

PŘÍLOHA

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

NÁVRH

OBSAH

1.	Úvod.....	6
1.1.	Účel a struktura těchto pokynů	6
1.2.	Použitelnost článku 101 na dohody o horizontální spolupráci.....	8
1.2.1.	Úvod.....	8
1.2.2.	Analytický rámec	10
1.2.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	11
1.2.4.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	12
1.2.5.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	14
1.2.6.	Podpůrná omezení	15
1.2.7.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	15
1.2.8.	Dohody o horizontální spolupráci, které obecně nespádají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1	16
1.3.	Vztah k ostatním pokynům a právním předpisům	17
2.	Dohody o výzkumu a vývoji.....	19
2.1.	Úvod.....	19
2.2.	Relevantní trhy	21
2.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	21
2.3.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže.....	21
2.3.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	21
2.3.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	22
2.4.	Dohody, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj	25
2.4.1.	Rozdíl mezi „společným výzkumem a vývojem“ a „placeným výzkumem a vývojem“ a pojem „specializace v oblasti výzkumu a vývoje“	26
2.4.2.	Společné využívání výsledků výzkumu a vývoje a pojem specializace v oblasti společného využívání	26
2.4.3.	Postoupení nebo udělení licence k právům duševního vlastnictví.....	28
2.5.	Podmínky pro udělení výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.....	28
2.5.1.	Přístup ke konečným výsledkům	28
2.5.2.	Přístup k dosavadnímu know-how	29

2.5.3.	Podmínky spojené se společným využíváním.....	30
2.5.4.	Prahové hodnoty, podíly na trhu a doba trvání výjimky	30
2.6.	Tvrdá a vyloučená omezení	38
2.6.1.	Tvrdá omezení.....	38
2.6.2.	Vyloučená omezení	41
2.7.	Odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj	42
2.8.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3 dohod o výzkumu a vývoji, které nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.....	44
2.8.1.	Růst efektivnosti.....	44
2.8.2.	Nezbytnost.....	44
2.8.3.	Přenesení na spotřebitele.....	44
2.8.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	45
2.9.	Doba posuzování	45
2.10.	Příklad	46
3.	Dohody o výrobě.....	49
3.1.	Úvod.....	49
3.2.	Relevantní trhy	49
3.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	50
3.3.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže.....	50
3.3.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	51
3.3.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	51
3.4.	Dohody, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci.....	55
3.4.1.	Specializační dohody	55
3.4.2.	Další ustanovení ve specializačních dohodách	56
3.4.3.	Společná distribuce a pojem „společně“ podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci	57
3.4.4.	Služby podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci	58
3.4.5.	Konkurenční podniky: skuteční nebo potenciální konkurenti	58
3.4.6.	Práh podílu na trhu a doba trvání výjimky	58
3.4.7.	Tvrdá omezení v nařízení o blokové výjimce pro specializaci	59
3.4.8.	Odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro specializaci	60
3.5.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3 dohod o výrobě, které nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci.....	61
3.5.1.	Růst efektivnosti.....	61
3.5.2.	Nezbytnost.....	61
3.5.3.	Přenesení na spotřebitele.....	62

3.5.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	62
3.6.	Dohody o sdílení mobilní infrastruktury	62
3.7.	Příklady	65
4.	Dohody o nákupu	69
4.1.	Úvod.....	69
4.2.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	70
4.2.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže.....	70
4.2.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	70
4.2.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	72
4.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	76
4.3.1.	Růst efektivnosti.....	76
4.3.2.	Nezbytnost.....	76
4.3.3.	Přenesení na spotřebitele.....	76
4.3.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	77
4.4.	Příklady	77
5.	Dohody o obchodním využití.....	80
5.1.	Úvod.....	80
5.2.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	81
5.2.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže.....	81
5.2.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	82
5.2.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	82
5.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3	84
5.3.1.	Růst efektivnosti.....	84
5.3.2.	Nezbytnost.....	85
5.3.3.	Přenesení na spotřebitele.....	85
5.3.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	85
5.4.	Konsorcia uchazečů	85
5.5.	Příklady	87
6.	Výměna informací.....	93
6.1.	Úvod.....	93
6.2.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	94
6.2.1.	Úvod.....	94
6.2.2.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže v souvislosti s výměnou informací... 96	
6.2.3.	Povaha vyměňovaných informací	97
6.2.4.	Charakteristiky výměny informací.....	101

6.2.5.	Charakteristiky trhu.....	106
6.2.6.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	107
6.2.7.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	108
6.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3.....	109
6.3.1.	Růst efektivnosti.....	109
6.3.2.	Nezbytnost.....	109
6.3.3.	Přenesení na spotřebitele.....	110
6.3.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	110
6.4.	Příklady	110
7.	Standardizační dohody	112
7.1.	Úvod.....	112
7.2.	Relevantní trhy	113
7.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	113
7.3.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže.....	113
7.3.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	115
7.3.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	116
7.4.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3.....	122
7.4.1.	Růst efektivnosti.....	122
7.4.2.	Nezbytnost.....	123
7.4.3.	Přenesení na spotřebitele.....	124
7.4.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	125
7.5.	Příklady	125
8.	Standardní podmínky	126
8.1.	Definice	126
8.2.	Relevantní trhy	127
8.3.	Posouzení podle čl. 101 odst. 1	127
8.3.1.	Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže.....	127
8.3.2.	Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.....	127
8.3.3.	Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.....	128
8.4.	Posouzení podle čl. 101 odst. 3.....	129
8.4.1.	Efektivnost	129
8.4.2.	Nezbytnost.....	129
8.4.3.	Přenesení na spotřebitele.....	129
8.4.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	130
8.5.	Příklady	130

9.	Dohody o udržitelnosti	131
9.1.	Úvod	131
9.2.	Dohody o udržitelnosti, které nevyvolávají obavy ohledně hospodářské soutěže ...	134
9.3.	Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 1	134
9.3.1.	Zásady	134
9.3.2.	Standardizační dohody o udržitelnosti	135
9.4.	Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 3	138
9.4.1.	Růst efektivnosti	138
9.4.2.	Nezbytnost	139
9.4.3.	Přenesení na spotřebitele	140
9.4.4.	Zákaz vyloučení hospodářské soutěže	144
9.5.	Zapojení orgánů veřejné správy	145
9.6.	Příklady	145

1. Úvod

1.1. Účel a struktura těchto pokynů

1. Cílem těchto pokynů¹ je poskytnout právní jistotu tím, že pomohou podnikům při posuzování jejich dohod o horizontální spolupráci podle unijních pravidel hospodářské soutěže a zároveň zajistí účinnou ochranu hospodářské soutěže. Jejich cílem je rovněž podnikům usnadnit spolupráci způsoby, které jsou ekonomicky žádoucí, a tím například přispět k ekologické a digitální transformaci a k větší odolnosti vnitřního trhu².
2. Tyto pokyny stanoví zásady pro posuzování dohod o horizontální spolupráci a jednání ve vzájemné shodě podle článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie* (dále jen „článek 101“) a analytický rámec pro nejběžnější druhy dohod o horizontální spolupráci:
 - dohody o výzkumu a vývoji, včetně pokynů k použití nařízení Komise (EU) č. [...] ze dne [...]. prosince 2022 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj“) (kapitola 2),
 - dohody o výrobě, včetně pokynů k použití nařízení Komise (EU) č. [...] ze dne [...]. prosince 2022 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie specializačních dohod (dále jen „nařízení o blokové výjimce pro specializaci“) (kapitola 3),
 - dohody o nákupu (kapitola 4),
 - dohody o obchodním využití (kapitola 5),
 - výměnu informací (kapitola 6),
 - standardizační dohody (kapitola 7),
 - standardní podmínky (kapitola 8).
3. Vzhledem k tomu, že se Komise zavázala k dosažení cílů Zelené dohody pro Evropskou unii³, poskytují tyto pokyny také vodítko ke způsobu, jakým budou nejběžnější dohody o horizontální spolupráci posuzovány podle článku 101, pokud sledují cíle udržitelnosti (kapitola 9).
4. Vzhledem k potenciálně vysokému počtu druhů a kombinací horizontální spolupráce a tržních podmínek, v nichž se tato spolupráce může uskutečňovat, je obtížné poskytnout konkrétní pokyny ke každému možnému scénáři. Tyto pokyny nepředstavují „kontrolní seznam“, který lze použít mechanicky. Každý případ je nutno posoudit na základě jeho skutkové podstaty.

¹ Těmito pokyny se nahrazuje sdělení Komise – Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci, Úř. věst. C 11, 14.1.2011, s. 1.

² Viz rovněž sdělení ze dne 5. května 2021 „Aktualizace nové průmyslové strategie 2020: budování silnějšího jednotného trhu pro oživení Evropy“, COM(2021) 350 final.

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

³ Sdělení Komise „Zelená dohoda pro Evropu“, COM(2019) 640 final.

5. Tyto pokyny se vztahují na dohody o horizontální spolupráci ohledně zboží, služeb a technologií.
6. Dohody o horizontální spolupráci mohou kombinovat různé stupně spolupráce, například výzkum a vývoj a výrobu a/nebo obchodní využití jejich výsledků. Na takové dohody se tyto pokyny rovněž vztahují. Při používání těchto pokynů k analýze takovéto integrované spolupráce jsou zpravidla důležité všechny kapitoly týkající se jednotlivých částí spolupráce. Pro posouzení, zda se určité chování bude obvykle považovat za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu nebo důsledku, je však pro celou spolupráci rozhodující to, co je stanoveno v kapitole týkající se té části integrované spolupráce, kterou lze považovat za její „těžiště“.
7. Pro určení těžiště integrované spolupráce mají zvláště důležitý význam dva faktory: za prvé výchozí bod spolupráce a za druhé míra integrace jednotlivých funkcí, které jsou spojeny. Ačkoli není možné stanovit přesné a jednoznačné pravidlo, které by platilo pro všechny případy a všechny možné kombinace, na základě získaných zkušeností je možné se domnívat, že obecně:
 - těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje jak společný výzkum a vývoj, tak i společnou výrobu s využitím jeho výsledků, bude společný výzkum a vývoj, pokud ke společné výrobě dojde pouze v případě, že bude společný výzkum a vývoj úspěšný. Výsledky společného výzkumu a vývoje jsou tudíž pro následnou společnou výrobu rozhodující. V tomto případě budou relevantní pokyny uvedené v kapitole o dohodách o výzkumu a vývoji. Výsledek posouzení těžiště by byl jiný, pokud by se strany podílely na společné výrobě v každém případě, tj. bez ohledu na společný výzkum a vývoj. V takovém případě by dohody měly být posuzovány jako dohody o společné výrobě, a rozhodující by tedy byly pokyny uvedené v kapitole o dohodách o výrobě. Pokud dohoda předpokládá plnou integraci v oblasti výroby a pouze částečnou integraci některých činností v oblasti výzkumu a vývoje, těžištěm spolupráce bude rovněž společná výroba,
 - podobně těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje jak specializaci, tak společné obchodní využití výsledků, bude obvykle specializace, jelikož společné obchodní využití se uskuteční pouze díky spolupráci v rámci specializační činnosti,
 - těžištěm dohody o horizontální spolupráci, která zahrnuje společnou výrobu a společné obchodní využití výrobků, bude obvykle společná výroba, jelikož společné obchodní využití se běžně uskuteční pouze díky spolupráci při hlavní činnosti společné výroby.
8. Kritérium těžiště platí pouze pro vztah mezi jednotlivými kapitolami těchto pokynů, nikoli pro vztah mezi jednotlivými nařízeními o blokových výjimkách. Oblast působnosti nařízení o blokové výjimce je vymezena v jeho vlastních ustanoveních. Pro dohody, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, viz kapitola 2 a pro dohody, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci, viz kapitola 3.
9. Tyto pokyny jsou strukturovány takto:
 - první kapitola je úvodem, který stanoví kontext, v němž se na dohody o horizontální spolupráci použije článek 101. Tato kapitola rovněž poskytuje informace o vztahu mezi těmito pokyny a dalšími právními předpisy a pokyny, které na dohody o horizontální spolupráci mají vliv,

- v kapitolách 2 až 8 jsou uvedeny pokyny pro usnadnění sebehodnocení podle článku 101 pro nejběžnější dohody o horizontální spolupráci. Kapitola 9 poskytuje další vodítko pro případ, že tyto dohody sledují cíle udržitelnosti. Pokyny v kapitolách 2 až 9 doplňují obecnější pokyny uvedené v tomto úvodu. Z tohoto důvodu doporučujeme vždy nejprve přečíst úvod a poté se věnovat konkrétním kapitolám.

1.2. Použitelnost článku 101 na dohody o horizontální spolupráci

1.2.1. Úvod

10. Jedním z cílů článku 101 je zajistit, aby podniky nepoužívaly dohody o horizontální spolupráci k vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na trhu, což by v konečném důsledku poškodilo spotřebitele.
11. Článek 101 se použije na podniky a sdružení podniků. Pojem „podnik“ označuje jakoukoliv entitu tvořenou osobními, hmotnými a nehmotnými složkami, která vykonává hospodářskou činnost, nezávisle na právním postavení této entity a způsobu jejího financování⁴. Sdružení podniků je subjekt, jehož prostřednictvím podniky stejného obecného typu koordinují své jednání na trhu⁵. Tyto pokyny se použijí na dohody o horizontální spolupráci mezi podniky a na rozhodnutí sdružení podniků.
12. Pokud má jedna společnost rozhodující vliv na jinou společnost, tvoří jedinou hospodářskou jednotku, a jsou tudíž součástí stejného podniku⁶. Společnosti, které jsou součástí téhož podniku, se pro účely těchto pokynů nepovažují za konkurenty ani v případě, působí-li na stejném relevantním trhu výrobků a zeměpisném trhu.
13. Pro účely stanovení odpovědnosti za porušení čl. 101 odst. 1 Soudní dvůr stanovil, že mateřské společnosti a jejich společný podnik tvoří jedinou hospodářskou jednotku, a tedy jediný podnik z hlediska práva hospodářské soutěže a relevantního trhu (relevantních trhů), pokud je prokázáno, že mateřské společnosti společného podniku vykonávají na tento společný podnik rozhodující vliv⁷. Pokud se tedy prokáže, že mateřské společnosti měly na společný podnik rozhodující vliv, Komise obvykle nepoužije čl. 101 odst. 1 na dohody a jednání ve vzájemné shodě mezi mateřskou společností (mateřskými společnostmi) a společným podnikem, které se týkají jejich činnosti na relevantním trhu (relevantních trzích), kde společný podnik působí. Komise nicméně čl. 101 odst. 1 obvykle použije na dohody:
 - mezi mateřskými společnostmi za účelem vytvoření společného podniku,

⁴ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 25. března 2021, Deutsche Telekom v. Komise, C-152/19 P, EU:C:2021:238, bod 72 a citovaná judikatura.

⁵ Ve smyslu rozsudku Soudního dvora ze dne 11. září 2014, MasterCard v. Komise, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 76, a stanoviska generálního advokáta P. Légera ze dne 10. července 2001, Wouters, C-309/99, EU:C:2001:390, bod 61.

⁶ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 24. října 1996, Viho, C-73/95 P, EU:C:1996:405, bod 51. Uplatňování rozhodujícího vlivu mateřskou společností na jednání dceřiné společnosti lze předpokládat v případě, kdy mateřská společnost dceřinou společností zcela vlastní nebo drží všechna hlasovací práva spojená s jejími akciemi; viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 10. září 2009, Akzo, C-97/08 P, EU:C:2009:536, bod 60 a dále, rozsudek Soudního dvora ze dne 27. ledna 2021, The Goldman Sachs Group Inc v. Komise, C-595/18 P, EU:C:2021:73, bod 36.

⁷ Rozsudek Soudního dvora ze dne 26. září 2013, El du Pont de Nemours and Company, C-172/12 P, EU:C:2013:601, bod 47, a rozsudek Soudního dvora ze dne 14. září 2017, LG Electronics Inc. a Koninklijke Philips Electronics NV, C-588/15 P a C-622/15 P, EU:C:2017:679, body 71 a 76.

- mezi mateřskými společnostmi za účelem změny oblasti působnosti společného podniku,
 - mezi mateřskými společnostmi a společným podnikem mimo oblast působnosti výrobků a územní oblast působnosti společného podniku a
 - mezi mateřskými společnostmi bez zapojení společného podniku, a to i pokud jde o relevantní trh, na kterém společný podnik působí.
14. Skutečnost, že společný podnik a jeho mateřské společnosti jsou na určitém trhu považovány za součást téhož podniku, nebrání tomu, aby mateřské společnosti byly na všech ostatních trzích nezávislé⁸.
15. Aby se článek 101 na horizontální spolupráci použil, musí existovat určitá forma koordinace mezi konkurenty – jinými slovy dohoda mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků nebo jednání ve vzájemné shodě.

*Horizontální spolupráce může mít podobu **dohody**, kterou dva nebo více podniků vyjádří shodu vůle spolupracovat⁹. **Jednání ve vzájemné shodě** je forma koordinace mezi podniky, která nedospěla k uzavření dohody, ale vědomě nahrazuje rizika hospodářské soutěže praktickou spoluprací¹⁰. Pojem „jednání ve vzájemné shodě“ předpokládá kromě vzájemné shody mezi dotýčnými podniky i chování na trhu v návaznosti na tuto vzájemnou shodu a příčinnou souvislost mezi oběma skutečnostmi¹¹.*

16. Existence dohody, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků sama o sobě neznamená, že dochází k omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Pokud není uvedeno jinak, zahrnuje pojem „dohoda“ v těchto pokynech pro usnadnění odkazování také jednání ve vzájemné shodě a rozhodnutí sdružení podniků.
17. Dohody o horizontální spolupráci mohou být uzavřeny mezi skutečnými nebo potenciálními konkurenty. Dva podniky se považují za skutečné konkurenty, pokud působí na stejném trhu výrobků a zeměpisném trhu. Podnik se považuje za potenciálního konkurenta jiného podniku, je-li při neexistenci dohody pravděpodobné, že tento prvně uvedený podnik v krátké době¹² uskuteční potřebné dodatečné investice nebo vynaloží jiné nezbytné náklady přechodu za účelem vstupu

⁸ Rozsudek Soudního dvora ze dne 14. září 2017, LG Electronics Inc. a Koninklijke Philips Electronics NV, C-588/15 P a C-622/15 P, EU:C:2017:679, bod 79.

⁹ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 13. července 2006, Komise v. Volkswagen, C-74/04 P, EU:C:2006:460, bod 37.

¹⁰ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 26; rozsudek Soudního dvora ze dne 31. března 1993, Wood Pulp, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85, EU:C:1993:120, bod 63.

¹¹ Rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 126 a citovaná judikatura.

¹² To, co představuje „krátkou dobu“ závisí na právním a hospodářském kontextu a skutkové podstatě daného případu, a zejména na tom, zda je dotýčný podnik stranou dohody o horizontální spolupráci či třetí stranou. Je-li analyzováno, zda by se strana dohody měla považovat za potenciálního konkurenta druhé strany, bude Komise obvykle pokládat za „krátkou dobu“ delší období, než v případě, kdy je analyzována schopnost třetí strany vyvíjet na strany dohody konkurenční tlak. Aby se třetí strana považovala za potenciálního konkurenta, musí ke vstupu na trh dojít dostatečně rychle, aby hrozba možného vstupu na trh vyvíjela tlak na chování stran dohody a na ostatní účastníky trhu. Z těchto důvodů se v nařízeních o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a pro specializaci za „krátkou dobu“ považuje období nejvýše tří let.

na relevantní trh, na němž působí jiný podnik. Toto posouzení musí být založeno na reálných základech, pouhá teoretická možnost vstupu na trh nepostačuje¹³. Pokud se v těchto pokynech hovoří o konkurentech, míní se jak skuteční, tak potenciální konkurenti, pokud není uvedeno jinak.

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

- *zda má podnik pevný záměr a přirozenou schopnost vstoupit na trh v krátké době a nenarazí na nepřekonatelné překážky vstupu na trh¹⁴,*
- *zda podnik podnikl dostatečná přípravná opatření, která mu umožní na příslušný trh vstoupit,*
- *reálné a konkrétní možnosti podniku, který na trhu není dosud aktivní, na tento trh vstoupit a konkurovat jednomu nebo více jiným podnikům – pouhá teoretická možnost vstupu na trh není dostačující,*
- *struktura trhu a hospodářský a právní kontext, v němž funguje,*
- *vnímání usazeného podniku je faktorem, který je relevantní pro posouzení existence konkurenčního vztahu mezi touto stranou a podnikem mimo trh, neboť pokud je tento podnik vnímán jako potenciální účastník trhu, může již jen z důvodu své existence vyvolat konkurenční tlak na subjekt, který je na tomto trhu usazen,*
- *uzavření dohody mezi několika podniky působícími na stejné úrovni výrobního řetězce, z nichž některé nepůsobí na příslušném trhu¹⁵.*

1.2.2. Analytický rámec

18. Posouzení podle článku 101 se skládá ze dvou kroků. Prvním krokem podle čl. 101 odst. 1 je posouzení, zda účelem dohody mezi podniky, která může ovlivnit obchod mezi členskými státy, je narušení hospodářské soutěže nebo skutečné či potenciální¹⁶ omezující důsledky hospodářskou soutěž.
19. Druhým krokem podle čl. 101 odst. 3, který je relevantní pouze v případě, pakliže se zjistí, že dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, je určení přínosů pro hospodářskou soutěž plynoucích z dohody a posouzení, zda tyto pozitivní důsledky pro hospodářskou soutěž převažují nad omezujícími důsledky pro hospodářskou soutěž¹⁷. Uvážení omezujících důsledků a důsledků ve prospěch hospodářské soutěže se provádí výhradně v rámci stanoveném čl. 101 odst. 3¹⁸.

¹³ Rozsudek Soudního dvora ze dne 30. ledna 2020, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 37 a 38.

¹⁴ Za takovou nepřekonatelnou překážku nelze považovat existenci patentu jako takovou. Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 25. března 2021, Lundbeck, C-591/16 P, EU:C:2021:243, body 38, 58 a 59.

¹⁵ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 30. ledna 2020, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 36 až 58.

¹⁶ Ustanovení čl. 101 odst. 1 zakazuje jak skutečné, tak i potenciální důsledky narušující hospodářskou soutěž; viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 28. května 1998, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 77; rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 50.

¹⁷ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 6. října 2009, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 95.

¹⁸ Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 23. října 2003, Van den Bergh Foods v. Komise, T-65/98, Sb. rozh. 2003, s. II-04653, EU:T:2003:281, bod 107; rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 18. září 2001,

Pokud pozitivní důsledky pro hospodářskou soutěž nepřevažují nad narušením hospodářské soutěže, čl. 101 odst. 2 stanoví, že dohoda je automaticky neplatná.

20. Článek 101 se nepoužije, pokud protisoutěžní chování stran požadují od podniků vnitrostátní právní předpisy nebo vnitrostátní právní rámec, který nevytváří prostor pro soutěžní činnost z jejich strany¹⁹. V takových situacích je podnikům zakázáno nezávislé chování, které by mohlo vyloučit, omezit nebo narušit hospodářskou soutěž²⁰. Skutečnost, že orgány veřejné správy podněcují dohodu o horizontální spolupráci, neznamená, že tato dohoda je přípustná podle článku 101²¹. Podniky nadále podléhají článku 101, i pokud vnitrostátní právo pouze podporuje nebo jim usnadňuje nezávislé protisoutěžní chování. V určitých případech jsou podniky orgány veřejné správy podněcovány, aby uzavřely dohody o horizontální spolupráci s cílem dosáhnout cíle veřejné politiky formou samoregulace.

1.2.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

1.2.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže v souvislosti s horizontální spoluprací

21. Dohody o horizontální spolupráci mohou vést k značným hospodářským přínosům, včetně přínosů pro udržitelnost, 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. Podobně může být horizontální spolupráce prostředkem k řešení nedostatků a narušení v dodavatelských řetězcích nebo ke snížení závislosti na určitých výrobcích, službách a technologiích.
22. Dohody o horizontální spolupráci nicméně také mohou řadou způsobů omezovat hospodářskou soutěž. Dohoda může například vést k zániku hospodářské soutěže na relevantním trhu, k riziku tajné dohody mezi stranami nebo může vyvolat obavy z uzavření trhu narušujícího hospodářskou soutěž.

1.2.3.2. Zánik hospodářské soutěže na relevantním trhu

23. Potenciálním důsledkem dohod o horizontální spolupráci může být zánik hospodářské soutěže mezi stranami dohody. Konkurenti mohou mít prospěch ze snížení konkurenčního tlaku, které z dohody vyplývá, a v takové situaci pro ně může být výhodné zvýšit ceny za účelem dosažení vyššího zisku nebo nepříznivě ovlivnit jiné parametry hospodářské soutěže na trhu.
24. Pro posouzení dohody z hlediska hospodářské soutěže je důležité, zda:
- mají strany dohody vysoké podíly na trhu,
 - jsou skutečnými nebo potenciálními konkurenty,
 - mají zákazníci dostatečné možnosti změny dodavatelů,

Métropole télévision (M6) a další v. Komise, T-112/99, Sb. rozh. 2001, s. II-02459, EU:T:2001:215, bod 74; rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 2. května 2006, O2 v. Komise, T-328/03, Sb. rozh. 2006, s. II-01231, EU:T:2006:116, bod 69 a dále.

¹⁹ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 14. října 2010, Deutsche Telekom, C-280/08 P, EU:C:2010:603, body 80 až 81. Tato možnost byla vykládána restriktivně; viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 29. října 1980, Van Landewyck, spojené věci 209 až 215 a 218/78, EU:C:1980:248, body 130 až 134; rozsudek Soudního dvora ze dne 11. listopadu 1997, Ladbroke Racing, C-359/95 P a C-379/95 P, EU:C:1997:531, bod 33 a dále.

²⁰ Rozsudek Soudního dvora ze dne 9. září 2003, CIF, C-198/01, EU:C:2003:430, bod 54 a dále.

²¹ Viz například rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 13. prosince 2006, FNCBV a další v. Komise (French Beef), T-217/03 a T-245/03, EU:T:2006:391, bod 92.

- konkurenti pravděpodobně zvýší dodávky, pokud se zvýší ceny, a zda
- je jedna ze stran dohody důležitou konkurenční silou.

1.2.3.3. Riziko tajné dohody

25. Dohoda o horizontální spolupráci může také snížit rozhodovací nezávislost stran a v důsledku toho zvýšit pravděpodobnost, že budou koordinovat své chování v zájmu dosažení tajně dohodnutého výsledku. Může však rovněž vést ke snazší, stabilnější nebo účinnější koordinaci u stran, které své jednání koordinovaly již dříve, a to buď díky tomu, že jim umožní ještě robustnější koordinaci, nebo díky tomu, že jim umožní účtovat ještě vyšší ceny. Dohoda o horizontální spolupráci může například vést ke zveřejnění strategických informací, a tím zvýšit pravděpodobnost koordinace mezi stranami v oblasti spolupráce či mimo tuto oblast. Strany mohou navíc dosáhnout významné shodnosti nákladů (tj. poměrná část variabilních nákladů, které mají strany společné), což jim umožní snáze koordinovat tržní ceny a objem výroby.
26. Pro posouzení dohody z hlediska hospodářské soutěže je důležité, zda:
- mají strany dohody vysoké podíly na trhu,
 - jsou skutečnými nebo potenciálními konkurenty,
 - vlastnosti trhu přispívají ke koordinaci,
 - na oblast spolupráce připadá vysoký podíl variabilních nákladů stran na daném trhu a
 - strany své činnosti v oblasti spolupráce kombinují ve značném rozsahu. Tak tomu může být například tehdy, pokud společně vyrábějí nebo pořizují důležitý meziprodukt nebo společně vyrábějí či distribuují vysoký podíl celkového objemu konečného výrobku.

1.2.3.4. Uzavření trhu

27. Některé dohody o horizontální spolupráci, například dohody o výrobě a standardizační dohody, mohou rovněž vyvolávat obavy z uzavření trhu narušujícího hospodářskou soutěž. Prostředky narušujícími hospodářskou soutěž tak může být konkurentům bráněno v účinné soutěži, například tím, že jim je odepřen přístup k důležitým vstupům nebo zablokována důležitá cesta na trh. Výměna obchodně citlivých informací nebo údajů může rovněž představovat značnou konkurenční nevýhodu pro konkurenty, kteří se jí neúčastní, v porovnání s podniky, které se systému výměny účastní.

1.2.4. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

28. Některé formy spolupráce mezi podniky mohou být považovány za škodlivé pro řádné fungování normální hospodářské soutěže již ze své povahy²². Jakmile byl zjištěn účel dohody spočívající v narušení hospodářské soutěže, není nutné zkoumat skutečné nebo potenciální důsledky chování na trh²³.

²² Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, CB v. Komise, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, body 49 až 50.

²³ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 6. října 2009, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 55; rozsudek Soudního dvora ze dne 20. listopadu 2008, BIDS, C-209/07, EU:C:2008:643, bod 16; rozsudek Soudního dvora ze dne

29. K tomu, aby dohoda o horizontální spolupráci mohla být považována za dohodu, která má za účel narušení hospodářské soutěže, postačuje, aby *mohla* mít pro hospodářskou soutěž negativní důsledky. Jinými slovy, musí být jednoduše schopna v konkrétním případě, s ohledem na právní a hospodářský kontext, vést k vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu²⁴.
30. Aby bylo možné konstatovat, že dohoda má za účel narušení hospodářské soutěže, nemusí existovat přímá souvislost mezi ní a spotřebitelskými cenami²⁵. Cílem článku 101 je chránit nejen bezprostřední hospodářské zájmy konkurentů nebo spotřebitelů, ale i strukturu trhu, a tím hospodářskou soutěž jako takovou²⁶.
31. Pojem omezení hospodářské soutěže „z hlediska účelu“ lze použít na jednání, u nichž se po individuálním a podrobném přezkoumání prokáže, že pro hospodářskou soutěž představují dostatečnou míru újmy²⁷.
32. Při posouzení, zda má dohoda za účel narušení hospodářské soutěže, se berou v potaz tyto prvky:
- obsah dohody,
 - cíle, kterých má dohoda dosáhnout,
 - hospodářský a právní kontext dohody.
33. Při určování tohoto právního a hospodářského kontextu je třeba vzít v úvahu také²⁸:
- povahu dotčeného zboží nebo služeb,
 - skutečné podmínky fungování a struktury dotčeného trhu nebo trhů²⁹.
34. Pokud se případně strany odvolají na pozitivní důsledky dohody pro hospodářskou soutěž, které by měly být nejen prokázány a relevantní, ale také by měly s příslušnou dohodou konkrétně souviset a být dostatečně významné, Komise k nim náležitě přihlédne³⁰.

4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 29 a dále; rozsudek Soudního dvora ze dne 28. května 1998, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 77.

²⁴ Rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 31.

²⁵ Cena je vedle parametrů, jako je objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace, jedním z parametrů hospodářské soutěže.

²⁶ Rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, body 38 až 39; rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 125.

²⁷ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 25. března 2021, Sun v. Komise, C-586/16 P, EU:C:2021:241, bod 86.

²⁸ U dohod, u nichž Evropský soudní dvůr již rozhodl, že představují zvláště závažná narušení hospodářské soutěže, se tak analýza právního a hospodářského kontextu může omezit na to, co se jeví jako nutně nezbytné pro závěr o existenci omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, viz rozsudek Soudního dvora ze dne 20. ledna 2016, Toshiba, C-373/14 P, EU:C:2016:26, bod 29.

²⁹ Viz dále rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, CB v. Komise, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 53; rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 117, a rozsudek Soudního dvora ze dne 2. dubna 2020, Budapest Bank a další, C-228/18, EU:C:2020:265, bod 51.

³⁰ Rozsudek Soudního dvora ze dne 30. ledna 2020, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 103 až 107.

35. Při posuzování toho, zda má dohoda za účel narušení hospodářské soutěže, není nutným určujícím faktorem *záměr* stran, lze jej ale vzít v úvahu³¹.

1.2.5. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

36. Dohoda o horizontální spolupráci, u níž není zjevné, že by v dostatečné míře poškozovala hospodářskou soutěž, může mít přesto pro hospodářskou soutěž omezující důsledky. Aby měla dohoda o horizontální spolupráci omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, musí mít skutečně nebo pravděpodobně znatelný nepříznivý dopad na nejméně jeden parametr hospodářské soutěže na trhu, jako je cena, objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace. Aby bylo možné zjistit, zda tomu tak je, je třeba posoudit hospodářskou soutěž v rámci skutečného kontextu, v němž by probíhala, kdyby tato dohoda neexistovala³². Dohody mohou mít omezující důsledky v případě znatelného omezení hospodářské soutěže mezi podniky, které jsou stranami dohody, nebo mezi jednou z těchto stran a třetími stranami³³.
37. Pro posouzení, zda má dohoda omezující důsledky, jsou důležité tyto faktory:
- povaha a obsah dohody,
 - skutečný kontext, v němž ke spolupráci dochází, zejména hospodářský a právní kontext, v němž dotčené podniky působí, povaha dotčeného zboží nebo služeb, jakož i skutečné podmínky fungování a struktury dotčeného trhu nebo trhů³⁴,
 - to, nakolik strany mají nebo získají jednotlivě či společně určitý stupeň tržní síly a nakolik dohoda přispívá k vytvoření, zachování nebo posílení této tržní síly nebo stranám umožňuje využít takovouto tržní sílu³⁵,
 - omezující důsledky pro hospodářskou soutěž mohou být skutečné i potenciální, ale v každém případě musí být dostatečně znatelné³⁶.
38. Někdy podniky uzavírají dohody o horizontální spolupráci, protože by na základě objektivních faktorů nemohly provést projekt nebo činnost, na něž se spolupráce vztahuje, samostatně, například kvůli omezeným technickým kapacitám stran. Takové dohody o horizontální spolupráci obvykle nevyvolávají omezující důsledky

³¹ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 14. března 2013, Allianz Hungária Biztosító a další, C-32/11, EU:C:2013:160, bod 37; rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, CB v. Komise, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 54, a rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 118.

³² Rozsudek Soudního dvora ze dne 30. ledna 2020, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, bod 118; rozsudek Tribunálu ze dne 12. prosince 2018, Krka v. Komise, T-684/14, EU:T:2018:918, bod 315, a rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, MasterCard v. Komise, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 166.

³³ Rozsudek Soudního dvora ze dne 28. května 1998, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 88; rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 51.

³⁴ Rozsudek Soudního dvora ze dne 30. ledna 2020, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, bod 116 a citovaná judikatura.

³⁵ Tržní síla je schopnost udržovat za účelem dosažení vyššího zisku po určitou dobu ceny nad úroveň konkurenčních cen nebo objem výroby, ve smyslu množství výrobku, jeho jakosti a rozmanitosti, nebo inovace pod úrovní konkurence. Stupeň tržní síly, který je obvykle nutný ke zjištění jednání v rozporu s čl. 101 odst. 1, je nižší než stupeň tržní síly, který je nutný ke zjištění dominantního postavení podle článku 102, u něhož se vyžaduje významný stupeň tržní síly.

³⁶ Rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, CB v. Komise, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 52.

pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, ledaže by strany mohly projekt provést s nižší mírou omezení³⁷.

1.2.6. Podpůrná omezení

39. Dohoda o horizontální spolupráci, která je v souladu s čl. 101 odst. 1, může přesto omezovat obchodní autonomii stran této dohody. Takové tzv. podpůrné omezení může být samo o sobě rovněž v souladu s čl. 101 odst. 1, pokud je objektivně nezbytné k provádění dohody o horizontální spolupráci a přiměřené jejím cílům³⁸. V takových případech je třeba přezkoumat, zda by dohoda byla bez dotyčného omezení neproveditelná³⁹. Skutečnost, že příslušný provoz nebo činnost jsou bez příslušného omezení pouze obtížněji proveditelné nebo méně výnosné, nečiní toto omezení „objektivně nezbytným“, a tudíž podpůrným⁴⁰.

1.2.7. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

40. Posouzení omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu nebo důsledku podle čl. 101 odst. 1 je pouze jednou stranou analýzy. Druhou stranou, která je vyjádřena v čl. 101 odst. 3, je posouzení důsledků omezujících dohod ve prospěch hospodářské soutěže⁴¹. Pokud bylo v jednotlivém případě prokázáno omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu nebo důsledku ve smyslu čl. 101 odst. 1, lze na obranu použít čl. 101 odst. 3. Podle článku 2 nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy⁴² spočívá důkazní břemeno na základě čl. 101 odst. 3 na podniku či podnicích, které uplatňují výhodu plynoucí z tohoto ustanovení. Věcné argumenty a důkazy předložené podnikem či podniky proto musí Komisi umožnit, aby dospěla k přesvědčení, že dotyčná dohoda s dostatečnou pravděpodobností vyvolá pozitivní důsledky pro hospodářskou soutěž⁴³.
41. Použití pravidla výjimky podle čl. 101 odst. 3 podléhá čtyřem kumulativním podmínkám, dvěma pozitivním a dvěma negativním:
- dohoda musí přispět ke zlepšení výroby nebo distribuce výrobků nebo k podpoře technického či hospodářského pokroku, tj. vést k růstu efektivnosti,
 - omezení musí být nezbytná k dosažení těchto cílů, tj. růstu efektivnosti,
 - spotřebitelé musí mít přiměřený podíl na výhodách z toho vyplývajících, tj. růst efektivnosti, včetně růstu kvalitativní efektivnosti, dosažený nezbytnými omezeními musí být dostatečně přenesen na spotřebitele, takže těm jsou

³⁷ Viz rovněž bod 18 pokynů Komise k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy, Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97.

³⁸ Rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, MasterCard v. Komise, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89; rozsudek Soudního dvora ze dne 11. července 1985, Remia a další v. Komise, 42/84, EU:C:1985:327, body 19 až 20; rozsudek Soudního dvora ze dne 28. ledna 1986, Pronuptia, C-161/84, EU:C:1986:41, body 15 až 17; rozsudek Soudního dvora ze dne 15. prosince 1994, DLG, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 35, a rozsudek Soudního dvora ze dne 12. prosince 1995, Oude Luttikhuis a další, C-399/93, EU:C:1995:434, body 12 až 15.

³⁹ Rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, MasterCard v. Komise, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 91.

⁴⁰ Rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, MasterCard v. Komise, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 91.

⁴¹ Obecný přístup při použití čl. 101 odst. 3 je uveden v pokynech Komise o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy, Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97.

⁴² Úř. věst. L 1, 4.1.2003, s. 1.

⁴³ Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 6. října 2009, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, body 93 až 95.

přínejmenším vynahrazeny omezující důsledky dohody. Nepostačuje proto pouze efektivnost, která svědčí stranám dohody. Pro účely těchto pokynů zahrnuje pojem „spotřebitel“ potenciální a/nebo skutečné zákazníky stran dohody⁴⁴, a

- dohoda nesmí stranám umožnit vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků, jichž se dohoda týká.

42. Na čl. 101 odst. 3 je založeno nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a nařízení o blokové výjimce pro specializaci. Ta vycházejí z předpokladu, že spojení doplňujících se odborností a aktiv může být v dohodách o výzkumu a vývoji a specializačních dohodách zdrojem významné efektivnosti. Tak tomu může být i u ostatních druhů dohod o horizontální spolupráci. Analýza efektivnosti jednotlivé dohody podle čl. 101 odst. 3 je proto do značné míry otázkou určení doplňujících se odborností a aktiv, jež poskytne každá ze stran dohody, a posouzení, zda je výsledná efektivnost taková, aby byly splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.

Doplňkovost může z dohod o horizontální spolupráci vyplývat různými způsoby. Dohoda o výzkumu a vývoji může spojit různé výzkumné kapacity a doplňující se odbornosti a aktiva, které umožní vyvinout a uvést na trh lepší nebo nové výrobky a technologie, než by tomu bylo v opačném případě. Jiné dohody o horizontální spolupráci mohou stranám umožnit spojit síly při navrhování, výrobě a obchodním využití výrobků nebo při společném nákupu výrobků či služeb, které mohou potřebovat pro svou činnost.

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

1.2.8. Dohody o horizontální spolupráci, které obecně nespadají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1

44. Do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 nespadají dohody, které nemohou výrazně ovlivnit obchod mezi členskými státy (nedostatečné ovlivnění obchodu) nebo které výrazně neomezují hospodářskou soutěž (dohody menšího významu)⁴⁵. Pokyny k nedostatečnému ovlivnění obchodu poskytla Komise ve svých pokynech k pojmu ovlivnění obchodu podle článků 81 a 82 Smlouvy o ES (dále jen „pokyny k pojmu ovlivnění obchodu“)⁴⁶ a pokyny k dohodám menšího významu ve svém oznámení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie (dále jen „oznámení *de minimis*“)⁴⁷. Těmito pokyny nejsou dotčeny pokyny k pojmu ovlivnění obchodu a oznámení *de minimis* ani jakékoli budoucí pokyny Komise v tomto ohledu.
45. Pokyny k pojmu ovlivnění obchodu stanoví zásady vypracované soudy Unie pro výklad pojmu ovlivnění obchodu a uvádějí, kdy je nepravděpodobné, že by dohody

⁴⁴ Více informací o pojmu „spotřebitel“ je uvedeno v bodě 84 pokynů Komise k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy, Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97.

⁴⁵ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 13. prosince 2012, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, body 16 až 17 a citovaná judikatura.

⁴⁶ Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 81.

⁴⁷ Úř. věst. C 291, 30.8.2014, s. 1.

mohly výrazně ovlivnit obchod mezi členskými státy. Zahrnují negativní vyvratitelný předpoklad, který se vztahuje na všechny dohody ve smyslu čl. 101 odst. 1 bez ohledu na povahu omezení obsažených v těchto dohodách, a vztahuje se tedy i na dohody obsahující tvrdá omezení⁴⁸. Podle tohoto předpokladu dohody o horizontální spolupráci v zásadě nemohou výrazně ovlivnit obchod mezi členskými státy, pokud:

- celkový podíl stran na jakémkoli relevantním trhu v Unii, který dohoda ovlivňuje, nepřesahuje 5 % a
- celkový roční obrát dotčených podniků v Unii související s výrobky, na které se dohoda vztahuje, nepřesahuje 40 milionů EUR⁴⁹.
- V případě dohod o společném nákupu výrobků se za relevantní obrát považuje společný nákup výrobků, na které se dohoda vztahuje. Komise může tento předpoklad vyvrátit, pokud analýza charakteristik dohody a jejího hospodářského kontextu prokáže opak.

46. Jak je uvedeno v oznámení *de minimis*, dohody o horizontální spolupráci uzavřené mezi skutečnými nebo potenciálními konkurenty výrazně neomezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, pokud celkový podíl stran dohody na trhu nepřesahuje 10 % na žádném z relevantních trhů, na které má dohoda vliv⁵⁰. Toto obecné pravidlo podléhá dvěma výjimkám. Za prvé pokud jde o tvrdá omezení, čl. 101 odst. 1 se použije bez ohledu na podíl stran na trhu⁵¹. Je tomu tak proto, že dohoda, která může ovlivnit obchod mezi členskými státy a která má za účel narušení hospodářské soutěže, může svou povahou a nezávisle na konkrétním účinku představovat výrazné omezení hospodářské soutěže⁵². Zadruhé pokud je hospodářská soutěž na relevantním trhu omezena kumulativním důsledkem souběžných sítí dohod, snižují se prahy podílů na trhu z 10 % na 5 %⁵³.
47. Kromě toho se nepředpokládá, že horizontální dohody uzavřené podniky, z nichž jeden nebo více má individuální podíl na trhu vyšší než 10 %, automaticky spadají do působnosti čl. 101 odst. 1. Takové dohody nemusejí stále mít znatelný vliv na obchod mezi členskými státy nebo nemusejí představovat výrazné omezení hospodářské soutěže⁵⁴. Proto je třeba je posuzovat v jejich právním a hospodářském kontextu. Tyto pokyny obsahují kritéria pro individuální posouzení těchto dohod.

1.3. Vztah k ostatním pokynům a právním předpisům

48. Dohodami, které jsou uzavírány mezi podniky, jež působí na různých úrovních výrobního či distribučního řetězce, tj. vertikálními dohodami, se v zásadě zabývají nařízení Komise (EU) .../2022 ze dne XX. dubna 2022 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve

⁴⁸ Pokyny k pojmu ovlivnění obchodu, bod 50.

⁴⁹ Pokyny k pojmu ovlivnění obchodu, bod 52.

⁵⁰ Oznámení *de minimis*, bod 8.

⁵¹ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 9. července 1969, Völk v. Vervaecke, 5/69, EU:C:1969:35; rozsudek Soudního dvora ze dne 6. května 1971, Cadillon v. Höss, 1/71, EU:C:1971:47, a rozsudek Soudního dvora ze dne 28. dubna 1998, Javico v. Yves Saint Laurent Parfums, C-306/96, EU:C:1998:173, body 16 až 17.

⁵² Rozsudek Soudního dvora ze dne 13. prosince 2012, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, bod 37.

⁵³ Oznámení *de minimis*, bod 10.

⁵⁴ Viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 8. června 1995, Langnese-Iglo v. Komise, T-7/93, EU:T:1995:98, bod 98.

vzájemné shodě⁵⁵ (dále jen „nařízení (EU) .../2022“ nebo „*nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení*“) a sdělení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (dále jen „*pokyny k vertikálním omezením*“) ⁵⁶. V případě vertikálních dohod, například dohod o distribuci, uzavřených mezi konkurenty však mohou být důsledky takové dohody pro trh a možné problémy v oblasti hospodářské soutěže podobné jako u horizontálních dohod. Vertikální dohody mezi konkurenty proto spadají do těchto pokynů⁵⁷. Je-li nutné posoudit takovéto dohody rovněž podle nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokynů k vertikálním omezením, bude toto výslovně stanoveno v příslušné kapitole těchto pokynů. Není-li takovýto odkaz uveden, použijí se na vertikální dohody mezi konkurenty pouze tyto pokyny.

49. Pokud tyto pokyny odkazují na relevantní trh: vodítka ohledně pravidel, kritérií a důkazů, které Komise používá při posuzování otázek definice trhu, může poskytnout sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Unie (dále jen „*sdělení o definici trhu*“) ⁵⁸. Relevantní trh pro účely použití článku 101 na dohody o horizontální spolupráci by proto měl být definován na základě těchto pokynů a jakýchkoli budoucích pokynů týkajících se definice relevantních trhů pro účely práva hospodářské soutěže Unie.
50. Ačkoli tyto pokyny obsahují odkazy na kartely, jejich účelem není poskytnout vodítka k určení, co představuje, či nepředstavuje kartel, jak je vymezen v rozhodovací praxi Komise a judikatuře Soudního dvora Evropské unie.
51. Tyto pokyny se vztahují na nejběžnější druhy dohod o horizontální spolupráci bez ohledu na úroveň integrace, kterou přinášejí, s výjimkou transakcí představujících spojení ve smyslu článku 3 nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků⁵⁹ (dále jen „*nařízení ES o spojování*“), jak tomu je například v případě společných podniků, které plní na trvalém základě všechny funkce samostatné hospodářské jednotky (dále jen „*plně funkční společné podniky*“) ⁶⁰.

⁵⁵ [...]

⁵⁶ [...]

⁵⁷ To neplatí, pokud konkurenti uzavřou n reciprocí vertikální dohodu a i) dodavatel je výrobcem a distributorem zboží a kupující je distributorem, ale nikoli konkurenčním podnikem na úrovni výroby, nebo ii) dodavatel je poskytovatelem služeb na několika úrovních obchodu a kupující poskytuje zboží nebo služby na maloobchodní úrovni, ale není konkurenčním podnikem na úrovni obchodu, na které pořizuje smluvní služby. Takovéto dohody jsou posuzovány výhradně podle nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokynů k vertikálním omezením (viz čl. 2 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení).

⁵⁸ Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství, Úř. věst. C 372, 9.12.1997, s. 5.

⁵⁹ Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.

⁶⁰ Viz čl. 3 odst. 4 nařízení ES o spojování. Při posuzování, zda existuje plně funkční společný podnik, Komise posuzuje, zda je společný podnik samostatný z provozního hlediska. To neznamená, že je na svých mateřských společnostech nezávislý, pokud jde o přijímání strategických rozhodnutí (viz konsolidované sdělení Komise k otázkám příslušnosti podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků, Úř. věst. C 95, 16.4.2008, s. 1, body 91–109 (dále jen „*konsolidované sdělení k otázkám příslušnosti*“)). Je třeba rovněž připomenout, že pokud má založení společného podniku představující spojení podle článku 3 nařízení o spojování za účel nebo důsledek koordinaci soutěžního chování podniků, které jsou i nadále nezávislé, pak bude koordinace posouzena podle článku 101 Smlouvy (viz čl. 2 odst. 4 nařízení ES o spojování).

52. Tyto pokyny se nepoužijí na dohody, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě výrobců zemědělských produktů, které se týkají výroby zemědělských produktů nebo obchodu s nimi a jejichž cílem je uplatňovat vyšší normu udržitelnosti, než jakou ukládá právo Unie nebo vnitrostátní právo, a které jsou vyňaty z působnosti čl. 101 odst. 1 podle článku 210a nařízení (EU) č. 1308/2013, kterým se stanoví společná organizace trhů se zemědělskými produkty⁶¹. Těmito pokyny nejsou dotčeny pokyny, které Komise vydá v souladu s čl. 210a odst. 5 tohoto nařízení. Na dohody, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě výrobců zemědělských produktů, které se týkají výroby zemědělských produktů nebo obchodu s nimi a které nesplňují podmínky článku 210a, se však čl. 101 odst. 1 vztahuje.
53. Posuzování podle článku 101, jak je popsáno v těchto pokynech, se nijak nedotýká možného souběžného použití článku 102 Smlouvy na dohody o horizontální spolupráci⁶².
54. Tyto pokyny se nijak nedotýkají výkladu, který může podat Soudní dvůr Evropské unie, pokud jde o používání článku 101 na dohody o horizontální spolupráci.
55. Tyto pokyny nahrazují pokyny Komise o použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci⁶³, které Komise zveřejnila v roce 2011, a nepoužijí se v případě, kdy platí zvláštní odvětvová pravidla, jak je tomu v případě určitých dohod v zemědělství⁶⁴ nebo dopravě⁶⁵. Komise bude nadále sledovat fungování nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a nařízení o blokové výjimce pro specializaci a těchto pokynů na základě informací o trhu od účastníků a vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž a může tyto pokyny s přihlédnutím k budoucímu vývoji a novým poznatkům revidovat.

2. DOHODY O VÝZKUMU A VÝVOJI

2.1. Úvod

56. Účelem této kapitoly je poskytnout vodítko pro rozsah a posouzení dohod o výzkumu a vývoji z hlediska hospodářské soutěže.

⁶¹ Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1308/2013 ze dne 17. prosince 2013, kterým se stanoví společná organizace trhů se zemědělskými produkty a zrušují nařízení Rady (EHS) č. 922/72, (EHS) č. 234/79, (ES) č. 1037/2001 a (ES) č. 1234/2007, Úř. věst. L 347, 20.12.2013, s. 671, ve znění nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2021/2117 ze dne 2. prosince 2021, Úř. věst. L 435, 6.12.2021, s. 262.

⁶² Viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 10. července 1990, Tetra Pak I, T-51/89, Sb. rozh. 1990, s. II-00309, EU:T:1990:41, bod 25 a dále.

⁶³ Úř. věst. C 11, 14.1.2011, s. 1.

⁶⁴ 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.

⁶⁵ Nařízení Rady (ES) č. 169/2009 ze dne 26. února 2009 o uplatňování pravidel hospodářské soutěže v dopravě po železnici, silnici a vnitrozemských vodních cestách, Úř. věst. L 61, 5.3.2009, s. 1; nařízení Rady (ES) č. 246/2009 ze dne 26. února 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii), Úř. věst., L 79, 25.3.2009, s. 1, a nařízení Komise (ES) č. 906/2009 ze dne 28. září 2009 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě mezi společnostmi liniové dopravy (konsorcii), Úř. věst., L 256, 29.9.2009, naposledy změněné nařízením Komise (EU) 2020/436 ze dne 24. března 2020, Úř. věst. L 90, 25.3.2020, s. 1; pokyny o použití článku 81 Smlouvy o ES v námořní dopravě, Úř. věst. C 245, 26.9.2008, s. 2.

57. Dohody o výzkumu a vývoji se mohou lišit formou a rozsahem. Zahrnují dohody o externím zajišťování určitých činností v oblasti výzkumu a vývoje, dohody o společném zdokonalování stávajících technologií a spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje a uvádění zcela nových výrobků na trh. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje může mít podobu dohody o spolupráci nebo spolupráce ve společně kontrolované společnosti⁶⁶. To zahrnuje i spolupráci mezi konkurenty ve volnějších formách, jako je technická spolupráce v pracovních skupinách.
58. Dohody o výzkumu a vývoji mohou uzavírat velké podniky, malé a střední podniky⁶⁷, akademické instituce nebo výzkumné ústavy nebo jejich libovolná kombinace⁶⁸.
59. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje nesmí ovlivňovat nejen hospodářskou soutěž na stávajících trzích výrobků a technologií, ale ani hospodářskou soutěž v oblasti inovací.
60. Pro účely nařízení o blokových výjimkách pro výzkum a vývoj a této kapitoly pokynů se hospodářskou soutěží v oblasti inovací⁶⁹ rozumí činnosti v oblasti výzkumu a vývoje nových výrobků a/nebo technologií, které vytvářejí vlastní nový trh⁷⁰, a póly výzkumu a vývoje, tj. výzkumné a vývojové činnosti zaměřené především na konkrétní záměr nebo účel vyplývající z dohody o výzkumu a vývoji⁷¹. Konkrétní záměr nebo cíl pólu výzkumu a vývoje ještě nelze definovat jako výrobek nebo technologii nebo zahrnuje podstatně širší cíl než konkrétní výrobek nebo technologii na konkrétním trhu.
61. Posouzením dohod o výzkumu a vývoji podle čl. 101 odst. 1 se zabývá oddíl 2.3 těchto pokynů. Na dohody o výzkumu a vývoji se může vztahovat bezpečný přístav stanovený nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj⁷². Bloková výjimka je založena na úvaze, že pokud dohody o výzkumu a vývoji spadají do působnosti čl. 101 odst. 1 a splňují kritéria stanovená v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, budou obvykle splňovat čtyři podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3. Dohody, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, jsou popsány v oddíle 2.4 těchto pokynů. Podmínky pro udělení výjimky, které platí pro dohody o výzkumu a vývoji, jsou vysvětleny v oddíle 2.5 – Podmínky pro udělení výjimky. Cílem seznamu tvrdých a vyloučených omezení popsaných v oddíle 2.6 těchto pokynů je zajistit, aby výjimku stanovenou v článku 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj využívaly pouze omezující dohody, u nichž lze důvodně předpokládat, že splňují podmínky čl. 101 odst. 3.
62. Bezpečný přístav platí, dokud Komise nebo orgán pro hospodářskou soutěž členského státu neodejmou v jednotlivém případě výhodu plynoucí z nařízení o blokové výjimce podle článku 29 nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne

⁶⁶ Viz bod 51 („plně funkční společné podniky“) a 13 („odpovědnost za porušení čl. 101 odst. 1“) těchto pokynů.

⁶⁷ Jak je definováno v příloze doporučení Komise ze dne 6. května 2003 týkající se definice mikropodniků, malých a středních podniků, Úř. věst. L 124, 20.5.2003, s. 36.

⁶⁸ Včetně začínajících podniků.

⁶⁹ Viz čl. 1 odst. 1 bod 18 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj o stranách dohody a čl. 1 odst. 1 bod 19 téhož nařízení o třetích stranách.

⁷⁰ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 7 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁷¹ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁷² Nařízení Komise (EU) [...] ze dne [...]. prosince 2022 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na některé kategorie dohod o výzkumu a vývoji.

16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy⁷³ (oddíl 2.7 těchto pokynů).

63. Pokud se na dohodu o výzkumu a vývoji bezpečný přístav stanovený v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nevztahuje, je třeba posoudit, zda v konkrétním případě spadá dohoda o výzkumu a vývoji do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1, a pokud ano, zda jsou splněny podmínky čl. 101 odst. 3 – to je popsáno v oddíle 2.8 těchto pokynů a oddíl 2.9 stanoví příslušnou dobu posuzování.

2.2. Relevantní trhy

64. Pokyny k pravidlům, kritériím a důkazům, které Komise používá při posuzování záležitostí týkajících se definice trhu, poskytuje sdělení o definici trhu⁷⁴. Relevantní trh pro účely použití článku 101 na dohody o výzkumu a vývoji by proto měl být definován na základě těchto pokynů nebo jakýchkoli budoucích pokynů týkajících se definice relevantních trhů pro účely práva hospodářské soutěže Unie.
65. Podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je relevantním trhem výrobku nebo technologie trh pro výrobky nebo technologie, které mohou být zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny smluvními výrobky nebo technologiemi⁷⁵.

2.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

2.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

66. Dohody o výzkumu a vývoji mohou vyvolávat různé obavy z narušení hospodářské soutěže, zejména mohou přímo omezovat hospodářskou soutěž mezi stranami, vést k uzavření trhu třetím stranám, které narušuje hospodářskou soutěž, nebo k tajně dohodnutému výsledku na trhu.
67. Pokud spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje **přímo omezuje hospodářskou soutěž mezi stranami nebo usnadňuje tajně dohodnutý výsledek na trhu**, může to vést k vyšším cenám, menšímu výběru pro spotřebitele nebo nižší jakosti výrobků nebo technologií. To by také mohlo mít za následek omezení nebo zpomalení inovací, a tím i nižší jakost nebo menší počet výrobků nebo technologií uváděných na trh. Důsledkem může být také to, že se výrobky nebo technologie dostanou na trh později, než by tomu bylo v opačném případě.
68. **K uzavření trhu třetím stranám, které narušuje hospodářskou soutěž**, může dojít zejména tehdy, pokud má alespoň jedna strana dohody o výzkumu a vývoji právo na výlučné využívání výsledků výzkumu a vývoje a alespoň jedna strana má významnou tržní sílu.

2.3.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

69. Dohody týkající se výzkumu a vývoje omezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu, pokud jejich hlavním účelem není výzkum a vývoj, nýbrž slouží jako nástroj k účasti v kartelu nebo k jiným porušením z hlediska účelu podle čl. 101 odst. 1, jako je stanovování cen, omezování objemu výroby, rozdělování trhů nebo omezování technického rozvoje.

⁷³ Úř. věst. L 1, 4.1.2003, s. 1.

⁷⁴ Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (97/C 372/03).

⁷⁵ Ustanovení čl. 1 odst. 1 body 21 a 22 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

70. Dohoda o výzkumu a vývoji může omezovat technický rozvoj, pokud strany místo spolupráce na podpoře technického a hospodářského pokroku využívají spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje k tomu, aby a) bránily nebo oddalovaly uvedení výrobků nebo technologií na trh, b) koordinovaly vlastnosti výrobků nebo technologií, na které se dohoda o výzkumu a vývoji nevztahuje, nebo c) omezovaly potenciál společně vyvinutého výrobku nebo technologie, pokud takový výrobek nebo technologii uvádějí na trh samostatně.

