

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2011

Bc. Inka Sodomková

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: **N 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**

Zneužití dominantního postavení – komparace USA a EU

Abuse of Dominant Position – Comparison of the U.S. and the EU

DP-EF-KEK-2011-55

Bc. Inka Sodomková

Vedoucí práce: Ing. Miroslava Lungová, Ph.D., Katedra ekonomie

Konzultant: JUDr. Michal Petr, Ph.D., Masarykova univerzita Brno

Počet stran: 76

Počet příloh: 0

Datum odevzdání: 6. května 2011

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne 6. května 2011

Bc. Inka Sodomková

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing. Miroslavě Lungové, Ph.D. za odborné vedení mé diplomové práce, poskytnutí cenných rad a vstřícnou spolupráci.

Anotace

Tato diplomová práce se zaměřuje na téma zneužití dominantního postavení a komparaci systémů zabývajících se touto tematikou ve Spojených státech amerických a Evropské unii. První část popisuje vývoj ochrany hospodářské soutěže a její podstatu v obou porovnávaných systémech z důvodu pochopení a přiblížení celé problematiky. Porušení hospodářské soutěže lze rozdělit na několik činností, do kterých patří také zneužití dominantního postavení dle práva EU a monopolizace dle práva USA. Ve druhé části je učiněn rozbor problematiky dominantního postavení na trhu a jeho zneužití, které je považováno za nezákonné jak v EU, tak v USA, kde se však používá výraz monopolizace. V poslední části diplomové práce je provedena komparativní analýza dat získaných z předchozího rozboru soutěžních politik v USA a v EU. Následně je provedeno zhodnocení, kde jsou definovány rozdíly mezi danými systémy a vyvozeny závěry.

Klíčová slova

Antitrustové právo, dominantní postavení, monopolizace, ochrana hospodářské soutěže, zneužití dominantního postavení.

Annotation

This diploma thesis is focused on abuse of dominant position and comparison of systems dealing with this subject in the United States and the European Union. The first part describes the development of competition law and its essence in both compared systems, because of the understanding and approach the whole problem. Violence of competition can be divided into several activities, which include the abuse of dominant position under EU law and monopolisation under U.S. law. In the second part is analyzed the issue of dominant position and its abuse, which is considered illegal in both the EU and the U.S., where, however, uses the term monopolisation. The last section of the diploma thesis compares the data obtained from the previous analysis of competition policy in the U.S. and EU. Subsequently, an evaluation is made, where there are defined differences between the two systems and draw conclusions.

Key Words

Abuse of Dominant Position, Antitrust Law, Competition Law, Dominant Position, Monopolisation.

Obsah

Seznam obrázků	11
Seznam tabulek.....	12
Seznam zkratk	13
1 Úvod.....	14
2 Ochrana hospodářské soutěže.....	16
2.1 Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v EU	20
2.2 Podstata ochrany hospodářské soutěže v EU	21
2.2.1 Dohody omezující soutěž	22
2.2.2 Kontrola fúzí	23
2.2.3 Státní podpory	24
2.2.4 Antidumping.....	24
2.2.5 Veřejné zakázky	26
2.2.6 Státní monopoly a veřejné podniky.....	27
2.3 Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v USA	27
2.4 Podstata ochrany hospodářské soutěže v USA.....	28
2.4.1 Horizontální omezení	30
2.4.2 Vertikální omezení	31
2.4.3 Fúze a akvizice	33
2.4.4 Cenová diskriminace	34
3 Dominantní postavení a jeho zneužití	36
3.1 Koncepce zneužití dominantního postavení v Evropské unii.....	38
3.1.1 Existence dominantního postavení.....	38
3.1.2 Zneužití dominantního postavení.....	41
3.2 Koncepce zneužití dominantního postavení v USA	47
3.2.1 Existence monopolní síly	48
3.2.2 Monopolizace	49
3.3 Případová studie zneužití dominantního postavení	55
3.3.1 Zneužití dominantního postavení v EU firmou AstraZeneca.....	56
3.3.2 Případy monopolizace v USA – firma Borden a AT&T	58

4	Komparace systémů USA a EU.....	61
4.1	Historie ochrany hospodářské soutěže	61
4.2	Podstata ochrany hospodářské soutěže.....	62
4.3	Dominantní postavení.....	62
4.4	Zneužití dominantního postavení	63
4.4.1	Predátorské ceny	67
4.4.2	Odmítnutí jednat s konkurenty	67
4.4.3	Věrnostní slevy.....	67
4.4.4	Dohody o vázaném obchodu	68
4.5	Proces vymáhání práva.....	68
4.5.1	Sankce za zneužití dominantního postavení.....	69
4.5.2	Výjimky.....	69
	Závěr.....	70
	Seznam použité literatury.....	73

Seznam obrázků

Obrázek 1 Bariéry vstupu na trh.....	19
Obrázek 2 Grafický přehled hrubého zisku firmy AstraZeneca v letech 2004-2010 (v mld. USD).....	57
Obrázek 3 Komparace celkového počtu případů zneužití dominantního postavení/monopolizace v EU a v USA v letech 1996-2002.....	65
Obrázek 4 Komparace vyhraných případů zneužití dominantního postavení/monopolizace v EU a v USA v letech 1996-2002.....	66

Seznam tabulek

Tabulka 1 Funkce konkurence – možné klasifikace	17
Tabulka 2 Počty antidumpingových a antisubvenčních šetření	25
Tabulka 3 Počet zahájených řízení dle antitrustového práva v letech 2000-2009	35
Tabulka 4 Rozhodnutí Komise v oblasti zneužití dominance v letech 1990-2002.....	45
Tabulka 5 Pokuty udělené Komisí za zneužití dominantního postavení (v 1,000 EUR).....	46
Tabulka 6 Počet případů monopolizace dle Shermanova zákona v letech 2000-2009	51
Tabulka 7 Přehled hrubého zisku firmy AstraZeneca v letech 2004-2010 (v mld. USD)	57

Seznam zkratek

EHS	Evropské hospodářské společenství
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
EU	Evropská unie
FOK	Federální obchodní komise
HDP	Hrubý domácí produkt
HHI	Herfindahl-Hirschmanův index
OHS	Ochrana hospodářské soutěže
SES	Smlouva o založení evropského společenství
USA	Spojené státy americké (<i>United States of America</i>)

1 Úvod

V tržní ekonomice mezi sebou jednotlivé subjekty neustále soupeří. Adam Smith v Bohatství národů poznamenal, že lidé ze stejného obchodu se jen zřídka potkávají, ale pokud společně jednají, tak jejich konverzace končí spiknutím proti veřejnosti nebo rafinovaným plánem jak zvýšit ceny. (Levy, 2005) Konkurence vede firmy k rozvoji nových produktů, služeb, technologie a kvality. Tento konkurenční boj však může vést k tomu, že několik nejschopnějších a nejbohatších soutěžitelů prostřednictvím narušování přirozených tržních mechanismů ovládne relevantní trh a soutěž tím skončí. Proto jsou nutná pravidla a právní normy, které budou zajišťovat ochranu hospodářské soutěže. Cílem ochrany hospodářské soutěže je zajistit svobodný konkurenční prostor, tedy svobodu podnikání a rozhodování. Největší a nejvlivnější systémy ochrany hospodářské soutěže patří Evropské unii a Spojeným státům americkým.

Ochrana hospodářské soutěže EU je upravena jak ve smlouvě zakládající Evropské společenství uhlí a oceli, tak ve Smlouvě o založení Evropského hospodářského společenství. Členské státy EU mají svou vlastní úpravu ochrany hospodářské soutěže včetně zákazu zneužívání dominantního postavení, avšak tato diplomová práce se zaměřuje na ochranu hospodářské soutěže v rámci EU jako celku. Hlavním nositelem soutěžní politiky je Evropská komise. Na trhu mohou být snahy omezovat soutěž jak ze strany obchodních společností, tak ze strany vlády. Mezi narušení hospodářské soutěže patří dohody omezující soutěž, zneužití dominantního postavení, fúze, veřejné podpory, dumping, veřejné zakázky, státní monopoly a veřejné podniky.

Ochrana hospodářské soutěže v USA se nazývá antitrustová politika. Tři hlavní antitrustové zákony jsou: Shermanův zákon, Zákon Federální obchodní komise a Claytonův zákon. Antitrustové právo se vztahuje na protisoutěžní obchodní chování, které ovlivňuje domácí a zahraniční obchod. Omezení hospodářské soutěže lze rozdělit do těchto oblastí: horizontální omezení, vertikální omezení, fúze a akvizice, monopolizace a pokusy o monopolizaci, cenová diskriminace.

Diplomová práce čerpá z děl a názorů významných světových i českých ekonomů a právníků zabývajících se problematikou ochrany hospodářské soutěže. Důležitým zdrojem jsou také právní dokumenty upravující antitrustové právo v USA a ochranu hospodářské soutěže v EU. Mezi význačná jména figurující v této práci patří F. M. Scherer, americký ekonom, který byl v sedmdesátých letech hlavním ekonomem Federální obchodní komise a William E. Kovacic působící jako komisař Federální obchodní komise, který v minulosti vyučoval antitrustové právo na několika amerických univerzitách. Z českých ekonomů a vysokoškolských profesorů je nutné zmínit P. Paneše a M. Zajíčka, jejichž názory jsou v této práci také použity.

Cílem této diplomové práce je analyzovat systémy ochrany hospodářské soutěže a zneužití dominantního postavení v EU a v USA. Dále provést komparaci těchto systémů z hlediska společných rysů a za použití případové studie ukázat aplikaci ochrany hospodářské soutěže v EU a v USA na konkrétních případech. Na základě této komparativní analýzy budou definovány rozdíly mezi danými systémy a vyvozeny závěry spolu s doporučeními.

Tato diplomová práce je rozdělena do tří částí. V první a druhé části je poskytnut ucelený a srozumitelný přehled všech podstatných informací o ochraně hospodářské soutěže a zneužití dominantního postavení. Ve druhé části se dále nachází analýza konkrétních případů zneužití dominantního postavení v EU a monopolizace v USA. Poslední část diplomové práce obsahuje komparaci systémů upravujících zneužití dominantního postavení v EU a monopolizaci v USA, která je vypracována z několika hledisek. Na základě této komparativní analýzy, která zahrnuje údaje z předchozích dvou kapitol, jsou definovány rozdíly a provedeno zhodnocení.

2 Ochrana hospodářské soutěže

Právní předpisy upravující hospodářskou soutěž mají dlouhou historii, která se datuje od období před dvěma tisíci lety. Římsí císaři a středověcí monarchové obdobně používali cla ke stabilizaci cen nebo podpoře místní produkce. Formální studie hospodářské soutěže započala až během 18. stol. prací ekonoma Adama Smitha „Bohatství národů“ (1776).

Adam Smith podporoval soukromou iniciativu člověka, protože uvádí do chodu tržní síly. Podle něj trh disponuje určitým přirozeným řádem, se kterým spojuje „neviditelnou ruku trhu“. Její role je výjimečná při uspořádání bohatství a silným narušitelem přirozeného průběhu na trhu jsou zásahy státu. Smith připouštěl existenci dočasných monopolů, ale odmítal trvalé monopoly, protože ohrožují svobodu jednotlivce a blahobyt společnosti. (Bočánek, 2007/2008)

Pozdější mikroekonomické teorie rozlišují dokonalou a nedokonalou soutěž, kdy žádný systém alokace zdrojů není více Pareto optimální, než dokonalá konkurence. Konkurence nutí společnosti rozvíjet nové produkty, služby a technologie, což vede k tomu, že mají spotřebitelé širší výběr a kvalitnější produkty. Pokud je konkurence malá nebo vůbec žádná, tak dochází k růstu cen produktů v neprospěch spotřebitelů.

Existuje mnoho definic hospodářské soutěže od mnoha autorů. Pro příklad uveďme:

„Hospodářská soutěž je samostatná snaha soutěžících – nabízejících nebo poptávajících – vzájemně se ovlivňujících ve svém ekonomickém úspěchu o obchodní spojení s třetí stranou (zákazníkem), a to prostřednictvím poskytnutí těch nejlepších možných obchodních podmínek.“ (Borchardt, Fikentscher, 1957, s. 15)

„... hospodářskou soutěží se rozumí každá forma hospodářského jednání, které je zaměřené na to, jak v hospodářském zápasu získat výhodu na úkor soutěžitele.“ (Kirschstein, 1974, s. 17 citace převzata ze zprávy Výboru pro hospodářskou politiku)

„Konkurence je otevřený tržní proces objevování a přizpůsobování v podmínkách nejistoty, který může zahrnout přechodné soupeření i přechodnou spolupráci. V tomto konkurenčním

procesu nevyjadřuje tržní podíl firmy její tržní „sílu“, ale odráží její celkovou efektivnost.“
(Armentano, 2000, s. 36), (citace převzaty z Krabec, 2006, s. 10)

Konkurence má několik funkcí, které se však liší podle jednotlivých ekonomů. Přístupy ke klasifikaci funkcí konkurence některých z ekonomů jsou uvedeny v tabulce 1.

Tabulka 1 Funkce konkurence – možné klasifikace

	Kantzenbach	Johr/Ropke	Giersch	Hoppmann
Svoboda jednání a rozhodování (kontrola ekonomické moci)	Od roku 1971: poskytnutí možnosti rozvinutí individuální svobody	-	Společensko-politická funkce, tj. kontrola ekonomické moci a spravedlnosti	Komplexní cíl soutěžní svobody, tj. nepřítomnost soukromé moci
Rozdělování důchodů	Statické funkce	Rozdělovací funkce	Strukturní a konjunkturální funkce	Komplexní cíl individuální ekonomické výhodnosti
Přizpůsobení nabídky		Řídící a pořádací funkce		
Optimální alokace výrobních faktorů				
Pružné přizpůsobení	Dynamické funkce	Hnací resp. soutěžní funkce		
Technický pokrok				

Zdroj: Krabec, 2006, s. 14

Vývoj ochrany hospodářské soutěže (OHS) lze sledovat přes cechovní, kartelové a monopolní zákazy až do hluboké minulosti. Novější dějiny mají svůj základ v USA v Shermanově zákoně. V období průmyslové revoluce, kdy se začalo projevovat omezování hospodářské soutěže, byla problematika ochrany soutěže řešena v rámci odvětvových hospodářských politik. To často přežívá dodnes, jsou-li základní otázky hospodářské soutěže diskutovány v rámci teorie průmyslové organizace. Teoretický přístup není jednotný, vyvíjí se v čase spolu s rozvojem ekonomické vědy i hospodářství jako celku. (Slaný, 2003)

Základním cílem OHS je podpora konkurence. To obsahuje jak vytváření vhodného legislativního rámce pro zajištění konkurenčního prostředí, tak samotné ovlivňování subjektů trhu, které se dostanou do konfliktu s konstituovaným společenským zájmem. Působení ochrany hospodářské politiky může být orientováno na eliminaci příčin omezení konkurence

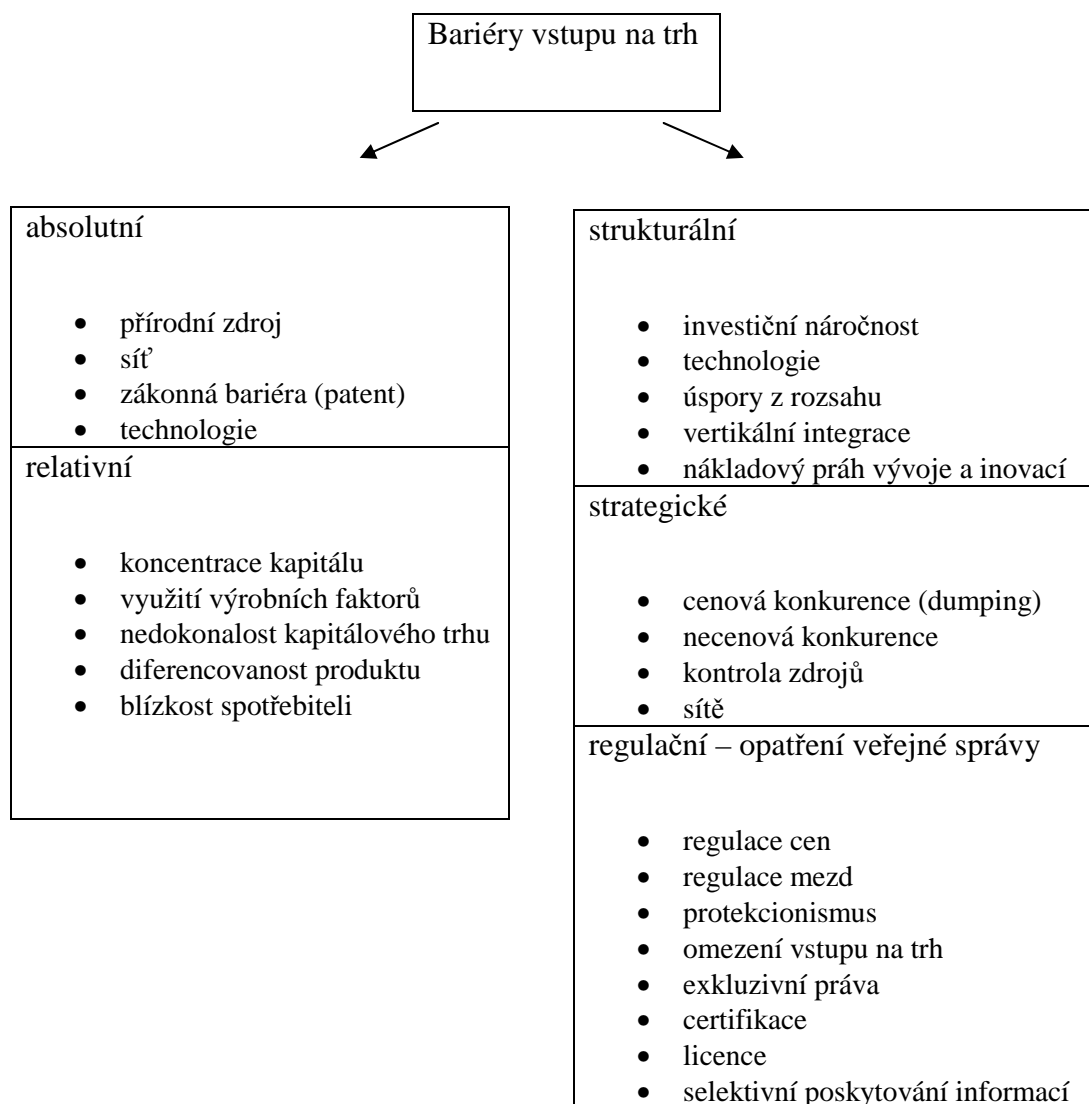
(změna struktury hospodářství, zákaz kartelů a fúzí) nebo na eliminaci důsledků tohoto omezení (zákaz zneužívání dominantního postavení, schvalování fúzí s podmínkami, regulace přirozených monopolů). (Slaný, 2003)

Konečným cílem není ochrana podniku, ale ochrana spotřebitele. Klasicky se ochranou spotřebitele míní pravidla upravující vztah mezi prodávajícím či poskytovatelem služeb a spotřebitelem, zatímco smyslem soutěžní politiky je to, aby spotřebitel těžil z volné soutěže výrobců a poskytovatelů služeb. Pravidla soutěže tedy chrání spotřebitele na úrovni vztahů mezi podniky navzájem.

