

VERTIKÁLNÍ DOHODY

INFORMAČNÍ LIST 1/2025



ÚŘAD
PRO OCHRANU
HOSPODÁŘSKÉ
SOUTĚŽE

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

tř. Kpt. Jaroše 7, 602 00 Brno

Redakční rada: Milena Marešová, Martin Švanda

Texty: Sekce hospodářské soutěže

Foto: archiv ÚOHS

Telefon: 542 167 111

E-mail: posta@uohs.gov.cz

<https://uohs.gov.cz/>

Uzávěrka textu: 24. 2. 2025

Grafická úprava: Metoda, spol. s r. o.

Evidenční číslo periodického tisku: MK ČR E 23497

OBSAH

SEZNAM ZKRATEK A POJMŮ	4
ÚVODNÍ SLOVO PŘEDSEDY	5
ÚVODNÍ SLOVO MÍSTOPŘEDSEDY	7
VERTIKÁLNÍ DOHODY – OBECNÁ ČÁST	9
Pohled do světa vertikálních dohod – co bylo, je a bude	9
Recentní novinky a možné nové přístupy v tuzemské praxi při posuzování vertikálních dohod, zejména typu RPM	13
Charakteristika vertikálních dohod pohledem ZOHS	14
Vertikální dohody narušující hospodářskou soutěž	14
Posuzování vertikálních dohod	16
Strany vertikálních dohod	17
Tvrdá vertikální omezení	18
Vyloučená vertikální omezení	24
PŘÍPADY Z TUZEMSKA	27
Cílové vertikální dohody	27
Výsledkové vertikální dohody	45
SOUDNÍ PŘEZKUM	49
Cílové vertikální dohody	49
Výsledkové vertikální dohody	52
Nezákonný zásah	53
Zadržování dokumentů pořízených při místním šetření	53
Místní šetření	53
PŘÍPADY ZE ZAHRANIČÍ	63
Komise	63
Soutěžní úřady členských států EU	66
SDEU	68
ZÁVĚR	70

SEZNAM ZKRATEK A POJMŮ

ČR/Česko	Česká republika
EHP	Evropský hospodářský prostor
EU	Evropská unie
Komise	Evropská komise
KS	Krajský soud v Brně
metodika pokut	<u>Oznámení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ze dne 1. 1. 2024 o postupu při uložení trestu a stanovení jeho výše za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže (metodika trestů); Postup při stanovení výše pokut ukládaných za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže (účinná od 24. 4. 2018)</u>
MOC	maloobchodní prodejní cena
NSS	Nejvyšší správní soud
oznámení o de minimis	<u>Oznámení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže o dohodách de minimis (Oznámení o de minimis)</u>
pokyny k vertikálním omezením	<u>Sdělení Komise – oznámení Komise – Pokyny k vertikálním omezením (2022/C 248/01)</u>
RPM	určování cen pro další prodej (angl. <i>resale price maintenance</i>)
přestupkový zákon	zákon č. 250/2016 Sb., o odpovědnosti za přestupky a řízení o nich
sdělení de minimis	<u>sdělení Komise – sdělení o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 101 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie (sdělení de minimis)</u>
SDEU	Soudní dvůr Evropské unie
SFEU	<u>Smlouva o fungování Evropské unie</u>
ÚOHS/Úřad	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
vertikální bloková výjimka EU	<u>nařízení Komise (EU) č. 2022/720 ze dne 10. května 2022 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě</u>
ZOHS	<u>zákon č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže)</u>

ÚVODNÍ SLOVO PŘEDSEDY

Zakázané vertikální dohody, zejména ty, jejichž cílem je narušení hospodářské soutěže, pokládá dlouhodobě jak ÚOHS a Komise, tak tuzemské a unijní soudy za závažný typ protisoutěžního jednání, a to především v případech, kdy zasahují významnou část trhu, ať už samostatně, či jako síť více takovýchto dohod.

Za vertikální dohody jsou považovány dohody soutěžitelů, kteří působí na různých úrovních trhu zboží. Jako typický příklad lze uvést například dohodu mezi výrobcem zboží a jeho prodejcem, respektive distributorem. Vertikální dohody jsou obecně pokládány za méně škodlivé než horizontální dohody uzavírané vzájemnými konkurenty působícími na stejné úrovni trhu. Vertikální dohody jako takové však mohou být za určitých podmínek pro hospodářskou soutěž extrémně škodlivé. Zejména pokud se týkají zboží, které tvoří významný podíl na relevantním trhu, je obtížně zastupitelné, poptávka po něm není elastická či je takové zboží „cenovým tvůrcem“ v daném segmentu, od kterého se odvíjí i cena zboží konkurenčních značek.

Typově nejzávažnější zakázané dohody jsou vertikální dohody o určení cen pro další prodej, tzv. RPM (z anglického „resale price maintenance“). Jedná se o dohody, jejichž předmětem je stanovení cen pro další maloobchodní prodej určitého zboží, které jsou zpravidla považovány za cílové zakázané dohody. Jejich základní podstatou je zabránit možnosti odběratelů soutěžit cenou pod určitou úroveň. Volně přeloženo to znamená, že odběratel nesmí na základě dohody typu RPM slevit zboží pro svého zákazníka více, než na kolik se dohodl s jeho dodavatelem, přičemž je jasné, že cena zboží je a vždy bude jedním z klíčových parametrů, kterými se standardně bojuje o zákazníka, tedy soutěží.

Pokud je shledáno, že cílem určité dohody soutěžitelů je narušení hospodářské soutěže, je namístě takovou dohodu zakázat a potrestat pro její nebezpečnost funkční hospodářské soutěži, bez ohledu na její efekt. Jde totiž o jednání, které má ze své podstaty potenciál negativně ovlivnit hospodářskou soutěž s dopadem zpravidla až na konečného spotřebitele. Přitom platí, že dohody RPM jsou pravidelně v unijním i tuzemském kontextu zásadně kvalifikovány typově jako dohody s cílem narušit hospodářskou soutěž a jen naprosto výjimečně s ohledem na hospodářský a právní kontext, ve kterém jsou uzavřeny, lze dospět k závěru, že takovéto dohody neměly protisoutěžní cíl. Příkladem může být časově omezená krátká slevová akce, v jejímž rámci je nastavena konkrétní cena určitého zboží. Neměla by však být doprovázena například zákazem prodeje za cenu ještě nižší.

Dohody typu RPM primárně potlačují konkurenci v rámci značky na horizontální úrovni mezi odběrateli, typicky maloobchodními prodejci, kteří si díky nim nemohou cenově konkurovat a nabízet zboží konečným spotřebitelům za nižší ceny. Tyto dohody ztěžují expanzi na trhu menším soutěžitelům – malým a středním podnikům, které jen stěží mohou poskytovat stejnou kvalitu služeb v podobě doručení, post-smluvního servisu, rychlého vrácení peněz, velkých kamenných prodejen apod. Proto, pokud je jim sebrána možnost soutěžit cenou na úkor své marže, je jim v podstatě znemožněno efektivně konkurovat etablovaným hráčům na trhu. Navíc zpravidla omezují i soutěž mezi značkami, neboť díky tomu, že vlivem dohod RPM je prodáváno dotčené zboží za vyšší ceny, je vytvářen i nižší tlak na ceny konkurenčního zboží jiných výrobců. Opět s negativním efektem na spotřebitele.

Vysokou úspěšnost ÚOHS v boji proti dohodám typu RPM, zejména v posledních letech, dokládá množství případů uvedených v tomto informačním listě. ÚOHS za RPM dohody potrestal různě velké soutěžitele, včetně velkých subjektů a nejvýznamnějších hráčů na příslušných trzích. V některých případech se navíc jednalo o subjekty působící na stejných relevantních trzích. Jednalo se o trhy hnědého tříděného uhlí, doplňků stravy či kosmetiky,



doc. JUDr. PhDr. Petr Mlsna, Ph.D.

zahradní techniky a vybavení, šicí techniky a v posledních letech zejména krmiv pro psy a kočky a domácí spotřebiče. Zejména v kontextu více dohod typu RPM různých výrobců a značek konkurujících si na stejném trhu či trzích mají tyto dohody závažný negativní dopad na hospodářskou soutěž, neboť protisoutěžním jednáním jsou postiženy celé sektory a je snížena nejen konkurence v rámci značky, ale i mezi značkami.

Z důvodu typové nebezpečnosti vertikálních dohod typu RPM pokládá ÚOHS za důležité takové dohody nadále odhalovat, trestat a přispět tak k fungující hospodářské soutěži a spotřebitelskému blahobytu. ÚOHS je proto odhodlán i v dalších letech zaměřovat svoji pozornost na tento typ zpravidla cílových zakázaných dohod a je připraven k tomu využít všech svých zákonných pravomocí, neboť na tyto praktiky nadále v rámci svého dohledu v tuzemsku naráží a považuje je za hospodářské soutěži velmi nebezpečné, zejména pokud jsou uzavřeny na podstatné části trhu velkými a silnými hráči.

ÚVODNÍ SLOVO MÍSTOPŘEDSEDY

Vyšší aktivita ÚOHS při odhalování praktik RPM rezonovala nejen na tradičních Svatomartinských konferencích pořádaných ÚOHS či jiných tuzemských konferencích, panelech a workshopech, ale především v jeho reálné činnosti a praxi. Dokládá to především množství odhalených a úspěšně prokázaných případů takovýchto dohod.

V roce 2022 došlo ke změně politiky ÚOHS, který se rozhodl v rámci svého správního uvážení podpořit a stimulovat spolupráci šetřených soutěžitelů při vyšetřování a ještě více ji oceňovat při zvažování ukládaných pokut. Důvodem byla nejen snaha o vyšší efektivitu ÚOHS, ale i samotná zásadní změna v přístupu některých šetřených soutěžitelů. Ti se po provedených inspekcích a zajištěných důkazech o dohodách RPM sami obraceli na ÚOHS s žádostí o využití alternativních způsobů řešení věci s cílem dosáhnout rychlého a efektivního ukončení správního řízení. Současně zpravidla nabídli učinit další vstřícné kroky, mimo jiné realizovat opatření směřující k obnově účinné hospodářské soutěže na trzích pokrytých dohodou RPM a k předcházení a zabránění jejímu případnému narušení do budoucna, například v podobě přijetí compliance programu.

Nadstandardní spolupráce spočívala většinou v rozhodnutí samotných soutěžitelů provést hned na počátku správního řízení či dokonce i před jeho zahájením hloubkové interní šetření za účelem zajištění dalších důkazů, kterými ÚOHS dosud nedisponoval. Poté, vysoce nad rámec své zákonné povinnosti, poskytovali ÚOHS další součinnost a předkládali další informace a podklady, často sebeobviňující, vedoucí k rychlému kompletnímu odhalení a prokázání komplexního protiprávního jednání. Jednalo se tak o v podstatě totožnou praxi, jak ji známe při podávání leniency žádostí typu II, a tak k ní i ÚOHS přistupoval. Praktickým efektem bylo rychlejší prokázání, že došlo k uzavření zakázaných vertikálních dohod, a ukončení vedených sankčních řízení. To považoval ÚOHS za rozumný a spravedlivý důvod pro snížení ukládané sankce a takovouto spolupráci v praxi zohledňoval jako významnou polehčující okolnost. V podstatě ve všech případech tato nadstandardní spolupráce ve výsledku vyústila i k ukončení daného správního řízení v narovnání a v několika případech byla navíc doplněna vypracováním nového compliance programu či výrazným posílením stávajícího. Kombinaci všech těchto kroků ÚOHS oceňoval v rámci svého správního uvážení výrazným snížením pokut, přičemž tento přístup se v praxi velmi osvědčil a umožnil výrazně zrychlit vyšetřování a uzavírání správních řízení v oblasti dohod typu RPM. Spolupráce navíc umožnila ÚOHS otvírat více případů a věnovat se dalším aktivitám v oblasti ochrany hospodářské soutěže.

Tato aplikační praxe ÚOHS se proto legislativně odrazila v rozsáhlé novele ZOHS rozšířením programu shovívavosti i na cílové vertikální utajované dohody. Motivací úpravy bylo především zvýšit právní jistotu v této oblasti oproti stavu založenému pouze na správním uvážení a nastavit jasná hmotněprávní i procesní pravidla pro možnost spolupráce šetřených soutěžitelů při vyšetřování vertikálních dohod. Vedle zákonného zakotvení ÚOHS dále aktualizoval v revidovaném programu leniency bližší podmínky pro podání žádosti soutěžitelů o upuštění od uložení pokuty či snížení pokuty v případě vertikálních dohod. Úřad zde blíže vysvětluje podmínky stanovené v ZOHS, při jejichž splnění u vertikálních utajovaných cílových dohod buď zcela upustí od uložení pokuty, či ji sníží, a to až o 30 %. V souvislosti s žádostmi o shovívavost při ukládání pokut za uzavření vertikálních dohod typu RPM je třeba zdůraznit, že v drtivé většině případů k jejich uzavření dochází v praxi nátlakem ze strany jednoho soutěžitele, aby druhý soutěžitel, typicky ten, který od něj odebírá zboží, dodržoval jím doporučené ceny pod hrozbou sankce. Takováto situace neumožňuje ze ZOHS poskytnutí plné imunity z pokuty, nevylučuje však možnost jejího snížení.



Mgr. Ing. Kamil Nejezchleb, Ph.D.

Ač ÚOHS doposud vždy vedl v případech vertikálních dohod typu RPM řízení pouze s jedním účastníkem řízení – soutěžitelem, který uzavírání těchto dohod s odběrateli vynucoval, je do budoucna připraven v odůvodněných případech trestat i druhé strany takovéto dohody. Zejména v situaci, pokud bude evidentní, že jednání druhé strany reálně přispívá k uzavírání a udržování dalších podobných dohod s jejími konkurenty působícími na stejné úrovni trhu. K tomu může docházet zejména prostřednictvím monitoringu cen a následného upozorňování společného dodavatele, že ostatní odběratelé doporučené ceny nedodržují. Ve specifických případech vzájemného monitoringu a výměny informací přes společného dodavatele či odběratele může být takovéto jednání posouzeno i jako horizontální dohoda, tzv. hub-and-spoke kartel.