2.3.3. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

2.3.3.1. Úvod – dohody, které obvykle neomezují hospodářskou soutěž

71. Mnoho dohod o výzkumu a vývoji nespadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1, pokud je uzavřely podniky s doplňujícími se odbornostmi, které by jinak nebyly schopny provádět výzkum a vývoj samy.
72. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje mezi nekonkurenčními podniky⁷⁶ navíc obvykle nevyvolává omezující horizontální důsledky pro hospodářskou soutěž.
73. Soutěžní vztah mezi stranami musí být analyzován v souvislosti s ovlivňovanými stávajícími trhy⁷⁷ a v souvislosti inovace⁷⁸.
74. Pokud strany nejsou na základě objektivních činitelů schopny provádět nezbytný výzkum a vývoj nezávisle, dohoda o výzkumu a vývoji obvykle nebude mít žádné omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. Strana nemusí být schopna provádět výzkum a vývoj nezávisle, například pokud má omezené technické schopnosti nebo omezený přístup k financím, kvalifikovaným pracovníkům, technologiím nebo jiným zdrojům.
75. 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 podniky, výzkumné ústavy nebo akademické instituce, které se nezabývají využíváním výsledků. Obvykle jsou takovéto dohody spojeny, v souvislosti s možnými výsledky, s doložkou o přenosu know-how a/nebo o výhradní dodávce. Vzhledem k tomu, že se spolupracující strany v takovém případě vzájemně doplňují (například co se týče odbornosti nebo technologií), nevyvolávají takové dohody omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.
76. Spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje, která nezahrnuje společné využívání možných výsledků formou udělování licencí, výroby a/nebo uvádění na trh, zřídka vyvolává omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Tyto dohody o výzkumu a vývoji však mohou vyvolat důsledky narušující hospodářskou soutěž, například pokud je v jejich důsledku výrazně omezena hospodářská soutěž na úrovni inovací.

⁷⁶ Pro definici viz čl. 1 odst. 1 bod 20 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁷⁷ V kontextu nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, viz čl. 1 odst. 1 bod 17 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁷⁸ V kontextu nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, viz čl. 1 odst. 1 bod 18 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

2.3.3.2. Tržní síla

77. Dohody o výzkumu a vývoji povedou pravděpodobně k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž pouze v případě, mají-li strany spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje tržní sílu.
78. 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 důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Na dohody o výzkumu a vývoji mezi podniky, které si konkurují v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie, se však vztahuje výjimka dle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj za předpokladu, že jejich společný podíl na relevantních trzích výrobků a technologií nepřesahuje 25 % a že jsou splněny ostatní podmínky pro použití nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
79. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se vztahuje také na dohody o výzkumu a vývoji mezi podniky konkurujícími si v oblasti inovací. Na tyto dohody se vztahuje výjimka dle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj za předpokladu, že kromě výzkumných a vývojových činností stran dohody existují tři nebo více srovnatelných konkurenčních výzkumných a vývojových činností⁷⁹. Musí být splněny rovněž ostatní podmínky pro uplatnění nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Za těchto podmínek je nepravděpodobné, že by dohoda mezi podniky konkurujícími si v oblasti inovací⁸⁰ měla omezující důsledky pro vnitřní trh, vzhledem k tomu, že strany pravděpodobně nebudou schopny udržovat za účelem dosažení vyššího zisku po delší dobu inovace pod úrovní konkurence.
80. Čím silnější je společné postavení stran na stávajících trzích a/nebo čím nižší je počet srovnatelných výzkumných a vývojových činností, které činností stran dohody konkurují, tím je pravděpodobnější, že dohoda o výzkumu a vývoji může vyvolat omezující důsledky pro hospodářskou soutěž⁸¹.

2.3.3.3. Výzkum a vývoj zaměřený na zlepšení, zastoupení nebo nahrazení stávajících výrobků nebo technologií

81. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na **zdokonalení** stávajících výrobků nebo technologií, možné důsledky se týkají relevantního trhu (trhů) těchto výrobků nebo

⁷⁹ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 19 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj definuje konkurenční výzkumné a vývojové činnosti jako výzkumné a vývojové činnosti, které podniká i třetí strana (sama nebo ve spolupráci s jinými třetími stranami) nebo které může a pravděpodobně bude podnikat třetí strana a které se týkají: a) výzkumu a vývoje stejných nových výrobků a/nebo technologií, jako jsou ty, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji, nebo výrobků a/nebo technologií, kterými by se pravděpodobně daly nahradit; nebo b) polů výzkumu a vývoje, které sledují v podstatě stejný záměr nebo cíl jako póly, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji. Tyto třetí strany musejí být nezávislé na stranách dohody o výzkumu a vývoji.

⁸⁰ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 18 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj definuje podnik konkurující v oblasti inovace jako podnik, který si nekonkurují v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie a který samostatně podniká nebo by v případě neexistence dohody o výzkumu a vývoji mohl podnikat a pravděpodobně by samostatně podnikal výzkumné a vývojové činnosti, které se týkají: a) výzkumu a vývoje stejných nových výrobků a/nebo technologií, jako jsou ty, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji, nebo výrobků a/nebo technologií, kterými by se pravděpodobně daly nahradit; nebo b) polů výzkumu a vývoje, které sledují v podstatě stejný záměr nebo cíl jako póly, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji.

⁸¹ Tímto není dotčena analýza možného zvýšení efektivnosti, včetně efektivnosti, která často existuje ve výzkumu a vývoji spolufinancovaném z veřejných prostředků.

technologií. důsledky pro ceny, objem výroby, jakost a rozmanitost výrobků nebo technický rozvoj na stávajících trzích jsou však pravděpodobné pouze tehdy, mají-li strany společně silné postavení, je-li vstup na trh obtížný a působí na něm pouze několik dalších konkurentů. Pokud se výzkum a vývoj týká jen poměrně malého vstupu konečného výrobku, důsledky uzavření trhu u těchto konečných výrobků jsou velmi omezené, pakliže vůbec existují.

82. Jsou-li výzkum a vývoj zaměřeny na **zastoupení nebo nahrazení** stávajících výrobků nebo technologií, mohou se možné důsledky týkat zpomalení vývoje nahrazujícího výrobku nebo technologie. To platí zejména v případě, že strany mají tržní sílu na trhu se stávajícím výrobkem nebo technologií a jsou zároveň jedinými subjekty, které výzkum a vývoj náhrady za tento stávající výrobek nebo technologii podnikají. Podobný důsledek může nastat, pokud významný účastník na stávajícím trhu spolupracuje s mnohem menším podnikem, či dokonce potenciálním konkurentem, který se právě chystá přijít s novým výrobkem nebo technologií a který by mohl ohrozit postavení tohoto zavedeného hospodářského subjektu na trhu.
83. Pokud strany do své dohody zahrnou také společné využívání (např. výrobu a/nebo distribuci) smluvních výrobků nebo smluvních technologií, je třeba důsledky pro hospodářskou soutěž posoudit podrobněji. Především pokud jsou strany silnými konkurenty, jsou omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve formě vyšších cen nebo nižšího objemu výroby na stávajících trzích pravděpodobnější. Pokud však ke společnému využívání dochází pouze prostřednictvím udělování licencí třetím stranám, omezující důsledky jako například problémy týkající se uzavření trhu nejsou pravděpodobné.
- 2.3.3.4. Póly výzkumu a vývoje a výzkumné a vývojové činnosti zaměřené na výrobek nebo technologii, které vytvářejí nový trh
84. Výzkumné a vývojové činnosti, které se týkají výzkumu a vývoje nových výrobků nebo technologií, jakož i pólů výzkumu a vývoje, jsou pro účely této kapitoly zahrnuty do pojmu hospodářská soutěž v oblasti inovací.
85. Nový výrobek nebo technologie pouze nezdokonaluje, nezastupuje nebo nenahrazuje stávající výrobky nebo technologie. Poptávka po novém výrobku nebo technologii, pokud vznikne, vytváří nový samostatný trh.
86. Póly výzkumu a vývoje jsou výzkumné a vývojové činnosti zaměřené především na konkrétní záměr nebo cíl. Konkrétní záměr nebo cíl pólu výzkumu a vývoje ještě nelze definovat jako výrobek nebo technologii, neboť zahrnuje podstatně širší cíl než výrobky nebo technologie na konkrétním trhu.
87. Vliv na cenu a objem výroby na stávajících trzích je v době posuzování spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje u těchto činností spíše nepravděpodobný, neboť výzkumné a vývojové činnosti ještě nelze definovat jako činnosti zaměřené na určitý výrobek nebo technologii. Analýza by se tedy musela zaměřit na možná omezení hospodářské soutěže na úrovni inovací, která se mohou dotknout například jakosti a rozmanitosti možných budoucích výrobků nebo technologií a/nebo rychlosti nebo úrovně inovací. Tyto omezující důsledky mohou vznikat tehdy, pokud dva nebo více podniků, které nezávisle na sobě podnikají (například) výzkum a vývoj nového výrobku (zejména pokud jsou ve stadiu, kdy jsou dosti blízko uvedení výrobku na trh), začnou spolupracovat namísto toho, aby vyvíjely nový výrobek samostatně. Tyto důsledky jsou obvykle přímým výsledkem spolupráce stran.

88. Inovace mohou být omezeny i čistou dohodou o výzkumu a vývoji. Obecně však spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týkající se nových výrobků nebo technologií nebo póly výzkumu a vývoje pravděpodobně nevyvolají omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, ledaže kromě výzkumných a vývojových činností stran spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje existuje pouze omezený počet jim konkurujících činností.

2.4. Dohody, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj

89. Z výjimky zavedené nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj mohou těžit dohody o výzkumu a vývoji, u kterých se lze s dostatečnou jistotou domnívat, že splňují podmínky uvedené v čl. 101 odst. 3⁸².
90. Nařízení o blokové výjimce v oblasti výzkumu a vývoje se vztahuje na dohody o výzkumu a vývoji uzavřené mezi dvěma nebo více stranami týkající se podmínek, za kterých tyto strany⁸³:
- a) podnikají společný výzkum a vývoj smluvních výrobků nebo smluvních technologií včetně nebo s výjimkou společného využívání výsledků tohoto výzkumu a vývoje; nebo
 - b) podnikají placený výzkum a vývoj smluvních výrobků nebo smluvních technologií včetně nebo s výjimkou společného využívání výsledků tohoto výzkumu a vývoje; nebo
 - c) společně využívají výsledky výzkumu a vývoje smluvních výrobků nebo smluvních technologií, prováděných podle předchozí dohody mezi stejnými stranami o společném výzkumu a vývoji (jak je definováno v písmenu a) výše); nebo
 - d) společně využívají výsledky výzkumu a vývoje smluvních výrobků nebo smluvních technologií, prováděných podle předchozí dohody mezi stejnými stranami o placeném výzkumu a vývoji (jak je definováno v písmenu b) výše).
91. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj rozlišuje mezi smluvními výrobky a smluvními technologiemi:
- a) „smluvním výrobkem“⁸⁴ se rozumí výrobek⁸⁵ vzniklý společným nebo placeným výzkumem a vývojem nebo vyrobený nebo pořízený za použití smluvních technologií. Patří sem výrobky získané prostřednictvím pólu výzkumu a vývoje, jakož i nové výrobky⁸⁶;

⁸² Nařízení (EHS) č. 2821/71 zmocňuje Komisi v souladu s čl. 101 odst. 3 k tomu, aby nařízením blokově vyňala dohody, jejichž předmětem je výzkum a vývoj výrobků nebo postupů až po stadium průmyslového použití, jakož i využití výsledků, včetně ustanovení o právech na ochranu průmyslového vlastnictví.

⁸³ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁸⁴ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 6 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁸⁵ Pro účely nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se „výrobkem“ rozumí zboží nebo služba, včetně meziproduktů nebo služeb ve fázi vývoje a konečných výrobků nebo služeb (čl. 1 odst. 1 bod 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj).

⁸⁶ Pro účely nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se „novým výrobkem nebo technologií“ rozumí výrobek, technologie nebo postup, který v době uzavření dohody o výzkumu a vývoji podle čl. 1 odst. 1 bodu 1 písm. a) nebo b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj ještě neexistuje a který, pokud vznikne, vytvoří vlastní nový trh a nelepší, nezastoupí nebo nenahradí stávající výrobek, technologii nebo postup (čl. 1 odst. 1 bod 7 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj).

- b) „smluvní technologií“⁸⁷ se rozumí technologie nebo postup vzniklý společným nebo placeným výzkumem a vývojem. Patří sem technologie nebo postupy získané prostřednictvím pólu výzkumu a vývoje, jakož i nové technologie nebo postupy.
92. Podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se pojmem „výzkum a vývoj“ rozumí činnosti zaměřené na získávání know-how, pokud jde o stávající nebo nové výrobky, technologie nebo postupy, a provádění teoretické analýzy, systematických studií nebo pokusů, včetně pokusné výroby, technických zkoušek výrobků nebo postupů, zřizování nezbytných zařízení a nabývání práv duševního vlastnictví k výsledkům.
- 2.4.1. *Rozdíl mezi „společným výzkumem a vývojem“ a „placeným výzkumem a vývojem“ a pojem „specializace v oblasti výzkumu a vývoje“*
93. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj rozlišuje mezi „společným výzkumem a vývojem“ a „placeným výzkumem a vývojem“.
94. Pokud strany provádějí **společný výzkum a vývoj**, může jejich dohoda stanovit jeden z následujících způsobů provádění výzkumných a vývojových činností⁸⁸:
- a) výzkumné a vývojové činnosti provádí společný tým, organizace nebo podnik;
 - b) strany výzkumné a vývojové činnosti společně svěří třetí straně; nebo
 - c) strany si mezi sebou rozdělí činnosti formou „specializace v oblasti výzkumu a vývoje“. To znamená, že na výzkumných a vývojových činnostech se podílí každá ze stran a společně si rozdělují práci na výzkumu a vývoji způsobem, který považují za nejvhodnější. Nezahrnuje placený výzkum a vývoj⁸⁹.
95. **Placeným výzkumem a vývojem** se rozumí výzkum a vývoj, který provádí alespoň jedna strana, zatímco alespoň jedna další strana výzkum a vývoj financuje, ale sama žádné výzkumné ani vývojové činnosti neprovádí (financující strana).
96. Rozdíl mezi společným výzkumem a vývojem a placeným výzkumem a vývojem v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je důležité pro účely výpočtu podílů na trhu. V případě placeného výzkumu a vývoje budou muset strany pro účely výpočtu společných podílů na trhu zahrnout také dohody o výzkumu a vývoji uzavřené financující stranou s třetími stranami, které se týkají těchto smluvních výrobků nebo smluvních technologií – viz oddíl 2.5.4.2 níže.
- 2.4.2. *Společné využívání výsledků výzkumu a vývoje a pojem specializace v oblasti společného využívání*
97. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se výslovně vztahuje na dohody, které zahrnují společné využívání výsledků výzkumu a vývoje. Tyto dohody však podléhají zvláštním ustanovením.
98. **Pojem „využívání výsledků“** je poměrně široký a zahrnuje výrobu nebo distribuci smluvních výrobků nebo použití smluvních technologií nebo postoupení nebo udělení licence, pokud jde o práva duševního vlastnictví, nebo sdělení know-how nutného pro takovou výrobu nebo použití⁹⁰.

⁸⁷ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁸⁸ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 12 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁸⁹ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 13 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹⁰ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 9 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

99. Podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se společné využívání výsledků výzkumu a vývoje může týkat pouze výsledků, které jsou:
- a) nezbytné pro výrobu smluvních výrobků nebo pro používání smluvních technologií; a
 - b) chráněny právy duševního vlastnictví nebo představují know-how.
100. To naopak znamená, že aby bylo možné využít výjimky podle článku 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, nemůže se rozsah dohody o výzkumu a vývoji, která zahrnuje společné využívání, týkat výsledků, které nejsou chráněny duševním vlastnictvím nebo nepředstavují know-how a které nejsou nezbytné pro výrobu smluvních výrobků nebo pro používání smluvních technologií.
101. Společné využívání výsledků společného nebo placeného výzkumu a vývoje může probíhat buď v rámci **původní** dohody o výzkumu a vývoji, nebo v rámci **následné** dohody zahrnující společné využívání výsledků předchozí dohody o výzkumu a vývoji mezi týmiž stranami⁹¹. Pokud se strany rozhodnou společně využívat výsledky předchozí dohody o výzkumu a vývoji na základě následné dohody, musí předchozí dohoda o výzkumu a vývoji rovněž splňovat podmínky nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, aby se na následnou dohodu o společném využívání vztahovala výjimka stanovená v článku 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
102. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví **tři různé způsoby** společného využívání výsledků výzkumu a vývoje⁹²:
- a) za prvé výsledky mohou využívat **strany společně** ve společném týmu, společné organizaci nebo společném podniku;
 - b) za druhé strany mohou využíváním **společně pověřit třetí stranu**;
 - c) za třetí si strany mohou práci mezi sebe rozdělit formou **specializace v oblasti využití**, což znamená, že⁹³:
 - i) strany si mezi sebou rozdělí jednotlivé úkoly, jako je výroba nebo distribuce; nebo
 - ii) si vzájemně uloží omezení ohledně využívání výsledků, jako jsou omezení vztahující se na některá území, zákazníky nebo oblasti využívání; to zahrnuje situaci, kdy pouze jedna strana vyrábí a distribuuje smluvní výrobky na základě výlučné licence udělené ostatními stranami.
103. Praktiky, které představují specializaci v oblasti využívání, nebudou považovány za tvrdá omezení⁹⁴. Kromě toho, pokud se strany specializují na oblast využívání, mohou přístup k výsledkům pro účely využívání příslušným způsobem omezit⁹⁵. To znamená, že dohoda o výzkumu a vývoji může například omezit práva stran na využívání vztahující se na určitá území, zákazníky nebo oblasti využívání. Pokud se strany dohodnou, že každá z nich může smluvní výrobky distribuovat (a nezvolily tedy model společné distribuce a nedohodly se, že smluvní výrobky smí distribuovat

⁹¹ Jak je uvedeno v čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. c) a d) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹² Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 12 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹³ Ustanovení čl. 1 odst. 1 bod 14 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹⁴ Viz oddíl 2.6 níže o tvrdých omezeních a čl. 8 odst. 3 písm. c) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹⁵ Ustanovení čl. 3 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

pouze strana, která je vyrábí), musí být strany pověřené výrobou smluvních výrobků formou specializace povinny plnit objednávky dodávek smluvních výrobků ode všech stran⁹⁶.

104. Jak je uvedeno v oddíle 2.5.4 níže, pokud dohoda o výzkumu a vývoji zahrnuje společné využívání výsledků výzkumu a vývoje, použije se výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj: i) po dobu trvání výzkumu a vývoje a ii) po dobu sedmi let od doby, kdy byly smluvní výrobky nebo smluvní technologie poprvé uvedeny na trh na vnitřním trhu⁹⁷.

2.4.3. *Postoupení nebo udělení licence k právům duševního vlastnictví*

105. Výjimka z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se použije rovněž na dohody o výzkumu a vývoji, které obsahují ustanovení o postoupení nebo udělení licence k právům duševního vlastnictví, za předpokladu, že tato ustanovení nepředstavují základní předmět těchto dohod, ale přímo se jich týkají a jsou nezbytná pro jejich provádění⁹⁸.
106. Tato výjimka se vztahuje na postoupení nebo udělení licence jedné nebo více stranám nebo subjektu, který strany pověří prováděním společného výzkumu a vývoje, placeného výzkumu a vývoje nebo společného využívání⁹⁹.
107. V těchto případech se tedy na postoupení nebo udělení licence vztahují ustanovení nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, a nikoli ustanovení nařízení o blokové výjimce pro převody technologií¹⁰⁰. V rámci dohod o výzkumu a vývoji si však strany mohou stanovit i podmínky pro udělování licencí na výsledky výzkumu a vývoje třetím stranám. Na takové licenční dohody se nevztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, ale může se na ně vztahovat bloková výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro převody technologií, pokud jsou splněny podmínky v něm stanovené¹⁰¹.

2.5. **Podmínky pro udělení výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj**

2.5.1. *Přístup ke konečným výsledkům*

108. První podmínkou pro využití výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je, že všechny strany mají plný přístup ke konečným výsledkům výzkumu a vývoje pro dva účely¹⁰²:
- a) pro účely dalšího výzkumu; a
 - b) pro účely využívání výsledků výzkumu a vývoje.
109. Podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj zahrnuje plný přístup ke konečným výsledkům výzkumu a vývoje rovněž všechna z něj vyplývající práva

⁹⁶ Ustanovení čl. 5 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹⁷ Viz rovněž čl. 6 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹⁸ Ustanovení čl. 2 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

⁹⁹ Ustanovení čl. 2 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁰⁰ Nařízení Komise (EU) č. 316/2014 ze dne 21. března 2014 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie dohod o převodu technologií. Viz také body 73 a 74 pokynů o použití článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o převodu technologií, 2014/C 89/03 (dále jen „pokyny k převodu technologií“).

¹⁰¹ Bod 74 pokynů k převodu technologií.

¹⁰² Článek 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

duševního vlastnictví a know-how. Uděluje se, jakmile jsou výsledky výzkumu a vývoje k dispozici.¹⁰³

110. V závislosti na svých schopnostech a obchodních potřebách se mohou strany na spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje účastnit nerovným dílem. Aby tedy bylo možno zohlednit a vynahradit rozdíly v hodnotě a povaze podílů jednotlivých stran, smí dohoda o výzkumu a vývoji stanovit, že jedna strana vynahradí jiné straně získání přístupu k výsledkům pro účely dalšího výzkumu nebo využívání. Náhrada není povinná, ale pokud je v dohodě o výzkumu a vývoji stanovena, nesmí být tak vysoká, aby plnému přístupu účinně bránila.
111. Aby bylo možné využít výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, **nelze omezit** právo na přístup k výsledkům výzkumu a vývoje, pokud je tento přístup nutný pro provádění **dalšího výzkumu**¹⁰⁴.
112. Za určitých okolností však **může být** přístup k výsledkům pro účely využívání **omezen**, přičemž dohoda o výzkumu a vývoji může přesto využívat výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. To platí pro dohody o výzkumu a vývoji s následujícími stranami, které se mohou dohodnout na tom, že využívání svých výsledků omezí pouze na další výzkum (a nikoliv tedy pro účely využívání):
- a) výzkumné ústavy;
 - b) akademické instituce; nebo
 - c) podniky, které provádějí výzkum a vývoj jako komerční činnost bez aktivní účasti na využívání výsledků¹⁰⁵.
113. Kromě toho může být přístup k výsledkům pro účely využívání omezen také v případě, že strany omezí svá práva na využívání výsledků v souladu s nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, zejména pokud se specializují na oblast využívání¹⁰⁶. To znamená, že strany si budou moci vzájemně uložit omezení ohledně využívání výsledků (jako jsou omezení vztahující se na některá území, zákazníci nebo oblasti využívání).

2.5.2. Přístup k dosavadnímu know-how

114. Druhou podmínkou pro využití výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je přístup k dosavadnímu know-how. Tato podmínka se použije pouze na dohody o výzkumu a vývoji, které vylučují společné využívání výsledků výzkumu a vývoje, a je omezena na know-how, které je pro využívání výsledků výzkumu a vývoje nezbytné¹⁰⁷.
115. Tyto dohody musí stanovit, že každé straně musí být udělen přístup k veškerému dosavadnímu know-how ostatních stran nezbytnému pro účely využívání výsledků. To neznamená, že strany musí do oblasti působnosti dohody o výzkumu a vývoji zahrnout veškeré své dosavadní know-how. Budou však muset určit know-how, které je pro účely využívání výsledků nezbytné. Dohoda o výzkumu a vývoji může

¹⁰³ Ustanovení čl. 3 odst. 1 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁰⁴ Článek 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se týká pouze možnosti omezit přístup za určitých okolností za účelem využívání, které jsou uvedeny v čl. 3 odst. 3 a 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁰⁵ Například malé a střední podniky.

¹⁰⁶ Pro definici specializace v oblasti využívání viz čl. 1 odst. 1 bod 14 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a oddíl 2.4 těchto pokynů.

¹⁰⁷ Viz článek 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a oddíl 2.4.2 těchto pokynů.

stanovit, že si strany udělení přístupu ke svému dosavadnímu know-how vzájemně vynahradí. Tato náhrada však nesmí být tak vysoká, aby přístupu účinně bránila¹⁰⁸.

116. Podmínkou poskytnutí přístupu k dosavadnímu know-how není dotčena podmínka poskytnutí plného přístupu k výsledkům výzkumu a vývoje stanovená v článku 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. To znamená, že za účelem využití výjimky může daná dohoda o výzkumu a vývoji za určitých podmínek obsahovat ustanovení jak o přístupu k dosavadnímu know-how, tak o konečných výsledcích výzkumu a vývoje.

2.5.3. Podmínky spojené se společným využíváním

117. V souvislosti se společným využíváním výsledků výzkumu a vývoje obsahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj další dvě podmínky. Jak je uvedeno v oddíle 2.4.2, rozsah společného využívání musí být omezen na výsledky výzkumu a vývoje, které jsou chráněny duševním vlastnictvím nebo představují know-how a které jsou nezbytné pro výrobu smluvních výrobků nebo pro používání smluvních technologií.
118. Za druhé, pokud se strany dohodnou, že každá z nich může smluvní výrobky distribuovat (a nezvolily tedy model společné distribuce a nedohodly se, že smluvní výrobky smí distribuovat pouze strana, která je vyrábí), musí být strany pověřené výrobou smluvních výrobků formou specializace povinny plnit objednávky dodávek smluvních výrobků od ostatních stran¹⁰⁹.

2.5.4. Prahové hodnoty, podíly na trhu a doba trvání výjimky

119. Pro použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy lze obecně předpokládat, že do určité úrovně tržních sil převáží kladné důsledky dohod o výzkumu a vývoji nad všemi zápornými důsledky pro hospodářskou soutěž¹¹⁰.
120. K určení těch dohod o výzkumu a vývoji, které příslušnou úroveň tržní síly nepřekračují, se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj opírá o dva ukazatele: i) práh podílu na trhu pro podniky konkurující si v oblasti stávajících výrobků a/nebo technologií; a ii) prahová hodnota pro podniky konkurující si v oblasti inovací založená na existenci minimálního počtu konkurenčních výzkumných a vývojových činností (tři další činnosti vedle činností stran dohody o výzkumu a vývoji).

2.5.4.1. Konkurenční podniky v oblasti stávajících výrobků a/nebo technologií a podniky konkurující si v oblasti inovací

121. Pro určení konkurenčního vztahu mezi stranami je třeba posoudit, zda by strany mohly být v případě neexistence dohody o výzkumu a vývoji konkurenčními podniky¹¹¹.
122. Dohody mezi podniky, které si konkurují v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie, a dohody mezi podniky, které si konkurují v oblasti inovací, obecně představují větší riziko pro hospodářskou soutěž než dohody mezi podniky, které si

¹⁰⁸ Ustanovení čl. 4 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁰⁹ Ustanovení čl. 5 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹¹⁰ 5. bod odůvodnění nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹¹¹ Viz rovněž oddíl 2.3 této kapitoly o posouzení podle čl. 101 odst. 1.

nekonkurují. Dohody mezi nekonkurenčními podniky budou mít horizontální omezující důsledky pro hospodářskou soutěž pouze ve výjimečných případech¹¹².

a) Podniky konkurující si v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie

123. Pro účely nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se „konkurenčním podnikem v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie“ rozumí skutečný nebo potenciální konkurent:

a) „skutečný konkurent“ je definován jako podnik dodávající stávající výrobek nebo technologii, které může na relevantním zeměpisném trhu zlepšit, zastoupit nebo nahradit smluvní výrobek nebo smluvní technologii; a

b) „potenciální konkurent“ je definován jako podnik, který by bez dohody o výzkumu a vývoji reálně a nejen pouze hypoteticky pravděpodobně vynaložil nejpozději do tří let další potřebné investice nebo jiné nezbytné náklady, aby dodával výrobek nebo technologii, jež mohou být na relevantním zeměpisném trhu zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny smluvním výrobkem nebo smluvní technologií.

124. Potenciální hospodářská soutěž musí být posuzována realisticky. Například o stranách nelze tvrdit, že jsou potenciálními konkurenty 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 zdroje¹¹³.

125. Dohody o výzkumu a vývoji, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a které se týkají stávajících výrobků a/nebo technologií, mohou mít například tyto formy:

a) dohoda o výzkumu a vývoji mezi dvěma podniky, které již dodávají stávající výrobek, který může být zlepšen, zastoupen nebo nahrazen výrobkem, který vznikne v rámci spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje (skuteční konkurenti);

b) dohoda o výzkumu a vývoji mezi a) podnikem, který již dodává výrobek, který může být zlepšen, zastoupen nebo nahrazen smluvním výrobkem (skutečný konkurent), a b) podnikem, který provádí výzkum a vývoj výrobku a který by pravděpodobně vynaložil další potřebné investice, aby dodával výrobek, jenž může být na relevantním zeměpisném trhu zlepšen, zastoupen nebo nahrazen výrobkem, který vznikne v rámci spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje (potenciální konkurent).

b) Konkurenční podniky v oblasti inovací

126. Pro účely nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se podniky konkurujícími si v oblasti inovací rozumí podniky, které si nekonkurují v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie¹¹⁴ a které samostatně podnikají nebo by v případě neexistence dohody o výzkumu a vývoji mohly samostatně podnikat a pravděpodobně by samostatně podnikaly výzkumné a vývojové činnosti, které se týkají:

¹¹² Jakékoli vertikální důsledky může být nutné posoudit v souladu s pokyny k vertikálním omezením.

¹¹³ Viz rovněž oddíl 1.2.1 těchto pokynů.

¹¹⁴ Viz oddíl 2.5.4.1. písm. a) výše.

- a) výzkumu a vývoje stejných nových výrobků a/nebo technologií, jako jsou ty, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji, nebo výrobků a/nebo technologií, kterými by se pravděpodobně daly nahradit; nebo
 - b) pólů výzkumu a vývoje, které sledují v podstatě stejný záměr nebo cíl jako póly, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji.
127. Pokud se dohoda o výzkumu a vývoji týká jak nových výrobků, tak nových technologií, strany posoudí, zda jsou konkurenčními podniky, jak co se týče technologie, tak co se týče výrobku, které mohou být vyvinuty.
128. Posouzení pravděpodobné nahraditelnosti nových výrobků a/nebo technologií by se mělo zaměřit na to, zda spotřebitelé budou po vstupu těchto výrobků a/nebo technologií na trh pravděpodobně považovat tyto nové výrobky a/nebo technologie za zaměnitelné nebo nahraditelné z důvodu jejich vlastností¹¹⁵, jejich předpokládaných cen a určeného použití.
129. Aby byly za konkurenční považovány póly výzkumu a vývoje, musí sledovat v podstatě stejný záměr nebo cíl jako pól nebo póly, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji. To se určí na základě spolehlivých informací týkajících se například povahy a rozsahu výzkumné a vývojové činnosti.
130. Dohody o výzkumu a vývoji mezi podniky, které si konkurují v oblasti inovací, na něž se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, mohou mít například tyto formy:
- a) dohoda o výzkumu a vývoji mezi a) podnikem vyvíjejícím nový výrobek a b) podnikem vyvíjejícím týž výrobek, jako je tento nový výrobek, nebo jeho pravděpodobnou náhradu;
 - b) dohoda o výzkumu a vývoji mezi a) podnikem vyvíjejícím nový výrobek a b) podnikem, který může samostatně podniknout a pravděpodobně samostatně podnikne (ale ještě nepodnikl) výzkum a vývoj téhož výrobku, jako je tento nový výrobek, nebo jeho pravděpodobné náhrady;
 - c) dohoda o výzkumu a vývoji mezi a) podnikem podnikajícím výzkumnou a vývojovou činnost, která se týká pólu výzkumu a vývoje, a b) podnikem uskutečňujícím pól výzkumu a vývoje, který sleduje v podstatě stejný záměr nebo cíl;
 - d) dohoda o výzkumu a vývoji mezi a) podnikem uskutečňujícím pól výzkumu a vývoje a b) podnikem, který může samostatně uskutečnit a pravděpodobně samostatně uskuteční (ale ještě neuskutečnil) pól výzkumu a vývoje, který sleduje v podstatě stejný záměr nebo cíl.
- c) Nekonkurenční podniky
131. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj definuje „nekonkurenční podnik“ jako podnik, který není ani konkurenčním podnikem v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie, ani podnikem konkurujícím v oblasti inovací. Strany dohody o výzkumu a vývoji by se nepovažovaly za konkurenční podniky například v případě podniku, který se zabývá výzkumem a vývojem výrobku, který může být zlepšen, zastoupen nebo nahrazen smluvním výrobkem, a podniku, který provádí výzkum v pólu výzkumu a vývoje.

¹¹⁵ To může zahrnovat i základní technologie pro výrobu nových výrobků.

2.5.4.2. Dohody mezi podniky konkurujícími si v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie

- a) Prahy podílu na trhu pro podniky konkurující si v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie
132. Pokud jsou dvě nebo více stran dohody o výzkumu a vývoji podniky konkurujícími si v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie, použije se výjimka s výhradou prahu podílu na trhu ve výši 25 %, který se vypočítá v době uzavření dohody o výzkumu a vývoji. Tato prahová hodnota se použije následujícím způsobem v závislosti na tom, zda dohoda o výzkumu a vývoji zahrnuje společný, nebo placený výzkum a vývoj¹¹⁶:
- a) u dohod o výzkumu a vývoji zahrnujících **společný výzkum a vývoj** nesmí společný podíl stran dohody na relevantních trzích výrobku a technologie přesáhnout 25 %¹¹⁷;
- b) u dohod o výzkumu a vývoji zahrnujících **placený výzkum a vývoj** platí stejný práh 25% podílu na trhu, který se však nevztahuje pouze na samotnou financující stranu, ale musí zahrnovat i všechny strany, s nimiž financující strana uzavřela dohody o výzkumu a vývoji v souvislosti s těmiž smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi¹¹⁸.
133. Pokud výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje **nejsou společně využívány**, použije se výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj po dobu trvání výzkumu a vývoje.
134. Pokud však výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje **společně využívány** jsou, budou strany z výjimky nadále těžit po dobu sedmi let od doby, kdy byly smluvní výrobky nebo smluvní technologie poprvé uvedeny na trh na vnitřním trhu¹¹⁹, pokud byl práh podílu na trhu splněn i) v době uzavření dohody o společném nebo placeném výzkumu a vývoji, která zahrnuje společné využívání¹²⁰, nebo ii) u těch dohod o výzkumu a vývoji, podle kterých strany společně využívají výsledky předchozí dohody¹²¹ v době uzavření této předchozí dohody¹²².
135. Po uplynutí sedmiletého období uvedeného v čl. 6 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se výjimka použije i nadále, pokud společný podíl stran dohody na trzích příslušných smluvních výrobků nebo smluvních technologií nepřesáhne 25 %. To znamená, že strany budou muset v daném okamžiku posoudit, na který trh smluvní výrobek nebo smluvní technologie náleží a zda jejich společný podíl na trhu nepřesahuje 25 %. Pokud společný podíl na trhu po uplynutí sedmiletého období vzroste nad 25 %, výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se

¹¹⁶ Viz oddíl 2.4.1 o rozdílu mezi společným a placeným výzkumem a vývojem. Viz rovněž čl. 1 odst. 1 bod 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹¹⁷ Ustanovení čl. 6 odst. 2 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹¹⁸ Ustanovení čl. 6 odst. 2 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Tyto dohody o výzkumu a vývoji nemusí spadat do působnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹¹⁹ Ustanovení čl. 6 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹²⁰ Jak je definováno v čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. a) bodě ii) a bodě 1 písm. b) bodě ii) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹²¹ Jak je definováno v čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. c) a bodě 1 písm. d).

¹²² Jak je uvedeno výše v oddíle 2.4.2 těchto pokynů, předchozí dohoda o společném nebo placeném výzkumu a vývoji musí rovněž splňovat podmínky pro výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

použije i nadále po období dvou po sobě následujících kalendářních let od roku, kdy byl tento práh překročen poprvé¹²³.

b) Výpočet podílů na trhu pro stávající trhy výrobků a technologií

136. Na začátku spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje týkajícího se stávajícího výrobku a/nebo technologie je referenčním bodem stávající trh výrobků nebo technologií, které mohou být smluvními výrobky nebo smluvními technologiemi zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny.
137. Pokud je účelem dohody o výzkumu a vývoji **zlepšit, zastoupit** nebo **nahradit stávající** výrobky nebo technologie, lze podíly na trhu vypočítat s ohledem na stávající výrobky nebo technologie, které budou zlepšeny, zastoupeny nebo nahrazeny. Pokud bude náhrada stávajícího výrobku nebo technologie výrazně odlišná, mohou být podíly na trhu s ohledem na stávající výrobky nebo technologie méně vypovídající, ale stále je lze použít jako náhradní proměnnou pro posouzení postavení stran na trhu. Pokud nejsou k dispozici hodnoty prodejů na trhu, může být výpočet podílu na trhu založen na jiných spolehlivých informacích o trhu, včetně výdajů na výzkum a vývoj¹²⁴.
138. Podle čl. 7 odst. 1 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se podíly na trhu vypočítají na základě údajů týkajících se předchozího kalendářního roku¹²⁵. U některých trhů může být nutné vypočítat podíly na trhu na základě průměru podílů stran na trhu za tři předchozí kalendářní roky. To může být relevantní například v případě trhů, na nichž probíhají nabídková řízení, kde se podíly na trhu mohou mezi jednotlivými roky výrazně měnit (např. z 0 % na 100 %) v závislosti na tom, zda byla strana v nabídkovém řízení úspěšná či nikoli. Může to být relevantní i pro trhy, které jsou charakterizovány velkými, jednorázovými objednávkami, pro které nemusí být podíl na trhu v předchozím kalendářním roce reprezentativní, například pokud v předchozím kalendářním roce k žádné velké objednávce nedošlo. Další situací, kdy může být nutné vypočítat podíly na trhu na základě průměru tří předchozích kalendářních let, je situace, kdy v kalendářním roce předcházejícím dohodě o spolupráci dojde k nabídkovému nebo poptávkovému šoku.
139. Nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví, že podíly na trhu se vypočítají na základě hodnoty prodejů na trhu. Pokud nejsou údaje o prodeji na trhu k dispozici, lze ke stanovení podílu jednotlivých stran na trhu použít odhady odvozené od jiných spolehlivých informací o trhu včetně objemů prodeje na trhu, výdajů na výzkum a vývoj nebo schopností v oblasti výzkumu a vývoje.
140. 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. 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

¹²³ Ustanovení čl. 6 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹²⁴ Ustanovení čl. 7 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹²⁵ Ustanovení čl. 7 odst. 1 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví, že pokud předchozí kalendářní rok není reprezentativní pro postavení stran na relevantním trhu (relevantních trzích), vypočítají se podíly na trhu na základě průměru údajů o podílu stran na trhu za tři předchozí kalendářní roky.

veškeré prodeje na relevantním trhu výrobků bez ohledu na to, zda dotyčný výrobek zahrnuje technologii, která je předmětem licence¹²⁶.

2.5.4.3. Dohody o nových výrobcích a/nebo technologiích a pólech výzkumu a vývoje¹²⁷

a) Prahová hodnota pro nové výrobky a/nebo technologie a póly výzkumu a vývoje

141. Pokud jsou dvě nebo více stran dohody o výzkumu a vývoji podniky konkurující si v oblasti inovací, výjimka se použije, pokud v době uzavření dohody o výzkumu a vývoji vedle výzkumných a vývojových činností stran dohody o výzkumu a vývoji existují tři nebo více srovnatelných konkurenčních výzkumných a vývojových činností¹²⁸.
142. Dohoda o výzkumu a vývoji mezi podniky konkurujícími si v oblasti inovací může také vést k výsledkům, na jejichž společném využívání se strany mohou dohodnout (smluvní výrobky nebo smluvní technologie). To, zda takové společné využívání dohoda zahrnuje, bude mít vliv na dobu trvání výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
143. Pokud výsledky dohody o společném nebo placeném výzkumu a vývoji týkající se nových výrobků a/nebo technologií nebo pólů výzkumu a vývoje **nejsou společně využívány** a dohoda splňuje podmínky pro výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, použije se výjimka po **dobu trvání výzkumu a vývoje**.
144. Pokud **jsou** však výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje týkajícího se nových výrobků a/nebo technologií nebo pólů výzkumu a vývoje **společně využívány**, budou strany z výjimky nadále těžit po dobu sedmi let od doby, kdy byly výsledné smluvní výrobky nebo smluvní technologie poprvé uvedeny na trh na vnitřním trhu¹²⁹. To platí, pokud dohoda splňuje podmínky pro výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj¹³⁰: i) v době uzavření dohody, která zahrnuje společný nebo placený výzkum a vývoj a společné využívání¹³¹, nebo ii) u těch dohod o výzkumu a vývoji, podle kterých strany společně využívají výsledky předchozí dohody¹³², v době uzavření této předchozí dohody¹³³.

¹²⁶ Pro relevantní prvky pro výpočet podílů na trhu technologií viz rovněž pokyny k převodu technologií.

¹²⁷ Článek 12 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví, že v případě dohod o výzkumu a vývoji mezi podniky konkurujícími si v oblasti inovací se čl. 1 odst. 1 bod 18 a čl. 6 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj použijí pouze na dohody, které vstoupí v platnost po 31. prosinci 2022.

¹²⁸ Ustanovení čl. 6 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Pokud se dohoda o výzkumu a vývoji týká nových výrobků a technologií, výjimka se použije, pokud v době uzavření dohody o výzkumu a vývoji vedle výzkumných a vývojových činností stran dohody existují tři nebo více srovnatelných konkurenčních výzkumných a vývojových činností na úrovni technologie a na úrovni výrobku.

¹²⁹ Ustanovení čl. 6 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³⁰ Podmínky pro udělení výjimky jsou popsány v hlavě III nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a zahrnují mimo jiné prahovou hodnotu popsanou v čl. 6 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³¹ Jak je definováno v čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. a) bodě ii) a bodě 1 písm. b) bodě ii) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³² Jak je definováno v čl. 1 odst. 1 bodě 1 písm. c) a bodě 1 písm. d) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

145. Po uplynutí sedmiletého období by strany měly být schopny vypočítat své podíly na trzích výsledného smluvního výrobku nebo smluvní technologie. Výjimka se proto použije i nadále, pouze pokud společný podíl stran dohody na trzích, na které smluvní výrobky nebo smluvní technologie náleží, nepřesáhne 25 %¹³⁴. Pokud společný podíl na trhu po uplynutí sedmiletého období vzroste nad 25 %, výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se použije i nadále pro období dvou po sobě následujících kalendářních let od roku, kdy byl tento práh překročen poprvé¹³⁵.
- b) Posouzení existence konkurenčních a srovnatelných výzkumných a vývojových činností
146. Aby mohla být spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje týkající se inovací udělena výjimka, je příslušný práh založen na existenci tří **konkurenčních a srovnatelných** výzkumných a vývojových činností.
147. Z definice konkurenčních výzkumných a vývojových činností uvedené v čl. 1 odst. 1 bodě 19 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj¹³⁶ vyplývá, že při identifikaci **konkurenčních výzkumných a vývojových činností** je třeba zohlednit tyto prvky:
- a) zda se výzkumné a vývojové činnosti týkají výzkumu a vývoje týchž nových výrobků a/nebo technologií, jako jsou ty, na které se má dohoda o výzkumu a vývoji vztahovat, nebo výrobků a/nebo technologií, kterými by se pravděpodobně daly nahradit, nebo pólů výzkumu a vývoje, které sledují v podstatě stejný záměr nebo cíl, jako jsou ty, na které se má dohoda o výzkumu a vývoji vztahovat;
- b) zda existují třetí strany, které již příslušné výzkumné a vývojové činnosti podnikají nebo je mohou samostatně podniknout a pravděpodobně je samostatně podniknou; a
- c) zda jsou tyto třetí strany nezávislé na stranách dohody o výzkumu a vývoji.
148. Za prvé na otázku, zda **se výzkumné a vývojové činnosti týkají stejných nebo pravděpodobně nahraditelných** nových výrobků a/nebo technologií nebo pólů výzkumu a vývoje sledujících **v podstatě stejný záměr nebo cíl**, lze odpovědět stejným způsobem jako v případě posouzení podniků konkurujících si v oblasti inovací uvedeném v oddíle 2.5.4.1 výše.
149. Za druhé konkurenční mohou být takové výzkumné a vývojové činnosti, které **již podnikají třetí strany**, a to samostatně nebo ve spolupráci s jinými třetími stranami. To znamená, že tyto výzkumné a vývojové činnosti může provádět buď jedna třetí

¹³³ Jak je uvedeno výše v oddíle 2.4.2 těchto pokynů, předchozí dohoda o společném nebo placeném výzkumu a vývoji musí rovněž splňovat podmínky pro výjimku podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³⁴ Ustanovení čl. 6 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³⁵ Ustanovení čl. 6 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³⁶ Konkurenčními výzkumnými a vývojovými činnostmi se rozumí výzkumné a vývojové činnosti, které uskutečňuje třetí strana (sama nebo ve spolupráci s jinými třetími stranami), nebo které třetí strana může samostatně uskutečnit a pravděpodobně samostatně uskutečnit, a které se týkají: a) výzkumu a vývoje stejných nových výrobků a/nebo technologií, jako jsou ty, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji, nebo výrobků a/nebo technologií, kterými by se pravděpodobně daly nahradit; nebo b) pólů výzkumu a vývoje, které sledují v podstatě stejný záměr nebo cíl jako póly, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji; Tyto třetí strany musejí být nezávislé na stranách dohody o výzkumu a vývoji.

strana samostatně, nebo několik různých třetích stran společně. Konkurenční výzkumné a vývojové činnosti rovněž zahrnují činnosti, které třetí strana **může samostatně podniknout a pravděpodobně samostatně podnikne**. Zda třetí strana může samostatně podniknout a pravděpodobně samostatně podnikne výzkum a vývoj týchž nových výrobků a/nebo technologií, jako jsou ty, na které se má dohoda o výzkumu a vývoji vztahovat, nebo výrobků a/nebo technologií, kterými by se pravděpodobně daly nahradit, nebo polů výzkumu a vývoje, které sledují v podstatě stejný záměr nebo cíl jako ty, na které se má dohoda o výzkumu a vývoji vztahovat, lze určit na základě přístupu třetí strany k příslušným finančním a lidským zdrojům, jejího duševního vlastnictví, know-how nebo jiných speciálních aktiv nebo jejich předchozích výzkumných a vývojových činností.

150. Za třetí otázka, zda výzkumné a vývojové činnosti provádějí **třetí strany, které jsou nezávislé** na stranách dohody o výzkumu a vývoji, má do posouzení zahrnout pouze takové výzkumné a vývojové činnosti, na nichž se strany dohody o výzkumu a vývoji nepodílejí.
151. Pokud jde o **posouzení srovnatelnosti konkurenčních výzkumných a vývojových činností** s činnostmi stran dohody o výzkumu a vývoji, nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj stanoví, že se posouzení provede na základě spolehlivých informací týkajících se faktorů, jako je i) rozsah, fáze a načasování výzkumných a vývojových činností, ii) (přístup) třetích stran k finančním a lidským zdrojům, jejich duševnímu vlastnictví, know-how nebo jiným speciálním aktivům, jejich předchozím výzkumným a vývojovým činnostem a iii) schopnost třetích stran přímo nebo nepřímo využívat případné výsledky svých výzkumných a vývojových činností na vnitřním trhu a pravděpodobnost, že se tak stane¹³⁷.
152. Kritéria musí být posouzena v každém jednotlivém případě a musí uvažovat faktory hovořící pro srovnatelnost i faktory hovořící proti ní. Cílem tohoto vyvažování je, aby konkurenční výzkumné a vývojové činnosti vyvíjely na strany dohody o výzkumu a vývoji konkurenční tlak.
153. První soubor faktorů pro posouzení srovnatelnosti **souvisí se samotnými výzkumnými a vývojovými činnostmi**. Jedná se o rozsah, fázi a načasování výzkumných a vývojových činností. To například znamená, že pokud konkurenční výzkumné a vývojové činnosti třetí strany jsou přinejmenším stejného nebo podobného rozsahu nebo jsou v podobné fázi vývoje jako (nebo v pokročilejší fázi vývoje než) výzkumné a vývojové činnosti, na které se vztahuje dohoda o výzkumu a vývoji, mohou tyto činnosti vyvinout konkurenční tlak, což by hovořilo ve prospěch srovnatelnosti. Stejně tak pokud jde o načasování, nemusí být například výzkumná a vývojová činnost třetí strany, které je šest až osm let od vstupu na trh, srovnatelná s výzkumnou a vývojovou činností stran dohody o výzkumu a vývoji, které je jeden rok od vstupu na trh.
154. Druhá skupina faktorů je **spojena se schopnostmi třetí strany (nebo stran) provádět výzkumnou a vývojovou činnost**. To se týká jejich finančních a lidských zdrojů (přístupu k nim), jejich duševního vlastnictví, know-how nebo jiných speciálních aktiv nebo jejich předchozích výzkumných a vývojových činností. Tyto faktory jsou důležité pro určení toho, zda jsou zdroje a schopnosti podporující

¹³⁷ Ustanovení čl. 7 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Pro třetí strany, které konkurenční výzkumné a vývojové činnosti mohou a pravděpodobně budou podnikat, je pro posouzení srovnatelnosti relevantní pouze druhý a třetí soubor faktorů.

výzkumné a vývojové činnosti třetích stran srovnatelné, a tudíž je pravděpodobné, že budou mít přinejmenším podobné tempo vývoje a výsledky, a tím vytvoří konkurenční tlak. Například výzkumné a vývojové činnosti třetí strany nemusí být srovnatelné, pokud tato strana nemá pro podobné výzkumné a vývojové činnosti dostatečné finanční a lidské zdroje. Podobně by ve prospěch srovnatelnosti hovořily předchozí úspěšné zkušenosti třetí strany s podobnými výzkumnými a vývojovými projekty, jako jsou ty, na které se má vztahovat dohoda o výzkumu a vývoji. Kromě toho může v některých odvětvích ve prospěch srovnatelnosti hovořit i podobný přístup k příslušným právům duševního vlastnictví (např. patentům) nebo příslušnému know-how třetí strany a/nebo jejich vlastnictví.

155. Třetí skupina **faktorů souvisí s využíváním výsledků**. Jedná se o schopnost třetích stran využívat případné výsledky výzkumných a vývojových činností na vnitřním trhu a pravděpodobnost, že tak budou činit (tj. motivaci k další činnosti a k tomu, aby přinášely výsledky na trh). To například znamená, že výzkumné a vývojové činnosti, které budou pravděpodobně využívány pouze mimo EU bez vyhlídek na dosažení využití na vnitřním trhu, nemusí být srovnatelné s výzkumnými a vývojovými činnostmi, které jsou předmětem dohody o výzkumu a vývoji a jejichž výsledky budou uvedeny na trh na vnitřním trhu.

2.5.4.4. Dohody mezi nekonkurenčními podniky

156. Pokud strany dohody o výzkumu a vývoji **nejsou konkurenčními podniky**, nevztahuje se na ně žádný práh¹³⁸. Pokud výsledky výzkumu a vývoje **nejsou společně využívány**, použije se na dohodu o výzkumu a vývoji výjimka po celou dobu trvání výzkumu a vývoje.
157. Pokud jsou výsledky výzkumu a vývoje **společně využívány**, výjimka se nadále použije po dobu sedmi let od doby, kdy byly smluvní výrobky nebo smluvní technologie poprvé uvedeny na trh na vnitřním trhu.
158. Po uplynutí sedmiletého období by strany měly být schopny vypočítat své podíly na trzích výsledného smluvního výrobku nebo smluvní technologie. Výjimka se použije i nadále, pouze pokud společný podíl stran dohody na trzích, na které smluvní výrobky nebo smluvní technologie náleží, nepřesáhne 25 %. Pokud společný podíl na jednom z těchto trhů po uplynutí sedmiletého období vzroste nad 25 %, výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se použije i nadále po období dvou po sobě následujících kalendářních let od roku, kdy byl tento práh překročen poprvé¹³⁹.

2.6. Tvrdá a vyloučená omezení

2.6.1. Tvrdá omezení

159. Článek 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj obsahuje seznam tvrdých omezení. Tato omezení jsou považována za závažná omezení hospodářské soutěže, která by měla být ve většině případů zakázána, protože poškozují trh a spotřebitele. Dohody o výzkumu a vývoji, které obsahují jedno nebo více tvrdých omezení, jsou jako celek vyloučeny z působnosti výjimky stanovené nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³⁸ Ustanovení čl. 6 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹³⁹ Ustanovení čl. 6 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

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

2.6.1.1. Omezení svobody smluvních stran provádět další výzkumné a vývojové činnosti

161. Ustanovení čl. 8 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vylučuje z výjimky dohody o výzkumu a vývoji, které znamenají omezení svobody stran provádět výzkum a vývoj nezávisle nebo ve spolupráci s třetími stranami buď:
- a) v oblasti, která není spojena s oblastí, které se dohoda o výzkumu a vývoji týká, nebo
 - b) v oblasti, které se dohoda o výzkumu a vývoji týká, anebo v související oblasti po dokončení výzkumu a vývoje.
162. Jinými slovy, strany dohody o výzkumu a vývoji musejí mít vždy možnost provádět výzkumnou a vývojovou činnost v oblastech, které nejsou spojeny s oblastmi, na které se dohoda o vývoji a výzkumu vztahuje. Strany musejí mít i po dokončení výzkumu a vývoje, na který se dohoda o výzkumu a vývoji vztahuje, možnost pokračovat ve výzkumu a vývoji v oblasti, které se dohoda o výzkumu a vývoji týká, nebo v související oblasti. V opačném případě se na dohodu o výzkumu a vývoji výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nebude vztahovat.

2.6.1.2. Omezení výroby nebo prodeje a stanovení cen

163. Ustanovení čl. 8 odst. 2 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vylučuje z výjimky dohody o výzkumu a vývoji, které s sebou nesou omezení výroby nebo prodeje. Pokud se konkurenti dohodnou na omezení množství, které každý z nich může vyrábět nebo prodávat, jedná se obvykle o vážné omezení hospodářské soutěže. Za tvrdé omezení však nelze považovat stanovení výrobních cílů v případě, že společné využívání výsledků zahrnuje společnou výrobu smluvních výrobků¹⁴⁰. Stejně tak se za tvrdé omezení nepovažuje stanovení prodejních cílů v případě, že společné využívání výsledků zahrnuje společnou distribuci smluvních výrobků nebo společné udělení licence na smluvní technologie a je prováděno společným týmem, organizací nebo podnikem nebo je společně svěřeno třetí straně¹⁴¹. To platí i pro praktiky, které představují specializaci v oblasti využívání¹⁴² a určité závazky nesoutěžit¹⁴³.
164. Podle čl. 8 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj je tvrdým omezením také stanovení cen při prodeji výrobků nebo stanovení licenčních poplatků při udělování licence na technologie třetím stranám. Za tvrdé omezení se však nepovažuje stanovení cen účtovaných přímým zákazníkům nebo určování poplatků za udělení licence přímým nabyvatelům v případě, že společné využívání výsledků zahrnuje společnou distribuci smluvních výrobků nebo společné udělování licence na smluvní technologie a je prováděno společným týmem, organizací nebo podnikem nebo je společně svěřeno třetí straně.

¹⁴⁰ Ustanovení čl. 8 odst. 2 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁴¹ Ustanovení čl. 8 odst. 2 písm. b) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁴² Ustanovení čl. 8 odst. 2 písm. c) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Pro definici specializace v oblasti využívání viz čl. 1 odst. 1 bod 14 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj a oddíl 2.4.2 těchto pokynů.

¹⁴³ Ustanovení čl. 8 odst. 2 písm. d) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

2.6.1.3. Omezení aktivního a pasivního prodeje

165. Ustanovení čl. 8 odst. 4, 5 a 6 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se týkají omezení aktivního a pasivního prodeje. Pokud jde o dohody o výzkumu a vývoji, **pasivní prodej** je definován v čl. 1 odst. 1 bodě 24 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj jako prodej v reakci na nevyžádané požadavky jednotlivých zákazníků, včetně dodání výrobků zákazníkovi nebo zákazníkům, aniž by byl prodej iniciován aktivním zaměřením na konkrétního zákazníka, skupinu zákazníků nebo území; pasivní prodej zahrnuje prodej vyplývající z účasti v soukromých nebo veřejných nabídkových řízeních.
166. Aktivním prodejem se rozumí všechny formy prodeje jiné než pasivní, včetně:
- a) aktivního oslovování zákazníků prostřednictvím návštěv, dopisů, e-mailů, telefonátů nebo jiných prostředků přímé komunikace nebo prostřednictvím cílené reklamy nebo propagace, ať už off-line, nebo on-line, například prostřednictvím tištěných nebo digitálních médií, včetně on-line médií, nástrojů pro srovnávání cen nebo reklam ve vyhledávacích zaměřených na zákazníky na určitých územích nebo na určité skupiny zákazníků;
 - b) nabízení jiné jazykové varianty, než které se běžně používají na území, kde je distributor usazen, na webových stránkách;
 - c) nabízení webové stránky s doménou odpovídající jinému území, než na kterém je distributor usazen.
167. Ustanovení čl. 8 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vyjímá z výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj dohody o výzkumu a vývoji obsahující omezení pasivního prodeje. To se týká jakéhokoli omezení pasivního prodeje, pokud jde o a) území nebo b) zákazníky, kde nebo kterým smí strany pasivně prodávat smluvní výrobky nebo udělovat licence na smluvní technologie, s výjimkou požadavku udělovat licenci na výsledky výlučně další straně. Důvodem pro tuto výjimku je skutečnost, že výslovně umožňuje, aby pouze jedna strana vyráběla a distribuovala smluvní výrobky na základě výhradní licence poskytnuté druhou stranou¹⁴⁴.
168. Ustanovení čl. 8 odst. 5 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vyjímá z výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj dohody o výzkumu a vývoji obsahující určitá omezení aktivního prodeje. To se týká požadavku neprovádět nebo omezit aktivní prodej smluvních výrobků nebo smluvních technologií na územích výhradně nepřidělených nebo zákazníkům výhradě nepřiděleným jedné ze stran formou specializace v oblasti využití.
169. To znamená, že aktivní prodej nesmí být mezi stranami omezen, ledaže by si strany v rámci specializace v oblasti využívání přidělily území nebo zákazníky¹⁴⁵.

2.6.1.4. Další tvrdá omezení

170. Nařízení o blokové výjimce zahrnuje další dvě tvrdá omezení. Za prvé pokud si strany mezi sebou rozdělily území nebo jinak rozdělily zákazníky formou specializace v oblasti využití, je tvrdým omezením požadovat, aby jedna strana

¹⁴⁴ Pro definici specializace v oblasti využívání viz čl. 1 odst. 1 bod 14 nařízení o blokové výjimce pro výzkum.