Politika ochrany hospodářské soutěže vychází na jedné straně z respektování nezastupitelné úlohy ceny v tržní ekonomice, na druhé straně zkoumá podmínky selhávání tohoto mechanismu a způsoby řešení. Hlavní funkcí soutěžní politiky je otevřít pro subjekty na trhu svobodný konkurenční prostor, proto bývá někdy označována jako antimonopolní politika nebo antitrustová politika, atd.

Nositeli politiky ochrany hospodářské soutěže jsou orgány, které tyto právní normy uplatňují ve své činnosti a kontrolují nebo prosazují jejich dodržování, či postihují sankcemi jejich nedodržování. Ve všech vyspělých tržních ekonomikách je působnost v této oblasti svěřena specializovaným státním institucím – antitrustovým nebo protimonopolním úřadům, komisím, ministerstvům. Tyto instituce by si měly zachovat určitý stupeň nezávislosti, jejich činnost totiž může být v rozporu s momentálními zájmy vlády. (Wawrosz aj., 2002)

Základním předpokladem ochrany hospodářské soutěže je zajistit svobodu podnikání a rozhodování, což umožňuje volnou volbu partnerů směny, novým prodávajícím vstoupit na trh a fungující hodnotový systém zajišťující transparentnost trhu a informovanost subjektů trhu. S klesajícím počtem prodávajících roste možnost omezení soutěže, snadněji se pak organizují jejich zájmy. Existují bariéry, které blokují vstup konkurentů na trh a tím omezují svobodnou soutěž. (Slaný, 2003)



Obrázek 1 Bariéry vstupu na trh

Zdroj: Slaný, 2003, s. 182

Dva největší a nejvlivnější systémy ochrany hospodářské soutěže patří USA a EU. V devadesátých letech dvacátého století mezi sebou USA a EU uzavřeli dohodu o vzájemné spolupráci. Tato dohoda obsahuje ujednání o vzájemném informování v antitrustové oblasti, koordinaci těchto činností a výměně nedůvěrných informací. V roce 1997 nastal střet těchto systémů, kdy USA ohlásilo fúzi amerických výrobců letadel Boeing a McDonnell. To se však nelíbilo EU, protože hrozilo, že na evropském trhu vznikne dominantní dodavatel dopravních letadel. EU proto využila možnosti uplatnit odvetná opatření a nakonec byl domluven kompromis, kdy Evropská komise s fúzí za určitých podmínek souhlasila. (Paneš, 2005)

2.1 Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v EU

Evropská unie vznikla po druhé světové válce s cílem zajistit mír a prosperitu evropských zemí. Dne 18. dubna 1951 byla podepsána tzv. Pařížská smlouva o založení Evropského společenství uhlí a oceli (ESUO). Zakládajících států bylo šest: Belgie, Francie, Lucembursko, Německo, Itálie a Nizozemí. Členské státy přenesly některé pravomoci na mezinárodní organizaci. Byly tedy vytvořeny orgány, které mohly těmito pravomocemi disponovat. Spolupráce byla však omezena pouze na některá vybraná odvětví průmyslu. V hospodářské oblasti však existovaly stále bariéry jako např. cla, kvalitativní a kvantitativní omezení dovozu a vývozu zboží. Na benátském setkání dne 29. května 1956 byly členskými státy přijaty dvě smlouvy, konkrétně Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství (EHS) a Smlouva o založení Evropského společenství atomové energie (Euratom). Tyto smlouvy byly podepsány dne 25. března 1957. Základním úkolem EHS byla podpora vytvoření společného trhu a ekonomického růstu.

Volný trh sám o sobě neudrží volnou soutěž. Konkurenční boj bez vnějších zásahů vede k tomu, že několik nejschopnějších a nejbohatších konkurentů ovládne relevantní trh a soutěž tím skončí. Snaha o maximalizaci zisku může totiž v konkurenčním prostředí motivovat firmy k dosahování vlastní prosperity narušováním přirozených tržních mechanismů. Jedním z nejčastějších způsobů takového chování je vytváření monopolů ekonomické síly, kdy ekonomicky úspěšnější výrobci postupně z trhu vytlačují méně úspěšné konkurenty a poté, co se jim podaří konkurenci výrazně omezit, se začnou chovat monopolisticky: začnou diktovat ceny, uzavírat cenové dohody, omezovat nabídku, dělit si trhy atd. Případná přehnaná regulace těchto procesů může mít i negativní stránky: odvětví rozdrobená do velmi malých výrobních jednotek mohou inklinovat k neefektivnosti v důsledku neschopnosti využívání úspor z rozsahu, podnikatelské prostředí se stává nestabilním, nepředvídatelným a neatraktivním pro investory. Udržení soutěže na trhu tedy předpokládá soustavnou kontrolu, kterou v komunitárních podmínkách provádí především Komise. (Keřkovská aj., 1999)

Ochrana hospodářské soutěže zaujímá v druhé polovině 20. století specifické postavení v systému hospodářské politiky každého státu, v případě ekonomik v Evropě doznává vývoj ochrany soutěžního prostředí značné členitosti a politického výrazu. V rámci EU jako

integračního seskupení je otázka zabezpečení konkurenčního prostředí chápána jako páteř celého systému. Již v době Římských smluv tomu tak bylo a s postupem integrace dochází k posilování jejího významu. Na konci 90. let, s nástupem tehdejší nové Komise a komisaře Maria Monti, se dostala tato politika v hierarchii ekonomických politik prakticky nejvýše v kategorii koordinovaných aktivit. (Kučerová, 2010)

2.2 Podstata ochrany hospodářské soutěže v EU

Ochrana hospodářské soutěže je upravena jak ve smlouvě zakládající Evropské společenství uhlí a oceli z roku 1951, tak i ve smlouvě Římské, tedy ve Smlouvě o založení Evropského hospodářského společenství, ve znění Smlouvy o Evropské unii ze dne 7. února 1992 (dále jen SES).

Evropská unie je založena na volném pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu. Chování narušující hospodářskou soutěž může výrazně ohrozit tento pohyb nebo ho dokonce znemožnit. Soutěžní politika funguje v EU spíše jako nástroj sloužící k dosažení základních cílů. Těmito cíli jsou trvalý a udržitelný růst, zvyšování životní úrovně, podpora stability a také vytvoření jednotného vnitřního trhu. Hospodářská soutěž působí pozitivně na tyto základní cíle, neboť vede podnikatelské subjekty ke zkvalitňování vyráběné produkce, snižování cen a zvyšování efektivnosti. (Wawrosz aj., 2002)

Hlavním nositelem soutěžní politiky Evropské unie je Evropská komise (dále jen Komise), která představuje národní soutěžní úřad. Rozhodovací pravomoc je upravena článkem 83 SES a Nařízením Rady č. 17/1962/EHS. Komise má následující pravomoci:

- může udělovat výjimky podle článku 81 odst. 3 SES,
- zjišťuje skutkový stav při posuzování případů porušení čl. 81 a 82 SES,
- postihuje porušitele sankcemi. (Business Info, 2003)

Pravidla ochrany hospodářské soutěže vytváří prostředí pro konstruktivní soupeření, což vede ke zvýšení užitku celé společnosti. Tato pravidla se vztahují jak na soukromé podnikatelské

subjekty vykonávající svou činnost na území EU, tak i na vládní zásahy členů EU. Pokud dojde k jejich porušení, může to způsobit disfunkci celkového ekonomického rámce. Obchodní společnosti se mohou snažit omezovat soutěž na trhu tím, že budou mezi sebou uzavírat dohody ve snaze vyloučit konkurenci nebo budou zneužívat svého dominantního postavení. Narušit hospodářskou soutěž se však mohou snažit také vlády jednotlivých členských států. (Wawrosz aj., 2002)

Omezení hospodářské soutěže lze zahrnout do těchto oblastí:

- dohody omezující soutěž (čl. 81 SES),
- zneužití dominantního postavení (čl. 82 SES),
- kontrola fúzí (nařízení č. 1310/97),
- veřejné podpory (čl. 87 SES),
- antidumping,
- veřejné zakázky,
- státní monopoly a veřejné podniky.

Jednotlivé formy porušení hospodářské soutěže v Evropské unii jsou definovány a vymezeny dle SES a ostatních nařízení v následujících odstavcích.

2.2.1 Dohody omezující soutěž

Článek 81 odst. 1 SES zakazuje všechny dohody mezi podniky, které by mohly narušit nebo omezit hospodářskou soutěž. Konkrétně článek konstatuje: *„Se společným trhem jsou neslučitelné, a proto zakázány veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy, a jejichž cílem je vyloučení, omezení nebo narušení soutěže na společném trhu, zejména ty, které určují přímo nebo nepřímo nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky; omezují*

nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice; rozdělují trhy nebo zdroje dodávek; uplatňují vůči obchodním partnerům nerovné podmínky při rovnocenných transakcích a staví je tím do nevýhodného postavení v soutěži; váží uzavření smlouvy na podmínku, že druhá strana přijme další dodávky, které podle povahy věci nebo podle obchodních zvyklostí nemají s předmětem takové smlouvy žádnou souvislost. Dohody, rozhodnutí nebo jednání zakázané na základě tohoto článku jsou automaticky od počátku neplatné“ (Wawrosz aj., 2002, s. 70).

V některých případech však mohou tyto dohody přinášet užitek např. zlepšení efektivity nebo možnost přístupu na nové trhy. Ustanovení článku 81 odst. 3 dává Komisi pravomoc udělit výjimky ze zákazu, pokud užitek převáží nepříznivé účinky. Výjimky mohou být individuální nebo blokové a jsou Komisí vydávány ve formě nařízení. (Business Info, 2003)

2.2.2 Kontrola fúzí

Ustanovení o fúzích, koncentracích a spojování podniků není obsaženo ve Smlouvě o založení EHS. Od založení EHS vznikaly problémy ohledně spojování podniků, zda došlo k porušení podle čl. 81 nebo čl. 82 SES, proto bylo přijato Nařízení Rady č. 4064/89 o kontrole spojování podniků, ve znění Nařízení Rady č. 1310/97. Na základě tohoto Nařízení má Komise právo veta ve vztahu k fúzím, akvizicím a joint venture koncentračního charakteru, která probíhají v rámci EU. Nařízení je zaměřeno především preventivně a spočívá na těchto základních principech:

- povinné ex ante oznámení koncentrací,
- výhradní jurisdikce Komise ve vztahu ke všem koncentracím uvnitř Společenství,
- Komise přijímá rozhodnutí v právně závazných termínech.

Veškeré koncentrace, které by vedly k vytvoření nebo upevnění dominantního postavení podniku, čímž dojde k narušení soutěže, budou Komisí zakázána. Nařízení vymezuje určitá kritéria pro hodnocení dopadu koncentrace na hospodářskou soutěž. Mezi tato kritéria patří postavení slučujících se podniků a tržní podíl, stupeň existující a potencionální soutěže,

trendy nabídky a poptávky, překážky přístupu na trh, kupní síla spotřebitelů ve vztahu k relevantnímu zboží a službám, vertikální účinky fúze, vývoj technického a ekonomického pokroku. (Janků, 2002)

2.2.3 Státní podpory

V rámci společného trhu a otevření hranic by mohla nastat situace, kdy se stát bude snažit ochránit vlastní průmysl před růstem konkurence prostřednictvím poskytovaných podpor. *„Tato situace je upravena článkem 87 SES, který konstatuje, že podpory poskytované v jakékoliv formě státy nebo ze státních prostředků, které narušují nebo hrozí narušením soutěže tím, že zvýhodňují určité podniky nebo určitá odvětví, jsou, pokud ovlivňují obchod mezi členskými státy, neslučitelné se společným trhem“* (Wawrosz aj., 2002, s. 73).

Akceptovatelné jsou podpory, které stát poskytuje jako pomoc k prosazování celospolečenských cílů. Tyto výjimky upravuje 2. odst. článku 87 a patří mezi ně například podpory sociální povahy poskytované jako pomoc individuálnímu spotřebiteli, podpory k nahrazení škod způsobených přírodními pohromami nebo mimořádnými událostmi, atd.

Velmi často mohou být státní podpory v pozadí dumpingových cen. Například v roce 1996 bylo proti některým českým železárnám (Nová Huť, Vítkovice, VT Dioss) zahájeno antidumpingové šetření, kdy expertní komise EU zjistila, že státní podpory nejspíš stojí za velmi nízkými cenami hutnického materiálu, státní subvence se nedala vyloučit, protože kapitálové toky byly velice netransparentní. Evropská komise přesto schválila, aby těmto železárnám bylo uděleno antidumpingové clo při dovozu do EU. (Kučerová, Ochrana hospodářské soutěže v Evropské unii)

2.2.4 Antidumping

Dumping představuje vývoz zboží za hranice státu, kde se prodává za cenu výrazně nižší než v zemi výroby, i když jsou podmínky v obou státech srovnatelné a doba je stejná. Také se může jednat o situaci, kdy je prodejní cena pod úrovní výrobních nákladů.

Dumping je považován za cenovou diskriminaci mezi národními trhy a je upraven Nařízením č. 384/96/EHS o ochraně proti dumpingovým dovozům ze států, které nejsou členy EU. Pokud dojde ve volném obchodě k újmě, je možné uložit dumpingové clo na dané zboží. Na základě podaného návrhu zahajuje Komise řízení, pokud během něj zjistí dumping, tak může uložit prozatímní clo, avšak nejdříve 60 dní po zahájení řízení. Komise může zastavit řízení, uložit clo nebo přijmout závazek výrobce, že změní své ceny. Tabulka 2 poskytuje přehled šetření provedených Komisí a jejich výsledků. (Wawrosz aj., 2002)

Tabulka 2 Počty antidumpingových a antisubvenčních šetření

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Šetření celkem	85	78	94	98	102	99	91	130	118
• od počátku období	46	57	51	65	77	54	62	44	87
• započato během období	39	21	43	33	25	45	29	86	31
Celkový počet šetření uzavřených během období	28	27	29	21	48	37	44	43	83
• udělením definitivního cla	16	19	21	13	23	24	28	21	51
• zrušením šetření	12	8	8	8	25	13	16	22	32
Šetření neukončená ke konci období	57	51	65	77	54	62	44	87	35
Udělení předběžného cla	18	16	25	21	11	33	30	17	48

Zdroj: Kučerová, str. 10

„V průměru dochází na Komisi ročně kolem 100 případů, z nichž přibližně polovina je při předběžném šetření odmítnuta jako bezpředmětná, případně bylo mezitím dosaženo dohody s výrobcem či dovozcem. Zbytek je postoupen podrobným šetřením, z nichž cca 30 % je

označeno za dumping, 15 % zjištěných dumpingových dovozů je zatíženo antidumpingovým clem, 15 % dovozců přistoupí samo na zvýšení své ceny“ (Kučerová, s. 7-8).

2.2.5 Veřejné zakázky

Nákupy zboží a služeb financované z veřejných prostředků představují v EU cca 15 % HDP. Právní úprava veřejných zakázek má za cíl harmonizovat národní zadávání veřejných zakázek, vybudovat společný trh veřejných zakázek na principech nediskriminace z důvodu státní příslušnosti – původu a transparentnosti a obecně zefektivnit využití veřejných prostředků a zúžit prostor pro korupci.

Úprava je roztržena do několika směrnic. Pro celou úpravu je klíčový pojem „zadavatel“, což zahrnuje:

- a) ústřední orgány státní správy,
- b) veřejné orgány místní i regionální,
- c) instituce veřejného práva státní i nestátní v případě dodavatelských zakázek,
- d) zadavatelé v oblasti energetiky, vodního hospodářství, dopravy a telekomunikací.

Zadavatel musí zvolit jeden ze tří postupů. Jednou z variant je otevřený postup, kdy je zakázka veřejně oznámena a kdokoliv může podat nabídku. Druhou možností je omezený postup, v tomto případě zadavatel osloví vybrané dodavatele a jen ti mohou podat nabídku. A poslední třetí postup se nazývá vyjednaný postup, zde si podmínky dodávek s vybranými dodavateli vyjedná zadavatel sám. (Svoboda, 2004)

2.2.6 Státní monopoly a veřejné podniky

V této oblasti je úprava ochrany hospodářské soutěže obsažena v člancích 31 a 86 SES:

- dle čl. 31 se musí státní monopoly obchodní povahy uzpůsobovat tak, aby ke skončení přechodného období byla mezi příslušníky členských států vyloučena jakákoli diskriminace v oblasti nákupu nebo odbytu zboží,
- dle čl. 86 odst. 1 nesmí členské státy přijímat žádná opatření v oblasti veřejných podniků nebo podniků majících výlučná práva, která odporují normám ve Smlouvě,
- dle čl. 86 odst. 2 dosahuje ustanovení článků 81 a 82 SES také na veřejné podniky, ledaže je omezení soutěže nezbytně nutné a veřejně prospěšné.

Tyto články konstatují, že členské státy nesmí podněcovat, ani nařizovat veřejným podnikům nebo podnikům se zvláštním nebo výlučným právem, chování způsobující zneužití dominantního postavení nebo uzavírání dohod omezujících soutěž. (Janků, 2002)

Prohlubující se integrace vede k tomu, že případů porušování pravidel hospodářské soutěže ubývá, těžiště řešených případů se přesouvá směrem k vnějším subjektům. Tento trend ještě umocnily globalizační procesy světové ekonomiky na přelomu 80. a 90. let. Jedná se například o problematiku nadnárodních korporací s registrací mimo EU. Existují tři typy nadnárodních společností: (1) společnosti, které zřídily na území EU své pobočky, (2) firmy ovládající v EU své dceřiné firmy a (3) společnosti nepůsobící v EU – tam může EU zasahovat jen, pokud dojde ke zneužití dominantního postavení na světovém trhu. Obranou EU jsou poté protekcionistická obchodní opatření. (Kučerová, Ochrana hospodářské soutěže v Evropské unii)

2.3 Historický vývoj ochrany hospodářské soutěže v USA

Počátky ochrany hospodářské soutěže nejvíce ovlivnila legislativa Spojených států a to konkrétně Shermanův zákon a Claytonův zákon. Evropské země také měly určité formy regulace monopolů a kartelů, ale kodifikace zvykového práva Spojených států zaměřeného na

omezování obchodu měla rozsáhlý efekt na rozvoj celosvětové úpravy ochrany hospodářské soutěže. Po druhé světové válce byla soutěžní politika obnovena a legislativně upravena po celém světě.