Od zavedení zákonné možnosti využívat žádosti o leniency i v případě cílových vertikálních dohod si ÚOHS slibuje pokračování v úspěšném trendu odhalování zakázaných vertikálních dohod, zejména typu RPM. Pro posouzení, zda tato očekávání budou naplněna, sice ještě neuplynula dostatečně dlouhá doba od účinnosti výše zmíněné novely, nicméně k datu vydání tohoto informačního listu ÚOHS již obdržel v několika případech žádosti o shovívavost ve věci vertikálních utajených cílových dohod. Lze proto předpokládat, že formalizovaná možnost spolupráce v rámci leniency i u cílových vertikálních dohod typu RPM byl krok správným směrem a bude v praxi efektivně využívána.

Cílem ÚOHS není primárně trestat soutěžitele za porušování soutěžního práva, ale především chránit hospodářskou soutěž a účinně předcházet protisoutěžnímu jednání. Je evidentní, že přestože jsme aktivní a v posledních několika letech jsme uložili značné množství pokut za RPM dohody, nadále se s tímto jednáním v tuzemské praxi pravidelně setkáváme. I proto se ÚOHS rozhodl vydat tento informační list, kterým chce zvýšit povědomí o nebezpečnosti takového jednání pro hospodářskou soutěž a informovat soutěžitele i spotřebitele, jaká je jeho politika v oblasti boje proti zakázaným vertikálním dohodám.

Tento informační list se proto věnuje komplexně nejen rozhodnutím ÚOHS, ale i soudnímu přezkumu v oblasti vertikálních dohod, včetně přezkumu místních šetření provedených v kauzách RPM dohod. Rovněž jsou zde uvedeny významné případy v oblasti vertikálních dohod z praxe Komise, unijních soudů a některých zahraničních soutěžních úřadů. Věřím, že bude užitečnou pomůckou a zdrojem informací pro odbornou i laickou veřejnost a umožní lépe identifikovat, jaké jednání ÚOHS považuje v praxi za zakázanou vertikální dohodu, a tím i předcházet a odrazovat od jejího uzavírání a narušování hospodářské soutěže jejím prostřednictvím. Rovněž věřím, že přiměje soutěžitele, aby z vlastní iniciativy přezkoumali své vlastní obchodní praktiky. Pokud nabydou povědomí o existenci zakázaných vertikálních dohod, či budou sami stranou takovéto dohody, mohou informovat ÚOHS, případně využít programu leniency, neboť tím mohou zcela předejít uložení případné sankce, či ji výrazně snížit.

VERTIKÁLNÍ DOHODY – OBECNÁ ČÁST

Pohled do světa vertikálních dohod – co bylo, je a bude

Zejména v počátku vyšší aktivity ÚOHS při provádění inspekcí ve věci dohod RPM se občas objevily názory, že se ÚOHS při odhalování a řešení tohoto jednání nechová po dobu svého působení konzistentně. Kolísavý počet případů ve věcech RPM skutečně dokládají statistiky zahájených a ukončených správních řízení. Je proto vhodné odpovědět na tuto otázku a ozřejmit důvody, které způsobují tyto výkyvy.

V první řadě je potřeba podívat se do dávnější historie. ÚOHS na počátku nového tisíciletí v případech závažných a méně závažných přestupků více než zahajování sankčních řízení volil nástroje edukace. To znamená, že se více zaměřil na vysvětlování protisoutěžního charakteru přestupků a upřednostňoval rychlé vyřešení závadného stavu nápravou, tedy alternativním řešením soutěžního problému. V případě dohod RPM však praxe ukázala, že tyto dohody byly zavedeny v řadě sektorů a uplatňovány soutěžiteli, kteří, zřejmě díky nastavenému přístupu ÚOHS, spoléhali na jeho ochotu případy řešit smírně, tj. bez uložení sankce. Bez zajímavosti ani není, že v dané době patřila ČR k zemím s nejvyššími cenami na maloobchodních trzích ve středoevropském regionu. Příčinou mohla být právě nedostatečná soutěž jak *intra-brand*, tak i *inter-brand*, přičemž dohody RPM mohly být obecně jednou z významných příčin snižování intenzity konkurence.

ÚOHS proto přehodnotil svůj postoj a více se zaměřil na problematiku těchto dohod. Výsledkem bylo několik šetření, včetně provedených inspekcí a následně zahájených správních řízení (šest v letech 2007–2008)¹ ukončených na prvním stupni vydáním sankčních rozhodnutí. Je vhodné připomenout, že většina dohod RPM byla sjednána písemně ve smlouvách, tedy bylo snadnější prokázat přestupek a z jeho páchání soutěžitele usvědčit.

V následujícím období se v ČR začal stále více rozvíjet internetový obchod. Stojí za zmínku, že v roce 2010 došlo na unijní úrovni k novelizaci nařízení o vertikální blokové výjimce EU a doprovodných pokynů k vertikálním omezením, jejichž cílem mohla být právě snaha o ochranu on-line (internetových) prodeje před prodeji off-line (kameninými prodejny), neboť výrobci se snažili bránit tomuto dynamicky rostoucímu novému prodejnímu kanálu.

A právě ochrana prodeje off-line v rozporu s cíli stanovenými na unijní úrovni byla zjevným důvodem sjednávání dohod RPM bránících více se rozvíjející soutěži v on-line prostředí. ÚOHS v letech 2011–2017 odhalil několik případů RPM, v nichž zahájil šest správních řízení a uložil sankce.² Ve větší části případů již byly dohody RPM uzavírány bez písemných smluv, nejčastěji ústně, případně prostřednictvím elektronické komunikace, což určitým způsobem ztěžovalo jejich odhalení.



Ing. Lenka Svobodová
ředitelka Odboru dominance
a vertikálních dohod

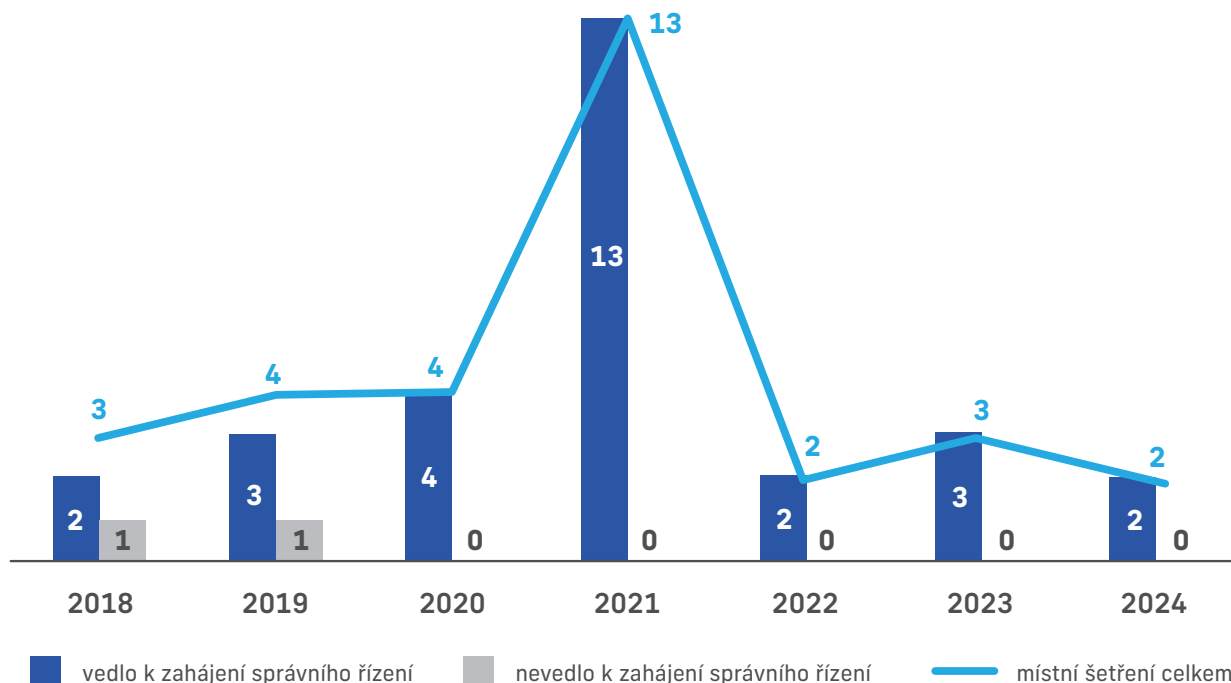
- ¹ Se soutěžiteli *Kofola* (trh nealkoholických nápojů), *DELLUX* a *Estée Lauder* (v obou případech trh selektivní kosmetiky), *Albatros* (trh knih), *Husky* a *Ing. Z. K.* (v obou případech trh outdoorového vybavení).
- ² Soutěžitelům *CANDY* (trh krmiv a pamlsků pro psy a kočky), *GORENJE* (trh velkých a malých domácích spotřebičů a topidel), *ŠKODA AUTO* (trh nových osobních motorových vozidel), *Styroprofile/Styrotrade* (trhy expandovaného a extrudovaného pěnového polystyrenu, stavebních profilů a příslušenství), *TCM Herbs* (trh přípravků tradiční čínské medicíny) a *LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS* (trh doplňků stravy a kosmetických produktů).

V tomto období lze určitý pokles počtu zahájených správních řízení přičíst tomu, že ÚOHS nedisponoval dostatečnými indiciemi o možném protisoutěžním jednání. V řadě případů totiž vycházel ze stížností či podnětů, které nebyly dostatečně kvalitní a kvalifikované (až na několik výjimek). V rámci předběžného šetření se ÚOHS pro účely verifikace podezření obracel na prodejce (zejména internetové) nabízející zboží údajně zasažené RPM. Vyjádření oslovených subjektů však velmi často odporovala původnímu podezření. ÚOHS však brzy dovedl, že oslovování prodejci mnohdy žádost o informace ÚOHS zasílali právě soutěžitelům podezřelým z iniciování RPM dohod. Uvedené plynulo z reakcí prodejců na žádosti ÚOHS a následně z velmi obdobných odpovědí.

Omezování on-line obchodů se však nezabýval pouze ÚOHS, ale šetření probíhalo i na unijní úrovni. Výsledek sektorového šetření v oblasti elektronického obchodování (e-commerce) se odrazil v závěrečné zprávě Komise z roku 2017.³ V ní bylo konstatováno, že v porovnání s obdobím před deseti lety došlo ke zvýšenému využívání vertikálních omezení, která umožňují větší kontrolu nad distribucí výrobků. Jedním z nich bylo i cenové omezení, omezení týkající se používání nástrojů k porovnávání cen či vyloučení čistě on-line aktérů z distribučních sítí. Uvedené bylo impulsem i pro ÚOHS, který koncem roku 2017 zahájil šetření v oblasti prodeje zboží prostřednictvím českých internetových obchodů vztahující se k období let 2010–2017. Šetření odhalilo několik případů, jež indikovaly možné protisoutěžní jednání spočívající ve stanovování fixní či minimální ceny pro další prodej.

Výsledek šetření v oblasti e-commerce mimo jiné potvrdil i dlouhodobou domněnku ÚOHS o poskytování ne zcela objektivních informací od dotazovaných prodejců. Většinu z nich totiž vyhovovaly dohody RPM, protože odstranění cenové konkurence jim přinášelo vyšší marže a jisté pohodlí v (ne)soutěži o své zákazníky. Nadto měli povědomí, že jako účastníci zakázané cenové dohody by mohli být ÚOHS rovněž trestáni. ÚOHS proto v roce 2018 změnil zavedenou praxi spočívající zejména v oslovování prodejců a v případech, ve kterých vlastním šetřením získal množství přesvědčivých indicií o uzavírání RPM dohod (v počátku právě i díky šetření v oblasti e-commerce), začal v mnohem vyšší míře provádět inspekce. V roce 2018 Úřad provedl tři⁴ inspekce, v letech 2019 a 2020 pak již po čtyřech inspekcích.⁵ Jistou roli v přetržení činnosti ÚOHS při provádění šetření na místě způsobily restriktce související s pandemií covidu-19. Nicméně po jejich ukončení ÚOHS obnovil svoji aktivitu a ve druhé polovině roku

Počet provedených místních šetření ve věci RPM



3 European Commission. Report from the Commission to the Council and the European Parliament. Final report on the E-commerce Sector Inquiry (10. 05. 2017) Online. [citováno 2025-02-17]. Dostupné z: https://competition-policy.ec.europa.eu/system/files/2021-10/2017_ecommerce_SI_final_report_en.pdf

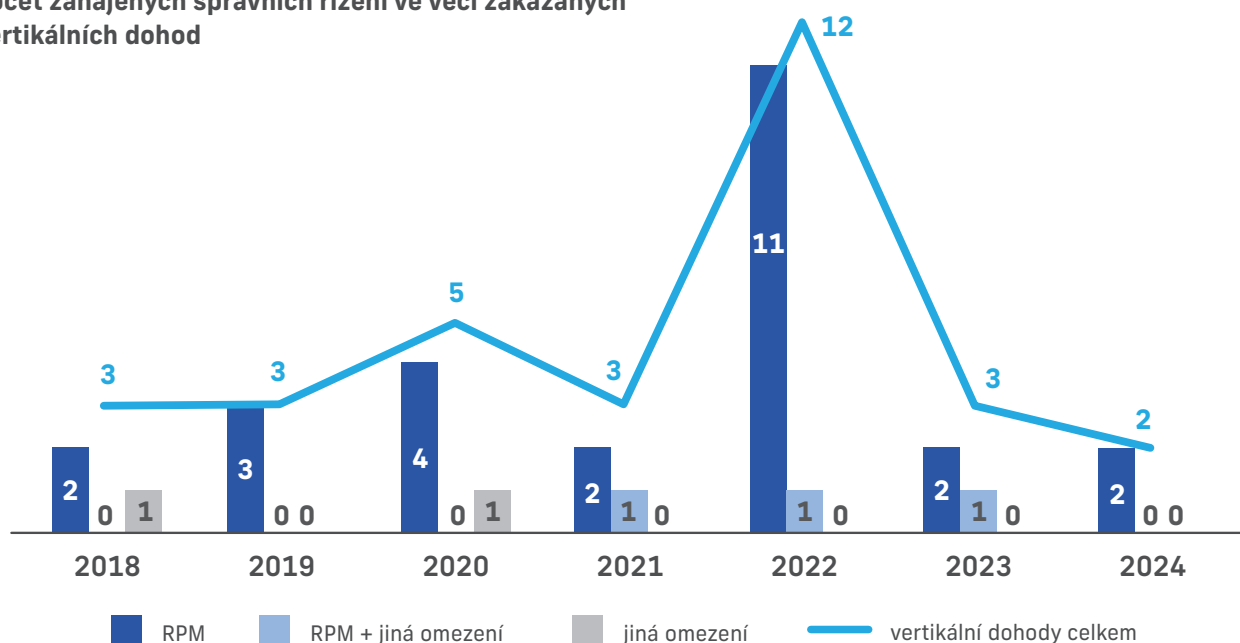
4 V roce 2018 u soutěžitelů *BABY DIREKT* a *ABISTORE SPORT*; u třetího soutěžitele ÚOHS nezískal dostatečné a relevantní důkazy o existenci dohody RPM.