¹⁴⁵ Pro definici specializace v oblasti využívání viz čl. 1 odst. 1 bod 14 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

odmítla uspokojit poptávku od zákazníků přidělených druhé straně, pokud by tito zákazníci uváděli na trh smluvní výrobky nebo udělovali licence na smluvní technologie na dalších územích v rámci vnitřního trhu¹⁴⁶.

171. Za druhé, tvrdým omezením je rovněž požadavek ztížit uživatelům nebo prodejcům získávání smluvních výrobků od jiných prodejců na vnitřním trhu¹⁴⁷.

2.6.2. *Vyloučená omezení*

172. Článek 9 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj vylučuje z výjimky stanovené nařízením o blokové výjimce pro výzkum a vývoj některé závazky obsažené v dohodách o výzkumu a vývoji. Jedná se o závazky, u nichž nelze s dostatečnou jistotou předpokládat, že splňují podmínky čl. 101 odst. 3. Na rozdíl od tvrdých omezení, na něž se vztahuje článek 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, nevyloučají vyloučená omezení z blokové výjimky celou dohodu o výzkumu a vývoji. To však platí pouze tehdy, pokud lze dané omezení od zbytku dohody oddělit. Pokud je omezení oddělitelné, na zbytek dohody se nadále vztahuje výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.
173. Vyloučená omezení podléhají individuálnímu posouzení podle článku 101. Nepředpokládá se, že vyloučená omezení automaticky spadají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 nebo nesplňují podmínky čl. 101 odst. 3.
174. Prvním vyloučeným omezením je závazek nenapadat platnost práv duševního vlastnictví, která strany mají na vnitřním trhu:
- a) po dokončení výzkumu a vývoje pro práva duševního vlastnictví, která jsou významná pro výzkum a vývoj; nebo
 - b) po skončení dohody o výzkumu a vývoji pro práva duševního vlastnictví, která chrání výsledky výzkumu a vývoje¹⁴⁸.
175. Důvodem pro vyloučení těchto závazků z blokové výjimky je skutečnost, že stranám, které mají příslušné informace k identifikaci práva duševního vlastnictví, které bylo uděleno omylem, by nemělo být bráněno v napadení platnosti takových práv duševního vlastnictví. U takového omezení nelze obecně předpokládat, že jsou splněny podmínky čl. 101 odst. 3, a strany proto budou muset taková omezení posoudit samy. Vyloučenými omezeními však nejsou ustanovení umožňující ukončení dohody o výzkumu a vývoji, pokud jedna ze stran napadne platnost práv duševního vlastnictví, která jsou pro dohodu o výzkumu a vývoji relevantní nebo která chrání výsledky výzkumu a vývoje.
176. Druhým vyloučeným omezením je závazek neposkytovat třetím stranám licence na výrobu smluvních výrobků nebo na použití smluvních technologií. To znamená, že strany by v zásadě měly mít možnost poskytovat licence třetím stranám. Výjimka se použije, pokud je dohodou o výzkumu a vývoji stanoveno využívání výsledků společného výzkumu a vývoje nebo placeného výzkumu a vývoje alespoň jednou ze stran a pokud k tomu dochází na vnitřním trhu vzhledem ke třetím stranám.

¹⁴⁶ Ustanovení čl. 8 odst. 6 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁴⁷ Ustanovení čl. 8 odst. 7 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

¹⁴⁸ Ustanovení čl. 9 odst. 1 písm. a) nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

2.7. Odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj

177. Podle čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003 může Komise odejmout výhodu plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, pokud v konkrétním případě zjistí, že dohoda o výzkumu a vývoji, na kterou se vztahuje výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, má přesto určité dopady, které nejsou slučitelné s čl. 101 odst. 3. Pokud v konkrétním případě má taková dohoda dopady neslučitelné s čl. 101 odst. 3 na území členského státu nebo jeho části, které nebo která má všechny znaky samostatného zeměpisného trhu, může podle čl. 29 odst. 2 nařízení (ES) č. 1/2003 vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž odejmout výhodu plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj na tomto území. Článek 29 nařízení (ES) č. 1/2003 nezmiňuje soudy členských států, které proto nemají pravomoc výhodu nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj odejmout, pokud dotyčný soud není určeným orgánem pro hospodářskou soutěž členského státu podle článku 35 nařízení (ES) č. 1/2003.
178. Komise a vnitrostátní orgány pro hospodářskou soutěž mohou odejmout výhodu plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, zejména pokud:
- a) existence dohody o výzkumu a vývoji podstatně omezuje možnosti třetích stran provádět výzkum a vývoj v oblasti smluvních výrobků, smluvních technologií nebo pólů výzkumu a vývoje; důvodem může být například omezená dostupná výzkumná kapacita;
 - b) existence dohody o výzkumu a vývoji podstatným způsobem omezuje přístup třetích stran na trh smluvních výrobků nebo technologií; důvodem může být například konkrétní struktura nabídky;
 - c) strany bez objektivně oprávněného důvodu nevyužívají výsledky společného nebo placeného výzkumu a vývoje vzhledem ke třetím stranám;
 - d) smluvní výrobky nebo technologie nejsou na celém vnitřním trhu nebo jeho podstatné části vystaveny účinné hospodářské soutěži výrobků nebo technologií, které uživatelé považují vzhledem k jejich vlastnostem, ceně a zamýšlenému použití za rovnocenné.
179. Podle čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003 může Komise z vlastního podnětu nebo na základě stížnosti odejmout výhodu plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. To zahrnuje možnost vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž požádat Komisi, aby v konkrétním případě odňala výhodu plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, aniž by bylo dotčeno uplatňování pravidel pro přidělování případů a pomoc v rámci Evropské sítě pro hospodářskou soutěž¹⁴⁹ a aniž by byla dotčena jejich vlastní pravomoc odejmout výhodu podle čl. 29 odst. 2 nařízení (ES) č. 1/2003. Pokud alespoň tři vnitrostátní orgány pro hospodářskou soutěž požádají Komisi, aby v konkrétním případě použila čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003, Komise případ projedná v rámci Evropské sítě pro hospodářskou soutěž s cílem rozhodnout, zda výhodu plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj zrušit. V této souvislosti Komise v nejvyšší míře zohlední stanoviska vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž, které Komisi požádaly o odnětí výhody plynoucí z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, aby mohla včas dospět k závěru, zda jsou v konkrétním případě splněny podmínky pro odnětí.

¹⁴⁹ Viz kapitola IV nařízení (ES) č. 1/2003.

180. Z čl. 29 odst. 1 a 2 nařízení (ES) č. 1/2003 vyplývá, že Komise má výlučnou pravomoc odejmout výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj v celé Unii, neboť může odejmout výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, pokud jde o dohody o výzkumu a vývoji omezující hospodářskou soutěž na relevantním zeměpisném trhu, který je širší než území jednoho členského státu, zatímco vnitrostátní orgány pro hospodářskou soutěž mohou odejmout výhodu vyplývající z tohoto nařízení pouze ve vztahu k území svého členského státu.
181. Pravomoc jednotlivých vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž odejmout výhodu se proto vztahuje na případy, kdy relevantní trh zahrnuje jeden členský stát nebo region nacházející se výhradně v jednom členském státě nebo jeho části. V takovém případě má vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž pravomoc odejmout výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj v souvislosti s dohodou o výzkumu a vývoji, která má na daném vnitrostátním nebo regionálním trhu důsledky neslučitelné s čl. 101 odst. 3 Smlouvy. Jedná se o souběžnou pravomoc, neboť čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003 rovněž zmocňuje Komisi odejmout výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj ve vztahu k vnitrostátnímu nebo regionálnímu trhu, pokud daná dohoda o výzkumu a vývoji může ovlivnit obchod mezi členskými státy.
182. Pokud se jedná o několik samostatných vnitrostátních nebo regionálních trhů, může výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj odejmout souběžně několik příslušných vnitrostátních orgánů pro hospodářskou soutěž.
183. Ze znění čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003 vyplývá, že pokud Komise odejme výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, musí nejprve prokázat, že příslušná dohoda o výzkumu a vývoji má znatelné důsledky narušující hospodářskou soutěž, které ji řadí do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 Smlouvy. Za druhé musí prokázat, že dohoda má důsledky neslučitelné s čl. 101 odst. 3 Smlouvy, což znamená, že nesplňuje alespoň jednu ze čtyř podmínek čl. 101 odst. 3 Smlouvy. Podle čl. 29 odst. 2 nařízení (ES) č. 1/2003 platí stejné požadavky, pokud vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž odejme výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj ve vztahu ke svému členskému státu. Pokud jde zejména o důkazní břemeno ohledně splnění druhého požadavku, článek 29 nařízení (ES) č. 1/2003 vyžaduje, aby příslušný vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž doložil, že není splněna alespoň jedna ze čtyř podmínek čl. 101 odst. 3 Smlouvy¹⁵⁰.
184. Pokud jsou požadavky čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003 splněny, může Komise v konkrétním případě výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj odejmout. Takové odnětí a jeho požadavky, uvedené v předchozích bodech, je třeba odlišit od zjištění v rozhodnutí Komise o protiprávním jednání podle kapitoly III nařízení (ES) č. 1/2003. Odnětí však může být spojeno například se

¹⁵⁰ Požadavek podle článku 29 nařízení (ES) č. 1/2003 týkající se důkazního břemene příslušného vnitrostátního orgánu pro hospodářskou soutěž vyplývá ze situace, kdy se nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj nepoužije a podnik se v konkrétním případě odvolá na čl. 101 odst. 3. V takové situaci nese podnik důkazní břemeno podle článku 2 nařízení (ES) č. 1/2003, aby prokázal, že jsou splněny všechny čtyři podmínky čl. 101 odst. 3. Za tímto účelem musí svá tvrzení doložit, viz například rozhodnutí Komise, věc AT/39226 – Lundbeck, potvrzeno rozsudkem Tribunálu ze dne 8. září 2016, Lundbeck v. Komise, T-472/13, EU:T:2016:449; a rozsudkem Soudního dvora ze dne 25. března 2021, Lundbeck v. Komise, C-591/16 P, EU:C:2021:243.

zjištěním protiprávního jednání a stanovením nápravného opatření, a dokonce i s předběžnými opatřeními, jak tomu bylo v předchozích rozhodnutích Komise¹⁵¹.

185. Pokud Komise odejme výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj podle čl. 29 odst. 1 nařízení (ES) č. 1/2003, musí vzít v úvahu, že odnětí má pouze účinek do budoucna, což znamená, že výjimka udělená těmto příslušným dohodám bude platit až do dne, kdy vstoupí v platnost odnětí výjimky. V případě odnětí podle čl. 29 odst. 2 nařízení (ES) č. 1/2003 musí příslušný vnitrostátní orgán pro hospodářskou soutěž rovněž zohlednit své závazky podle čl. 11 odst. 4 nařízení (ES) č. 1/2003, zejména závazek poskytnout Komisi jakékoli příslušné předpokládané rozhodnutí.

2.8. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 dohod o výzkumu a vývoji, které nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj

186. Nepředpokládá se, že dohody o výzkumu a vývoji, které nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, automaticky spadají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 nebo nesplňují podmínky čl. 101 odst. 3. Tyto dohody o výzkumu a vývoji vyžadují individuální posouzení podle článku 101.
187. Toto individuální posouzení začíná otázkou, zda dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1¹⁵². Pokud ano, podniky musí posoudit, zda dohoda o výzkumu a vývoji splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

2.8.1. Růst efektivnosti

188. Většina dohod o výzkumu a vývoji – se společným využíváním možných výsledků či bez něj – zajišťuje růst efektivnosti spojováním doplňujících se odborností a aktiv, což vede k tomu, že se zdokonalené nebo nové výrobky vyvíjejí a uvádějí na trh rychleji, než by tomu bylo v opačném případě. Dohody o výzkumu a vývoji mohou vést rovněž k většímu šíření poznatků, což může mít za následek další inovaci. Dohody o výzkumu a vývoji mohou vést taktéž ke snižování nákladů a omezení závislosti na příliš nízkém počtu dodavatelů určitých technologií, výrobků a služeb. Tento růst efektivnosti může přispět k vyšší odolnosti vnitřního trhu.

2.8.2. Nezbytnost

189. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z dohody o výzkumu a vývoji, nesplňují kritéria čl. 101 odst. 3. Zejména u tvrdých omezení uvedených v článku 8 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj¹⁵³ je méně pravděpodobné, že při individuálním posouzení kritérium nezbytnosti splní.

2.8.3. Přenesení na spotřebitele

190. Růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

¹⁵¹ Komise využila své pravomoci odejmout výhodu vyplývající z jednoho z dříve platných nařízení o blokových výjimkách v rozhodnutích Komise ze dne 25. března 1992 (prozatímní opatření) a ze dne 23. prosince 1992 týkajících se řízení podle článku 85 Smlouvy o EHS, věc IV/34.072 – Mars/Langnese a Schöller, potvrzených rozsudkem Soudního dvora ze dne 1. října 1998, Langnese-Iglo v. Komise, C-279/95 P, EU:C:1998:447, a rozhodnutích Komise ze dne 4. prosince 1991 (předběžná opatření) a ze dne 4. prosince 1991 týkajících se řízení podle článku 85 Smlouvy o EHS, věc IV/33.157 – Eco System/Peugeot.

¹⁵² Viz rovněž oddíl 2.3 těchto pokynů.

¹⁵³ Viz rovněž oddíl 2.6 těchto pokynů o tvrdých omezeních.

způsobené dohodou o výzkumu a vývoji. Uvedení nových či zdokonalených výrobků na trh musí například převážit případné zvýšení cen či jiné omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.

191. 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.
192. Pokud jsou odbornosti a aktiva stran velmi podobné, nejdůležitějším důsledkem 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 přenesení přínosů na spotřebitele.
193. Čím vyšší je mimoto tržní síla stran, tím menší je pravděpodobnost, že strany přenesou vyšší efektivnost na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.

2.8.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

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

2.9. **Doba posuzování**

195. Posouzení omezujících dohod podle článku 101 se provádí ve skutečném rámci, v němž se dohody uskutečňují, a na základě skutečností, které existují v daném okamžiku. Posouzení musí brát v úvahu podstatné změny skutečností.
196. Výjimka podle čl. 101 odst. 3 platí, jsou-li splněny čtyři kumulativní podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3, a přestává platit, pokud tomu tak již není. Při použití těchto čtyř kumulativních kritérií podle čl. 101 odst. 3 je nezbytné vzít v úvahu počáteční ztracené investice kterékoli strany a dobu a omezení potřebná k provedení a amortizaci investic zvyšujících efektivnost. Článek 101 nelze použít, aniž by se vzaly v úvahu takovéto *ex ante* investice. Riziko, kterému strany čelí, a ztracené investice, jež je nutno uskutečnit k provedení dohody, mohou tudíž vést k tomu, že dohoda nespadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 nebo popřípadě splňuje podmínky čl. 101 odst. 3 po dobu potřebnou k amortizaci investic. Pokud vynález vyplývající z investice využívá jakoukoli formu exkluzivity udělené stranám podle pravidel týkajících se ochrany práv k duševnímu vlastnictví, doba potřebná k amortizaci těchto investic obvykle pravděpodobně nepřesáhne období exkluzivity stanovené podle těchto pravidel.
197. V některých případech je omezující dohoda nevratná. Jakmile byla omezující dohoda provedena, nelze obnovit *ex ante* situaci. V těchto případech musí být posouzení dohody provedeno výlučně na základě skutečností existujících v době provedení.
198. 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. Pokud je v tomto okamžiku dohoda slučitelná s článkem 101, protože například dostatečný počet třetích stran provádí konkurenční výzkumné a vývojové činnosti, zůstane dohoda stran o zrušení jejich individuálních projektů slučitelná s čl. 101 odst. 1, i když později projekty třetích stran neuspějí.
199. Avšak zákaz podle čl. 101 odst. 1 se může vztahovat na jiné části dohody, s ohledem na něž otázka nevratnosti nevzniká. Pokud například dohoda kromě společného

výzkumu a vývoje stanoví společné využívání, článek 101 se může vztahovat na tuto část dohody, jestliže kvůli následnému vývoji na trhu dohoda vyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž a nebude (již více) splňovat podmínky čl. 101 odst. 3, přičemž se náležitě přihlédně k *ex ante* ztraceným investicím.

2.10. Příklad

200. Dohody o výzkumu a vývoji mezi podniky konkurujícími si v oblasti inovací

Příklad č. 1

Situace: Společnosti A a B nezávisle na sobě uskutečnily významné investice do výzkumu a vývoje, aby vyvinuly novou miniaturizovanou elektronickou součástku, která nezlepší ani nenahradí stávající součástky a poptávka po této součástce v případě úspěchu vytvoří nový trh. Společnosti A a B vyvinuly první prototypy. Nyní se dohodly, že spojí své výzkumné a vývojové činnosti tak, že zřídí společný podnik pro dokončení výzkumu a vývoje, přičemž se zaměří pouze na jednu z dvou výzkumných a vývojových činností (výzkumná a vývojová část dohody), a budou vyrábět součástky, které pak budou prodány zpět společností A a B, jež je obchodně využijí každá samostatně (dále jen „dohoda o výzkumu a vývoji“).

Neexistují žádné jiné společnosti, které by v současné době vyvíjely stejnou nebo nahraditelnou elektronickou součástku nebo které mohou samostatně podniknout a pravděpodobně samostatně podniknou výzkum a vývoj s cílem vyvinout stejnou nebo nahraditelnou součástku.

Analýza: Miniaturizovaná elektronická součástka je zcela novým výrobkem a měla by být provedena analýza toho, zda dohoda o výzkumu a vývoji omezuje hospodářskou soutěž na vnitřním trhu ve smyslu čl. 101 odst. 1. Dále je třeba posoudit, zda se na dohodu o výzkumu a vývoji vztahuje nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj.

V době uzavření dohody o výzkumu a vývoji jsou společnosti A a B jedinými dvěma podniky, které výzkum a vývoj nové součástky podnikají (nebo které jej mohou podniknout nebo pravděpodobně podniknou). Každá z nich by mohla výzkum a vývoj nové součástky provádět samostatně a uvést ji na trh. Díky společnému podniku se nyní společnosti A a B zaměří na jednu výzkumnou a vývojovou činnost namísto dvou samostatných. Dohoda o výzkumu a vývoji proto může mít omezující důsledky ve smyslu článku 101, které jsou způsobeny snížením počtu výzkumných a vývojových činností, a tím i počtu výrobků, u kterých je pravděpodobné, že se dostanou na trh.

Pokud by dohoda vedla k omezení hospodářské soutěže, musely by strany určit, zda se na ně vztahuje výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. Dohoda o výzkumu a vývoji mezi společnostmi A a B však podmínky pro udělení výjimky nesplňuje. Zejména není splněna prahová hodnota pro dohody mezi podniky, které si konkurují v oblasti inovací, protože neexistují žádné jiné konkurenční výzkumné a vývojové činnosti (čl. 6 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj). V důsledku toho je nutné individuálně posoudit, zda dohoda o výzkumu a vývoji splňuje požadavky podle čl. 101 odst. 3.

Podle čl. 101 odst. 3 by dohoda o výzkumu a vývoji sice mohla potenciálně přinést růst efektivity v podobě rychlejšího uvedení nového výrobku na trh, ale zároveň by odstranila jediný konkurenční tlak na úrovni inovací. To by pravděpodobně vedlo k nižší míře inovací a k vyšším cenám na navazujícím trhu. Dohoda o výzkumu

a vývoji by pravděpodobně na budoucím trhu s novými miniaturizovanými elektronickými součástkami vytvořila duopol. Ten by se vyznačoval vysokou mírou shodnosti nákladů a možnou výměnou obchodně citlivých informací mezi stranami, protože jejich společný podnik by vyráběl pro jediné prodejce nové součástky, společnosti A a B. Může rovněž existovat vážné riziko koordinace narušující hospodářskou soutěž, která povede k tajně dohodnutému výsledku na tomto trhu. Ačkoliv lze některé z těchto obav odstranit tím, že by se od stran požadovalo, aby za přiměřených podmínek poskytovaly na know-how nebo práva duševního vlastnictví licence, aby nové součástky mohly vyrábět třetí strany, nejeví se jako pravděpodobné, že by to mohlo odstranit všechny obavy a že by byly splněny podmínky čl. 101 odst. 3. Proto je nepravděpodobné, že by se na dohodu o výzkumu a vývoji použila výjimka podle čl. 101 odst. 3.

201. Dohody o výzkumu a vývoji mezi podniky konkurujícími si v oblasti stávajícího výrobku a/nebo technologie

Příklad č. 2

Situace: Společnost A má 51% podíl na trhu, který zahrnuje její úspěšný lék. Malá společnost, společnost B, podniká farmaceutický výzkum a vývoj při výrobě účinné léčivé látky (dále jen „API“) a výrobě generických léčivých přípravků. Společnost B objevila nový postup, který umožňuje vyrábět API úspěšného léku společnosti A mnohem hospodárněji. Společnost B podala patentovou přihlášku týkající se tohoto postupu (patentovaný postup). Platnost patentu týkajícího se složky (API) úspěšného léku, který vlastní společnost A, skončí za necelé tři roky; poté bude i nadále existovat řada patentovaných postupů, které se na daný lék vztahují. Společnost B se domnívá, že nový, účinnější postup, který vyvinula, neporušuje stávající patentované postupy společnosti A a jakmile skončí platnost patentu společnosti A týkajícího se API, umožní výrobu verze úspěšného léku, která neporušuje patenty. Společnost B by mohla vyrábět dotyčný výrobek sama, nebo udělit licenci na daný postup třetím stranám, které o to projeví zájem, například výrobcům generických léčivých přípravků 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 patentovaných postupů společnosti B souvisejících s výrobou API úspěšného léku společnosti A.

Existují další dvě nezávislé výzkumné a vývojové činnosti, které vyvíjejí postup výroby API úspěšného léku, který by neporušoval patentové postupy společností A a B, dosud však není jasné, zda dospějí k průmyslové výrobě.

Analýza: Postup, jehož se týká patentová přihláška společnosti B, pouze zdokonaluje stávající výrobní postup. Společnost A působí na trhu stávající technologie (výrobní proces), jakož i na trhu stávajícího výrobku (úspěšný lék). Společnost B je potenciálním konkurentem na technologické úrovni. Pokud by společnost B využila patentovaný postup, pak by pravděpodobně mohla vstoupit na trh výrobku, například generického výrobku. Společnosti A a B jsou proto potenciálními konkurenty na trhu výrobků, jehož součástí je úspěšný lék. Na dohodu se nepoužije výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj, jelikož přinejmenším pokud jde o trh výrobku, je podíl společnosti A na trhu vyšší než 25 %. Proto je třeba provést individuální posouzení.

Společnost A má na stávajícím trhu, jehož součástí je úspěšný lék, tržní sílu. Ačkoliv by se tato tržní síla po skutečném vstupu konkurentů vyrábějících generické léčivé přípravky na trh významně snížila, výhradní licence k patentovanému postupu zajišťuje, že postup, který vyvinula společnost B, není dostupný třetím stranám, a může tudíž zpozdit vstup výrobců generických léčivých přípravků na trh (v neposlední řadě proto, že výrobek je dosud chráněn řadou patentovaných postupů patřících společnosti A). Vzhledem k tomu, že není jasné, zda další dvě výzkumné a vývojové činnosti, které v současné době pracují na neporušující alternativě k patentovanému postupu společnosti A, dosáhnou průmyslové výroby, je patentovaný proces společnosti B jedinou věrohodnou cestou k uvedení generických výrobků na trh, které by mohly konkurovat úspěšnému léku společnosti A. Dohoda proto omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Úspory nákladů na základě nového výrobního postupu nejsou dostatečné k tomu, aby převážily omezení hospodářské soutěže. Při neexistenci dalších konkurentů na trhu výrobku, jako jsou výrobci generických výrobků, je nepravděpodobné, že by se úspory výrobních nákladů přenesly na spotřebitele. K dosažení takových úspor navíc není výhradní licence nezbytná. Není proto pravděpodobné, že by dohoda splňovala podmínky čl. 101 odst. 3.

202. Výzkumné partnerství

Příklad č. 3

Situace: Společnosti A, B a C jsou předními aktéry v oblasti technologií obnovitelných zdrojů energie. Plánují založit výzkumné partnerství, které definuje agendu výzkumu a vývoje stanovující dlouhodobou společnou vizi týkající se vývoje nových technologií v oblasti obnovitelných zdrojů energie a zdokonalování stávajících technologií, které by byly realizovány v řadě samostatných projektů výzkumu a vývoje.

Tato agenda by představovala spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje a byla by formálně upravena v memorandu o porozumění, které by stanovilo cíle, podmínky spolupráce, včetně mechanismů řízení a monitorovacích opatření. Memorandum o porozumění tak vytváří rámec pro spolupráci, v němž budou realizovány konkrétní projekty spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje na podporu dohodnuté dlouhodobé agendy.

Analýza: Tento typ výzkumného partnerství může zahrnovat konkurenční podniky buď v oblasti vývoje, nebo v oblasti zavádění těchto technologií, případně obojího. Pokud je však povaha výzkumného partnerství omezena na stanovení rozsáhlé agendy, nebude tento typ spolupráce pravděpodobně problematický.

Pokud by navíc výzkumné partnerství řešilo problém, který nemůže vyřešit žádná společnost sama, a vyžadovalo by mobilizaci více subjektů, usnadnilo by inovace, které by se jinak neuskutečnily, a tím by přispělo k technickému a hospodářskému pokroku.

Ačkoli je nepravděpodobné, že by takové výzkumné partnerství vyvolávalo obavy z narušení hospodářské soutěže, jednotlivé dohody o spolupráci v oblasti výzkumu a vývoje by musely být analyzovány samostatně.

3. DOHODY O VÝROBĚ

3.1. Úvod

203. Účelem této kapitoly je poskytnout pokyny k oblasti působnosti a posouzení z hlediska hospodářské soutěže dohod o výrobě, které spadají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 a které buď a) těží z nařízení o blokové výjimce pro specializaci (oddíl 3.4); nebo b) nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci a musí být posouzeny podle čl. 101 odst. 1 a 3 (oddíl 3.5).
204. Dohody o výrobě se liší formou a rozsahem. Mohou stanovit, že výrobu provádí pouze jedna strana nebo dvě či více stran. Podniky mohou vyrábět společně prostřednictvím společného podniku, tj. společně kontrolované společnosti, která provozuje jedno či více výrobních zařízení, nebo prostřednictvím volnějších forem spolupráce při výrobě, jako jsou subdodavatelské smlouvy.
205. Tyto pokyny se vztahují na všechny formy dohod o společné výrobě a horizontálních subdodavatelských smluv¹⁵⁴.
206. Subdodavatelské smlouvy jsou smlouvy, v nichž jedna strana („zhotovitel“) svěruje výrobu výrobku jiné straně („subdodavatel“). Horizontální subdodavatelské smlouvy jsou uzavírány mezi podniky, které působí na stejném trhu výrobku, bez ohledu na to, zda jsou skutečnými nebo potenciálními konkurenty. Horizontální subdodavatelské smlouvy zahrnují jednostranné a reciproční specializační dohody, jakož i jiné horizontální subdodavatelské smlouvy.
207. Jednostranné specializační dohody jsou dohody mezi dvěma nebo více stranami působícími na stejném trhu výrobků, na jejichž základě strana nebo strany souhlasí s tím, že zcela nebo částečně ukončí výrobu určitých výrobků nebo se jí zdrží a budou je nakupovat od druhé strany nebo stran, která (které) souhlasí s výrobou a dodávkami těchto výrobků straně nebo stranám, která (které) ukončí jejich výrobu nebo se jí zdrží.
208. Reciproční specializační dohody jsou dohody mezi dvěma či více stranami působícími na stejném trhu výrobků, v nichž se dvě nebo více stran na recipročním základě dohodne, že zcela nebo částečně ukončí výrobu určitých, avšak odlišných výrobků nebo se jí zdrží a budou je nakupovat od ostatních stran, které souhlasí s výrobou a dodávkami těchto výrobků straně nebo stranám, která (které) ukončí jejich výrobu nebo se jí zdrží.
209. Tyto pokyny se vztahují i na jiné horizontální subdodavatelské smlouvy. Ty zahrnují subdodavatelské smlouvy za účelem rozšíření výroby, u nichž zhotovitel současně neukončí nebo neomezí svou vlastní výrobu dotyčného výrobku.

3.2. Relevantní trhy

210. Dohoda o výrobě ovlivní trhy, které přímo souvisejí se spoluprací, tj. trhy, na něž náleží výrobky, které jsou podle dohody o výrobě vyrobeny. Tyto trhy budou

¹⁵⁴ Tyto pokyny se nevztahují na vertikální subdodavatelské smlouvy. Vertikální subdodavatelské smlouvy jsou uzavírány mezi společnostmi, které působí na různých úrovních trhu. Tyto smlouvy spadají do oblasti působnosti pokynů k vertikálním omezením a s výhradou určitých podmínek mohou využít nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení. Mimoto se na ně může vztahovat sdělení Komise ze dne 18. prosince 1978 o jejím hodnocení určitých subdodavatelských smluv ve vztahu k čl. 85 odst. 1 Smlouvy o EHS, Úř. věst. C 1, 3.1.1979, s. 2 („sdělení o subdodávkách“).

definovány podle sdělení o definici trhu¹⁵⁵. Dohoda o výrobě může mít rovněž vedlejší důsledky pro trhy, které navazují nebo předcházejí trhu, jehož se spolupráce přímo týká, nebo s ním sousedí (tzv. „vedlejší trhy“)¹⁵⁶. Vedlejší trhy jsou pravděpodobně relevantní tehdy, jsou-li tyto trhy vzájemně závislé a mají-li strany silné postavení na tomto vedlejším trhu.

3.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

211. Posouzení specializační dohody začíná otázkou, zda dohoda obsahuje omezení hospodářské soutěže podle čl. 101 odst. 1. Pokud tomu tak je:
- a) za prvé se posouzení se zaměří na to, zda se na specializační dohodu může vztahovat výjimka z nařízení o blokové výjimce pro specializaci;
 - b) za druhé pokud dohody nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci, je nutné provést individuální posouzení dohody, aby se určilo, zda specializační dohoda splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

3.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

212. Dohody o výrobě mohou vyvolávat různé obavy z narušení hospodářské soutěže, například:
- a) přímým omezením hospodářské soutěže mezi stranami;
 - b) koordinací soutěžního chování stran jako dodavatelů; nebo
 - c) uzavřením trhu třetím stranám, které narušuje hospodářskou soutěž.
213. Dohody o výrobě mohou vést k **přímému omezení hospodářské soutěže mezi stranami**. Dohody o výrobě, a zejména společné výrobní podniky¹⁵⁷, mohou vést k tomu, že strany přímo sladí i) úroveň objemu výroby, ii) jakosti, iii) cenu, za kterou společný podnik prodává své výrobky, nebo iv) jiné parametry, které jsou důležité z hlediska hospodářské soutěže (např. inovace, udržitelnost). To může omezit hospodářskou soutěž i v případě, že strany uvádějí výrobky na trh nezávisle.
214. Dohody o výrobě mohou mít za následek rovněž **koordinaci soutěžního chování stran jako dodavatelů, tj. tajně dohodnutý výsledek**, což vede k i) vyšším cenám, ii) sníženému objemu výroby, iii) snížené jakosti, iv) snížené rozmanitosti výrobků nebo v) snížené inovaci. K tomu může dojít, pokud:
- a) mají strany tržní sílu; a
 - b) k této koordinaci přispívají vlastnosti trhu, zejména:
 - i) pokud dohoda o výrobě zvyšuje shodnost nákladů stran (tj. část variabilních nákladů, které mají strany společné) v míře, která jim umožňuje dosáhnout tajně dohodnutého výsledku; nebo
 - ii) pokud dohoda zahrnuje výměnu obchodně citlivých informací, jež může vést k tajně dohodnutému výsledku.

¹⁵⁵ Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství, Úř. věst. C 372, 9.12.1997, s. 5.

¹⁵⁶ Ustanovení čl. 2 odst. 5 první pododstavec nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků, Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.

¹⁵⁷ Viz body 51 („plně funkční společné podniky“) a 13 („odpovědnost za porušení čl. 101 odst. 1“) těchto pokynů.

215. Dohody o výrobě mohou dále vést k **uzavření trhu třetím stranám, které narušuje hospodářskou soutěž, a to na souvisejícím trhu** (například na navazujícím trhu závislém na vstupech z trhu, na němž se uskutečňuje dohoda o výrobě). Tyto obavy z narušení hospodářské soutěže by se mohly naplnit bez ohledu na to, zda jsou strany dohody konkurenty na trhu, na němž se uskutečňuje spolupráce. Aby však tento druh uzavření trhu měl důsledky narušující hospodářskou soutěž, musí mít nejméně jedna ze stran silné postavení na trhu, na němž se posuzují rizika uzavření trhu.
216. *Příklad.* Získáním dostatečné tržní síly mohou být strany podílející se na společné výrobě na trhu vyšší úrovně s to zvýšit ceny klíčové součásti (nebo vstupu) pro navazující trh. Tím by mohly společnou výrobu využít k zvýšení nákladů svých soupeřů na navazujícím trhu a vytlačit je na okraj trhu nebo je nakonec vytlačit z trhu úplně. 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.

3.3.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

217. Dohody, které zahrnují a) stanovování cen, b) omezování objemu výroby nebo c) rozdělování trhů či zákazníků, zpravidla omezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu.
218. V rámci dohod o výrobě však toto neplatí, pokud:
- a) se strany dohodnou na objemu výroby přímo souvisejícím s dohodou o výrobě (například kapacitě a objemu výroby společného podniku nebo dohodnutém objemu externě zajištěných výrobků), pokud nejsou vyloučeny ostatní parametry hospodářské soutěže (například ceny); nebo
 - b) 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 první řadě dohodu o výrobě.
219. V obou těchto případech je nutné posouzení, zda je pravděpodobné, že dohody o výrobě obsahující tato omezení povedou k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Tato omezení ani dohody o výrobě nebudou posuzovány samostatně, nýbrž s ohledem na celkové důsledky celé dohody o výrobě pro trh.

3.3.3. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

220. To, zda se možné obavy z narušení hospodářské soutěže, jež mohou dohody o výrobě způsobit, v daném případě skutečně naplní, závisí na několika proměnných. Tyto proměnné určují pravděpodobné důsledky dohody o výrobě pro hospodářskou soutěž, a tím použitelnost čl. 101 odst. 1. Zahrnují:
- a) vlastnosti trhu, na němž se dohoda uskutečňuje;
 - b) povahu spolupráce;
 - c) pokrytí trhu, pokud jde o spolupráci; a
 - d) výrobky, kterých se spolupráce týká.
221. To, zda dohoda o výrobě pravděpodobně vyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, závisí na situaci, která by panovala v případě neexistence dohody se všemi údajnými omezeními.

222. Pro posouzení dopadu dohody na hospodářskou soutěž jsou důležité faktory jako například skutečnost, zda jsou blízkými konkurenty, zda mají zákazníci omezené možnosti změny dodavatele, zda konkurenti pravděpodobně nezvýší dodávky, pokud se zvýší ceny, a zda je jedna ze stran dohody významnou soutěžní silou.
223. **Dohody o výrobě, které zahrnují rovněž funkce obchodního využití** (například společnou distribuci nebo uvedení na trh). Tyto dohody znamenají vyšší riziko omezujících důsledků pro 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.
224. Dohody o společné distribuci výrobků, které byly vyrobeny společně, však obecně omezují hospodářskou soutěž s menší pravděpodobností než samostatné dohody o společné distribuci.
225. Dohoda o společné distribuci, které je nezbytná, aby se uskutečnila v první řadě dohoda o společné výrobě, rovněž omezuje hospodářskou soutěž s menší pravděpodobností než v případě, kdy tato dohoda není pro společnou výrobu nutná.
226. **Dohody o výrobě, které pravděpodobně nebudou mít omezující důsledky.** Některé dohody o výrobě pravděpodobně nebudou mít omezující důsledky:
227. dohody o výrobě mezi podniky, které soutěží na trzích, na nichž dochází ke spolupráci, nebudou mít pravděpodobně omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, jestliže *dohoda o výrobě povede k novému trhu*,¹⁵⁸ tj. pokud dohoda umožňuje, aby strany zavedly nový výrobek, který by jinak na základě objektivních faktorů strany nebyly schopny zavést (například kvůli technickým kapacitám stran).
228. Není pravděpodobné, že dohody o výrobě povedou k přímému omezení hospodářské soutěže mezi stranami, tajně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž, pokud *strany dohody nemají tržní sílu na trhu*, na němž je posuzováno omezení hospodářské soutěže. Je to pouze tržní síla, která stranám dohody 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.

3.3.3.1. Tržní síla

229. Výchozím bodem analýzy tržní síly je a) individuální a společný podíl stran na trhu. Po něm obvykle následuje b) poměr koncentrace a počet účastníků trhu, c) dynamické faktory, jako možný vstup a měnící se podíly na trhu, jakož i d) další faktory důležité pro posouzení tržní síly.
- a) Podíly na trhu
230. Není pravděpodobné, že by podniky měly tržní sílu pod určitou úrovní podílu na trhu.
231. **Nařízení o blokové výjimce pro specializaci.** Práh podílu na trhu v rámci nařízení o blokové výjimce pro specializaci je stanoven na 20 %. Na specializační dohody¹⁵⁹ se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci, pokud jsou uzavřeny mezi

¹⁵⁸ Pro účely této kapitoly je třeba pojem „nový trh“ chápat v širším smyslu než v kontextu dohod o výzkumu a vývoji, na které se vztahuje kapitola 2 (viz např. bod 60).

¹⁵⁹ Ustanovení čl. 1 odst. 1 nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

stranami, jejichž společný podíl na relevantním trhu nebo trzích nepřesahuje 20 %, za předpokladu, že jsou splněny ostatní podmínky pro použití nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

232. **Bezpečný přístav.** U horizontálních subdodavatelských smluv, které nespádají do definice specializační dohody podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci (čl. 1 odst. 1 písm. a)), je ve většině případů nepravděpodobné, že by existovala tržní síla, pokud společný podíl stran dohody nepřesahuje 20 %. V každém případě horizontální subdodavatelské smlouvy, u nichž společný podíl stran na trhu nepřesahuje 20 %, pravděpodobně splňují podmínky čl. 101 odst. 3.

233. **Podíl na trhu přesahující 20 %.** Pokud však společný podíl stran na trhu přesáhne 20 %, je nutno analyzovat omezující důsledky. Celkově je riziko, že dohoda o výrobě může zvýšit motivaci stran dohody ke zvýšení cen (a/nebo snížení jakosti a sortimentu), tím pravděpodobnější, čím vyšší je společný podíl stran na trhu.

b) Poměr koncentrace trhu

234. Dohoda o výrobě na koncentrovaném trhu obvykle s větší pravděpodobností povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž než na trhu, který není koncentrovaný. Dohoda o výrobě může na koncentrovaném trhu zvýšit riziko tajně dohodnutého výsledku i tehdy, mají-li strany pouze nevelký společný podíl na trhu.

235. Společný podíl stran na trhu mírně vyšší než 20 % však nutně neznamená vysoce koncentrovaný trh. Na trhu s mírnou koncentrací může existovat společný podíl stran na trhu, jenž je mírně vyšší než 20 %.

c) Dynamické faktory

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

d) Další faktory důležité pro posouzení tržní síly

237. Pro posouzení tržní síly stran je rovněž důležitý počet a intenzita vazeb (například jiné dohody o spolupráci) mezi konkurenty na daném trhu.

238. V případech, kdy podnik 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 mimoto potenciálně zvýšit tržní sílu zavedeného hospodářského subjektu. To může vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, je-li: a) skutečná hospodářská soutěž na trhu zavedeného hospodářského subjektu již nyní slabá a b) hrozba nového vstupu je hlavním zdrojem konkurenčního tlaku.

3.3.3.2. Přímé omezení hospodářské soutěže mezi stranami

239. Hospodářská soutěž mezi stranami dohody o výrobě může být přímo omezena různými způsoby. Například:

a) 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.

- b) 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 důsledkům pro hospodářskou soutěž.
 - c) Společný podnik, který stranám dohody o výrobě účtuje vyšší vnitropodnikové ceny, by zvýšil náklady stran na vstupy, což by mohlo vést k vyšším cenám na navazujícím trhu. V reakci mohou konkurenti toto využít k zvýšení svých cen za účelem dosažení vyššího zisku, což přispívá k růstu cen na relevantním trhu.
240. V některých odvětvích, v nichž je výroba hlavní ekonomickou činností, může navíc i samotná dohoda o výrobě vyloučit hlavní parametry hospodářské soutěže, a tím přímo omezit hospodářskou soutěž mezi stranami dohod.
- 3.3.3.3. Tajně dohodnutý výsledek a uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž
241. Pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku závisí na tržní síle stran (viz oddíl 3.3.3.1) a rovněž na vlastnostech relevantního trhu. Tajně dohodnutý výsledek může vyplývat především (avšak nejen) ze shodnosti nákladů nebo z výměny informací na základě dohody o výrobě.
242. Dohoda o výrobě může rovněž vést k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž: a) zvýšením tržní síly podniků; nebo b) zvýšením shodností jejich nákladů; nebo c) pokud zahrnuje výměnu obchodně citlivých informací.
- a) Shodnost nákladů
243. Dohoda o výrobě mezi stranami s tržní silou může mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, pokud zvyšuje shodnost jejich nákladů na úroveň, jež jim umožňuje uzavírat tajné dohody (například dohody o cenách či jiných parametrech hospodářské soutěže) nebo uzavřít vedlejší trh třetím stranám.
244. Shodností nákladů se rozumí část variabilních nákladů, které mají strany společné. Příslušnými náklady jsou variabilní náklady výrobku, ohledně něhož strany dohody o výrobě soutěží.
245. Dohoda o výrobě povede s větší pravděpodobností k tajně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu, pokud před existencí dohody již strany měly vysoký podíl variabilních nákladů společný, jelikož dodatečné zvýšení způsobené výrobními náklady výrobků, jichž se dohoda týká, může vychýlit rovnováhu směrem k tajně dohodnutému výsledku. V opačném případě, i když je původní úroveň shodnosti nákladů nízká, i když přírůstek (způsobený výrobními náklady výrobků podle dohody) je velký, může být riziko tajně dohodnutého výsledku nebo uzavření trhu vysoké.
246. Shodnost nákladů zvyšuje riziko tajně dohodnutého výsledku nebo uzavření trhu pouze tehdy, představují-li výrobní náklady velkou část dotyčných variabilních nákladů.
- a) Scénář, podle něhož může shodnost nákladů vést k tajně 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 poté rozdělen mezi strany prostřednictvím společného podniku.

- b) Shodnost nákladů obdobně zvyšuje rizika uzavření trhu narušujícího hospodářskou soutěž v případě horizontální subdodavatelské smlouvy, kdy vstup, který zhotovitel pořizuje od subdodavatele, představuje vysoký podíl variabilních nákladů konečného výrobku, s nímž strany soutěží.
247. Shodnost nákladů však s menší pravděpodobností zvyšuje riziko tajně dohodnutého výsledku, kdy se spolupráce týká výrobků, které vyžadují nákladné obchodní využití; například nové nebo heterogenní výrobky, u nichž je nutný nákladný marketing nebo vysoké dopravní náklady.
- b) Výměny informací
248. Dohoda o výrobě může vyvolat omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, pokud zahrnuje výměnu obchodně strategických informací, což může vést k tajně dohodnutému výsledku nebo uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž.
249. To, zda výměna informací v rámci dohody o výrobě pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, je nutno posoudit podle pokynů uvedených v kapitole 6 těchto pokynů. Případné negativní důsledky vyplývající z těchto výměn informací nebudou posouzeny samostatně, nýbrž na základě celkových důsledků dohody o výrobě.
250. Dohoda o výrobě by s větší pravděpodobností splňovala kritéria čl. 101 odst. 3, jestliže výměna informací nepřesahuje sdílení údajů, které jsou nezbytné pro výrobu zboží, jež je předmětem dohody, i když má výměna informací omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. V tomto případě růst efektivnosti plynoucí ze společné výroby pravděpodobně převáží omezující důsledky koordinace chování stran.
251. Dohoda o výrobě by s menší pravděpodobností splňovala kritéria čl. 101 odst. 3, pokud by výměna informací překračovala to, co je nezbytné pro společnou výrobu, například výměna informací souvisejících s cenami a prodejem.

3.4. Dohody, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci

252. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci zavádí za určitých podmínek bezpečný přístav pro určité dohody o výrobě, které se označují jako „specializační dohody“.
253. Výhody výjimky zavedené nařízením o blokové výjimce pro specializaci jsou omezeny na specializační dohody, u kterých se lze s dostatečnou jistotou domnívat, že splňují podmínky uvedené v čl. 101 odst. 3.

3.4.1. Specializační dohody

254. Specializační dohody zahrnují následující typy horizontálních dohod o výrobě: jednostranné specializační dohody, reciproční specializační dohody a dohody o společné výrobě a týkají se výroby zboží nebo přípravy služeb.
255. **Jednostranné specializační dohody.** Klíčovými prvky těchto dohod, jak jsou definovány v čl. 1 odst. 1 písm. a) bodě i) nařízení o blokové výjimce pro specializaci, jsou:
- a) zahrnují dvě nebo více stran; a
 - b) strany dohod již působí na stejném trhu výrobku; a
 - c) dohoda se týká stejných výrobků; a

- d) strana nebo strany se zavazují zcela nebo částečně zastavit výrobu nebo zdržet se výroby určitých výrobků a nakupovat tyto výrobky od druhé strany nebo ostatních stran; a
 - e) jiná strana nebo strany se zavazují vyrábět a dodávat tyto výrobky druhé straně nebo stranám, které jejich výrobu zastaví nebo se jejich výroby zdrží.
256. Definice jednostranných specializačních dohod nevyžaduje: i) strany působící na stejném zeměpisném trhu; nebo ii) stranu nebo strany, která (které) zastaví výrobu určitých výrobků nebo se zdrží jejich výroby, aby snížila (snížily) kapacitu (např. prodej továren, uzavření výrobních linek atd.), stačí, když sníží objem své výroby.
257. **Reciproční specializační dohody.** Klíčovými prvky těchto dohod, jak jsou definovány v čl. 1 odst. 1 písm. a) bodě ii) nařízení o blokové výjimce pro specializaci, jsou:
- a) zahrnují dvě nebo více stran; a
 - b) strany dohod již působí na stejném trhu výrobku; a
 - c) dohoda se týká různých výrobků; a
 - d) dvě nebo více stran se na recipročním základě zavazují zcela nebo částečně zastavit výrobu nebo zdržet se výroby určitých, ale různých výrobků a nakupovat tyto výrobky od ostatních stran; a
 - e) tyto ostatní strany se zavazují vyrábět a dodávat tyto výrobky stranám, které jejich výrobu zastaví nebo se jejich výroby zdrží.
258. Definice recipročních specializačních dohod nevyžaduje: i) strany působící na stejném zeměpisném trhu nebo ii) strany, které zastaví výrobu určitých, ale různých výrobků nebo se zdrží jejich výroby, aby snížily kapacitu (např. prodej továren, uzavření výrobních linek atd.), stačí, když sníží objem své výroby.
259. **Dohody o společné výrobě.** Klíčovými prvky těchto dohod, jak jsou definovány v čl. 1 odst. 1 písm. a) bodě iii) nařízení o blokové výjimce pro specializaci, jsou:
- a) zahrnují dvě nebo více stran; a
 - b) strany vyrábějí určité výrobky společně (viz oddíl 3.4.3).
260. Definice dohod o společné výrobě nevyžaduje: i) strany působící na stejném trhu výrobku; nebo ii) stranu nebo strany, která (které) zastaví výrobu jakýchkoli výrobků nebo se zdrží jejich výroby.

3.4.2. Další ustanovení ve specializačních dohodách

261. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci rovněž vyjímá některá ustanovení, která mohou být součástí specializačních dohod.
262. **Ustanovení o postoupení nebo udělení licence ohledně práv duševního vlastnictví jedné nebo více stranám** (čl. 2 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro specializaci). Na tato ustanovení se vztahuje výjimka podle článku 2 nařízení o blokové výjimce pro specializaci, pokud splňují dvě kumulativní podmínky:
- a) nepředstavují základní předmět specializační dohody; a
 - b) přímo se jí týkají a jsou nezbytná pro její provádění.
263. **Ustanovení o dodavatelských a nákupních závazcích** (čl. 2 odst. 4 a 11. bod odůvodnění nařízení o blokové výjimce pro specializaci). Nařízení o blokové

výjimce pro specializaci stanoví, že jednostranné a reciproční specializační dohody budou vyňaty pouze v případě, že stanoví dodavatelské a nákupní závazky. V takovém případě mohou být tyto závazky výhradní nebo nevýhradní (11. bod odůvodnění nařízení o blokové výjimce pro specializaci).

264. Pokud jde o závazky výhradních dodávek nebo výhradního nákupu, čl. 2 odst. 4 nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanoví, že výjimka se použije na specializační dohody, kterými strany přijímají závazek výhradních dodávek nebo výhradního nákupu.

a) Závazkem výhradních dodávek, jak je definován v čl. 1 odst. 1 písm. j) nařízení o blokové výjimce pro specializaci, se rozumí závazek nedodávat výrobky specializace (definované v čl. 1 odst. 1 písm. c) nařízení o blokové výjimce pro specializaci) jinému konkurenčnímu podniku s výjimkou podniku nebo podniků, které jsou stranami dohody. Závazek výhradních dodávek proto nebrání stranám dodávat výrobky specializace třetím stranám, které nejsou konkurenčními podniky.

b) Závazkem výhradního nákupu, jak je definován v čl. 1 odst. 1 písm. k) nařízení o blokové výjimce pro specializaci, se rozumí závazek nakupovat výrobky specializace pouze od strany nebo stran dohody.

265. Na ostatní ustanovení obsažená ve specializačních dohodách, která představují dodatečná omezení, se rovněž vztahuje výjimka stanovená v článku 2 nařízení o blokové výjimce pro specializaci, pokud jsou splněny podmínky stanovené v judikatuře Unie¹⁶⁰.

3.4.3. Společná distribuce a pojem „společně“ podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci

266. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci definuje v souvislosti s distribucí slovo „společně“. Společná distribuce může být součástí specializační dohody a může se na ni vztahovat výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci, pokud jsou distribuční činnosti prováděny jedním z těchto dvou způsobů:

a) distribuci provádí společný tým, organizace nebo podnik; nebo

b) distribuci zajišťuje třetí strana, která splňuje tři kumulativní podmínky:

i) je jmenována společně stranami specializační dohody; a

ii) je jmenována na výhradním nebo nevýhradním základě; a

iii) není skutečným ani potenciálním konkurentem stran specializační dohody.

267. Výjimka stanovená v nařízení o blokové výjimce pro specializaci se použije¹⁶¹ také na specializační dohody, když strany a) provádějí společnou distribuci výrobků specializace a b) neprodávají je nezávisle.

¹⁶⁰ Rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, MasterCard v. Komise, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89; rozsudek Soudního dvora ze dne 11. července 1985, Remia a další v. Komise, 42/84, EU:C:1985:327, body 19 až 20; rozsudek Soudního dvora ze dne 28. ledna 1986, Pronuptia, C-161/84, EU:C:1986:41, body 15 až 17; rozsudek Soudního dvora ze dne 15. prosince 1994, DLG, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 35, a rozsudek Soudního dvora ze dne 12. prosince 1995, Oude Luttikhuis a další, C-399/93, EU:C:1995:434, body 12 až 15.

¹⁶¹ Ustanovení čl. 2 odst. 4 písm. b) a čl. 1 odst. 1 písm. l) nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

268. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci používá pojem „společně“ také v definici „dohod o společné výrobě“ (čl. 1 odst. 1 písm. a) bod iii) nařízení o blokové výjimce pro specializaci). Pojem „společně“ však není v souvislosti s výrobou definován. Podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci může mít proto společná výroba jakoukoli formu.

3.4.4. *Služby podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci*

269. Specializační dohody, na které se vztahuje výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci, se mohou týkat také přípravy služeb. Přípravou služeb se rozumí činnosti, které předcházejí poskytování služeb zákazníkům (čl. 1 odst. 1 písm. e) nařízení o blokové výjimce). Za dohodu v oblasti přípravy služeb lze považovat například specializační dohodu na vytvoření platformy, jejímž prostřednictvím bude služba poskytována.
270. Jak je však vysvětleno v 9. bodě odůvodnění nařízení o blokové výjimce pro specializaci, poskytování služeb nespadá do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci, s výjimkou distribuce, při níž strany poskytují služby připravené podle specializační dohody.

3.4.5. *Konkurenční podniky: skuteční nebo potenciální konkurenti*

271. Podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci (čl. 1 odst. 1 písm. i)) by se za konkurenční podniky považovali: a) skuteční konkurenti, působí-li na stejném relevantním trhu; nebo b) potenciální konkurenti, pokud by v případě, že neexistuje dohoda o výrobě, reálně a nejen pouze hypoteticky, pravděpodobně vynaložili nejpozději do tří let další potřebné investice nebo jiné nezbytné náklady, aby vstoupili na relevantní trh.
272. Potenciální hospodářská soutěž musí být posuzována realisticky. Například o stranách nelze tvrdit, že jsou potenciálními konkurenty jen proto, že jim specializační dohoda umožní provádět určité výrobní činnosti. Rozhodující otázkou je, zda k tomu má každá strana nezávisle nezbytné prostředky.

3.4.6. *Práh podílu na trhu a doba trvání výjimky*

3.4.6.1. Práh podílu na trhu

273. Podle článku 3 nařízení o blokové výjimce pro specializaci se na specializační dohody vztahuje výjimka, pokud jsou splněny následující prahy podílu na trhu:
- a) společný podíl stran na relevantním trhu nebo trzích, kterých se specializační dohoda týká, nepřesahuje 20 %, pokud jsou splněny ostatní podmínky pro udělení výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci;
 - b) v případě výrobků specializace ve formě přechodných výrobků, jež jedna nebo více stran zcela nebo částečně využívá interně k výrobě navazujících výrobků, které strany rovněž prodávají, je udělení výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci podmíněno tím, že:
 - i) společný podíl stran na relevantním trhu (relevantních trzích), na který (které) výrobek specializace patří, nepřesahuje 20 %; a
 - ii) společný podíl stran na relevantním trhu (relevantních trzích), na který (které) navazující výrobky patří, nepřesahuje 20 %. Podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci je „navazující výrobek“ definován jako výrobek, pro který je výrobek specializace využíván jednou nebo

více stranami jako vstup a který je těmito stranami prodáván na trhu (čl. 1 odst. 1 písm. g)).

3.4.6.2. Výpočet podílů na trhu

274. Podle článku 4 nařízení o blokové výjimce pro specializaci se podíly na trhu vypočítají na základě údajů týkajících se předchozího kalendářního roku.
275. U některých trhů může být nutné vypočítat podíly na trhu na základě průměru podílů stran na trhu za tři předchozí kalendářní roky. To může být relevantní například v případě trhů, na nichž probíhají nabídková řízení, kde se podíly na trhu mohou mezi jednotlivými roky výrazně měnit (např. z 0 % na 100 %) v závislosti na tom, zda byla strana v nabídkovém řízení úspěšná či nikoli. Může to být relevantní i pro trhy, které jsou charakterizovány velkými, jednorázovými objednávkami, pro které nemusí být podíl na trhu v předchozím kalendářním roce reprezentativní, například pokud v předchozím kalendářním roce k žádné velké objednávce nedošlo. Další situací, kdy může být nutné vypočítat podíly na trhu na základě průměru tří předchozích kalendářních let, je situace, kdy v kalendářním roce předcházejícím dohodě o spolupráci dojde k nabídkovému nebo poptávkovému šoku.
276. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanoví, že podíly na trhu se vypočítají na základě hodnoty prodejů. Pokud nejsou údaje o prodeji k dispozici, lze ke stanovení podílu jednotlivých stran na trhu použít odhady odvozené od jiných spolehlivých informací o trhu včetně objemů prodeje na trhu.
277. Pro účely nařízení o blokové výjimce pro specializaci zahrnují pojmy „podnik“ a „strana“ i jejich „spojené podniky“, jak jsou definovány v čl. 1 odst. 2. Podle čl. 4 odst. 3 nařízení o blokové výjimce pro specializaci se podíl na trhu, který mají strany specializační dohody a jejich spojené podniky, rozdělí stejným dílem mezi podniky mající tato práva nebo pravomoci:
- a) pravomoc přímo nebo nepřímo vykonávat více než polovinu hlasovacích práv;
 - b) pravomoc přímo nebo nepřímo jmenovat více než polovinu členů dozorčí rady, představenstva nebo orgánů právně zastupujících podnik; nebo
 - c) právo přímo nebo nepřímo řídit záležitosti podniku.

3.4.6.3. Doba trvání výjimky

278. Výjimka podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci nemá konkrétní dobu trvání. Výjimka platí po dobu trvání specializační dohody, pokud jsou splněny prahy podílu na trhu.
279. Nařízení o blokové výjimce pro specializaci předpokládá, že pokud společný podíl stran vzroste nad 20 % alespoň na jednom z trhů dotčených specializační dohodou, použije se výjimka i nadále po období dvou po sobě následujících kalendářních let od roku, kdy byl práh 20 % překročen poprvé.

3.4.7. Tvrdá omezení v nařízení o blokové výjimce pro specializaci

3.4.7.1. Tvrdá omezení

280. Článek 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci obsahuje seznam tvrdých omezení. Tato omezení jsou považována za závažná omezení hospodářské soutěže, která by měla být ve většině případů zakázána, protože poškozují trh a spotřebitele. Specializační dohody, které obsahují jedno nebo více tvrdých omezení, jsou jako

celek vyloučeny z působnosti výjimky stanovené nařízením o blokové výjimce pro specializaci.

281. Tvrdá omezení uvedená v článku 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci lze rozdělit do těchto kategorií:

- a) stanovení cen při prodeji výrobků specializace třetím stranám;
- b) omezení výroby nebo prodeje; a
- c) rozdělení trhů nebo zákazníků.

282. Takových omezení lze dosáhnout a) přímo nebo nepřímo a b) samostatně nebo v kombinaci s jinými faktory pod kontrolou stran specializační dohody.

3.4.7.2. Výjimky

283. Článek 5 nařízení o blokové výjimce pro specializaci obsahuje také několik výjimek z tvrdých omezení. Na specializační dohody, které obsahují tato ustanovení, se přesto může výjimka vztahovat, pokud jsou splněny ostatní podmínky pro udělení výjimky podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci.