Konec 19. století byl obdobím rozvoje ochrany hospodářské soutěže, kdy se rozhodovalo o tom, jaký druh jednání má být předmětem federální kontroly. Ochrana hospodářské soutěže hrála hlavní roli v roce 1912 při volbě prezidenta, kterým se stal Woodrow Wilson, což vedlo k přijetí Claytonova zákona a Zákona Federální obchodní komise (FOK). Důležitou osobou pro rozvoj ochrany hospodářské soutěže v USA byl asistent generálního prokurátora pro antitrust Thurman Arnold. Sloužil za prezidenta Franklina Roosevelta od března 1938 do března 1943. Zasloužil se o to, že se hospodářská soutěž stala těžištěm národní hospodářské ekonomiky.

2.4 Podstata ochrany hospodářské soutěže v USA

V USA se ochrana hospodářské soutěže nazývá antitrustová politika. Tento pojem nesouvisí s klasickým trustovým právem, ale týká se trustů jako formy sdružování majetku, kterou velké americké společnosti používají, aby zatajily pravou povahu jejich obchodních dohod. Velké trusty se stávaly synonymem pro velké monopoly. Hrozba, kterou představoval trust pro demokracii a svobodný trh, vyústila v Shermanův a Claytonův zákon. Tyto zákony částečně kodifikovaly původní americké a anglické zvykové právo zaměřené na omezení obchodu.

Kongres schválil první antitrustové právo, Shermanův zákon, v roce 1890 jako všeobecnou listinu ekonomické svobody zaměřenou na udržování volné a neomezené soutěže. V roce 1914 kongres schválil dva dodatky antitrustového práva: Zákon Federální obchodní komise, která jej vytvořila, a Claytonův zákon. Jedná se o tři základní federální antitrustové zákony, které jsou stále platné. (FTC Guide, 2010)

Antitrustové zákony zakazují nezákonné fúze a obchodní praktiky všeobecně, na soudech nechávají rozhodnutí, zda se jedná o nelegální chování podle posouzení jednotlivých případů. Soudy aplikovaly antitrustové právo na stále se měnící prostředí trhu, od dob bryček a koní k současnému digitálnímu věku. Přes 100 let má antitrustové právo stejné základní cíle:

- ochrana procesu konkurence ve prospěch spotřebitelů,
- ujišťování se, že jsou zde silné podněty pro efektivní obchodování,
- udržování nízkých cen a vysoké kvality.

Shermanův zákon zakazuje všechny kontrakty, spojení nebo konspirace v oblasti omezení obchodu, a jakoukoliv monopolizaci, pokus o monopolizaci nebo konspiraci či spojení vedoucí k monopolizaci. Nejvyšší soud kdysi rozhodl, že Shermanův zákon nepovažuje za nezákonné každé omezení obchodu, ale pouze ta, která jsou nepřiměřená. Například dohoda mezi jednotlivci k vytvoření společenství omezující obchod, která však není nepřiměřená, může být považována za zákonnou dle antitrustového práva. Na druhé straně určitá jednání považovaná za škodlivá pro konkurenci jsou téměř vždy nelegální. Mezi nezákonné jednání patří zřetelné dohody mezi soutěžiteli, které vedou k úpravě cen, rozdělování trhu nebo manipulaci s nabídkou.

Sankce za porušení Shermanova zákona mohou být dosti přísné. Trestní stíhání se omezuje na záměrné a jasné porušení zákona jako je situace, kdy soutěžitelé upravují ceny nebo manipulují s nabídkou. (FTC Guide, 2010)

Zákon Federální obchodní komise zakazuje nepoctivé metody konkurence nebo nepoctivé či podvodné jednání nebo praktiky. Nejvyšší soud sdělil, že všechna jednání porušující Shermanův zákon zároveň porušují Zákon Federální obchodní komise. Ačkoliv tedy Federální obchodní komise technicky nevymáhá Shermanův zákon, mohou nastat případy spadající pod Zákon FOK, které zároveň porušují Shermanův zákon. Zákon FOK se také zaměřuje na jiné praktiky, které narušují soutěž, ale které nemusí spadat přesně do kategorie chování formálně zakázaného Shermanovým zákonem. Jen Federální obchodní komise podává případy dle Zákona FOK. (FTC Guide, 2010)

Claytonův zákon se zaměřuje na specifické praktiky, které Shermanův zákon přímo nezakazuje, jako jsou fúze a vzájemné spojení ředitelství, což znamená, že stejná osoba rozhoduje v obchodních záležitostech za konkurenční společnost, tedy pokud dvě společnosti mají jednoho ředitele. Část 7 Claytonova zákona zakazuje fúze a akvizice, jejichž efektem

může být značné snížení konkurence nebo mající tendenci k vytvoření monopolu. V roce 1936 došlo k pozměnění Claytonova zákona na základě Zákona Robinson-Patmana, což vedlo k tomu, že za nezákonné praktiky jsou podle Claytonova zákona také považovány určité diskriminující ceny, služby a finanční podpory mezi obchodníky. Tento zákon byl znovu pozměněn v roce 1976, došlo k rozšíření o část, kde je požadováno, aby společnosti plánující velké fúze či akvizice ohlásily vládě tento svůj plán v dostatečném předstihu.

Na základě těchto federálních předpisů je vytvořeno antitrustové právo většiny států USA, které je vymáháno státními zástupci. (FTC Guide, 2010)

Protisoutěžní jednání může přicházet v mnoha rozdílných podobách a je příliš závislé na kontextu, aby byly soudem nebo vykladatelem vyjmenovány všechny odrůdy.

Porušení hospodářské soutěže v USA lze rozdělit do těchto oblastí:

- horizontální omezení,
- vertikální omezení,
- fúze a akvizice,
- monopolizace a pokusy o monopolizaci,
- cenová diskriminace. (Calkins, 2007)

Vyjmenovaná jednání omezující hospodářskou soutěž dle pravidel antitrustového práva USA budou podrobněji charakterizována v následujících podkapitolách.

2.4.1 Horizontální omezení

Horizontální omezení zachycuje ekonomické vztahy mezi subjekty na stejné úrovni distribuce, které si navzájem konkurují. Sekce 1 Shermanova zákona zakazuje každý kontrakt, spojení nebo konspirace způsobující omezení obchodu. Nejvyšší soud poukázal na problém, že Sekce 1 považuje za nezákonné každé jednání omezující obchod. Avšak omezení je

součástí každého kontraktu, takže by Shermanův zákon zakazoval celé soukromé smluvní právo. Je tedy nutné upozornit na to, že tento zákon zakazuje jen nepřiměřené omezení obchodu.

Mezi velké porušení antitrustového práva patří určování cen, kartelizace, manipulace s nabídkou. Důvodem k odsouzení jsou také horizontální dohody způsobující růst cen, snižování výstupu nebo rozdělení trhu. Dle Shermanova zákona jsou nezákonná taková spojení podniků, která jsou vytvořena za účelem a s následkem růstu, snižování, určování, upevňování nebo stabilizace cen. Dokonce je dostačující i samotný záměr bez schopnosti vykonat omezující činnost. Jen pokud skupina soutěžitelů zlepší funkci soutěže na trhu, povede záměrné ovlivňování ceny ke zvyšování efektivnosti nabídky a poptávky.

Horizontální omezení může ovlivnit tržní cenu zboží různými způsoby. Jedním takovým způsobem je joint venture, který představuje společný podnik vytvořený a kontrolovaný dvěma nebo více společnostmi. Tyto společnosti se mohou domluvit na určení ceny, což způsobí, že cena nebude určována interakcí nabídky a poptávky, ale jejich vlastními potřebami.

Dalším typem horizontálního omezení, kterému byla po léta věnována zvláštní pozornost, jsou skupinové bojkoty. Mnoho dohod, které by mohly být nazývány skupinové bojkoty, jsou spíše analyzovány jako smluvená odmítnutí k jednání. Jedná se o situaci, kdy se firmy spolčují, aby izolovaly nebo odstranily současného nebo potenciálního konkurenta tím, že mu odmítají prodávat své zboží či nakupovat jeho zboží. (Calkins, 2007)

2.4.2 Vertikální omezení

Vertikální omezení probíhá mezi dodavateli a zákazníky na odlišné distribuční úrovni. S vertikálními dohodami, které neprobíhají mezi přímými konkurenty, je všeobecně zacházeno méně přísně než s horizontálními dohodami. (Steuer, 1999)

Původně pohlížely soudy na vertikální omezení s velkým podezřením a měly tendenci odsoudit to, čemu nerozuměly. V současnosti je pohled na tato omezení vyrovnanější. (Calkins, 2007) Vertikální omezení se člení na necenové a cenové omezení:

- *Necenové vertikální omezení*

Při organizování distribuce produktů se prodejci často uchylují k řadě omezení cílených na správné uvedení svého zboží na trh. Účelem tohoto omezení je zlepšit pozici svých produktů v meziznačkovém soutěžním boji s produkty ostatních prodejců. Mezi necenové vertikální omezení patří výlučné distributorství, výlučný prodej a dohody o vázaném obchodu, jejichž charakteristika je uvedena níže. (Steuer, 1999)

- *Výlučné distributorství a výlučný prodej*

Je důležité rozlišovat mezi výlučným distributorstvím, kdy výrobce slíbí prodejci, že nebude zásobovat konkurenční prodejce, a výlučným prodejem, kterým se prodejce zaváže, že nebude odebírat konkurenční výrobky. Na výlučný prodej se vždy pohlíželo shovívavěji, protože přináší zjevné prosoutěžní výhody. (Calkins, 2007)

- *Dohody o vázaném obchodu*

Jedná se o situaci, kdy prodejce podmiňuje prodej jednoho produktu nákupem jiného. Většinou se to týká příbuzných produktů jako například kopírka a papír. Aby se jednalo o nezákonnou činnost, musí být splněny tyto požadavky: (a) dva samostatné produkty nebo služby, (b) podmínění prodeje jednoho produktu nebo služby nákupem jiného, (c) dostatečná ekonomická síla na trhu daného produktu nebo služby, (d) účinek na významnou část obchodu. (Johnson, Tying Arrangements)

- *Cenové vertikální omezení*

Vertikální dohody o stanovení cen uzavírá prodejce s kupujícím, který se zavazuje respektovat cenu produktu pro další prodej.

Cenové vertikální omezení bylo vždy považováno za nelegální. Zákaz tohoto omezení je více teoretický než skutečný, protože se uplatňuje jen v případech, že došlo k uzavření

vertikální cenové dohody (o určité ceně či cenové úrovni). Existence této dohody musí být prokázána. (Calkins, 2007)

2.4.3 Fúze a akvizice

Shermanův zákon se ukázal jako slabý nástroj v odolávání protisoutěžním fúzím, což pobídlo Kongres ke konkrétnímu řešení fúzí v Claytonově zákoně v Sekci 7. Sekce 7 byla později posílena důležitou změnou z roku 1950, dnes tedy zakazuje fúze a akvizice v každé linii obchodu v každé části země, kde účinek může podstatně omezit hospodářskou soutěž.

Fúzové právo bylo navždy změněno vydáním Pokynů k fúzím Ministerstvem spravedlnosti v roce 1982, které se od té doby pravidelně revidovaly, nejnovější změna je z roku 1997. Pokyny vysvětlují přístup k analýze fúzí a také slouží k ovlivňování rozhodnutí soudu.

Jediným účelem vymáhání Pokynů k fúzím bylo zabránit vzniku fúzí, které by mohly vytvořit nebo zlepšit tržní sílu nebo usnadnit její výkon. Pokyny přezkoumávají dvě teorie poškození hospodářské soutěže: sjednocené účinky a jednostranné účinky.

Sjednocené účinky hrály větší roli v původních Pokynech z roku 1982. Používaly v té době novou míru koncentrace, Herfindahl-Hirschmanův index (HHI), který se vypočítá jako součet čtverců podílů firem na trhu. HHI je počítán pro celé odvětví. Pokyny tedy charakterizují trh jako „nekoncentrovaný“ (HHI je pod 1000), „mírně koncentrovaný“ (HHI mezi 1000-1800) a „vysoce koncentrovaný“ (HHI nad 1800).

Jednostranným účinkům je věnována větší pozornost v posledních úpravách Pokynů. Jestliže firma s vůdčí značkou v oblasti diferencovaných produktů získá firmu, která vyrábí nejbližší substitut, tak tato akvizice může způsobit protisoutěžní růst ceny na trhu, který je alespoň mírně koncentrovaný (kombinovaný podíl na trhu by byl 35 % nebo víc).

2.4.4 Cenová diskriminace

Cenová diskriminace je upravena v Sekci 2 Claytonova zákona, který byl roku 1936 pozměněn Robinson-Patmanovým zákonem. Jedná se o mimořádně špatně koncipovaný předpis, který se stal terčem kritiky díky své spletité formulaci a protisoutěžním tendencím. Ministerstvo spravedlnosti upustilo od jeho vymáhání a stejně tak i FOK, která za něj jednou bojovala, teď zahajuje jen symbolická řízení v této oblasti. Všeobecně je cenová diskriminace zakázána, avšak pokud probíhá z důvodů nákladových úspor nebo z potřeby vyrovnat se konkurenci, tak není považována za nezákonnou.

Obrovské množství obchodu USA podléhá antitrustové disciplíně, avšak některé ekonomické sektory nebo typy chování byly osvobozeny od antitrustového práva. Výjimky z aplikace antitrustového práva existují pro určité aktivity v některých sektorech jako například zemědělská družstva, rybolov, banky a ostatní finanční instituce, trh cenných papírů a zboží, pojištění, noviny, profesionální sport, mezistátní motorová, železniční a vodní přeprava, námořní přeprava, organizovaná práce, letecká přeprava. Podrobnější přehled výjimek dle jednotlivých předpisů USA se nachází v kapitole 3.2.2. Současným trendem je snížit počet těchto výjimek, které jsou usilovně předkládány soudy. (Asia-Pacific Economic Cooperation, Individual Action Plan)

Dva federální výkonné orgány zodpovědné za prosazování antitrustového práva jsou Ministerstvo spravedlnosti přes svou Antitrustovou divizi, a Federální obchodní komise (FOK). FOK se skládá z pěti komisařů, kteří jsou jmenováni prezidentem s doporučením a souhlasem senátu. FOK není součástí výkonné složky, jedná se o nezávislý regulační orgán založený v roce 1914, který prosazuje Claytonův zákon a Zákon FOK. Ministerstvo spravedlnosti vymáhá Shermanův zákon a Claytonův zákon, má výlučnou pravomoc stíhat federální kriminální případy porušování.

Antitrustové právo je vymáháno hlavně soudním řízením zahájeným u federálních soudů, buď Ministerstvem spravedlnosti, soukromými osobami, nebo právníky z různých států obecně. Soudy mají hlavní roli v prosazování a interpretaci antitrustového práva. Státní vlády hrají také významnou roli v antitrustovém prosazování: každý z padesáti států může podávat žaloby k prosazování federálního antitrustového práva, jestliže porušení hospodářské soutěže

způsobí újmu samotnému státu nebo občanům. Počet soudních řízení v oblasti porušení hospodářské soutěže, která byla zahájena u federálních soudů, popisuje tabulka 3. (Asia-Pacific Economic Cooperation, Individual Action Plan)

Tabulka 3 Počet zahájených řízení dle antitrustového práva v letech 2000-2009

Zahájená řízení celkem	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Omezení obchodu	85	84	95	137	79	118	104	77	76	92
Monopolizace	10	10	13	11	7	8	3	6	0	7
Fúze	221	178	127	124	106	138	114	117	106	83
Ostatní	10	10	8	11	19	9	24	19	26	32

Zdroj: U.S. Department of Justice. Antitrust division. Workload Statistics FY 2000-2009.

Na základě výše uvedené tabulky 3 lze pozorovat, že případy monopolizace se za posledních pár let snížily a v roce 2008 nebyl dokonce zahájen ani jeden případ. V oblasti fúzí počet případů také klesá, v roce 2000 bylo zahájeno 221 případů a v roce 2009 pouze 83. V obou oblastech je tedy viditelná náprava, která by mohla být dána vysokými sankcemi, které podniky velmi zatěžují. Podrobnější analýzou monopolizace se bude tato práce zabývat v následujících kapitolách. Obchod byl nejvíce omezován v roce 2003 a nejméně v roce 2008. Ve sledovaném období od roku 2000 do roku 2009 je možné pozorovat největší nárůst v ostatních oblastech porušování hospodářské soutěže a to až třináásobný.

3 Dominantní postavení a jeho zneužití

V návaznosti na obecné charakteristiky ochrany hospodářské soutěže v předchozí kapitole, kde je nastíněn historický vývoj, zachycena podstata soutěžní politiky v EU a v USA, definovány a konkretizovány jednotlivé oblasti omezení hospodářské soutěže, bude v této kapitole zaměřena pozornost přímo na konkrétní dosud nevymezenou oblast, a to zneužití dominantního postavení.

Tržní ekonomika vyžaduje udržet jistou úroveň konkurence, má-li zůstat funkčně tržní. V případě, že konkurenceschopnost ekonomiky není samoregulační, musí zasáhnout vláda svými regulačními opatřeními. Monopol může být výsledkem vyšší výkonnosti, kterou si však nemusí udržet. Ohrožením svobodné konkurenční ekonomiky ohrožuje monopol i politickou svobodu, ohrožování svobody přerůstá v ohrožování všech jejích forem. (Slaný, 2003)

Dominantní postavení na trhu může být vymezeno obecně nebo konkrétním podílem. Dominantní postavení na trhu má podnikatel, který dodávkami na relevantním trhu zajišťuje v období kalendářního roku nejméně 30 % dodávek shodného, porovnatelného nebo vzájemně zastupitelného zboží.

Obecné vymezení dominantního postavení je odvozováno od funkčnosti konkurence na daném relevantním trhu a za dominantní je tak považována každá firma, která má možnost chovat se výrazně odlišně a nezávisle na ostatních účastnících trhu.

Pro posouzení postavení firem na daném relevantním trhu (míra koncentrace) se používají dva ukazatele:

- Herfindahl-Hirschmanův index (HHI)

Definice tohoto ukazatele je uvedena v kapitole 2.4.3.