5 V roce 2019 u soutěžitelů *RITCHY*, *GARLAND* a *V-GARDEN*; u čtvrtého soutěžitele ÚOHS nezískal dostatečné a relevantní důkazy o existenci dohody RPM. V roce 2020 pak u soutěžitelů *STRIMA*, *Brother*, *OK business* a *Z – TRADE*.

2021 uskutečnil velký počet inspekci (celkem 13 především na trzích krmiv pro psy a kočky a domácích spotřebičů).⁶ Pro vysoký počet inspekci, nutnost analyzovat zajištěné důkazy a zahájit velké množství správních řízení provedl ÚOHS v roce 2022 jen dvě⁷ inspekce, a to ve stejných oblastech jako v roce 2021. Obdobně i v posledních dvou letech, kdy se ÚOHS věnoval vedení velkého počtu správních řízení ve věcech RPM a jejich ukončení, provedl v roce 2023 ve věci dohod RPM tři⁸ inspekce, v roce 2024 uskutečnil dvě⁹ inspekce; opět se jednalo o oblast domácích spotřebičů, v níž důvodné podezření vyplývalo právě z předchozích šetření u jiných soutěžitelů. Nicméně ÚOHS disponuje množstvím podezření na dohody RPM i v dalších oblastech, a proto zajišťuje další důkazy pro provedení inspekci. Celkem tak ÚOHS za posledních sedm let provedl ve věcech RPM dohod 31 inspekci, což představuje enormní nárůst v porovnání s počtem inspekci provedených v sedmi letech 2011–2017, které byly pouhé dvě.¹⁰

Tato změna postupu ÚOHS při získání důležitých důkazů jednoznačně přispěla k nárůstu řešených případů řešených ve věci RPM a zahájených správních řízení po úspěšně provedených inspekci (dvě v roce 2018,¹¹ tři v roce 2019,¹² čtyři v roce 2020,¹³ tři v roce 2021,¹⁴ dvanáct v roce 2022,¹⁵ tři v roce 2023¹⁶ a dvě v roce 2024). ÚOHS tak v letech 2018–2024 zahájil celkem 31 správních řízení pro uzavírání zakázaných vertikálních dohod a v porovnání s počtem zahájených správních řízení v sedmi letech 2011–2017, kterých bylo šest, se opět jedná o skokový nárůst. Vysoká úspěšnost inspekci současně svědčí o enormním rozšíření dohod RPM, které se dle zjištění ÚOHS vyskytují v nepřeberném množství odvětví ekonomiky a zasahují zboží všeho druhu (od dětského zboží, sportovní, školní či zahradní vybavení, přes krmiva pro domácí zvířata, spotřebiče pro domácnost až po elektronické cigarety či luxusní svíčky).

Počet zahájených správních řízení ve věci zakázaných vertikálních dohod



6 V roce 2021 u soutěžitelů *NOVIKO*, *VAFO*, *Dibaq*, *TENESCO*, *EUROBEN*, *TESCOMA*, *ELECTROLUX*, *FAST ČR* a *TOPGAL*. Další konkrétní soutěžitele nelze v době vydání tohoto informačního listu uvést, neboť s nimi ještě nebylo ukončeno správní řízení. Nicméně inspekce i u těchto soutěžitelů byly úspěšné a ÚOHS zajistil důkazy pro následné zahájení správních řízení.

7 V roce 2022 mimo jiné u soutěžitele *Groupe SEB*.

8 V roce 2023 u soutěžitelů *BEKO SPÓLKA AKCYJNA*, *HP TRONIC Zlín* a *K + B Progres*.

9 V roce 2024 u soutěžitele *GORENJE* a opakovaně u *HP TRONIC Zlín*.

10 U soutěžitelů *GORENJE* a *Styroprofile/Styrotrade*.

11 V roce 2018 se soutěžiteli *BABY DIREKT* a *ABISTORE SPORT*. Třetí správní řízení zahájené na základě důkazů získaných při inspekci se týkalo soutěžitele *BABY DIREKT* (netýkalo se však praktik RPM, ale omezení dalšího prodeje dětského zboží pouze konečným spotřebitelům a na vyhrazeném území).

12 V roce 2019 se soutěžiteli *RITCHY*, *GARLAND* a *V-GARDEN*.

13 V roce 2020 se soutěžiteli *STRIMA*, *Brother*, *OK business* a *Z – TRADE*. Páté správní řízení zahájené se soutěžitelem *Zásilkovna* se netýkalo RPM dohod a ani u něj nebyla provedena inspekce; vertikální dohody se týkaly zákazů soutěžit.

14 V roce 2021 se soutěžiteli *TOPGAL* a *TESCOMA*. Třetí správní řízení vedené ve věci RPM a omezení internetu se soutěžitelem *EURONA* bylo zahájeno bez provedení inspekce.

15 V roce 2022 se soutěžiteli *Dibaq*, *TENESCO*, *EUROBEN*, *Groupe SEB*, *NOVIKO*, *VAFO*, *FAST ČR* a dalšími pěti, s nimiž správní řízení nebylo dosud ukončeno. Správní řízení se soutěžitelem *VAFO* bylo zahájeno jak pro RPM, tak i pro další možné zakázané vertikální dohody (tyto nebyly ÚOHS prokázány).

16 V roce 2023 bylo jedno správní řízení se soutěžitelem *ELECTROLUX* vedle RPM zahájeno i pro omezení okruhu zákazníků, jimž mohli dotčené zboží prodejci dále dodávat. Správní řízení zahájená s dalšími dvěma soutěžiteli nebyla dosud ukončena.

Ukázalo se, že efektivním a spolehlivým nástrojem získání důkazů o protisoutěžním jednání typu RPM jsou pouze a právě inspekce, které představují jednu z nejsilnějších zákonných pravomocí ÚOHS, již disponuje při ochraně hospodářské soutěže. O správnosti postupu, ale i dodržení zákonných podmínek, později rozvedených tuzemskou judikaturou, svědčí i počet neúspěšných žalob na nezákonný zásah, za který vyšetřování soutěžitelé považovali Úřadem provedené inspekce.

Výše uvedené tak dává odpověď na otázku položenou v úvodu, tedy jaké jsou důvody kolísajícího počtu případů řešených dohod RPM v praxi ÚOHS. Dané nebylo výsledkem menší aktivity ÚOHS či upuštění od snahy případy RPM odhalovat, ale volbou vyšetřovacích nástrojů, které se v dřívější praxi neukázaly jako příliš efektivní. Následnou změnou praxe zaměřené zejména na provádění inspekci se ÚOHS při prokazování dohod RPM stal mnohem úspěšnějším.

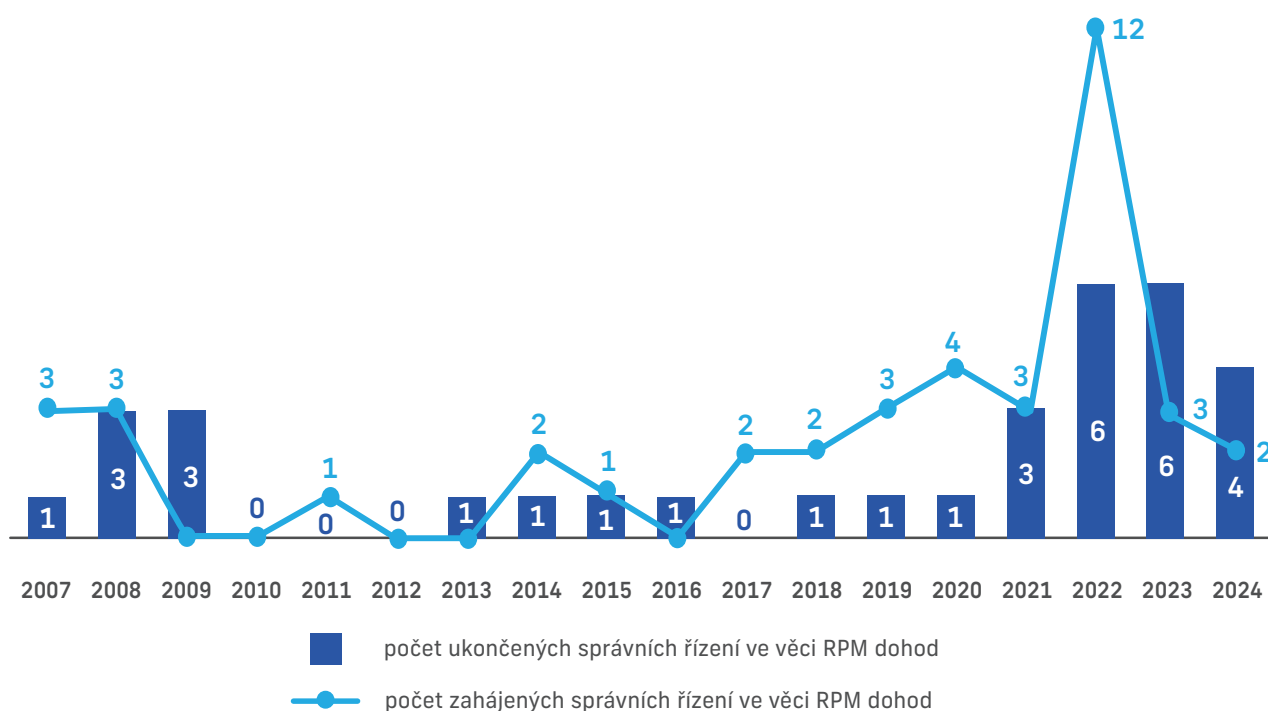
Nadto se ukázalo, že jednou z nesporných výhod provedených inspekci je zpravidla okamžité ukončení páčání protisoutěžního jednání. Soutěžitelé velmi často po provedení místního šetření, případně okamžitě po zahájení správního řízení, sami aktivně oslovili své odběratele zabývající se dalším prodejem zboží a informovali je o nezávaznosti případně stanovených prodejních cen a o volném uvážení při stanovení cen pro prodej konečným spotřebitelům.

Tato skutečnost má zásadní pozitivní dopady na konečné spotřebitele, kteří těží z větší variability cenové úrovně, tedy i z nižších cen. Rychlé odstranění soutěžně závadného stavu zásadně vede i k nárůstu počtu subjektů nabízejících zboží konečným spotřebitelům, neboť prodejci nejsou pro nedodržování dohod RPM z trhu nedovoleně vytlačováni v důsledku nedodání zboží či navýšení nákupních cen ze strany šetřených soutěžitelů.

Přechod k vyšší míře využívání místního šetření nepřímou vede k rychlejšímu odstranění narušené hospodářské soutěže a zajištění jejího efektivního fungování. To nepochybně přispívá k naplnění cílů, které ÚOHS sleduje a pro které byl zřízen, tedy zajištění kvalitního a funkčního soutěžního prostředí, z něhož profitují především koneční spotřebitelé v podobě nižších cen, většího výběru prodejců nabízejících zboží v rámci férového soutěžního prostředí, stejně jako v podobě zvýšení kvality poskytovaných služeb, inovací a investic.

ÚOHS hodlá i nadále využívat efektivní a osvědčené vyšetřovací nástroje, které umožní odhalovat případy, ve kterých dochází k omezení fungující hospodářské soutěže, přičemž nemíní z takto zavedené praxe ustupovat. ÚOHS však bude vsázet i na další nástroje, které mu pomáhají k odhalování protisoutěžních jednání, a to zejména leniency program a whistleblowing. S ohledem na omezené zdroje se Úřad bude zaměřovat nadále spíše na velké soutěžitele s významným podílem na dotčených relevantních trzích, nicméně to neznamená, že by zcela vylučoval šetření u menších společnostech, zejména pokud se jedná o trhy se specifickým zbožím či trhy lokální, kde i menší společnosti mohou mít výrazný tržní podíl.

Úřadem řešené RPM dohody



Recentní novinky a možné nové přístupy v tuzemské praxi při posuzování vertikálních dohod, zejména typu RPM

S ohledem na soudní přezkum je nutné zmínit přelomový rozsudek v případě BABY DIREKT,¹⁷ který pro tuzemskou praxi nově stanovil přístup k prokazování vertikálních dohod typu RPM. Soudy v něm konstatovaly, že u pokračujícího přestupku skládajícího se z několika dílčích útoků (RPM dohod uzavřených jedním soutěžitelem s každým jeho jednotlivým odběratelem) je nutná identifikace těchto jednotlivých dílčích útoků a posouzení, zda všechny tyto útoky, každý jednotlivě, naplňují veškeré znaky skutkové podstaty daného přestupku a odpovídají požadavkům pokračování v přestupku ve smyslu přestupkového zákona. V podobném duchu na toto rozhodnutí navázal rozsudek v případě GARLAND,¹⁸ kde byla navíc akcentována potřeba posoudit jednotlivé RPM dohody z pohledu jejich cílového charakteru.

Nově nastavené požadavky soudů jsou výrazně přísnější a z hlediska reálného fungování a smyslu dohod RPM postrádají v určitém smyslu logiku. Je přitom s podivem, že v dřívější i recentní judikatuře soudy naopak akceptovaly komplexní popis jednání soutěžitelem, který uzavíral dohody se všemi svými odběrateli.¹⁹ Sluší se doplnit, že obdobným postupem popsala takovéto jednání ve svých rozhodnutích v oblasti vertikálních dohod o určení cen i Komise.²⁰

Aktuální situace prokazování zakázaných vertikálních dohod před tuzemskými soudy je v současné době přinejlepším ne zcela jasná a uvidíme, jakým směrem se vyvine další judikatura v této oblasti. Přesto rozhodnutí ve zmiňované kauze BABY DIREKT vedlo k potřebě přijetí nové praxe v oblasti vyšetřování a prokazování vertikálních dohod typu RPM ze strany ÚOHS a rovněž jejich popisu v rozhodnutích. Efektem toho budou patrně delší a výrazně složitější správní řízení a potřeba vyžadování detailnějších informací a dat od šetřených subjektů.