- a) Stanovení cen: v rámci společné distribuce umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanovit ceny účtované přímým zákazníkům (čl. 5 odst. 1 druhý pododstavec).
- b) Omezení výroby nebo prodeje:
 - i) v souvislosti s jednostrannými nebo recipročními specializačními dohodami umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci ustanovení o dohodnutém množství výrobků, které i) strana nebo strany přestanou vyrábět nebo připravovat a/nebo které ii) strana nebo strany budou vyrábět nebo připravovat pro druhou stranu nebo strany (čl. 5 odst. 2 písm. a) druhý pododstavec);
 - ii) v souvislosti s dohodami o společné výrobě umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci ustanovení o stanovení kapacity a výrobního objemu stran týkající se výrobků specializace (čl. 5 odst. 2 písm. b) druhý pododstavec);
 - iii) v souvislosti s dohodami o společné distribuci umožňuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci ustanovení o stanovení prodejních cílů týkajících se výrobků specializace (čl. 5 odst. 2 písm. c) druhý pododstavec).

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

284. Články 6 a 7 nařízení o blokové výjimce pro specializaci stanoví, že Komise a vnitrostátní orgány pro hospodářskou soutěž mohou odejmout výhodu vyplývající z nařízení o blokové výjimce pro specializaci podle čl. 29 odst. 1 a čl. 29 odst. 2 nařízení (ES) č. 1/2003, zejména pokud:

- a) je relevantní trh velmi koncentrovaný; a
- b) hospodářská soutěž je již slabá především z důvodu i) postavení ostatních účastníků na trhu nebo ii) vazeb mezi ostatními účastníky trhu vytvořených na základě paralelních specializačních dohod.

285. Pokyny stanovené pro odnětí výhod vyplývajících z nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj se vztahují i na odnětí výhod z nařízení o blokové výjimce pro specializaci (viz oddíl 2.7 těchto pokynů).

3.5. Posouzení podle čl. 101 odst. 3 dohod o výrobě, které nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci

286. Nepředpokládá se, že dohody o výrobě, které nespádají do oblasti působnosti nařízení o blokové výjimce pro specializaci, spadají do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1 nebo nesplňují podmínky čl. 101 odst. 3. Tyto dohody o výrobě vyžadují individuální posouzení.
287. Individuální posouzení těchto dohod o výrobě začíná otázkou, zda by dohoda omezila hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1¹⁶². Pokud ano, podniky by musely posoudit, zda dohoda o výrobě splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

3.5.1. Růst efektivnosti

288. Dohody o výrobě mohou zajistit růst efektivnosti tím, že:
- a) umožňují podnikům ušetřit náklady, které by jinak vynakládaly dvakrát;
 - b) pomáhají podnikům zvýšit jakost výrobků, spojí-li své doplňující se odbornosti a know-how;
 - c) umožňují podnikům větší rozmanitost výrobků, kterou by si jinak nemohly dovolit nebo by jí nebyly schopny dosáhnout;
 - d) umožňují podnikům zdokonalit výrobní technologie nebo uvést na trh nové výrobky (například udržitelné výrobky), které by jinak nebyly schopny vyrobit (například kvůli technickým možnostem stran);
 - e) motivují podniky a umožňují jim, aby přizpůsobily své výrobní kapacity náhlému nárůstu poptávky nebo poklesu nabídky určitých výrobků, což by vedlo k riziku jejich nedostatku;
 - f) řeší nedostatky a narušení dodavatelského řetězce v kritických odvětvích hospodářství, což stranám umožní snížit závislost na příliš omezeném počtu dodavatelů některých výrobků, služeb a technologií;
 - g) umožňují podnikům vyrábět s nižšími náklady, pokud jim spolupráce umožňuje zvýšit výrobu, při níž mezní náklady klesají s objemem výroby, tj. úspory z rozsahu; a
 - h) zajišťují úspory nákladů prostřednictvím úspor ze sortimentu, pokud stranám umožňují zvýšit počet různých druhů výrobků.
289. Tento růst efektivnosti může přispět k vyšší odolnosti vnitřního trhu.

3.5.2. Nezbytnost

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

¹⁶² Oddíl 2.3 těchto pokynů.

3.5.3. Přenesení na spotřebitele

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

3.5.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

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

3.6. Dohody o sdílení mobilní infrastruktury

296. V tomto oddíle Komise poskytuje pokyny ke specifickému typu dohody o výrobě týkající se mobilní infrastruktury – dohody o sdílení mobilní infrastruktury¹⁶³. Sítě pro připojení jsou základem digitální ekonomiky a společnosti a mají význam prakticky pro všechny podniky a spotřebitele. Operátoři mobilních sítí často spolupracují, aby zvýšili nákladovou efektivnost zavádění svých sítí¹⁶⁴.
297. Dohody o sdílení mobilní infrastruktury jsou příkladem specializačních dohod, které se týkají společné přípravy služeb. V dohodách o sdílení mobilní infrastruktury se operátoři mobilních sítí zavazují sdílet některé prvky infrastruktury. To může zahrnovat sdílení jejich základní infrastruktury, jako jsou stožáry, rozvodové skříně, antény nebo zdroje napájení („pasivní sdílení“ nebo „sdílení lokality“). Operátoři mobilních sítí mohou rovněž sdílet zařízení rádiové přístupové sítě v lokalitách, jako

¹⁶³ Je třeba poznamenat, že pojem „mobilní infrastruktura“ v tomto oddíle se týká využití infrastruktury nejen pro mobilní služby, jako je mobilní širokopásmové připojení, ale také pro poskytování bezdrátového přístupu k pevnému místu, jako je pevný bezdrátový přístup, který se používá jako alternativa kabelového připojení.

¹⁶⁴ Regulační rámec v oblasti elektronických komunikací stanoví možnosti sdílení mobilní infrastruktury za určitých velmi specifických okolností. To může platit například pro řídkěji osídlené oblasti, kde nelze provést replikaci a existuje riziko, že koncoví uživatelé nebudou mít k digitálnímu připojení přístup. Viz podmínky stanovené v čl. 61 odst. 4 směrnice (EU) 2018/1972 ze dne 11. prosince 2018, kterou se stanoví evropský kodex pro elektronické komunikace, podle kterého členské státy zajistí, aby jejich příslušné orgány měly pravomoc uložit podnikům povinnosti související se sdílením pasivní infrastruktury nebo povinnosti uzavírat lokalizované dohody o přístupu k roamingu, jakož i výjimečně aktivní sdílení. Viz rovněž doporučení Komise o společném souboru nástrojů Unie pro snížení nákladů na budování vysokokapacitních sítí a zajištění včasného a investičně příznivého přístupu k rádiovému spektru 5G, aby se posílilo připojení na podporu hospodářského oživení po krizi související s onemocněním COVID-19 v Unii.

jsou základnové stanice nebo řídicí uzly („aktivní sdílení rádiové přístupové sítě“) nebo jejich spektrum, například kmitočtová pásma („sdílení spektra“)¹⁶⁵.

298. Komise uznává potenciální přínosy dohod o sdílení mobilní infrastruktury vyplývající ze snížení nákladů nebo zlepšení kvality. Snížení nákladů, například v souvislosti se zaváděním a údržbou, může být pro spotřebitele přínosem v podobě nižších cen. Lepší kvalita služeb nebo širší nabídka výrobků a služeb může vyplývat například z rychlejšího zavádění nových sítí a technologií, širšího pokrytí nebo hustší sítě. Sdílení mobilní infrastruktury může rovněž umožnit vznik hospodářské soutěže, která by jinak neexistovala¹⁶⁶. Komise rovněž obecně shledala, že operátoři mobilních sítí mohou těžit z velkých účinných sítí tím, že uzavřou dohody o sdílení mobilní infrastruktury, aniž by bylo nutné provádět konsolidaci prostřednictvím spojování.
299. Komise se domnívá, že dohody o sdílení mobilní infrastruktury, včetně možného sdílení spektra, by v zásadě nebyly omezováním hospodářské soutěže z hlediska účelu ve smyslu čl. 101 odst. 1, pokud neslouží jako nástroj pro zapojení do kartelu.
300. Dohody o sdílení mobilní infrastruktury však mohou omezující důsledky pro hospodářskou soutěž vyvolat. Mohou omezit hospodářskou soutěž v oblasti infrastruktury, ke které by došlo bez dohody¹⁶⁷. Snížená hospodářská soutěž v oblasti infrastruktury může následně omezit hospodářskou soutěž na velkoobchodní i maloobchodní úrovni. Je to proto, že omezenější hospodářská soutěž na úrovni infrastruktury může ovlivnit parametry, jako je počet a umístění lokalit, načasování zavádění lokalit, jakož i množství kapacity instalované v každé lokalitě, což může mít vliv na kvalitu služeb a ceny.
301. Dohody o sdílení mobilní infrastruktury mohou také ve skutečnosti omezit nezávislost rozhodování stran a jejich schopnost a motivaci zapojit se do vzájemné soutěže v oblasti infrastruktury. Důvodem mohou být například některé technické,¹⁶⁸ smluvní nebo finanční podmínky dohody¹⁶⁹. Výměny informací mezi stranami mohou být problematické i z hlediska hospodářské soutěže, zejména pokud přesahují rámec toho, co je nezbytně nutné pro fungování dohody o sdílení mobilní infrastruktury.

¹⁶⁵ Kromě sdílení části sítě rádiové přístupové sítě mohou operátoři mobilních sítí sdílet také některé uzly svých páteřních sítí, jako jsou mobilní ústředny a mobilní řídicí subjekty.

¹⁶⁶ Sdílení mobilní infrastruktury může například umožnit hospodářskou soutěž na maloobchodní úrovni, která by bez dohody neexistovala. Viz obdobně rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 2. května 2006, O2 (Germany) v. Komise, T-328/03, EU:T:2006:116, body 77 až 79. Tento rozsudek se týká dohod o národním roamingu, nicméně zásady lze obdobně použít i na dohody o sdílení mobilní infrastruktury.

¹⁶⁷ Měly by se zvážet důsledky dohody a k tomu, aby se na ni vztahoval zákaz, je nutné zjistit, že jsou přítomny tyto faktory, které ukazují, že hospodářská soutěž byla skutečně ve značném rozsahu vyloučena, omezena nebo narušena. Předmětnou hospodářskou soutěž je třeba chápat v kontextu, v jakém by k ní došlo v případě neexistence sporné dohody; o zásahu do hospodářské soutěže lze pochybovat zejména tehdy, pokud se dohoda jeví jako skutečně nezbytná pro proniknutí podniku do nové oblasti. Viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 2. května 2006, T-328/03, O2 (Germany) v. Komise, EU:T:2006:116, bod 68.

¹⁶⁸ Dohody o sdílení mobilní infrastruktury by mohly vést k situacím, kdy jedna strana zadržuje druhou stranu. Strana například nemůže zavést určitou technologii v oblasti obsluhované druhou stranou.

¹⁶⁹ Například v případě geografického rozdělení, kdy je modernizace sítě účtována jednou stranou druhé straně za cenu, která je vyšší než základní přírůstkové náklady.

302. Ačkoli posouzení hospodářské soutěže podle článku 101 musí být vždy provedeno v každém jednotlivém případě¹⁷⁰, lze jako vodítko pro provedení takového posouzení různých typů dohod o sdílení mobilní infrastruktury uvést obecné zásady:
- a) je nepravděpodobné, že by pasivní sdílení vyvolalo omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, pokud si operátoři sítí zachovají značnou míru nezávislosti a flexibility při určování své obchodní strategie, vlastností svých služeb a investic do sítí;
 - b) dohody o aktivním sdílení rádiové přístupové sítě mohou s větší pravděpodobností vyvolat omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. Je to proto, že ve srovnání s pasivním sdílením aktivní sdílení rádiové přístupové sítě pravděpodobně zahrnuje rozsáhlejší spolupráci na síťových prvcích, které pravděpodobně ovlivní nejen pokrytí, ale také nezávislé rozmístění kapacity;
 - c) dohody o sdílení spektra (označované také jako „sdružování spektra“) představují dalekosáhlejší spolupráci a mohou ještě více omezit schopnost stran rozlišit své maloobchodní a/nebo velkoobchodní nabídky a přímo omezit hospodářskou soutěž mezi nimi¹⁷¹. Příslušné orgány sice nesmí bránit sdílení rádiového spektra v podmínkách spojených s právy na užívání rádiového spektra,¹⁷² tyto dohody je však třeba obezřetně zkoumat podle článku 101¹⁷³.
303. Při posuzování, zda dohoda o sdílení mobilní infrastruktury může mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, je důležitá celá řada faktorů, včetně:
- a) typu a hloubky sdílení (včetně míry nezávislosti, kterou si operátoři sítí zachovávají);¹⁷⁴

¹⁷⁰ Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 2. května 2006, T-328/03, O2 (Germany) v. Komise, ECLI: EU:T:2006:116, body 65 až 71.

¹⁷¹ Je třeba poznamenat, že pojem „sdílení spektra“ se v tomto oddíle týká pouze typu dohody o sdílení infrastruktury, v níž dva nebo více operátorů mobilních sítí využívá jako sdílený zdroj („sdružování“) své příslušné držby spektra v jednom nebo více pásmech spektra. Úvahy týkající se sdílení spektra se však nedotýkají jiných typů sdílení spektra, například mezi nekonkurenty (včetně operátorů mobilních sítí a operátorů jiných než mobilních sítí), kteří dynamicky využívají stejná pásma spektra, čímž se podporuje účinné využívání tohoto vzácného zdroje a nové příležitosti pro zavádění 5G. Pojem „sdílení spektra“ v tomto oddíle by navíc neměl být zaměňován s takzvaným „dynamickým sdílením spektra“, což je technologie, která umožňuje dynamické přidělování kapacitních zdrojů mobilního operátora určitému pásmu spektra, aby bylo možné v tomto pásmu spektra současně provozovat více generací mobilních technologií, například 3G, 4G a 5G.

¹⁷² Viz ustanovení čl. 47 odst. 2 evropského kodexu pro elektronické komunikace, podle kterého příslušné orgány nesmí v podmínkách spojených s právy na užívání rádiového spektra sdílení rádiového spektra bránit. Dále mohou příslušné orgány při stanovení podmínek spojených s individuálními právy na užívání rádiového spektra stanovit následující možnosti: a) sdílení pasivní nebo aktivní infrastruktury; b) obchodní dohody o přístupu k roamingu; c) společné zavádění infrastruktur pro poskytování sítí nebo služeb využívajících rádiové spektrum.

¹⁷³ Například dohoda o sdílení mobilní infrastruktury mezi dvěma mobilními operátory, jejichž společný podíl na trhu stabilně dosahuje 90 % a kteří pokrývají celé území členského státu, všechny technologie (2G–5G) a sdílí spektrum, si vyžádá hloubkové šetření s pravděpodobně vysokou pravděpodobností zjištění omezujících důsledků pro trh, které v konečném důsledku poškodí spotřebitele. Za určitých okolností (například pokud je dohoda omezena pouze na řídice osídlené oblasti) však takové dohody nemusí mít tak omezující důsledky.

¹⁷⁴ Rozhodnutí Komise ze dne 16. července 2003, T-Mobile Deutschland/O2 Germany: Network Sharing Rahmenvertrag, COMP/38.369, bod 12; rozhodnutí Komise ze dne 30. dubna 2003, O2 UK Limited/T-Mobile UK Limited („dohoda o sdílení sítě ve Spojeném království“) (COMP/38.370), 11. bod odůvodnění.

- b) rozsahu sdílených služeb a sdílených technologií, doby trvání dohod a struktury zavedené dohodami;
- c) zeměpisného rozsahu a pokrytí trhu dohodou o sdílení mobilní infrastruktury (například pokrytí obyvatelstva a to, zda se dohoda týká hustě osídlených oblastí);¹⁷⁵
- d) struktury a vlastností trhu (podíly stran na trhu, množství spektra v držení stran, blízkost hospodářské soutěže mezi stranami, počet operátorů mimo dohodu a rozsah jimi vyvíjeného konkurenčního tlaku, překážky vstupu atd.).

304. I když to automaticky neznamená soulad s článkem 101, aby dohoda o sdílení mobilní infrastruktury mohla být *prima facie* považována za dohodu, která pravděpodobně nebude mít omezující důsledky podle článku 101, musela by splňovat alespoň následující podmínky:

- a) operátoři řídí a provozují svou vlastní pátevní síť a neexistují žádné technické, smluvní, finanční ani jiné překážky, které by jim bránily v individuálním/jednostranném zavádění infrastruktury, modernizaci a inovaci, pokud si to přejí;
- b) operátoři si zachovávají nezávislé maloobchodní a velkoobchodní operace (technická, obchodní a jiná rozhodovací nezávislost). To zahrnuje svobodu operátorů stanovovat ceny svých služeb, určovat parametry výrobků/balíčků, uplatňovat nezávislé strategie v oblasti spektra a rozlišovat své služby na základě kvality a dalších parametrů;
- c) operátoři si nevyměňují více informací, než je nezbytně nutné pro fungování sdílení mobilní infrastruktury, a byly zavedeny nezbytné překážky pro výměnu informací.

305. Nesoulad dohody o sdílení mobilní infrastruktury s těmito minimálními podmínkami naznačuje, že dohoda o sdílení mobilní infrastruktury bude pravděpodobně mít omezující důsledky podle článku 101.

3.7. Příklady

306. Přímé omezení hospodářské soutěže mezi stranami

Příklad č. 1

Situace: Společnosti A a B, dva dodavatelé výrobku X, se rozhodly uzavřít své stávající staré výrobní závody a postavit nový, větší a efektivnější výrobní závod provozovaný společným podnikem, který bude mít vyšší kapacitu, než byla celková kapacita starých výrobních závodů společností A a B. Konkurenti plně využívají kapacitu svých stávajících výrobních zařízení a neplánují žádné další rozšiřování. Společnosti A a B mají podíly na relevantním trhu výrobku X 20 % a 25 %. Trh je koncentrovaný, stagnující, v poslední době na něj nevstoupili žádní 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 porovnání s výrobou méně

¹⁷⁵ Viz společné stanovisko Sdružení evropských regulačních orgánů v oblasti elektronických komunikací (BEREC) ze dne 13. června 2019 ke sdílení mobilní infrastruktury, oddíl 4.2. Aktivní sdílení. Viz například rovněž rozhodnutí Komise ze dne 6. března 2020, Vodafone Italia/TIM/INWIT JV (M.9674) a doprovodná tisková zpráva: [Mergers: INWIT /Telecom Italia, Vodafone \(europa.eu\)](https://ec.europa.eu/competition/mergers/INWIT_Telecom_Italia_Vodafone_europa.eu).

důležitou ekonomickou činnost: náklady na uvedení na trh jsou nízké, jelikož výrobek X je homogenní a dobře zavedený a dopravní náklady nejsou hlavní hnací silou hospodářské soutěže.

Analýza: Na tento příklad se nevztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci, protože společný podíl stran na relevantním trhu výrobku X přesahuje 20 %. Proto by bylo nutné provést individuální posouzení dohody o výrobě.

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

Je proto pravděpodobné, že by společný výrobní podnik společností A a B vedl k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 na trhu výrobku X.

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

307. Tajně dohodnuté výsledky

Příklad č. 2

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

Analýza: Trh se vyznačuje velmi malým počtem účastníků s podobnými podíly a variabilními výrobními náklady. Spolupráce mezi společnostmi A a B vytvoří další vazbu na trhu, což fakticky zvýší koncentraci na trhu, jelikož by spojila společnost D se společnostmi A a B. Je pravděpodobné, že tato spolupráce zvýší riziko tajně dohodnutého výsledku, a tím pravděpodobně vyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Kritéria čl. 101 odst. 3 by mohla být splněna pouze v případě významného růstu efektivity, který bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. V tomto příkladu se to však vzhledem k homogenním vlastnostem výrobku Y a jednoduchosti jeho základní technologie jeví jako nepravděpodobné.

308. Uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž

Příklad č. 3

Situace: Společnosti A a B zřídily společný výrobní podnik meziprojektu X, který pokrývá celou jejich výrobu meziprojektu X. Meziprojekt X je klíčovým vstupem pro výrobu navazujícího výrobku Y a neexistuje žádný jiný výrobek, který by mohl být použit jako vstup. Výrobní náklady meziprojektu X představují 70 %

variabilních nákladů konečného výrobku Y, s nímž společnosti A a B soutěží na navazujícím trhu. Každá ze společností A a B má na trhu výrobku Y podíl 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 (pro vlastní potřebu) mají obě společnosti A a B podíl na trhu meziprojektu X ve výši 40 % (prodeje třetím stranám). 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 konkurentů. Tato dohoda zajišťuje úspory fixních nákladů v podobě snížení nákladů na ústředí, což vede k úsporám z rozsahu pro společný podnik.

Analýza: Na tento příklad se nevztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci, protože společný podíl stran na trhu meziprojektu X a na navazujícím trhu výrobku Y přesahuje 20 %. Proto by bylo nutné provést individuální posouzení dohody o výrobě.

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

309. Dohoda o výrobě jako rozdělení trhu

Příklad č. 4

Situace: Společnosti A a B vyrábějí každá výrobky X a Y, které vytvářejí dva samostatné trhy výrobků. 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 ve výrobě uzavřely společnosti A a B reciproční specializační dohodu, podle níž bude společnost A v budoucnu vyrábět pouze výrobek X a společnost B bude vyrábět pouze výrobek Y. Společnosti si nebudou vzájemně poskytovat křížové dodávky výrobku, takže společnost A prodává pouze výrobek X a společnost B prodává pouze výrobek Y. Strany tvrdí, že takováto specializace jim značným způsobem ušetří fixní náklady kvůli úsporám z rozsahu a že zaměření se pouze na jeden výrobek zlepší jejich výrobní technologie, což povede ke kvalitnějším výrobkům.

Analýza: Na tento příklad se nevztahuje nařízení o blokové výjimce pro specializaci, protože společný podíl stran na trhu výrobku X a na trhu výrobku Y přesahuje 20 %. Dohoda uzavřená mezi společnostmi A a B navíc nespadá do definice reciproční specializační dohody podle nařízení o blokové výjimce pro specializaci, neboť nedochází ke křížovým dodávkám (tj. neexistuje dohoda o nákupu výrobků X a Y od společností B a A v tomto pořadí, které se dohodly na jejich výrobě a dodávkách). Proto by bylo nutné provést individuální posouzení dohody o výrobě.

Co se týká důsledků pro hospodářskou soutěž na trhu, tato dohoda o výrobě rozděluje mezi strany trhy výrobků X a Y. Tato dohoda tudíž omezuje hospodářskou

soutěž z hlediska účelu. Jelikož udávaná efektivnost ve formě úspor fixních nákladů a zdokonalení výrobní technologie je spojena pouze s rozdělením trhu, pravděpodobně nepřeváží omezující důsledky dohody, a dohoda proto nebude splňovat kritéria čl. 101 odst. 3. V každém případě, pokud se společnost A nebo B domnívá, že by bylo efektivnější zaměřit se pouze na jeden výrobek, může jednoduše přijmout jednostranné rozhodnutí, že bude vyrábět pouze výrobek X nebo Y, aniž by se současně dohodla na tom, že se jiná společnost zaměří na příslušný druhý výrobek.

310. Výměna informací

Příklad č. 5

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

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

Analýza: Skutečnost, že si společnosti A a B – které jsou konkurenty – vyměňují části své výroby, sama o sobě nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže. Dohoda však rovněž stanoví výměnu informací 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 důsledky pro hospodářskou

soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, jelikož může vést k tajně dohodnutému výsledku. I když dohoda zajistí značný růst efektivnosti v podobě úspor nákladů obou stran, omezení hospodářské soutěže způsobené dohodou není k jejich dosažení nezbytně nutné. Strany by mohly podobných úspor nákladů dosáhnout sjednáním cenového vzorce, který nevyžaduje zveřejnění informací o výrobních a dopravních nákladech. Ve stávající podobě proto dohoda o výměně nesplňuje kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

4. DOHODY O NÁKUPU

4.1. Úvod

311. Tato kapitola se zaměřuje na dohody o společném nákupu výrobků více podniky. Společný nákup lze provádět prostřednictvím společně kontrolované společnosti, společnosti, v níž různé podniky drží malé podíly, družstva nebo družstva družstev, smluvního ujednání nebo ještě volnějších forem spolupráce, kdy například jeden kupující nebo vyjednavatel zastupuje skupinu kupujících (dále společně jen „ujednání o společném nákupu“).
312. Ujednání o společném nákupu se vyskytují v různých hospodářských odvětvích a jejich součástí je společně provádění nákupních činností. Mohou spočívat ve společném provádění nákupů jako takových. Může také jít pouze o společné vyjednávání o kupní ceně, některých prvcích ceny nebo jiných podmínkách, přičemž nákupy jako takové podle společně vyjednané ceny a podmínek provádějí jednotliví členové samostatně. Ujednání o společném nákupu může rovněž zahrnovat další činnosti, jako je společná distribuce, kontrola jakosti a skladování, čímž se zamezí dvojímu vynakládání nákladů na dodávky. V závislosti na odvětví může kupující výrobky spotřebovávat nebo je používat jako vstupy pro své vlastní činnosti (například energii nebo hnojiva). Také skupiny potenciálních nabyvatelů licencí mohou společně vyjednávat s poskytovateli licencí o licenčních smlouvách týkajících se patentů, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem, s cílem začlenit příslušnou technologii do svých výrobků (někdy se označují jako „skupiny pro vyjednávání o licencích“). V odvětví distribuce mohou kupující výrobky jednoduše dále prodávat (například rychloobrátkové spotřební zboží, spotřební elektroniku nebo jiné spotřební zboží). Posledně jmenované skupiny kupujících tvořené nezávislými maloobchodníky, maloobchodními řetězci nebo skupinami maloobchodníků se obvykle označují jako „maloobchodní aliance“¹⁷⁶.
313. Cílem ujednání o společném nákupu je obvykle vytvoření takové kupní síly vůči velkým dodavatelům, které by jednotliví členové ujednání o společném nákupu nedosáhli, kdyby jednali samostatně. Jejich hodnocení se proto zaměřuje především na nákupní trh, na němž ujednání o společném nákupu umožňuje svým členům kumulovat kupní sílu a vyjednávat s dodavateli nebo od nich nakupovat. Kupní síla ujednání o společném nákupu může vést k nižším cenám, větší rozmanitosti nebo lepší jakosti výrobků či služeb pro spotřebitele. Podniky mohou rovněž uzavírat ujednání o společném nákupu, pokud jim to umožňuje předcházet nedostatku nebo řešit přerušení výroby určitých výrobků, a vyhnout se tak přerušení dodavatelského

¹⁷⁶ Viz Colen, L., Bouamra-Mechemache, Z., Daskalova, V., Nes, K., Retail alliances in the agricultural and food supply chain, EUR 30206 EN, Evropská komise, 2020, ISBN 978-92-76-18585-7, doi:10.2760/33720, JRC120271.

řetězce. Kupní síla však může za určitých okolností také vyvolat obavy z narušení hospodářské soutěže, jak je uvedeno níže v části 4.2.3.

314. Ujednání o společném nákupu mohou zahrnovat jak horizontální, tak i vertikální dohody. V takových případech je nutná dvoustupňová analýza. Za prvé je nutno posoudit podle zásad popsaných v těchto pokynech horizontální dohody mezi konkurenčními podniky podílejícími se na společném nákupu nebo rozhodnutí přijatá sdružením podniků. Jestliže toto posouzení vede k závěru, že ujednání o společném nákupu nevyvolává obavy z narušení hospodářské soutěže, je nutné další posouzení pro přezkoumání příslušných vertikálních dohod mezi ujednáním o společném nákupu a jeho jednotlivými členy a mezi ujednáním o společném nákupu a dodavateli. Toto druhé posouzení se provede podle pravidel nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokynů k vertikálním omezením. Vertikální dohody, na které se toto nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení nevztahuje, se nepovažují předem za protiprávní, vyžadují však individuální posouzení.

4.2. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

4.2.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

315. Dohody o nákupu mohou vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž na předcházejícím nákupním a/nebo navazujícím prodejním trhu nebo trzích, jako jsou vyšší ceny, nižší objem výroby, jakost nebo rozmanitost výrobků nebo omezení inovací, rozdělování trhů či uzavření trhu, které narušuje hospodářskou soutěž.

4.2.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

316. Ujednání o společném nákupu obvykle nepředstavují omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, pokud se skutečně týkají společného nákupu, tj. pokud ujednání o společném nákupu zahrnuje kolektivní vyjednávání a uzavření dohody jménem svých členů s kterýmkoli dodavatelem o jedné nebo více obchodních podmínkách. Taková ujednání je třeba odlišit od kartelů kupujících, tj. dohod nebo jednání ve vzájemné shodě mezi dvěma nebo více kupujícími, jejichž cílem je
- a) koordinace individuálního soutěžního chování těchto kupujících na trhu nebo ovlivňování významných parametrů hospodářské soutěže prostřednictvím praktik, jako je mimo jiné stanovení nebo koordinace nákupních cen nebo jejich částí (včetně dohod o stanovení mzdy nebo nezaplacení ceny za výrobek) nebo jiných obchodních podmínek, přidělování nákupních kvót, rozdělování trhů a dodavatelů, a
 - b) ovlivňování individuálních jednání těchto kupujících s dodavateli nebo jejich individuálních nákupů od dodavatelů, například prostřednictvím koordinace strategií při vyjednávání o cenách nebo výměny informací o stavu těchto jednání s dodavateli.
317. Účelem kartelů kupujících je narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu¹⁷⁷ v rozporu s čl. 101 odst. 1 písm. a)¹⁷⁸. V kartelu kupujících mezi sebou kupující koordinují své individuální interakce s dodavatelem na nákupním trhu. Pokud

¹⁷⁷ Rozsudek Tribunálu ze dne 7. listopadu 2019, Campine, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 297.

¹⁷⁸ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 37; rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 13. prosince 2006, French Beef, spojené věci T-217/03 a T-245/03, EU:T:2006:391, bod 83 a následující.

kupující jednají s dodavateli individuálně, měli by svá vlastní rozhodnutí o nákupu činit nezávisle na sobě, aniž by mezi sebou odstraňovali strategickou nejistotu prostřednictvím dohod a jednání ve vzájemné shodě nebo uměle zvyšovali transparentnost svého budoucího chování na trhu. To zjevně není dodrženo v případě, kdy si kupující nejprve stanoví kupní cenu mezi sebou a následně každý z nich vyjednává a nakupuje od dodavatele individuálně.

318. Kartel kupujících může existovat také tehdy, když se kupující dohodnou, že si mezi sebou budou vyměňovat obchodně citlivé informace o svých individuálních nákupních záměrech nebo jednáních s dodavateli, a to mimo jakékoli skutečné ujednání o společném nákupu, v jehož rámci by jménem všech členů jednali s dodavateli kolektivně¹⁷⁹. Jde zejména o výměnu informací mezi kupujícími o kupních cenách (maximální ceny, minimální slevy a další aspekty cen), které mají být zaplacený, o podmínkách, zdrojích dodávek (jak z hlediska dodavatelů, tak z hlediska území), objemech a množstvích, jakosti nebo dalších parametrech hospodářské soutěže (např. časový harmonogram, dodávky a inovace).
319. Následující neúplný seznam faktorů může podnikům pomoci posoudit, zda dohoda, již se účastní spolu s dalšími kupujícími, nepředstavuje kartel kupujících. Tyto faktory je třeba posuzovat případ od případu:
- a) ujednání o společném nákupu dalo dodavatelům jasně najevo, že jeho členové jednají společně a jsou ujednáním zavázáni ohledně podmínek svých individuálních nebo společných nákupů. K tomu není nutné, aby byla v rámci ujednání o společném nákupu zveřejněna přesná totožnost jeho členů, zejména pokud jde o malé nebo střední podniky, které jednají s velkými dodavateli. Pouze nepřímé informace o ujednání o společném nákupu, které dodavatelé získají například prostřednictvím třetích stran nebo zpráv v tisku, však pravděpodobně nebudou považovány za dostatečné¹⁸⁰;
 - b) strany ujednání o společném nákupu definovaly formu své spolupráce, její rozsah a fungování v písemné dohodě, aby bylo možné dodatečně ověřit její soulad s čl. 101 odst. 1 a porovnat ji se skutečným fungováním ujednání o společném nákupu. Písemná dohoda však nemůže chránit ujednání před kontrolou podle práva hospodářské soutěže.
320. Pokud kartel kupujících ovlivňuje obchod mezi členskými státy, představuje ze své podstaty a nezávisle na konkrétních důsledcích, které může mít, výrazné omezení hospodářské soutěže¹⁸¹. K posuzování kartelů kupujících proto na rozdíl od posuzování ujednání o společném nákupu není nutné vymezení relevantního trhu (relevantních trhů), zohlednění postavení kupujících na předcházejícím nákupním trhu ani zohlednění toho, zda si konkurují na navazujícím prodejním trhu.
321. Ujednání o společném nákupu mohou rovněž vést k omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, pokud slouží jako nástroj k uzavření skrytého kartelu, tj. dohody mezi kupujícími, která stanoví ceny, omezuje objem výroby nebo mezi účastníky rozděluje trhy či zákazníky na navazujícím prodejním trhu nebo trzích.

¹⁷⁹ Viz kapitola 6 o výměně informací, a zejména oddíl 6.2.6, který se vztahuje i na výměnu obchodně citlivých informací mezi kupujícími.

¹⁸⁰ Utajení však není pro identifikaci kartelu kupujících podmínkou. Komise sankcionovala i kartely kupujících, které nefungovaly zcela tajně a minimálně zahájily spolupráci relativně transparentně. Viz rozhodnutí Komise 2003/600/ES ze dne 2. dubna 2003, French Beef, Úř. věst. L 209, 19.8.2003, s. 12.

¹⁸¹ Rozsudek Soudního dvora ze dne 13. prosince 2012, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, bod 37.

322. Ujednání o společném nákupu mezi skupinou kupujících, jejímž účelem je vyloučit skutečného nebo potenciálního konkurenta ze stejné úrovně prodejního trhu, se považuje za kolektivní bojkot a rovněž představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

4.2.3. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

323. Ujednání o společném nákupu, jejichž prostřednictvím kupující společně jednají s dodavateli, je nutno s ohledem na jejich skutečné a pravděpodobné důsledky pro hospodářskou soutěž analyzovat v jejich právních a hospodářských souvislostech. Analýza omezujících důsledků ujednání o společném nákupu pro hospodářskou soutěž musí zahrnovat negativní důsledky jak pro nákupní trh nebo trhy, na nichž strany ujednání o společném nákupu jednají s dodavateli, tak pro prodejní trh nebo trhy, na nichž si strany ujednání o společném nákupu mohou konkurovat jako prodávající.
324. Obecně je však v případě ujednání o společném nákupu pravděpodobnost, že vyvolají obavy z narušení hospodářské soutěže, nižší, jestliže strany nedisponují tržní silou na prodejním trhu nebo trzích.
325. Určitá smluvní omezení uložená členům ujednání o společném nákupu nemusí omezovat hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1, a dokonce mohou na hospodářskou soutěž působit příznivě, omezují-li se pouze na to, co je objektivně nezbytné k zajištění řádného fungování ujednání a výkonu jeho kupní síly ve vztahu k dodavatelům¹⁸². To se týká například zákazu pro strany ujednání o společném nákupu účastnit se jiných konkurenčních dohod, pokud by to mohlo ohrozit činnost a kupní sílu ujednání. Naopak závazky výhradního nákupu, kdy jsou členové ujednání o společném nákupu povinni prostřednictvím ujednání provádět všechny nebo většinu svých nákupů, mohou mít negativní důsledky pro hospodářskou soutěž a vyžadují posouzení z hlediska celkových důsledků ujednání o společném nákupu.

4.2.3.1. Relevantní trhy

326. Existují dva trhy, které mohou být ovlivněny ujednáními o společném nákupu. Za prvé je to trh nebo trhy, kterých se ujednání o společném nákupu bezprostředně týká, tj. relevantní nákupní trh nebo trhy, na nichž strany ujednání o společném nákupu jednají s dodavateli nebo od nich nakupují. Za druhé je to prodejní trh nebo trhy, tj. navazující trhy, na nichž strany ujednání o společném nákupu působí jako prodávající.
327. Definice relevantních nákupních trhů se řídí zásadami popsány ve sdělení o definici trhu a ve všech budoucích pokynech týkajících se definice relevantních trhů pro účely práva hospodářské soutěže Unie a pro určení soutěžních omezení je založena na pojmu nahraditelnosti. Jediným rozdílem oproti definici „prodejních trhů“ je to, že nahraditelnost musí být vymezena z hlediska nabídky, a nikoli z hlediska poptávky. Jinými slovy, pro určení soutěžních omezení pro kupující jsou rozhodující alternativní možnosti dodavatelů. Tyto alternativy mohou být analyzovány například přezkoumáním reakce dodavatelů na malé, nikoli však dočasné snížení cen. Jakmile je trh vymezen, lze podíl na trhu vypočítat jako procentní podíl nákupů příslušných stran na celkovém prodeji nakupovaného výrobku nebo výrobků na relevantním trhu.

¹⁸² Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 15. prosince 1994, Gøttrup-Klim, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 34.

328. Jsou-li strany navíc konkurenty na jednom či více prodejních trzích, jsou tyto trhy pro posouzení rovněž relevantní. Prodejní trhy je třeba definovat podle metodiky popsané ve sdělení o definici trhu a ve všech budoucích pokynech týkajících se definice relevantních trhů pro účely práva hospodářské soutěže Unie.

4.2.3.2. Tržní síla

329. Neexistuje žádná absolutní prahová hodnota, při jejímž překročení lze předpokládat, že ujednání o společném nákupu vytváří tržní sílu a pravděpodobně vyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Ve většině případů však existence tržní síly není pravděpodobná, pokud společný podíl stran ujednání o společném nákupu na nákupním trhu nebo trzích ani na prodejním trhu nebo trzích nepřesahuje 15 %. V každém případě pokud společný podíl stran na nákupním a prodejním trhu nebo trzích nepřesahuje 15 %, je pravděpodobné, že jsou splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

330. Podíl na trhu vyšší než tato prahová hodnota na jednom nebo obou trzích automaticky nenaznačuje, že ujednání o společném nákupu pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž. Je-li společný podíl stran vyšší než tato prahová hodnota, je třeba podrobně posoudit důsledky ujednání o společném nákupu pro trh, s uvažováním takových faktorů, jako je například koncentrace trhu, ziskové rozpětí a možná vyrovnávací síla silných dodavatelů.

331. Pokud disponují strany ujednání o společném nákupu významnou kupní silou na nákupním trhu, existuje riziko, že mohou poškodit hospodářskou soutěž na předcházejícím trhu, což může v konečném důsledku způsobit konkurenční újmu i spotřebitelům na navazujících trzích. Společně uplatňovaná kupní síla může například poškodit investiční pobídky a donutit dodavatele omezit sortiment nebo snížit jakost jejich výrobků. To může mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, jako je snížení jakosti, snížení inovačního úsilí nebo nakonec menší než optimální nabídka.

332. Riziko, že by ujednání o společném nákupu mohlo odrazovat od investic nebo inovací ve prospěch spotřebitelů, může být větší u velkých kupujících, kteří společně pokrývají velký podíl nákupů na nákupním trhu – zejména při jednání s malými dodavateli. Tito dodavatelé mohou být vůči snížení zisků způsobenému ujednáním o společném nákupu s významným podílem na nákupním trhu nebo trzích obzvláště zranitelní, zejména pokud na dodávky členům ujednání o společném nákupu vynaložili zvláštní investice. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž jsou méně pravděpodobné, pokud dodavatelé mají na nákupním trhu nebo trzích významnou vyrovnávací prodejní sílu (která nemusí nutně znamenat dominantní postavení), například proto, že prodávají výrobky nebo služby, které kupující potřebují, aby byli konkurenceschopní na navazujícím prodejním trhu nebo trzích.

333. Například dohoda mezi členy ujednání o společném nákupu, že již nebudou nakupovat výrobky od určitých dodavatelů, protože nejsou udržitelné a cílem ujednání je nakupovat pouze udržitelné výrobky, může vést k omezení hospodářské soutěže z hlediska ceny a výběru. Vzhledem k obsahu, cílům a právnímu a hospodářskému kontextu¹⁸³ nemá taková dohoda v zásadě za účel vyloučit dodavatele vyrábějící neudržitelné výrobky z nákupního trhu. Za těchto okolností by se omezující důsledky dohody o společném nákupu, jejímž cílem je nakupovat pouze

¹⁸³ Viz oddíl 1.2.4 výše.

udržitelné výrobky, pro hospodářskou soutěž měly posuzovat zejména s ohledem na povahu výrobků, postavení kupujících na trhu a postavení dodavatelů na trhu. V této souvislosti bude důležité zvážit, zda dotčení dodavatelé mají i jiné zákazníky než ty, kteří jsou stranou ujednání o společném nákupu (včetně zákazníků na jiných trzích), nebo zda se mohou snadno rozhodnout začít také vyrábět udržitelné výrobky.

334. Kupní síla stran ujednání o společném nákupu může být rovněž využita k uzavření nákupního trhu pro konkurenční kupující omezením jejich přístupu k efektivním dodavatelům, je tedy nutné posouzení omezujících důsledků ujednání pro hospodářskou soutěž. Tato situace je nejpravděpodobnější v případě, že existuje pouze omezený počet dodavatelů a na straně nabídky na předcházejícím nákupním trhu existují překážky vstupu na trh. Ujednání o společném nákupu mezi skupinou kupujících, jejímž účelem je vyloučit skutečného nebo potenciálního konkurenta ze stejné úrovně prodejního trhu, se naopak považuje za kolektivní bojkot a představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.
335. Pokud jsou strany ujednání o společném nákupu skutečnými nebo potenciálními konkurenty na navazujících trzích, může být jejich motivace k cenové soutěži na navazujícím prodejním trhu nebo trzích značně omezena, pokud nakupují významnou část svých výrobků společně. Za prvé, pokud strany společně disponují významnou tržní silou na prodejním trhu nebo trzích (což nemusí nutně znamenat dominantní postavení), je pravděpodobnější, že nižší nákupní ceny dosažené ujednáním o společném nákupu nebudou přeneseny na spotřebitele. Za druhé, čím vyšší je společný tržní podíl kupujících na navazujícím prodejním trhu, tím větší je riziko, že koordinace nákupu na předcházejícím trhu může vést také ke koordinaci prodeje na navazujícím trhu. Toto riziko je obzvláště vysoké, pokud ujednání o společném nákupu omezuje schopnost členů ujednání nezávisle nakupovat další objemy příslušných vstupů na nákupním trhu (nebo je od toho odrazuje), ať už prostřednictvím ujednání o společném nákupu, nebo mimo ně. V případě, že členové ujednání o společném nákupu mají povinnost provádět všechny nebo většinu svých nákupů prostřednictvím ujednání, je nutné posouzení omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž. Toto posouzení zohlední zejména rozsah závazku, podíl ujednání o společném nákupu na prodejním trhu a míru koncentrace dodavatelů na nákupním trhu a to, zda je takový závazek nezbytný k zajištění dostatečně silné vyjednávací pozice ujednání vůči silným dodavatelům.
336. Při analýze toho, zda strany ujednání o společném nákupu mají kupní sílu, je pro posouzení významný počet a síla spojení (například další dohody o nákupu), které mezi konkurenty na nákupním trhu existují.
337. Pokud však spolupracují konkurenční kupující, kteří nepůsobí na stejném relevantním prodejním trhu (například maloobchodníci, kteří působí na různých zeměpisných trzích a nelze je považovat za potenciální konkurenty), je méně pravděpodobné, že ujednání o společném nákupu bude mít na prodejním trhu omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. K omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž může nicméně takové ujednání o společném nákupu s členy, kteří nepůsobí na stejném prodejním trhu, s větší pravděpodobností vést tehdy, pokud mají na nákupních trzích tak významné postavení, že to může poškodit konkurenční proces pro ostatní účastníky nákupních trhů (například významným poškozením investičních pobídek na předcházejících trzích).

4.2.3.3. Tajně dohodnutý výsledek

338. Ujednání o společném nákupu mohou vést k tajně dohodnutému výsledku, pokud usnadňují koordinaci chování stran na prodejním trhu, na němž jsou skutečnými nebo potenciálními konkurenty. To může nastat zejména tehdy, když struktura prodejního trhu usnadňuje uzavírání tajných dohod (například proto, že trh je koncentrovaný a vykazuje značnou míru transparentnosti). Pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku je rovněž vyšší, pokud ujednání o společném nákupu zahrnuje značný počet podniků na prodejním trhu a přesahuje rámec pouhého společného vyjednávání o nákupních podmínkách (například stanovením objemu nákupů svých členů), čímž výrazně omezuje prostor pro strany ujednání na prodejním trhu soutěžit.
339. Tajně dohodnutý výsledek může být usnadněn i v případě, že strany dosáhnou prostřednictvím společného nákupu vysokého stupně shodnosti nákladů, disponují-li na prodejním trhu tržní silou a vlastnosti trhu přispívají ke koordinaci.
340. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž jsou pravděpodobnější, mají-li strany ujednání o společném nákupu významný podíl svých variabilních nákladů na prodejním trhu společný. Tak tomu je například u maloobchodníků, kteří působí na stejném relevantním maloobchodním trhu nebo trzích a společně nakupují značné množství výrobků, které nabízejí k dalšímu prodeji. Může jít také o situaci, kdy konkurenční výrobci a prodejci konečného výrobku společně nakupují velký podíl svých vstupů.
341. Provádění ujednání o společném nákupu může vyžadovat výměnu obchodně citlivých informací, například o prodejních cenách (či jejich části) a objemech. Výměna těchto informací může usnadnit koordinaci s ohledem na prodejní ceny a objem výroby, a tudíž vést k tajně dohodnutému výsledku na prodejních trzích. Vedlejší důsledky výměny obchodně citlivých informací lze minimalizovat například tím, že údaje shromažďované prostřednictvím ujednání o společném nákupu nejsou dál předávány stranám ujednání díky zavedení technických nebo praktických opatření na ochranu jejich důvěrnosti. To by mimo jiné mělo zabránit protisoutěžní výměně informací nebo jiným druhům koordinace mezi různými nákupními ujednáními v případě, že je podnik členem několika takových ujednání.
342. Pokud je výměna obchodně citlivých informací nezbytná pro fungování ujednání o společném nákupu, budou veškeré z ní vyplývající důsledky pro hospodářskou soutěž posuzovány s ohledem na celkové důsledky ujednání o společném nákupu. To, zda výměna informací v rámci ujednání o společném nákupu pravděpodobně povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, je rovněž nutno posoudit podle pokynů uvedených v kapitole 6. Pokud výměna informací mezi stranami ujednání o společném nákupu nepřesahuje sdílení údajů, které jsou nezbytné pro společný nákup výrobků prostřednictvím ujednání o společném nákupu, pak i v případě, že výměna informací má omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, je pravděpodobnější, že dohoda splňuje kritéria čl. 101 odst. 3, než v případě, jde-li výměna nad rámec toho, co je nezbytné pro společný nákup.
343. Při vyjednávání podmínek s dodavateli mohou členové ujednání o společném nákupu dodatelům pohrozit, že od jednání upustí nebo že od nich dočasně přestanou nakupovat, pokud jim nebudou nabídnuty lepší podmínky nebo nižší ceny. Takové výhrůžky jsou obvykle součástí procesu vyjednávání, a pokud jednání vedou členové ujednání o společném nákupu, mohou zahrnovat kolektivní akci kupujících. Silní dodavatelé mohou při vyjednávání s kupujícími používat podobné výhrůžky zastavením vyjednávání nebo dodávání výrobků. Takové výhrůžky obvykle

nepředstavují omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu a případné negativní důsledky vyplývající z takových kolektivních výhrůžek nebudou posuzovány samostatně, ale s ohledem na celkové důsledky ujednání o společném nákupu. Příkladem takových vyjednávacích výhrůžek vůči dodavateli je dočasné přerušení objednávek určitých výrobků, které si každý z členů maloobchodní aliance individuálně zvolil pro své prodejny, v průběhu jednání o podmínkách budoucí smlouvy o dodávkách¹⁸⁴. V důsledku takového dočasného přerušení objednávek mohou být výrobky zvolené jednotlivými členy aliance po určitou dobu na pultech maloobchodníků nedostupné, a to do doby, než se maloobchodní aliance a dodavatel na podmínkách budoucích dodávek dohodnou.

4.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

4.3.1. Růst efektivnosti

344. Ujednání o společném nákupu mohou vést k významným pozitivním dopadům z důvodu růstu efektivnosti. Zejména mohou mít 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 růstu kvalitativní efektivnosti tím, že dodavatele vedou k inovaci a zavádění nových nebo zdokonalených výrobků na trh. Tato kvalitativní efektivita může být přínosem pro spotřebitele, protože snižuje závislost a zabraňuje nedostatku díky odolnějším dodavatelským řetězcům, a přispívá tak k vyšší odolnosti vnitřního trhu.

4.3.2. Nezbytnost

345. Kritéria čl. 101 odst. 3 nesplňují omezení, která zacházejí dále, než je k dosažení růstu efektivnosti v důsledku dohody o nákupu nezbytně nutné. Povinnost nakupovat nebo vyjednávat výhradně prostřednictvím ujednání o společném nákupu může být v určitých případech nezbytná k dosažení objemu potřebného pro umožnění úspor z rozsahu. Takovouto povinnost je však nutno posoudit podle okolností jednotlivého případu.

4.3.3. Přenesení na spotřebitele

346. Růst efektivnosti, například nákupní efektivnosti z důvodu snížení nákladů 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 důsledky pro hospodářskou soutěž způsobené ujednáním o společném nákupu. Úspory nákladů nebo jiná zvýšení efektivity, z nichž mají prospěch pouze strany ujednání o společném nákupu, tedy nejsou dostačující. Úspory nákladů je nutno přenést na vlastní zákazníky stran ujednání, tedy spotřebitele. V případě nižších nákladů na nákup může k přenesení dojít prostřednictvím nižších cen na prodejním trhu nebo trzích.

347. Obvykle mají společnosti motivaci přenést alespoň část snížení variabilních nákladů na své vlastní zákazníky. Vyšší ziskové rozpětí vyplývající ze snížení variabilních nákladů poskytuje společností významnou obchodní pobídku k rozšíření výroby prostřednictvím snížení cen. Členové ujednání o společném nákupu, kteří společně disponují významnou tržní silou na prodejním trhu nebo trzích, však mohou být méně ochotni přenášet snížení variabilních nákladů na spotřebitele. Kromě toho je

¹⁸⁴ Dočasné přerušení objednávek určitých výrobků od dodavatelů ze strany maloobchodníků je třeba odlišovat od vyřazení výrobku z nabídky, tj. opatření, kterým maloobchodník trvale odstraní určité výrobky dodavatele ze svého sortimentu a zruší jim místo na svých regálech.

nepravděpodobné, že by se na spotřebitele přeneslo pouhé snížení fixních nákladů (např. paušální platby dodavatelů), protože obvykle nemotivuje podniky k rozšíření výroby. K vyhodnocení toho, zda ujednání o společném nákupu vytváří ekonomickou pobídku k rozšíření výroby, a tím k přenosu snížení nákladů nebo vyšší efektivnosti, je tedy nutno pečlivě posoudit konkrétní ujednání¹⁸⁵. A konečně je snížení prodejních cen pro spotřebitele zvláště nepravděpodobné zejména v případě, že ujednání o společném nákupu omezuje schopnost členů ujednání nezávisle nakupovat další objemy vstupů (nebo je od toho odrazuje), ať už prostřednictvím ujednání o společném nákupu, nebo mimo ně. Ujednání o společném nákupu, která omezují nezávislé objednávání dodatečných objemů ze strany členů, ve skutečnosti motivují ke zvyšování prodejních cen. Je tomu tak proto, že společné omezení nákupu vstupů může mít za následek také omezení objemu prodeje na prodejním trhu nebo trzích.

4.3.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

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

4.4. **Příklady**

349. Kartel kupujících

Příklad č. 1

Situace: Mnoho malých podniků shromažďuje použité mobilní telefony, které zákazníci odevzdají v maloobchodní prodejně po zakoupení nového mobilního telefonu. Tyto podniky následně použité mobilní telefony prodávají recyklačním podnikům, které z nich získávají cenné suroviny, jako je zlato, stříbro a měď, k opětovnému využití, což je udržitelnější proces než těžba. Pět recyklačních podniků, které představují 12 % nákupního trhu použitých mobilních telefonů, se dohodlo na společné maximální výkupní ceně za telefon. Těchto pět recyklačních podniků se také vzájemně informuje o jednáních o cenách, která vedou individuálně se sběrnami použitých mobilních telefonů, o nabídkách, které jim sběrný učinily, a o ceně, kterou nakonec sběrnám za telefon zaplatí.

Analýza: Každý z těchto pěti recyklačních podniků je členem kartelu kupujících. Každý z nich se sběrnami mobilních telefonů vyjednává a nakupuje od nich individuálně. Neexistuje mezi nimi žádné ujednání o společném nákupu, jehož prostřednictvím by se sběrnami nebo při nákupu od nich jednaly společně. Bez ohledu na relativně malý podíl, který mají recyklační podniky na nákupním trhu zaměřeném na elektronický odpad, lze dohodu mezi nimi považovat za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, a není tak nutné vymezení trhu ani posouzení možných dopadů dohody na trh.

350. Společné jednání evropské maloobchodní aliance

Příklad č. 2

¹⁸⁵

Např. sleva může sice mít smluvní formu paušální platby, ale při novém projednávání smlouvy v následujícím roce může být ve skutečnosti podmíněna tím, že kupující dosáhne určitých očekávaných prodejních cílů.

Situace: Evropská maloobchodní aliance, jejímiž členy je sedm velkých maloobchodních řetězců (každý z jiného členského státu), společně vyjednává s velkým značkovým výrobcem cukrovinek o dalších podmínkách budoucí smlouvy o dodávkách. Podíl aliance nepřesahuje na žádném relevantním nákupním trhu cukrovinek 18 % a podíl každého z jejích členů na maloobchodních trzích v příslušných členských státech se pohybuje mezi 15 a 20 %. Jednání se týkají zejména dodatečné slevy z běžné ceníkové ceny výrobce výměnou za určité propagační služby v sedmi členských státech, v nichž členové aliance působí na prodejním trhu. Obě strany usilovně vyjednávají, aby dosáhly co nejlepší dohody. V určitém okamžiku během jednání maloobchodní aliance pohrozí, že dočasně přestane od výrobce objednávat určité výrobky, a následně tuto hrozbu i naplní, aby zvýšila tlak. Při rozhodování o tomto opatření každý člen aliance o tom, které výrobky od výrobce během patové situace v jednání přestane objednávat, rozhodne individuálně. Nakonec se po dalším kole jednání výrobce a aliance dohodnou na dodatečné slevě, která se bude vztahovat na následné individuální nákupy jejích členů, a ti znovu zahájí objednávky celého sortimentu výrobků od výrobce.

Analýza: Předmětná evropská maloobchodní aliance se kvalifikuje jako ujednání o společném nákupu, ačkoli jménem svých členů společně vyjednává s výrobcem pouze určité podmínky, na jejichž základě členové nakupují požadovaná množství výrobků individuálně. Maloobchodní řetězce z jednotlivých států, které jsou členy aliance, nepůsobí na těch samých prodejních trzích. Proto je méně pravděpodobné, že ujednání o společném nákupu bude mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž na navazujících trzích, pokud bude čelit dostatečnému konkurenčnímu tlaku ze strany konkurenčních maloobchodníků. Případné negativní dopady dodatečné slevy na hospodářskou soutěž pro výrobce na předcházejícím trhu (například z hlediska inovací ze strany dodavatelů) je třeba posuzovat s ohledem na celkové dopady ujednání o společném nákupu. Dočasné zastavení objednávek zřejmě nepoškodí spotřebitele v krátkodobém horizontu, neboť mají k dispozici jiné konkurenční maloobchodní prodejce, u nichž mohou zakoupit stejné nebo zaměnitelné výrobky, a v dlouhodobém horizontu může být pro spotřebitele výhodné díky nižším cenám.

351. Společný nákup malých podniků s nevelkými společnými podíly na trhu

Příklad č. 3

Situace: 150 malých maloobchodníků uzavřelo dohodu o vytvoření ujednání o společném nákupu. Tito maloobchodníci mají povinnost nakoupit prostřednictvím ujednání minimální objem, který představuje zhruba 50 % celkových nákladů každého z nich. Maloobchodníci mohou prostřednictvím ujednání nakoupit i větší než minimální objem a mohou nakupovat rovněž mimo tuto spolupráci. Mají společný tržní podíl 23 %, a to jak na nákupním, tak na prodejním trhu. Podnik A a podnik B jsou dva velcí konkurenti členů ujednání o společném nákupu. Podnik A má na nákupním i prodejním trhu podíl 25 %, podnik B 35 %. Neexistují žádné překážky, které by zbývajícím menším konkurentům bránily v tom, aby rovněž vytvořili ujednání o společném nákupu. Oněch 150 maloobchodníků dosahuje díky společným nákupům prostřednictvím ujednání o společném nákupu značných úspor nákladů.

Analýza: Příslušní maloobchodníci nemají na nákupním ani prodejním trhu zásadně velký podíl. Kromě toho přináší spolupráce určité úspory z rozsahu. Ačkoli maloobchodníci dosahují vysokého stupně shodnosti nákladů, není pravděpodobné,

že by měli na prodejním trhu tržní sílu kvůli přítomnosti společností A a B, z nichž každá je větší než ujednání o společném nákupu. Není proto pravděpodobné, že maloobchodníci budou koordinovat své chování a dosáhnou tajně dohodnutého výsledku. Vytvoření ujednání o společném nákupu proto pravděpodobně nepovede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

352. Shodnost nákladů a tržní síla na prodejním trhu

Příklad č. 4

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

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

353. Strany působící na různých zeměpisných trzích

Příklad č. 5

Situace: Šest velkých maloobchodníků, kteří jsou usazeni v různých členských státech, vytvoří ujednání o společném nákupu za účelem nákupu několika značkových výrobků ze semolinové mouky. Strany mohou nakupovat jiné podobné značkové výrobky mimo dohodu. Pět z nich mimoto nabízí rovněž podobné výrobky pod vlastní značkou. Členové ujednání o společném nákupu mají společný podíl na relevantním nákupním trhu, který zahrnuje celou Unii, přibližně 22 %. Na nákupním trhu existují další tři velcí kupující podobné velikosti. Každá ze stran ujednání má podíl v rozmezí od 20 do 30 % na prodejních trzích, na nichž působí (jedná se o vnitrostátní trhy). Žádná z nich nepůsobí v členském státě, v němž působí jiný člen ujednání. Strany nejsou možnými novými účastníky na trzích ostatních stran.