- Stupeň koncentrace

Jedná se o výpočet podílu produkce dané tržním ohodnocením určité firmy vzhledem k relevantnímu trhu.

Výkon soutěžní politiky se nevztahuje jen na výslovně monopolní firmy, ani na všechny firmy, ale na firmy, které dosáhly na trhu významného postavení. Toto dominantní postavení neoznačuje pozici firmy jako takové, ale jen její pozici na relevantním trhu. (Slaný, 2003)

Relevantní trh je trh zboží a služeb, které jsou totožné, porovnatelné nebo vzájemně nahraditelné z hlediska ceny, účelu použití a charakteristiky. Jeho definice slouží k vymezení všech konkurentů příslušného subjektu. (Polanská, 2008)

Monopolní nebo dominantní postavení nesmí být podnikatelem zneužíváno na újmu jiných podnikatelů nebo spotřebitelů, ani na úkor veřejného zájmu. Zneužitím je zejména:

- přímé nebo nepřímé vynucování nepřiměřených podmínek ve smlouvách s jinými účastníky trhu, zvláště vynucování plnění, jež je v době uzavření smlouvy v nápadném nepoměru k poskytovanému protiplnění,
- vázání souhlasu s uzavřením smlouvy na podmínku, že druhá smluvní strana odebere i další plnění, které s požadovaným předmětem smlouvy věcně ani podle obchodních zvyklostí nesouvisí,
- uplatňování rozdílných podmínek při shodném či srovnatelném plnění vůči jednotlivým účastníkům trhu, jimiž jsou tito účastníci v hospodářské soutěži znevýhodňováni,
- zastavení či omezení výroby, odbytu, nebo technického vývoje zboží za účelem získání neoprávněného hospodářského prospěchu na úkor kupujících.

Jako zneužívání monopolního postavení můžeme charakterizovat situace, kdy podnik nepřiměřeně podhodnocuje výkony dodavatelů nebo vyžaduje nepřiměřené protihodnoty

u odběratelů. Podnik ovládající trh prosazuje zvýšení svých cen nebo směřuje k přesunu některých svých nákladů na dodavatele, přestože je nezpůsobil.

Mezi prostředky, kterými se firma snaží omezit rozvoj konkurence, patří **výlučné vazby**, kterými firma určuje své odběratele nebo zavazuje dodavatele k výhradním dodávkám, **uzavírání dohod**, které směřují k uzavření vstupu do odvětví (firma je vlastníkem patentu, na který odmítá poskytnout konkurentům licenci), **squeezing**, což představuje situaci, kdy monopolní firma znemožňuje efektivní konkurenci na trhu finální produkce tím, že zvyšuje ceny meziprojektu a zároveň snižuje ceny finálního produktu, protože ovládá jak trh finální produkce, tak i trh meziprojektu, **cenová diskriminace**, což jsou nerovné cenové podmínky pro obchodní partnery, **získávání podílů** na konkurujících společnostech a **propojené řízení** konkurenčních podniků. (Slaný, 2003)

3.1 Koncepce zneužití dominantního postavení v Evropské unii

Dílejší antitrustové normy v Evropě existovaly už před druhou světovou válkou, k jejich rozšíření ale došlo až díky Římským smlouvám. Přísná kontrola byla zaměřena především na kartely a fúze. Soutěžní politika EU se mohla vyvíjet jako jedna z nejdůležitějších společných politik, přestože za společnou nebyla oficiálně označena. Představuje hlavní zdroj moci Komise ve vztahu k soukromým podnikům a vládám. (Businessinfo, 2003)

3.1.1 Existence dominantního postavení

K aplikaci článku 82 je nezbytné naplnění dvou podmínek:

- žalovaný podnik musí mít dominantní postavení na trhu,
- daný podnik musí toto své dominantní postavení zneužít. (Janků, 2002)

Čl. 82 definici dominantního postavení neobsahuje. Dominantní postavení nemusí automaticky znamenat monopol. Pojetí dominance se zaměřuje na ekonomickou sílu subjektu na trhu. Dominantní postavení konkrétního podniku je možné definovat pouze ve vztahu ke

specificky určenému trhu. Rozhodující prvky pojmu dominantního postavení jsou: strukturální nezávislost ve vztahu k trhu a možnost ovlivňování soutěžních podmínek na něm.

Dominantní soutěžitel je schopen stanovit vysoké ceny výrobků, čehož dosáhne snížením svého výstupu nebo donucením ostatních konkurentů ke snížení výstupu. Avšak vysoké zisky neznamenají nutně dominantní postavení. Vůdčí firma se může nacházet také ve ztrátě, tržní sílu tedy nelze měřit mírou zisku. (Polanská, 2008)

Každé šetření, které zjišťuje dominantní postavení, směřuje nejprve k určení relevantního trhu, který se vymezuje ze tří hledisek:

- věcného hlediska,
- geografického hlediska,
- časového hlediska.

V rámci určování relevantního trhu z hlediska věcného zohledňuje Komise charakter, cenu a použití zboží nebo služeb, které jsou předmětem činnosti žalovaného podniku, dále kdo daný výrobek kupuje a jaké zboží je schopno jej nahradit.

Dále musí Komise definovat relevantní trh z hlediska geografického. Jedná se o prostor, v jehož rámci existují homogenní soutěžní podmínky. Vše záleží na tom, zda výrobci, kteří na tomto trhu působí, jsou vystaveni účinné konkurenci výrobců z vnějšku tohoto trhu, tedy zda existuje možnost ekonomické volby pro spotřebitele. (Janků, 2002)

Z časového hlediska je postavení na trhu konkrétní firmy posuzováno podle kalendářního roku, také je vyjádřením stejné možnosti prodeje nebo nákupu v daném časovém období. Zjišťuje se, zda jde o trh trvalý nebo dočasný, i když význam tohoto rozlišení je v praxi minimální.

Existenci dominantního postavení na relevantním trhu indikuje:

- tržní podíl,

- finanční zázemí, odstup od soutěžitelů, technologická progresivita, přístup k surovinám nebo ke kapitálovým trhům,
- chování podniku ukazuje, zda podnik má či nemá dostatečnou volnost chování, aby své dominance využíval vůči konkurentům, dodavatelům nebo zákazníkům.

Tržní podíl lze rozdělit do tří skupin:

- vysoký tržní podíl nad 75 %: v tomto případě soutěžní orgán již na základě tržního podílu předpokládá existenci dominance,
- nízký tržní podíl pod 25 %: díky velmi nízkému tržnímu podílu je vyloučena existence dominance, těchto případů není mnoho. Podíl nad 25 % již nepotvrzuje automatickou neexistenci dominance, proto je nutné prověřit ostatní faktory dominance,
- „šedá zóna“ mezi výše uvedenými skupinami: do této skupiny patří firmy, jejichž podíl nic konkrétního nevypovídá, proto je nutná analýza ostatních kritérií a také zhodnotit celý komplex v souvislostech. Tuto oblast lze rozdělit na další podskupiny: 75 – 40 % existuje vyvratitelná domněnka dominance a 40 – 25 %, kde dominance pravděpodobně neexistuje. (Svoboda, 2004)

Charakteristikou dominantního postavení je schopnost narušit fungování soutěže, nikoli její ignorování. Pouhá existence dominantního postavení není zakázána, jen upozorňuje na skutečnost, že soutěž na relevantním trhu je nestabilní. Dominantní podnik se musí zdržet chování, které by nestabilitu trhu ještě prohloubilo nebo které by bylo nespravedlivé vůči osobám, které jsou na něm závislé. (Janků, 2002)

V pozici firmy s dominantním postavením se může nacházet:

- a) jeden nebo více podniků, pokud jsou provázány vztahy, které jim umožňují samostatné chování na trhu,
- b) soukromé i veřejné podniky,

- c) nositele výlučných práv (např. výlučná licence pro službu, práva k duševnímu vlastnictví),
- d) podniky mající přírodní monopol,
- e) podniky vlastníci tzv. podstatná infrastrukturní zařízení (např. energetické sítě, železnice). (Svoboda, 2004)

Cílem šetření je v podstatě určit, zda je daný podnik v natolik silném postavení, že může narušit efektivní fungování hospodářské soutěže na relevantním trhu, neboť toto jeho postavení mu umožňuje chovat se nezávisle na konkurenci a zákaznících, zejména spotřebitelích. (Janků, 2002)

3.1.2 Zneužití dominantního postavení

Zneužití dominantního postavení pouze jednou firmou či skupinou firem je dle čl. 82 SES neslučitelné se společným trhem či jeho podstatnými částmi, pokud by mohlo ovlivnit obchod mezi členskými státy. Z tohoto zákazu neexistují žádné výjimky, existuje zde ale prostor pro uvažování, zda jde o zneužití či nikoliv.

Článek 82 SES se odlišuje od článku 81 zejména v tom, že se vztahuje pouze na individuální jednání podniků, zatímco čl. 81 postihuje činnost několika podniků jednajících na základě dohody, dále také čl. 82 vylučuje poskytnutí výjimky podniku, který zneužívá svého dominantního postavení, kdežto čl. 81 výjimky poskytuje. (Wawrosz aj., 2002).

Množství případů, na které se vztahuje článek 82, je menší, než počet případů, na které se vztahuje článek 81. V posledních desetiletích však sehrál článek 82 hlavní úlohu při úpravě hospodářské soutěže v rámci EU. V mnoha případech bylo zneužití dominantního postavení označeno za závažné provinění a následně pokutováno vysokými částkami. Přehled počtu případů zneužití dominantního postavení v Evropské unii a jejich výsledků poskytuje tabulka číslo 4 na straně 47. (Janků, 2002)

Článek 82 se zaměřuje pouze na protiprávní chování podniků bez toho, že by stanovil strukturální přístup ve vztahu k subjektům s dominantním postavením nebo monopolům. Článek v rámci zneužití dominantního postavení nevymezuje pouze negativní chování ve vztahu k ostatním soutěžitelům, ale také chování poškozující spotřebitele. Mezi chování poškozující spotřebitele patří například nepřiměřené ceny, které mají účinky na postavení spotřebitelů a jsou zakázány, i když nepoškozují soutěžitele. Mezi zakázané činnosti patří také cenová diskriminace, věrnostní rabaty, odmítnutí obchodu, zneužití práv duševního vlastnictví, atd.

Zneužití dominantního postavení lze definovat podle dopadu, který má na relevantní trh a můžeme ho rozdělit na vykořisťovatelské a zabraňovací způsoby zneužití.

1. Vykořisťovatelské praktiky

Jde o jednání, které je vzhledem k povaze vztahu k jeho obchodním partnerům nepřiměřené díky jeho síle. Dominantní firma jedná na úkor ostatních subjektů, což jí umožňuje nedostatečné fungování autoregulačního mechanismu soutěže. Využívá tedy oslabené nebo minimalizované funkčnosti soutěžního mechanismu, aby získala výhodu nad ostatními subjekty trhu. Jedná se například o přemrštěné ceny, restrikce produkce, distribuce, výzkumu nebo vývoje, a jiné nepřiměřené podmínky. Například přemrštěné ceny jsou nepřiměřeně vysoké ceny na straně prodejce a nepřiměřeně nízké ceny z pozice kupujícího, tedy dominantní postavení zaujímá soutěžitel na straně poptávky.

2. Zabraňovací praktiky

V tomto případě dominant útočí na samotný soutěžní mechanismus a jeho předpoklady tím, že vytváří nebo posiluje bariéry svobodné soutěže nebo umělé překážky vstupu na trh. Využívá své síly pro ovlivnění soutěžního autoregulačního procesu ve svůj prospěch. Zabraňovací praktiky představují omezování produkce, odbytu nebo výzkumu a vývoje na úkor spotřebitelů. Omezování se nevztahuje jen na činnost dominanta, ale na všechny ostatní soutěžitele. Do této skupiny patří

predátorské ceny, odmítnutí dodávek, odmítnutí přístupu k podstatným zařízením, vázané obchody, stlačování marží, atd.

- predátorské ceny

Je zde snaha vyloučit konkurenty ze soutěže nebo je jen oslabit. Dominant stanoví na nepřiměřeně dlouhou dobu příliš nízkou cenu produkce, čímž sobě i ostatním soutěžitelům přivodí ekonomickou ztrátu, ze které však později těží, protože soutěž na trhu je znatelně oslabena.

- protisoutěžní rabaty

Pojem rabat představuje slevu ze základní úrovně ceny. Dodavatel tímto způsobem nabízí svým zákazníkům různé slevy v rámci cenové soutěže. Problém je však u věrnostních rabatů, které vychází z exkluzivity dodávek. (Šilhán, 2008)

Dále můžeme zneužití dominantního postavení rozčlenit na vertikální a horizontální, cenové a necenové zneužití, které vychází z předpokladu, zda byla primárně využita cena pro zneužívající činnost. Vertikální zneužití se zaměřuje na podniky z podřazeného trhu. Horizontální zneužití je naopak cíleno na podniky ve stejné úrovni trhu.

Příznaky zneužití dominantního postavení na relevantním trhu zjišťuje Komise dvěma způsoby:

- podle chování podniku,
- podle strukturálních změn trhu.

Chování dominantanta ve vztahu k obchodním partnerům zahrnuje:

- trestání za obchodování s konkurencí,
- omezování výroby, odbytu nebo technologického vývoje k újmě spotřebitelů,
- vnucování nákupních nebo prodejních cen,

- vnucování jiných nerovných podmínek. (Svoboda, 2004)

Změny struktury trhu jako důsledek chování dominantní firmy mohou být například posílení horizontální integrace (získání části trhu) nebo integrace vertikální (rozšíření distribuční sítě) při použití výlučnosti zásobování nebo odmítnutí prodeje některým obchodním partnerům, ale zejména díky predátorským cenám – dočasně sníženým za účelem vytlačení konkurence.

Článek 82 vyjmenovává některé druhy jednání, které jsou považovány za zneužití dominantního postavení, a které jsou neslučitelné s pravidly hospodářské soutěže:

- omezování trhů z hlediska jejich skladby a technického rozvoje ke škodě spotřebitelů,
- nepřiměřené nákupní nebo prodejní ceny nebo jiné nepřiměřené prodejní podmínky,
- uplatňování nestejných podmínek ve vztahu k rovnocenným transakcím,
- vázání uzavření smlouvy na podmínku, že ostatní strany přijmou další závazky.

Cenová diskriminace je také jedna z forem zneužívání dominantního postavení. Můžeme ji rozdělit do tří skupin:

f) cenová diskriminace prvního stupně

Tato diskriminace představuje situaci, kdy monopolní firma prodává svůj výrobek každému zákazníkovi za maximální cenu, kterou je ochoten zaplatit. Cena tohoto výrobku je tedy stanovena ochotou jednotlivých spotřebitelů.

g) cenová diskriminace druhého stupně

Diskriminace druhého stupně závisí na prodávaném množství daného statku, stanovují se různé ceny za různá kumulovaná množství statku.

h) cenová diskriminace třetího stupně

Jedná se o cenovou diskriminaci podle spotřebitelů, které firma rozdělí do dvou nebo více skupin a každá tato skupina má vlastní poptávkovou křivku. V praxi se tato forma diskriminace vyskytuje nejčastěji. (Kašparová, 2005)

Členské státy EU mají vlastní úpravu soutěže včetně zákazu zneužívání dominantního postavení. Proto se pravomoc Komise a národních soutěžních orgánů mohou dostat do konfliktu. Pokud zneužití dominantního postavení ovlivní obchod mezi členskými státy a založí tím aplikovatelnost komunitárního práva, pak členské státy mohou pouze mít přísnější pravidla pro postihování zneužití dominantního postavení. Tato možnost patrně dovoluje členským státům sankcionovat i zneužití ekonomické závislosti, jehož úprava na úrovni EU zatím neexistuje. Podstatnou úlohu při aplikaci čl. 82 od 1. května 2004 hrají národní úřady na ochranu hospodářské soutěže pod kontrolou Komise, pokud Komise nebo soutěžní orgán jiného členského státu EU o věci již nejedná.

Tabulka 4 Rozhodnutí Komise v oblasti zneužití dominance v letech 1990-2002

	Pozitivní nález	Negativní nález	Výjimka	Celkem
1990	7	4	4	15
1991	7	1	6	14
1992	20	1	5	26
1993	4	0	3	7
1994	10	2	11	23
1995	5	1	0	6
1996	5	1	5	11
1997	4	0	6	10
1998	9	0	1	10
1999	7	4	11	22
2000	10	2	1	13
2001	18	3	1	22
2002	5	6	3	14
Celkem	111	25	57	193

Zdroj: Bureš, 2008, str. 21

Počet případů v EU během sledovaného období příliš nekolísá, pohybuje se v průměru okolo 15 případů ročně. Nejvyšší počet případů můžeme pozorovat v roce 1992, kdy je také nejvíce nálezů pozitivních a nejnižší zase v roce 1995. Lze vyzorovat, že počet pozitivních nálezů

je vždy vyšší než negativních nálezů. Většina řešených případů zneužití dominantního postavení je tedy vyhrána a je prokázáno porušení hospodářské soutěže.

Národní soudy jsou také příslušné k aplikaci komunitárního soutěžního práva. Členské státy jsou povinny předat Komisi každé rozhodnutí národních soudů ve věcech soutěžní politiky. Komise může národním soudům předkládat písemné i ústní sdělení k věci. Národní soud nemůže vydat rozhodnutí odporující nejen platnému rozhodnutí Komise, ale ani rozhodnutí zamýšlenému.

V rámci EU byla většina obchodních překážek odstraněna, v menší míře pak i v rámci vztahů mezi EU a zbytkem světa, což může opravňovat k tvrzení, že s postupnou globalizací trhů by měl klesat i počet případů existence dominantního postavení. Zkušenosti posledních desetiletí ukazují, že v rámci některých sektorů může existovat dominantní postavení celosvětového rozměru, což může být sledováno. Nadále budou existovat oblasti, které zůstanou spíše národního než evropského či celosvětového charakteru, a to z důvodů historických nebo kulturních.