Tato poměrně zvláštní nová praxe s sebou nese pochopitelně související obtíže, například při aplikaci leniency žádostí. Optikou výše zmíněného případu BABY DIREKT by totiž bylo třeba podávat takovouto žádost jednotlivě za každého odběratele, se kterým byla konkrétní RPM dohoda uzavřena. V případě subjektů, které mají stovky, ale často tisíce i desettisíce odběratelů, pak bude velmi obtížné takovéto žádosti podávat.

Z prosté ekonomické logiky je zřejmé, že uzavírání jednotlivých RPM dohod nedává smysl v situaci, kdy jsou uzavírány ze strany jednoho subjektu s množstvím jeho odběratelů působících na navazujícím trhu. Je třeba se totiž vždy zamýšlet nad motivací takového jednání a tou bezesporu je, aby nedocházelo k prodeji zboží za ceny pod určitou úroveň, a to nikoliv pouze jedním odběratelem, ale všemi. Proto dosud ve všech případech, kde došlo ke spolupráci s ÚOHS v podobě quasileniency a nově i leniency, popsal žádající subjekt své jednání a uzavírání RPM dohod s odběrateli jako komplexní strategii, jejímž cílem bylo udržení cenové hladiny, a že k tomu využíval informování o doporučených cenách a současně u těch odběratelů, kteří stanovili ceny nižší než doporučené, pak jejich dodržování vyžadoval a vynucoval obvykle pod pohrůžkou sankce spočívající ve ztrátě bonusů či hrozbou odmítnutí dodat zboží. Ve většině případů totiž subjekt žádající o leniency nebyl v rámci leniency přesně schopen popsat, u kolika a kterých konkrétních odběratelů k takovému jednání došlo, protože vynucování dodržování doporučených cen bylo často činěno pouze telefonickým upozorněním či v rámci osobního setkání. Neuvedení všech konkrétních odběratelů v rámci žádosti o leniency v případech RPM dohod s sebou samozřejmě neslo a nese výrazné riziko jejího neuznání, respektive možnosti zahájení nového správního řízení se subjektem pro uzavření RPM dohod s odběratelem neuvedeným v rámci podané leniency žádosti.

ÚOHS proto volí v rámci pragmatického přístupu praktické řešení a je připraven akceptovat „komplexní žádosti“ o leniency v případech RPM dohod, ve kterých žádající subjekt přizná, že uzavírání RPM dohod bylo jeho komplexní strategií, s tím, že takovéto žádosti bude kvalifikovat jako žádosti o leniency typu II. Tento přístup je kvitován v praxi ze strany šetřených soutěžitelů i jejich právního zastoupení, přestože zcela neodpovídá optice, kterou na uzavírání RPM dohod pohlížely soudy ve výše uvedené kauze BABY DIREKT.

17 Příklad BABY DIREKT – rozsudek KS č. j. 31 Af 5/2021-844 ze dne 24. 8. 2022 a rozsudek NSS č. j. 4 As 236/2022-161 ze dne 6. 11. 2023.

18 Příklad GARLAND – rozsudek KS č. j. 31 Af 47/2022-968 ze dne 3. 7. 2024.

19 Příklad ABISTORE SPORT – rozsudek KS č. j. 62 Af 17/2021-77 ze dne 18. 8. 2022 a rozsudek NSS č. j. 1 As 207/2022-47 ze dne 8. 3. 2023, případ V-GARDEN – rozsudek KS č. j. 30 Af 47/2021-285 ze dne 21. 12. 2023.

20 Příklad Asus Computer a Asus France (AT.40465), případ Pioneer (AT.40182), případ Guess (AT.40428).

V případě, že se někteří odběratelé sami na uzavírání, respektive dodržování dohod RPM podílejí, například tím, že upozorňují dodavatele na své konkurenty, kteří doporučené ceny nedodržují a žádají zjednání nápravy, vystavují se riziku, že i jim bude ze strany ÚOHS uložena pokuta, a to i přesto, že v minulosti se k této možnosti ÚOHS dosud neuchýlil. Na druhé straně tyto subjekty mají možnost požádat o leniency, a tím se třeba i zcela vyhnout potrestání, na rozdíl od subjektu, typicky výrobce, který sám dodržování RPM dohod od svých odběratelů vynucuje, neboť takový subjekt se dopouští nátlaku (coercing), který znamená diskvalifikaci z možnosti plné imunity z pokuty v rámci leniency.

Pokud nedojde ke spolupráci v podobě leniency či narovnání, ÚOHS bude judikaturu, dokud nebude překonána, respektovat a posuzovat izolovaně každou jednotlivou RPM dohodu, respektive naplnění všech jejích znaků, k tomu, aby mohl jejich uzavírání kvalifikovat jako pokračující přestupek. Možným řešením je i koncepční změna pohledu ÚOHS na tyto dohody a jejich kvalifikace jako trvajících přestupků, neboť je poněkud paradoxem, že pokračující přestupek je dosud v tuzemské praxi skládán z více trvajících přestupků, kdy již první z nich svým efektem trvale naruší soutěž (díky dohodě RPM totiž nedojde na trhu k nabídce zboží konkrétním odběratelem za nižší cenu, a tedy od tohoto okamžiku trvá stav, kdy nedochází k vytváření tlaku na snížení ceny u jeho ostatních konkurenčních prodejců). Tento stav je pak pouze dále udržován v případech, kdy další odběratelé by měli záměr snížit ceny pod stanovenou úroveň, nicméně od toho upustí na základě RPM dohody s dodavatelem. Reálný stav na trhu je tedy takový, že od uzavření první RPM dohody dochází k trvalému potenciálnímu narušení hospodářské soutěže tím, že není na jejím základě vytvářen konkurenční tlak a nedochází k cenové soutěži. Je pak otázkou, zda se spíše na takovéto jednání dívat, respektive kvalifikovat jej jako na trvajících přestupek, který je v podstatě uzavíráním dalších RPM dohod udržován a posilován.

Charakteristika vertikálních dohod pohledem ZOHS

Vertikální dohody narušující hospodářskou soutěž

Termínem *dohody narušující soutěž* označuje § 3 odst. 1 ZOHS souhrnně dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, jejichž cílem nebo výsledkem je narušení hospodářské soutěže.²¹ Tyto dohody jsou zakázané a neplatné,²² neboť vedou k zásadnímu narušení hospodářského prostředí a v konečném důsledku ke snížení blahobytu spotřebitelů. Soutěžitelé je uzavírají mnohdy vědomě s cílem omezit soutěž, rozdělit si a ovládnout trh. Jejich prostřednictvím si snaží zajistit pozici na trhu a pravidelný zisk bez rizik a nejistot vyplývajících z konkurenčního boje, bez nutnosti investovat do dalších inovací.

ZOHS chrání hospodářskou soutěž nejen před faktickým narušením, ale i před potenciálním narušením; skutečné narušení hospodářské soutěže či následek, který již fakticky nastal, se proto striktně nevyžadují. Z národní judikatury v případě výkladu zákazu dohod plyne, že tyto dohody lze typově zařadit mezi přestupky ohrožovací, u nichž k naplnění skutkové stránky přestupku postačí reálné nebezpečí ohrožení zájmu chráněného ZOHS (je založen na principu potenciálního narušení soutěže). Tato potencialita narušení hospodářské soutěže se vztahuje jak k protisoutěžnímu cíli dohod, tak k jejich protisoutěžnímu výsledku. Zakázané jsou tedy dohody, jejichž cílem je narušení soutěže (aniž by takového cíle bylo třeba dosaženo, byť jen částečně), a dohody, které mají nebo mohou mít protisoutěžní následek (a to zásadně bez ohledu, zda byl takový následek stranami zamýšlen). Kritérii, na jejichž základě lze dovodit předpoklad protisoutěžního cíle, jsou zejména obsah a účel uzavřené dohody a hospodářské a právní souvislosti, za kterých k uzavření dohody došlo.

Zakázané a neplatné jsou dohody, jejichž cílem je narušení soutěže (*by object*), bez ohledu na to, zda takového cíle bylo dosaženo, a rovněž dohody, jež mají nebo mohou mít protisoutěžní následek, aniž by byl zamýšlen (*by effect*).

21 Obdobně na unijní úrovni je zákaz dohod upraven v čl. 101 odst. 1 SFEU, dle kterého jsou s vnitřním trhem neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy EU a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu.

22 Za předpokladu, že ZOHS nebo zvláštní zákon nestanoví jinak, popřípadě ÚOHS nepovolí prováděcím právním předpisem z tohoto zákazu výjimku, případně se nejedná o dohody, jejichž dopad na hospodářskou soutěž je zanedbatelný.

Bez ohledu, zda se jedná o dohody horizontální nebo vertikální,²³ jsou zakázané a bez dalšího považované za protisoutěžní již ze své podstaty (pro svůj cíl, *by object*) zpravidla dohody obsahující tzv. *tvrdá omezení* (*hard core*).²⁴ I v případě *hard core* dohod je však dle judikatury vedle jejich obsahu a účelu třeba rámcově posoudit také právní a ekonomický kontext, ve kterém byly uzavřeny, pro možné konstatování, že je dohoda cílově protisoutěžní, tedy, že sama o sobě vykazuje dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž. V případě těchto **cílových** dohod se proto nevyžaduje zkoumání, zda jejich prostřednictvím došlo ke skutečnému narušení soutěže, či nikoliv, neboť jejich dopad je vždy nezanedbatelný (jejich negativní dopad se presumuje); otázka jejich skutečných dopadů na trh zůstává relevantní pouze při výpočtu pokuty. U dohod majících protisoutěžní cíl již ze své podstaty, není proto zapotřebí pro naplnění materiální stránky přestupku zkoumat jejich skutečné účinky na trhu.²⁵

Nejznámějším a nejvíce nebezpečným typem zpravidla **cílových** vertikálních dohod jsou **dohody o přímém nebo nepřímém určení cen**,²⁶ kdy spotřebitel nemá možnost nakupovat zboží²⁷ za konkurenční ceny, ale pouze za (zpravidla) vyšší ceny určené protisoutěžní dohodou mezi nekonkurujícími si soutěžiteli. Neméně závažnými mohou být také cílové vertikální **dohody omezující další prodej zboží ve vztahu k území nebo k zákazníkům**, jejichž důsledkem je eliminace přirozené konkurence mezi soutěžiteli (participujícími na dohodě) a stagnace trhu.²⁸ Soutěžitelé si tímto jednáním udržují svou pozici na trhu, brání vstupu novým konkurentům a omezují spotřebitele v možnosti výběru mezi prodejci. Do kategorie cílových dohod mohou náležet i vertikální dohody, které brání **efektivnímu využívání internetu** pro účely prodeje smluvního zboží nebo určitá omezení on-line reklamy, neboť tyto typy protisoutěžních restrikcí ve vztahu k území nebo k zákazníkům přímo omezují prodej smluvního zboží.²⁹

Zakázanými ovšem nejsou pouze shora uvedené typické vertikální dohody cílící na narušení hospodářské soutěže, ale i ty, jejichž **výsledkem** je nebo může být narušení hospodářské soutěže na trhu. U těchto výsledkových vertikálních dohod je nutné zkoumat jejich dopad na hospodářskou soutěž na vymezeném relevantním trhu.³⁰ K naplnění materiální stránky přestupku musí být prokázáno, že s ohledem na znění, cíle, ekonomický a právní kontext vertikální dohody je hospodářská soutěž skutečně omezena nebo narušena citelným způsobem.

Za zakázané dohody však nejsou považovány dohody, jež mají zanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž.³¹ Zanedbatelnost jejich dopadu se hodnotí pomocí kritérií stanovených v doktrínách *de minimis* (oznámení o *de minimis*, sdělení *de minimis*).

Ze zákazu dohod lze na základě zákonné výjimky³² vyjmout také dohody, které kumulativně splní následující podmínky:

- a) přispějí ke zlepšení výroby nebo distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského rozvoje a vyhrazení spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho plynoucích,
- b) neuloží soutěžitelům omezení, která nejsou nezbytná k dosažení cílů podle písmene a),
- c) neumožní soutěžitelům vyloučit hospodářskou soutěž na podstatné části trhu zboží, jehož dodávka nebo nákup je předmětem dohody.

23 § 5 ZOHS. Zatímco *horizontální dohody* představují dohody mezi soutěžiteli, kteří působí na stejné úrovni trhu (výroby či distribuce zboží/služeb), *vertikálními dohodami* se rozumí dohody soutěžitelů působících na různých úrovních trhu zboží (různé úrovně distribuce nebo výroby).

24 Za tvrdá omezení jsou považována zpravidla ta, jejichž předmětem je stanovení minimálních nebo fixních prodejních cen, dále některé typy (absolutní) územní ochrany, včetně bránění účinnému využívání internetu a on-line reklamy.

25 Obdobně i u cílových dohod ovlivňujících obchod mezi členskými státy EU představují svou povahou a nezávisle na jakémkoliv jejich skutečném účinku podstatné omezení hospodářské soutěže.

26 § 3 odst. 2 písm. a) ZOHS (odst. 18 bod (ii) písm. a) oznámení o *de minimis*). Obdobně na unijní úrovni čl. 101 odst. 1 písm. a) SFEU (čl. 4 písm. a) vertikální blokované výjimky EU).

27 Legislativní zkratka zboží je konkretizována v § 1 odst. 1 ZOHS a rozumí se jí výrobky a služby.

28 Odst. 18 bod (ii) písm. b) oznámení o *de minimis* (na unijní úrovni čl. 4 písm. b) až d) vertikální blokované výjimky EU).

29 Odst. 18 bod (ii) písm. c) oznámení o *de minimis* (na unijní úrovni čl. 4 písm. e) vertikální blokované výjimky EU).

30 § 2 odst. 2 ZOHS; relevantním trhem se rozumí trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území.

31 § 3 odst. 1 ZOHS *in fine*.

32 § 3 odst. 4 ZOHS; čl. 101 odst. 3 SFEU.

Posuzování vertikálních dohod

V současné době je obecně přijímáno, že vertikální dohody zpravidla nenarušují hospodářskou soutěž, pokud některá ze stran příslušné dohody nedisponuje výraznou tržní silou a dohoda neobsahuje určitá závažná omezení hospodářské soutěže (*tvrdá omezení*), mezi něž patří stanovení minimálních nebo fixních prodejních cen a některé typy územní ochrany, včetně bránění účinnému využívání internetu pro účely prodeje nebo určitá omezení on-line reklamy.