Analýza: Ujednání o společném nákupu bude moci soutěžit s ostatními stávajícími významnými kupujícími na nákupním trhu. Prodejní trhy jsou mnohem menší (pokud jde o obrat a zeměpisný rozsah) než nákupní trh, který zahrnuje celou Unii, a na těchto trzích mohou mít někteří členové ujednání tržní sílu. I kdyby měli členové ujednání společný podíl na nákupním trhu vyšší než 15 %, není pravděpodobné, že budou koordinovat své chování a uzavírat tajné dohody na prodejních trzích, jelikož

na navazujících trzích nejsou skutečnými ani potenciálními konkurenty. Je také pravděpodobné, že snížené ceny přenesou i na spotřebitele, protože na prodejních trzích čelí značné konkurenci. Ujednání o společném nákupu tak pravděpodobně nevyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

354. Výměna informací

Příklad č. 6

Situace: Tři konkurenční výrobci A, B a C pověří nezávislé ujednání o společném nákupu 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. Ujednání o společném nákupu nesoutěží se stranami na prodejním trhu výrobku X. Veškeré informace, které jsou potřebné pro nákupy (například specifikace jakosti, množství, dodací lhůty, maximální kupní ceny), jsou zveřejňovány pouze ujednání o společném nákupu, nikoli ostatním stranám. Ujednání o společném nákupu sjednává s dodavateli kupní ceny. Společnosti A, B a C mají společný podíl ve výši 30 % na nákupním i prodejním trhu. Na nákupním a prodejním trhu mají šest konkurentů, z nichž dva mají podíl na trhu ve výši 20 %.

Analýza: Jelikož nedochází k přímé výměně informací mezi stranami, předávání informací nezbytných pro nákupy ujednání o společném nákupu pravděpodobně nepovede k tajně dohodnutému výsledku. Tato výměna informací proto pravděpodobně nevyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

5. DOHODY O OBCHODNÍM VYUŽITÍ

5.1. Úvod

355. Dohody o obchodním využití zahrnují spolupráci mezi konkurenty při prodeji, distribuci nebo propagaci jejich substitučních výrobků. Tento druh dohody může mít velmi proměnlivý rozsah podle různých funkcí obchodního využití, na něž se spolupráce vztahuje. Na jednom konci spektra stojí dohody o společném prodeji, které mohou vést ke společnému určení všech obchodních hledisek spojených s prodejem výrobku, včetně ceny. Na druhém konci stojí omezenější dohody, které se zaměřují pouze na jednu konkrétní funkci obchodního využití, jako je distribuce, poprodejní servis nebo reklama.

356. Důležitou kategorií těchto omezenějších dohod jsou dohody o distribuci. Na tyto dohody o distribuci se obecně vztahují nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokyny k vertikálním omezením, ledaže jsou strany dohody skutečnými nebo potenciálními konkurenty. Jestliže se konkurenti dohodnou, že budou distribuovat své substituční výrobky (zejména pokud tak činí na různých zeměpisných trzích), existuje v určitých případech riziko, že účelem nebo důsledkem dohod bude rozdělení trhů mezi strany nebo že povedou k tajně dohodnutému výsledku. To může platit jak pro reciproční, tak pro nerekiproční dohody mezi konkurenty, které je proto třeba nejprve posoudit podle zásad uvedených v této kapitole. Jestliže toto posouzení vede k závěru, že by spolupráce mezi konkurenty v oblasti distribuce byla v zásadě přijatelná, je nezbytné další posouzení 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.

357. Jedinou výjimkou z dvoufázového procesu uvedeného v předchozím bodě jsou případy nerekipročních distribučních dohod mezi konkurenty, kdy a) dodavatel je výrobcem, velkoobchodníkem nebo dovozcem a distributorem zboží, zatímco kupující je distributorem a není konkurenčním podnikem ve výrobě, velkoobchodu nebo dovozu, nebo b) dodavatel je poskytovatelem služeb na několika úrovních obchodu, zatímco kupující poskytuje své služby na maloobchodní úrovni a není konkurenčním podnikem na úrovni obchodu, kde nakupuje smluvní služby, na které se vztahuje nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení¹⁸⁶, na které se tyto pokyny nevztahují. Další vysvětlení ohledně obecného vztahu mezi těmito pokyny a nařízením o blokové výjimce pro vertikální omezení a pokyny k vertikálním omezením jsou k dispozici v bodě 48.
358. 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, které kombinují různé fáze spolupráce, je třeba provést posouzení podle bodů 6–7.
359. Zvláštní pravidla se vztahují na obchodní využití zemědělských výrobků. Článek 101 se nevztahuje na i) obchodní využití zemědělských výrobků prostřednictvím uznaných organizací producentů a sdružení organizací producentů¹⁸⁷ ani ii) na některé dohody o obchodním využití, které se netýkají cen společného prodeje a jsou uzavírány mezi zemědělci a jejich sdruženími¹⁸⁸, a to za zvláštních podmínek stanovených v těchto pravidlech. Kromě toho existují zvláštní ustanovení pro obchodní využití syrového mléka¹⁸⁹.

5.2. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

5.2.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

360. Dohody o obchodním využití mohou vést k omezení hospodářské soutěže různými způsoby. Za prvé a nejzjevněji dohody o obchodním využití mohou vést ke stanovení cen.
361. Za druhé mohou dohody o obchodním využití rovněž usnadnit omezování objemu výroby, jelikož strany mohou rozhodnout o objemu výrobků, které mají být uvedeny na trh, a tudíž omezovat nabídku.
362. Za třetí se dohody o obchodním využití 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.
363. Konečně mohou dohody o obchodním využití vést rovněž k výměně strategických informací týkajících se aspektů v rámci rozsahu spolupráce či mimo něj nebo ke shodě nákladů, zejména pokud jde o dohody, které nezahrnují stanovování cen, což může vést k tajně dohodnutému výsledku.

¹⁸⁶ Článek [...] nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení.

¹⁸⁷ Ustanovení čl. 152 odst. 1a nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1308/2013 ze dne 17. prosince 2013, kterým se stanoví společná organizace zemědělských trhů, ve znění nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2021/2117 ze dne 2. prosince 2021.

¹⁸⁸ Článek 209 téhož nařízení.

¹⁸⁹ Článek 149 téhož nařízení.

5.2.2. *Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu*

364. Za prvé vedou dohody o obchodním využití k omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, pokud slouží jako nástroj k uzavření skrytého kartelu. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu je tudíž v každém případě pravděpodobné u dohod o obchodním využití zahrnujících stanovení cen, omezení výroby nebo rozdělení trhu.
365. Stanovení cen je jedním z hlavních rizik narušení hospodářské soutěže, které v souvislosti s dohodami o obchodním využití mezi konkurenty vzniká. Dohody omezené na společný prodej a obecně dohody o obchodním využití, které zahrnují společné stanovení cen, obvykle vedou ke koordinaci cenové politiky konkurenčních výrobců nebo poskytovatelů služeb. Takové dohody mohou nejen vyloučit cenovou soutěž mezi stranami týkající se substitučních výrobků, nýbrž mohou v rámci systému pro přidělování objednávek rovněž omezit celkový objem výrobků, které mají být stranami dodávány. U takových dohod je proto pravděpodobné omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.
366. Toto posouzení se nezmění ani v případě nevýhradní dohody (tj. pokud strany mohou volně prodávat individuálně mimo dohodu), lze-li usuzovat, že dohoda povede ke koordinaci cen účtovaných stranami všem nebo části jejich zákazníků.
367. Obdobně důležitým problémem v oblasti hospodářské soutěže, který může z dohod o obchodním využití vyplynout, je omezení výroby. Pokud strany dohody společně rozhodnou o množství výrobků, které mají být uvedeny na trh, může dojít ke snížení dostupné nabídky smluvních výrobků, což zvýší jejich cenu. Každá strana dohody by měla o zvyšování či omezování své výroby rozhodovat v zásadě nezávisle za účelem uspokojení poptávky na trhu. Riziko omezení výroby je nižší v případě nevýhradních dohod o obchodním využití, pokud je stranám ponechána svoboda a mají skutečně prostor pro individuální uspokojení jakékoli dodatečné poptávky a pokud dohoda nevede ke koordinaci politiky stran v oblasti dodávek.
368. Dalším specifickým rizikem v oblasti hospodářské soutěže souvisejícím s dohodami o obchodním využití mezi stranami, které působí na různých zeměpisných trzích nebo obsluhují různé kategorie zákazníků, je, že tyto strany mohou být nástrojem rozdělení trhu. Pokud strany využívají reciproční dohody o obchodním využití k distribuci výrobků druhé strany s cílem vyloučit skutečnou nebo potenciální hospodářskou soutěž mezi nimi tím, že si vědomě vzájemně rozdělují trhy nebo zákazníky, bude mít dohoda pravděpodobně za účel omezení hospodářské soutěže. Není-li dohoda reciproční, je riziko rozdělení trhů méně výrazné. Je však nezbytné posoudit, zda taková nerekiproční dohoda netvoří základ pro vzájemné ujednání nevstupovat na trhy druhé strany.

5.2.3. *Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž*

369. Dohoda o obchodním využití, která nepředstavuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, může mít přesto omezující důsledky, které je třeba ověřit v souladu s prvky uvedenými v bodě 37. V souvislosti s protisoutěžními důsledky dohod o obchodním využití lze doplnit následující upřesnění.
370. Pro posouzení možných omezujících důsledků dohody o obchodním využití je třeba vymezit konkurenční vztah mezi stranami na relevantním výrobním a zeměpisném trhu nebo trzích, kterých se spolupráce přímo týká (tj. trh nebo trhy výrobků, které jsou předmětem dohody). V případě dohody o obchodním využití je obecně hlavním dotčeným trhem trh, na nějž strany smluvní výrobky společně uvádějí. Jelikož však

dohoda o obchodním využití na jednom trhu může ovlivnit rovněž soutěžní chování stran na sousedních trzích, které těsně souvisejí s trhem, jehož se spolupráce přímo týká, je třeba vymezit i tyto případné sousední trhy. Sousední trhy mohou mít s trhem, na němž se uskutečňuje spolupráce, horizontální nebo vertikální vztah.

371. V případech, kdy dohody o obchodním využití mezi konkurenty nepředstavují omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, mají obecně omezující důsledky pro hospodářskou soutěž pouze tehdy, pokud strany mají určitou tržní sílu, která se posuzuje také s přihlédnutím k případné vyrovnávací kupní síle. V tomto ohledu je důležitá skutečnost, že strany v dohodách o obchodním využití sjednávají (část) svých činností souvisejících s trhem, při nichž jednají v přímém vztahu se svými zákazníky. V případě společné tržní síly tedy obecně existuje relevantní míra pravděpodobnosti, že strany mají schopnost zvýšit ceny nebo snížit objem výroby, jakost výrobků, omezit rozmanitost výrobků nebo inovace. Přímý vztah k zákazníkům riziko protisoutěžních důsledků dohody zvyšuje.
372. Dohoda o obchodním využití obvykle pravděpodobně nepředstavuje riziko narušení hospodářské soutěže, je-li objektivně nezbytná, aby se jedné straně umožnil přístup na trh, na nějž by jinak nemohla vstoupit samostatně nebo v rámci spolupráce s méně stranami, než kolik se jich na dohodě podílí, a to například z důvodu souvisejících nákladů.
373. Hlavní otázkou při posuzování reciproční dohody o obchodním využití je, zda je daná dohoda objektivně nezbytná pro vstup stran na trhy druhé strany. Jestliže tomu tak je, dohoda nevytváří problémy hospodářské soutěže horizontální povahy. Pokud však dohoda snižuje rozhodovací nezávislost jedné ze stran, pokud jde o vstup na trh nebo trhy druhé strany, tím, že snižuje její motivaci k takovému vstupu, je pravděpodobné, že bude mít za následek omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. Totéž odůvodnění platí pro nerekiproční dohody, u nichž je však riziko omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž méně výrazné.

5.2.3.1. Tajně dohodnutý výsledek

374. Dohoda o společném obchodním využití, která nezahrnuje stanovení cen, omezení objemu výroby nebo rozdělení trhu, pravděpodobně rovněž povede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, zvyšuje-li shodnost variabilních nákladů stran na úroveň, která bude mít pravděpodobně za následek tajně dohodnutý výsledek. To je pravděpodobné v případě dohody o společném obchodním využití, jejíž strany již před jejím uzavřením mají společný vysoký podíl variabilních nákladů. V takové situaci může dodatečný přírůstek shodnosti (tj. nákladů na obchodní využití výrobku, který je předmětem dohody) vychýlit rovnováhu směrem k tajně dohodnutému výsledku. Jestliže je tento přírůstek velký, riziko tajně dohodnutého výsledku může být vysoké i tehdy, je-li původní úroveň shodnosti nákladů nízká.
375. Pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku závisí na tržní síle stran a na vlastnostech relevantního trhu. Shodnost nákladů může zvýšit riziko tajně dohodnutého výsledku pouze tehdy, mají-li strany tržní sílu a představují-li náklady na obchodní využití velkou část variabilních nákladů souvisejících s dotýcnými výrobky. Tak tomu není například u homogenních výrobků, u nichž je nejvyšším nákladovým faktorem výroba. Shodnost nákladů na obchodní využití zvyšuje riziko tajně dohodnutého výsledku, pokud se dohoda o obchodním využití týká výrobků, u nichž je obchodní využití nákladné, například mají vysoké náklady na distribuci nebo uvedení na trh. Jsou-li tyto náklady významným nákladovým faktorem,

k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž tak mohou vést rovněž dohody o společné reklamě nebo společné propagaci.

376. Společné obchodní využití obvykle zahrnuje výměnu citlivých obchodních informací, zejména o marketingové strategii a tvorbě cen. U většiny dohod o obchodním využití je určitý stupeň výměny informací pro provedení dohody nutný. Je proto nezbytné ověřit, zda může výměna informací vést k tajně dohodnutému výsledku s ohledem na činnosti stran v rámci spolupráce a mimo ni. Případné negativní důsledky vyplývající z výměny informací nebudou posuzovány samostatně, nýbrž na základě celkových důsledků dohody.
377. Pravděpodobné omezující důsledky výměny informací v rámci dohod o obchodním využití pro hospodářskou soutěž budou každopádně záviset na vlastnostech trhu a sdílených údajích a je nutno je posoudit ve světle obecných pokynů uvedených v kapitole 6.

5.2.3.2. Spolupráce, která obecně nevyvolává obavy

378. Jak již bylo uvedeno výše v bodě 367, dohody o obchodním využití mezi konkurenty mohou mít obecně omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, pokud mají strany určitou úroveň tržní síly. Ve většině případů je existence tržní síly nepravděpodobná, pokud společný podíl stran dohody na trhu, na kterém společně obchodují se smluvními výrobky, nepřesahuje 15 %. Pokud společný podíl stran na trhu nepřesahuje 15 %, je každopádně pravděpodobné, že jsou splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3.
379. Je-li společný podíl stran na trhu vyšší než 15 %, není možné předpokládat, že dohoda o společném obchodním využití nebude mít omezující důsledky, a proto je třeba posoudit její pravděpodobný dopad na trh.

5.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

5.3.1. *Růst efektivnosti*

380. Dohody o obchodním využití mohou vést k významnému růstu efektivnosti. Efektivnost, kterou je nutno vzít v úvahu při posuzování toho, zda dohoda o obchodním využití splňuje kritéria čl. 101 odst. 3, závisí na povaze činnosti a na stranách spolupráce. Obecně nelze odůvodnit stanovení cen, pokud není nezbytné pro propojení ostatních marketingových funkcí a tímto propojením nedojde k dalšímu zvýšení efektivnosti. Společná distribuce může přinést významný nárůst efektivnosti plynoucí z úspor z rozsahu nebo sortimentu, a to zejména pro menší výrobce nebo skupiny nezávislých maloobchodníků, například v případě, že využívají nové distribuční platformy, aby mohli konkurovat globálním nebo velkým subjektům. Společná distribuce může mít význam zejména pro dosažení environmentálních cílů, pokud jsou tyto cíle určité, vyčíslitelné a zdokumentované. Dohody o obchodním využití mohou rovněž přispět k odolnosti vnitřního trhu a vyšší efektivnosti, z níž bude mít prospěch spotřebitel, snížením závislosti a/nebo omezením nedostatku zboží a přerušení dodavatelských řetězců.
381. Růst efektivnosti dále nesmí spočívat pouze v úsporách vyplývajících z vyloučení nákladů, které jsou neodmyslitelnou součástí hospodářské soutěže, nýbrž musí být výsledkem spojení hospodářských činností. Za zvýšení efektivnosti ve smyslu čl. 101 odst. 3 proto nelze považovat například snížení dopravních nákladů, které je výsledkem pouhého rozdělení zákazníků bez jakéhokoli propojení logistického systému.

382. Růst efektivnosti musí být stranami dohody doložen. Důležitým prvkem v tomto ohledu bývá příspěvek obou stran ve formě významného kapitálu, technologie nebo jiných aktiv. Přípustné jsou rovněž úspory nákladů v důsledku omezení zdvojení zdrojů a zařízení. Pokud však společné obchodní využití spočívá pouze v obchodním zastoupení bez jakýchkoli investic, podmínky čl. 101 odst. 3 pravděpodobně nesplní.

5.3.2. *Nezbytnost*

383. Kritéria čl. 101 odst. 3 nesplňují omezení, která zacházejí dále, než je k dosažení růstu efektivnosti v důsledku dohody o obchodním využití nezbytně nutné. Otázka nezbytnosti je obzvláště důležitá u dohod, které zahrnují stanovení cen nebo rozdělení trhů, což lze považovat za nezbytné pouze za výjimečných okolností.

5.3.3. *Přenesení na spotřebitele*

384. Růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro 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 nižší je pravděpodobnost, že růst efektivnosti bude přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. Že případný prokázaný růst efektivnosti, jehož bylo dosaženo dohodou, bude dostatečně přenesen na spotřebitele, je pravděpodobné, je-li společný podíl stran na trhu nižší než 15 %.

5.3.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

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

5.4. **Konsorcia uchazečů**

386. Pojem „konsorcium uchazečů“ označuje situaci, kdy dvě nebo více stran spolupracují na podání společné nabídky v soutěži o veřejnou nebo soukromou zakázku¹⁹⁰.
387. Pro účely tohoto oddílu je třeba rozlišovat mezi konsorcií uchazečů a tendrovým kartelem (tzv. bid rigging), který označuje nezákonné dohody mezi hospodářskými subjekty, jejichž účelem je narušit hospodářskou soutěž v nabídkových řízeních. Tendrový kartel, který je jednou z nejzávažnějších forem omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, může mít různé podoby, jako je např. stanovení obsahu nabídek (zejména ceny) předem s cílem ovlivnit výsledek řízení, zdržení se podání nabídky, rozdělení trhu na základě zeměpisné polohy, zadavatele nebo předmětu veřejné zakázky nebo zavedení rotačních schémat pro řadu řízení. Cílem všech těchto postupů je umožnit přidělení zakázky předem určenému uchazeči, aniž by vznikla

¹⁹⁰ Spolupráce při podávání nabídek může být realizována buď prostřednictvím subdodávek, kdy oficiální uchazeč souhlasí s tím, že v případě přidělení zakázky zadá část činnosti jedné nebo více dalším stranám, nebo prostřednictvím konsorcia, kdy se všichni členové konsorcia účastní nabídkového řízení společně, obvykle prostřednictvím specifické právnické osoby pro účely nabídkového řízení. Z hlediska veřejných zakázek je rozdíl mezi subdodávkou a konsorciem v tom, že v prvním případě nemusí hlavní dodavatel zveřejnit jména svých subdodavatelů okamžitě, zatímco v případě konsorcia jména členů konsorcia zadavateli okamžitě oznámena jsou. Z hlediska práva hospodářské soutěže představují jak subdodávky, tak konsorcia společné nabídky. V tomto oddíle bude pro zjednodušení používán pojem „konsorcium uchazečů“.

pochybnost, že se jedná o skutečně konkurenční řízení¹⁹¹. Z hlediska hospodářské soutěže je tendrový kartel formou kartelu, která spočívá v manipulaci se zadávacím řízením¹⁹².

388. Tendrový kartel typicky nezahrnuje společnou účast na nabídkovém řízení. Obvykle se jedná spíše o skrytou nebo tichou dohodu mezi potenciálními účastníky o koordinaci jejich zjevných individuálních rozhodnutí týkajících se účasti v řízení. V některých případech však není rozlišení mezi tendrovým kartelem a legitimními formami společného podávání nabídek jednoznačné, zejména v případech subdodávek. Například případy, kdy se dva uchazeči vzájemně subdodavatelsky dohodnou, mohou být potenciálním náznakem tajné dohody, protože takové subdodavatelské dohody obvykle umožňují stranám znát vzájemnou finanční nabídku, což zpochybňuje nezávislost stran při formulování vlastních nabídek. Nelze však uplatnit všeobecný předpoklad, že zadání subdodávky vítězným uchazečem jinému uchazeči v jednom řízení představuje tajnou dohodu mezi dotčenými hospodářskými subjekty, a dotčené strany mohou prokázat opak¹⁹³.
389. Dohody o konsorciu uchazečů mohou za účelem účasti v nabídkovém řízení zahrnovat značnou míru integrace zdrojů a činností stran, zejména pokud jsou do smluvní činnosti zahrnuty formy společné výroby. V situacích, kdy je společné obchodní využití pouze doplněním hlavní spolupráce stran v rámci výrobního procesu, leží těžiště dohody ve výrobní činnosti a posouzení z hlediska hospodářské soutěže musí být provedeno v souladu s pravidly platnými pro příslušný typ spolupráce, tj. společnou výrobu. V takovém případě se stanovení ceny pro smluvní výrobky nebo služby obecně nepovažuje za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu a je nutné provést posouzení z hlediska důsledku (viz výše bod 216 o dohodách o výrobě).
390. Dohody o konsorciu, které zahrnují především nebo výhradně společné obchodní využití, je však v zásadě třeba považovat za dohody o obchodním využití, a proto je třeba je posuzovat v souladu se zásadami stanovenými v této kapitole.
391. Dohoda o společném konsorciu uchazečů – bez ohledu na právní kvalifikaci – neomezuje hospodářskou soutěž, pokud umožňuje zúčastněným podnikům účastnit se projektů, které by samostatně nebyly schopny realizovat. Jelikož strany dohody o konsorciu v takovém případě nejsou potenciálními konkurenty při provádění projektu, nedochází k omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Může jít například o podniky, které poskytují různé služby, jež se pro účely účasti v nabídkovém řízení vzájemně doplňují. Další možností je situace, kdy všechny zúčastněné podniky sice působí na stejných trzích, ale nemohou zakázku realizovat samostatně například z důvodu jejího rozsahu nebo složitosti.
392. Posouzení toho, zda se strany mohou účastnit nabídkového řízení samostatně, a jsou tedy konkurenty, závisí především na požadavcích obsažených v pravidlech nabídkového řízení. Samotná teoretická možnost vykonávat smluvní činnost samostatně však ještě neznamená, že jsou strany automaticky konkurenty: je nutno

¹⁹¹ Sdělení Komise o nástrojích pro boj proti tajným ujednáním při zadávání veřejných zakázek a o pokynech, jak uplatňovat související důvod pro vyloučení, Úř. věst. C 91, 18.3.2021, s. 1.

¹⁹² Rozsudek Soudního dvora ze dne 14. ledna 2021, Kilpailu- ja kuluttajavirasto, C-450/19, EU:C:2021:10, bod 35.

¹⁹³ Sdělení Komise o nástrojích pro boj proti tajným ujednáním při zadávání veřejných zakázek a o pokynech, jak uplatňovat související důvod pro vyloučení, Úř. věst. C 91, 18.3.2021, s. 1., oddíl 5.6.

realisticky posoudit, zda podnik bude schopen zakázku dokončit samostatně, a to s ohledem na konkrétní okolnosti, například jeho velikost a schopnosti a jeho současnou a budoucí kapacitu hodnocenou s ohledem na vývoj smluvních požadavků.

393. V případech nabídkových řízení, kdy je možné předkládat nabídky na části zakázky, je třeba za konkurenty považovat i podniky, které jsou schopny podat nabídku na jednu nebo více částí zakázky – ačkoli pravděpodobně ne na celou zakázku. V podobných situacích je spolupráce často zdůvodňována tím, že konsorcium by stranám umožnilo ucházet se o kompletní zakázku, díky čemuž by u ní mohly nabídnout kombinovanou slevu. To však nic nemění na skutečnosti, že strany jsou alespoň v části veřejné zakázky v zásadě konkurenty a případné zvýšení efektivity plynoucí ze společné nabídky na celou zakázku musí být posouzeno na základě zásad čl. 101 odst. 3.
394. Pokud nelze vyloučit, že by strany dohody o konsorciu mohly soutěžit v nabídkovém řízení každá samostatně (nebo pokud je stran dohody o konsorciu více, než je nutné), může společná nabídka omezit hospodářskou soutěž. V závislosti na obsahu dohody a na konkrétních okolnostech se může jednat jak o omezení z hlediska účelu, tak z hlediska důsledku (viz body 360 až 375 výše).
395. V každém případě však dohoda o konsorciu mezi konkurenty splňovat kritéria čl. 101 odst. 3 může. Obecně je nutno provést specifické a konkrétní posouzení na základě různých prvků, jako je postavení stran na relevantním trhu, počet a postavení ostatních účastníků nabídkového řízení na trhu, obsah dohody o konsorciu, dotčené výrobky nebo služby a tržní podmínky.
396. Vyšší efektivnost se může projevit v podobě nižších cen, ale také vyšší jakosti, širšího výběru nebo rychlejší realizace výrobků či služeb, kterých se nabídkové řízení týká. Kromě toho musí být splněna všechna ostatní kritéria čl. 101 odst. 3 (nezbytnost, přenos na spotřebitele a zákaz vyloučení hospodářské soutěže). Tyto aspekty bývají často v nabídkových řízeních vzájemně propojeny: růst efektivity díky společné nabídce prostřednictvím dohody o konsorciu se snáze přeneseme na spotřebitele – v podobě nižších cen nebo kvalitnější nabídky – pokud není v souvislosti s nabídkovým řízením vyloučena hospodářská soutěž a pokud se nabídkového řízení účastní další relevantní konkurenti.
397. V zásadě mohou být kritéria čl. 101 odst. 3 splněna, pokud společná účast v nabídkovém řízení umožňuje stranám předložit nabídku, která je konkurenceschopnější než nabídky, které by předložily samostatně – z hlediska cen a/nebo kvality – a výhody ve prospěch spotřebitelů a zadavatele převažují nad omezením hospodářské soutěže. Vyšší efektivnost musí být přenesena na spotřebitele a ke splnění kritérií čl. 101 odst. 3 nepostačuje, pokud z ní mají prospěch pouze strany dohody o společném konsorciu uchazečů.

5.5. Příklady

398. Společné obchodní využití nezbytné ke vstupu na trh

Příklad č. 1

Situace: Čtyři podniky poskytující prádelní služby ve velkém městě v blízkosti hranic s jiným členským státem, z nichž každý má podíl na celkovém trhu prádelních služeb v uvedeném městě ve výši 3 %, se dohodnou na vytvoření společné marketingové organizace pro prodej prádelních služeb institucionálním zákazníkům (tj. hotelům, nemocnicím a kancelářím), přičemž si zachovávají svou nezávislost a

svobodu, 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 mj. maximální 24hodinové dodací lhůty a harmonogramu dodávek. Vytvoří společné telefonní centrum, kde si institucionální zákazníci mohou vyžádat odvoz a/nebo dodání. Najmou recepční (pro telefonní centrum) a několik řidičů. Dále investují do dodávkových vozidel pro dovoz a do propagace značky kvůli většímu zviditelnění. Dohoda nesnižuje zcela jejich individuální náklady na infrastrukturu (jelikož si ponechávají vlastní prostory a nadále vzájemně soutěží o individuální místní zákazníky), zvyšuje však jejich úspory z rozsahu a umožňuje jim nabízet komplexnější službu jiným druhům zákazníků, což zahrnuje delší provozní dobu a dodávky ve větším zeměpisném rozsahu. Aby byl projekt životaschopný, je nezbytné, aby dohodu uzavřely všechny čtyři společnosti. Trh je velmi roztržštěný a žádný jednotlivý konkurent na něm nemá vyšší podíl než 15 %.

Analýza: Ačkoliv je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, skutečnost, že dohoda zahrnuje stanovení cen, znamená, že by mohl být použitelný čl. 101 odst. 1. Pokud by však strany nebyly schopny vstoupit na trh poskytování prádelních služeb institucionálním zákazníkům samostatně nebo ve spolupráci s nižším počtem stran než čtyři, které se aktuálně účastní dohody, dohoda by nevyvolávala obavy z narušení hospodářské soutěže, a to bez ohledu na omezení týkající se stanovení cen, které lze v tomto případě považovat za nezbytně nutné pro propagaci společné značky a úspěch projektu.

399. 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 v bodě 398 s jedním hlavním rozdílem: k zajištění životaschopnosti projektu by dohodu mohly provádět pouze tři strany (namísto čtyř stran, které se na spolupráci podílejí ve skutečnosti).

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

400. Společná internetová platforma – 1

Příklad č. 3

Situace: Řada malých specializovaných prodejen v celém členském státu se připojí k elektronické internetové platformě za účelem propagace, prodeje a dodávání dárkových ovocných košů. Existuje řada dalších konkurenčních internetových 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, zbývajících 10 % je použito na společnou propagaci a provozní náklady internetové platformy. Kromě hrazení měsíčního poplatku nejsou vůči specializovaným prodejnám uplatněna 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), vzhledem k tomu, že zahrnuje stanovení cen, pravděpodobně omezuje hospodářskou soutěž z hlediska účelu. Dohodu je proto nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3. Dohoda vede k růstu efektivnosti, například většímu výběru pro zákazníky, kvalitnější službě a snížení nákladů na hledání, což přináší prospěch spotřebitelům a pravděpodobně vyváží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. Vzhledem k tomu, 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 dárkový koš zakoupí, a nechtějí se zabývat množstvím různých cen) a z ní plynoucí růst efektivnosti, jakož i s ohledem na společný online branding. Pokud dohoda nezahrnuje jiná omezení, kritéria čl. 101 odst. 3 splňuje. Jelikož existují další konkurenční internetové platformy a strany i nadále vzájemně soutěží prostřednictvím svých obchodů či na internetu, nedojde k vyloučení hospodářské soutěže.

401. Společná internetová platforma – 2

Příklad č. 4

Situace: Řada malých nezávislých knihkupectví vytváří elektronickou internetovou platformu, která bude propagovat, prodávat a dodávat knihy, které jsou k dispozici v jejich obchodech. Knihkupectví svou působností pokrývají rozsáhlý region sousedící s několika členskými státy. Každé knihkupectví platí roční poplatek, který

je určen na pokrytí nákladů na provoz a propagaci platformy. Poplatek se vypočítává jako pevné procento z ročních tržeb každého knihkupectví uskutečněných prostřednictvím platformy až do určité maximální výše. Tato maximální výše se každoročně schvaluje a vychází z provozních nákladů platformy vzniklých v předchozím roce. Pro počáteční období 3 let je procentní podíl stanoven na 10 % ročních tržeb, ale členové jsou srozuměni s tím, že s růstem podniku budou pravděpodobně moci příspěvky snížit. Knihkupectví se dohodnou s doručovací společností na doručení knih objednaných on-line ještě týž den. Vzhledem k počtu knihkupectví zapojených do tohoto podniku je doručovací společnost schopna doručení ještě týž den zaručit. Je sjednána cena za tuto doručovací službu, která zahrnuje také náklady na balení zboží. Jednotlivá knihkupectví mezi sebou nemají žádnou dohodu ohledně on-line ceny svých knih, tu sděluje každé knihkupectví pouze platformě a mezi knihkupectvími nedochází k výměně informací o budoucích cenách nebo akcích. Cena knih na internetu je obvykle stejná jako cena účtovaná v obchodě (a navíc je třeba připlatit poštovné a balné dohodnuté s doručovací společností). K platformě se může po zaplacení ročního poplatku připojit jakýkoli nezávislý obchod. Ve stejném regionu existuje několik dalších podobných internetových platforem, které poskytují podobné služby. Žádná platforma nemá v jednom regionu více než 15% podíl na trhu.

Analýza: Vzhledem k tomu, že dohoda zahrnuje stanovení ceny za balení a doručování objednávek, jakož i poplatek založený na procentuálním podílu z maloobchodních cen, může být použitelný čl. 101 odst. 1. Strany poskytují důkazy o tom, že výhody sjednané dohody – včetně doložky o dodání ještě týž den – jednotlivým knihkupectvím zvláště nebyly dostupné. Kromě toho se díky této dohodě výrazně zvýšil prodej knih, a to jak na internetu, tak v obchodech. Je zřejmé, že těchto výhod by bez dohody nebylo možné dosáhnout. Vzhledem k tomu, že ve stejném regionu působí několik dalších platforem s podobným podílem na trhu, nedochází k vyloučení hospodářské soutěže a dohoda nevyvolává obavy z jejího narušení.

402. Společný prodejní podnik

Příklad č. 5

Situace: Podniky A a B, nacházející se ve dvou různých členských státech, vyrábějí pneumatiky pro jízdní kola. Mají společný podíl na celounijním trhu pneumatik pro jízdní kola ve výši 14 %. Rozhodnou se zřídit (nikoli plně funkční) společný prodejní podnik pro prodej pneumatik výrobcům jízdních kol a dohodnou se na prodeji veškeré své výroby jeho prostřednictvím. Výroba a dopravní infrastruktura obou stran zůstanou i nadále oddělené. Strany tvrdí, že dohoda vede ke značnému růstu efektivnosti. Tato vyšší efektivnost souvisí zejména s vyššími úsporami z rozsahu, jelikož strany jsou schopny uspokojovat poptávku stávajících i potenciálních nových zákazníků a lépe soutěžit s dováženyými pneumatikami vyrobenými ve třetích zemích. Společný podnik sjednává ceny a přiděluje objednávky nejbližšímu výrobnímu závodu, což umožňuje racionalizaci dopravních nákladů při dodávkách odběratelům.

Analýza: Ačkoli je společný podíl stran na trhu nižší než 15 %, dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1. Omezuje hospodářskou soutěž z hlediska účelu, jelikož zahrnuje rozdělování zákazníků a stanovování cen společným podnikem. Udávaná efektivnost plynoucí z dohody nevyplývá ze spojení hospodářských

činností nebo ze společných investic. Společný podnik bude mít velmi omezenou oblast působnosti a bude sloužit pouze jako rozhraní pro přidělování objednávek výrobním závodům. Není proto pravděpodobné, že případná vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž způsobené dohodou. Nebyly by proto splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

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

Příklad č. 6

Situace: Podniky A a B jsou konkurenčními poskytovateli úklidových služeb obchodních prostor. Oba mají podíl na trhu ve výši 15 %. Existuje několik dalších konkurentů s podíly na trhu v rozmezí od 10 do 15 %. Podnik A přijal (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. Podnik A se proto rozhodl, že již nebude uzavírat smlouvy s novými malými zákazníky. Podniky A a B mimoto uzavřou dohodu o externím zajišťování služeb, na jejímž základě bude podnik B přímo poskytovat úklidové služby stávajícím malým zákazníkům podniku A (kteří představují jednu třetinu jeho zákaznické základny). Podnik A současně nechce přerušit vztah s těmito malými zákazníky. Podnik A bude proto nadále udržovat smluvní vztahy s malými zákazníky, avšak přímé poskytování úklidových služeb bude zajišťovat podnik B. Za účelem provádění dohody o externím zajišťování služeb musí podnik A nutně poskytnout podniku B informace o totožnosti malých zákazníků podniku A, jichž se dohoda týká. Jelikož se podnik A obává, že by podnik B mohl tyto zákazníky přebrat tím, že jim nabídne levnější přímé služby (čímž obejde podnik A), trvá podnik A na tom, aby dohoda o externím zajišťování služeb obsahovala „ustanovení o zákazu přebírat zákazníky“. Podle tohoto ustanovení nesmí podnik B kontaktovat malé zákazníky, na něž se vztahuje dohoda o externím zajišťování služeb, s cílem nabídnout jim přímé služby. Podniky A a B se navíc dohodly, že podnik B nesmí těmto zákazníkům poskytovat přímé služby ani v případě, že se na podnik B přímo obrátí. Bez „ustanovení o zákazu přebírat zákazníky“ by podnik A dohodu o externím zajišťování služeb s podnikem B ani s žádným jiným podnikem neuzavřel.

Analýza: Dohoda o externím zajišťování služeb zamezí tomu, aby podnik B působil jako nezávislý dodavatel úklidových služeb pro malé zákazníky podniku A, protože ti již s podnikem B nebudou moci vstoupit do přímého smluvního vztahu. Proto se může použít čl. 101 odst. 1. Tito zákazníci však představují pouze 1/3 zákaznické základny podniku A, tj. 5 % trhu. Stále se budou moci obracet na konkurenty podniků A a B, kteří představují 70 % trhu. Dohoda o externím zajišťování služeb proto podniku A neumožní zvyšovat ceny účtované zákazníkům, na něž se dohoda vztahuje, za účelem dosažení vyššího zisku. Kromě toho není pravděpodobné, že by dohoda o externím zajišťování služeb vedla k tajně dohodnutému výsledku, jelikož podniky A a B mají společný podíl na trhu pouze 30 % a čelí několika konkurentům, kteří mají podobný podíl na trhu jako každý z podniků A a B. Skutečnost, že obsluha velkých a malých zákazníků je poněkud odlišná, navíc minimalizuje riziko vedlejších důsledků dohody o externím zajišťování služeb pro chování podniku A a podniku B při soutěži o velké zákazníky. Není proto pravděpodobné, že dohoda o externím zajišťování služeb vyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, a může se na ni tedy použít výjimka ve smyslu čl. 101 odst. 3.

404. Platforma pro mediální distribuci

Příklad č. 7

Situace: Provozovatel televizního vysílání A a provozovatel televizního vysílání B, oba působící převážně na trhu volně dostupného televizního vysílání v určitém členském státě, vytvoří společný podnik, jehož cílem je spustit na tomtéž vnitrostátním trhu on-line platformu videa na vyžádání, na níž mohou spotřebitelé za poplatek sledovat filmy nebo seriály vyprodukované jedním z nich nebo třetími stranami, které jednomu z obou provozovatelů televizního vysílání udělily licenci na příslušná audiovizuální práva. Skupina provozovatele televizního vysílání A má na trhu volně dostupného televizního vysílání podíl přibližně 25 % a skupina provozovatele televizního vysílání B má podíl na trhu přibližně 15 %. Na trhu působí další dva velcí hráči s podílem mezi 10 a 15 % a řada menších provozovatelů vysílání. Vnitrostátní trh videa na vyžádání, na kterém bude společný podnik působit především, je mladý trh, u něhož se obecně očekává značný růstový potenciál. Cenu za sledování videa bude centrálně určovat společný podnik, který bude také koordinovat ceny za pořízení licencí na video na vyžádání na předcházejícím trhu.

Analýza: Vzhledem ke své velikosti na vnitrostátním televizním trhu a rozsáhlé knihovně audiovizuálních práv by provozovatelé A i B mohli spustit platformu videa na vyžádání samostatně. Proto jsou na vznikajícím spotřebitelském trhu videa na vyžádání potenciálními konkurenty. Dohoda navíc zahrnuje stanovení cen, a proto se použije čl. 101 odst. 1. Omezení hospodářské soutěže se jeví jako podstatné, neboť cenová soutěž mezi oběma provozovateli vysílání bude vyloučena. Kromě toho budou koordinovány také ceny licencí videa na vyžádání. Tato omezení hospodářské soutěže budou vzhledem k činnosti a velikosti dotčených podniků znatelná. Pokud jde o použití čl. 101 odst. 3, nezdá se, že by výhody plynoucí z rozšíření nabídky videa na vyžádání a zjednodušení orientace v obsahu převážily nad negativními důsledky pro hospodářskou soutěž. Zejména se zdá, že omezení k dosažení zmíněné vyšší efektivnosti nejsou nutná, protože by jí bylo možno dosáhnout i prostřednictvím otevřené platformy a čistě technické spolupráce. Závěrem je, že dohoda zřejmě nesplňuje kritéria čl. 101 odst. 3.

405. Konsorcia uchazečů

Příklad č. 8

Situace: Podniky A a B jsou konkurenčními poskytovateli specializovaných zdravotnických výrobků pro nemocnice. Rozhodnou se uzavřít dohodu o konsorciu, které podá společné nabídky v sérii nabídkových řízení organizovaných vnitrostátním zdravotnickým systémem v členském státě na dodávku souboru léčivých přípravků pocházejících z plazmy veřejným nemocnicím. Kritériem pro přidělení zakázek je ekonomicky nejvýhodnější nabídka, přičemž se zohledňuje rovnováha mezi cenou a kvalitou. Další body se udělují zejména v případě, že nabídka obsahuje řadu volitelných výrobků. Podniky A i B se na základě pravidel nabídkových řízení mohly těchto řízení účastnit samostatně. Podniky A i B již ve skutečnosti v jednom z příslušných nabídkových řízení samostatně soutěžily, nabídka však byla přidělena jinému účastníkovi, neboť obě jejich individuální nabídky byly z hlediska ceny a kvality horší, zejména z důvodu omezené nabídky volitelných výrobků. Obecně platí, že v každém výběrovém řízení jsou nejméně dva další účastníci.

Analýza: Vzhledem k tomu, že podniky A a B mohou soutěžit v nabídkových řízeních samostatně, společná účast může omezit hospodářskou soutěž a použije se

čl. 101 odst. 1. Dohodu je proto nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3. Na základě výsledku předchozího nabídkového řízení, v němž strany soutěžily samostatně, se zdá, že společná nabídka by byla konkurenceschopnější než jednotlivé nabídky, pokud jde o ceny a rozsah nabízených výrobků, zejména volitelných výrobků. Dohoda o konsorciu se jeví jako objektivně nutná k tomu, aby zúčastněné strany mohly v nabídkových řízeních předložit skutečně konkurenceschopné nabídky ve srovnání s nabídkami předloženými ostatními účastníky. Soutěž v nabídkových řízeních není vyloučena, neboť se jí zúčastní nejméně dva další relevantní konkurenti. To znamená, že ze zvýšení efektivnosti společné nabídky by mohl mít prospěch zadavatel a nakonec i spotřebitelé. Zdá se tedy, že dohoda splňuje kritéria čl. 101 odst. 3.

6. VÝMĚNA INFORMACÍ

6.1. Úvod

406. Cílem této kapitoly je poskytnout podnikům a sdružením pokyny k posouzení výměny informací z hlediska hospodářské soutěže¹⁹⁴. Výměna informací může mít různé formy a může probíhat v různých kontextech.
407. Výměna informací pro účely této kapitoly zahrnuje výměnu i) nezpracovaného a neuspořádaného digitálního obsahu, který bude třeba zpracovat, aby byl užitečný (nezpracovaná data); ii) předem zpracovaných údajů, které již byly připraveny a ověřeny; iii) údajů, které byly upraveny za účelem získání smysluplné informace, a to v jakékoli podobě, jakož i iv) jakéhokoli jiného typu informací, včetně informací, které nejsou digitální. Zahrnuje fyzické sdílení informací a sdílení údajů mezi skutečnými nebo potenciálními konkurenty¹⁹⁵. V této kapitole označuje pojem „informace“ všechny výše uvedené typy údajů a informací.
408. Informace mohou být vyměňovány přímo mezi konkurenty (formou jednostranného zpřístupnění nebo dvoustranné či vícestranné výměny) nebo nepřímo třetí stranou či prostřednictvím třetí strany (například poskytovatele služeb, platformy, internetového nástroje nebo algoritmu), společného zástupce (například obchodního sdružení), organizace pro průzkum trhu nebo prostřednictvím dodavatelů či maloobchodníků. Tato kapitola se vztahuje na přímé i nepřímé formy výměny informací.
409. Výměna informací může být součástí jiného typu dohody o horizontální spolupráci. Provádění takové dohody o horizontální spolupráci může vyžadovat výměnu citlivých obchodních informací. V takovém případě je nutné ověřit, zda výměna s ohledem na činnosti stran v rámci spolupráce i mimo ni může vést k tajně dohodnutému výsledku. Případné negativní důsledky vyplývající z takových výměn nebudou posouzeny samostatně, nýbrž na základě celkových důsledků dohody o

¹⁹⁴ Pokud vyměňované informace představují zcela nebo zčásti osobní údaje, nejsou těmito pokyny dotčeny právní předpisy Unie o ochraně údajů, zejména nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 ze dne 27. dubna 2016 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů a o zrušení směrnice 95/46/ES (obecné nařízení o ochraně osobních údajů), Úř. věst. L 119, 4.5.2016, s. 1. Žádné ustanovení těchto pokynů by nemělo být uplatňováno nebo vykládáno tak, aby snižovalo nebo omezovalo právo na ochranu osobních údajů.

¹⁹⁵ Termín „sdílení údajů“ označuje veškeré možné formy a modely, které jsou základem přístupu k údajům a jejich předávání mezi podniky. Zahrnuje také datové fondy, v nichž držitelé údajů vzájemně sdílejí zdroje údajů.

horizontální spolupráci. Pokud výměna informací nepřekračuje rámec toho, co je nezbytné pro legitimní spolupráci mezi konkurenty, pak i v případě, že má omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, je pravděpodobnější, že splňuje kritéria čl. 101 odst. 3, než když přesahuje rámec toho, co je nezbytné pro umožnění spolupráce. Pokud je výměna informací sama o sobě hlavním cílem spolupráce, mělo by se její posouzení provádět podle pokynů uvedených v této kapitole.

410. Výměna informací může být také součástí akvizičního procesu. V takových případech může výměna v závislosti na okolnostech podléhat pravidlům nařízení o spojování¹⁹⁶. Jakékoli jednání omezující hospodářskou soutěž, které přímo nesouvisí s prováděním akvizice a není pro něj nezbytné, podléhá článku 101 Smlouvy.
411. Výměna informací může vycházet také z regulačních iniciativ. Ustanovení čl. 101 odst. 1 se použije i v případě, že jsou podniky povinny sdílet určité informace a údaje nebo jsou k takovému sdílení vyzvány, aby splnily požadavky Unie nebo vlády. V praxi to znamená, že podniky, na které se vztahují regulační požadavky, nesmí tyto požadavky používat jako prostředek k porušování čl. 101 odst. 1. Rozsah výměny informací by měly omezit na to, co je vyžadováno na základě platných předpisů, a v případě výměny citlivých obchodních informací může být nutné, aby zavedly preventivní opatření.

Předpisy EU například mohou stanovit výměnu informací mezi podniky, na které se tyto předpisy vztahují, za účelem eliminace nebo omezení potřeby testování na zvířatech a/nebo snížení nákladů na výzkum. Na takové výměny se čl. 101 odst. 1 vztahuje. Podniky, které se účastní výměny na základě předpisů, proto nesmějí zpřístupnit citlivé obchodní informace, které odhalují jejich tržní strategii, ani technické informace, které jdou nad rámec požadavků předpisů. Podniky mohou mít například možnost omezit frekvenci výměny informací, aby byly méně citlivé z obchodního hlediska. Pokud je to možné, měly by zpřístupňovat pouze souhrnné informace nebo rozmezí a vyhnout se výměně jednotlivých nebo podrobnějších údajů. Podniky mohou rovněž zvážit využití nezávislého poskytovatele služeb třetí strany („správce“), který na základě dohod o mlčenlivosti získává individuální informace z několika zdrojů a následně je porovnává, kontroluje a agreguje do souhrnného výkazu, který neumožňuje odvodit individuální údaje.

6.2. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

6.2.1. Úvod

412. Výměna informací je společným znakem mnoha konkurenčních trhů a může přinést různé způsoby růstu efektivnosti. Vyšší efektivnost trhů může zajistit například řešením problémů týkajících se informační asymetrie¹⁹⁷. V posledních letech nabylo na významu zejména sdílení údajů, které se stalo nezbytným pro informované rozhodování na základě analýzy velkých dat a technik strojového učení¹⁹⁸. Podniky mimoto mohou zvyšovat svou vnitropodnikovou efektivnost vzájemným srovnáváním svých osvědčených postupů. Výměna informací může rovněž podnikům pomoci ušetřit náklady snížením zásob, umožnit rychlejší dodání výrobků

¹⁹⁶ Ustanovení čl. 4 odst. 1 a čl. 7 odst. 1 nařízení č. 139/2004. Viz také rozsudek Soudního dvora ze dne 22. září 2021, Altice Europe v. Komise, T-425/18, dosud nezveřejněný, EU:T:2021:607, bod 239.

¹⁹⁷ Ekonomická teorie informační asymetrie se zabývá studiem rozhodování při obchodních operacích, kdy má jedna strana více informací než druhá.

¹⁹⁸ Sdílení údajů podporuje také evropská strategie pro data.

podléhajících rychlé zkáze spotřebitelům nebo se vypořádat s nestabilní poptávkou atd. Sdílení informací stejného typu nebo doplňujících se informací může podnikům umožnit vyvíjení nových nebo lepších výrobků či služeb nebo trénování algoritmů širším a smysluplnějším způsobem. Kromě toho může výměna informací přinést přímý prospěch spotřebitelům tím, že sníží jejich náklady na vyhledávání zboží a zlepší výběr.

413. Jak je uvedeno v bodě 15, čl. 101 odst. 1 se na výměnu informací vztahuje pouze tehdy, pokud tato výměna zakládá dohodu, jednání ve vzájemné shodě nebo rozhodnutí sdružení podniků nebo je jejich součástí. Jak je uvedeno v bodě 15, pojem „jednání ve vzájemné shodě“ předpokládá, kromě vzájemné shody mezi dotýcnými podniky, i chování na trhu v návaznosti na tuto vzájemnou shodu a příčinnou souvislost mezi oběma skutečnostmi¹⁹⁹. Případná výměna obchodně citlivých informací mezi konkurenty při přípravě protisoutěžní dohody je k prokázání existence jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 101 odst. 1 dostatečná. V tomto ohledu není nutné prokázat, že se tito konkurenti k určitému chování formálně zavázali nebo že se na svém budoucím chování na trhu dohodli²⁰⁰. Kromě toho existuje předpoklad, že podniky, které se účastní jednání ve vzájemné shodě a zároveň jsou stále aktivní na trhu, berou při určování svého chování na trhu informace vyměňované se svými konkurenty v úvahu²⁰¹.
414. Hlavní zásadou hospodářské soutěže je, že každý podnik určuje své hospodářské chování na relevantním trhu samostatně. Tato zásada podnikům nebrání, aby se na základě bystré úvahy přizpůsobily stávajícímu nebo očekávanému chování svých konkurentů nebo obvyklým podmínkám na trhu. Podniky by se však měly vyvarovat výměny informací, jejímž účelem nebo důsledkem je vytvoření konkurenčních podmínek, které neodpovídají běžným podmínkám na relevantním trhu. Tak je tomu v případě, že výměna buď ovlivňuje chování skutečného nebo potenciálního konkurenta na trhu, nebo takovému konkurentovi prozrazuje chování, které se jiný konkurent rozhodl sám uplatnit nebo o jehož uplatnění na trhu uvažuje²⁰².
415. V tomto oddíle jsou nejprve uvedeny dvě hlavní obavy, které může výměna informací v souvislosti s hospodářskou soutěží vyvolat (oddíl 6.2.2). Dále oddíl obsahuje další pokyny týkající se významu povahy vyměňovaných informací pro posouzení podle čl. 101 odst. 1 (oddíl 6.2.3) a charakteristiky samotné výměny (oddíl 6.2.4), jakož i charakteristiky trhu (oddíl 6.2.5). Dva zvláštní oddíly se zabývají omezením hospodářské soutěže z hlediska účelu (oddíl 6.2.6) a z hlediska důsledku (oddíl 6.2.7).

¹⁹⁹ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 21. ledna 2016, Eturas a další, C-74/14, EU:C:2016:42, body 39 až 40; rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 126.

²⁰⁰ Rozsudek Soudního dvora ze dne 26. ledna 2017, Duravit a další v. Komise, C-609/13 P, EU:C:2017:46, bod 135.

²⁰¹ Rozsudek Tribunálu ze dne 10. listopadu 2017, ICAP a další v. Komise, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 57; rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 51, a rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 127.

²⁰² Rozsudek Soudního dvora ze dne 21. ledna 2016, Eturas a další, C-74/14, EU:C:2016:42, bod 27, a rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, body 32 až 33.

6.2.2. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže v souvislosti s výměnou informací²⁰³

6.2.2.1. Tajně dohodnutý výsledek

416. Umělým zvýšením transparentnosti mezi konkurenty na trhu může výměna citlivých obchodních informací usnadnit koordinaci soutěžního chování podniků a mít za následek omezení hospodářské soutěže. To platí zejména v případech, kdy výměna podporuje jiné protisoutěžní jednání²⁰⁴.
417. Výměna citlivých obchodních informací může *sama o sobě* umožnit podnikům dosáhnout společné dohody o podmínkách koordinace, což může vést k tajně dohodnutému výsledku na trhu. Výměna může vytvořit vzájemně konzistentní očekávání ohledně nejistot přítomných na trhu. Na tomto základě pak mohou podniky dospět k společnému ujednání o svém chování na trhu, a to i bez výslovné dohody o koordinaci²⁰⁵.
418. Výměna citlivých obchodních informací může být rovněž použita jako metoda ke zvýšení *vnitřní stability* protisoutěžní dohody nebo jednání ve vzájemné shodě na trhu. Výměna informací může zajistit dostatečnou transparentnost trhu, aby podniky uzavírající tajné dohody mohly v dostatečné míře kontrolovat, zda se ostatní podniky odchylují od tajně dohodnutého výsledku, a tudíž zjistit, kdy přijmout odvetná opatření. Takovýto monitorovací mechanismus může představovat výměna stávajících i minulých údajů. To může podnikům umožnit, aby dosáhly tajně dohodnutého výsledku na trzích, na nichž by to jinak nebylo možné, nebo to může zvýšit stabilitu tajně dohodnutého výsledku, který již na trhu existuje.

Riziko tajně dohodnutého výsledku na trhu může zvýšit například používání algoritmů ze strany konkurentů²⁰⁶. Algoritmy mohou konkurentům umožnit zvýšení transparentnosti trhu, odhalení cenové odchylky v reálném čase a zefektivnění sankčních mechanismů. Na druhou stranu, aby bylo možné algoritmy k tajné dohodě využít, musejí mít specifický design a kromě toho musí mít trh také určité strukturální aspekty, jako je vysoká četnost interakcí, omezená kupní síla a přítomnost homogenních výrobků/služeb.

419. V neposlední řadě lze výměnu informací využít také jako metodu ke zvýšení *vnější stability* protisoutěžní dohody nebo jednání ve vzájemné shodě na trhu. Výměna informací, která zajišťuje dostatečnou transparentnost trhu, může podnikům uzavírajícím tajné dohody umožnit, aby sledovaly, kde a kdy se jiné podniky pokoušejí vstoupit na trh, a tudíž podnikům uzavírajícím tajné dohody umožnit, aby se na nového účastníka na trhu zaměřily. Takovýto monitorovací mechanismus může představovat výměna stávajících i minulých informací.

²⁰³ Použití výrazu „hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže“ znamená, že následující popis obav z narušení hospodářské soutěže není výhradní ani vyčerpávající.

²⁰⁴ Rozsudek Soudního dvora ze dne 26. ledna 2017, Duravit a další v. Komise, C-609/13 P, EU:C:2017:46, bod 134; rozsudek Soudního dvora ze dne 7. ledna 2004, Aalborg Portland a další v. Komise, spojené věci C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P a C-219/00 P, EU:C:2004:6, bod 281.

²⁰⁵ Viz například rozsudek Tribunálu ze dne 7. listopadu 2019, Campine a Campine Recycling v. Komise, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 305.

²⁰⁶ Algoritmickou tajnou dohodou je třeba odlišit od takzvané „tajné dohody na základě kódu“, která se týká úmyslného použití společných algoritmů koordinace chování. Tajná dohoda na základě kódu je typicky kartelem, tudíž se jedná o omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu bez ohledu na podmínky na trhu a povahu vyměňovaných informací.

6.2.2.2. Uzavření trhu narušující hospodářskou soutěž

420. Kromě usnadnění tajné dohody může výměna informací vést také k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž, a to buď na tomtéž trhu, na kterém se výměna uskutečňuje, nebo na souvisejícím trhu²⁰⁷.
421. K uzavření trhu může dojít, pokud výměna citlivých obchodních informací výrazně znevýhodňuje konkurenty, kteří se výměny neúčastní, oproti podnikům sdruženým v systému výměny. Tento druh uzavření trhu je možný, jsou-li dotyčné informace strategicky významné a výměna se týká podstatné části relevantního trhu. Může tomu tak být například v případě iniciativ sdílení údajů, kdy sdílené údaje mají strategický význam, představují velkou část trhu a je znemožněn přístup třetích stran²⁰⁸. Tyto iniciativy rovněž neusnadňují vstup nových subjektů na trh.
422. Nelze vyloučit, že výměna informací může vést rovněž k uzavření souvisejícího trhu narušujícímu hospodářskou soutěž pro třetí strany. Například vertikálně integrované společnosti, které si vyměňují informace na předcházejícím trhu, mohou získat tržní sílu a tajně se dohodnout na zvýšení ceny klíčové komponenty pro navazující trh. Takto mohou zvyšovat náklady svých soupeřů na navazujícím trhu, což by mohlo vést k uzavření trhu narušujícímu hospodářskou soutěž na navazujícím trhu. Podniky, které používají netransparentní a diskriminační podmínky přístupu ke sdíleným informacím, mohou navíc omezit schopnost třetích stran zjišťovat trendy potenciálních nových výrobků na souvisejících trzích.

6.2.3. Povaha vyměňovaných informací

6.2.3.1. Citlivé obchodní informace

423. Ustanovení čl. 101 odst. 1 se použije v případě, že výměna citlivých obchodních informací může pravděpodobně ovlivnit obchodní strategii konkurentů. To platí v případě, že vyměněné informace snižují nejistotu ohledně budoucích nebo nedávných činností jednoho nebo více konkurentů na trhu, a to bez ohledu na to, zda podniky zúčastněné na výměně získávají ze své spolupráce nějaký prospěch. Často se jedná o informace, které je pro podnik důležité chránit, aby si udržel nebo zlepšil své konkurenční postavení na trhu (trzích). Citlivými obchodními informacemi jsou například informace o cenách, ale čl. 101 odst. 1 se použije i v případě, že výměna nemá přímý vliv na ceny placené konečnými uživateli²⁰⁹. Skutečnost, že vyměňované informace mohou být nesprávné nebo zavádějící, sama o sobě nevylučuje riziko, že mohou ovlivnit chování konkurentů na trhu²¹⁰.
424. Mezi informace, které byly považovány za z obchodního hlediska zvláště citlivé a jejichž výměna byla kvalifikována jako omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, patří například následující informace:

²⁰⁷ Pokud jde o obavy z uzavření trhu, které mohou vyvolat vertikální dohody, viz body [...] pokynů k vertikálnímu omezení.

²⁰⁸ Rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, body 57 až 58, zdůrazňuje, že k určení, zda je riziko uzavření trhu pravděpodobné, je zásadní analýza základní struktury trhu.

²⁰⁹ Rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 123, a rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Netherlands a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 36.

²¹⁰ Rozsudek Tribunálu ze dne 15. prosince 2016, Philips a Philips France v. Komise, T-762/14, EU:T:2016:738, bod 91.