Prvotní sankcí u protisoutěžního chování je jeho absolutní neplatnost. Komise může ukládat za zneužití dominantního postavení jak pokuty, tak opakované penále. Pokuty do 10 % obratu za poslední finanční rok mohou být uloženy za porušení čl. 82 SES. Za prodlení s plněním povinnosti ukončit porušování článku 82 mohou být uložena opakovaná penále až do 5 % denního obratu za poslední finanční rok. Tyto pokuty se platí do rozpočtu EU. Výše pokut, které Komise udělila v období od roku 1964 do roku 2004, poskytuje tabulka 5. Sankce se promlčují ve lhůtě 3 let, jde-li o nesprávné poskytnutí informací, resp. 5 let ve všech ostatních případech. Promlčení zásadně běží ode dne porušení právní povinnosti. (Svoboda, 2004)

Tabulka 5 Pokuty udělené Komisí za zneužití dominantního postavení (v 1,000 EUR)

	Celková výše pokut	Průměrná výše pokuty na podnik
1964 - 1977	4,203	277.4
1978 - 1990	132,824	9,915.2
1991 - 2004	1,258,553	74,681.1

Zdroj: Carree, 2010, str. 124

Tato tabulka poskytuje přehled celkově udělených pokut a průměrných pokut připadajících na podnik za porušení hospodářské soutěže v oblasti zneužití dominantního postavení. Pokuty

udělené v této oblasti se mnohonásobně zvýšily v průběhu uváděného období. V letech od 1991 do 2004 byly podnikům udělovány pokuty 270 krát větší než v prvním sledovaném období. Tento trestný čin je tedy v současné době pokutován velmi vysokými částkami. Podniky, jejichž činnost porušila hospodářskou soutěž, mohou utrpět velkou finanční zátěž. Lze se domnívat, že se jedná o důvod, proč počet případů zneužívání dominantního postavení rok od roku klesá.

Jedním z posledních velkých případů byla firma Microsoft, která byla obviněna ze zneužití dominantního postavení/monopolizace jak v USA, tak v EU. Řízení v EU probíhalo po několik let, Komise rozhodla, že firma musí sdílet některé informace o programech se svými soupeři. Microsoft však rozhodnutí Komise nerespektoval, proto mu byla udělena pokuta ve výši 497 milionů eur. (Drastíková aj., 2008)

3.2 Koncepce zneužití dominantního postavení v USA

Jedním z původních cílů Kongresu při tvorbě antitrustového práva bylo zabránit firmě Standard Oil, aby nadále odepírala ostatním rafinérským společnostem možnost používat potrubní a železniční přepravu, která je nezbytná pro konkurenceschopnost na trhu. Firma Standard Oil v roce 1870 skoupila 22 konkurenčních rafinérií a v roce 1880 zpracovávala 95 % veškeré těžby ropy v USA. Takto velká a mocná společnost byla schopna čelit i vládě, proto byla dle antimonopolních zákonů rozpuštěna na několik desítek menších společností. Od té doby co bylo rozhodnuto v případě Standard Oil versus Spojené státy, v oblasti antitrustového práva platí, že monopoly nesmí používat svoji moc buď k monopolizaci jednoho trhu, nebo k expandování na jiné trhy, je to aplikováno také na přirozeně monopolní odvětví jako telekomunikace, energie nebo železnice. Standard Oil ukázal, že hromadění bohatství v rukou několika málo lidí bylo vnímáno jako hrozba ekonomickému řádu i demokracii. Muset zvážit ekonomické důsledky a politickou dimenzi ztěžuje soudům interpretaci § 2 Shermanova zákona. (Anderson and Anderson LLP, 2010)

Ačkoliv základní doktrína může být vysledována až ke Standard Oil, odborníci považují za první případ monopolizace případ Spojené státy versus Northern Securities. V devatenáctém století začal v USA rozvoj železniční dopravy. Poté co byla myšlenka přepravy osob a věcí po

železniční trati představena, několik malých společností začalo s její výstavbou. Ačkoliv bylo položeno tisíce mil kolejí, žádná cesta nebyla delší než několik mil. Poté začaly větší společnosti skupovat menší, aby vytvořily ještě rozsáhlejší společnosti. Transkontinentální železnice byly tedy budovány pouze několika společnostmi, které získaly dominantní postavení v daném odvětví. (Scherer, 2010) Největší kontrolu nad trhem získala holdingová společnost Northern Securities. V roce 1904 byla tato společnost obviněna z nelegální fúze a Nejvyšší soud jí nařídil rozdělení. (Paneš, 2001/2002)

3.2.1 Existence monopolní síly

V antitrustovém právu Spojených států se nepoužívá výraz dominance nebo zneužití dominantního postavení. Podle tohoto práva se odpovídající koncepce týká monopolu a pokusu o monopol. Shermanův zákon § 2 říká, že každá osoba, která monopolizuje, nebo se pokouší o monopolizaci, nebo se spojuje či tajně domlouvá s jinou osobou nebo osobami k monopolizaci jakékoliv části obchodu mezi několika státy, nebo s cizími národy, se považuje za vinnou ze zločinu.

Koncept dominantního postavení je mnohem širší než ekonomická síla působící na cenu. Není to stejné jako ekonomický monopol, ačkoliv monopol sám o sobě by byl nepochybně dominantní. (Ramachandran, 2006)

Nejvyšší soud definoval monopolní sílu jako moc kontrolovat tržní ceny nebo vyloučit konkurenci. Tato moc je měřena podílem monopolní firmy na relevantním trhu. Absolutní monopol v ekonomickém smyslu mající 100 % podíl na trhu se vyskytuje jen zřídka. Ačkoliv neexistují žádná přísná pravidla, každý tržní podíl ve výši 50 % a více je dostatečný pro podezření z monopolizace. Většina soudů považuje 70% podíl za téměř jasný důkaz monopolní moci, a podíl pod 40 % za nedostatečný. Mezi těmito dvěma hodnotami leží určitá nejistota. (Steuer, 1999)

Vlastnictví monopolní síly není shledáno nezákonným, pokud ho nedoprovází protisoutěžní jednání. Takovéto jednání je často popsáno jako vylučující nebo predátorské. Podrobnější popis tohoto jednání se nachází v kapitole 3.2.2.

Analýza tržní struktury vyžaduje nejprve, aby byla přezkoumána definice relevantního trhu. Oblast efektivní konkurence musí být určena podle výrobního trhu a zeměpisného trhu:

- výrobní trh

Základním problémem ve vymezení výrobního trhu je určit, jaké produkty nebo skupiny produktů jsou dostatečně spřízněny k vzájemné konfrontaci na trhu. (Calkins, 2007)

Výrobní trh se skládá z produktů, které mají rozumnou zaměnitelnost pro účely, pro které byly vyrobeny: cena, užití a kvalita.

- zeměpisný trh

Kritéria, která se používají pro vymezení vhodného zeměpisného trhu, jsou podobná těm, která se používají pro určení výrobního trhu. Zeměpisný trh v některých případech může zahrnovat celý národ a za jiných okolností může být tak malý jako velkoměstská oblast. (Ramachandran, 2006)

Podíl na trhu slouží jako znak tržní síly, ale jiné faktory například bariéry pro vstup na trh, existence substitutů, množství a velikost konkurence, povaha produktu, jsou také zvažovány při určování, zda firma má podstatnou sílu na trhu. (Ramachandran, 2006)

3.2.2 Monopolizace

Základní specifikace monopolu byla sepsána v roce 1966 a používá se dodnes. § 2 Shermanova zákona považuje za nezákonnou monopolizaci, pokusy o monopolizaci, nebo osnování monopolizace obchodu. Ačkoliv většina ekonomických a právních diskuzí se zaměřuje konkrétně na dvě formy monopolizace – získání monopolu a jeho udržování, mnoho se jich také vztahuje k trestnému činu pokusu o monopolizaci. Předpis nehovoří o existenci monopolu, spíše se zaměřuje na samotný akt monopolizace.

Standardní formulace trestného činu pokusu o monopolizaci pochází z roku 1993, vytvořil ji Nejvyšší soud a říká, že v souladu s jejich případy je obecně vyžadováno pro prokázání pokusů o monopolizaci, aby žalobce dokázal, že obžalovaný se podílí na predátorském nebo protisoutěžním chování se specifickým záměrem k monopolizaci a nebezpečnou pravděpodobností získání monopolní síly. (Calkins, 2007)

Trestný čin monopolizace se skládá ze dvou prvků: (a) vlastnictví monopolní síly na relevantním trhu, (b) úmyslné získání nebo udržování této moci, na rozdíl od růstu nebo vývoje moci v důsledku nadřazeného produktu, obchodní prozíravosti nebo historické nehody. (Calkins, 2007)

Pokud je nalezena existence monopolní síly, je nutné prokázat úmyslné získání nebo udržování této síly. Zákon nevyžaduje, aby došlo ke zneužití monopolní síly nebo záměrnému vykonávání této síly k odstranění konkurence, ačkoliv je toto chování dostatečné k rozeznání porušení. Ani prvek úmyslnosti neznamená zlý záměr eliminovat konkurenci. Vědomé jednání vedoucí k udržování monopolní tržní pozice je postačující, například získání konkurence, exkluzivní prodej, nepřiměřeně nízké cenové taktiky s rozumovou vyhlídkou odškodnění díky eliminaci konkurence. (Steuer, 1999)

Nejlepší definice úmyslného získání a udržování monopolní síly říká, že se jedná o takové jednání, které je přiměřeně schopné vytvořit, rozšířit, nebo prodloužit monopolní sílu snížením příležitostí konkurence, a buď vůbec neprospívá spotřebitelům, nebo je zbytečné pro konkrétní spotřebitelské výhody, které vytváří, nebo způsobuje újmu, která je nepřiměřená k výsledným výhodám.

Dle případů Nejvyššího soudu týkajících se predátorských cen byl vypracován všeobecný test pro identifikaci takového jednání, který tvrdí, že chování je vylučující nebo predátorské v antitrustovém právu, jestliže nemá ekonomický smysl z hlediska žalovaného, ale z hlediska eliminace nebo zmírnění hospodářské soutěže. Například vylučující jednání obvykle zahrnuje vzdání se krátkodobého zisku nebo pověsti za účelem udržení nebo získání dlouhodobé monopolní moci. (Calkins, 2007)

§ 2 Shermanova zákona také zakazuje pokusy o monopolizaci ze strany společností, které nevlastní monopolní sílu, ale angažují se v protikonkurenčním chování určeném k jejímu dosažení. Pokus o monopolizaci je nutné prokázat tak, že obžalovaný měl určitý záměr dosáhnout monopolu a jednal ve snaze uškodit jeho aktuální nebo potenciální konkurenci, a že nastala nebezpečná pravděpodobnost, že bude dosaženo monopolní síly. Nejvíce souzenou záležitostí je nebezpečná pravděpodobnost úspěchu v dosažení moci. Výsledky se částečně liší, protože soudy obvykle berou v úvahu tržní podmínky a hlavně snadnost vstupu, ale žalobci většinou nevyhrávají případy, kde je tržní podíl pod 50 %. Přehled výsledků případů monopolizace v USA v letech 2000 – 2009 poskytuje níže uvedená tabulka 6. (Steuer, 1999)

Tabulka 6 Počet případů monopolizace dle Shermanova zákona v letech 2000-2009

Případy monopolizace	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Celkově zahájené	10	10	13	11	7	8	3	6	0	7
Ukončené:	0	0	0	0	1	0	2	1	0	0
vyhrané	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
ztracené	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
zamítnuté	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0

Zdroj: U.S. Department of Justice. Antitrust division. Workload Statistics FY 2000-2009. Vlastní zpracování.

Z uvedené tabulky 6, která zahrnuje počet případů monopolizace v USA, vyplývá, že během období od roku 2000 do roku 2009 byl pouze jeden případ monopolizace vyhrán. Pokud porovnáme vyhrané případy s celkově zahájenými případy v oblasti monopolizace, tak zjistíme, že v roce 2007 byla úspěšnost ohledně vyhraných případů 16% a v ostatních letech 0%. Důvodem může být problém s prokazováním těchto případů, protože jsou požadovány velmi náročné důkazní prostředky. Ve sledovaném období lze také vyzorovat, že z celkově zahájených případů jich bylo velmi málo ukončeno.

Dle § 2 Shermanova zákona lze do skupiny protizákonného jednání souvisejícího s monopolizací a pokusy o monopolizaci, zahrnout:

a) predátorské ceny

Tradiční teorie predátorských cen je taková, že predátor, už dominantní firma, nastavuje ceny tak nízko po určité období, že konkurence opustí trh a ostatní se bojí na trh

vstupovat, aby neutrpěli ztrátu kvůli těmto nízkým cenám, která však bude vykompenzována budoucím ziskem. Tato teorie byla později doplněna o argument, že výhody predátorství se neomezují pouze na trh, kde tato činnost probíhá.

Tato činnost škodí jak konkurentům, tak hospodářské soutěži. Predátorské chování je v rozporu s účely antitrustového práva, protože jeho hlavním cílem je eliminace konkurence. Odškodnění, neboli kompenzace je hlavním předmětem nezákonného predátorského oceňování, jedná se o prostředek, kterým predátor profituje z predátorského jednání. Bez něho toto predátorské chování produkuje nižší celkové ceny na trhu a prospěch spotřebitelů roste. V právu USA je tedy cena pod úrovní nákladů stejně jako nebezpečná možnost kompenzace brána v úvahu při hledání predátorského chování a soudy vyžadují důkazy z obou těchto oblastí. (Ramachandran, 2006)

b) svázané a věrnostní slevy

Svázané slevování představuje praktiku nabízení slev a rabatů podmíněných nákupem dvou nebo více rozdílných produktů. Zahrnuje svázané rabaty, jejichž výše je založena na množství různých výrobků nakoupených za určité období. Jedná se obvykle o činnost prospěšnou pro spotřebitele a obecně nevyvolává antitrustové obavy.

I když tato praktika vede k tomu, že zákazníci platí nižší ceny v krátkém období, pokud je prováděna monopolistou, může za určitých okolností narušit hospodářskou soutěž. V oblasti svázaného diskontování bylo pouze několik rozhodnutí federálních soudů (žádné rozhodnutí Nejvyššího soudu), která analyzovala tuto problematiku dle § 2 Shermanova zákona a normy používané v těchto rozhodnutích nejsou zcela konzistentní.

V některých případech může prodávající nabídnout slevu na všechny jednotky stejného produktu podmíněnou úrovní nákupů. Tato sleva se uplatňuje na všechny zákazníkovi nákupy, nejen na jednotky přesahující určitou úroveň nákupu potřebnou pro získání slevy. Tyto slevy mohou být podmiňovány například množstvím nakoupených produktů nebo určitým procentem nákupů. (Competition and Monopolies, 2008)

c) odmítnutí jednat s konkurenty

Firmy nemají obecně žádnou antitrustovou povinnost prodávat své výrobky, dát oprávnění či poskytnout svá aktiva jiné firmě. Jak Nejvyšší soud vysvětlil téměř před sto lety jako všeobecný problém, Shermanův zákon neomezuje dlouho uznávané právo obchodníka nebo výrobce angažovaného ve zcela soukromém podniku volně provádět vlastní nezávislý úsudek co se týče stran, se kterými bude jednat. Bez ohledu na tuto obecnou zásadu se soudy drží toho, že za určitých okolností antitrustové zákony vyžadují, aby monopolní firma jednala se svým soupeřem. Jestliže monopolista má něco, co chce využít soupeř pro zlepšení či rozlišení svých produktů může se zdát, že pro spotřebitele je lepší, pokud je monopolista přinucen spolupracovat se svým soupeřem. Ale pokud je monopolista přinucen jednat se soupeřem, jeho motivace pro inovování může být snížena. Kromě toho podněty jiných firem k investicím a inovacím s ohledem na potenciální budoucí výnos z jejich investic mohou být sníženy, jestliže se tyto firmy domnívají, že budou vybízení sdílet úspěšnou inovaci se soupeřem. Pokud se pobídky k inovacím zmenší, budou spotřebitelé pravděpodobně poškozeni v dlouhodobém horizontu. (Competition and Monopoly, 2008)

Ústřední poselství Shermanova zákona je takové, že podnikatelský subjekt musí najít nové zákazníky a vyšší zisky prostřednictvím vnitřního rozvoje, tedy úspěšným konkurováním spíše než organizováním dohod se svými konkurenty. Potom tedy platí, že i firma s monopolní mocí nemá žádnou obecnou povinnost zapojit se do společného marketingového programu s konkurentem. (Anderson and Anderson LLP, 2010)

d) dohody o vázaném obchodu

Toto jednání lze zařadit do čtyř ustanovení antitrustového práva, první je § 1 Shermanova zákona, který zakazuje smlouvy omezující obchod, druhé ustanovení je § 2 Shermanova zákona, který považuje za nezákonnou monopolizaci, dále § 3 Claytonova zákona, který zakazuje exkluzivní dohody, které mohou podstatně snížit konkurenci a § 5 Zákona FOK, který považuje za nezákonné nefér konkurenční metody. Ačkoliv Nejvyšší soud rozlišoval mezi normami upravujícími dohody o vázaném obchodu v rámci Shermanova

a Claytonova zákona ihned po jejich uzákonění, v současné době platí, že tyto normy jsou si tak podobné, že zbývající rozdíly jsou v zájmu už jen antitrustových teologů.

e) výlučné obchodování

Výlučné obchodování stejně jako dohody o vázaném obchodu upravují čtyři ustanovení antitrustového práva. Do jaké míry se úprava výlučného obchodování podle § 2 liší od úpravy v jiných souvislostech, není přesně jasné. Některé soudy nicméně shledávají, že různé právní předpisy vytváří různé standardy zákonnosti. Při zvažování legálnosti tohoto chování jsou důležité určité faktory a to konkrétně povaha výrobku a vztahu mezi stranami, procento na trhu uzavřeného pro rivaly jako výsledek ujednání a trvání tohoto ujednání. (Competition and Monopoly, 2008)

V antitrustovém právu Spojených států existuje řada výjimek. Některé z hlavních výjimek z antitrustového práva mohou být uděleny v rámci McCarran-Fergusonova zákona (dle tohoto zákona se udělují výjimky pro určité aspekty pojišťovací činnosti podléhající státní regulaci), Capper-Volsteadova zákona (omezené výjimky se poskytují pro kolektivní marketingové aktivity zemědělských družstev), Claytonova zákona a Norris-LaGuardiova zákona (obecné výjimky jsou udělovány s ohledem na kolektivní vyjednávání mezi organizovanou prací a zaměstnavateli), a Webb-Pomeranova zákona a Zákona Vývozní obchodní společnosti (omezené výjimky ze Shermanova zákona jsou poskytovány pro vývozní aktivity certifikovaných vývozních obchodních společností). Výjimka známá jako Noerr-Penningtonova doktrína vykresluje antitrustové právo jako nepoužitelné na individuální nebo skupinové jednání určené k ovlivnění zákonodárského, výkonného, administrativního a soudního rozhodování za předpokladu, že toto jednání není pouhý podvod na pokrytí toho, co ve skutečnosti není nic jiného než nepodložený zásah do schopnosti firem konkurovat si.