Mezi možné pozitivní účinky vertikálních dohod náleží například nižší ceny či podpora jiných aspektů konkurence, než na základě ceny a zlepšení kvality zboží. Vertikální dohody obecně vedou ke zlepšení výroby nebo distribuce a umožňují spotřebitelům podílet se přiměřeně na výhodách, které z nich vyplývají. Naopak k negativním účinkům lze řadit protisoutěžní omezení přístupu k jiným dodavatelům nebo kupujícím zvýšením překážek vstupu na trh nebo expanze, omezení výběru pro spotřebitele nebo zvýšení cen.

Posouzení, zda vertikální dohoda narušuje hospodářskou soutěž citelným způsobem, vždy záleží na konkrétních okolnostech každého jednotlivého případu. Při hodnocení vertikálních dohod je nutné posoudit povahu vertikální dohody, respektive jejich možné kombinace, a to z hlediska omezení, která obsahují, či doby trvání omezení.³³ Každé omezení s sebou totiž nese aspekty, které musí být posouzeny jak jednotlivě, tak v celém komplexu, aby bylo možné dovodit případné negativní účinky dohody na hospodářskou soutěž. Dále se přihlíží k postavení účastníků dohody na dotčených relevantních trzích či k povaze zboží dotčeného posuzovanou dohodou.

Při posuzování vertikálních dohod ÚOHS postupuje maximálně euro-konformně a vychází nejen z právních předpisů Komise, kterým je v oblasti vertikálních dohod především **vertikální bloková výjimka EU**,³⁴ ale i soft law Komise, tedy z vysvětlujících **pokynů k vertikálním omezením**,³⁵ či již dříve zmíněného **sdělení de minimis**, jehož podmínky na tuzemské úrovni obdobně reflektuje **oznámení o de minimis**.

Vertikální bloková výjimka EU definuje kategorie vertikálních dohod, které zpravidla splňují podmínky stanovené v čl. 101 odst. 3 SFEU (obdobně v § 3 odst. 4 ZOHS), neboť je pravděpodobné, že účinky těchto dohod podporující hospodářskou soutěž dostatečně převáží případné protisoutěžní účinky vycházející z omezení v nich obsažených. V kategorii dohod, u nichž je možné se domnívat, že zpravidla splňují tyto podmínky, jsou zahrnuty vertikální dohody o nákupu, prodeji nebo dalším prodeji zboží uzavřené mezi soutěžiteli působícími každý na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce³⁶ za předpokladu, že jednotlivé tržní podíly stran dohody na relevantním trhu nepřesahují 30 %³⁷ a dohody neobsahují *tvrdá* ani *vyloučená omezení*, která nemohou být oddělena od zbytku dohody. Vertikální bloková výjimka EU tedy vytváří *bezpečný přístav* vertikálním dohodám, které splňují v ní stanovené podmínky.

Pokyny k vertikálním omezením uvádějí základní faktory či ukazatele, jež jsou brány při posuzování vertikálních dohod v úvahu. Jsou jimi samotná povaha dohody, tržní postavení smluvních stran a konkurentů, překážky vstupu na trh, úroveň obchodního řetězce, povaha dotčeného zboží a případně i další faktory, jako například kumulativní efekt souboru dohod, míra specifické regulace v odvětví apod.

Podle **sdělení de minimis** vertikální dohody výrazně neomezují hospodářskou soutěž, a nepodléhají tedy zákazu dohod ve smyslu čl. 101 odst. 1 SFEU, pokud podíl na trhu držený každou ze smluvních stran dohody nepřekračuje 15 % na kterémkoli z relevantních trhů ovlivněných touto dohodou. Uvedené však platí pouze za podmínky, že se nejedná (i) o cílové dohody, tedy takové, jejichž cílem je stanovení cen při prodeji výrobků třetím stranám, omezení výroby nebo prodeje nebo rozdělení trhů nebo zákazníků, nebo (ii) o dohody obsahující kterékoli z omezení, jež jsou uvedena ve vertikální blokové výjimce EU jako *tvrdá omezení*, u nichž má Komise obecně za to, že představují cílové dohody.

Obdobně dle **oznámení o de minimis** nejsou za zakázané dohody považovány vertikální dohody, jež mají zanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž, což je za předpokladu, že se nejedná o dohody s cílem narušit hospodářskou soutěž a není překročena výše 15% tržního podílu žádného ze soutěžitelů účastnících se vertikální dohody

33 Například dohoda o výhradní distribuci může být kombinována s jinými vertikálními omezeními, která nejsou považována za *tvrdá*, jako je zákaz soutěžit po dobu nepřesahující pět let, množstevní povinnost nebo výhradní nákup.

34 Vertikální bloková výjimka EU, účinná od 1. 6. 2022 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R0720&from=EN>), nahradila z důvodu nového vývoje na trhu, jako je růst elektronického obchodu a nové či rozšířenější druhy vertikálních dohod, dřívější nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010, o použití čl. 101 odst. 3 SFEU na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/ALL/?uri=CELEX%3A32010R0330>)

35 EU. EUR-Lex. Sdělení Komise. Pokyny k vertikálním omezením (30. 6. 2022). Online. [citováno 2025-02-17]. Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=celex%3A52022XC0630%2801%29>

36 Patří sem i vertikální dohody obsahující dodatečná ustanovení o postoupení nebo užívání práv duševního vlastnictví.

37 Tržní podíl dodavatele se určuje na trhu, kde zboží prodává, tržní podíl prodejce na trhu, kde zboží kupuje.

na kterémkoliv touto dohodou dotčeném relevantním trhu. Za cílové vertikální dohody považuje ÚOHS především dohody obsahující *tvrdá omezení*, která přímo nebo nepřímo, samostatně nebo ve spojení s jinými faktory mají za svůj cíl zejména (i) určení fixních či minimálních cen pro další prodej, (ii) omezení území, na kterém prodejce, který je stranou dohody, může prodávat smluvní zboží, nebo omezení okruhu zákazníků, kterým prodejce, který je stranou dohody, může toto smluvní zboží prodávat a (iii) bránění účinnému využívání internetu pro účely prodeje nebo určitých omezení on-line reklamy.

Na dohody, jejichž cílem je narušení hospodářské soutěže, tak nelze aplikovat doktrínu de minimis, tzn. dopad takových dohod na hospodářskou soutěž nelze považovat za zanedbatelný. Pokud je jisté, že soutěžitel uzavírá dohody s cílem narušit hospodářskou soutěž, je aplikace pravidla de minimis vyloučena, není proto nutné se zabývat dalšími kritérii testu pro jeho použití.

Obecně tedy platí, že pokud vertikální dohoda obsahuje *tvrdé omezení*, jedná se zpravidla³⁸ o dohodu s cílem narušit hospodářskou soutěž, která nemůže mít zanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž, tedy nelze na ni aplikovat doktrínu de minimis, ale ani nemůže těžit z výhod vyplývajících z vertikální blokové výjimky EU. *Tvrdá omezení* lze ze zákazu protisoutěžních dohod vyjmout jen ve výjimečných případech, a to na základě důkladného individuálního posouzení aplikace výjimky ze zákazu protisoutěžních dohod.³⁹

Ani u vertikálních dohod obsahujících vertikální omezení, jejichž stranou je soutěžitel s tržním podílem přes 30 % či dokonce soutěžitel s dominantním postavením, nelze automaticky presumovat jejich nezákonnost, ale danou vertikální dohodu je třeba posoudit v jejím právním a ekonomickém kontextu a ve světle konkrétních skutkových zjištění ověřit, zda negativně ovlivňuje některé základní parametry hospodářské soutěže či má alespoň významný potenciál tak učinit. I takové vertikální dohody mohou za kumulativního splnění podmínek čl. 101 odst. 3 SFEU, respektive § 3 odst. 4 ZOHS stále spadat pod tzv. individuální výjimku, respektive nepředstavovat zákaznou protisoutěžní dohodu.

Strany vertikálních dohod

Základním znakem dohody je vždy určitá forma kooperativního jednání mezi soutěžiteli, které může narušit hospodářskou soutěž. Nezbytnou podmínkou dohody je tak *shoda vůle* dvou či více stran, kdy tyto musí výslovně či konkludentně participovat na uzavření (a plnění) dohody. Za dohodu je považováno i jednání, byť na první pohled zdánlivě vypadá jako jednostranné, pokud je doložena určitá koordinace jednání soutěžitelů.

Jednání soutěžitelů tedy bude naplňovat znaky dohody, pokud je například prokázáno, že ze strany dodavatele je distributorům předložen návrh na dosažení určitého protisoutěžního jednání a tito distributoři na takovou nabídku přistoupí. K akceptaci dohod dochází například i tím, že distributoři dodržují na trhu dodavatelem navrženou praxi.

ZOHS umožňuje, aby ÚOHS v řízení o dohodách narušujících hospodářskou soutěž následkem kumulativního účinku vertikálních dohod uzavřených pro distribuci stejného, srovnatelného nebo zaměnitelného zboží, kdy jednou ze stran těchto dohod je vždy tentýž soutěžitel, který jejich uzavření jiným soutěžitelům navrhuje, omezil okruh účastníků jen na tohoto soutěžitele.⁴⁰

Doposud ÚOHS ve správních řízeních využíval této zákonné možnosti a řízení vedl vždy s jedním soutěžitelem, iniciátorem vertikálních zakázaných dohod, a pouze tohoto sankcioval. ÚOHS je však připraven trestat i druhou stranu vertikální dohody v k tomu vhodných případech. Bude tak činit zejména v situacích, kdy druhé strany vertikálních dohod budou představovat soutěžitelé s významnou tržní silou nebo takoví, kteří sami aktivně a iniciativně přispívali k dodržování stanovené obchodní strategie, tj. takoví, kteří například oslovovali dodavatele s žádostmi o vyvinutí tlaku na jiné prodejce (jejich konkurenty), aby dodržovali stanovenou cenovou hladinu zboží. V obou případech totiž i tyto druhé strany vertikální dohody přispívají uzavíráním a plněním zakázaných dohod k narušení hospodářské soutěže v podobné míře jako samotný iniciátor vertikálních dohod.⁴¹ I s ohledem na zavedení leniency programu pro případy vertikálních dohod lze očekávat, že ÚOHS se do budoucna na možné trestání obou stran dohody bude více zaměřovat.

38 Pokud z právního a ekonomického kontextu, ve kterém je uzavřena nevyplývá, že se o cílovou dohodu nejedná.

39 Podle čl. 101 odst. 3 SFEU; § 3 odst. 4 ZOHS.

40 § 21a odst. 3 ZOHS.

41 B2-62/16 – Wellensteyn International/Peek & Cloppenburg KG, AT.40642 – Pierre Cardin, Ahlers.

Tvrdá vertikální omezení

Zásadní kritérium pro určení, zda určitá dohoda představuje omezení soutěže z hlediska cíle, spočívá ve zjištění, zda dohoda sama o sobě vykazuje dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž. Při tomto posouzení hraje velmi významnou roli, zda daná vertikální dohoda spadá do kategorie tzv. *tvrdých omezení* dle vertikální blokové výjimky EU.

Existuje několik typů *tvrdých omezení*, jejichž sjednání vylučuje uplatnění vertikální blokové výjimky EU.⁴² Jedná se o:

- 1) omezení způsobilosti kupujícího stanovit svou prodejní cenu, ačkoli dodavatel může stanovit nejvyšší prodejní cenu nebo doporučit prodejní cenu,
- 2) omezení území, v němž může kupující prodávat zboží, na něž se vztahuje vertikální dohoda, nebo omezení zákazníků, kterým může kupující toto zboží prodávat, s výhradou určitých výjimek, které dodavateli umožňují provozovat systém výhradní nebo selektivní distribuce,
- 3) omezení křížových dodávek mezi členy systému selektivní distribuce,
- 4) omezení, která kupujícímu brání v účinném využívání internetu k prodeji zboží, na něž se vztahuje vertikální dohoda,
- 5) omezení možnosti dodavatele prodávat komponenty jako náhradní díly konečným uživatelům, servisním pracovníkům, velkoobchodníkům nebo poskytovatelům jiných služeb.

Vertikální dohody o určení cen pro další prodej (resale price maintenance)

Možnost každého prodejce⁴³ stanovit si prodejní cenu⁴⁴ zboží patří mezi základní principy fungování hospodářské soutěže. Jakékoliv omezení této možnosti proto může deformovat hlavní zásady účinné hospodářské soutěže. Nastavení ceny pro další prodej mimo úroveň konkurenční ceny, tedy ceny, která by odpovídala výsledkům konkurenčního boje, může vést

Základním principem fungování hospodářské soutěže je možnost prodejce svobodně si stanovit ceny zboží pro jeho další prodej.

k navýšení cen zboží pro konečné spotřebitele a je způsobilé bránit konkurenci nejen uvnitř jedné značky zboží (soutěž *intra-brand competition*)⁴⁵, ale i mezi značkami (*inter-brand competition*)⁴⁶. Uzavření RPM dohod rovněž vede k negativním horizontálním efektům na úrovni distribuce, neboť dochází ke sjednocování cen zboží, a tím k eliminaci cenové soutěže mezi prodejci. Zvláště při existenci několika paralelních sítí RPM se zvyšuje nebezpečí narušení hospodářské soutěže a faktických dopadů na konečné spotřebitele.

Vertikální dohody o přímém nebo nepřímém určení cen pro další prodej typově představují jak na národní, tak na unijní úrovni závažnou formu zakázaných dohod majících většinou ze své podstaty negativní dopad na hospodářskou soutěž na trhu. Jejich podstatou je omezení schopnosti prodejce stanovit svou prodejní cenu. Prodejci tak musí při dalším prodeji zboží dodržovat stanovenou fixní nebo minimální prodejní cenu. Patří sem i požadavek, aby prodejce stanovil svou prodejní cenu v určitém rozmezí.

Přímé nebo nepřímé stanovení cen

Ceny pro další prodej může dodavatel stanovovat různými způsoby, tedy jak přímo, tak nepřímo. V případě přímého určení ceny dodavatel pro další prodej zboží stanoví přímo cenu, kterou musí prodejce účtovat svým zákazníkům, nebo zakáže prodejci prodávat zboží pod určitou cenovou hladinou. Při nepřímém stanovení ceny dodavatel například stanoví marži pro další prodej nebo maximální výši slevy, kterou může prodejce poskytnout z předepsané cenové hladiny, případně dodržování cen podmíní poskytováním slev či úhradou nákladů (motivuje k dodržování RPM), stejně jako nedodržování cen spojí s vyhrožováním či uplatněním sankce (například zpoždění nebo přerušení dodávek zboží, zrušení obchodní spolupráce atd.). Obdobně je tomu i při uložení minimálních inzerovaných cen (tj. zákazu inzerovat ceny pod úroveň stanovenou dodavatelem), byť v zásadě ponechává prodejci možnost prodávat

⁴² Čl. 4 vertikální blokové výjimky EU.