Výměna informací s konkurenty o cenách a cenových záměrech podniku²¹¹;
Výměna informací s konkurenty o současných a budoucích výrobních kapacitách podniku²¹²;
Výměna informací s konkurenty o zamýšlené obchodní strategii podniku²¹³;
Výměna informací s konkurenty o opatřeních podniku týkajících se současné a budoucí poptávky²¹⁴;
Výměna informací s konkurenty o budoucích prodejkách podniku²¹⁵;
Výměna informací s konkurenty o současném stavu podniku a jeho obchodní strategii²¹⁶;
Výměna informací s konkurenty o budoucích vlastnostech výrobku, které jsou důležité pro spotřebitele²¹⁷;
Výměna informací s konkurenty o pozicích na trhu a strategiích při aukcích finančních produktů²¹⁸.

6.2.3.2. Veřejné informace

425. „Skutečně veřejnými“ informacemi jsou informace, které jsou obecně stejně snadno dostupné pro všechny konkurenty a spotřebitele (z hlediska nákladů na přístup)²¹⁹. Vzhledem k tomu, že informace jsou veřejně dostupné, mohou ztratit svou obchodně citlivou povahu. Obecně je nepravděpodobné, že by výměna skutečně veřejných informací představovala porušení článku 101²²⁰. Skutečnost, že informace jsou skutečně veřejné, může snížit pravděpodobnost tajně dohodnutého výsledku na trhu,

²¹¹ Viz například rozsudek Tribunálu ze dne 8. července 2020, Infineon Technologies v. Komise, T-758/14 RENV, dosud nezveřejněný, EU:T:2020:307, bod 96; rozsudek Tribunálu ze dne 15. prosince 2016, Philips a Philips France v. Komise, T-762/14, EU:T:2016:738, body 134 až 136. Není nutné, aby se informace vztahovaly přímo k cenám. Výměna informací, které tvoří rozhodující prvek ceny, kterou má zaplatit konečný uživatel, může rovněž představovat omezení z hlediska účelu. Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Nizozemsko a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 37.

²¹² Rozsudek Tribunálu ze dne 8. července 2020, Infineon Technologies v. Komise, T-758/14 RENV, dosud nezveřejněný, EU:T:2020:307, body 85 a 96; rozsudek Tribunálu ze dne 15. prosince 2016, Philips a Philips France v. Komise, T-762/14, EU:T:2016:738, bod 104.

²¹³ Rozsudek Tribunálu ze dne 8. července 2020, Infineon Technologies v. Komise, T-758/14 RENV, dosud nezveřejněný, EU:T:2020:307, bod 98.

²¹⁴ Rozsudek Tribunálu ze dne 9. září 2015, Samsung SDI a další v. Komise, T-84/13, EU:T:2015:611, bod 51.

²¹⁵ Rozsudek Tribunálu ze dne 8. července 2020, Infineon Technologies v. Komise, T-758/14 RENV, dosud nezveřejněný, EU:T:2020:307, bod 96.

²¹⁶ Rozsudek Tribunálu ze dne 8. července 2020, Infineon Technologies v. Komise, T-758/14 RENV, dosud nezveřejněný, EU:T:2020:307, bod 70.

²¹⁷ Rozhodnutí Komise ze dne 8. července 2021 ve věci AT40178, Emise z automobilů, 84., 107. a 124.–126. bod odůvodnění.

²¹⁸ Rozhodnutí Komise ze dne 20. května 2021 ve věci AT.40324, Evropské státní dluhopisy, 94. bod odůvodnění.

²¹⁹ To nevylučuje možnost, aby byla databáze za nižší cenu nabídnuta zákazníkům, kteří do ní poskytli údaje, jelikož tím jim obvykle rovněž vznikly náklady.

²²⁰ Rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 30. září 2003, Atlantic Container Line a další v. Komise, spojené věci T-191/98, T-212/98 až T-214/98, Sb. rozh. 2003, s. II-03275, EU:T:2003:245, bod 1154. Nemusí tomu tak být v případě, je-li na výměně založen kartel.

pokud nekoordinované společnosti, potenciální konkurenti, jakož i zákazníci mohou snížit potenciální omezující důsledek pro hospodářskou soutěž²²¹.

426. Aby byly informace skutečně veřejné, nesmí být jejich získání pro zákazníky a podniky, které se výměny neúčastní, nákladnější než pro podniky, které se jí účastní. Konkurenti se obvykle nerozhodnou vyměňovat si informace, které mohou stejně snadno získat na trhu, a proto je v praxi výměna skutečně veřejných informací nepravděpodobná. Naproti tomu, i když jsou informace vyměňované mezi konkurenty považovány za „veřejně dostupné“, nejsou skutečně veřejné, pokud ostatní podniky a zákazníci od jejich shromáždění odrazují příliš vysoké náklady²²². Skutečnost, že informace je možné shromáždit na trhu, například je získat od zákazníků, nemusí nutně znamenat, že tyto informace představují tržní údaje snadno dostupné konkurentům²²³.

Typickým příkladem skutečně veřejných informací je zveřejňování informací o aktuálních cenách čerpacími stanicemi pro spotřebitele i okolní konkurenty. Neexistuje-li zároveň žádná protisoutěžní dohoda nebo jednání ve vzájemné shodě, je taková reklama prospěšná pro spotřebitele, neboť jim usnadňuje porovnat před tankováním ceny jednotlivých stanic, a to ačkoli se díky reklamě mohou o cenách svých blízkých konkurentů informovat i další konkurenční stanice.

Pokud by si majitelé čerpacích stanic začali vyměňovat informace o cenách v reálném čase pouze mezi sebou, dopadlo by posouzení podle čl. 101 odst. 1 pravděpodobně jinak. Údaje o cenách, které si vymění pouze majitelé mezi sebou, nejsou skutečně veřejné, jelikož získání těchto informací jiným způsobem by vyžadovalo vynaložení značného času a dopravních nákladů. Aby bylo možno zjistit ceny inzerované na tabulích čerpacích stanic rozmístěných po celé zemi, bylo by potřeba neustále cestovat. Náklady na to jsou potenciálně vysoké, takže tyto informace by v praxi nebylo možné bez výměny informací získat. Kromě toho je výměna systematická a pokrývá celý relevantní trh, na němž působí jen několik konkurentů a vstup nových subjektů na trh je nepravděpodobný. Je proto pravděpodobné, že výměna vytvoří ovzduší vzájemné jistoty mezi konkurenty, pokud jde o jejich cenovou politiku, a pravděpodobně tudíž usnadní tajně dohodnutý výsledek.

427. I v případě, že jsou informace veřejně dostupné (například informace zveřejňované regulačními orgány), může dodatečná výměna informací ze strany konkurentů vyvolat omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, pokud dále snižuje strategickou nejistotu na trhu. V tomto případě jsou pro vychýlení tržní rovnováhy směrem k tajně dohodnutému výsledku kritické dodatečné vyměněné informace.

V určitém odvětví může být například veřejně známo, že rostou náklady na dodávky. Na dvoustranných jednáních nebo během zasedání příslušného obchodního sdružení

²²¹ Pro určení toho, zda subjekty stojící mimo systém výměny informací mohou ohrozit výsledek, který se od koordinace očekává, by bylo podstatné posoudit překážky vstupu na trh a vyrovnávací „kupní sílu“. Vyšší transparentnost pro spotřebitele však může prostor pro tajně dohodnutý výsledek jak zmenšit, tak i zvětšit, jelikož s vyšší transparentností pro spotřebitele jsou sice vyšší zisky z odchylky (jelikož cenová pružnost poptávky je vyšší), odvetná opatření jsou však rovněž tvrdší.

²²² Ani 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 čl. 101 odst. 1.

²²³ Viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 12. července 2001, Tate & Lyle a další v. Komise, spojené věci T-202/98, T-204/98 a T-207/98, Sb. rozh. 2001, s. II-02035, EU:T:2001:185, bod 60.

mohou účastníci na tento jev upozornit. Konkurenti se sice mohou odvolávat na rostoucí náklady na dodávky – protože jsou veřejně známé –, ale nemohou rostoucí náklady společně hodnotit, pokud to snižuje nejistotu ohledně budoucích nebo nedávných kroků jednotlivých konkurentů na trhu²²⁴. Konkurent si musí politiku, kterou hodlá na vnitřním trhu uplatňovat, určit samostatně. To znamená, že každý konkurent se musí samostatně rozhodnout i o tom, jak bude reagovat na rostoucí náklady na dodávky.

6.2.3.3. Souhrnné/individualizované informace a údaje

428. Obchodně citlivá povaha informací závisí také na jejich užitečnosti pro konkurenty. V závislosti na okolnostech může být výměna nezpracovaných údajů méně obchodně citlivá než výměna údajů, které již byly zpracovány do smysluplných informací. Stejně tak mohou být nezpracované údaje z obchodního hlediska méně citlivé než souhrnné údaje, jejichž výměnou mohou podniky dosáhnout vyšší efektivity. Současné je mnohem méně pravděpodobné, že výměna skutečně souhrnných informací v případech, kdy je dostatečně obtížné nebo nejisté rozpoznání individualizovaných informací na úrovni společnosti, povede k omezení hospodářské soutěže s mnohem menší pravděpodobností než výměna informací na úrovni jednotlivých společností.
429. Shromažďování a zveřejňování souhrnných informací o trhu (jako jsou údaje o prodeji, o kapacitách, o nákladech na vstupy a komponenty) obchodním sdružením nebo firmou zabývající se průzkumem trhu může přinést výhody jak konkurentům, tak zákazníkům, protože jim ušetří náklady a umožní jim získat jasnější celkový obraz o hospodářské situaci v odvětví. Takové shromažďování a zveřejňování informací může jednotlivým konkurentům umožnit, aby se rozhodovali na základě lepších informací a mohli tak účinně přizpůsobit svou individuální konkurenční strategii podmínkám na trhu. Obecněji řečeno, pokud k výměně nedochází mezi relativně malým počtem podniků s dostatečně velkým podílem na trhu, je nepravděpodobné, že by výměna souhrnných informací vedla k omezení hospodářské soutěže. Výměna individualizovaných informací může naopak usnadnit společné porozumění trhu a sankčním strategiím tím, že umožní koordinovaným podnikům účinněji vyčlenit odchylovící se podnik či nového účastníka trhu. Nelze však vyloučit možnost, že i výměna souhrnných informací a údajů může usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trzích se zvláštními vlastnostmi. Členové velmi těsného a stabilního oligopolu, kteří si vyměňují souhrnné informace a zjistí tržní cenu pod určitou úrovní, by totiž mohli automaticky předpokládat, že se někdo odchýlil od tajně dohodnutého výsledku, a podniknout odvetné kroky na celém trhu. Jinými slovy, k udržení stabilní tajné dohody nemusí podniky ve velmi těsném a stabilním oligopolu vždy vědět, kdo se odchyluje, může postačovat zjištění, že se odchýlil „někdo“.

6.2.3.4. Stáří informací

430. V mnoha odvětvích se informace poměrně rychle stávají zastaralými, a ztrácejí tak svůj obchodně citlivý charakter. Výměna historických údajů pravděpodobně nepovede k tajně dohodnutému výsledku, jelikož není pravděpodobné, že by naznačovala zamýšlené chování konkurentů nebo umožnila společnou dohodu o

²²⁴

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

trhu²²⁵. V zásadě platí, že čím jsou informace starší, tím méně bývají užitečné pro včasné odhalení odchylek, a tedy i využitelné jako věrohodná hrozba rychlé odvety²²⁶. To však vyžaduje individuální posouzení relevance daných informací²²⁷.

431. Zda se jedná o historické informace, závisí na specifických vlastnostech relevantního trhu, frekvenci nákupních a prodejních jednání v daném odvětví a stáří informací, na které se v daném odvětví obvykle spoléhá pro účely obchodních rozhodnutí. Informace lze například považovat za historické, jsou-li několikrát starší než průměrná délka cenových cyklů nebo platnosti smluv v daném odvětví, pokud tyto cykly nebo smlouvy naznačují opětovné sjednávání cen. Naopak výměna aktuálních informací může mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, zejména pokud tato výměna slouží k umělému zvýšení transparentnosti mezi podniky navzájem, nikoli vůči spotřebitelům.

Například pokud se podniky při optimalizaci strategických obchodních rozhodnutí svých značek obvykle spoléhají na údaje o preferencích spotřebitelů (nákupy nebo jiné volby) za poslední rok, budou informace za toto období zpravidla z obchodního hlediska citlivější než starší údaje. Informace z posledního roku se pak za „historické“ nepovažují.

6.2.4. Charakteristiky výměny informací

6.2.4.1. Jednostranné zpřístupnění

432. Jednání ve vzájemné shodě může představovat rovněž případ, kdy pouze jeden podnik sdělí citlivé obchodní informace svému konkurentovi či konkurentům, kteří je přijmou²²⁸. K takovému zpřístupnění může dojít například prostřednictvím příspěvků na webových stránkách, zpráv (v chatu), e-mailů, telefonátů, zadáním do sdíleného algoritického nástroje, schůzek atd. Pak není důležité, zda pouze jeden podnik jednostranně informuje své konkurenty o zamýšleném tržním chování nebo zda se všechny zúčastněné podniky vzájemně informují o svých příslušných úvahách a záměrech. Jestliže pouze jeden podnik sdělí svým konkurentům citlivé obchodní informace týkající se jeho budoucí obchodní politiky, snižuje to strategickou nejistotu ohledně budoucího fungování trhu pro všechny jeho konkurenty a zvyšuje riziko omezení hospodářské soutěže a podvodného jednání²²⁹.

²²⁵ Shromažďování zastaralých údajů lze použít rovněž k poskytnutí informací odvětvového sdružení pro přezkum veřejné politiky nebo k jeho analýze.

²²⁶ Například v minulých případech Komise považovala výměnu údajů starších než jeden rok za historické údaje, které neomezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, zatímco informace méně než jeden rok staré považovala za aktuální; rozhodnutí Komise ve věci IV/31.370, UK Agricultural Tractor Registration Exchange, 50. bod odůvodnění; rozhodnutí Komise ve věci IV/36.069, Wirtschaftsvereinigung Stahl, Úř. věst. L 1, 3.1.1998, s. 10, 17. bod odůvodnění.

²²⁷ V rozsudku Tribunálu ze dne 12. července 2019, Sony a Sony Electronics v. Komise, T-762/15, EU:T:2019:515, bod 127, měl Tribunál za to, že za okolností dané věci je znalost minulých výsledků aukcí pro konkurenty vysoce relevantní informací, a to jak pro účely monitorování, tak s ohledem na budoucí smlouvy.

²²⁸ Viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 15. března 2000, Cimenteries CBR v. Komise, T-25/95 a další, Sb. rozh. 2000, s. II-00491, EU:T:2000:77, bod 1849.

²²⁹ Viz stanovisko generální advokátky Kokottové ze dne 19. února 2009, T-Mobile Nizozemsko a další, C-8/08, EU:C:2009:110, bod 54.

Například účast na schůzce²³⁰, kde podnik sdělí své cenové plány konkurentům, pravděpodobně spadá pod čl. 101 odst. 1, a to i v případě, že nedojde k výslovné dohodě o zvýšení cen²³¹. Stejně tak zadání cenového pravidla do sdíleného algoritického nástroje (například zvýšení nejnižší ceny na příslušné internetové platformě (platformách) nebo v obchodě (obchodech) o 5 % nebo snížení ceny určitého konkurenta o 5 %) bude pravděpodobně rovněž spadat pod čl. 101 odst. 1, a to i v případě, že nedojde k výslovné dohodě o sladění budoucích cen.

Na druhou stranu odeslání e-mailové zprávy do osobních schránek samo o sobě neznamená, že se příjemci museli s obsahem této zprávy seznámit²³². Ve světle jiných objektivních a konzistentních indicií být důvodná domněnka, že se s jejím obsahem skutečně seznámili, ale musí jim být ponechána možnost tuto domněnku vyvrátit²³³.

433. Pokud podnik obdrží od konkurenta citlivé obchodní informace (ať už na schůzce, telefonicky, elektronicky nebo zadáním do algoritického nástroje), předpokládá se, že tyto informace zohlední a přizpůsobí jim své chování na trhu, pokud nereaguje jasným prohlášením, že si nepřeje tyto informace přijmout²³⁴ nebo je neoznámí správním orgánům.
434. Pokud podnik učiní jednostranné oznámení, které je zároveň skutečně veřejné, například prostřednictvím příspěvku na veřejně přístupných internetových stránkách, veřejného prohlášení nebo tisku, zpravidla se nejedná o jednání ve vzájemné shodě ve smyslu čl. 101 odst. 1²³⁵. V závislosti na okolnostech daného případu však nelze vyloučit, že se o jednání ve vzájemné shodě jedná. Jak je vysvětleno v bodě 426, poskytování skutečně veřejných informací a údajů může zákazníkům pomoci při informovaném rozhodování. Tento nárůst efektivnosti je však méně pravděpodobný, pokud se informace týkají budoucích záměrů, které se nemusí uskutečnit a nezavazují podnik vůči jeho zákazníkům²³⁶.

Například jednostranné veřejné oznámení týkající se budoucích záměrů v oblasti cen nezavazuje podnik, který toto oznámení učinil, vůči jeho zákazníkům, ale může poskytnout důležitý signál o zamýšlené strategii podniku na trhu jeho konkurentům. To platí zejména v případě, že jsou informace dostatečně konkrétní. Takováto oznámení proto obvykle nepřinášejí žádné výhody pro spotřebitele, ale mohou usnadnit tajné dohody.

²³⁰ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Nizozemsko a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 59.

²³¹ Viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 12. července 2001, Tate & Lyle a další v. Komise, spojené věci T-202/98, T-204/98 a T-207/98, Sb. rozh. 2001, s. II-02035, EU:T:2001:185, bod 54.

²³² Rozsudek Soudního dvora ze dne 21. ledna 2016, Eturas a další, C-74/14, EU:C:2016:42, body 39 až 40.

²³³ V rozsudku Soudního dvora ze dne 21. ledna 2016, Eturas a další, C-74/14, EU:C:2016:42, bod 41, Soudní dvůr uvedl příklady, jak tuto domněnku vyvrátit: prokázáním, že adresát zprávy neobdržel, že se na danou část nedíval nebo se na ni podíval až po určité době od odeslání.

²³⁴ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 21. ledna 2016, Eturas a další, C-74/14, EU:C:2016:42, bod 48, rozsudek Soudního dvora ze dne 8. července 1999, Hüls v. Komise, C-199/92 P, EU:C:1999:358, bod 162; rozsudek Soudního dvora ze dne 8. července 1999, Komise v. Anic Participazioni, C-49/92 P, EU:C:1999:356, bod 121.

²³⁵ Viz rozsudek Tribunálu ze dne 5. října 2020, Casino, Guichard-Perrachon a AMC v. Komise, T-249/17, dosud nezveřejněný, EU:T:2020:458, body 263 až 267.

²³⁶ Viz např. rozhodnutí Komise ze dne 7. července 2016 ve věci AT.39850, Container Shipping, 40.–43. bod odůvodnění.

Jednostranná veřejná oznámení mohou rovněž svědčit o skryté protisoutěžní dohodě nebo jednání ve vzájemné shodě. Na trhu, kde je přítomno pouze několik konkurentů a pro nové subjekty je vstup na něj obtížný, se podniky, které neustále zveřejňují informace bez zjevného přínosu pro spotřebitele (například informace o nákladech na výzkum a vývoj, nákladech na přizpůsobení se požadavkům na ochranu životního prostředí atd.), mohou – pokud neexistuje jiné věrohodné vysvětlení – dopustit porušení čl. 101 odst. 1. Jednostranná veřejná oznámení mohou být použita k provádění nebo monitorování jejich tajných dohod. Zda bude takové porušení předpisů skutečně zjištěno, závisí na celém souboru dostupných důkazů.

6.2.4.2. Nepřímá výměna informací a výměny ve smíšených vertikálních/horizontálních vztazích

435. Výměna obchodně citlivých informací mezi konkurenty může probíhat prostřednictvím třetí strany (například poskytovatele služeb, včetně platform, nebo poskytovatele optimalizačního nástroje), společného zástupce (například obchodní organizace), prostřednictvím jednoho z jejich dodavatelů nebo zákazníků²³⁷ nebo prostřednictvím sdíleného algoritmu (dále společně jen „třetí strana“). Hlavní obavou v oblasti hospodářské soutěže je, že výměna může snížit nejistotu ohledně jednání konkurentů, a vést tak k tajným dohodám na trhu. Tajná dohoda je v takových případech buď usnadněna, nebo vynucena prostřednictvím třetí strany. V závislosti na skutkových okolnostech případu mohou být za takovou dohodu odpovědní jak konkurenti, tak třetí strana. Ze znění čl. 101 odst. 1 nijak nevyplývá, že by zákaz stanovený v tomto ustanovení byl zaměřen pouze na účastníky dohod nebo jednání ve vzájemné shodě, kteří působí na trzích dotčených těmito dohodami nebo jednáním²³⁸.
436. V případě nepřímé výměny citlivých obchodních informací je třeba provést individuální analýzu role každého účastníka, aby bylo možné určit, zda se výměna týká dohody narušující hospodářskou soutěž nebo jednání ve vzájemné shodě a kdo nese za tajnou dohodu odpovědnost. Toto posouzení musí zohlednit zejména úroveň informovanosti poskytovatelů nebo příjemců informací o výměně mezi jinými příjemci nebo poskytovateli informací a třetí stranou.

Lze rozlišit několik typů případů:

Některé nepřímé výměny informací se označují jako dohody typu hub-and-spoke. V takových případech funguje společný dodavatel nebo výrobce jako centrum, které předává informace různým maloobchodníkům, ale může se také stát, že maloobchodník usnadňuje koordinaci mezi více dodavateli nebo výrobci. Jako centrum tohoto typu může působit také platforma, pokud usnadňuje, koordinuje nebo prosazuje protisoutěžní praktiky mezi uživateli svých služeb.

Internetové platformy mohou například umožnit výměnu informací mezi uživateli, aby zajistily určité marže nebo cenové úrovně. Platformy mohou být také použity k zavedení provozních omezení systému, která brání uživatelům nabízet nižší ceny nebo jiné výhody konečným zákazníkům. Další typy nepřímé výměny informací

²³⁷ Ačkoli pokyny k posuzování vertikálních distribučních dohod jsou k dispozici v nařízení o blokové výjimce pro vertikální omezení a v pokynech k vertikálním omezením, za určitých okolností mohou být vertikální distribuční dohody použity k horizontální tajné dohodě.

²³⁸ Rozsudek Tribunálu ze dne 10. listopadu 2017, ICAP a další v. Komise, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 103; rozsudek Soudního dvora ze dne 22. října 2015, AC-Treuhand v. Komise, C-194/14 P, EU:C:2015:717, body 27, 34 až 35.

mohou zahrnovat situaci, kdy (potenciální) konkurenti spoléhají na společný optimalizační algoritmus, který přijímá obchodní rozhodnutí na základě citlivých obchodních datových vstupů od různých konkurentů, nebo implementaci sladěných/koordinovaných funkcí nebo mechanismů optimalizace do příslušných automatizovaných nástrojů. Zatímco použití veřejně dostupných údajů pro algoritmický software je legální, agregace citlivých informací do nástroje pro tvorbu cen nabízeného jednou IT společností, ke kterému mají přístup různí konkurenti, by mohla představovat horizontální tajnou dohodu.

Výměnu informací mezi svými členy může usnadnit i společný zástupce, například obchodní sdružení.

437. Podnik, který přijímá nebo předává citlivé obchodní informace nepřímo, může rovněž porušovat čl. 101 odst. 1. To může nastat v případě, že podnik, který informace obdrží nebo předá, si je vědom protisoutěžních účelů svých konkurentů a třetí strany a svým jednáním k nim hodlá přispět. To platí, pokud se podnik výslovně nebo mlčky dohodne s poskytovatelem, který je třetí stranou, na sdílení takových informací se svými konkurenty, nebo pokud má v úmyslu prostřednictvím třetí strany citlivé obchodní informace svým konkurentům sdělit. Tento případ nastává i tehdy, když podnik přijímající nebo předávající informace může rozumně předpokládat, že třetí strana bude sdílet jeho obchodní informace s jeho konkurenty, a je připraven přijmout riziko, které z toho vyplývá. O tento případ však nejde, pokud třetí strana použije citlivé obchodní informace podniku, a aniž by jej o tom informovala, předá je jeho konkurentům²³⁹.
438. Podobně může být za takové porušení předpisů odpovědná i třetí strana, která předává obchodně citlivé informace, pokud svým jednáním zamýšlela přispět ke společným cílům všech účastníků dohody a věděla o skutečném jednání, které plánovaly nebo uskutečnily jiné podniky sledující stejné cíle, nebo to mohla rozumně předvídat a byla připravena podstoupit příslušné riziko²⁴⁰.

6.2.4.3. Četnost výměny informací

439. Časté výměny informací, které usnadňují jak lepší společné porozumění trhu, tak i sledování odchylek, zvyšují riziko tajně dohodnutého výsledku. Na nestálejších trzích mohou být k usnadnění tajně dohodnutého výsledku nezbytné častější výměny informací než na stabilních trzích. Na trzích, kde jsou používány dlouhodobé smlouvy (které svědčí o nepříliš četných jednáních o nákupu a prodeji), k dosažení tajně dohodnutého výsledku obvykle stačí méně častá výměna informací. Naproti tomu na trzích, kde jsou používány krátkodobé smlouvy, které naznačují časté opakované vyjednávání, nemusí být nízká četnost výměny informací k dosažení tajně dohodnutého výsledku dostatečná²⁴¹. Obecně platí, že četnost, s jakou je třeba vyměňovat informace, aby se dosažení tajně dohodnutého výsledku usnadnilo, závisí také na povaze, stáří a agregaci těchto informací²⁴². Vzhledem k tomu, jak roste

²³⁹ Rozsudek Soudního dvora ze dne 21. července 2016, VM Remonts a další, C-542/14, EU:C:2016:578, bod 30; rozsudek Soudního dvora ze dne 22. října 2015, AC-Treuhand v. Komise, C-194/14 P, EU:C:2015:717, bod 30.

²⁴⁰ Rozsudek Tribunálu ze dne 10. listopadu 2017, ICAP a další v. Komise, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 100.

²⁴¹ Například nízká četnost uzavírání smluv by mohla snížit možnost odvetných opatření.

²⁴² V závislosti na struktuře trhu a celkovém kontextu výměny informací nelze vyloučit, že dostatečný základ pro to, aby podniky sladily své chování na trhu, může poskytovat i ojedinělá výměna; viz

význam údajů v reálném čase pro schopnost podniků efektivně konkurovat, je nejvyšší konkurenční výhodou automatizovaná výměna informací v reálném čase.

6.2.4.4. Opatření zavedená za účelem omezení a/nebo kontroly způsobu použití údajů

440. Podniky, které si chtějí (nebo musí) vyměňovat informace, mohou zavést opatření k omezení přístupu k informacím a/nebo ke kontrole způsobu jejich využití²⁴³. Tato opatření mohou zabránit tomu, aby citlivé obchodní informace ovlivňovaly chování konkurence.

Podniky mohou například využívat pro příjem a zpracování informací tzv. čisté týmy. Čistý tým obecně označuje omezenou skupinu osob z podniku, které se nepodílejí na každodenních obchodních operacích a s ohledem na citlivé obchodní informace jsou vázány přísnými protokoly o důvěrnosti. Čistý tým lze například využít při provádění jiné dohody o horizontální spolupráci, aby se zajistilo, že informace poskytované pro účely takové spolupráce jsou poskytovány pouze na základě skutečné potřeby a souhrnně.

Účastníci datového fondu by měli mít v zásadě přístup pouze ke svým vlastním informacím a ke konečným souhrnným informacím ostatních účastníků. Technická a praktická opatření mohou zajistit, aby účastník nemohl získat od jiných účastníků citlivé obchodní informace. Správou datového fondu může být například pověřena nezávislá třetí strana, která, pokud jde o informace získané od účastníků, podléhá přísným pravidlům důvěrnosti. Osoby, které spravují datový fond, by měly rovněž zajistit, aby byly shromažďovány pouze informace, které jsou nezbytné pro naplnění legitimního účelu datového fondu.

6.2.4.5. Přístup k informacím a shromážděným údajům

441. V situacích, kdy vyměňované informace mají strategický význam pro hospodářskou soutěž a týkají se významné části relevantního trhu – ale nepředstavují riziko tajně dohodnutého výsledku –, jsou podmínky přístupu k těmto informacím důležitým prvkem pro posouzení možného důsledku v podobě uzavření trhu. Výměna takových strategických informací může být přípustná pouze tehdy, pokud jsou informace nediskriminačním způsobem zpřístupněny všem podnikům působícím na relevantním trhu. Pokud by tato přístupnost nebyla zaručena, někteří konkurenti by byli znevýhodněni, protože by měli méně informací, což by rovněž neusnadnilo vstup nových subjektů na trh²⁴⁴.
442. To se může týkat zejména iniciativ sdílení údajů, kde údaje sdílené v rámci datového fondu představují velkou část trhu. Pokud sdílené údaje představují cennou výhodu pro konkurenci na trhu, mohou být konkurenti, kterým je přístup odepřen (nebo jim je poskytnut pouze za méně výhodných podmínek), z trhu vyloučeni. Posouzení podle čl. 101 odst. 1 bude záviset na aspektech, jako je povaha sdílených údajů, podmínky dohody o sdílení údajů a požadavky na přístup, jakož i postavení příslušných stran na trhu. Za předpokladu, že datový fond není náchylný k tajně dohodnutému výsledku, může riziko uzavření trhu narušujícího hospodářskou soutěž

rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Nizozemsko a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 59.

²⁴³ Pokud jsou součástí výměny informací osobní údaje, tyto povinnosti mohou vyplývat již z obecného nařízení o ochraně osobních údajů, Úř. věst. L 119, 4.5.2016, s. 1.

²⁴⁴ Rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 60.

omezit určitá forma otevřeného členství nebo přístupu do fondu. Při posouzení by se mělo vzít v úvahu, že důsledky uzavření trhu v důsledku odmítnutí přístupu k datovému fondu mohou být významné, zejména pokud existuje vysoký stupeň koncentrace trhu a údajů a pokud údaje shromážděné ve fondu přinášejí významnou konkurenční výhodu při obsluze nejen relevantního trhu, ale i sousedních trhů.

6.2.5. *Charakteristiky trhu*

443. Pravděpodobnost, že výměna informací povede k tajné dohodě nebo k uzavření trhu, závisí na charakteristikách trhu. Výměny informací mohou tyto charakteristiky také ovlivnit. Mezi relevantní charakteristiky trhu v tomto ohledu patří mimo jiné úroveň jeho transparentnosti, počet přítomných podniků, existence překážek vstupu na trh, homogenní povaha výrobku nebo služby, kterých se výměna informací týká, homogenní povaha zúčastněných podniků²⁴⁵ a stabilita podmínek poptávky a nabídky na trhu²⁴⁶.
444. Dosáhnout společné dohody o podmínkách koordinace a sledovat odchylky je snazší na trhu, na němž působí pouze několik podniků. Pokud je trh vysoce koncentrovaný, může výměna určitých informací, a zejména jejich druh, umožnit podnikům zjistit postavení na trhu a obchodní strategii jejich konkurentů, a tím narušit soupeření na trhu a zvýšit pravděpodobnost tajné dohody, nebo ji dokonce usnadnit. Na druhou stranu pokud je trh roztržitý, může být šíření a výměna informací mezi konkurenty neutrální, nebo pro konkurenční charakter trhu dokonce pozitivní²⁴⁷.
445. Vysoká transparentnost trhu může usnadnit tajné dohody tím, že podnikům umožňuje dosáhnout společné dohody o podmínkách koordinace a zvyšuje vnitřní a vnější stabilitu tajné dohody²⁴⁸.
446. Tajně dohodnuté výsledky jsou pravděpodobnější také v případě, kdy jsou na trhu poměrně stále podmínky poptávky a nabídky.²⁴⁹ Nestálá poptávka, značný vnitřní růst některých podniků na trhu nebo častý vstup nových podniků na trh mohou naznačovat, že aktuální situace není dostatečně stabilní, aby byla koordinace pravděpodobná²⁵⁰, nebo mohou být k tomu, aby koordinace ovlivnila hospodářskou soutěž, potřeba častější výměny informací.
447. Koordinace může být navíc obtížnější na trzích, na nichž hrají velkou roli inovace, jelikož zejména významné inovace mohou jednomu podniku umožnit, aby získal značnou výhodu oproti svým soupeřům. Aby byl tajně dohodnutý výsledek udržitelný, nesmí reakce nezúčastněných subjektů, například stávajících a potenciálních konkurentů, kteří se nepodílejí na koordinaci, jakož i zákazníků, ohrozit výsledky, jež se od tajně dohodnutého výsledku očekávají. V této souvislosti

²⁴⁵ Jsou-li jsou podniky 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.

²⁴⁶ Je třeba poznamenat, že se nejedná o úplný seznam relevantních tržních charakteristik. Na trhu mohou existovat i další charakteristiky, které jsou v rámci určité výměny informací důležité.

²⁴⁷ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 58 a tam uvedená judikatura.

²⁴⁸ Viz také bod 452.

²⁴⁹ Viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 27. října 1994, Deere v. Komise, T-35/92, EU:T:1994:259, bod 78.

²⁵⁰ Viz rozhodnutí Komise ve věcech IV/31.370 a 31.446, UK Agricultural Tractor Registration Exchange, Úř. věst. L 68, 13.3.1992, s. 19, 51. bod odůvodnění, a rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 27. října 1994, Deere v. Komise, T-35/92, EU:T:1994:259, bod 78.

je pravděpodobnější, že je dosažitelný a udržitelný tajně dohodnutý výsledek, pokud je obtížný vstup na trh.

6.2.6. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

448. Výměna informací bude považována za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, pokud jsou informace citlivé z obchodního hlediska a jejich výměna může odstranit nejistotu mezi účastníky, pokud jde o načasování, rozsah a podrobnosti změn, které mají dotčené podniky při svém chování na trhu podniknout²⁵¹. Při posuzování, zda výměna informací představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, bude Komise věnovat zvláštní pozornost jejímu obsahu, cílům a právnímu a hospodářskému kontextu, v němž probíhá²⁵². Při určování tohoto kontextu je třeba vzít v úvahu povahu dotčeného zboží nebo služeb, jakož i skutečné podmínky fungování a struktury daného trhu nebo trhů²⁵³.
449. Z příkladů uvedených v bodě 424 je zřejmé, že k tomu, aby výměna představovala omezení z hlediska účelu, není nutná přímá souvislost mezi vyměňovanými informacemi a spotřebitelskými cenami. Pro určení, zda se jedná o porušení předpisů z hlediska účelu, je rozhodujícím kritériem povaha kontaktů, nikoli jejich četnost²⁵⁴.

Například: skupina konkurentů se obává, že jejich výrobky mohou podléhat stále přísnějším požadavkům na ochranu životního prostředí. V rámci společného lobbování se pravidelně setkávají a vyměňují si názory. Za účelem dosažení společného postoje k budoucím legislativním návrhům si vyměňují určité informace týkající se environmentálních vlastností svých stávajících výrobků. Pokud jsou tyto informace historické a neumožňují podnikům dozvědět se o zamýšlených tržních strategiích jejich konkurentů, nepředstavuje tato výměna omezení ve smyslu čl. 101 odst. 1.

Jakmile si však podniky začnou vyměňovat informace o vývoji budoucích výrobků, existuje riziko, že tato výměna může ovlivnit chování konkurentů na trhu. Tato výměna může vést k tomu, že se konkurenti dohodnou, že nebudou uvádět na trh výrobky, které jsou šetrnější k životnímu prostředí, než vyžaduje zákon. Taková koordinace ovlivňuje chování stran na trhu a omezuje výběr spotřebitelů a hospodářskou soutěž v oblasti vlastností výrobků. Bude proto považována za omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

450. Pokud je výměna informací zaměřena na koordinaci soutěžního chování nebo na ovlivnění relevantních parametrů hospodářské soutěže na trhu mezi dvěma nebo více konkurenty, může být považována za kartel. Výměna informací představuje kartel, pokud se jedná o dohodu nebo jednání ve vzájemné shodě mezi dvěma nebo více konkurenty, jehož účelem je koordinace jejich soutěžního chování na trhu nebo

²⁵¹ Rozsudek Tribunálu ze dne 8. července 2020, Infineon Technologies v. Komise, T-758/14 RENV, dosud nezveřejněný, EU:T:2020:307, bod 100. Viz rovněž: rozsudek Soudního dvora ze dne 19. března 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe v. Komise, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 122; a rozsudek Soudního dvora ze dne 4. června 2009, T-Mobile Nizozemsko a další, C-8/08, EU:C:2009:343, bod 41.

²⁵² Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 6. října 2009, GlaxoSmithKline, spoejné věci C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 58; rozsudek Soudního dvora ze dne 20. listopadu 2008, BIDS, C-209/07, EU:C:2008:643, bod 15 a další.

²⁵³ Rozsudek Soudního dvora ze dne 26. září 2018, Philips a Philips France v. Komise, C-98/17 P, EU:C:2018:774, bod 35.

²⁵⁴ Rozsudek Tribunálu ze dne 7. listopadu 2019, Campine a Campine Recycling v. Komise, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 308.

ovlivnění příslušných parametrů hospodářské soutěže prostřednictvím praktik, jako je mimo jiné stanovení nebo koordinace nákupních nebo prodejních cen nebo jiných obchodních podmínek, včetně podmínek týkajících se práv duševního vlastnictví, přidělování výrobních nebo prodejních kvót, rozdělení trhů a zákazníků, včetně tendrového kartelu, omezení dovozu nebo vývozu nebo protisoutěžních opatření proti jiným soutěžitelům. Výměna informací, která představuje kartel, nejenže porušuje čl. 101 odst. 1, ale navíc velmi pravděpodobně nesplňuje podmínky čl. 101 odst. 3. Výměna informací může rovněž usnadnit provádění kartelu tím, že podnikům umožní sledovat, zda účastníci dodržují dohodnuté podmínky. Tyto druhy výměny informací budou posuzovány jako součást kartelu.

6.2.7. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

451. Výměna informací, která nepředstavuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, může mít přesto pro hospodářskou soutěž omezující důsledky.
452. Jak je uvedeno v bodě 37, pravděpodobné důsledky výměny informací pro hospodářskou soutěž je třeba analyzovat případ od případu, neboť výsledky posouzení závisí na kombinaci různých faktorů specifických pro daný případ. Při tomto posouzení Komise porovná skutečné nebo potenciální důsledky výměny informací pro současný stav trhu se situací, která by nastala, kdyby k této konkrétní výměně informací nedošlo²⁵⁵. Aby měla výměna informací omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, musí být pravděpodobné, že bude mít znatelný nepříznivý dopad na jeden (či několik) z parametrů hospodářské soutěže, jako je cena, objem výroby, jakost výrobků, rozmanitost výrobků nebo inovace.
453. Pro posouzení možných omezujících důsledků je důležitá povaha vyměňovaných informací (viz oddíl 6.2.3), charakteristiky výměny (viz oddíl 6.2.4) a charakteristiky trhu (viz oddíl 6.2.5)²⁵⁶.
454. Aby bylo pravděpodobné, že výměna informací bude mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, musí podniky podílející se na výměně pokrývat dostatečně velkou část relevantního trhu. V opačném případě by mohli konkurenti, kteří se na výměně informací nepodílejí, chování dotyčných podniků narušující hospodářskou soutěž omezit.
455. 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 výměna informací uskutečňuje v rámci jiného druhu dohody o horizontální spolupráci a nepřesahuje to, co je nezbytné k jejímu provedení, pravděpodobně nepovede k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, pokud mají příslušné podniky nižší podíl na trhu, než jsou prahové hodnoty stanovené v příslušné kapitole těchto pokynů, příslušném nařízení o blokové výjimce²⁵⁷ nebo *oznámení de minimis* týkající se daného druhu dohody²⁵⁸.

²⁵⁵ Rozsudek Soudního dvora ze dne 28. května 1998, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 76.

²⁵⁶ Rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 54.

²⁵⁷ Na výměnu informací v rámci dohody o výzkumu a vývoji, pokud nepřekračuje to, co je nezbytné pro její provedení, se může vztahovat „bezpečný přístav“ 25 % stanovený v nařízení o blokové výjimce pro výzkum a vývoj. V případě nařízení o blokové výjimce pro specializaci, činí příslušný „bezpečný přístav“ 20 %.

²⁵⁸ Viz oddíl 1.2.8.

456. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž bude mít s menší pravděpodobností výměna informací, která jen málo přispívá k transparentnosti na trhu, než výměna informací, která transparentnost významně zvyšuje. Pravděpodobnost omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž tudíž bude vyplývat z posouzení jak stávající úrovně transparentnosti trhu, tak i toho, jak výměna informací tuto úroveň mění. Výměna informací v rámci těsných oligopolů způsobí omezující důsledky pro hospodářskou soutěž s větší pravděpodobností než v rámci méně těsných oligopolů, přičemž není pravděpodobné, že výměna v rámci oligopolů k takovýmto omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž povede na velmi roztržitých trzích.

6.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

6.3.1. *Růst efektivnosti*²⁵⁹

457. Výměna informací může v závislosti na charakteristikách trhu vést k růstu efektivnosti. Podniky mohou například pracovat efektivněji, porovnávají-li svou výkonnost s nejlepší praxí ve svém odvětví. Výměna informací může rovněž přispět k vyšší odolnosti trhu tím, že podnikům umožní rychleji reagovat na změny v poptávce a nabídce a umožní jim zmírnit vnitřní a vnější riziko přerušení nebo křehkosti dodavatelského řetězce. Může být přínosem pro spotřebitele i podniky, protože poskytuje přehled o relativní kvalitě výrobků, například prostřednictvím zveřejňování seznamů nejprodávanějších výrobků nebo údajů srovnávacích ceny. Výměna informací, která je skutečně veřejná, tak může být pro spotřebitele přínosem, protože přispívá k jejich informovanějšímu výběru (a snižuje jejich náklady na vyhledávání). Obdobně může veřejná výměna informací o aktuálních cenách vstupů snížit náklady podniků na vyhledávání, což obvykle spotřebitelům přinese prospěch v podobě nižších konečných cen.
458. K růstu efektivnosti může vést rovněž výměna údajů o spotřebitelích mezi podniky na trzích s asymetrickými informacemi o spotřebitelích. Například sledování minulého chování zákazníků, pokud jde o nehody nebo nesplacení úvěrů, poskytuje spotřebitelům pobídku, aby omezili své vystavení se riziku. Umožňuje také zjistit, kteří spotřebitelé jsou méně riziková a měli by mít prospěch z nižších cen. V tomto ohledu může výměna informací rovněž snížit závislost spotřebitelů na konkrétních poskytovatelích, a tím podnítit silnější hospodářskou soutěž. Důvodem je to, že informace jsou obvykle specifické pro daný vztah a spotřebitelé by tak přechodem k jinému podniku přišli o výhody plynoucí z těchto informací. Příklady takové efektivnosti lze nalézt v bankovním a pojišťovacím sektoru, které se vyznačují častou výměnou informací o neplacení ze strany spotřebitelů a o jejich rizikovém profilu.

6.3.2. *Nezbytnost*

459. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti plynoucího z výměny informací, nesplňují podmínky čl. 101 odst. 3. Aby byla podmínka nezbytnosti splněna, musí strany prokázat, že povaha informací a kontext, v němž k jejich výměně dochází, nepředstavují pro neomezenou hospodářskou soutěž žádné riziko, které by bylo pro dosažení tvrzeného růstu efektivnosti nezbytné. Výměna informací by mimoto neměla zahrnovat informace nad rámec proměnných, které jsou důležité pro dosažení vyšší efektivnosti.

²⁵⁹

Projednání možného růstu efektivnosti plynoucího z výměny informací není výhradní ani vyčerpávající.

Například pro účely srovnávacího hodnocení by obecně nebyla nezbytná výměna individualizovaných údajů, protože souhrnné informace (například prostřednictvím určité formy odvětvového žebříčku) by rovněž mohly přinést deklarované zvýšení efektivity a zároveň by s sebou nesly nižší riziko tajně dohodnutého výsledku.

6.3.3. Přenesení na spotřebitele

460. Růst efektivity, jehož bylo dosaženo nezbytnými omezeními, musí být přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro 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 důsledky pro hospodářskou soutěž.

6.3.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

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

6.4. Příklady

Příklad č. 1

Situace: Luxusní hotely v hlavním městě země A působí v těsném, 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: Nejde-li o skrytou výměnu informací o budoucích záměrech, nepředstavuje tato výměna omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu, jelikož hotely si vyměňují stávající údaje, a nikoli informace o plánovaných budoucích cenách nebo množstvích. Výměna informací však má omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, protože znalost stávajících platných cen konkurentů pravděpodobně usnadní koordinaci jejich soutěžního chování. Bude s největší pravděpodobností využita ke sledování odchylek od tajně dohodnutého výsledku. Výměna informací zvyšuje transparentnost na trhu, jelikož hotely sice obvykle zveřejňují své ceníky, na základě jednání nebo za včasné či skupinové rezervace atd. však nabízejí rovněž různé slevy z ceníkové ceny. Dodatečné informace, které si hotely vyměňují neveřejně, jsou tudíž z obchodního hlediska citlivé. Tato výměna pravděpodobně usnadní tajně dohodnutý výsledek na trhu, jelikož dotyčné strany představují těsný, nesložitý a stabilní oligopol účastníků se dlouhodobého soutěžního vztahu (opakované interakce). Struktura nákladů hotelů je mimoto do značné míry homogenní. Protisoutěžní chování zavedených hospodářských subjektů navíc nemohou omezit spotřebitelé ani noví účastníci trhu, jelikož spotřebitelé mají malou kupní sílu a překážky vstupu na trh jsou vysoké. Není pravděpodobné, že by v tomto případě strany mohly prokázat růst efektivity vyplývající z výměny informací, který by byl přenesen na spotřebitele v míře, která převáží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž. Není proto pravděpodobné, že mohou být splněny podmínky čl. 101 odst. 3.

Příklad č. 2

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

Analýza: Tato výměna informací v zásadě nepředstavuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu. Je proto nutno posoudit její důsledky pro trh. Vzhledem ke struktuře trhu, skutečnosti, že vyměňované informace se ve velké míře vztahují k variabilním nákladům podniků, individualizované formě zpřístupněných údajů a velkému pokrytí relevantního trhu výměna informací pravděpodobně usnadní tajně dohodnutý výsledek, a tudíž vyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Není pravděpodobné, že jsou splněna kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3, jelikož existují méně omezující způsoby dosažení udávaného růstu efektivnosti, například shromáždění, anonymizace a agregování údajů třetí stranou v nějaké formě odvětvového žebříčku. V tomto případě by však mohla vzhledem ke skutečnosti, že strany tvoří velmi těsný, nesložitý a stabilní oligopol, usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trhu i výměna souhrnných údajů. To by nicméně bylo velmi nepravděpodobné, pokud by k výměně těchto informací docházelo na netransparentním, roztržštěném, nestabilním a složitém trhu.

Příklad č. 3

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

Analýza: I když je trh poměrně koncentrovaný a vyměňované údaje jsou aktuální a strategické, není příliš pravděpodobné, že by tato výměna usnadnila tajně dohodnutý výsledek, protože poptávka na trhu je nestabilní. Ačkoli výměna představuje určité riziko, že bude mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, je pravděpodobné, že díky lepšímu sladění nabídky a poptávky, a tedy i omezení plýtvání, povede ke zvýšení efektivity. Informace jsou vyměňovány veřejně v souhrnné podobě, což znamená nižší riziko narušení hospodářské soutěže než v případě neveřejné výměny individualizovaných informací. Výměna informací proto nepřekračuje to, co je nezbytné pro nápravu selhání trhu. Je proto pravděpodobné, že tato výměna informací splňuje kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

Příklad č. 4

Situace: Na trhu, který často trpí nedostatkem dodávek, je přítomno několik výrobců základních výrobků. Za účelem zlepšení nabídky a zvýšení výroby co

nejefektivnějším a nejúčelnějším způsobem navrhuje průmyslové sdružení shromáždit údaje a modelovat poptávku a nabídku dotčených základních výrobků. Kromě toho by shromažďovalo údaje, z nichž by bylo možno zjistit výrobní kapacitu, stávající zásoby a možnosti optimalizace dodavatelského řetězce. Se shromažďováním údajů a jejich agregací do modelu by sdružení pomáhala poradenská firma, a to na základě dohod o mlčenlivosti uzavřených s každým výrobcem. Souhrnné údaje by byly předávány zpět výrobcům, aby mohli vyvážit a přizpůsobit své individuální využití kapacity, výrobu a nabídku.

Analýza: Shromážděné údaje jsou z obchodního hlediska citlivé a v případě výměny mezi výrobcí by mohly odstranit nejistotu mezi účastníky, pokud jde o načasování, rozsah a podrobnosti změn, které hodlají dotčené podniky učinit v rámci svého chování na trhu. Kromě toho mohou být výrobci, kteří nejsou členy průmyslového sdružení, ve srovnání s podniky sdruženými v systému výměny značně znevýhodněni v hospodářské soutěži.

Aby se předešlo riziku tajné dohody, je možné přijmout několik opatření. Pokud je výměna citlivých obchodních informací mezi výrobcí nad rámec informací, které by v souhrnné podobě shromažďovalo a sdílelo průmyslové sdružení a poradenská společnost, nezbytně nutná (například za účelem společného určení, kde nejlépe změnit výrobu nebo zvýšit kapacitu), musela by být tato výměna přísně omezena na to, co je nezbytné pro účinné dosažení cílů. Veškeré informace a výměny v rámci projektu by musely být pečlivě dokumentovány, aby byla zajištěna transparentnost interakcí. Účastníci by se museli zavázat, že se vyhnou jakékoli diskusi o cenách nebo koordinaci jiných aspektů, které pro dosažení cílů nejsou nezbytně nutné. Projekt by měl být rovněž časově omezen, aby výměna informací byla okamžitě ukončena, jakmile riziko nedostatku přestane být do té míry naléhavé, že spolupráci ospravedlňuje. Citlivé obchodní údaje by obdržela a jejich agregací byla pověřena pouze poradenská firma. Obavy z uzavření trhu by mohlo zmírnit, kdyby byl projekt otevřen každému výrobcí, který vyrábí příslušný výrobek, bez ohledu na to, zda je členem příslušného průmyslového sdružení.

7. STANDARDIZAČNÍ DOHODY

7.1. Úvod

462. Standardizační dohody mají za prvotní cíl vymezení technických nebo jakostních požadavků na současné nebo budoucí výrobky, výrobní postupy, postupy náležité péče v hodnotovém řetězci, služby nebo metody²⁶⁰. 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 také podmínky pro přístup k určitému označení jakosti nebo pro schválení regulačním orgánem, jakož i dohody stanovující normy udržitelnosti. Normy udržitelnosti sice mají se standardizačními dohodami, kterými se zabývá tato kapitola, určité styčné body, zároveň však vykazují rysy, jež pro tyto standardizační dohody nejsou typické nebo v nich nejsou příliš rozpracované. Příslušné pokyny pro tyto normy udržitelnosti jsou proto uvedeny v kapitole 9.

²⁶⁰

Ke standardizaci může docházet různými způsoby, od přijetí norem založených na shodě uznávanými mezinárodními, evropskými nebo vnitrostátními normalizačními orgány přes technické specifikace založené na shodě a vypracované konsorcií a fóry po dohody mezi nezávislými podniky.

463. Tyto pokyny se nevztahují na přípravu a vyhotovení technických norem jako součást výkonu veřejných pravomocí²⁶¹. Evropské normalizační organizace uznané nařízením Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1025/2012 ze dne 25. října 2012 o evropské normalizaci²⁶² podléhají právu hospodářské soutěže do té míry, že je lze považovat za podnik nebo sdružení podniků ve smyslu článků 101 a 102²⁶³. Tyto pokyny se nevztahují na normy, které se týkají poskytování odborných služeb, jako jsou pravidla pro přijetí do svobodného povolání.

7.2. Relevantní trhy

464. Důsledek standardizačních dohod se může týkat čtyř trhů, které jsou definovány sdělením o definici trhu a jakýmkoli budoucími pokyny týkajícími se definice relevantních trhů pro účely práva hospodářské soutěže Unie. Za prvé může mít vývoj norem dopad na trh nebo trhy výrobků nebo služeb, na které se norma nebo normy vztahuje (vztahují). Za druhé pokud vývoj norem zahrnuje vývoj či výběr technologie nebo jsou-li práva k duševnímu vlastnictví uváděna na trh odděleně od výrobků, s nimiž souvisí, může mít norma dopady na relevantní trh technologií²⁶⁴. Za třetí může být ovlivněn trh pro vývoj norem, pokud existují různé orgány nebo dohody pro vývoj norem. Za čtvrté může mít vývoj norem případně vliv na samostatný trh pro testování a certifikaci.

7.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

7.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

465. Standardizační dohody obvykle vytváří značné pozitivní hospodářské důsledky²⁶⁵, 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 ekonomikám celkově přináší výhody. Normy mohou udržovat a zvyšovat jakost, bezpečnost, poskytovat informace a zajišťovat interoperabilitu a kompatibilitu (zvyšují tudíž hodnotu pro spotřebitele).
466. Účastníci standardizace nemusí být nutně konkurenty. Vývoj norem však může ve zvláštních případech, kde jsou zapojeni konkurenti, vést rovněž k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž tím, že může snižovat cenovou soutěž a omezovat či kontrolovat výrobu, trhy, inovace nebo technický rozvoj. Jak je vysvětleno níže, může k tomu dojít prostřednictvím tří hlavních kanálů, a to konkrétně i) omezením cenové soutěže, ii) uzavřením trhu pro inovativní technologie

²⁶¹ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 26. března 2009, *Selex Sistemi Integrati v. Komise*, C-113/07 P, EU:C:2009:191, bod 92.

²⁶² Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1025/2012 ze dne 25. října 2012 o evropské normalizaci, změně směrnic Rady 89/686/EHS a 93/15/EHS a směrnic Evropského parlamentu a Rady 94/9/ES, 94/25/ES, 95/16/ES, 97/23/ES, 98/34/ES, 2004/22/ES, 2007/23/ES, 2009/23/ES a 2009/105/ES, a kterým se ruší rozhodnutí Rady 87/95/EHS a rozhodnutí Evropského parlamentu a Rady č. 1673/2006/ES.

²⁶³ Viz rozsudek Tribunálu ze dne 12. května 2010, *EMC Development v. Komise*, T-432/05, EU:T:2010:189.

²⁶⁴ Viz kapitola 2 o dohodách o výzkumu a vývoji, jakož i pokyny o použití článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o převodu technologií, Úř. věst. C 89, 28.3.2014, s. 3, body 20 až 26 (dále jen „pokyny k převodu technologií“), které se zabývají aspekty definice trhu, jež jsou zvláště důležité v oblasti udělování licencí k právům k technologiím. Pro příklad definice trhu v souladu s těmito pokyny viz rozhodnutí Komise ve věci AT.39985, *Motorola – Prosazování patentů vázaných ke standardu GPRS*, body odůvodnění 184 až 220.

²⁶⁵ Viz rovněž bod 501.

a iii) vyloučením určitých podniků či jejich diskriminací tím, že je jim znemožněn účinný přístup k normě.

467. Za prvé pokud by se v rámci vývoje norem podniky podílely na jednáních, která narušují hospodářskou soutěž, mohlo by to snížit nebo vyloučit cenovou soutěž na dotčených trzích či omezit nebo kontrolovat výrobu, a tím usnadnit tajně dohodnutý výsledek na trhu²⁶⁶.
468. Za druhé normy, které stanoví podrobné technické specifikace výrobku nebo služby, mohou omezit technický rozvoj a inovaci. Během vypracovávání normy mohou o zařazení do normy soutěžit alternativní technologie. Jakmile byla vybrána nebo vyvinuta jedna technologie a stanovena norma, některé technologie a podniky mohou čelit překážkám vstupu a mohou být potenciálně vyloučeny z trhu. Kromě toho normy vyžadující, aby v jejich rámci byla použita určitá konkrétní technologie, mohou klást překážky vývoji a šíření dalších technologií. Stejný důsledek může mít zabraňování vývoji jiných technologií tím, že se členové normalizačních organizací zavážou k výhradnímu užívání určité normy. Riziko omezení inovací se zvyšuje, pokud jsou z procesu vývoje norem neodůvodněně vyloučeny jeden či více podniků.
469. V rámci norem zahrnujících práva k duševnímu vlastnictví²⁶⁷ lze teoreticky rozlišovat tři hlavní skupiny podniků s různými zájmy týkajícími se vývoje norem. Za prvé jde o podniky působící pouze na trzích vyšší úrovně, které vyvíjejí a uvádějí na trh výhradně technologie. Tato kategorie může zahrnovat také podniky, jež získávají technologie za účelem udělování licencí k těmto technologiím. Jediným zdrojem jejich příjmů jsou obvykle pouze výnosy z licencí a jejich motivací je zvýšit co nejvíce licenční poplatky. Druhou skupinou jsou podniky působící pouze na navazujících trzích, které vyrábějí výrobky nebo nabízejí služby založené výhradně na technologiích, které vyvinuly jiné společnosti, a které nevlastní příslušná práva k duševnímu vlastnictví. Licenční poplatky pro ně představují náklady, a nikoli zdroj příjmů, a jejich motivací je licenční poplatky snížit. Za třetí existují integrované podniky, které jednak vyvíjejí technologie chráněné právy k duševnímu vlastnictví, jednak prodávají výrobky, k nimž potřebují licenci. Tyto podniky mají smíšené motivace. Na straně jedné by mohly dosahovat výnosů ze svých vlastních práv k duševnímu vlastnictví. Na druhou stranu musí případně hradit licenční poplatky jiným podnikům, které jsou držiteli práv k duševnímu vlastnictví, jež jsou nezbytná pro normu relevantní pro jejich vlastní výrobky. Mohou proto udělovat licence na vlastní nezbytná práva k duševnímu vlastnictví výměnou za nezbytná práva k duševnímu vlastnictví jiných podniků nebo používat svá práva k duševnímu vlastnictví defenzivně. Podniky mohou dále také zhodnocovat svá práva k duševnímu vlastnictví jinými metodami než licenčními poplatky. V praxi používá mnoho podniků kombinaci těchto obchodních modelů.
470. Za třetí standardizace může vést k výsledkům narušujícím hospodářskou soutěž tím, že určitým podnikům brání v získání účinného přístupu k výsledkům procesu vývoje norem (tj. specifikacím a/nebo právům k duševnímu vlastnictví nezbytným pro zavedení normy). Je-li určitému podniku zcela znemožněn přístup k výsledku normy, nebo je-li mu umožněn přístup za nepřiměřených či diskriminačních podmínek,

²⁶⁶ Podle okruhu účastníků procesu vývoje norem může k omezením na trhu standardizovaného výrobku dojít na straně dodavatele či kupujícího.