Monopolizace nebo pokusy o monopolizaci jsou trestné činy, které nejsou trestány jen finanční pokutou, ale také trestem odnětí svobody až do výše 10 let. Osoby, které poruší Shermanův zákon, mohou být potrestány pokutou ve výši 100 milionu dolarů v případě korporací a 1 milionu dolarů u jednotlivců. Dle federálního práva může být maximální pokuta uložena do výše dvojnásobku částky, kterou konspirátoři získali z nelegálního jednání nebo

dvojnásobku částky, o kterou přišly oběti zločinu, jestliže je jedna z těchto částek vyšší než 100 milionu dolarů.

Nápravná opatření, která se nejběžněji používají v prosazování § 2, jsou nařízení, která zakazují nebo vyžadují určité chování. Taková opatření, která mohou mít za následek rozpad monopolu, jsou drastickým krokem a nesou s sebou neobvykle vysoké riziko vzniku nechtěných neefektivností v ekonomice, které mohou být kontraproduktivní z antitrustového hlediska. (Ramachandran, 2006)

Nejnámější případ monopolizace ze současnosti představuje firma Microsoft, která byla několikrát obviněna z monopolizace na softwarovém trhu. Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti USA uvedla, že Microsoft vlastní monopolní sílu (a po několik let vlastnila) na trhu operačních systémů, žalobu však nepodala pro monopolní postavení Microsoftu, ale spíše pro sérii protisoutěžního jednání firmy a to konkrétně pro vázání prodeje prohlížeče prodejem operačního systému, užití monopolní síly k nelegálnímu udržování monopolu, pokusy monopolizovat trh prohlížečů, uzavírání výhradních dohod mezi firmou Microsoft a poskytovateli internetových služeb, ukládání obrazkových omezení výrobcům počítačů. Těmito činy firma porušila § 1 a § 2 Shermanova zákona. V roce 2000 soudce nařídil, že firma Microsoft musí být rozdělena na dvě samostatné jednotky, jedna bude vyrábět operační systém a druhá zase ostatní softwarové komponenty. (Rubin, 2005)

3.3 Případová studie zneužití dominantního postavení

V EU je zneužívání dominantního postavení považováno za omezení hospodářské soutěže. V USA se nepoužívá termín zneužití dominantního postavení, ale porušení pravidel ochrany hospodářské soutěže představuje monopolizace. Jedná se o trestné činy, které upravuje v EU článek 82 SES a v USA § 2 Shermanova zákona. Tato kapitola je věnována analýze konkrétních případů zneužití dominantního postavení. V EU se jedná o anglicko-švédskou firmu AstraZeneca, jejíž protisoutěžní jednání a následný postih jsou zde podrobně rozebrány. Pro seznámení se s aplikací ochrany hospodářské soutěže v USA a procesem fungování tohoto systému je nutné prozkoumat alespoň dva konkrétní případy monopolizace. Na základě

této případové studie bude možné definovat rozdíly mezi jednotlivými přístupy obou systémů k problematice zneužití dominantního postavení/monopolizace, které se samozřejmě odlišují.

3.3.1 Zneužití dominantního postavení v EU firmou AstraZeneca

V roce 1999 zahájila Komise řízení proti britské farmaceutické firmě AstraZeneca na základě stížnosti jedné z firem vyrábějící generická léčiva. AstraZeneca byla obviněna z toho, že v letech 1993 – 2000 zneužila dominantního postavení tím, že chránila svůj generický přípravek Losec před konkurencí. (ZDN, 2005)

AstraZeneca se dopustila porušení pravidel hospodářské soutěže tím, že bránila ostatním konkurentům generických léčiv vstupu na trh a zneužívala patentových práv. *„Konkrétně šlo o uvádění nesprávných údajů patentovým orgánům s cílem získat dodatečné ochranné osvědčení, ke kterému nebyla skupina AstraZeneca oprávněna, nebo na které měla nárok na kratší dobu, a dále o vytváření překážek vstupu na trh pro ostatní léčivé přípravky. Skupina AstraZeneca podle Evropské komise vyvinula patentovou obchodní strategii, která ztěžovala a prodlužovala vstup jiným soutěžitelům na trh“* (Havel a Holásek, 2010, str. 4).

Předtím, než firmě uplynulo výhradní patentové právo na Losec, získala další výhradní právo na nový lék založený na podobném principu, a poté stáhla registraci Losecu. Po skončení patentového práva mohly i jiné firmy vyrábět stejný výrobek jako Losec, avšak stažením registrace a získáním nového patentového práva, AstraZeneca tuto možnost ostatním soutěžitelům vzala. Vstup jiným firmám na trh nebyl znemožněn, ale ztížen a opožděn. (Havel a Holásek, 2010) Tím, že firma bránila generické konkurenci, držela ceny Losecu uměle vysoko. Tímto jednáním byli poškozeni hlavně spotřebitelé (pacienti).

Evropská komise tento případ šetřila po šest let a v roce 2005 firmě AstraZeneca vyměřila pokutu ve výši 60 milionů eur za nezákonné blokování konkurence. Firma podala odvolání proti rozhodnutí Evropské komise, avšak Soudní dvůr v roce 2010 potvrdil, že skutečně došlo ke zneužití dominantního postavení. (ZDN, 2005)

Pokuta udělená firmě AstraZeneca je značně vysoká, avšak na firmu nebude mít žádný vážný finanční dopad. Firma je třetím největším výrobcem léků v Evropě a její zisky jsou dosti

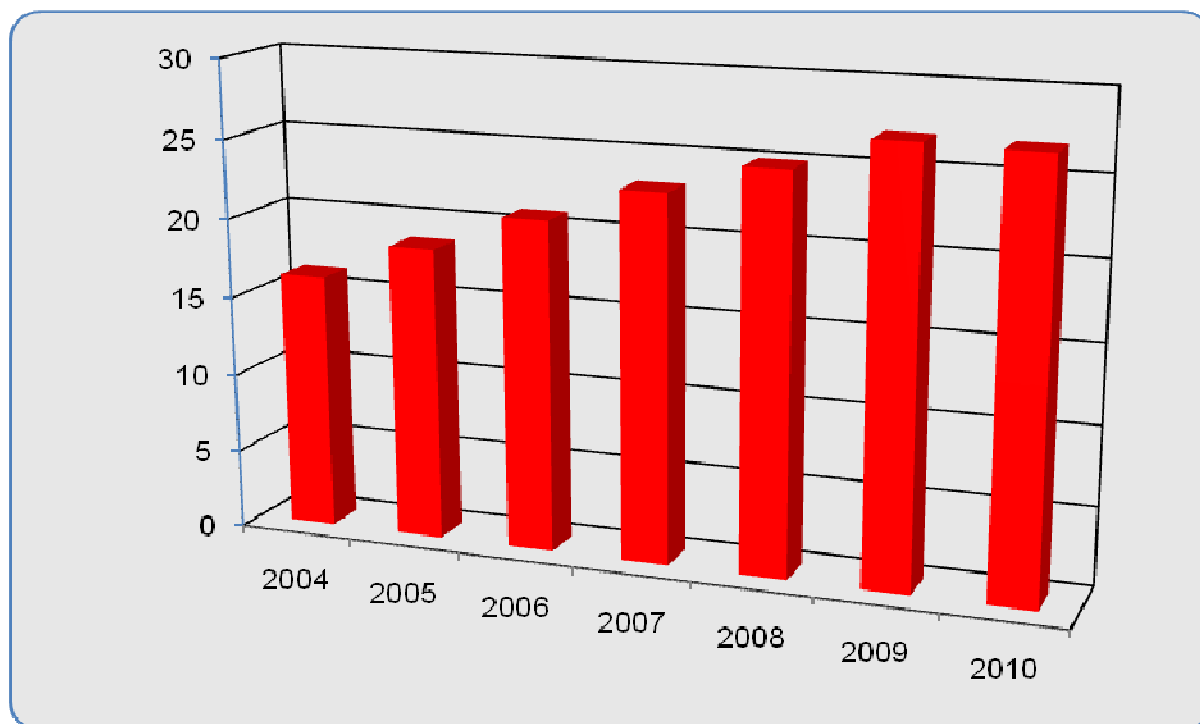
vyšší, aby byla schopna tento velký finanční výdaj zvládnout bez velkých problémů. Přehled hrubého zisku společnosti AstraZeneca je uveden v následující tabulce a grafu.

Tabulka 7 Přehled hrubého zisku firmy AstraZeneca v letech 2004-2010 (v mld. USD)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Hrubý zisk	16,233	18,594	20,916	23,14	25,003	27,029	26,88

Zdroj: AstraZeneca, vlastní zpracování

Na základě výše uvedené tabulky je možné sledovat vývoj hrubého zisku firmy AstraZeneca od roku 2004 do roku 2010. Hrubý zisk firmy do roku 2009 stoupá průměrně o 2 mld. USD ročně, avšak v následujícím roce 2010 začíná klesat. Pokles není razantní, jedná se pouze o 149 mil. USD. Klesající hrubý zisk může být způsoben pokutou ve výši 60 mil. EUR udělenou Evropskou komisí za zneužívání dominantního postavení. AstraZeneca byla pokutována v roce 2005, avšak vůči rozsudku se odvolala a až v roce 2010, kdy bylo rozhodnutí Evropské komise potvrzeno, musela tuto pokutu uhradit. Dalším důvodem klesajícího hrubého zisku by mohly být také ekonomické problémy, které firmě způsobilo převzetí biotechnologické společnosti v roce 2007.



Obrázek 2 Grafický přehled hrubého zisku firmy AstraZeneca v letech 2004-2010 (v mld. USD)

Zdroj: AstraZeneca, vlastní zpracování

Z obrázku 2 na straně 57 lze vypožorovat, že AstraZeneca skutečně patří mezi velké evropské farmaceutické firmy, protože její hrubý zisk je značně vysoký, což jí dává stabilní finanční zázemí. Pokuta za zneužití dominantního postavení, kterou Komise udělila firmě AstraZeneca, patří mezi vyšší pokuty v této oblasti udělené, avšak firmě žádnou újmu nezpůsobila a silné postavení na trhu nevezala. Lze se domnívat, že je to důvod, proč hrubý zisk v roce 2010 klesl, ale tento pokles je pro tak velkou firmu jako je AstraZeneca velmi zanedbatelný a existenci neohrožující.

3.3.2 Případy monopolizace v USA – firma Borden a AT&T

V šedesátých letech dvacátého století vlastnila firma Borden kolem 90 % trhu citronové limonády. Po vstupu konkurenční firmy na tento trh firma Borden snížila své ceny, což vyústilo v podání žaloby z porušování § 2 Shermanova zákona. V roce 1976 bylo shledáno, že cenová politika firmy Borden je nelegální. Rozhodnutí soudu ohledně tohoto případu zahrnovalo zákaz prodeje za tak nízké ceny a požadavek, že firma musí poskytovat svou ochrannou známku ostatním firmám po dobu deseti let za určitý poplatek. Firma se odvolala, avšak tento rozsudek byl v roce 1982 potvrzen. Konečné rozhodnutí bylo ovšem zmírněno a došlo k vynětí části o poskytování ochranné známky. (McChesney, 1995) Toto rozhodnutí bylo ve své finální podobě zmírněno, protože padlo za vlády R. Reagana, kdy prosazování antitrustového práva bylo mírnější a zákony se zaměřovaly především na zlepšení ekonomické efektivnosti. To byl důvod, proč v tomto období (80. léta) bylo řešeno velmi málo antimonopolních případů. (Paneš, 2001/2002)

American Telephone and Telegraph Company (AT&T) byla založena v roce 1885 vynálezcem telefonu A. G. Bellem, díky jehož patentu měla výhradní právo pro poskytování telefonních služeb. Teprve až v letech 1893 a 1894 po vypršení platnosti tohoto patentu začalo být toto odvětví konkurenční. (Zajíček, Telekomunikace)

Firma AT&T byla velmi inovativní a zaměřila svou pozornost také na televizní vysílání, mobilní telefonování a datové komunikace. Díky ní mělo USA během světové války a studené války velký technologický náskok v oblasti dálkových komunikací. (Hlavenka, 2005)

Monopolní historie firmy začala během první světové války, kdy došlo ke znárodnění telekomunikačního odvětví. Vláda omezila vstup do tohoto odvětví, čímž zredukovala konkurenci a zařídila, aby veškeré služby byly poskytovány firmou AT&T. Po vrácení znárodněného majetku si firma dlouho držela své monopolní postavení. (Zajíček, Telekomunikace)

V roce 1974 zahájila Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti řízení proti AT&T za monopolizaci v odvětví telekomunikací. Hlavním důvodem obvinění bylo, že se firma po druhé světové válce snažila omezovat vstup konkurentů do odvětví. Zajímavé je, že nedošlo k obvinění z porušení Shermanova zákona již v samém počátku vzniku tohoto monopolu během první světové války. Důvodem byl nejspíše fakt, že tento monopol vytvořila sama vláda a po několik desetiletí jej podporovala.

Firma se hájila tím, že monopolní postavení vyplývá z technologie a struktury odvětví, a že výsledek byl pozitivní, protože díky tomu má USA nejlepší telefonní systém na světě. Soudní spor se vlekl dlouhá léta a až v roce 1984 bylo vyneseno rozhodnutí. Firma AT&T s rozhodnutím souhlasila, bylo tedy dosaženo vzájemné dohody a došlo k rozdělení firmy na několik společností, AT&T a sedm tzv. Baby Bells. Dále bylo součástí rozhodnutí, že až do roku 1989 pro firmu bude platit systém cenové regulace. (Zajíček, Telekomunikace)

Na vrcholu své slávy v osmdesátých letech zaměstnávala firma AT&T více než milion zaměstnanců a také zdigitalizovala celou svou síť. Firma po rozdělení, i když vlastnila širokou technologickou základnu, už však takový úspěch jako v minulých letech nezaznamenala, protože přišla o své dominantní postavení na trhu. Do odvětví přišlo mnoho nových firem, které jsou dnes známější a úspěšnější než přes sto let fungující AT&T. (Hlavenka, 2005)

Od vzniku Shermanova zákona v roce 1890 řešila Antitrustová divize Ministerstva spravedlnosti řadu případů monopolizace. Avšak případy, které byly vyhrány jako například výše zmíněné AT&T nebo Borden, jen málokdy skončily radikálním řešením. „*Od roku 1890 nařídily soudy strukturální reorganizaci jen ve 33 případech, z toho jenom v osmi po roce 1950. Jedním z důvodů pro relativně malý počet zásadních reorganizací byla přirozená neochota federálních soudů nařizovat tvrdá nápravná opatření, aniž by splnila svůj účel*“ (Paneš, 2001/2002, s. 22, 23)

Případy v oblasti monopolizace jsou v USA jen málokdy vyhrány, což ukazuje také tabulka 6 na stránce 50, často je dosaženo dohody o nápravě před vyústěním soudního procesu, ale žádný postih bohužel nenásleduje. Dalším důkazem toho, že USA nechce tvrdě bojovat proti monopolizaci, je případ Borden, kdy firma sice obviněna byla, ale rozsudek byl velmi zmírněn. Tento postoj USA lze označit za protekcionistický, protože chrání americké monopolní společnosti, pokud jednájí ve prospěch spotřebitelů. Americké právo je tedy benevolentnější k monopolu přenášejícímu své postavení na jiné trhy, pokud tím neudrží stávající monopol či nevytváří podmínky pro získání monopolu na novém trhu. (Hašová, 2005/2006) USA se také drží názoru Chicagské školy, že intenzivní soupeření vznikne i na vysoce koncentrovaných trzích, proto se nesnaží rozbít každou koncentraci na trhu. (Paneš, 2001/2002)

4 Komparace systémů USA a EU

Tato kapitola se bude zabývat komparací jednotlivých systémů ochrany hospodářské soutěže v USA a v EU. Komparace je zaměřena především na oblast zneužití dominantního postavení/monopolizace. Cílem je zjistit rozdíly mezi danou oblastí v USA a v EU. V této kapitole budou porovnány jednotlivé systémy z hlediska historického, z hlediska podstaty ochrany hospodářské soutěže, z hlediska dominantního postavení, z hlediska zneužití dominantního postavení a bude zde zachyceno také hledisko vymáhání práva v této oblasti. Pro komparativní analýzu budou použity údaje z předchozích dvou kapitol, které poskytují kompletní přehled dané problematiky.

V Evropě byly národní trhy dříve chráněny bariérami vnitřního obchodu, což vedlo k většímu počtu místních monopolů, existovalo také mnohem více monopolů vlastněných státem. Výsledkem toho je, že v Evropě je více podniků s dominantním postavením, které nevznikly přirozeně dynamikou trhu, než je tomu v USA.

Základní rozdíl spočívá v tom, že právo EU kontroluje chování dominantních firem a za porušení považuje zneužití dominantního postavení, na druhou stranu právo USA zabráňuje tvorbě a udržování monopolu a pro trestný čin vyžaduje vylučovací jednání.

Američtí úředníci oproti evropským věnují větší pozornost dlouhému období a větší víru v tržní schopnost kontrolovat dlouhodobé problémy. (McDonald, 2005)

4.1 Historie ochrany hospodářské soutěže

Historie evropské antimonopolní regulace je výrazně kratší ve srovnání s více než stoletou praxí v USA. Její význam však stále stoupá, podíl na tom má rozšiřující se počet členských zemí EU, rostoucí výše pokut a také vyšší tlak na podnikatelské subjekty v evropském prostoru. (Bureš, 2008)

Jurisdikce USA upravuje pouze základní podmínky pro činnost ekonomických subjektů a sleduje méně hledisek než EU. Evropský systém úpravy konkurenčního prostředí je vcelku

rozsáhlý a z hlediska koncepce představuje střední, poměrně pragmatickou cestu mezi striktním antitrustovým právem USA a například japonskou velmi flexibilní praxí. (Kučerová, 2010)

4.2 Podstata ochrany hospodářské soutěže

EU se zaměřuje především na ochranu soutěžitelů a USA zase na ochranu soutěže. Podle Williama E. Kovacice vzdalo USA podávání případů zneužití dominantního postavení po roce 2000, zato EU stále vyvíjí tlak na udržování této oblasti i ostatních oblastí hospodářské soutěže. Důvod k této teorii ve své práci však neuvádí. Je pravda, že počet případů monopolizace se od roku 2002 snižuje, jak je možné si všimnout v tabulce 3 na stránce 35.