⁴³ *Prodejcem* se rozumí odběratel, kupující nebo distributor, který zboží dále prodává. Může se jednat o prodejce, který zboží prodává dalším prodejcům (distributorům, maloobchodníkům), nebo o prodejce, který zboží prodává konečným spotřebitelům.

⁴⁴ Jedná se jak o konečnou cenu pro spotřebitele, tak o přeprodejní cenu zboží (cena pro prodej dalším distributorům, maloobchodníkům apod.).

⁴⁵ Soutěž mezi prodejci zboží stejného dodavatele.

⁴⁶ Soutěž mezi prodejci zboží různých dodavatelů; *inter-brand* omezení jsou považována za více škodlivá než omezení realizovaná v rámci *intra-brand*.

i za cenu nižší než inzerovaná, neboť tímto omezením dodavatel odrazuje prodejce od stanovení nižší ceny tím, že omezí jeho možnost informovat potenciální zákazníky o dostupných slevách.

Přímé či nepřímé stanovení cen pro další prodej je účinnější, je-li kombinováno s opatřeními k odhalování prodejců, kteří ceny snižují. K tomu vede například zavedení systému sledování cen nebo zavedení povinnosti pro prodejce upozorňovat na jiné členy distribuční sítě, kteří nedodržují požadovanou cenovou hladinu.⁴⁷

Mezi *tvrdá omezení* však nespádá stanovení doporučené nebo maximální⁴⁸ ceny pro další prodej, avšak za předpokladu, že dodavatel nezaujímá na relevantním trhu významnější postavení. Platí, že čím je postavení dodavatele na trhu silnější, tím větší je riziko, že maximální nebo doporučená cena pro další prodej povede k tomu, že prodejci budou uplatňovat jednotnou cenovou hladinu (tzv. cenové následování, které by již za těchto okolností mohlo představovat protisoutěžní jednání⁴⁹). Obdobně, pokud dodavatel doporučenou nebo maximální cenu spojí se sankčním nebo motivačním mechanismem k použití určité cenové úrovně, tedy *de facto* vyvíjí na prodejce tlak k dodržování minimální nebo fixní prodejní ceny, jedná se o jednání, na které nelze aplikovat výhody vertikální blokové výjimky EU.

O *tvrdé omezení* se nejedná také v případě, pokud dodavatel uzavírá s kupujícím na základě smlouvy o plnění vertikální dohodu za účelem splnění dohody o dodávce uzavřené dříve mezi dodavatelem a konkrétním zákazníkem. V tomto případě, kdy si dodavatel vybere prodejce, který bude poskytovat služby plnění, nepředstavuje dodavatelem určení ceny pro další prodej *tvrdé omezení*.⁵⁰

Omezení hospodářské soutěže

Dodavatel stanovením konkrétních (zpravidla vyšších) cen znemožňuje prodejcem nabídnout zákazníkům zboží za nižší ceny. Důsledkem takového postupu je sjednocení vyšších nákupních cen na velkoobchodní/maloobchodní úrovni a ve výsledku též vyšších maloobchodních cen pro spotřebitele. RPM tedy znemožňuje cenovou soutěž v rámci značky na úrovni odběratelů (*intra-brand competition*), neboť jeho prostřednictvím dochází k eliminaci konkurenčního vztahu na navazujícím stupni distribuce u prodejců daného zboží, kteří by jinak zboží při jeho dalším prodeji mohli prodávat za vzájemně odlišné ceny, a tím si cenově konkurovat.

Zakázané vertikální cenové dohody:

- obsahují závazek prodejce prodat zboží za určitou **fixní** nebo **minimální cenu** stanovenou dodavatelem,
- **zakazují** prodejci prodat zboží **pod** určitou **minimální cenovou hladinou**,
- obsahují závazek prodejce prodat zboží s **maximální stanovenou slevou** (počítáno zpravidla od doporučené prodejní ceny),
- stanovují prodejci **minimální marži** (počítáno od nákupní ceny) nebo **cenové pásmo** (pokud se skládá z minimální i maximální prodejní ceny), případně je prodejní cena vázána na ceny konkurenčních výrobků,
- stanovují **doporučené prodejní ceny s uplatňováním sankčního** či **motivačního mechanismu**, například v podobě:
 - vázání bonusů a rabatů na dodržování cenové politiky dodavatele zboží,
 - zpoždění nebo přerušení dodávek, ukončení obchodní spolupráce v souvislosti s nedodržováním dané cenové hladiny, případně jiné formy vyhrožování a sankcionování,
 - úhrady nákladů na reklamu, při níž je inzerována doporučená cena.

RPM znemožňuje cenovou soutěž v rámci značky na horizontální úrovni prodejců.

47 Sledování cen je stále více využíváno v elektronickém obchodování, kde dodavatelé i prodejci často využívají software ke sledování cen; ten zvyšuje transparentnost cen na trhu a umožňuje nejen výrobcům účinně sledovat ceny pro další prodej v jejich distribuční síti, ale i prodejcem při sledování cen jejich konkurentů. Sledování a oznamování cen samo o sobě však nepředstavuje stanovení cen pro další prodej.

48 Cílem maximální prodejní ceny je zejména zamezit neúměrnému navyšování ceny prodáváného zboží pro konečné spotřebitele, ale může jím být i snaha o omezení nepřiměřeného parazitování na známé značce ze strany prodejců.

49 V případě cenově neelastických výrobků lze například očekávat, že prodejci sjednotí své ceny na úrovni maximální cenové hranice, a dojde tak k potlačení cenové konkurence.

50 Jedná se o situaci, kdy zákazníci nakupují zboží od soutěžitele působícího v ekonomice on-line platform, kterou provozuje skupina nezávislých maloobchodníků pod společnou značkou, a tento soutěžitel určuje cenu za prodej zboží a předává objednávky maloobchodníkům k plnění.

Stanovení cen pro další prodej může omezit hospodářskou soutěž nejen v rámci značky (*intra-brand competition*), ale i mezi značkami (*inter-brand competition*). Následkem takového jednání je omezení hospodářské soutěže například tím, že:

- a) usnadňuje koluzi mezi dodavateli zvyšováním průhlednosti cen na trhu, zejména pokud dodavatelé tvoří úzký oligopol a pokud je podstatný podíl na trhu zasažen RPM;
- b) usnadňuje koluzi mezi prodejci, zejména je-li podněcováno těmito prodejci, čímž dosahují dohodnuté rovnováhy nebo tuto rovnováhu stabilizují;
- c) zmírňuje hospodářskou soutěž mezi výrobcí nebo mezi prodejci, zejména pokud výrobci používají pro distribuci svých výrobků stejné prodejce a stanovování cen pro další prodej provádějí všichni nebo mnoho z nich;
- e) brání soutěži v oblasti cen mezi prodejci, čímž zamezuje vstupu či šíření nových nebo účinnějších forem distribuce či je ztěžuje, a omezuje tak dynamiku, efektivnost a inovace na distribuční úrovni a brání výkonnějším prodejcem vstoupit na trh s nízkými cenami nebo získat dostatečný rozsah působnosti; společné horizontální zájmy prodejců pracují v neprospěch spotřebitelů;
- f) odstraňuje soutěž v oblasti cen v rámci značky, což vede ke zvýšení ceny pro danou značku.

Výjimky ze zákazu RPM

Existují výjimky, kdy stanovení cen pro další prodej může mít také pozitivní účinky, zejména je-li podněcováno dodavatelem. V tomto případě zcela leží na dodavateli, aby doložil a prokázal, že jsou v daném konkrétním případě splněny kumulativně podmínky.⁵¹ Mezi takové případy, které vedou ke zvýšení účinnosti hospodářské soutěže, lze zařadit níže uvedené.

- a) **Zavádění nového výrobku:** stanovení fixních nebo minimálních cen na omezenou dobu a za účelem usnadnění zavedení nového výrobku je účinným způsobem, jak distributory motivovat k lepšímu zohledňování zájmu výrobce na propagaci daného výrobku.
- b) **Uspořádání koordinované krátkodobé kampaně s nízkou cenou** (obvykle dva až šest týdnů): stanovení fixních cen pro další prodej může být nezbytné zejména v distribučních systémech, kde dodavatel používá jednotnou formu distribuce.
- c) **Předcházení poškození image zboží:** určením minimální ceny pro další prodej nebo minimální inzerované ceny lze předejít tomu, aby určitý distributor výrobek dodavatele záměrně prodával se ztrátou, čímž by mohlo v průběhu času dojít ke snížení celkové poptávky po zboží, tím i oslabení motivace dodavatele investovat do kvality a image značky.
- d) **Poskytování dodatečné předprodejní služby, zejména v případě složitých výrobků:** stanovení fixní nebo minimální ceny pro další prodej zachovává prodejci díky vyšší marži dostatečnou motivaci pro investice do poskytování vysoce kvalitních předprodejních služeb, které by jinak mohli omezit nebo ukončit, pokud by zákazníci nakonec zakoupili zboží za nižší cenu u prodejců, kteří takové služby neposkytují (a tedy nenesou tyto náklady); jedná se o dovozené omezení parazitování na úrovni distribuce za předpokladu, že je konkurence mezi dodavateli intenzivní a dodavatel má omezenou tržní sílu.

Vertikální dohody omezující další prodej zboží ve vztahu k území nebo k zákazníkům

Žádnému prodejci by obecně nemělo být jeho dodavatelem bráněno ve **výběru území**, na kterém bude smluvní zboží dále prodávat, ani ve **výběru zákazníků**, kterým bude smluvní zboží dále prodávat. V opačném případě, kdy jsou prodejci uloženy restriktce ve formě zákazu pasivních prodejů mimo určená území nebo určené zákazníky, dochází k parcelaci a protisoutěžnímu uzavření trhu, tedy k bránění jeho integrace. Prodejci jsou totiž omezeni ve výběru zákazníka, což se na nich zpětně negativně odráží, neboť nemohou poptávat zboží od některých prodejců (dohody ve vztahu k území), nebo dochází k vyloučení horizontálního obchodu mezi samotnými prodejci, což znatelně brání jejich hospodářské svobodě (dohody ve vztahu k zákazníkům). K zakázaným vertikálním dohodám o omezení území náleží i **dohody o zákazu (re)exportu**, které jasně směřují k obnovení oddělování vnitrostátních trhů v obchodě mezi členskými státy, což je zcela v rozporu se snahou o vytvoření, rozvoj a zachování jednotného vnitřního trhu EU.

⁵¹ Stanovené v čl. 101 odst. 3 SFEU (§ 3 odst. 4 ZOHS).

Prodejci by také neměli být omezováni v **účelném využívání internetu**, tj. při on-line prodejkách a on-line inzerci, tedy i v samotném zřízení nebo využívání vlastního on-line obchodu. Tyto restrikce cílí na významné snížení celkového objemu on-line prodeje smluvního zboží, neboť omezují schopnost prodejce zaměřit se na zákazníky mimo svou fyzickou obchodní oblast, informovat je o svých nabídkách a přilákat je do svého on-line obchodu či k jiným prodejním kanálům, stejně jako omezují pasivní prodej zákazníkům, kteří si přejí nakupovat on-line a kteří se nacházejí mimo fyzickou obchodní oblast prodejce.

Typy těchto zakázaných vertikálních dohod snižují konkurenci v rámci značky a v důsledku vyloučení soutěže mezi prodejci mohou s sebou přinášet i zeslabení cenové soutěže.

Zakázané vertikální dohody o omezení území, na kterém může prodejce dále prodávat zboží, stejně jako zakázané vertikální dohody o omezení okruhu zákazníků, jimž je prodejce oprávněn zboží dále dodávat, představují jak na národní, tak unijní úrovni většinou cílové protisoutěžní dohody s presumpcí negativního dopadu na hospodářskou soutěž, pokud předmětem těchto dohod je úplný zákaz pasivního prodeje, tedy absolutní ochrana výhradně přiděleného území nebo výhradně přidělených zákazníků. Obdobně uvedené platí i pro vertikální dohody, které prodejcem nebo jejich zákazníkům brání efektivnímu využívání internetu pro účely prodeje smluvního zboží, neboť je tím omezeno území, v němž může být smluvní zboží prodáváno, nebo zákazníkům, kterým může být prodáváno.

V případě využívání **volné, výhradní**⁵² nebo **selektivní**⁵³ **distribuce** má však dodavatel právo určitým způsobem při dalším prodeji zboží omezit aktivní prodeje svých prodejců (i) na území, na němž může prodejce či jeho zákazníci smluvní zboží prodávat, nebo (ii) zákazníkům, kterým může prodejce či jeho zákazníci smluvní zboží prodávat, v obou případech bez ohledu, zda se prodej uskutečňuje off-line nebo on-line. Právě on-line platformy nabyly v distribuci zboží důležitou úlohu, neboť přinesly a rozšířily způsoby nabídky, distribuce a prodeje zboží.

Aktivním prodejem se rozumí aktivní cílení prodejců na zákazníky návštěvami, dopisy, e-maily, telefonáty nebo jinými způsoby přímé komunikace nebo cílenou reklamou a propagací⁵⁴ off-line či on-line. Patří sem i možnost volby jazyka, který se na území, na kterém má prodejce sídlo, běžně nepoužívá⁵⁵ nebo založení on-line obchodu s doménou nejvyšší úrovně.⁵⁶

Pasivním prodejem se rozumí prodej, kterým prodejce reaguje na nevyžádané požadavky jednotlivých zákazníků včetně dodávky zboží zákazníkovi, aniž by byl prodej zahájen díky reklamě aktivně cílené na určitého zákazníka, skupinu zákazníků nebo území. Formou pasivního prodeje je i zřízení on-line obchodu,⁵⁷ protože je prostředkem, který potenciálním zákazníkům umožňuje kontaktovat daného prodejce. Obdobně se jedná i o využívání optimalizace vyhledávačů, konkrétně nástrojů nebo technik určených ke zlepšení viditelnosti nebo hodnocení daného on-line obchodu ve výsledcích vyhledávače, případně nabízení aplikace v obchodě s aplikacemi, neboť se v zásadě jedná o prostředky umožňující potenciálním zákazníkům kontaktovat daného prodejce. Formu pasivního prodeje představuje i účast na veřejných zakázkách nebo reakce na výzvy k podávání nabídek vydané neveřejnými subjekty.