²⁶⁷ V rámci této kapitoly se práva k duševnímu vlastnictví vztahují zejména na patenty (vyjma nezveřejněných patentových přihlášek). Pokud však jakýkoli jiný druh práv k duševnímu vlastnictví poskytuje svému držiteli v praxi kontrolu nad používáním normy, měly by se použít stejné zásady.

existuje riziko důsledku narušujícího hospodářskou soutěž. Systém, v němž jsou potenciálně důležitá práva k duševnímu vlastnictví zveřejňována přímo, může zvýšit pravděpodobnost udělení účinného přístupu k normě²⁶⁸, jelikož účastníkům umožňuje určit, které technologie jsou chráněny právy k duševnímu vlastnictví, a které nikoli. Právní předpisy týkající se duševního vlastnictví a právní předpisy v oblasti hospodářské soutěže mají stejné cíle²⁶⁹ spočívající v podpoře prospěchu pro spotřebitele a inovací, jakož i efektivního umístování zdrojů. Práva k duševnímu vlastnictví podporují dynamickou hospodářskou soutěž tím, že podniky vybízejí, aby investovaly do vývoje nových nebo zdokonalených výrobků a procesů. Práva k duševnímu vlastnictví jsou proto obecně pro hospodářskou soutěž prospěšná. Na základě svých práv k duševnímu vlastnictví však může společnost, která vlastní práva k duševnímu vlastnictví, jež jsou nezbytná k provádění normy, ve zvláštním kontextu vývoje norem získat rovněž kontrolu nad používáním normy. Pokud norma představuje překážku vstupu, podnik by mohl kontrolovat trh výrobků nebo služeb, jichž se daná norma týká. To by mohlo podnikům umožnit, aby se chovaly způsobem narušujícím hospodářskou soutěž, například tím, že odmítnou udělit licence na nezbytná práva k duševnímu vlastnictví, či získáním nadměrných příjmů prostřednictvím diskriminačních či nepřiměřených²⁷⁰ licenčních poplatků, čímž zabrání účinnému přístupu k normě (zadržování – „hold-up“). Může nastat i opačná situace, a to v případě, že se jednání o licenci protáhnou z důvodů, jež leží výhradně na straně uživatele normy. Příkladem může být situace, kdy uživatel odmítne zaplatit spravedlivé, přiměřené a nediskriminační licenční poplatky nebo využívá zdržovacích metod (ignorování – „hold-out“).

471. 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 automaticky mají či uplatňují tržní sílu. Otázku tržní síly lze posoudit pouze v každém jednotlivém případě²⁷¹.

7.3.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

472. Účelem dohod, které využívají normu jako součást širší omezující dohody, jejímž účelem je vyloučení stávajících nebo potenciálních konkurentů, je omezit hospodářskou soutěž. Do této kategorie by spadala například dohoda, na jejímž základě by vnitrostátní sdružení výrobců stanovilo normu a vyvíjelo tlak na třetí strany, aby neuváděly na trh výrobky, které tuto normu nesplňují, nebo situace, kdy by výrobci stávajícího výrobku uzavřeli tajné dohody s cílem vyloučit novou technologii z již existující normy²⁷².

²⁶⁸ Pokud je rovněž spojen se závazkem FRAND. Viz body 482 až 484.

²⁶⁹ Viz pokyny k převodu technologií, bod 7.

²⁷⁰ Vysoké licenční poplatky lze považovat za nepřiměřené pouze tehdy, jsou-li splněny podmínky pro zneužívání dominantního postavení, jak je stanoveno v článku 102 Smlouvy a judikatuře Soudního dvora Evropské unie. Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 14. února 1978, *United Brands*, věc 27/76, EU:C:1978:22.

²⁷¹ Viz rozhodnutí Komise ve věci AT.39985 – *Motorola* – Prosazování patentů vázaných ke standardu GPRS, body odůvodnění 221 až 270.

²⁷² Viz například rozhodnutí Komise ve věci IV/35.691, *Předizolované trubky*, bod odůvodnění 147, kdy část jednání v rozporu s článkem 101 spočívala v „používání norem a standardů s cílem zabránit zavedení nové technologie, která by vedla k snížení cen, či je zpochybnit“.

473. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu budou představovat veškeré dohody, které omezí hospodářskou soutěž zveřejněním nejvíce omezujících licenčních podmínek ještě před přijetím normy, aby zakryly společné stanovování cen navazujících výrobků nebo náhradních práv k duševnímu vlastnictví nebo technologii²⁷³.

7.3.3. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

7.3.3.1. Dohody, které obvykle neomezují hospodářskou soutěž

474. Standardizační dohody, které neomezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu, je nutné posuzovat v jejich právním a ekonomickém kontextu, včetně zohlednění povahy dotčeného zboží nebo služeb, skutečných podmínek fungování a struktury dotčeného trhu či trhů, a to s ohledem na jejich skutečný a pravděpodobný důsledek pro hospodářskou soutěž. Standardizační dohoda nemůže vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž v případě neexistence tržní síly²⁷⁴. Omezující důsledky jsou proto nanejvýš nepravděpodobné v případě, kdy mezi řadou dobrovolných norem existuje účinná hospodářská soutěž.
475. Pro ty dohody o vývoji norem, u nichž existuje riziko vzniku tržní síly, jsou v bodech 477 až 483 stanoveny podmínky, za nichž tyto dohody nebudou obvykle spadat do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1.
476. Nedodržení některé či žádné ze zásad uvedených v tomto oddíle nepovede automaticky k předpokladu omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1. Bude však vyžadovat sebehodnocení s cílem zjistit, zda dohoda spadá do oblasti působnosti čl. 101 odst. 1, a je-li tomu tak, zda jsou splněny podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3. V této souvislosti se připouští, že existují různé modely vývoje norem a že hospodářská soutěž v rámci těchto modelů a mezi nimi představuje kladný aspekt tržního hospodářství. Normalizačním organizacím je proto ponechána naprostá svoboda, co se týče zavádění pravidel a postupů, které neporušují pravidla hospodářské soutěže, i když se liší od pravidel a postupů popsanych v bodech 477 až 483.
477. Je-li účast na vývoji norem **neomezená** a **postup** pro přijetí dotčené normy **transparentní**, standardizační dohody, které **neobsahují povinnost dodržovat**²⁷⁵ normu a **umožňují přístup** k normě za **spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek („podmínky FRAND“)**, obvykle neomezují hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.
478. V zájmu zajištění **neomezené účasti** by pravidla normalizační organizace měla zejména ustanovit, že se na procesu vedoucím k výběru normy mohou podílet všichni konkurenti na trhu nebo trzích, jichž se dotčená 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.

²⁷³ Tento bod by neměl bránit zveřejnění *ex ante* nejvíce omezujících licenčních podmínek pro patenty, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem, jednotlivými držiteli práv k duševnímu vlastnictví nebo maximálních sazeb souhrnných licenčních poplatků všemi držiteli práv k duševnímu vlastnictví, jak popisuje bod 500. Nebrání rovněž vytváření patentových sdružení v souladu se zásadami stanovenými v oddíle IV.4 pokynů k převodu technologií ani rozhodnutí o udělení licence na práva k duševnímu vlastnictví nezbytná pro danou normu bez licenčních poplatků, jak je uvedeno v této kapitole.

²⁷⁴ Viz také kapitola 1: Úvod. Pokud jde o podíly na trhu, viz rovněž bod 498.

²⁷⁵ V tomto smyslu viz rovněž bod 490.

479. Co se týká **transparentnosti**, příslušná normalizační organizace musí mít postupy, které zúčastněným stranám umožňují, aby se v každé fázi vývoje normy včas informovaly o nadcházející, probíhající a dokončené standardizaci.
480. Pravidla normalizační organizace musí rovněž zajistit **účinný přístup k normě za spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních podmínek**²⁷⁶.
481. V případě normy, která zahrnuje práva k duševnímu vlastnictví, **zvyšuje jednoznačná a vyvážená politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví**²⁷⁷, která je **přízpůsobená konkrétnímu odvětví** a potřebám dotyčné normalizační organizace, pravděpodobnost, že subjekty, které normu provádějí, budou mít účinný přístup k normám vypracovaným dotyčnou normalizační organizací.
482. V zájmu **zajištění účinného přístupu** k normě by měla politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví vyžadovat, aby 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 FRAND“)²⁷⁸. 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 vývoje normy (a tudíž ze závazku udělit licenci) určitou technologii, pokud k tomuto vyloučení dojde v počáteční fázi vývoje normy. Aby byla zajištěna účinnost závazku FRAND, musí existovat rovněž požadavek, aby všichni zúčastnění držitelé práv k duševnímu vlastnictví, kteří takovýto závazek poskytnou, zajistili, že tento závazek musí dodržovat i jakýkoli podnik, na nějž vlastník práv k duševnímu vlastnictví převede svá práva k duševnímu vlastnictví (včetně práva udělit na tato práva licenci), například prostřednictvím smluvního ustanovení mezi kupujícím a prodávajícím. Je třeba rovněž uvést, že se závazek FRAND může vztahovat rovněž na udělování bezplatných licencí.
483. Politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví by mimoto od zúčastněných musela vyžadovat, **aby v dobré víře zveřejnili** ta práva k duševnímu vlastnictví, která mohou být nezbytná pro zavedení vyvíjené normy. Tímto i) bude umožněno hospodářskému odvětví, aby informovaně rozhodlo o technologii, která bude zahrnuta do normy²⁷⁹, a ii) bude poskytnuta pomoc při získávání účinného přístupu k

²⁷⁶ Je nutno například zajistit účinný přístup ke specifikacím normy.

²⁷⁷ Jak je uvedeno v bodech 482 a 483. Viz také sdělení Evropské komise COM(2017) 712 o stanovení přístupu EU k patentům, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem.

²⁷⁸ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 16. července 2015, Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, bod 53: „Za takových okolností a s ohledem na skutečnost, že závazek vydávat licence za podmínek FRAND vyvolává u třetích stran legitimní očekávání, že majitel [patentu, jehož využití je nezbytné k dodržení technických norem], jim skutečně vydá licence za takových podmínek, může odmítnutí majitele [tohoto patentu] vydat licenci za takových podmínek v zásadě představovat zneužití ve smyslu 102 SFEU.“ Viz také rozhodnutí Komise ve věci AT.39985 – Motorola – Prosazování patentů vázaných ke standardu GPRS, bod 417: „Vzhledem k normalizaci, která vedla k přijetí standardu GPRS, a dobrovolnému závazku společnosti Motorola udělovat licence na patent Cudak vázaný ke standardu za podmínek FRAND, ti, kdo uplatňují standard GPRS, právem očekávají, že jim Motorola na tento patent vázaný ke standardu udělí licenci, pokud budou ochotni uzavřít licenční smlouvu za podmínek FRAND.“

²⁷⁹ Naopak „patentová past“ vzniká tehdy, když podnik účastnící se procesu vývoje norem záměrně zamlčí skutečnost, že je držitelem patentů nezbytných pro právě vyvíjenou normu, a začne tyto patenty uplatňovat až ve chvíli, kdy je daná norma schválena a ostatní podniky jsou tak již „lapy“ k jejímu užívání. Vzhledem ke skutečnosti, že účinný proces vývoje norem je podmínkou technického vývoje a obecně vývoje trhu ve prospěch spotřebitelů, podřívá patentová past, která vznikne během procesu

normě. Tato povinnost týkající se zveřejnění by mohla vycházet z přiměřeného úsilí o určení práv k duševnímu vlastnictví obsažených v potenciální normě²⁸⁰ a o aktuální zveřejňování v závislosti na vývoji normy. Ohledně patentů by zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví mělo obsahovat alespoň číslo patentu nebo patentové přihlášky. Není-li tato informace dosud veřejně přístupná, pak postačuje rovněž, pokud účastník prohlásí, že má pravděpodobně nároky plynoucí z práv k duševnímu vlastnictví na určitou technologii, bez upřesnění konkrétních nároků plynoucích z práv k duševnímu vlastnictví či bez upřesnění žádostí o přiznání těchto práv (tzv. plošné zveřejnění informací)²⁸¹. S výjimkou tohoto případu není příliš pravděpodobné, že by plošné zveřejnění informací umožnilo hospodářskému odvětví informovaný výběr technologie a zajistilo účinný přístup k normě. Účastníci by také měli být vyzváni, aby aktualizovali svá zveřejnění v okamžiku přijetí normy, zejména pokud v ní došlo ke změnám, které mohou mít dopad na ústřední význam či platnost jejich práv k duševnímu vlastnictví. Jelikož v případě normalizační organizace s politikou norem bez licenčních poplatků rizika v souvislosti s účinným postupem nejsou tatáž, není v tomto případě zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví relevantní.

484. Závazky FRAND 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 FRAND 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 dotýčnou normu zablokováno, nebo aby účtovali diskriminační licenční poplatky²⁸². Závazky FRAND zároveň umožňují držitelům práv k duševnímu vlastnictví, aby své technologie zpeněžili prostřednictvím spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních licenčních poplatků a aby získali přiměřenou návratnost svých investic do výzkumu a vývoje, jež jsou ze své podstaty rizikové. To může zajistit trvalou motivaci, aby se k normě přispívalo těmi nejlepšími dostupnými technologiemi.
485. Dodržování článku 101 ze strany normalizační organizace nevyžaduje, aby tato organizace ověřovala, zda licenční podmínky účastníků splňují závazek FRAND²⁸³. Účastníci budou muset sami posoudit, zda licenční podmínky, a zejména poplatky, které účtují, závazek FRAND splňují. Při rozhodování, zda se s ohledem na konkrétní právo k duševnímu vlastnictví zavázat k podmínkám FRAND, musí proto účastníci předjímat důsledky závazku FRAND, zejména pokud jde o jejich schopnost svobodně stanovit výši poplatků.

vývoje norem, důvěru v tento proces. Viz například rozhodnutí Komise ze dne 9. prosince 2009 ve věci COMP/38.636 – RAMBUS, Úř. věst. C 30, 6.2.2010, s. 17.

²⁸⁰ 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.

²⁸¹ Když dojde ke zveřejnění čísla patentu a/nebo čísel patentových přihlášek, účastníci obdrží výzvu, aby své zveřejněné informace doplnili.

²⁸² Viz rovněž rozsudek Soudního dvora ze dne 16. července 2015, Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, bod 71, podle něhož žaloba pro porušení může představovat zneužití dominantního postavení podle článku 102, pokud je podána proti vstřícnému držiteli licence bez dodržení procesního postupu stanoveného soudem v jeho rozsudku.

²⁸³ Normalizační organizace se nezapojují do vyjednávání o licencích nebo následných dohod.

486. V případě sporu by posouzení, zda jsou poplatky účtované za přístup k právům k duševnímu vlastnictví v rámci vývoje norem nespravedlivé či nepřiměřené, mělo být založeno na skutečnosti, zda mají licenční poplatky přiměřenou souvislost s ekonomickou hodnotou práv k duševnímu vlastnictví²⁸⁴. Ekonomická hodnota práv k duševnímu vlastnictví by mohla být založena na současné přidané hodnotě chráněných práv k duševnímu vlastnictví a měla by být nezávislá na úspěchu výrobků na trhu, který nesouvisí s patentovanou technologií²⁸⁵. Pro posouzení je obecně dostupných několik metod²⁸⁶ a v praxi jich je užíváno několik naráz, aby se zohlednily nedostatky jednotlivých metod a výsledek prošel křížovou kontrolou²⁸⁷. Je možné například porovnat licenční poplatky účtované dotyčným podnikem za příslušné patenty v konkurenčním prostředí předtím, než hospodářské odvětví vyvine normu (*ex ante*), s hodnotou / licenčními poplatky za další nejlépe dostupnou alternativu (*ex ante*) nebo s hodnotou / licenčními poplatky účtovanými po zablokování hospodářského odvětví (*ex post*). Tímto způsobem by mělo být možné provést jednotné a spolehlivé srovnání²⁸⁸.
487. Bylo by také možné získat nezávislý odborný posudek ohledně objektivní nezbytnosti a ústředního významu dotyčných práv k duševnímu vlastnictví pro danou normu. V příslušném případě je možné vycházet rovněž ze zveřejnění *ex ante* licenčních podmínek, včetně individuálních či souhrnných licenčních poplatků za dotyčná práva k duševnímu vlastnictví, v rámci konkrétního procesu vývoje norem. Stejně tak může být možné porovnat podmínky udělování licencí v dohodách mezi držiteli práv k duševnímu vlastnictví a dalšími subjekty zavádějícími tutéž normu. 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. Předpokladem těchto metod je konzistentní a spolehlivá možnost srovnání, přičemž tyto metody nejsou výsledkem nepřipustného uplatňování tržní síly. V rámci další metody lze nejprve určit odpovídající celkovou hodnotu všech dotyčných práv k duševnímu vlastnictví, a poté část příslušící konkrétnímu držiteli práv k duševnímu vlastnictví. Tyto pokyny neusilují o stanovení vyčerpávajícího seznamu vhodných metod pro posouzení toho, zda jsou licenční poplatky nepřiměřené nebo diskriminační podle článku 102.
488. Je však nutno zdůraznit, že nic v těchto pokynech nevylučuje možnost, aby strany řešily spory ohledně výše spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních

²⁸⁴ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 14. února 1978, United Brands, případ 27/76, EU:C:1978:22, bod 250; viz také rozsudek Soudního dvora ze dne 16. července 2009, Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland v. Komise, C-385/07 P, EU:C:2009:456, bod 142.

²⁸⁵ Sdělení Evropské komise COM(2017) 712 o stanovení přístupu EU k patentům, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem, s. 7.

²⁸⁶ Metody založené na nákladech nemusí být v zásadě nejvhodnější, protože s sebou nesou problematické posuzování nákladů, které lze přičíst vývoji konkrétního patentu nebo skupiny patentů, a mohou tak zkreslit pobídky k inovacím.

²⁸⁷ Metody zde popsané nejsou jediné možné a ke stanovení spravedlivých, přiměřených a nediskriminačních sazeb mohou být použity i jiné metody ve stejném duchu. Viz také Chryssooula Pentheroudakis, Justus A. Baron, Licensing Terms of Standard Essential Patents. A Comprehensive Analysis of Cases (Licenční podmínky patentů, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem. Komplexní analýza věcí), JRC Science for Policy Report, 2017, EUR 28302 EN, doi:10.2791/193948.

²⁸⁸ Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 13. července 1989, Tournier, C-395/87, EU:C:1989:319, bod 38; rozsudek Soudního dvora ze dne 13. července 1989, Lucazeau a další v. SACEM a další, věc 110/88, 241/88 a 242/88, EU:C:1989:326, bod 33.

licenčních poplatků u příslušných občanskoprávních nebo obchodních soudů či pomocí alternativních metod řešení sporů²⁸⁹.

7.3.3.2. Posouzení standardizačních dohod na základě jejich důsledků

489. Při posouzení každé standardizační dohody je nutno vzít v úvahu pravděpodobné důsledky normy pro dotyčné trhy. Při analýze standardizačních dohod je nutné vzít v úvahu vlastnosti hospodářského odvětví. Níže uvedené úvahy se vztahují na všechny standardizační dohody, které se odchyľují od zásad stanovených v bodech 477 až 483.

a) Dobrovolná povaha normy

490. To, zda standardizační dohody mohou vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž, může záviset na skutečnosti, zda mohou členové normalizační organizace i nadále svobodně vyvíjet alternativní normy nebo výrobky, které nevyhovují schválené normě²⁹⁰. Pokud dohoda o vývoji norem zavazuje členy například k tomu, aby vyráběli pouze výrobky splňující danou normu, je riziko pravděpodobného negativního důsledku pro hospodářskou soutěž významně vyšší a v určitých situacích by mohlo vést k omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu²⁹¹. 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, zejména pokud tyto normy nezahrnují žádná nezbytná práva k duševnímu vlastnictví.

b) Přístup k normě

491. 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 žádného člena nebo třetí stranu (tj. subjekt, který není členem příslušné normalizační organizace) vůbec dostupný, může to vést k uzavření či segmentaci trhů, a tím pravděpodobně k omezení hospodářské soutěže. Hospodářská soutěž bude pravděpodobně omezena i v případě, že výsledek normy bude pro členy nebo třetí strany dostupný pouze za diskriminačních nebo nepřiměřených podmínek. V případě několika konkurenčních norem či účinné hospodářské soutěže mezi standardizovaným a nestandardizovaným řešením nicméně omezení přístupu k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž vést nemusí.

492. Pokud jde o dohody o vývoji norem s **jinými typy modelů zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví**, než je uvedeno v bodě 483, je nutno v každém jednotlivém případě posoudit, zda dotyčný model zveřejňování (například model zveřejňování, který zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví nevyžaduje, nýbrž k němu pouze

²⁸⁹ Vysloví-li k tomu obě strany svůj souhlas, spory o tom, jaké jsou podmínky FRAND pro patenty, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem, může rozhodovat také nezávislá třetí strana, tj. rozhodce. Viz například rozsudek Soudního dvora ze dne 16. července 2015, Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, bod 68, a rozhodnutí Komise ze dne 29. dubna 2014 ve věci AT. 39939, Samsung – Vymáhání patentů vázaných ke standardu UMTS, bod odůvodnění 78.

²⁹⁰ Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, Philips/VCR, bod odůvodnění 23: „Vzhledem k tomu, že tyto normy byly určeny pro výrobu videorekordérů, byly strany povinny vyrábět a distribuovat pouze kazety a přehrávače, které odpovídají systému videorekordérů, k nimž vydává licenci společnost Philips. Bylo jim zakázáno přejít na výrobu a distribuci jiných systémů videokazet... To představuje omezení hospodářské soutěže podle čl. 85 odst. 1 písm. b).“

²⁹¹ Viz rozhodnutí Komise ve věci IV/29/151, Philips/VCR, bod odůvodnění 23.

vybízí) zaručuje účinný přístup k normě. Dohody o vývoji norem, které umožňují zveřejnění informací o vlastnostech a přidané hodnotě každého práva k duševnímu vlastnictví k normě, a tím zvyšují transparentnost mezi stranami podílejícími se na vývoji norem, v zásadě neomezuji hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

c) Účast na vývoji normy

493. Pokud je účast na procesu vývoje normy otevřená, sníží se tím riziko pravděpodobnosti omezujícího důsledku pro hospodářskou soutěž, který by mohl vzniknout na základě odepření možnosti určitým podnikům ovlivnit výběr a vypracování normy²⁹².
494. Otevřené účasti se dosáhne tím, že veškerým konkurentům a/nebo příslušným zúčastněným stranám na trhu, kterých se norma týká, bude povolena účast na vývoji a výběru normy. .
495. Čím větší je pravděpodobný dopad normy na trh a čím širší jsou potenciální oblasti použití, tím důležitější je zajištění rovného přístupu k procesu jejího vývoje.
496. V jistých situacích však omezení účasti nemusí mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, například: i) pokud existuje hospodářská soutěž mezi několika normami a normalizačními organizacemi, ii) pokud by v případě omezení účastníků²⁹³ nebylo možné normu přijmout nebo by její přijetí bylo nepravděpodobné²⁹⁴ nebo iii) pokud je omezení účastníků časově ohraničené a v tomto směru se předpokládá rychlý vývoj (například na začátku snah o standardizaci) a pokud mají všichni konkurenti příležitost se v důležitých fázích zapojit, aby mohl vývoj normy pokračovat.
497. V určitých případech lze možné případné negativní důsledky omezené účasti odstranit či přinejmenším snížit tak, že je zajištěno, aby byly zúčastněné strany informovány a konzultovány ohledně probíhající práce²⁹⁵. Lze navrhnout uznávané procesy pro kolektivní zastoupení zúčastněných stran (např. spotřebitelů). Čím více zúčastněných stran může ovlivnit proces vedoucí k výběru normy a čím je postup pro přijetí normy transparentnější, tím je pravděpodobnější, že přijatá norma zohlední zájmy všech zúčastněných stran.

d) Podíly na trhu

498. Za účelem posouzení důsledků dohody o vývoji norem je nutno vzít v úvahu podíly na normě založených výrobků, služeb nebo technologií na trhu. Nemusí být vždy možné v počáteční fázi s určitostí posoudit, zda bude norma v praxi přijata velkou částí odvětví, nebo zda ji bude používat pouze zanedbatelná část příslušného odvětví. V případech, kdy jsou podniky přispívající technologií k normě vertikálně integrované, by bylo možno použít podíly podniků podílejících se na vývoji normy

²⁹² V rozhodnutí Komise ve věci IV/31.458, X/Open Group, Komise usoudila, že ačkoli 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 provést před jejím přijetím (viz bod 32). V tomto případě se proto usuzovalo, že dohoda představuje omezení podle čl. 101 odst. 1.

²⁹³ Takové omezení se může projevit vyloučením zúčastněných stran ze standardizační dohody nebo omezenějším postavením účastníka.

²⁹⁴ Nebo pokud by přijetí normy bylo výrazně opožděno neefektivním procesem, počáteční omezení by mohlo být vyváжено efektivností, kterou je nutno posoudit podle čl. 101 odst. 3.

²⁹⁵ Viz rozhodnutí Komise ze dne 14. října 2009 ve věci 39.416, Klasifikace typu lodí.

na relevantních trzích jako náhradní proměnnou k odhadu pravděpodobného podílu normy na trhu (jelikož podniky podílející se na vývoji normy budou mít ve většině případů zájem na zavedení normy)²⁹⁶. Jelikož je však účinnost standardizačních dohod často úměrná podílu odvětví podílejícího se na vývoji 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 důsledky pro hospodářskou soutěž.

e) Diskriminace

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

f) Zveřejnění *ex ante* licenčních poplatků

500. Dohody o vývoji normy, které stanovují zveřejnění *ex ante* nejvíce omezujících licenčních podmínek pro patenty, jejichž využití je nezbytné k dodržení technických norem, jednotlivými držiteli práv k duševnímu vlastnictví nebo maximálních sazeb souhrnných²⁹⁷ licenčních poplatků všemi držiteli práv k duševnímu vlastnictví v zásadě neomezí hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. V tomto ohledu je důležité, aby byly strany podílející se na výběru normy plně informovány nejen o dostupných technických možnostech a souvisejících právech k duševnímu vlastnictví, nýbrž rovněž o pravděpodobných nákladech těchto práv k duševnímu vlastnictví. Pokud politika normalizační organizace v oblasti práv k duševnímu vlastnictví zajišťuje, aby držitelé práv k duševnímu vlastnictví před přijetím normy individuálně zveřejnili své nejvíce omezující licenční podmínky, včetně maximálních sazeb licenčních poplatků nebo maximálních sazeb souhrnných licenčních poplatků, které budou účtovány, obvykle to nepovede k omezení hospodářské soutěže ve smyslu čl. 101 odst. 1²⁹⁸. Tato předchozí jednostranná zveřejnění nejvíce omezujících licenčních podmínek nebo maximálních sazeb souhrnných licenčních poplatků představují jeden ze způsobů, které stranám zapojeným do vývoje normy umožňují přijmout rozhodnutí na základě informací o nevýhodách a výhodách jednotlivých alternativních technologií.

7.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

7.4.1. Růst efektivnosti

501. Standardizační dohody často vedou k významnému růstu efektivnosti. Normy platné pro celou Unii mohou například usnadnit integraci trhů a umožnit podnikům, aby uváděly své výrobky a služby na trh ve všech členských státech, což vede k vyššímu výběru pro spotřebitele a nižším cenám. Normy, které stanoví technickou

²⁹⁶ Viz bod 464.

²⁹⁷ Normalizační organizace by mohly aktivně zveřejňovat celkový maximální objem licenčních poplatků za normu, aby se zvýšila transparentnost případných nákladů spojených se zaváděním normy. Podobně jako v koncepci patentového sdružení se mohou držitelé práv k duševnímu vlastnictví společně podílet na celkovém objemu licenčních poplatků.

²⁹⁸ Jakékoli jednostranné či společné zveřejnění *ex ante* nejvíce omezujících licenčních podmínek by nemělo sloužit k zakrytí společného stanovování cen navazujících výrobků nebo náhradních práv k duševnímu vlastnictví / technologií, což představuje omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu.

interoperabilitu a kompatibilitu, často podněcují hospodářskou soutěž na základě technologií různých podniků a pomáhají zamezit vázání na jednoho konkrétního dodavatele. Normy mohou mimoto snížit transakční náklady prodávajících a kupujících. Normy týkající se například jakosti, bezpečnosti nebo environmentálních aspektů určitého výrobku mohou také 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 podnikům umožňují navázat na nejlepší ze schválených řešení. Tento růst efektivnosti může přispět k odolnosti vnitřního trhu.

502. Aby se v případě standardizačních dohod dosáhlo růstu efektivnosti, musí být informace nezbytné pro používání normy skutečně dostupné subjektům, které chtějí vstoupit na trh²⁹⁹.
503. Šíření normy je možno zlepšit pomocí označení nebo log, která osvědčují soulad s normou, a tím spotřebitelům poskytují jistotu. Dohody o testování a certifikaci přesahují primární cíl stanovení normy a obvykle představují samostatnou dohodu a trh.
504. důsledky pro inovace je sice 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.
- 7.4.2. *Nezbytnost*
505. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti, který může vyplývat ze standardizační dohody nebo standardních podmínek, nesplňují kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.
506. Posouzení každé standardizační dohody musí vzít v úvahu její pravděpodobný důsledek pro dotčené trhy na straně jedné a rozsah omezení, která mohou přesahovat cíl dosažení vyšší efektivnosti, na straně druhé³⁰⁰.
507. Účast na vývoji normy by měla být obvykle otevřená všem konkurentům na trhu či trzích, kterých se norma týká, pokud strany neprokážou významnou neefektivnost takovéto účasti³⁰¹. Není-li tomu tak, měly by být veškeré omezující důsledky

²⁹⁹ Viz rozhodnutí Komise ze dne 15. prosince 1986 ve věci IV/31.458, X/Open Group, bod odůvodnění 42: „Komise se domnívá, že ochota skupiny výsledky co nejdříve zpřístupnit představuje základní prvek tohoto rozhodnutí o udělení výjimky.“

³⁰⁰ V rozhodnutí Komise 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 k dosažení těchto zlepšení nezbytná. Kompatibilita videokazet VCR s přístroji vyrobenými jinými výrobci by byla zajištěna i v případě, že by posleďně uvedení museli pouze přijmout povinnost dodržovat při výrobě videorekordérů normy VCR“ (bod odůvodnění 31).

³⁰¹ Viz rozhodnutí Komise ze dne 15. prosince 1986 ve věci IV/31.458, X/Open Group, bod odůvodnění 45: „Cílů skupiny nemohlo být dosaženo, pokud by jakákoli jiná společnost, která byla ochotna se zavázat k cílům skupiny, měla právo stát se jejím členem. Tím by vznikly praktické a logistické překážky pro řízení práce a případně by to znemožnilo schválení příslušných návrhů.“ Viz rovněž rozhodnutí Komise ve věci 39.416, Klasifikace typu lodí, bod 36: „Závazky mají zajistit náležitou rovnováhu mezi zachováním náročných kritérií pro členství v IACS na straně jedné a odstraněním zbytečných překážek členství v IACS na straně druhé. Nová kritéria zajistí, aby se členy IACS mohly stát pouze klasifikační společnosti, které jsou způsobilé z technického hlediska, což zamezí tomu, aby byla efektivnost a kvalita práce IACS nepatříčně narušena příliš shovívavými požadavky na účast v IACS. Nová kritéria nebudou současně bránit ve vstupu do IACS klasifikačním společnostem, které jsou způsobilé z technického hlediska a mají o vstup zájem.“

omezené účasti odstraněny nebo jinak zmírněny³⁰². Kromě toho by omezení účastníků mohlo být vyváženo vyšší efektivností podle čl. 101 odst. 3, pokud by se přijetí normy kvůli procesu otevřenému všem konkurentům výrazně zpozdilo.

508. Obecně by standardizační dohody měly zahrnovat nejvýše to, co je nezbytné k zajištění jejich cílů, ať jimi je technická interoperabilita a kompatibilita, nebo určitá úroveň jakosti. V případech, kdy by spotřebitelům nebo celému hospodářství přinesla prospěch existence pouze jednoho technologického řešení, měla by být příslušná norma stanovena na nediskriminačním základě. Technologicky neutrální normy mohou v určitých případech vést k většímu růstu efektivnosti. Začlenění náhradních práv k duševnímu vlastnictví³⁰³ 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.
509. Omezení ve standardizačních dohodách, která stanoví, že norma je pro hospodářské odvětví závazná a povinná, nejsou v zásadě nezbytně nutná.
510. Podobně standardizační dohody, které určitým subjektům svěřují výhradní právo ověřovat soulad s normou, překračují primární cíl normy a mohou rovněž omezit hospodářskou soutěž. Takové výhradní právo však lze po určitou dobu odůvodnit například nutností vynahradit značné počáteční náklady³⁰⁴. Standardizační dohoda by v tomto případě měla obsahovat přiměřené záruky ke snížení možných rizik pro hospodářskou soutěž, která z výhradního práva vyplývají. To se týká mimo jiné poplatků za certifikaci, které musí být přiměřené a úměrné nákladům na ověření souladu.

7.4.3. Přenesení na spotřebitele

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

³⁰² Viz bod 477 výše o zajištění toho, aby zúčastněné strany byly průběžně informovány a zvány ke konzultacím ohledně probíhající práce, pokud je účast omezena.

³⁰³ Technologie, kterou uživatelé nebo nabyvatelé licencí považují se zaměnitelnou či nahraditelnou jinou technologií, a to na základě vlastností příslušných technologií a jejich určeného použití.

³⁰⁴ V této souvislosti viz rozhodnutí Komise ze dne 29. listopadu 1995 ve věcech IV/34.179, 34.202, 216, Nizozemské jeřáby (SCK a FNK), bod odůvodnění 23: „Zákaz týkající se využívání podniků, které nejsou certifikovány společností SCK, jako subdodavatelů omezuje svobodnou činnost certifikovaných podniků. To, zda je nutno mít za to, že tento zákaz zabráňuje hospodářské soutěži, omezuje ji či ji narušuje ve smyslu čl. 85 odst. 1, je nutno posoudit v právním a hospodářském kontextu. Je-li tento zákaz spojen s certifikačním systémem, který je zcela otevřený, nezávislý a transparentní a umožňuje přijímání rovnocenných záruk jiných systémů, lze tvrdit, že nemá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž, nýbrž že má pouze plně zajistit jakost certifikovaných výrobků nebo služeb.“

7.4.4. Zákaz vyloučení hospodářské soutěže

512. 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 odvětví³⁰⁵. V posledně uvedeném případě může být hospodářská soutěž vyloučena, je-li třetím stranám znemožněn účinný přístup k normě.

7.5. Příklady

513. Stanovení norem, které nemohou konkurenti splnit

Příklad č. 1

Situace: Normalizační organizace stanoví a zveřejní bezpečnostní normy, které se v příslušném hospodářském odvětví široce využívají. Na vývoji normy se podílí většina konkurentů působících v tomto 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, což je uznáno technickou komisí normalizační organizace. Technické specifikace bezpečnostní normy jsou však bez objektivního důvodu vypracovány tak, že tomuto či jiným novým výrobkům neumožňují normu splnit.

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

514. 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 vývoji normy je neomezená a transparentní a c) standardizační dohoda neomezuje hospodářskou soutěž jinak, není pravděpodobné porušení čl. 101 odst. 1. Pokud by se strany dohodly, že budou vyrábět pouze výrobky, které odpovídají nové normě, dohoda by omezila technický rozvoj, snížila inovaci a znemožnila by stranám prodávat jiné výrobky, čímž by pravděpodobně vedla k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

515. Standardizační dohoda bez zveřejnění práv k duševnímu vlastnictví

³⁰⁵

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

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 takovouto povinnost neuloží, zejména s ohledem na skutečnost, že obecně se na všechny technologie, které by mohly být pro budoucí normu důležité, vztahuje mnoho práv k duševnímu vlastnictví. Normalizační organizace se proto domnívala, že by povinnost týkající se zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví na straně jedné nevedla k výhodě spočívající v tom, že účastníci mohou zvolit řešení nezahrnující žádná práva k duševnímu vlastnictví či obsahující pouze málo takovýchto práv, a na straně druhé by vedla k dodatečným nákladům na analýzu, zda jsou práva k duševnímu vlastnictví pro budoucí normu potenciálně nezbytná. Politika normalizační organizace v oblasti práv k duševnímu vlastnictví však vyžaduje, aby všichni účastníci přijali ohledně udělování licencí na jakákoli práva k duševnímu vlastnictví, která by mohla být obsažena v budoucí normě, závazek FRAND. Politika v oblasti práv k duševnímu vlastnictví umožňuje rozhodnout se pro neúčast, pokud existuje zvláštní právo k duševnímu vlastnictví, které si držitel tohoto práva nepřeje do paušálního závazku týkajícího se udělování licencí zahrnout. V tomto konkrétním odvětví existuje několik konkurenčních soukromých normalizačních organizací. Účast v normalizační organizaci je otevřená všem subjektům působícím v daném odvětví.

Analýza: V mnoha případech bude povinnost týkající se zveřejňování práv k duševnímu vlastnictví prospěšná pro hospodářskou soutěž tím, že předem zvyšuje soutěž mezi jednotlivými technologiemi. Takováto povinnost obecně členům normalizační organizace při rozhodování mezi dvěma konkurenčními technologiemi umožňuje zohlednit částku související s právem k duševnímu vlastnictví obsaženým v konkrétní technologii (či případně vybrat technologii, na niž se práva k duševnímu vlastnictví nevztahují). 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 práva k duševnímu vlastnictví, a dokonce mnoho takovýchto práv, vztahují na všechny dostupné technologie. Zveřejnění práva k duševnímu vlastnictví proto nebude mít kladný důsledek spočívající v tom, že by členové mohli při výběru technologie zohlednit částku související s právy k duševnímu vlastnictví, jelikož lze předpokládat, že se práva duševního vlastnictví budou vztahovat k jakékoli zvolené technologii. Není pravděpodobné, že by dohoda vyvolala negativní důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

8. STANDARDNÍ PODMÍNKY

8.1. Definice

516. V určitých hospodářských odvětvích používají podniky standardní podmínky prodeje nebo nákupu vypracované obchodním sdružením nebo přímo konkurenčními podniky (dále jen „standardní podmínky“)³⁰⁶. Tyto pokyny se vztahují rovněž na takovéto standardní podmínky, pokud stanoví standardní podmínky prodeje nebo

³⁰⁶

Takovéto standardní podmínky mohou zahrnovat pouze velmi malou nebo velkou část ustanovení obsažených v konečné smlouvě.

nákupu zboží či služeb mezi konkurenty a spotřebiteli (a nikoli podmínky prodeje nebo nákupu mezi konkurenty navzájem) u substitučních výrobků. Jsou-li v hospodářském odvětví takovéto standardní podmínky široce využívány, podmínky nákupu nebo prodeje používané v hospodářském odvětví se mohou fakticky vzájemně sladit³⁰⁷. Příklady hospodářských odvětví, v nichž hrají standardní podmínky důležitou úlohu, jsou bankovníctví (například podmínky vedení bankovních účtů) a pojišťovnictví.

517. Standardní podmínky vypracované jednotlivě určitým podnikem výhradně pro jeho vlastní potřebu při uzavírání smluv s dodavateli nebo odběrateli nepředstavují horizontální dohody, a proto se na ně tyto pokyny nevztahují.

8.2. Relevantní trhy

518. Pokud jde o standardní podmínky, důsledky jsou obvykle pocítovány na navazujícím trhu, na němž podniky, které používají standardní podmínky, soutěží při prodeji svého výrobku zákazníkům.

8.3. Posouzení podle čl. 101 odst. 1

8.3.1. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

519. Standardní podmínky mohou mít omezující důsledky pro hospodářskou soutěž omezením výběru 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 kupní síly), nemusí mít zákazníci jinou možnost, než tyto standardní podmínky přijmout. Riziko omezení výběru a inovací je však pravděpodobné pouze tehdy, vymezují-li standardní podmínky rozsah konečného výrobku. Pokud jde o tradiční spotřební výrobky, standardní podmínky prodeje obvykle neomezují inovace stávajícího výrobku ani jakost a rozmanitost výrobků.
520. Kromě toho mohou v závislosti na obsahu standardní podmínky ovlivnit obchodní podmínky konečného výrobku. Existuje zejména vážné riziko, že standardní podmínky týkající se ceny ovlivní cenovou soutěž.
521. Pokud se standardní podmínky navíc stanou v hospodářském odvětví běžnou praxí, může být přístup k těmto podmínkám zásadní pro vstup na trh. V těchto případech by mohlo odmítnutí přístupu ke 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.

8.3.2. Omezení hospodářské soutěže z hlediska účelu

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

³⁰⁷ 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.

523. Omezení hospodářské soutěže bude účelem jakýchkoli standardních podmínek obsahujících ustanovení, která přímo ovlivňují ceny účtované zákazníkům (tj. doporučené ceny, rabaty atd.).

8.3.3. *Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž*

524. 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 důsledkům pro hospodářskou soutěž.
525. Je-li účast konkurentů na relevantním trhu na vlastním stanovení standardních podmínek **neomezená** (prostřednictvím účasti v obchodním sdružení či přímo) a stanovené standardní podmínky jsou **nezávazné** a **skutečně přístupné** pro každého, takovéto dohody pravděpodobně nevyvolávají omezující důsledky pro hospodářskou soutěž (s výhradou námitek uvedených v bodech 527 až 531).
526. Skutečně přístupné a nezávazné standardní podmínky v případě prodeje spotřebního zboží nebo služeb (za předpokladu, že nemají žádný dopad na cenu) tudíž obvykle nemají omezující důsledek pro hospodářskou soutěž, jelikož není pravděpodobné, že povedou k negativnímu důsledku pro jakost výrobků, jejich rozmanitost nebo inovace. Existují však dvě obecné výjimky, kdy je nutné podrobnější posouzení.
527. Za prvé standardní podmínky v případě prodeje spotřebního zboží nebo služeb, které stanoví rozsah výrobku prodávaného zákazníkovi, a u nichž je tudíž významnější riziko omezení výběru výrobků, by mohly vést k omezujícím důsledkům pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1, pakliže jejich běžné používání pravděpodobně povede k faktickému sladění. Tak tomu může být tehdy, pokud rozsáhlé využívání standardních podmínek fakticky vede k omezení inovací a rozmanitosti výrobků na trhu. 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 motivaci konkurentů k soutěži v oblasti diverzifikace výrobků. To by bylo možné překonat tím, že pojistitelům bude umožněno zahrnout do svých pojišťovacích smluv také jiná rizika než standardní.
528. Při posuzování toho, zda existuje nebezpečí, že standardní podmínky pravděpodobně mohou mít omezující důsledky v důsledku omezení výběru výrobků, je nutno vzít v úvahu faktory jako existující hospodářskou soutěž na trhu. Existuje-li například vysoký počet menších konkurentů, zdá se, že riziko omezení výběru výrobků je menší, než pokud by existovalo jen několik málo větších konkurentů³⁰⁸. Určitý údaj o pravděpodobnosti využívání standardních podmínek nebo o pravděpodobnosti toho, že standardní podmínky bude používat velká část trhu, mohou poskytnout rovněž podíly podniků 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 výrobku, či na celý výrobek (čím menší rozsah standardní podmínky mají, tím méně je pravděpodobné, že celkově

³⁰⁸ Pokud z předchozích zkušeností se standardními podmínkami na relevantním trhu vyplývá, že standardní podmínky nevedly k omezení hospodářské soutěže s ohledem na diferenciaci výrobků, může to být rovněž náznakem toho, že stejný druh standardních podmínek vypracovaných nepovede k omezujícímu důsledku pro hospodářskou soutěž ani u sousedního výrobku.

povedou k omezení výběru výrobků). Pokud by v případě neexistence standardních podmínek nebylo možné určitý výrobek nabízet, nebude omezující důsledek pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1 pravděpodobný. Podle tohoto scénáře se stanovením standardních podmínek výběr výrobků spíše zvýší, než sníží.

529. Za druhé i když standardní podmínky nevymezují skutečný rozsah konečného výrobku, mohou být rozhodující součástí transakce se zákazníkem z jiných důvodů. Příkladem je nakupování na internetu, při němž je zásadní důvěra zákazníků (například v používání bezpečných platebních systémů, náležitý popis výrobků, 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 podniky při prodeji na trhu dodržovat. Ačkoliv jsou tyto standardní podmínky nezávazné, staly se fakticky normou, jejíž důsledky se již velmi podobají závazné normě, a je nutno je analyzovat odpovídajícím způsobem.
530. Je-li používání standardních podmínek závazné, je nutno posoudit jejich dopad na jakost výrobků, jejich rozmanitost a inovace (zejména v případě, jsou-li standardní podmínky závazné na celém trhu).
531. Pokud by standardní podmínky (závazné či nezávazné) obsahovaly podmínky, které budou pravděpodobně mít negativní důsledek pro hospodářskou soutěž v oblasti cen (například podmínky, které stanoví druh rabatů, které mají být poskytovány), pravděpodobně by vyvolaly omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1.

8.4. Posouzení podle čl. 101 odst. 3

8.4.1. Efektivnost

532. Používání standardních podmínek může přinést hospodářské přínosy, pro zákazníky je například snazší porovnat nabízené podmínky, což usnadňuje přechod od jednoho podniku k druhému. 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. Tento růst efektivnosti může přispět k odolnosti vnitřního trhu.
533. Čím vyšší je počet konkurentů na trhu, tím vyšší je růst efektivnosti plynoucí ze snazšího srovnání nabízených podmínek.

8.4.2. Nezbytnost

534. Omezení, která zacházejí dále, než je nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti, který může ze standardních podmínek vyplývat, nesplňují kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3. Z obecného hlediska není oprávněné učinit standardní podmínky závaznými a povinnými pro hospodářské odvětví. Nelze však vyloučit možnost, že závazné standardní podmínky mohou být ve zvláštních případech nezbytně nutné k dosažení růstu efektivnosti, který umožní.

8.4.3. Přenesení na spotřebitele

535. Riziko omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž i pravděpodobnost růstu efektivnosti se zvyšují s podíly podniků na trhu a s rozsahem, v jakém se standardní podmínky používají. Nelze tudíž stanovit obecně platný „bezpečný přístav“, v jehož rámci neexistuje riziko omezujících důsledků pro hospodářskou soutěž nebo jenž

umožňuje předpokládat, že vyšší efektivnost bude přenesena na spotřebitele v míře, která vyváží omezující důsledky pro hospodářskou soutěž.

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

8.4.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

537. Standardní podmínky používané většinou hospodářského odvětví mohou vytvářet fakticky normu hospodářského odvětví. V takovém případě může být hospodářská soutěž vyloučena, je-li účinný přístup k normě znemožněn třetím stranám. Pokud se však standardní podmínky týkají pouze omezené části výrobku nebo služby, hospodářská soutěž pravděpodobně vyloučena nebude.

8.5. **Příklady**

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

Příklad č. 1

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 je specifikace místa odběru, umístění přípojky a napětí, ustanovení o spolehlivosti služby a postup vypořádání účtů mezi stranami smlouvy (například postup, který bude uplatněn, 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 kterýkoliv podnik působící v daném odvětví, pokud je považuje za vhodné. Na těchto standardních podmínkách je založeno přibližně 80 % smluv uzavřených s konečnými uživateli na relevantním trhu.

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

539. Standardní podmínky použité ve smlouvách mezi podniky

Příklad č. 2

Situace: Stavební podniky v určitém členském státě společně stanoví nezávazné a otevřené standardní podmínky, které má používat zhotovitel při předkládání cenové nabídky na stavební práce zákazníkovi. Je zahrnuta forma cenové nabídky spolu s podmínkami vhodnými pro konstrukční práce. Společně dokumenty tvoří smlouvu o dílo. Ustanovení zahrnují záležitosti jako sestavení smlouvy, obecné povinnosti zhotovitele a zákazníka a platební podmínky nesouvisející s cenou (například ustanovení, které upřesňuje právo zhotovitele oznámit pozastavení prací kvůli neplacení), pojištění, dobu trvání, předání a vady díla, omezení odpovědnosti,

ukončení smlouvy atd. Tyto standardní podmínky budou často používány mezi podniky, z nichž jeden působí na trhu vyšší úrovně a druhý na navazujícím trhu.

Analýza: Tyto standardní podmínky nebudou mít pravděpodobně omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Nemělo by dojít k významnému omezení výběru konečného výrobku, a to stavebních prací, pro zákazníka. Ostatní omezující důsledky pro 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.

540. Standardní podmínky usnadňující porovnávání výrobků různých podniků

Příklad č. 3

Situace: Vnitrostátní sdružení v pojišťovnictví distribuuje nezávazné standardní podmínky pro smlouvy o pojištění domácností. Tyto podmínky neuvádějí výši pojistného, úroveň pojistného krytí nebo spoluúčasti hrazené pojištěnými osobami. Tyto podmínky neukládají úplné pojistné krytí, které by zahrnovalo rizika, jimž není současně vystaven značný počet pojistníků, a nevyžadují, aby si pojistníci sjednali krytí různých rizik u téhož pojistitele. Ačkoliv standardní pojistné podmínky používá většina pojišťoven, ne všechny jejich smlouvy obsahují stejné podmínky, jelikož ty jsou přizpůsobeny individuálním potřebám každého klienta, a proto fakticky neexistuje standardizace pojistných výrobků 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 výrobku. Pokud by tržní podmínky a jiné faktory prokazovaly, že by v důsledku používání těchto standardních pojistných podmínek pojišťovnami mohlo existovat riziko omezení sortimentu, bylo by takovéto možné omezení pravděpodobně vyváжено růstem efektivnosti, například snazším porovnáním podmínek nabízených pojišťovnami ze strany spotřebitelů. Tato srovnání zase usnadní přechod k jiné pojišťovně, a tudíž zvýší hospodářskou soutěž. Přechod k jinému poskytovateli, jakož i vstup konkurentů na trh, navíc představují výhodu pro spotřebitele. Skutečnost, že se na tomto procesu podílelo sdružení spotřebitelů, by mohlo v určitých případech zvýšit pravděpodobnost, že na spotřebitele bude přenesena i efektivnost, z níž nemají prospěch automaticky. Standardní pojistné podmínky pravděpodobně rovněž sníží transakční náklady a usnadní vstup pojistitelů na různé zeměpisné trhy a/nebo trhy výrobků. Mimoto se nezdá, že by omezení přesahovala to, co je k dosažení rozpoznávaného růstu efektivnosti nezbytné, a nedojde k omezení hospodářské soutěže. Je proto pravděpodobné, že budou splněna kritéria stanovená v čl. 101 odst. 3.

9. DOHODY O UDRŽITELNOSTI

9.1. Úvod

541. Tato kapitola se věnuje posuzování dohod mezi konkurenty, které usilují o jeden či více cílů udržitelnosti (dále jen „dohody o udržitelnosti“).

542. Udržitelný rozvoj je základním principem Smlouvy o Evropské unii a nejdůležitějším cílem politik Unie³⁰⁹. Komise se zavázala k zavedení Cílů udržitelného rozvoje Organizace spojených národů³¹⁰. V souladu s tímto závazkem vytyčuje Zelená dohoda pro Evropu strategii růstu, jejímž cílem je transformovat Unii ve spravedlivou a prosperující společnost s moderní a konkurenceschopnou ekonomikou efektivně využívající zdroje, která od roku 2050 nebude produkovat žádné čisté emise skleníkových plynů a ve které bude hospodářský růst oddělen od využívání zdrojů³¹¹.
543. V širším slova smyslu se udržitelným rozvojem míní schopnost dnešní společnosti spotřebovávat a využívat dostupné zdroje, aniž by tím byla dotčena možnost budoucích generací uspokojovat vlastní potřeby. Jsou do něj zahrnuty činnosti, které podporují ekonomický, environmentální a sociální rozvoj (včetně pracovních a lidských práv)³¹². Pod pojem cíl udržitelnosti proto mimo jiné spadá řešení klimatické změny (například snížením emisí skleníkových plynů), zastavení znečišťování, omezené využívání přírodních zdrojů, dodržování lidských práv, podpora odolné infrastruktury a inovací, omezení plýtvání jídlem, usnadnění přechodu ke zdravé a výživné stravě, zajištění dobrých životních podmínek zvířat atd.³¹³.
544. Prosazování práva hospodářské soutěže přispívá k udržitelnému rozvoji, neboť zajišťuje účinnou hospodářskou soutěž, která podněcuje inovace, zvyšuje jakost a výběr výrobků, zajišťuje efektivní umístění zdrojů, snižuje výrobní náklady, a tím přispívá k prospěchu pro spotřebitele.
545. Obavy ohledně udržitelného rozvoje však vzbuzuje skutečnost, že individuální rozhodnutí ve výrobě a spotřebě mohou mít negativní dopady (dále jen „negativní externality“) například na životní prostředí, které hospodářskými subjekty nebo spotřebiteli, kteří dopady způsobují, nejsou dostatečně zohledněny. Tato selhání trhu lze zmírnit nebo napravit kolektivními opatřeními, například prostřednictvím veřejných politik, předpisů pro konkrétní odvětví nebo dohod o spolupráci mezi podniky, které podporují udržitelnou výrobu nebo spotřebu.
546. Není vždy nutné, aby podniky zaváděly další opatření, například prostřednictvím dohod o spolupráci, pokud se selháními trhu zabývají příslušná nařízení, například povinné normy Unie týkající se znečištění, cenové mechanismy, jako například systém pro obchodování s povolenkami na emise Unie, nebo daně. Dohody o

³⁰⁹ Článek 3 Smlouvy o Evropské unii.

³¹⁰ Agenda pro udržitelný rozvoj 2030 přijatá všemi členskými státy Organizace spojených národů v roce 2015.

³¹¹ Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Evropské radě, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů. Zelená dohoda pro Evropu COM/2019/640 final.

³¹² Viz například rezoluce OSN 66/288 přijatá valným shromážděním dne 27. července 2012.

³¹³ Agenda OSN pro udržitelný rozvoj 2030 uvádí 17 cílů udržitelného rozvoje (mezi nimi například cíl 7: zajistit přístup k cenově dostupným, spolehlivým, udržitelným a moderním zdrojům energie, cíl 9: vybudovat odolnou infrastrukturu, podporovat inkluzivní a udržitelnou industrializaci a inovace, cíl 13: přijmout bezodkladná opatření na boj se změnou klimatu a zvládnání jejích dopadů) a 169 dílčích cílů (mezi něž patří například dílčí cíl 9.1: vyvinout kvalitní, spolehlivou, udržitelnou a odolnou infrastrukturu, včetně regionální a přeshraniční infrastruktury, na podporu ekonomického rozvoje a lidského blahobytu, se zaměřením na cenově dostupný a spravedlivý přístup pro všechny, a dílčí cíl 13.1: posílit odolnost a schopnost adaptace vzhledem k rizikům spojeným s klimatem a přírodními katastrofám ve všech zemích).

spolupráci se však mohou ukázat jako nezbytné, pokud existují zbytková selhání trhu, která veřejné politiky a nařízení dostatečně neřeší.

547. Cíli udržitelnosti se mohou zabývat různé typy dohod o spolupráci, pod něž spadají i dohody popsané v předchozích kapitolách těchto pokynů. Dohody, které se zabývají cíli udržitelnosti, se typově neliší od dohod o spolupráci. Pojem „dohoda o udržitelnosti“ tak, jak se používá v těchto pokynech, odkazuje obecně na jakýkoli typ horizontální dohody o spolupráci, která se skutečně věnuje jednomu nebo více cílům udržitelnosti, a to bez ohledu na podobu spolupráce. Pokud se dohoda o udržitelnosti zabývá typem spolupráce popsaným v jedné z předchozích kapitol těchto pokynů, bude se její posuzování řídit principy a hledisky uvedenými v těchto kapitolách, přičemž bude zohledněn konkrétní sledovaný cíl udržitelnosti.
548. Dohody o udržitelnosti vzbuzují obavy ohledně hospodářské soutěže podle čl. 101 odst. 1 pouze tehdy, pokud obsahují závažná omezení z hlediska účelu, nebo pokud mají znatelné negativní důsledky pro hospodářskou soutěž v rozporu s čl. 101 odst. 1. Pokud dohody o udržitelnosti porušují čl. 101 odst. 1, lze je přesto obhájit čl. 101 odst. 3, pokud jsou splněny čtyři podmínky tohoto ustanovení. Podrobný návod, jak tyto podmínky posuzovat, je popsán v pokynech Komise k použití čl. 101 odst. 3³¹⁴. Dohody, které omezují hospodářskou soutěž, nemohou být vyňaty ze zákazu uvedeného v čl. 101 odst. 1 pouze proto, že jsou nezbytné v rámci snahy o dosažení cíle udržitelnosti³¹⁵. Podpůrná omezení dohody o udržitelnosti, která je v souladu s čl. 101 odst. 1, nicméně rovněž nespádají do působnosti tohoto ustanovení³¹⁶.
549. Tato kapitola poskytuje dodatečné pokyny, jak k těmto podmínkám přistupovat, zejména objasňuje, kdy lze přínosy pro udržitelnost zohlednit jako kvalitativní nebo kvantitativní zvýšení účinnosti v rámci posouzení podle čl. 101 odst. 3.
550. Kapitola je strukturována následovně: V oddíle 9.2. jsou uvedeny příklady dohod o udržitelnosti, které pravděpodobně nevyvolávají obavy z narušení hospodářské soutěže, protože neomezují hospodářskou soutěž z hlediska účelu ani nemají žádný znatelný důsledek pro hospodářskou soutěž, a nespádají tedy do působnosti čl. 101 odst. 1. Oddíl 9.3. poskytuje pokyny ke konkrétním aspektům posuzování dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 1 a zaměřuje se na nejběžnější dohody o udržitelnosti, které stanovují normy udržitelnosti. Oddíl 9.4. se zaměřuje na konkrétní aspekty posuzování dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 3. Oddíl 9.5. se zabývá důsledky zapojení orgánů veřejné správy do uzavírání dohod o udržitelnosti. Poslední oddíl 9.7. obsahuje posouzení hypotetických příkladů dohod o udržitelnosti.

³¹⁴ Pokyny Komise k použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy (dále jen „pokyny ke čl. 101 odst. 3“), Úř. věst. C 101, 27.4.2004, s. 97.

³¹⁵ Smlouva výslovně stanoví výjimky z použití pravidel hospodářské soutěže pouze pro účely poskytování služeb obecného hospodářského zájmu podle čl. 106 odst. 2 Smlouvy a pro dosažení cílů společné zemědělské politiky podle článku 42 Smlouvy. Viz také případy, v nichž Soudní dvůr uznal, že omezení, která jsou nedílnou součástí legitimních cílů sledovaných určitými profesemi, mohou být vyňata ze zákazu stanoveného čl. 101 odst. 1, pokud jsou následně omezující důsledky pro hospodářskou soutěž nedílnou součástí sledování těchto cílů (viz rozsudek ze dne 19. února 2002, Wouters a další, C-309/99, EU:C:2002:98, a rozsudek ze dne 16. července 2006, Meca-Medina a Majcen v. Komise, C-519/04 P, EU:C:2006:492).

³¹⁶ Viz výše oddíl 1.2.6.