Ochrana hospodářské soutěže v EU se zabývá více hledisky oproti přístupu USA. Americký antimonopolní úřad se zajímá jen o spravedlivou hospodářskou soutěž na straně agregátní nabídky, tzn. nakolik činnost a velikost firmy blokuje vstup do odvětví dalším potenciálním producentům, Komise EU analyzuje i dopady na stranu agregátní poptávky, tzn. i z hlediska ochrany spotřebitele. (Kučerová, 2010)

Rozdíl je také v účelu ochrany hospodářské soutěže. Obě jurisdikce sdílí stejný účel a to podporu zájmu spotřebitelů tím, že zabraňují podnikům v omezování trhu. USA se však více zajímá o efektivní trh. Profesor Robert H. Bork uvedl, že původní autoři Shermanova zákona byli motivováni obavami o ekonomickou efektivnost. EU se více zaměřuje na integraci trhů svých členských států a na prevenci národních a soukromých omezení, než na podporu tržní efektivnosti. Další účelem důležitějším než efektivnost v právu EU je ochrana práv a schopnosti malých a středních podniků konkurovat velkým společnostem. (Anderson and Anderson LLP, 2010)

4.3 Dominantní postavení

Jurisdikce jak USA, tak EU regulují chování firem pouze tehdy, když firma vlastní značnou míru tržní síly.

Definice dominantního postavení a monopolu jsou relativně podobné. Monopol představuje monopolní sílu, která umožňuje vyloučit konkurenty nebo kontrolovat ceny. Dominance je definována jako ekonomická síla, která dává podniku moc jednat do značné míry nezávisle na svých konkurentech, zákaznících a spotřebitelích. (Kolasky, 2002)

Dle práva upravujícího hospodářskou soutěž v EU a v USA velikost firmy nebo jeho dominantní pozice jako taková není zakázána. Nicméně zneužití dominantního postavení/monopol nebo pokus o monopolizaci jsou považovány za nezákonné dle práva EU/USA navzdory rozdílům v pojetí v jednotlivých právních úpravách a způsobu určení. (Ramachandran, 2006)

Přístup paragrafu 2 Shermanova zákona usiluje o zamezení monopolizace nebo pokusu o monopolizaci. Článek 82 SES se zaměřuje na předcházení zneužívání dominantního postavení spíše než na pouhé vlastnictví dominantní moci. Dominance dle práva EU vyžaduje méně tržní síly než monopolizace dle práva USA. Dle předpisů EU tržní podíl ve výši 40 % a nižší je považován za nedostatečný pro podezření z dominance, zato Shermanův zákon považuje za neadekvátní tržní podíl pod úrovní 50 %. Právo USA tedy dává monopolním firmám více volnosti v soutěžení na trhu a více tolerance k jejich chování. Článek 82 se tedy zaměřuje na zneužití dominantní pozice, zatímco paragraf 2 sleduje způsob, kterým firma získává, rozšiřuje nebo udržuje monopolní sílu. (Kovacic, 2008)

4.4 Zneužití dominantního postavení

Paragraf 2 Shermanova zákona vyžaduje úmysl vyloučit konkurenty. Dle článku 82 tento úmysl vyžadován není. Nicméně v nedávném řízení Komise konstatovala, že ačkoliv úmysl není základem k určení zneužití, jedná se o přídavný faktor, který objektivně poukazuje na zneužívací jednání. (Anderson and Anderson LLP, 2010)

V USA byl vyvinut dvoudílný test pro zjištění monopolizace. Pro obvinění z monopolizace firma musí vlastnit monopolní sílu na relevantním trhu a získat nebo udržovat tuto monopolní sílu prostřednictvím vylučujícího nebo predátorského chování. Soutěžní politika EU zahrnuje podobný test, který se liší od USA tím, že se nezaměřuje na vlastnictví monopolní síly, ale na

dominantní postavení na relevantním trh. Další rozdíl je v tom, že v EU je vyžadováno zneužití dominantní síly, kdežto v USA je zásadní úmyslné získání monopolní síly nebo její udržování. (Kolasky, 2002)

Prvním krokem dle práva EU i USA v určení, zda se jedná o zneužití dominantního postavení/monopol nebo pokus o monopol, je definice relevantního trhu, kdy musí být vymezen jak zeměpisný trh, tak výrobní trh.

Druhý krok je určení, zda dotyčný podnik je dominantní nebo disponuje monopolní silou. Definice dominantního postavení a monopolu se nachází v kapitole 4.3. Je třeba brát v úvahu řadu faktorů při určování dominance a monopolní síly. Podíl na trhu se zdá být nejdůležitějším kritériem v obou jurisdikcích. Bariéry vstupu na trh jsou dalším kritériem, které je bráno v úvahu. Existují jiná kritéria jako například regulační překážky, velikost a struktura trhu, atd. Důležitost těchto kritérií se liší, ačkoliv mohou být některé faktory společné.

Právní předpisy EU vyjmenovávají určitá jednání, do kterých se dominantní podnik nebo podnik mající tržní sílu nesmí zapojovat. Na druhou stranu právní předpisy upravující hospodářskou soutěž v USA nevyjmenovávají žádné specifické zakázané chování. Antitrustové zákony umožňují i dominantním firmám, aby soutěžily agresivně.

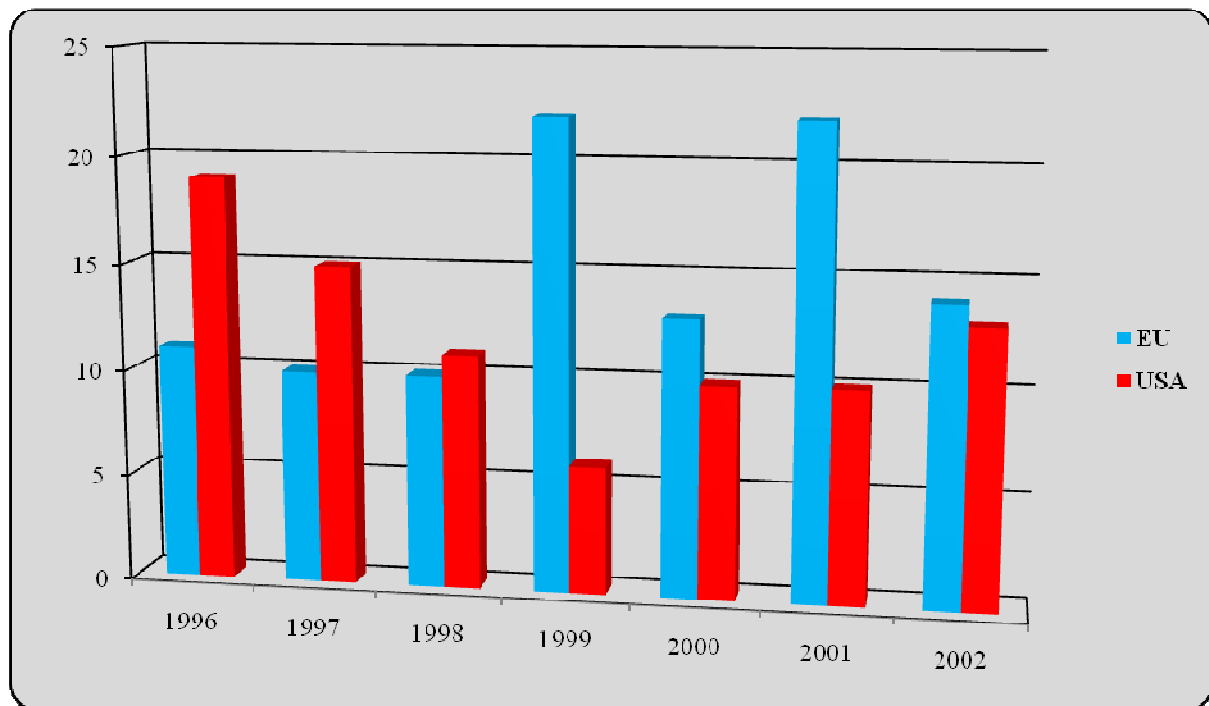
Když soudy v EU a v USA měří narušení hospodářské soutěže, antitrustové právo USA zdůrazňuje poškození spotřebitelů, ne však poškození soutěžitelů. Ochrana hospodářské soutěže EU se na druhou stranu zaměřuje na to, že když soutěžitelé jsou poškozeni podnikem, který zneužil svého dominantního postavení bez omluvitelných důvodů, přispívá to k narušení celé hospodářské soutěže. (Anderson and Anderson LLP, 2010)

Paragraf 2 Shermanova zákona obsahuje pouze obecný jazyk. Právo ochrany hospodářské soutěže EU je více specifické a přímé a může zakázat protisoutěžní jednání, i když je efektivní.

V některých ohledech zákonné texty EU a USA tvoří základ pro rozdílné zacházení s dominantní firmou. Antitrustové předpisy USA nemají ekvivalent k zákazům neúměrně

vysokých cen upravených článkem 82. Právo EU věnuje menší pozornost prokázání, zda formy zneužití mají skutečné nebo pravděpodobné protisoutěžní účinky.

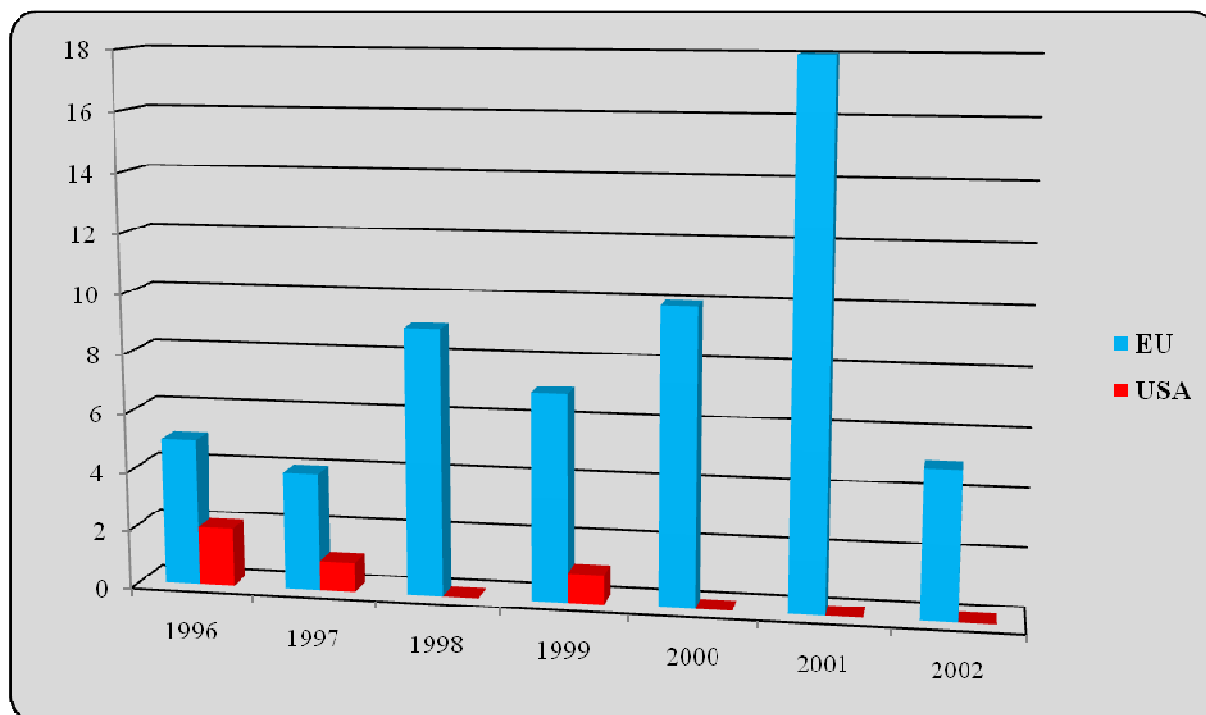
Interpretace článku 82 Nejvyšším soudem a Soudním dvorem má tendenci vytvořit širší zónu odpovědnosti pro dominantní firmy, než rozhodnutí soudů USA dle paragrafu 2 Shermanova zákona. (Kovacic, 2008)



Obrázek 3 Komparace celkového počtu případů zneužití dominantního postavení/monopolizace v EU a v USA v letech 1996-2002

Zdroj: U.S.Department of Justice, Carree M., vlastní zpracování

Podle tohoto obrázku, na kterém je uveden graf znázorňující celkový počet případů zneužití dominantního postavení v USA a v EU, je počet celkově podaných případů v obou jurisdikcích relativně vysoký. Avšak v USA počet případů monopolizace klesá především do roku 1999 a v EU celkový počet případů zneužití dominantního postavení roste v letech 1996 až 2001. Zajímavý poznatek vzniká, pokud tyto údaje porovnáme s informacemi, které zobrazuje obrázek 4 na stránce 66. Nejvíce případů v EU bylo podáno v letech 1999 a 2001, avšak v roce 1999 bylo vyhráno pouze 32 % celkových případů a v roce 2001 byla tato úspěšnost vyšší a to 81 %. V USA v letech 1998, 2000, 2001 a 2002 je počet vyhraných případů nulový.



Obrázek 4 Komparace vyhraných případů zneužití dominantního postavení/monopolizace v EU a v USA v letech 1996-2002

Zdroj: U.S.Department of Justice, Carree M., vlastní zpracování

Z tohoto obrázku lze pozorovat, že od roku 1996 v USA klesá počet vyhraných případů monopolizace. Většina případů byla buď zamítnuta, nebo ztracena. V letech 2000 až 2002 v USA nebyl žádný případ vyhrán. Na základě provedené analýzy se lze domnívat, že hlavní problém spočívá v nedůvodných žalobách, kterých je v USA mnoho díky vysokému odškodnění a nízkým právním nákladům. Proto je počet vyhraných případů monopolizace v USA tak nízký. V EU je počet řešených případů celkem vysoký, pohybuje se vždy kolem 10. V roce 2001 vyhrané případy zneužití dominantního postavení dosahovaly nejvyššího počtu 18.

Pokud porovnáme celkový počet případů a počet vyhraných případů v těchto letech, tak v USA existuje velmi malé procento úspěšnosti v oblasti usvědčení z monopolizace. Návrhů je podáno mnoho, avšak většina případů se nedostane ani k dalšímu šetření. Zato v EU je velké procento vyhraných případů z celkově podaných, úspěšnost se pohybuje v průměru okolo 60 %. Problémem může být, že v USA jsou požadovány velmi tvrdé důkazní požadavky na usvědčení z monopolizace, zato v EU jsou tato pravidla mírnější a prokázání zneužití dominantního postavení je mnohem jednodušší.

4.4.1 Predátorské ceny

Zatímco v právu USA při zjišťování predátorských cen musí být brány v úvahu ceny pod úrovní nákladů stejně jako možnost odškodnění, dle práva EU se zdá, že není závazné prokázat pokrývání ztráty. Soud poznamenal, že kdykoliv je zde riziko, že konkurenti budou eliminováni, musí být možné potrestat predátorské chování. (Ramachandran, 2006)

Z provedeného rozboru vyplývá, že pohled na predátorské ceny je širěji pojat v rámci evropského práva než práva USA. Také odsuzuje nejméně dva druhy nepredátorských cen – snižování výrobní ceny v reakci na nové vstupy a věrnostní slevy. Evropské právo je tedy více zaujaté vůči snižování cen vůdčími firmami než právo USA. (Kolasky, 2002)

4.4.2 Odmítnutí jednat s konkurenty

V obou jurisdikcích je dominantní nebo monopolní firma odpovědná za odmítání jednat s konkurenty jen za předpokladu, že to má nepříznivý vliv na trh. V EU (alespoň v minulosti) byla zaměřena pozornost na pravděpodobnost vzniku nepříznivého vlivu a byl předpokládán dopad na efektivní strukturu hospodářské soutěže, na konkurenty a pouze nepřímo na spotřebitele. Politika EU je založena na předpokladu, že pro spotřebitele je nejlepší chránit proces hospodářské soutěže, proto v EU není nutné prokázat přímé poškození spotřebitele. V USA je více pozornosti věnováno důkazům nepříznivých účinků skutečné nebo pravděpodobné ceny nebo výstupu, a přímému dopadu na spotřebitele, protože zákaz je proti monopolům a nejen proti zneužívání dominantního postavení. (McDonald, 2005)

4.4.3 Věrnostní slevy

Přístup EU je zaměřený na konkurenceschopnost soupeřících podniků, což může nepřímo přinášet prospěch spotřebitelům, ale v tomto případě je nutné zohlednit předpokládané poškození konkurentů na trhu a předpokládané nepřímé poškození spotřebitelů. Přístup USA zase vyžaduje skutečné protisoutěžní účinky a důkaz narušení hospodářské soutěže a poškození spotřebitelů. (McDonald, 2005)

Evropské soudy považují tyto slevy za zneužití dominantního postavení, protože dochází ke zvyšování nákladů a překážek vstupu na trh, pokud se tak neděje z nákladových důvodů. Dle práva USA podobná opatření jsou jen zřídka zpochybněna a obecně jsou shledána legální, pokud výsledné ceny nejsou predátorské. (Kolasky, 2002)

4.4.4 Dohody o vázaném obchodu

Pro porovnání obou jurisdikcí v této oblasti poslouží případ Microsoft, který porušil hospodářskou soutěž v oblasti dohody o vázaném obchodu a byl za to souzen jak v USA, tak v EU. Microsoft měl 90% podíl na trhu a nesporný monopol v operačních systémech. Firma byla vyšetřována za integraci přehrávače Windows Media Player do operačního systému Windows. V EU se Soud prvního stupně zabývající se tímto případem zaměřil na skutečné nebo pravděpodobné účinky napadeného jednání na hospodářskou soutěž. Analýza Soudu prvního stupně se však jen povrchně podobá způsobu řešení Amerického odvolacího soudu. Soud v USA požadoval pro odsouzení důkaz skutečného protisoutěžního účinku na trh. Zato v EU rozhodl soud o nelegální dohodě bez důkazu negativního dopadu na spotřebitele. V USA tedy jsou vyžadovány tvrdší důkazní požadavky ohledně dohod o vázaném obchodu. (McDonald, 2005)

4.5 Proces vymáhání práva

I když EU i USA uplatňují stejné hmotněprávní normy a běžně dosahují stejného hodnocení stejných obchodních praktik, rozdíly v postupu vyšetřování a rozhodnutí agentur mohou vyvolat náklady postiženým podnikům. Kde je možné dosáhnout jednodušších a více společných postupů, mohou antitrustové instituce EU a USA snížit náklady na provádění běžných operací bez poklesu kvality jejich hmotněprávních analýz. (Kovacic, 2008)

Rozdílem mezi jednotlivými systémy v oblasti vymáhání antitrustového práva jsou náklady škody. V USA jsou tyto náklady mnohem vyšší než v EU. Díky tomu, že v EU není odškodnění příliš vysoké, tak se v této oblasti soudí méně lidí než v USA. Vzhledem k vidině finančního zisku je v USA počet nedůvodných žalob vyšší.