Restrikce uložené dodavatelem v rámci **dalšího prodeje** zboží jsou pokládány za **tvrdá omezení**, pokud:

- omezují území, v němž mohou prodejci/výhradní distributoři/členové systému selektivní distribuce aktivně nebo pasivně prodávat smluvní zboží, nebo zákazníkům, kterým je takto mohou prodávat, s výjimkou

52 *Systémem výhradní distribuce* je distribuční systém, ve kterém dodavatel přidělí území nebo skupinu zákazníků výhradně sobě nebo maximálně pěti prodejcem a omezí všechny své ostatní prodejce, aby aktivně neprodávali na výhradním území nebo výhradní skupině zákazníků.

53 *Systémem selektivní distribuce* je distribuční systém, ve kterém se dodavatel zavazuje přímo nebo nepřímo k prodeji smluvního zboží pouze distributorům vybraným na základě stanovených kritérií a ve kterém se tito distributoři zavazují, že nebudou prodávat toto zboží neschváleným distributorům na území, které je dodavatelem vyhrazeno pro provoz systému. Dodavatel může vybírat své schválené distributory na základě kvalitativních nebo kvantitativních kritérií. Veškerá kvalitativní kritéria nemusí být totožná, musí však být obecně nastavena pro on-line i off-line kanály.

54 Za předpokladu, že inzertní služba umožňuje zacílit na zákazníky podle jejich konkrétních charakteristik včetně jejich zeměpisné polohy nebo osobního profilu (naopak pasivním prodejem je on-line inzerce, která neumožňuje zabránit tomu, aby se tato inzerce zobrazovala zákazníkům na jiných územích nebo v jiných skupinách zákazníků; například sponzorovaný obsah na webových stránkách místních nebo celostátních novin či využívání služeb porovnávání cen, jejichž jméno domény je generické a nespojuje s konkrétní zemí).

55 Volba jazyka v případě prodeje zákazníkům na výhradně přiděleném území nebo výhradně přidělené skupině zákazníků v on-line obchodě zpravidla naznačuje, že prodejce cílí na území, na kterém se daný jazyk běžně používá; krom anglického jazyka, jehož používání je v EU značně rozšířeno.

56 Odpovídající jinému území než území, na kterém má prodejce sídlo (naopak on-line obchod s generickým jménem domény, které nespojuje s konkrétní zemí, je formou pasivního prodeje).

57 Provoz on-line obchodu může mít účinky, které přesahují fyzickou spádovou oblast prodejce, mimo jiné umožněním on-line nákupů zákazníkům nacházejícím se na jiných územích nebo v jiných skupinách zákazníků.

- ✓ omezení aktivních prodejtů těchto prodejců a jejich přímých zákazníků na území nebo skupině zákazníků vyhrazených dodavateli nebo dodavatelem výhradně přidělených maximálně pěti jiným výhradním distributorům;
 - ✓ omezení aktivních nebo pasivních prodejtů těchto prodejců a jejich zákazníků neschváleným distributorům usazeným na území, kde je provozován systém selektivní distribuce;
 - ✓ omezení místa jejich usazení;⁵⁸
 - ✓ omezení aktivních nebo pasivních prodejtů konečným uživatelům, pokud prodejci působí na velkoobchodní úrovni;
 - ✓ omezení možnosti aktivně nebo pasivně prodávat komponenty určené k začlenění do jiných výrobků zákazníků, kteří by je používali k výrobě stejného typu zboží, jako je zboží vyráběné dodavatelem;
- omezují křížové dodávky mezi členy systému selektivní distribuce působícími na téže úrovni prodeje nebo na různých úrovních prodeje a omezují aktivní nebo pasivní prodeje konečným uživatelům ze strany členů systému selektivní distribuce působících na maloobchodní úrovni, jestliže dodavatel provozuje systém selektivní distribuce;
- brání prodejci nebo jeho zákazníkům v efektivním využívání internetu pro účely prodeje smluvního zboží, s výjimkou
- ✓ jiného omezení on-line prodejtů nebo on-line inzerce, jejímž účelem není bránit využívání celého on-line reklamního kanálu;
- omezují možnosti dodavatele (dohodnuté mezi dodavatelem komponentů a prodejcem, který tyto komponenty používá) prodávat komponenty jako náhradní díly konečným uživatelům nebo servisním pracovníkům, velkoobchodníkům nebo poskytovatelům jiných služeb, kterým kupující nesvěřil opravy nebo provádění servisu svého zboží.

Přímé nebo nepřímé omezení území nebo zákazníků

Tvrdá omezení, jejichž předmětem je omezení území nebo zákazníků pro další prodej smluvního zboží, mohou být ukládána jak přímo, tak nepřímo. Mezi přímé restrikce spadá zákaz prodejci prodávat smluvní zboží na určitá území nebo určitým zákazníkům. Náleží sem také povinnost prodejce předávat objednávky od těchto zákazníků jiným prodejcům. *Tvrdá omezení* mohou rovněž vyplynout z nepřímých opatření motivujících prodejce, aby těmto zákazníkům neprodával. Jedná se například o:

- požadavek, aby prodejce žádal o předchozí schválení prodeje takovýmito zákazníkům dodavatelem;
- zrušení či snížení odměn a slev, pokud prodejce prodává těmto zákazníkům, nebo kompenzační platby prodejci, pokud zastaví prodej těmto zákazníkům;
- ukončení dodávek zboží, pokud prodejce prodává těmto zákazníkům;
- snížení nebo omezení objemu dodávek tak, aby tyto objemy odpovídaly úrovni poptávky zákazníků na určitých územích nebo poptávce od určitých skupin zákazníků;
- hrozbu ukončení smlouvy nebo jejího neobnovení v případě, že kupující prodává těmto zákazníkům;
- účtování vyšší ceny prodejci za výrobky určené k prodeji těmto zákazníkům;
- omezení podílu prodeje ze strany prodejce těmto zákazníkům;
- omezení prodejce při používání dalších jazyků na obalech nebo za účelem propagace výrobků;
- dodání jiného výrobku výměnou za zastavení prodeje těmto zákazníkům;
- uložení povinnosti prodejci převést dodavateli zisk z prodejtů těmto zákazníkům;
- vyloučení výrobků dále prodávaných mimo území prodejce ze záručního servisu hrazeného dodavatelem.

⁵⁸ To znamená, že dodavatel může požadovat, aby prodejce omezil své distribuční pobočky, sklady, prostory k podnikání a pobočky na určitou adresu, místo nebo území. Zřízení a používání on-line obchodu prodejcem se však nerovná otevření fyzické pobočky, a proto nemůže být omezeno.

V souvislosti s on-line prodejem se za *tvrdá omezení* považují závazky, jejichž cílem je zabránit prodejci v **efektivním využívání internetu** k prodeji smluvního zboží na určitých územích nebo určitým zákazníkům. Tvrdými omezeními jsou:

- přímý zákaz používat internet k prodeji smluvního zboží;
- požadavek, aby prodejce zabránil zákazníkům z jiného území ve vstupu na jeho webové stránky nebo do jeho on-line obchodu nebo aby přesměroval zákazníky na on-line obchod dodavatele či jiného prodejce;
- požadavek, aby prodejce ukončil on-line transakce zákazníků v případě, že údaje na jejich kreditních kartách ukážou, že adresa se nenachází na území prodejce;
- požadavek, aby prodejce prodával smluvní zboží pouze ve fyzicky existujících prostorách nebo ve fyzické přítomnosti specializovaného personálu;
- požadavek, aby prodejce před provedením jednotlivých prodejních transakcí on-line předem požádal dodavatele o povolení;
- zákaz prodejci na jeho webových stránkách nebo v jeho on-line obchodě používat ochranné známky nebo obchodní známky dodavatele;
- zákaz prodejci zřídit nebo provozovat jeden nebo více on-line obchodů;
- zákaz prodejci přímo či nepřímo používat celé kanály pro on-line inzerci, jako například vyhledávače nebo služby porovnávání cen.

Výjimky z tvrdých omezení ve vztahu k území nebo k zákazníkům

Vedle výše uvedených výjimek z *tvrdých omezení* se za protisoutěžní ujednání nepovažují:

- ✓ opatření umožňující dodavateli ověřit místo dodávky daného zboží (například používáním diferencovaných štítků, konkrétních jazykových klastrů nebo sériových čísel) nebo hrozba či provedení auditů za účelem ověření, že prodejce dodržuje jiná omezení,
 - avšak pouze za předpokladu, že dodavatel tato opatření nepoužívá ke kontrole místa dodávky daného zboží;
- ✓ požadavky týkající se kvality, neboť například v systému selektivní distribuce může dodavatel žádat minimální velikost a vzhled obchodu prodejce (vybavení, design, osvětlení atd.) nebo předvádění výrobku (minimální počet výrobků dané značky, které mají být vystaveny, minimální prostor mezi výrobky apod.).

V případě požadavků na způsob, jakým má být smluvní zboží dále prodáváno on-line, nebudou za *tvrdá omezení*, ovšem vždy za předpokladu, že cílem těchto omezení není zabránit prodejci v efektivním využívání internetu pro účely prodeje smluvního zboží na určitých územích nebo určitým zákazníkům,⁵⁹ pokládány závazky, jejichž předmětem je:

- ✓ povinnost uložená prodejci, aby na svých webových stránkách uváděl odkazy na on-line obchody dodavatele nebo jiných prodejců;
- ✓ zákaz používání konkrétních služeb porovnávání cen nebo vyhledávačů, protože prodejce může ke zvýšení povědomí o svých on-line prodejních aktivitách využívat jiné služby on-line inzerce, s výjimkou situace, že
 - zbývající služby na tomto kanálu pro on-line inzerci nejsou v podstatě schopny přilákat zákazníky do on-line obchodu prodejce;
- ✓ zákaz používání konkrétních on-line prodejních kanálů (například on-line tržiště) nebo ukládání norem jakosti on-line prodeje (kvalita nebo vzhled on-line obchodu, vystavení smluvního zboží v on-line obchodě například v minimálním počtu položek);
- ✓ požadavek, aby prodejce provozoval jeden nebo více kamenných obchodů nebo předváděcích místností nebo prodával minimální absolutní množství smluvního zboží off-line (z hlediska hodnoty nebo objemu, nikoli v poměru k jeho celkovým prodejům), aby bylo zajištěno účinné fungování jeho kamenného obchodu;

⁵⁹ Omezení prodeje on-line zpravidla nemá takový cíl, pokud má prodejce i nadále možnost provozovat vlastní on-line obchod a inzerovat on-line. Naopak v případě dvojích cen by se jednalo o *tvrdé omezení*, pokud by například prodej on-line oproti prodeji off-line byl v důsledku rozdílu velkoobchodních cen neziskový nebo finančně neudržitelný nebo by omezoval množství výrobků zpřístupněných prodejci za účelem prodeje on-line.

- ✓ požadavek, aby prodejce platil za výrobky prodávané on-line jinou velkoobchodní cenu než za výrobky prodávané off-line (dvojí ceny), neboť může motivovat prodejce k odpovídající úrovni investic do prodejních kanálů on-line a off-line, nebo za tyto investice odměňovat (pokud cílem není omezit prodej na určitá území nebo zákazníky);
- ✓ v rámci selektivního distribučního systému z důvodů rozdílné charakteristiky on-line a off-line kanálů stanovení kritérií pro on-line prodej odlišných od prodeje v kamenných obchodech (například u on-line prodeje požadavek na zřízení a provozování on-line poprodejní asistenční služby, pokrytí nákladů na reklamaci zboží nebo používání zabezpečených platebních systémů);
- ✓ požadavek, aby on-line inzerce splňovala určité normy kvality nebo aby zahrnovala konkrétní obsah nebo informace;
- ✓ požadavky, aby prodejce nevyužíval služeb konkrétních poskytovatelů on-line inzerce, kteří nesplňují určité normy kvality, nebo aby nepoužíval v názvu domény svého on-line obchodu obchodní značku dodavatele.

Vyloučená vertikální omezení

Určité závazky obsažené ve vertikálních dohodách jsou vyloučeny z vertikální blokové výjimky EU bez ohledu, zda jsou či nikoli překročeny prahové hodnoty podílu na trhu (*vyloučená omezení*). Jedná se o závazky,⁶⁰ u nichž nelze s dostatečnou jistotou předpokládat, že splňují podmínky pro vynětí ze zákazu dohod,⁶¹ proto podléhají **individuálnímu hodnocení**, zda spadají pod zákaz dohod.⁶²

Na závazky obsažené v dohodách nelze aplikovat vertikální blokovou výjimku EU, pokud obsahují *vyloučená omezení*.⁶³ Jedná se o:

- 1) zákazy soutěžit, jejichž trvání je neomezené nebo je delší než pět let,
- 2) závazky zakazující kupujícímu vyrábět, nakupovat nebo prodávat zboží po uplynutí dohody,
- 3) závazky ukládající členům systému selektivní distribuce neprodávat značky určitých soutěžících dodavatelů,
- 4) závazky bránící kupujícím on-line zprostředkovatelských služeb nabízet zboží konečným uživatelům za příznivějších podmínek s využitím soutěžících on-line zprostředkovatelských služeb.

Zákaz soutěžit přesahující dobu pěti let

Zákazem soutěžit se rozumí jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zakazující prodejci vyrábět, nakupovat, prodávat nebo dále prodávat zboží soutěžící se smluvním zbožím nebo jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zavazující kupujícího provést u dodavatele nebo jakéhokoli jiného podniku označeného dodavatelem více než 80 % ročních nákupů smluvního zboží a jejich náhrad na relevantním trhu. Vertikální bloková výjimka EU vylučuje její použití na zákaz soutěžit přesahující dobu pěti let a ani se nevztahuje na zákazy soutěžit, jejichž trvání je neomezené.⁶⁴

Na zákazy soutěžit, které jsou konkludentně obnovitelné nad rámec pěti let, se může vertikální bloková výjimka EU vztahovat, pokud

- ✓ prodejce může u vertikální dohody obsahující zákaz účelně vyjednat nové podmínky nebo ji ukončit, a to v rozumné výpovědní lhůtě a za přiměřených nákladů, čímž je prodejci umožněno po uplynutí pětileté lhůty skutečně změnit dodavatele.⁶⁵

Omezení zákazu soutěžit na dobu pěti let však neplatí v případě, kdy

- ✓ prodejce smluvní zboží dále prodává a využívá k tomu prostory a pozemky, které dodavatel vlastní nebo je má pronajaté od třetí strany, jež není žádným způsobem vázána na prodejce. V takových případech může být doba trvání zákazu soutěžit uložena na delší dobu za předpokladu, že tato doba nepřesáhne dobu užívání prodejního místa prodejcem.⁶⁶

60 Čl. 5 vertikální blokové výjimky EU.