9.2. Dohody o udržitelnosti, které nevyvolávají obavy ohledně hospodářské soutěže

551. Článek 101 se netýká všech dohod o udržitelnosti mezi konkurenty. Pokud takové dohody neovlivňují parametry hospodářské soutěže, jako je cena, množství, jakost, výběr nebo inovace, nemohou vyvolat obavy ohledně práva hospodářské soutěže. Následující příklady jsou ilustrativní a nejsou vyčerpávající.
552. Za prvé obecně nespádají do působnosti článku 101 dohody, které se netýkají hospodářské činnosti konkurentů, ale interního vnitropodnikového jednání. Konkurenti mohou usilovat o zlepšení pověsti hospodářského odvětví ve veřejném povědomí tím, že budou zodpovědní vůči životnímu prostředí, a za tím účelem se například dohodnou na opatřeních, která omezí používání jednorázových plastů v jejich obchodních prostorách, zamezí překročení určité teploty v budovách nebo omezí množství vytištěných podkladů za den.
553. Za druhé obavy ohledně hospodářské soutěže podle článku 101 obecně nevyvolávají dohody o vytvoření databáze s informacemi o dodavatelích, kteří mají udržitelný hodnotový řetězec, udržitelné výrobní procesy a kteří poskytují udržitelné vstupy, nebo o distributorech, kteří prodávají výrobky udržitelným způsobem, aniž by byl zároveň na strany kladen požadavek, aby od těchto dodavatelů odebírali nebo těmto distributorům prodávali zboží.
554. Za třetí obavy ohledně hospodářské soutěže podle článku 101 obecně nemohou vzbudit ani dohody mezi konkurenty týkající se organizování celoodvětvových osvětových kampaní nebo osvětových kampaní pro zákazníky ohledně dopadu jejich spotřeby na životní prostředí, nejsou-li tyto kampaně v podstatě společnou reklamou na konkrétní výrobky.

9.3. Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 1

9.3.1. Zásady

555. Pokud dohody o udržitelnosti ovlivňují jeden nebo více parametrů hospodářské soutěže, může být nutné jejich posouzení podle čl. 101 odst. 1.
556. Dohody o udržitelnosti, které odpovídají jednomu z typů dohod o spolupráci uvedených v předchozích kapitolách těchto pokynů, budou posuzovány podle čl. 101 odst. 1, jak je v těchto kapitolách popsáno. Například dohodu mezi konkurenty o společném vývoji výrobní technologie, která snižuje spotřebu energie, je třeba posuzovat podle zásad uvedených v kapitole 2 (Dohody o výzkumu a vývoji). Dohodu o sdílení infrastruktury s cílem snížit dopad výrobního procesu na životní prostředí je třeba posuzovat podle zásad uvedených v kapitole 3 (Dohody o výrobě).
557. Dohodu mezi konkurenty o společném nákupu výrobků s nižším dopadem na životní prostředí jakožto vstupu pro další výrobu nebo dohodu o nákupu pouze od dodavatelů, kteří se řídí určitými zásadami udržitelnosti, je třeba posuzovat podle zásad uvedených v kapitole 4 (Dohody o nákupu)³¹⁷.
558. Podobně se na dohody o udržitelnosti, které mají podobu dohod o výzkumu a vývoji nebo specializačních dohod, vztahují odpovídající nařízení o blokových výjimkách, pokud jsou splněny podmínky pro výjimku stanovené v těchto nařízeních.

³¹⁷ Viz výše oddíl 4.2.3.2.

559. Při určování, zda je dané omezení omezením z hlediska účelu nebo z hlediska důsledku podle čl. 101 odst. 1³¹⁸, může být zohledněna skutečnost, že dohoda skutečně usiluje o splnění cíle udržitelnosti.
560. Pokud tedy strany tvrdí, že dohoda, která zdánlivě usiluje o stanovení cen, rozdělování trhu nebo zákazníků či o omezení objemu výroby nebo inovací, si ve skutečnosti klade cíle udržitelnosti, musí dodat všechny skutečnosti a důkazy, které prokazují, že dohoda o tento cíl skutečně usiluje a nesnaží se zakrýt, že účelem je omezení hospodářské soutěže. Pokud důkazy připouštějí, že dohoda skutečně usiluje o cíl udržitelnosti, je potřeba posoudit její důsledky pro hospodářskou soutěž³¹⁹.

9.3.2. Standardizační dohody o udržitelnosti

9.3.2.1. Definice a vlastnosti

561. Za účelem přispět k udržitelnému rozvoji se mohou chtít konkurenti dohodnout na vyřazování, stažení nebo – v některých případech – nahrazení neudržitelných výrobků (např. fosilních paliv jako ropa a uhlí, plastů) a procesů (např. spalování plynu) udržitelnými. Konkurenti se rovněž mohou chtít dohodnout na zdokonalení obalových materiálů, aby byla usnadněna recyklace, nebo na harmonizaci velikostí obalů (a tím pádem i obsahu výrobků), aby omezili odpady. Konkurenti se rovněž mohou chtít dohodnout na nákupu pouze takových výrobních vstupů, které jsou vyrobeny udržitelným způsobem. Podobně se mohou konkurenti chtít dohodnout na určitých podmínkách, které vedou ke zlepšení životních podmínek zvířat (např. dohodnuté normy, které zvířatům zajišťují větší prostor). Za těmito účely se konkurenti mohou dohodnout na přijetí a dodržování určitých norem udržitelnosti. V této kapitole jsou tyto dohody označovány jako „standardizační dohody o udržitelnosti“ nebo „normy udržitelnosti“.
562. Standardizační dohody o udržitelnosti specifikují požadavky, jejichž dodržování může být uloženo výrobcům, obchodníkům, producentům, maloobchodníkům nebo poskytovatelům služeb v dodavatelském řetězci, a to v souvislosti s potenciálně širokou škálou ukazatelů udržitelnosti, jako jsou dopady výroby na životní prostředí³²⁰. Standardizační dohody o udržitelnosti většinou stanovují pravidla, pokyny nebo vlastnosti týkající se výrobků a výrobních metod podle těchto ukazatelů udržitelnosti a někdy jsou označovány jako udržitelné systémy. Často se jedná o soukromé iniciativy, které mohou zahrnovat kodexy chování jednostranně stanovené podnikem, normy vycházejí z organizací občanské společnosti nebo iniciativy mnoha zúčastněných stran, pod něž spadají podniky napříč celým hodnotovým řetězcem³²¹.

³¹⁸ Za účelem stanovení, zda dohoda mezi podniky vykazuje dostatečný stupeň poškozování hospodářské soutěže, které může být považováno za omezení hospodářské soutěže „z hlediska účelu“ podle čl. 101 odst. 1, je nutné zohlednit obsah jejích ustanovení a cílů, jakož i ekonomický a právní kontext, jehož je dohoda součástí. Viz rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, CB v. Komise, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 53.

³¹⁹ Důkazy prokazující snahu o dosažení cíle udržitelnosti by měly být takové, aby o protisoutěžním účelu dohody umožnily důvodně pochybovat. O sledování cíle udržitelnosti by však nemělo být pochyb. Viz podobně rozsudek Soudního dvora ze dne 30. ledna 2020, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 107 až 108.

³²⁰ Viz například Fórum OSN pro normy udržitelnosti (United Nations Forum on Sustainability Standards), <https://unfss.org/home/objective-of-unfss>.

³²¹ Viz například United Nations Conference on Trade and Development, Framework for the Voluntary Sustainability Standards (VSS) Assessment Toolkit (Konference OSN o obchodu a vývoji: Nástroje pro posuzování dle rámce pro dobrovolné normy udržitelnosti), https://unctad.org/system/files/official-document/ditctabinf2020d5_en.pdf.

Tyto pokyny se zabývají pouze normami udržitelnosti, které vytvořili konkurenti nebo jichž se konkurenti účastní, včetně označení nebo značek jakosti.

563. Standardizační dohody o udržitelnosti vykazují podobnosti se standardizačními dohodami, kterými se zabývá kapitola 7. Mají však zároveň rysy, které jsou pro tyto standardizační dohody netypické nebo které jsou v nich méně rozpracované.
564. Za prvé přijetí normy udržitelnosti může často vést k zavedení ekoznačky, zeleného loga nebo obchodní značky pro výrobky, které splňují určité minimální požadavky. Použití této značky, loga nebo obchodní značky v podstatě zavazuje příjemce, aby tyto normy dodržovali. Tyto podniky mohou používat značku / logo / obchodní značku, dokud splňují podmínky udržitelnosti, a jakmile tyto podmínky splňovat přestanou, o možnost používat tuto značku / logo / obchodní značku přijdou.
565. Za druhé náklady na přijetí a dodržování norem udržitelnosti mohou být vysoké, zvláště pokud je nutné za účelem jejich dodržení změnit již existující výrobní či obchodní procesy. Přijetí norem udržitelnosti proto může mít za následek zvýšené výrobní nebo distribuční náklady a následně i zvýšení ceny výrobků prodávaných stranami.
566. Za třetí na rozdíl od technických norem, které během procesu vývoje norem zajišťují interoperabilitu a podporují hospodářskou soutěž mezi technologiemi různých podniků, nemá obecně vzato otázka interoperability a kompatibility technologií pro normy udržitelnosti význam.
567. Za čtvrté je řada norem udržitelnosti založena na procesu, řízení nebo výkonu. To znamená, že normy udržitelnosti na rozdíl od mnoha technických norem často stanovují požadovaný cíl, aniž by ukládaly využití konkrétních technologií nebo výrobních metod. Subjekty, které normy udržitelnosti přijmou, se sice mohou zavázat k dosažení cíle, avšak je jim ponecháno rozhodnutí, jaký konkrétní technologický nebo výrobní proces použijí, aby daného cíle dosáhly.

9.3.2.2. Hlavní obavy z narušení hospodářské soutěže

568. Standardizační dohody o udržitelnosti mají často pozitivní důsledky pro hospodářskou soutěž. Přispívají k udržitelnému rozvoji, čímž mohou umožnit vývoj nových výrobků nebo trhů, zvýšit jakost výrobků nebo zlepšit dodavatelské či distribuční podmínky. Zejména umožňují spotřebitelům tím, že je v oblasti udržitelnosti informují (např. pomocí značek), činit při nákupu informovaná rozhodnutí a zapojit se tak do vývoje trhů s udržitelnými výrobky. Konečně mohou normy udržitelnosti také zajistit rovné podmínky pro výrobce, kteří podléhají různým regulačním požadavkům.
569. Za jistých okolností však normy udržitelnosti mohou hospodářskou soutěž také omezovat. K tomu může dojít třemi hlavními způsoby: prostřednictvím společného stanovování cen, vyloučení alternativních norem a vyloučení či diskriminace určitých konkurentů³²².

9.3.2.3. Omezení z hlediska účelu

570. Účelem norem udržitelnosti, které si ve skutečnosti nekladou cíle udržitelnosti, nýbrž slouží pro zakrytí stanovování cen, rozdělování trhu nebo zákazníků, omezení objemu výroby, jakosti či inovací, je omezení hospodářské soutěže.

³²² Viz body 467 až 470.

571. Hospodářskou soutěž z hlediska účelu omezuje zejména dohoda mezi konkurenty o způsobu, jak promítnout zvýšené náklady dané přijetím normy udržitelnosti do zvýšených prodejních cen pro zákazníky. Účel omezit hospodářskou soutěž má také taková dohoda mezi stranami normy udržitelnosti, která vyvíjí tlak na třetí strany, aby neuváděly na trh výrobky, jež nejsou v souladu s normou udržitelnosti.

9.3.2.4. Omezující důsledky pro hospodářskou soutěž

a) Měkký „bezpečný přístav“

572. Pokud dohoda není považována za omezení z hlediska účelu, může porušovat čl. 101 odst. 1 pouze tehdy, pokud má významný negativní důsledek pro hospodářskou soutěž. Je však nepravděpodobné, že by standardizační dohody o udržitelnosti měly významný negativní důsledek pro hospodářskou soutěž, a proto se na ně čl. 101 odst. 1 nevztahuje, pokud jsou splněny následující souhrnné podmínky:

Za prvé je postup pro vývoj norem udržitelnosti transparentní a na procesu vedoucím k výběru normy se mohou podílet všichni zúčastnění konkurenti³²³.

Za druhé by norma udržitelnosti neměla podnikům, které se nechtějí na normě podílet, ukládat povinnost – a to ani přímo, ani nepřímo – normu dodržovat³²⁴.

Za třetí má být zúčastněným podnikům umožněno, aby samy pro sebe přijaly přísnější normy udržitelnosti, než na jakých se dohodly s ostatními stranami dohody (mohou se například rozhodnout používat ve svém konečném výrobku udržitelnější složky, než norma vyžaduje).

Za čtvrté by si strany normy udržitelnosti neměly vyměňovat obchodně citlivé informace, které nejsou pro vývoj, přijetí nebo úpravu normy nezbytné.

Za páté by měl být zajištěn účinný a nediskriminační přístup k výsledkům standardizace. Do toho by měl být zahrnut účinný a nediskriminační přístup k požadavkům a podmínkám, jež musí být splněny pro získání dané značky nebo pro přijetí normy v pozdější fázi podniky, které se neúčastnily procesu vývoje normy.

Za šesté by normy udržitelnosti neměly vést k významnému zvýšení cen nebo k významnému omezení výběru výrobků dostupných na trhu³²⁵.

Za sedmé by měl existovat mechanismus nebo monitorovací systém, který by zajistil, že podniky, jež přijaly normu udržitelnosti, skutečně dodržují její požadavky.

573. Tyto podmínky zajišťují, že norma udržitelnosti neznemožňuje inovativní alternativní normy, nevylučuje nebo nediskriminuje ostatní podniky a zajišťuje účinný přístup k normě. Podmínka zakazující nadbytečnou výměnu obchodně citlivých informací zajišťuje, že postup vývoje norem nebude využíván k usnadnění tajných dohod nebo omezení hospodářské soutěže mezi stranami. Jak bylo řečeno

³²³ Viz bod 479.

³²⁴ Jinými slovy – podnikům v daném hospodářském odvětví, které si nepřejí normu dodržovat, by měla být ponechána svoboda a nikdo by jim neměl bránit v tom, aby dále dodávaly na trh a spotřebitelům výrobky, jež splňují zákonné požadavky, avšak nesplňují dodatečné podmínky vytvořené novou normou udržitelnosti.

³²⁵ Politika hospodářské soutěže se zabývá zvýšením cen, které plyne z omezení hospodářské soutěže, nikoli zvýšením cen, které je pouze důsledkem zvýšení jakosti výrobků. V praxi je však velice obtížné rozlišit zvýšení cen, které se zakládá pouze na zvýšení jakosti, od zvýšení cen, jež je také důsledkem omezení hospodářské soutěže. Z tohoto důvodu bude nutné posoudit důsledky dohody, pokud dojde k výraznému zvýšení ceny nebo snížení jakosti.

výše v bodě 565, normy udržitelnosti mohou mít často za následek zvýšení cen. Pokud je však norma přijata podniky, které představují podstatnou část trhu, může být dosaženo významných úspor z rozsahu, které podnikům umožní zachovat předchozí úroveň cen nebo zvýšit ceny pouze nepatrně.

574. Nedodržení jedné nebo více těchto podmínek nevede automaticky k předpokladu, že dohoda omezuje hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Pokud však některé z těchto podmínek nejsou splněny, je nezbytné posoudit zejména to, zda a v jakém rozsahu dohoda může vést – nebo skutečně vede – ke znatelnému negativnímu důsledku pro hospodářskou soutěž. Mohou existovat různé modely standardizačních snah a podniky mohou zavést pravidla a postupy, které neporušují pravidla hospodářské soutěže a zároveň se liší od pravidel popsanych výše v bodě 572.

b) Potřeba posouzení důsledků dohody

575. Při posuzování důsledků normy udržitelnosti je potřeba zohlednit, jak velkou část trhu pokrývají výrobky, jež se touto normou řídí. Normy udržitelnosti nemusí mít znatelné protisoutěžní důsledky, zajišťují-li dostatečnou hospodářskou soutěž alternativní značky/normy a/nebo běžně vyráběné a distribuované výrobky (tj. mimo rámec značek/norem). Pokrytí trhu dotyčnou dohodou nemusí stačit k tomu, aby narušilo hospodářskou soutěž ve značném rozsahu, zajišťují-li skutečnou hospodářskou soutěž alternativní značky a/nebo výrobky, které jsou vyráběné a distribuované běžným způsobem. I v případě, že je pokrytí trhu dohodou značné, omezující důsledek potenciální hospodářské soutěže může být stále dostatečný, zejména pokud je dohoda o udržitelnosti omezena na vytvoření značky a ponechává zúčastněným podnikům volnost působit i mimo značku. V takovém případě budou mít spotřebitelé na výběr, zda si koupí výrobky, které jsou značkou označeny, nebo výrobky – jež mohou pocházet od téhož podniku – které podmínky značky nesplňují; tím pádem je jakékoli omezení hospodářské soutěže nepravděpodobné³²⁶. V případech, kdy je pravděpodobné, že standardizační dohoda povede k výraznému zvýšení ceny nebo omezení objemu výroby, sortimentu nebo inovací, se mohou strany dohody odvolávat na čl. 101 odst. 3.

9.4. Posouzení dohod o udržitelnosti podle čl. 101 odst. 3

576. Každá dohoda o udržitelnosti, která porušuje čl. 101 odst. 1, může být vyňata podle čl. 101 odst. 3, pokud strany dohody prokáží, že jsou splněny čtyři souhrnné podmínky tohoto ustanovení.

9.4.1. Růst efektivnosti

577. První podmínka čl. 101 odst. 3 vyžaduje, aby daná dohoda přispívala ke zdokonalování výroby či distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského pokroku. Tato podmínka v podstatě vyžaduje, aby dohoda přispívala k objektivnímu růstu efektivnosti v širokém slova smyslu, což zahrnuje nejen snížení výrobních a distribučních nákladů, ale také zvýšení rozmanitosti a jakosti výrobků, zlepšení výrobních nebo distribučních procesů a zvýšení míry inovací³²⁷. Umožňuje

³²⁶ Dohody mezi konkurenty, které nezahrnují omezení z hlediska účelu, mohou rovněž využívat „bezpečného přístavu“ poskytnutého oznámením *de minimis* za podmínky (pokud dohodu uzavřeli konkurenti), že souhrnný podíl stran dohody na trhu nepřesahuje 10 % na kterémkoli z relevantních trhů dotčených dohodou. Viz oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie (oznámení *de minimis*), Úř. věst. C 291, 30.8.2014, s. 13.

³²⁷ Viz také body 48 až 72 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

tak zohlednit široké spektrum přínosů pro udržitelnost vyplývajících z používání konkrétních ingrediencí, technologií a výrobních postupů, které je třeba za růst efektivnosti považovat.

578. Dohody o udržitelnosti mohou například přinést zvýšení efektivnosti v podobě používání čistších výrobních nebo distribučních technologií, menšího znečištění, lepších podmínek výroby a distribuce, odolnější infrastruktury nebo dodavatelského řetězce, výrobků vyšší jakosti apod. Mohou také předejít přerušením dodavatelského řetězce, snížit čas potřebný pro uvedení udržitelných výrobků na trh a mohou přispět ke zlepšení výběru pro spotřebitele tím, že usnadní srovnání výrobků. Tento růst efektivnosti může přispět k odolnosti vnitřního trhu.
579. Tuto efektivnost je třeba doložit, nemůže být pouze předpokládána³²⁸. Musí být také objektivní, konkrétní a ověřitelná. Pokud například udávaná efektivnost spočívá ve zlepšení výrobku, strany musí prokázat přesné vlastnosti zlepšení výrobku. Pokud udávaná výhoda například spočívá v nižším znečišťování vody, musí strany vysvětlit, jak přesně dohoda k nižšímu znečišťování vody přispívá, a poskytnout odhad rozsahu tvrzené výhody³²⁹.

9.4.2. *Nezbytnost*

580. Pro účely těchto pokynů je vhodné zabývat se v první řadě třetí podmínkou podle čl. 101 odst. 3, tj. nezbytností, a až poté druhou podmínkou, tj. přiměřeným podílem spotřebitelů. Důvodem je, že analýza přiměřeného podílu spotřebitelů by neměla zahrnovat důsledky jakýchkoli omezení, která nesplňují podmínku nepostradatelnosti a jsou tudíž zakázána článkem 101³³⁰.
581. Podle třetí podmínky čl. 101 odst. 3 nesmí omezující dohoda ukládat omezení, která nejsou nezbytná pro dosažení výhod plynoucích z dohody. Ke splnění této podmínky musí strany dohody prokázat, že jejich dohoda samotná i všechna omezení hospodářské soutěže z ní plynoucí jsou přiměřeně nezbytné pro dosažení udávaných přínosů pro udržitelnost a že neexistují žádné jiné ekonomicky proveditelné a méně omezující prostředky k jejich dosažení³³¹.
582. V zásadě by se každý podnik měl sám rozhodnout, jakým způsobem bude usilovat o přínosy pro udržitelnost, a pokud si spotřebitelé těchto výhod cení, trh dobrá rozhodnutí odmění a špatná potrestá. Tam, kde existuje poptávka po udržitelných výrobcích, nejsou dohody o spolupráci pro dosažení samotných přínosů pro udržitelnost nezbytné. Mohou být však nezbytné pro dosažení cíle udržitelnosti méně nákladným způsobem.
583. Veřejná politika a nařízení se často negativními externalitami zabývají. Většinou o to usilují zaváděním takových pravidel vyžadujících kolektivní jednání, která zajistí efektivní výsledky trhu i s ohledem na důsledky těchto jednání na udržitelnost³³². Proto v případech, kdy právo EU nebo vnitrostátní právo vyžaduje, aby podniky dodržovaly konkrétní cíle udržitelnosti, nelze dohody o spolupráci a jejich případná omezení považovat za nezbytné pro dosažení tohoto cíle. Je tomu tak proto, že

³²⁸ Viz také body 50 až 58 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

³²⁹ Viz například doporučení Komise (EU) 2021/2279 ze dne 15. prosince 2021 o používání metod stanovení environmentální stopy pro měření a sdělování environmentálního profilu životního cyklu výrobků a organizací, Úř. věst. L 471, 30.12.2021, s. 1.

³³⁰ Viz zejména bod 39 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

³³¹ Viz zejména body 73 až 82 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

³³² Nařízení v oblasti životního prostředí o to usilují například prostřednictvím daní, zákazů nebo subvencí.

zákonodárce již rozhodl, že tohoto cíle musí dosáhnout každý podnik samostatně³³³. Za takových okolností mohou být dohody o spolupráci nezbytné pouze pro dosažení cíle méně nákladným způsobem.

584. Mohou se vyskytnout i další případy, kdy z důvodu selhání trhu nelze dosáhnout přínosů pro udržitelnost, je-li ponechán volný průběh působení tržních sil, nebo kdy jich lze dosáhnout méně nákladným způsobem, pokud podniky spolupracují. Dohoda o udržitelnosti může být například nezbytná k tomu, aby se zamezilo parazitování na investicích vyžadovaných pro propagaci udržitelného výrobku a výchovu spotřebitelů (překonání tzv. „nevýhody průkopníka“).
585. V této souvislosti může být rovněž nezbytná omezující dohoda, aby bylo dosaženo úspor z rozsahu, zejména aby bylo dosaženo dostatečného rozsahu k pokrytí fixních nákladů na zřízení, provoz a monitorování značky. Omezení mohou být rovněž nezbytná k tomu, aby byly sladěny motivace stran a aby se zajistilo, že strany zaměřují své úsilí na provádění dohody³³⁴. Pokud dohoda zavazuje strany k tomu, aby nejednaly mimo rámec značky nebo normy, budou muset strany dokázat, proč k dosažení efektivnosti nestačí pouhé zavedení značky nebo normy. Obvykle stačí, když dohoda definuje normu udržitelnosti jako společnou minimální normu, čímž ponechává zúčastněným podnikům prostor pro individuální uplatňování přísnější normy udržitelnosti, než je společně dohodnutá norma.
586. Dohoda může být nezbytná také v případech, kdy strany mohou dokázat, že pro spotřebitele relevantního trhu je náročné – například kvůli nedostatku povědomí nebo informací o samotném výrobku nebo o důsledcích jeho používání – objektivně porovnat budoucí výhody, které z dohody plynou, s okamžitou újmou, kterou v jejím důsledku utrpí, a přeceňují tak význam okamžitého důsledku. Spotřebitelé například nejsou schopni ocenit budoucí výhody v podobě vyšší jakosti a inovací, pokud je okamžitým důsledkem zvýšená cena výrobku.
587. Obecně platí pravidlo, že povinnosti uložené dohodami o udržitelnosti by neměly jít nad rámec toho, co je nezbytné pro dosažení cíle dohody.

9.4.3. Přenesení na spotřebitele

588. Druhá podmínka čl. 101 odst. 3 vyžaduje, aby spotřebitelé mohli přiměřeně těžit z udávaných výhod. Pod pojem „spotřebitelé“ spadají všichni přímí či nepřímí uživatelé výrobků, na které se dohoda vztahuje³³⁵. Uživatelé mohou přiměřeně těžit z výhod, pokud výhody plynoucí z dohody převažují nad újmou způsobenou toutéž dohodou, takže celkový důsledek pro spotřebitele na relevantním trhu je alespoň neutrální³³⁶. Proto by přínosy pro udržitelnost plynoucí z dohod měly souviset se spotřebiteli výrobků, na které se tyto dohody vztahují.

³³³ Pokud jsou podniky vázány obchodním systémem stanovujícím stropy emisí, např. systémem EU ETS, je nutné vzít v úvahu, že jakékoli snížení znečištění a s tím související nižší míra užívání povolenek na emise určitým podnikem nebo odvětvím tyto povolenky uvolní, což má za následek nulový čistý účinek na znečištění, pokud se celkové množství povolenek na emise nesníží („efekt vodní postele“).

³³⁴ Viz zejména bod 80 pokynů ke čl. 101 odst. 3.

³³⁵ Patří sem výrobci, kteří používají výrobky pro další výrobu, obchodníci ve velko- a maloobchodu a koneční spotřebitelé, tj. fyzické osoby, které jednají za účely, jež nespadají pod jejich živnost nebo povolání.

³³⁶ Viz bod 85 pokynů ke čl. 101 odst. 3., viz také rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 72.

589. V mnoha případech je nesporné, že buď přínosy pro udržitelnost nesouvisí se spotřebiteli na relevantním trhu, nebo že nejsou natolik významné, aby vyvážily újmu na relevantním trhu. Naopak se mohou vyskytnout případy, kdy je újma pro hospodářskou soutěž ve srovnání s případnými výhodami zjevně zanedbatelná a není třeba bližšího posouzení. V některých případech je však detailní posouzení nevyhnutelné.

9.4.3.1. Individuální výhody užité hodnoty

590. Výhody pro spotřebitele obvykle plynou ze spotřeby nebo používání výrobků, na které se vztahuje posuzovaná dohoda. Tyto výhody mohou mít podobu zvýšené jakosti nebo rozmanitosti výrobků vyplývající z kvalitativní efektivnosti nebo se mohou projevit v podobě nižší ceny jako výsledek nákladové efektivnosti. Tyto výhody mohou plynout i ze spotřeby udržitelného výrobku stejně jako ze spotřeby jakéhokoli jiného výrobku. Tyto výhody lze označit jako „individuální výhody užité hodnoty“, protože vyplývají z používání výrobku a přímo zlepšují zkušenost spotřebitelů s daným výrobkem.

591. Například zelenina, která byla hnojena organickými hnojivy, může lépe chutnat a/nebo být pro spotřebitele zdravější než zelenina hnojená neorganickými hnojivy. Podobně může náhrada plastů odolnějšími materiály v mnoha výrobcích prodloužit jejich životnost. Za těchto okolností spotřebitelé dostávají vyšší kvalitu už jen tím, že daný výrobek spotřebovávají. Jedná se o typickou kvalitativní efektivnost, která může být způsobena omezující dohodou a může vyvážit újmu způsobenou zvýšením cen (v důsledku dohodnutého používání dražších udržitelných materiálů) nebo omezením výběru (v důsledku dohodnutého nepoužívání neudržitelného výrobku). Jsou-li výhody dostatečně významné, aby převážily nad újmu způsobenou zvýšením ceny nebo omezením výběru, vynahradí újmu způsobenou spotřebitelům toutéž dohodou a splní tak druhou podmínku čl. 101 odst. 3.

592. Ve výše uvedených příkladech mohou dané dohody doprovázet vedle individuálních výhod užité hodnoty i pozitivní důsledky, se spotřebitelů přímo netýkají (pozitivní externality). Pozitivní externality vznikají tehdy, když se snižují negativní externality, jako je znečištění, eroze půdy atd. Je možné, že tyto pozitivní externality, užívané společností dnes nebo v budoucnu, bez zmíněné omezující dohody nemohly nastat. Tyto pozitivní externality se liší od individuálních výhod užité hodnoty, z nichž mají prospěch spotřebitelé na relevantním trhu (viz oddíl 9.4.3.3.).

593. Dohody směřující ke snížení množství obalových materiálů mohou rovněž snížit výrobní a distribuční náklady a v konečném důsledku i cenu výrobku. Například dohoda mezi konkurenty, že budou dodávat koncentrovaný čisticí prostředek v menších lahvích, může snížit náklady na materiál, dopravu a skladování. Podobně mohou dohody o sdílení infrastruktury nebo distribučních přepravních služeb s konkurenty snížit náklady stran, a tím i konečnou cenu výrobku. Je pravda, že takovéto dohody mohou spotřebitelům způsobit újmu v podobě omezeného výběru – nad újmu plynoucí z omezeného výběru, nebo dokonce ze snížené jakosti služeb či výrobků však může převážet výhoda nižší ceny³³⁷. Tato dohoda může mít rovněž pozitivní externality spočívající ve snížení negativního dopadu na životní prostředí (viz níže oddíl 9.4.3.3.).

³³⁷ Snížení mezních nebo variabilních nákladů má pro posouzení efektivnosti zřejmě větší význam než snížení fixních nákladů, neboť je obecně vzato pravděpodobnější, že se projeví v nižších cenách pro spotřebitele.

9.4.3.2. Individuální výhody neužitné hodnoty

594. Výhody pro spotřebitele zakládající se na dohodě o udržitelnosti nezahrnují pouze přímé výhody plynoucí z používání udržitelného výrobku, nýbrž také nepřímé výhody plynoucí z toho, že spotřebitelé oceňují dopad své udržitelné spotřeby na ostatní. Někteří spotřebitelé si zejména mohou více cenit spotřeby udržitelného výrobku než spotřeby neudržitelného výrobku, protože udržitelný výrobek má menší negativní dopad na ostatní než neudržitelný výrobek.
595. Spotřebitelé si například mohou zvolit určitý čisticí prostředek nikoli kvůli jeho lepším čisticím vlastnostem, nýbrž proto, že méně znečišťuje vodu. Stejně tak mohou být spotřebitelé ochotni zaplatit vyšší cenu za nábytek vyrobený ze dřeva, které bylo vypěstováno a vytěženo udržitelným způsobem, a to nikoli kvůli vyšší jakosti nábytku, nýbrž proto, že chtějí zastavit odlesňování a ztrátu přírodních stanovišť. Podobně si řidiči mohou zvolit dražší palivo nikoli kvůli vyšší jakosti a lepším vlastnostem pro vozidlo, nýbrž proto, že méně přispívá ke znečišťování.
596. Za těchto okolností nejde o přímé zlepšení uživatelské zkušenosti s výrobkem. Spotřebitelé jsou však ochotni zaplatit vyšší cenu za udržitelný výrobek nebo omezit svůj spotřebitelský výběr tím, že nebudou používat neudržitelnou variantu výrobku, aby zajistili prospěch pro společnost nebo budoucí generace. Nepřímé výhody neužitné hodnoty tak případnou spotřebitelům na relevantním trhu prostřednictvím jejich osobního/individuálního ocenění důsledku pro ostatní, a to i pro neživitele mimo oblast relevantního trhu.
597. Spotřebitelé, kteří jsou ochotni za takové výrobky zaplatit více, považují jejich jakost za vyšší právě proto, že přinášejí výhody ostatním. Z ekonomického hlediska se proto tyto nepřímé kvalitativní výhody neliší od běžných výhod zvyšujících jakost, jež zvyšují také přímou užitnou hodnotu výrobku, o čemž výše pojednává oddíl 9.4.3.1. Tyto nepřímé výhody neužitné hodnoty lze měřit výzkumem ochoty spotřebitelů vynaložit náklady, a to například prostřednictvím průzkumu mezi spotřebiteli.
598. Mezi tím, co spotřebitelé uvádějí o svých preferencích, a tím, co o jejich preferencích prozrazuje jejich nákupní chování, může být rozdíl. Tento rozdíl může naznačovat, že uvedené preference přeceňují, nebo naopak podceňují skutečné preference. Pro zmírnění těchto zkreslení souvisejících s hypotetickými volbami v anketách je třeba, aby ankety poskytovaly užitečný a vhodný kontext. Položené otázky by dále měly zohlednit společenské normy, znalosti a zvyky spotřebitelů nebo očekávání kladená na chování ostatních.
599. Obecněji řečeno, aby strany dohody splnily své důkazní břemeno podle čl. 101 odst. 3, musí předložit přesvědčivý důkaz prokazující skutečné preference spotřebitelů. Strany dohody by se měly vyvarovat toho, aby své vlastní preference stavěly nad preference spotřebitele.
600. Při posuzování ochoty spotřebitelů vynaložit náklady není nezbytné, aby byla posuzována ochota jednoho každého spotřebitele na relevantním trhu. Pro účely šetření je dostatečné, když se posouzení zakládá na reprezentativním vzorku všech spotřebitelů na relevantním trhu³³⁸.

³³⁸ Rozsudek Soudního dvora ze dne 23. listopadu 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 72.

9.4.3.3. Kolektivní výhody

601. Oddíl 9.4.3.2. se zabývá individuálními výhodami neúžitné hodnoty, jež se vztahují pouze na dobrovolnou (altruistickou) volbu jednotlivých spotřebitelů. Ne všechny negativní externality lze však napravit dobrovolnými činy jednotlivých spotřebitelů. Protože se dopad na udržitelnost způsobený individuální spotřebou netýká nutně spotřebitele jako jedince, ale i větší skupiny, může být zapotřebí kolektivní postup, jako například dohoda o spolupráci, aby došlo k internalizaci negativních externalit a aby se přínosy pro udržitelnost týkaly větší části společnosti³³⁹. Spotřebitelé například nemusí být ochotni zaplatit vyšší cenu za výrobek vyrobený ekologickou, ale nákladnou technologií. Aby bylo zajištěno, že se výhody spojené s používáním této ekologické technologie projeví, může být nezbytné uzavřít dohodu o postupném ukončení používání znečišťující technologie. Tyto výhody jsou označovány jako „kolektivní výhody“, neboť vznikají nezávisle na hodnocení výrobku jednotlivými spotřebiteli a mohou objektivně připadnout spotřebitelům na relevantním trhu, pokud jsou součástí širší skupiny, která z nich má prospěch.
602. Ačkoli k vyvážení negativních důsledků a výhod vyplývajících z omezujících dohod většinou dochází v rámci relevantního trhu, na nějž se dohoda vztahuje, lze zohlednit také efektivnost, již bylo dosaženo na oddělených trzích, pokud spolu tyto dva trhy souvisejí, a to za předpokladu, že skupina spotřebitelů zasažená omezeními a mající prospěch z růstu efektivnosti je v podstatě tatáž³⁴⁰.
603. Podobně tam, kde se spotřebitelé relevantního trhu v podstatě překrývají s příjemci výhod mimo relevantní trh nebo jsou jejich součástí, lze zohlednit kolektivní výhody pro spotřebitele na relevantním trhu, které se projevují za hranicemi tohoto trhu, pokud jsou dostatečně významné, aby spotřebitelům na relevantním trhu vynahradily utrpenou újmu³⁴¹.
604. Například řidiči kupující méně znečišťující palivo jsou zároveň občany, kteří mají prospěch z čistšího vzduchu díky používání méně znečišťujícího paliva. Pokud lze konstatovat podstatné překrývání spotřebitelů (v tomto případě řidičů) a příjemců výhody (občanů), jsou přínosy pro udržitelnost plynoucí z čistšího vzduchu pro posouzení v zásadě relevantní, a pokud jsou dostatečně významné, aby spotřebitelům na relevantním trhu vynahradily utrpenou újmu, mohou být zohledněny. Opačným případem je situace, kdy si spotřebitelé kupují oděvy vyrobené z udržitelné bavlny, která omezuje používání chemikálií a vody v půdě, v níž se pěstuje. Takové výhody pro životní prostředí mohou být v podstatě považovány za kolektivní výhody. Spotřebitelé oděvů a příjemci těchto výhod pro životní prostředí, kteří se nacházejí pouze v oblasti, kde se bavlna pěstuje, se však pravděpodobně nijak výrazně nepřekrývají. Proto je nepravděpodobné, že z těchto kolektivních výhod budou těžit i

³³⁹ Selhání trhu v takových situacích obvykle spočívá ve skutečnosti, že neudržitelná spotřeba působí negativní externality, jež dopadají na ostatní. Tyto externality (například emise) nenabývají plné internalizace u jednotlivých kupujících, a dochází k jejich nadměrnému výskytu. Podobně může k selhání trhu ze v zásadě téhož důvodu docházet také kvůli tomu, že pozitivní externality, které plynou z udržitelné spotřeby a které se přenášejí na další spotřebitele, nevznikají v dostatečné míře.

³⁴⁰ Bod 43 pokynů ke čl. 101 odst. 3.; rovněž viz rozsudek Soudního dvora ze dne 27. září 2006, GlaxoSmithKline Services a další v. Komise, T-168/01, EU:T:2006:265, body 248 a 251; rozsudek Soudního dvora ze dne 11. září 2014, MasterCard Inc, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 242; rozhodnutí Komise ze dne 23. května 2013 ve věci AT.39595 Air Canada/United Airlines/Lufthansa („STAR alliance“).

³⁴¹ Spotřebitelé mohou náhradu obdržet prostřednictvím jednoho z typů přínosů pro udržitelnost nebo kombinací individuálních a kolektivních výhod, viz oddíl 9.4.3.4.

spotřebitelé na relevantním trhu. Pokud jsou spotřebitelé ochotni zaplatit za oděvy více, pokud jsou vyrobeny z udržitelně vypěstované bavlny, lze považovat místní výhody pro životní prostředí za individuální výhody neužitné hodnoty ve prospěch spotřebitelů oděvů (viz oddíl 9.4.3.2.).

605. Aby se kolektivní výhody projevily, je často nutné, aby dohoda pokrývala významnou část trhu. Pokud se například pouze dva z deseti výrobců praček dohodnou, že se vzdají více znečišťujících variant, nebude zřejmě taková dohoda schopna předejít parazitování, a tím pádem ani dostatečně snížit znečištění, neboť spotřebitelé vedení vlastním zájmem mohou stále kupovat znečišťující varianty od zbylých dodavatelů³⁴².
606. Aby bylo možné zohlednit kolektivní výhody, měly by být strany schopny:
- a) jasně popsat údajné výhody a poskytnout důkazy, že k nim již došlo nebo pravděpodobně dojde;
 - b) jasně definovat příjemce výhod;
 - c) prokázat, že spotřebitelé na relevantním trhu se podstatně překrývají s příjemci nebo jsou jejich součástí; a
 - d) prokázat, jaká část kolektivních výhod, které se vyskytují nebo pravděpodobně vyskytují mimo relevantní trh, připadá spotřebitelům výrobku na relevantním trhu.
607. Pro toto posouzení mohou být zvláště důležité důkazy pro kolektivní výhody, které se zakládají na zprávách orgánů veřejné správy nebo na zprávách vypracovaných uznávanými akademickými organizacemi.
608. Pokud nejsou dostupné údaje pro kvantitativní analýzu daných výhod, musí být možné předvídat jasně rozpoznatelný pozitivní, nikoli marginální dopad na spotřebitele. V současnosti není k dispozici mnoho zkušeností s měřením a kvantifikací kolektivních výhod. Komise bude schopna poskytnout další pokyny v této záležitosti, až nashromáždí zkušenosti z řešení jednotlivých případů, díky nimž bude možné vyvinout metodiku posuzování.

9.4.3.4. Některé nebo všechny typy výhod

609. V každém případě mohou strany dohody o udržitelnosti přinést důkazy a argumenty na podporu nároků na kterýkoli ze tří typů spotřebitelských výhod nebo na všechny z nich. Stranami zvolený výběr může záviset na specifčnosti případu a robustnosti dostupných důkazů. V některých případech může pro naplnění podmínek stanovených čl. 101 odst. 3 postačovat poukázání pouze na individuální výhody užitné hodnoty, zatímco v jiných případech stačí prokázání individuálních výhod neužitné hodnoty nebo kolektivních výhod. V jiných případech může být možné kombinovat dva nebo všechny tři typy výhod.

9.4.4. *Zákaz vyloučení hospodářské soutěže*

610. Podle čtvrté podmínky čl. 101 odst. 3 nesmí dohoda stranám umožnit vyloučit hospodářskou soutěž ve vztahu k podstatné části výrobků, jichž se dohoda týká. Tato podmínka v podstatě zajišťuje, že na trhu, jehož se dohoda týká, vždy zůstane určitá míra zbytkové hospodářské soutěže, a to bez ohledu na rozsah výhod.

³⁴² V tomto případě nicméně není kvůli nedostatečnému pokrytí dohody omezena pouze případná výhoda z ní vyplývající, ale také případná újma pro hospodářskou soutěž (v podstatě z týchž důvodů).

611. Tato poslední podmínka může být naplněna i tehdy, pokud dohoda omezující hospodářskou soutěž pokrývá celé hospodářské odvětví, jestliže strany dohody nadále intenzivně soutěží alespoň v jednom důležitém ohledu hospodářské soutěže. Pokud například dohoda vylučuje hospodářskou soutěž, co se týče jakosti nebo rozmanitosti, ale zároveň není omezena hospodářská soutěž ohledně cen, což je v daném hospodářském odvětví také důležitý parametr pro hospodářskou soutěž, může být tato podmínka stále naplněna.
612. Pokud navíc konkurenti soutěží ohledně řady různých výrobků na tomtéž relevantním trhu, nenese s sebou vyloučení hospodářské soutěže pro jednu nebo více variant výrobku nutně vyloučení hospodářské soutěže na celém relevantním trhu.
613. Stejně tak když se konkurenti rozhodnou, že ve své výrobě nebudou používat určitou znečišťující technologii nebo určité neudržitelné složky, soutěž mezi nimi tím není vyloučena, pokud budou dále soutěžit ohledně ceny a/nebo jakosti konečného výrobku.
614. A konečně překážkou ke splnění této podmínky nebude ani vyloučení hospodářské soutěže na omezenou dobu, nemá-li dopad na vývoj hospodářské soutěže po uplynutí této doby. Poslední podmínku hospodářské soutěže splňuje například dohoda mezi konkurenty o dočasném omezení výroby jedné varianty výrobku, která obsahuje neudržitelnou složku, za účelem uvedení udržitelné náhrady za tento výrobek na trh a s cílem upozornit spotřebitele na vlastnosti nového výrobku.

9.5. Zapojení orgánů veřejné správy

615. Zapojení vládních nebo místních úřadů do procesu uzavírání dohod o udržitelnosti nebo povědomí těchto úřadů o existenci takových dohod není samo o sobě důvodem k tomu, aby byly takové dohody považovány za slučitelné s pravidly hospodářské soutěže. Takové zapojení nebo povědomí orgánů veřejné správy neosvobozuje strany dohody o udržitelnosti od zodpovědnosti za porušení čl. 101 odst. 1. Podobně i tehdy, pokud orgány veřejné správy svým konáním pouze podporují nebo usnadňují podnikům účast na samostatném jednání jsoucím v rozporu s hospodářskou soutěží, podléhají tyto podniky nadále čl. 101 odst. 1³⁴³.
616. Strany dohody o udržitelnosti, která omezuje hospodářskou soutěž, však neponesou zodpovědnost za porušení zákona o hospodářské soutěži, pokud k uzavření dohody byly donuceny orgány veřejné správy, pokud to od nich orgány veřejné správy vyžadují nebo pokud orgány veřejné správy důsledek dohody posilují³⁴⁴.

9.6. Příklady

617. Dohoda, která využívá měkký „bezpečný přístav“

Příklad č. 1

Situace: Snídaňové cereálie se prodávají v atraktivních barevných kartonových krabicích. Během let se tyto krabice zvětšily, nikoli kvůli většímu objemu obsahu, nýbrž pouze kvůli atraktivnějšímu a lákavějšímu vzhledu pro zákazníky. Jedná se o výhodnou marketingovou strategii, protože zákazníci si často kupují snídaňové cereálie spontánně a větší velikost v nich vzbuzuje dojem, že se jedná o lepší koupi.

³⁴³ Rozsudek Soudního dvora ze dne 9. září 2003, CIF, C-198/01, EU:C:2003:430, bod 56.

³⁴⁴ Rozsudek Soudního dvora ze dne 12. prosince 2013, Soa Nazionale Costruttori, C-327/12, EU:C:2013:827, bod 38; rozsudek Soudního dvora ze dne 5. prosince 2006, Cipolla a další, C-94/04, EU:C:2006:758, bod 47.

Tato strategie neměla významný dopad na podíly výrobců na trhu, protože podle této strategie jednají všichni. Vedla však k tomu, že přibližně 15 % obalového materiálu je k balení jejich výrobků používáno zbytečně.

Nevládní organizace Prevent Waste strategii „prázdné krabice“ výrobců snídaňových cereálií kriticky označila za plýtvání a poškozování životního prostředí, neboť spotřebovává více přírodních zdrojů, než je pro účinnou výrobu a distribuci těchto výrobků nezbytné. V reakci na to se výrobci snídaňových cereálií organizovaní v obchodním sdružení dohodli na omezení přebytkového obalového materiálu u svých výrobků. Společně se dohodli, že omezí nadbytečný obalový materiál na maximálně 3 %, která stále zajistí, že se krabice s cereáliemi budou dát snadno používat, a své rozhodnutí zveřejnili. Výrobci zavedli dohodu na začátku roku a tato dohoda pokrývá 100 % trhu. Výsledkem je, že náklady na balení, jež tvoří 6 % velkoobchodní ceny, klesly asi o 10 %. To vedlo k asi 0,5% poklesu velkoobchodní ceny snídaňových cereálií a k 0–0,5% poklesu maloobchodní ceny.

Analýza: Konkurenti se dohodli na prvku, který ovlivňuje cenu výrobku, avšak učinili tak transparentním způsobem, který každému umožňuje – avšak neukládá povinnost – tento postoj přijmout. Nedochází k výměně citlivých informací a dodržování tohoto rozhodnutí je snadné monitorovat. Výrobci cereálií navíc mohou obaly zmenšit ještě více, pokud si to přejí. Dohoda o omezení přebytkového obalu má navíc velice malý důsledek pro cenu snídaňových cereálií, a dokonce ji ještě snižuje, neovlivňuje hospodářskou soutěž mezi výrobci cereálií v hlavních parametrech ceny, jakosti a inovace a ovlivňuje ji pouze ve velice malé míře (vzhledem ke zjevně omezenému vlivu strategie „nadměrné krabice“). Dohoda tudíž splňuje podmínky „bezpečného přístavu“, a proto se na ni nevztahuje čl. 101 odst. 1. Z výsledku dohody mají skutečný prospěch spotřebitelé, protože dohoda odstraňuje drahé strategie nadbytečného obalu, které mají na hospodářskou soutěž malý vliv.

618. Dohoda bez znatelného důsledku pro hospodářskou soutěž

Příklad č. 2

Situace: Nevládní organizace Fair Tropical Fruits spolu s mnoha obchodníky ovocem vytvořila značku pro spravedlivý obchod s tropickým ovocem (značka „FTF“). Podniky, které s tropickým ovocem obchodují, musí zaručit, že dané ovoce pochází z farem, jež splňují určité minimální požadavky týkající se například používání pesticidů, aby mohly tuto značku používat. Tyto podniky mohou prodávat ovoce také pod jinými značkami. Organizace Fair Tropical Fruits vytvořila monitorovací systém, aby mohla dosvědčit, že výrobky prodávané pod značkou FTF tyto minimální požadavky splňují. Požadavky pro účast, metodika i výsledky monitorovacího systému jsou dostupné na internetové stránce organizace Fair Tropical Fruits. Ovoce prodávané pod značkou FTF je dražší než ostatní prodávané tropické ovoce.

Značka FTF byla zavedena v celé EU, mnoho velkých obchodníků tuto značku používá a podepsalo dohodu o plnění minimálních požadavků značky. U určitých spotřebitelů získala značka rychle popularitu. V závislosti na typu tropického ovoce a uvažovaném zeměpisném trhu se podíl ovoce na trhu prodávaného v EU pod touto značkou pohybuje mezi 2,6 % za ananas a 14,7 % za mango. Zbytek trhu zásobují stejní obchodníci působící mimo značku a další obchodníci, kteří netvoří strany dohody.

Analýza: Vyšší cena ovoce prodávaného pod značkou FTF může vyžadovat posouzení důsledků dohody. Avšak dohoda o ustanovení značky a udělení licence zřejmě nebude mít znatelné negativní důsledky, protože výrobky, jimiž se dohoda zabývá, mají na různých trzích EU jen skromný tržní podíl, podstatné podíly na trhu a hospodářská soutěž jsou v rukou jiných značek a běžných výrobků, roli hraje také fakt, že účast na značce FTF probíhá na dobrovolném a nevýhradním základě a že udělení licence k užívání značky závisí pouze na splnění určitých minimálních požadavků. Na dohodu se tedy čl. 101 odst. 1 nevztahuje. Dohody mohou ve skutečnosti spotřebitelům rozšířit výběr tím, že jim umožňují rozpoznat výrobky s vlastnostmi spravedlivého obchodu.

619. Dohoda, která pravděpodobně neomezuje hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 a/nebo pravděpodobně splňuje podmínku podle čl. 101 odst. 3

Příklad č. 3

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

Analýza: Ačkoliv se u obsahu tuku jedná o doporučení a jeho dodržení je proto dobrovolné, v důsledku rozsáhlé propagace vyplývající z celostátní reklamní kampaně je pravděpodobné, že doporučený obsah tuku budou používat všichni výrobci zpracovaných potravin v daném členském státě. Je proto pravděpodobné, že se fakticky stane maximálním obsahem tuku ve zpracovaných potravinách. Na všech trzích výrobků by proto mohl být omezen výběr pro spotřebitele. Strany však budou moci nadále soutěžit s ohledem na řadu jiných vlastností výrobků, jako je cena, velikost výrobků, jakost, chuť, obsah ostatních živin a soli, vyváženost přísad a značka. Mimoto se může zvýšit hospodářská soutěž s ohledem na obsah tuku v nabízených výrobcích, pokud se strany budou snažit nabízet výrobky s co nejnižším obsahem tuku. Není proto pravděpodobné, že dohoda vyvolá omezující důsledky pro hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 101 odst. 1. Avšak i kdyby bylo zjištěno, že dohoda má znatelný negativní důsledek pro hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 – protože spotřebitelům je odepřen výběr jídla s vysokým obsahem tuku – výhody pro spotřebitele ohledně hodnoty obdržených informací a zdraví prospěšných důsledků zřejmě převáží nad újmou a dohoda pravděpodobně splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

620. Dohoda, která omezuje hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 a nesplňuje podmínky čl. 101 odst. 3

Příklad č. 4

Situace: Na určitém trhu se všichni hlavní výrobci nábytku dohodnou, že uvedou značku „ekostrom“ pro nábytek vyrobený ze dřeva pěstovaného udržitelným způsobem. V současné době zákon nestanoví žádné normy udržitelnosti ohledně dřeva. Strany se dohodly, že během tří let zavedou novou normu, která vyžaduje, aby minimálně 30 % dřeva použitého v nábytku bylo vypěstováno udržitelným způsobem. Po uplynutí této doby bude muset veškerý nábytek vyrobený stranami dohody

splňovat dohodnutou normu a ponese označení „ekostrom“. Strany mohou pod jinými značkami vyrábět nábytek, který dodržuje (ještě) přísnější normy. Někteří výrobci tak činí již dnes. Dohodnutá norma udržitelnosti sice zpomaluje, avšak nezastavuje snižování počtu zalesněných ploch a degradaci jejich biologické rozmanitosti. Z tohoto důvodu nevládní organizace tuto značku kritizovaly za to, že „je příliš malá a přišla pozdě“.

Výrobci nábytku, kteří jsou stranami dohody, mají 85% společný podíl na trhu. V současné době tvoří 80 % celkového objemu prodeje stran nábytek vyrobený ze dřeva, jež není pěstováno ani těženo udržitelně. Zbývajících 15 % trhu zaujímají menší výrobci prodávající pod jinými značkami udržitelnosti. Studie, které si výrobci nábytku nechali vypracovat třetími stranami, odhadují, že dodržování normy značky „ekostrom“ zvýší cenu dřeva v průměru o 40 %, což zvýší náklady na výrobu nábytku, jehož je dřevo hlavní složka, v průměru o 20 %. Výrobní náklady tvoří v průměru 60 % konečné ceny, zbývajících 40 % distribuční náklady. Dá se očekávat, že konečná cena nábytku vzroste v průměru o 12 %.

Samostatně zveřejněná studie naznačuje, že spotřebitelé jsou v průměru ochotni zaplatit o 5 % více za nábytek vyrobený podle normy „ekostromu“ než za neudržitelný dřevěný nábytek. Tento výzkum je založený na průzkumu ochoty mezi spotřebiteli zaplatit za nábytek vyrobený ze dřeva, který splňuje normu „ekostromu“, a na výběrovém experimentu, který obsahoval různé možnosti nákupu nábytku různých cen a dodržujícího různé normy.

Analýza: Vzhledem k pokrytí trhu dohodou a výraznému zvýšení cen je pravděpodobné, že dohoda porušuje čl. 101 odst. 1. Je nepravděpodobné, že by případné zvýšení efektivnosti v podobě udržitelnějšího pěstování a těžby dřeva vedlo k výhodám pro spotřebitele, které by převážily nad očekávaným zvýšením ceny: studie ochoty spotřebitelů vynaložit náklady ukazuje, že spotřebitelé v průměru oceňují zlepšení udržitelných podmínek podstatně méně (5 % konečné ceny), než je očekávaný nárůst ceny o 12 %. Kromě toho se zdá nepravděpodobné, že by dohoda byla nezbytná pro zvýšení norem udržitelnosti pro pěstování dřeva. Svědčí o tom skutečnost, že některé strany dohody a další výrobci nábytku již používají přísnější normy a značky. Jinak řečeno: není jasné, proč je dohoda nezbytná pro zpřísnění norem udržitelnosti a proč by individuální opatření každého výrobce nábytku neumožnila zpřísnit normy podobným, nebo – v důsledku konkurenčního tlaku – dokonce ještě vhodnějším způsobem. Dohoda tedy nesplňuje nejméně dvě podmínky čl. 101 odst. 3, a proto se na ni nemůže vztahovat výjimka ze zákazu podle čl. 101 odst. 1.

621. Dohoda, která omezuje hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 a splňuje podmínky čl. 101 odst. 3.

Příklad č. 5

Výrobci praček v současnosti vyrábějí různé druhy praček, od nejnovějších modelů, které jsou technicky pokročilejší, po starší modely, které jsou technicky méně pokročilé. Starší a méně vyspělé modely sice spotřebovávají více elektřiny a vody, jejich výroba je však levnější a prodávají se za nižší ceny než novější a technicky pokročilejší modely. V souladu s nařízením EU jsou všechny modely rozděleny do osmi kategorií energetické účinnosti – od A do H – a podle toho i označeny.

Inovace v hospodářském odvětví se zaměřují na zlepšení energetické účinnosti nových modelů. Výrobci praček však zároveň pociťují zodpovědnost za snahu o

snížení energetické spotřeby svých praček jinými způsoby. Proto se dohodli na postupném ukončení výroby a prodeje praček kategorií F až H, tj. starších a nejméně energeticky účinných modelů. Tyto starší modely také nejméně šetrně nakládají s vodou.

Dohoda zahrnuje všechny výrobce, a pokrývá tak téměř 100 % trhu. Stanoví, že výroba a prodej praček kategorií F až H budou do dvou let postupně ukončeny. Tyto modely v současné době pokrývají asi 35 % celkového objemu prodeje na trhu. Všichni zúčastnění výrobci sice již vyrábějí modely v kategoriích A až E, a proto nikdo z nich neprijde o celý objem svého prodeje, každý z nich však bude zasažen jinak v závislosti na svém současném rozsahu modelů. Je proto pravděpodobné, že hospodářská soutěž mezi výrobci bude ovlivněna. Postupné opouštění kategorií F až H navíc spotřebitelům sníží výběr praček a zvýší průměrné náklady na pořízení. Cena pračky v kategoriích F až H pro průměrného kupujícího vzroste o 40 až 70 EUR.

Před realizací dohody o ukončování kategorií F až H se hospodářské odvětví pokusilo pomocí reklamních kampaní odklonit poptávku od těchto kategorií. Studie prokázaly, že nedostatečný úspěch těchto kampaní je dán skutečností, že pro mnoho spotřebitelů je obtížné porovnat pozitivní dopad budoucího snížení účtů za elektřinu a vodu a negativní dopad okamžitého zvýšení pořizovací ceny za pračku.

Studie také ukazují, že kupující praček skutečně z opouštění kategorií F až H výrazně profitují. Průměrnému kupujícímu pračky se zvýšení pořizovací ceny vrátí během jednoho roku nebo dvou let v podobě snížení nákladů na elektřinu a vodu. Převážné většině spotřebitelů, včetně těch, kteří ji používají méně často, se vrátí zvýšení pořizovací ceny během čtyř let. Vzhledem k tomu, že průměrná očekávaná životnost praček kategorií A až E je nejméně pět let, mají z dohody prospěch spotřebitelé jako skupina. Tento čistý přínos je pro všechny uživatele praček dále zvýšen přínosy pro životní prostředí, které vyplývají z kolektivního snížení spotřeby elektřiny a vody. Snížení spotřeby elektřiny vede k menšímu znečištění z výroby elektřiny, což je pro spotřebitele přínosné, pokud se selháním trhu, jež souvisí se znečištěním, již nezabývají jiné regulační nástroje (např. evropský systém pro obchodování s povolenkami na emise, který omezuje emise uhlíku). Snížení spotřeby vody vede k menšímu znečištění vody. Část těchto výhod pro životní prostředí připadá spotřebitelům na relevantním trhu, kterých se dohoda týká, neboť uživatelé praček tvoří převážnou většinu celkové populace.

Analýza: Přestože dohoda bude mít pravděpodobně znatelné negativní důsledky a bude spadat do působnosti čl. 101 odst. 1, zřejmě zároveň splní podmínky čl. 101 odst. 3. Konkrétně: i) v důsledku dohody se průměrná pračka stává energeticky účinnější a šetrněji nakládá s vodou, ii) toho by nebylo možné dosáhnout méně omezující dohodou, například kolektivní reklamní kampaní nebo značkou, iii) spotřebitelé na relevantním trhu mají z dohody prospěch v důsledku individuálních ekonomických výhod a kolektivních výhod pro životní prostředí a iv) hospodářská soutěž není vyloučena, protože dohoda ovlivňuje pouze rozsah nabídky modelů, což je jeden z parametrů hospodářské soutěže, a nikoliv jiné parametry, u nichž hospodářská soutěž může probíhat a probíhá.