Při porovnání systémů USA a EU lze pozorovat rozdíl také v právních nákladech. V EU ten, kdo prohraje spor, musí zaplatit vítězné straně právní náklady. Tyto vysoké náklady přispívají k tomu, že v EU je podáváno méně nedůvodných žalob než v USA. (Polka, 2008/2009)

Robert A. Levy tvrdí, že antitrustové předpisy USA jsou nejasné a běžné obchodní praktiky jako slevy, zlepšení výrobku a výhradní smlouvy mohou být považovány za porušení zákona. Jeho kritika antitrustového práva zahrnuje také tvrzení, že pokud firmy nejsou obviněny z monopolizace pro účtování příliš vysokých cen, tak jsou obviněny z predátorského oceňování za příliš nízké ceny nebo z tajné dohody, pokud si účtují stejnou cenu jako konkurent.

4.5.1 Sankce za zneužití dominantního postavení

Sankce stanovené za zneužití dominantního postavení a monopolizaci či pokus o monopol se liší dle každé jurisdikce. EU uděluje tresty ve formě pokut, které jsou uvaleny na danou firmu a USA dle Shermanova zákona, který prohlašuje monopolizaci a pokusy o ni za zločin, stanovuje také trest ve formě vzetí do vazby. Nápravná opatření v případě zjištění zneužití dominantního postavení nebo monopolu jsou v rozsahu od méně přísných opatření, jako jsou příkazy ke změně nebo ukončení protiprávního jednání a sankce, po nepříznivá opatření jako odprodej či reorganizace. (Ramachandran, 2006) Pokuty udělované v jurisdikci EU za porušení pravidel ochrany hospodářské soutěže se stále zvyšují, tento fakt ukazuje tabulka 5 na straně 46.

4.5.2 Výjimky

Výjimek z § 2 Shermanova zákona existuje mnoho, avšak v Článku 82 výjimky nejsou uvedeny, je zde pouze vytvořen prostor pro zvážení, zda se jedná o zneužití či nikoliv.

Závěr

Cílem této diplomové práce bylo analyzovat systémy ochrany hospodářské soutěže a zneužití dominantního postavení v EU a v USA. Následně provést komparaci těchto systémů upravujících problematiku zneužití dominantního postavení z hlediska společných rysů a definovat rozdíly mezi nimi. Součástí daného cíle bylo také ukázat aplikaci ochrany hospodářské soutěže prostřednictvím případové studie v rámci obou systémů a vyvodit z provedené komparativní analýzy závěry. Zjištěné poznatky jsou shrnuty v následujících odstavcích.

Historie antitrustové politiky v USA je výrazně delší než ochrana hospodářské soutěže v Evropské unii. V roce 1890 byl zformulován Shermanův zákon a v roce 1914 Claytonův zákon, tyto předpisy velmi ovlivnily úpravu ochrany hospodářské soutěže na celém světě. V Evropské unii byla ochrana hospodářské soutěže poprvé upravena v roce 1956 ve Smlouvě o založení EHS. Evropský systém je rozsáhlejší a sleduje více hledisek než USA. Hlavní rozdíl spočívá v tom, že USA považuje za porušení hospodářské soutěže monopolizaci a pokusy o monopolizaci, což je upraveno Shermanovým zákonem § 2 a EU zneužití dominantního postavení, jehož úprava se nachází v článku 82 SES. Při zjišťování trestného činu monopolizace a zneužití dominantního postavení se postupuje podobným způsobem. Nejprve se definuje relevantní trh, poté se zjišťuje, zda daný podnik disponuje monopolní silou, což nezakazuje žádná z jurisdikcí. Dle práva EU vyžaduje dominance méně tržní síly než monopolizace dle práva USA. Za nezákonné se v EU považuje zneužití dominantního postavení. V USA není vyžadováno zneužití monopolní síly, ale její úmyslné získání nebo udržování.

Rozdíl spočívá také v tom, že EU se zaměřuje především na ochranu soutěžitelů a USA zase na ochranu soutěže. Obě jurisdikce však podporují zájmy spotřebitelů tím, že brání podnikům v omezování soutěže na trhu. EU se zaměřuje především na ochranu práv a podporu konkurenceschopnosti malých a středních podniků. USA zase upřednostňuje ekonomickou efektivnost trhu. EU se stále snaží proti problému omezování soutěže bojovat a ochranu hospodářské soutěže neustále rozvíjet. Na druhou stranu USA začíná ztrácet zájem o problematiku monopolizace, svědčí o tom počet řešených případů, který se rok od roku

snižuje, jak je možné vidět v tabulce 3 na stránce 34. Lze se domnívat, že je to způsobeno postupným odstraňováním tohoto problému týkajícího se monopolizace například díky vysokým pokutám, které jsou za tento trestný čin udělovány nebo z důvodu poškození pověsti, které firma utrpí po usvědčení z monopolizace. Důvodem může být také fakt, že se USA snaží nerozbitet prosperující koncentrace, protože by byla narušena efektivnost trhu.

Co se týče jednání spadajících do kategorie zneužití dominantního postavení jako predátorské ceny, věrnostní slevy, odmítnutí jednat s konkurenty a dohody o vázaném obchodu, obě jurisdikce se shodují. Nacházejí se zde jen drobné rozdíly. Například USA vyžaduje ve všech případech důkaz protisoutěžního jednání a přímý negativní dopad na spotřebitele. V EU nejsou důkazní požadavky tak náročné a není vyžadováno přímé poškození spotřebitele.

V tabulce 6 v kapitole 3.2.2 lze pozorovat, že v USA klesá počet vyhraných případů monopolizace. Od roku 2000 do roku 2009 byl v USA vyhrán pouze jeden případ. Z provedené analýzy vyplývá, že to může být způsobeno vysokým počtem bezdůvodných žalob, což vede k zamítnutí či ztracení většiny případů monopolizace. Grafická komparace vyhraných případů zneužití dominantního postavení v EU a monopolizace v USA se nachází na obrázku 4. V EU tento problém nenastává, protože odškodnění není tak vysoké jako v USA a právní náklady jsou vyšší než v USA. Pokuty za porušení soutěže jsou v obou systémech velmi vysoké.

Součástí kapitoly 3 je analýza konkrétních případů zneužití dominantního postavení v EU a monopolizace v USA. Ohledně EU je analyzována anglicko-švédská společnost AstraZeneca, která bránila ostatním konkurentům vstupu na trh a Komise jí za to udělila pokutu ve výši 60 mil. eur. Uvedený případ může vyvolávat otázky týkající se výše pokuty ve vazbě na zamýšlené dopady. Vzhledem k tomu, že dominantní postavení firmě zajišťuje dostatečné zisky, pokuta za zneužití tohoto postavení, i když je velmi vysoká, firmě nezpůsobí žádnou finanční újmu, čehož si můžeme všimnout na obrázku 2 na straně 56, který zachycuje přehled hrubých zisků firmy AstraZeneca.

Pro seznámení se s aplikací ochrany hospodářské soutěže v USA jsou zkoumány dva případy monopolizace. Prvním je firma Borden, která byla obviněna z monopolizace na trhu citronové limonády, firma byla z tohoto činu usvědčena, avšak rozhodnutí bylo velice mírné. Z této

analýzy tedy vyplývá, že USA je benevolentnější vůči monopolu než EU, pokud je prokázáno, že monopolní firma jedná ve prospěch spotřebitelů. Dalším zkoumaným případem je firma AT&T, proti které bylo zahájeno řízení pro monopolizaci v telekomunikačním odvětví. V tomto případě byla firma uznána vinnou a byla uzavřena vzájemná dohoda o rozdělení společnosti. V antitrustové historii USA bylo často dosaženo vzájemné dohody, nejpřísnějším trestem v této oblasti udělovaným je reorganizace, kterých však od roku 1950 padlo velmi málo, jen osm. Z případu firmy AT&T se lze domnívat, že reorganizace je velmi účinným prostředkem potlačování monopolizace, protože firma většinou ztratí svou dominantní pozici na trhu. Strach z reorganizace potom vede firmy k tomu, aby se zdržovaly protisoutěžního jednání a soustředily se spíše na inovaci a pronikání na nové trhy.

Z této případové studie vyplývá, že udělení pokuty není dostatečným trestem pro společnosti, které zneužívají svého dominantního postavení. EU by se stejně jako USA měla zaměřit při rozhodování o trestu za takovéto omezení hospodářské soutěže na reorganizaci společností, protože se jedná o velmi účinné nápravné opatření. Na druhou stranu USA by měla toto nápravné opatření udělovat častěji a prosazovat přísnější antitrustovou politiku.

EU a USA by měly pravidelně hodnotit předchozí politické intervence a kvalitu administrativních procesů. V USA probíhají při řešení antitrustových případů velmi rozsáhlá a složitá vyšetřování, která s sebou nesou vysoké soudní náklady. Pro příklad uveďme případ USA versus IBM, jehož náklady se vyšplhaly až na 200 mil. USD a případ USA versus AT&T, kdy soudní výdaje spolu s ostatními výdaji činily 250 mil. USD. (Paneš, 2001/2002) Z uvedených údajů vyplývá, že by v USA měla být větší snaha snížit tyto výdaje a zjednodušit celý proces vyšetřování monopolizace.

Orgány zabývající se ochranou hospodářské soutěže by měly zaměřit svou pozornost na zvyšování informovanosti o této problematice. Vládní instituce na ochranu hospodářské soutěže poskytují nedostatek informací pro veřejnost, a pokud některé údaje o řešených případech zveřejní, tak postrádají přehlednost. Tento problém je možné zlepšit zpracováním statistik a analýz, které by poskytovaly větší přehled o jednotlivých případech porušení hospodářské soutěže, jejich nápravách a udělených pokutách.

Seznam použité literatury

Odkaz na tištěné monografie:

- [1] DRASTÍKOVÁ, J.; KUBEČKOVÁ, M. *Bariéry podnikání na vnitřním trhu EU – aneb Jak zdolat všechny překážky*. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, 2008. 108 s. ISBN 978-80-248-1903-7.
- [2] JANKŮ, M. *Evropská unie – právní systém*. 1.vyd. Praha: Computer Press, 2002. 162 s. ISBN 80-7226-806-6.
- [3] KEŘKOVSKÁ, A.; KEŘKOVSKÝ, M. *Evropská unie: historie, instituce, ekonomika a politiky*. 1.vyd. Praha: Computer Press, 1999. 142 s. ISBN 80-7226-196-7.
- [4] KRABEC, T. *Teoretická východiska soutěžní politiky*. 1. vyd. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 2006. 121 s. ISBN 80-86729-23-0.
- [5] KUČEROVÁ, I. *Hospodářské politiky v kontextu vývoje Evropské unie*. 1.vyd. Praha: Univerzita Karlova v Praze, 2010. 367 s. ISBN 978-80-246-1628-5.
- [6] SLANÝ, A. aj. *Makroekonomická analýza a hospodářská politika*. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 375 s. ISBN 80-7179-738-3.
- [7] SVOBODA, P. *Úvod do evropského práva*. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2004. 256 s. ISBN 80-7179-857-6.
- [8] WAWROSZ, P.; SLOVÁČKOVÁ, P. *Průvodce podnikatele právem Evropského společenství*. 1. vyd. Rada vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii, 2002. 134 s. ISBN 80-238-8700-9.

Odkaz na monografii vydanou v cizím jazyce:

- [9] LEVY, Robert A. *Antitrust*. In CRANE, Edward H.; BOAZ, D. *Cato Handbook for Policy*. 6th ed. Washington: Cato Institute, 2005. 648 s. ISBN 1-930865-68-6.
- [10] MCCHESENEY, Fred S.; SHUGHART, William F. *The causes and consequences of antitrust: the public-choice perspective*. Chicago: The University of Chicago Press, 1995. 381 s. ISBN 0-226-55635-2.

Odkaz na článek v časopisu:

- [11] BUREŠ, V. Analýza rozhodnutí Evropské komise v oblasti zneužití dominantní pozice v letech 1990-02. *E + M EKONOMIE A MANAGEMENT* [online]. 2008, č. 2, s. 19-30 [cit. 2011-03-18]. Dostupný z WWW: <http://custom.kbbarko.cz/e+m/02_2008/02_bures.pdf>. ISSN 1212-3609.

Odkaz na diplomovou, disertační nebo jinou práci:

- [12] BOČÁNEK, M. Zakázané formy konkurence. [Diplomová práce]. Brno: Masarykova univerzita – Právnická fakulta, 2007/2008.
- [13] HAŠOVÁ, T. Zneužití dominantního postavení v rozhodovací praxi ÚOHS a judikatuře tuzemské i zahraniční. [Diplomová práce]. Brno: Masarykova univerzita – Právnická fakulta, 2005/2006.
- [14] KAŠPAROVÁ, M. Cenová diskriminace. [Diplomová práce]. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze – Provozně ekonomická fakulta, 2005.
- [15] POLANSKÁ, E. Konkurence versus dominantní postavení v evropském farmaceutickém průmyslu: Jsou patentová práva příliš silná? [Diplomová práce]. Praha: Univerzita Karlova v Praze – Fakulta sociálních věd, 2008.
- [16] POLKA, V. Soukromoprávní a veřejnoprávní vymáhání antimonopolního práva. [Diplomová práce]. Brno: Masarykova univerzita – Právnická fakulta, 2008/2009.
- [17] RAMACHANDRAN, M. Comparative study: Law on Abuse of Dominant Position. [Research Paper]. Guru Gobind Singh Indraprastha University, 2006.
- [18] ŠILHÁN, J. Dominantní postavení na trhu a jeho zneužití cenovými praktikami. [Disertační práce]. Brno: Masarykova univerzita – Právnická fakulta, 2008.
- [19] PANEŠ, P. Antimonopolní politika USA. [Seminární práce]. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze – Fakulta národohospodářská, 2001/2002.

Odkaz na elektronické dokumenty:

- [20] CALKINS, S. *Competition Law in the United States of America. Social science research network* [online]. 2007. Dostupný z WWW: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=978787>

- [21] CARREE, M. et al. European Antitrust Policy 1957-2004: An Analysis of Commission Decisions. *SpringerLink* [online]. 2010, [cit. 2011-02-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.springerlink.com/content/38780x28270728j0/>>
- [22] HLAVENKA, J. Zánik Matky všech telefonů: kdy regulovat a kdy ne. *Živě.cz* [online]. 2005, [cit. 2011-04-28]. Dostupný z WWW: <<http://www.zive.cz/clanky/zanik-matky-vsech-telefonu-kdy-regulovat-a-kdy-ne/sc-3-a-122567/default.aspx>>
- [23] JOHNSON, A. Tying Arrangements: Illegal tying is one of the most common antitrust claims. *Aurora WDC* [online]. [cit. 2011-02-18]. Dostupný z WWW: <http://www.aurorawdc.com/arj_cics_tying_arrangements.htm>
- [24] KOLASKY, William J. What is competition? *Department of Justice* [online]. 2002, [cit. 2011-03-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.justice.gov/atr/public/speeches/200440.htm>>
- [25] KOVACIC, William E. Competition Policy in the European Union and the United States: Convergence or Divergence? *Federal Trade Commission* [online]. 2008. [cit. 2011-03-11]. Dostupný z WWW: <<http://www.ftc.gov/speeches/kovacic/080602bateswhite.pdf>>
- [26] KUČEROVÁ, I. Ochrana hospodářské soutěže v Evropské unii. *Univerzita Karlova v Praze* [online]. [cit. 2011-01-01]. Dostupný z WWW: <veda.fsv.cuni.cz/doc/kucerova.doc>
- [27] MCDONALD, Bruce J. Section 2 and Article 82: Cowboys and Gentlemen. *Department of Justice* [online]. 2005, [cit. 2011-03-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.justice.gov/atr/public/speeches/210873.htm>>
- [28] RUBIN, Janice E. Monopoly and Monopolization – Fundamental but Separate Concepts in U.S. Antitrust Law. *The National Agricultural Law Center* [online]. 2005, [cit. 2011-03-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.nationalaglawcenter.org/assets/crs/RS20241.pdf>>
- [29] SCHERER, Frederic M. Abuse of Dominance by High Technology Enterprises: a Comparison of U.S. and E.C. Approaches. *Antitrust Institute* [online]. 2010. [cit. 2011-03-11]. Dostupný z WWW: <<http://www.antitrustinstitute.org/content/fm-scherers-abuse-dominance-high-technology-enterprises-comparison-us-and-ec-approaches>>

- [30] STEUER, Richard M. Executive Summary Of The Antitrust Laws. *FindLaw* [online]. 1999, [cit. 2011-03-18]. Dostupný z WWW: <<http://library.findlaw.com/1999/Jan/1/241454.html>>
- [31] ZAJÍČEK, M. aj. Telekomunikace – nové trhy, staré regulace. *Liberální institut* [online]. [cit. 2011-04-28]. Dostupný z WWW: <http://www.libinst.cz/mae100/telekomunikace_paper.pdf>
- [32] *A Comparative Approach under US and EC Competition Law and Proposals to China's Practice* [online]. Anderson and Anderson LLP, 2010, [cit. 2011-03-07]. Dostupný z WWW: <<http://www.anallp.com/a-comparative-approach-under-us-and-ec-competition-law-and-proposals-to-chinas-practice/>>
- [33] *Competition and Monopoly: Single-Firm Conduct under Section 2 of the Sherman Act* [online]. U.S. Department of Justice, 2008, [cit. 2011-03-02]. Dostupný z WWW: <http://www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2009/245710.htm>
- [34] EU pokutovala výrobce léků AstraZeneca za blokování konkurence. *Zdravotnické noviny* [online]. 2005, [cit. 2011-04-22]. Dostupný z WWW: <<http://www.zdn.cz/denni-zpravy/ze-zahranici/eu-pokutovala-vyrobce-leku-astrazeneca-za-blokovani-konkurence-167380>>
- [35] *Evropské právní aktuality v oblasti soutěže a regulace* [online]. Havel&Holásek advokátní kancelář, 2010, [cit. 2011-04-22]. Dostupný z WWW: <http://www.havelholasek.cz/images/stories/publikace/eu_legal_news_cz_2010_10.pdf>
- [36] *FTC Guide to the Antitrust Laws* [online]. Federal Trade Commission. [cit. 2011-03-07]. Dostupný z WWW: <<http://www.ftc.gov/bc/antitrust/index.shtm>>
- [37] *Individual Action Plan: Competition Policy, United States of America* [online]. Asia-Pacific Economic Cooperation. [cit. 2011-02-17]. Dostupný z WWW: <<http://www.apeccp.org.tw/doc/USA/Policy/uspol1.htm>>
- [38] *Právní úpravy EU v oblasti ochrany hospodářské soutěže a zadávání veřejných zakázek* [online]. Business Info, 2003, [cit. 2011-01-01]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/hospodarska-soutez/pravni-upravy-eu-v-oblasti-ochrany/1000511/8193/>>