61 § 3 odst. 4 ZOHS nebo čl. 101 odst. 3 SFEU.

62 Ve smyslu § 3 odst. 1 ZOHS nebo čl. 101 odst. 1 SFEU.

63 Čl. 5 vertikální blokové výjimky EU.

64 Čl. 5 odst. 1 písm. a) vertikální blokové výjimky EU.

65 Pokud například vertikální dohoda obsahuje zákaz soutěžit po dobu pěti let a dodavatel poskytne prodejci půjčku, splácení této půjčky nesmí bránit prodejci na konci tohoto pětiletého období tento zákaz soutěžit skutečně ukončit.

66 Čl. 5 odst. 2 písm. a) vertikální blokové výjimky EU.

Zákaz soutěžit po skončení dohody

Zákazem soutěžit po skončení dohody se rozumí jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek bránící prodejci po uplynutí dohody vyrábět, nakupovat, prodávat nebo dále prodávat zboží.

Z vertikální blokové výjimky EU je tento zákaz uložený prodejci vyloučen,⁶⁷ pokud nejsou kumulativně splněny všechny následující podmínky závazku:

- ✓ týká se zboží, které soutěží se smluvním zbožím,
- ✓ týká se pouze místa prodeje, které prodejce využíval v době trvání smlouvy,
- ✓ je nezbytný k ochraně know-how předaného dodavatelem prodejci a
- ✓ netrvá déle než jeden rok.⁶⁸

Zákaz soutěžit uložený členům systému selektivní distribuce

Jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek ukládající členům systému selektivní distribuce neprodávat značky určitých soutěžících dodavatelů je rovněž vyloučen z vertikální blokové výjimky EU.⁶⁹ Takový závazek se týká prodeje konkurenčních výrobků v systému selektivní distribuce, kdy dodavatel přímo nebo nepřímo zakazuje svým schváleným distributorům nakupovat výrobky k dalšímu prodeji od jednoho či více určitých konkurenčních dodavatelů. Důvodem pro vyloučení tohoto zákazu z vertikální blokové výjimky EU je zabránit situacím, kdy by dodavatelé využívající v rámci selektivní distribuce stejné prodejny znemožňovali jednomu či vícero určitým konkurenčním podnikům využívat tyto prodejny k distribuci vlastních výrobků.

Závazky maloobchodní parity napříč platformami

Výhody vertikální blokové výjimky EU nelze aplikovat rovněž na jakékoli přímé nebo nepřímé závazky bránící kupujícímu on-line zprostředkovatelských služeb nabízet, prodávat nebo dále prodávat zboží konečným uživatelům za příznivějších podmínek s využitím soutěžících on-line zprostředkovatelských služeb.⁷⁰

Jedná se o závazky maloobchodní parity napříč platformami uložené dodavatelem on-line zprostředkovatelských služeb, v jejichž důsledku nesmí kupující takovýchto služeb nabízet, prodávat nebo dále prodávat zboží konečným uživatelům za výhodnějších podmínek prostřednictvím konkurenčních on-line zprostředkovatelských služeb. Podmínky se mohou týkat cen, inventáře, dostupnosti nebo jakýchkoli jiných podmínek nabídky či prodeje.

Naopak vertikální bloková výjimka EU se může vztahovat na

- ✓ závazky maloobchodní parity týkající se přímých prodejních kanálů kupujících on-line zprostředkovatelských služeb (tzv. závazky „úzké“ maloobchodní parity),
- ✓ závazky parity týkající se podmínek, za jakých je zboží nabízeno podnikům, které nejsou konečnými uživateli,
- ✓ závazky parity týkající se podmínek, za jakých výrobci, velkoobchodníci nebo maloobchodníci nakupují zboží jakožto vstupy (závazky o „doložce nejvyšších výhod“ ve vztahu k určitému zákazníkovi).

Další příklady omezení použití vertikální blokové výjimky EU

Vertikální bloková výjimka EU obsahuje i zvláštní omezení, která se vztahují na **výměnu informací mezi dodavatelem a kupujícím ve scénářích duální distribuce**,⁷¹ a omezení, která se vztahují na dohody týkající se **poskytování on-line zprostředkovatelských služeb**, kdy má poskytovatel těchto služeb **hybridní funkci**.⁷² U těchto určitých druhů závazků obsažených v neregistrovaných vertikálních dohodách uzavřených mezi soutěžícími podniky nelze zcela předpokládat, že splňují podmínky pro vynětí ze zákazu dohod, a proto musí být individuálně posouzeny.

Duální distribuce označuje situaci, kdy dodavatel prodává zboží nejen na úrovni předcházejícího trhu (jako výrobce, dovozce nebo velkoobchodník), ale i na úrovni navazujícího trhu (jako dovozce, velkoobchodník nebo maloobchodník), a soutěží tak se svými nezávislými prodejci (jako dovozci, velkoobchodníci nebo maloobchodníci), kteří

67 Čl. 5 odst. 1 písm. b) vertikální blokové výjimky EU.

68 Čl. 5 odst. 3 písm. b) vertikální blokové výjimky EU.

69 Čl. 5 odst. 1 písm. c) vertikální blokové výjimky EU.

70 Čl. 5 odst. 1 písm. d) vertikální blokové výjimky EU.

71 Čl. 2 odst. 5 vertikální blokové výjimky EU.

72 Čl. 2 odst. 6 vertikální blokové výjimky EU.

nekonkurují dodavateli na předcházejícím trhu, kde nakupují smluvní zboží.⁷³ O duální distribuci se také jedná, pokud je dodavatel poskytovatelem služeb působícím na několika obchodních úrovních, zatímco kupující poskytuje služby na maloobchodní úrovni a není konkurenčním podnikem na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby.⁷⁴

Důvodem pro aplikaci výjimky týkající se výměny informací v případech duální distribuce, za neexistence *tvrdých omezení* a za předpokladu, že prodejce nesoutěží s dodavatelem na předcházející úrovni trhu, je, že případný negativní dopad vertikální dohody na hospodářskou soutěž na navazujícím trhu je obecně méně významný než její případný pozitivní dopad na ni na předcházející nebo navazující úrovni trhu.

Výměna informací

Vertikální bloková výjimka EU v případě duální distribuce se vztahuje na všechny aspekty dotčené vertikální dohody, včetně obecné výměny informací týkajících se plnění dohody mezi stranami. Výměnou informací se přitom rozumí jakékoli písemné či ústní, formální či neformální sdělování informací buď mezi oběma stranami nebo jen jednou, která informace sděluje bez vyžádání druhou stranou.⁷⁵ Výměna informací pravděpodobně nebude vyvolávat obavy z narušení hospodářské soutěže, pokud se například budou vyměňovat informace pouze v souhrnné formě nebo v přiměřené prodlevě mezi jejich získáním a výměnou.⁷⁶

Ne všechny výměny informací mezi dodavatelem a prodejcem v duální distribuci však přispívají k účinkům podporujícím hospodářskou soutěž, zejména k optimalizaci výrobních a distribučních procesů.

Vertikální bloková výjimka EU se proto v případě duální distribuce nevztahuje na výměnu informací mezi dodavatelem a prodejcem, která buď přímo nesouvisí s plněním vertikální dohody, nebo není nezbytná pro zlepšení výroby nebo distribuce smluvního zboží, nebo která nesplňuje ani jednu z těchto dvou podmínek.⁷⁷ Výměna takových druhů informací totiž může vzbuzovat horizontální obavy. Jedná se například o výměnu informací týkajících se:

- budoucích cen, za které dodavatel nebo prodejce zamýšlí prodávat smluvní zboží na navazujících trzích,
- identifikovaných konečných uživatelů smluvního zboží, pokud však výměna těchto informací není nezbytná
 - ✓ k tomu, aby dodavatel nebo prodejce mohli splnit požadavky konkrétního konečného uživatele (například přizpůsobit smluvní zboží jeho požadavkům, poskytnout mu zvláštní podmínky, a to i v rámci věrnostního programu zákazníka), nebo poskytovat předprodejní nebo poprodejní služby včetně záručních služeb a
 - ✓ k plnění nebo sledování souladu s dohodou o selektivní distribuci nebo dohodou o výhradní distribuci, podle nichž jsou konkrétní koneční uživatelé přiděleni dodavateli nebo kupujícímu,
- zboží prodávaného prodejcem pod jeho vlastní značkou, pokud výrobce konkurenčního značkového zboží je zároveň výrobcem uvedeného zboží vlastní značky.

Vertikální dohody s poskytovateli on-line zprostředkovatelských služeb s hybridní funkcí

On-line zprostředkovatelské služby umožňují soutěžitelům nabízet zboží jiným soutěžitelům nebo konečným spotřebitelům s cílem usnadnit mezi nimi zahájení přímých transakcí.

Vertikální bloková výjimka EU se v duální distribuci nepoužije na vertikální dohody týkající se poskytování on-line zprostředkovatelských služeb, pokud poskytovatel on-line zprostředkovatelských služeb je skutečným nebo potenciálním soutěžitelem na relevantním trhu prodeje zprostředkovaného zboží. Poskytovatelé on-line zprostředkovatelských služeb, kteří mají takovou hybridní funkci, mohou být schopni a motivováni upřednostňováním vlastního prodeje ovlivňovat výsledek hospodářské soutěže na relevantním trhu prodeje zprostředkovaného zboží.

⁷³ Čl. 2 odst. 4 písm. a) vertikální blokové výjimky EU.

⁷⁴ Čl. 2 odst. 4 písm. b) vertikální blokové výjimky EU.

⁷⁵ Jedná se o informace technické, logistické, týkající se výrobních procesů, nákupu zboží zákazníkem, zpětné vazby od zákazníků (pokud výměna informací není využívána k omezení území nebo zákazníků) atd. Například v rámci dohody o výhradní distribuci může být nezbytné, aby si strany vyměňovaly informace týkající se jejich prodejních aktivit na konkrétních územích nebo konkrétním skupinám zákazníků. V systému selektivní distribuce může být nezbytné, aby prodejce sdílel s dodavatelem informace týkající se jeho souladu s kritérii výběru a s veškerými omezeními prodeje neschváleným distributorům.

⁷⁶ Mohou být také použita technická nebo administrativní opatření (například firewally) zajišťující dostupnost informací od prodejce pouze pracovníkům odpovědným za činnosti dodavatele na předcházejícím trhu, a nikoli zaměstnancům odpovědným za činnost dodavatele v rámci přímého prodeje na navazujícím trhu.

⁷⁷ Srov. čl. 2 odst. 5 vertikální blokové výjimky EU.

PŘÍPADY Z TUZEMSKA

Cílové vertikální dohody

DOPLŇKY STRAVY A KOSMETIKA

V letech 2017 a 2021 ÚOHS zahájil se třemi společnostmi zabývajícími se prodejem a distribucí doplňků stravy či kosmetiky správní řízení bez uskutečnění místních šetření.

Případ LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS, s.r.o. (pokuta 3 491 000 Kč v roce 2018) – RPM (narovnání)⁷⁸

Soutěžitel LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS svou činnost, konkrétně prodej doplňků stravy⁷⁹ a kosmetických produktů⁸⁰, provozoval na základě multi-level marketingového systému přímého prodeje, přičemž své výrobky prodával výlučně do sítě prodejců, se kterými měl uzavřenou partnerskou smlouvu. V závislosti na prodejních výsledcích náležela těmto partnerům mimo jiné odměna ve formě dodatečného bonusu, který se odvíjel od dosaženého obrátu. A právě zastavení vyplácení smluvních nárokových bonusů partnerům soutěžitele LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS, kteří při prodeji doplňků stravy a kosmetických produktů konečným spotřebitelům nedodrželi stanovené minimální ceny, byla důvodná indicie pro zahájení šetření.

ÚOHS uložil společnosti LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS pokutu téměř 3,5 milionu korun za porušení § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU tím, že v části roku 2017 uzavírala dohody o navýšení cen dodávaného zboží určeného pro prodej konečným spotřebitelům na úroveň stanovených minimálních MOC, přičemž cílem těchto dohod bylo narušení hospodářské soutěže a jež skutečně narušily hospodářskou soutěž na relevantních trzích doplňků stravy a kosmetických produktů na území ČR. Tyto dohody měly i skutečný vliv na obchod mezi členskými státy EU.

ÚOHS prokázal, že soutěžitel LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS na území Česka i Slovenska⁸¹ kontroloval ceny jím dodávaného zboží nabízeného na e-shopech svých partnerů konečným spotřebitelům a vynucoval dodržování stanovených MOC zastavením vyplácení nárokových bonusů, a to až do okamžiku, kdy partner navýšil ceny u veškerého zboží dodávaného soutěžitelem LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS. Partneri soutěžitele LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS na dohody z důvodu hrozících sankcí přistupovali.

Při kalkulaci sankce ÚOHS zohlednil, že soutěžitel LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS uzavírání cenových dohod inicioval, trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a k uplatnění sankce také přikročil (nevyplácení nárokových bonusů). Naopak ve prospěch výše sankce svědčil jeho nižší tržní podíl.

Případ TCM Herbs, s. r. o. (pokuta 853 000 Kč v roce 2018) – RPM a omezení okruhu zákazníků⁸²

Soutěžitel TCM Herbs se zabýval velkoobchodním i specializovaným maloobchodním prodejem tradiční čínské medicíny (TCM) a jejími bylinnými produkty. Působil nejen na území ČR, ale i na území dalších členských států EU, především na území Slovenska. Správní řízení ÚOHS zahájil na základě několika stížností, z nichž dovodil, že soutěžitel TCM Herbs uzavíral smlouvy, dle kterých prodejci byli zavázáni prodávat produkty TCM pouze konečným spotřebitelům, přičemž v opačném případě jim hrozila smluvní pokuta a ukončení smlouvy. Současně své prodejce vyzýval k navýšení prodejních cen produktů TCM konečným spotřebitelům na úroveň stanovených minimálních MOC. Soutěžitel TCM Herbs rovněž prováděl kontrolu dodržování stanovených minimálních MOC prostřednictvím cenových srovnávačů. Uvedeného jednání se soutěžitel TCM Herbs nedopouštěl pouze na území ČR, ale i v dalších členských státech EU.

Soutěžitel TCM Herbs svým jednáním minimalizoval soutěž mezi prodejci, neboť omezil prodej produktů TCM pouze konečným spotřebitelům, čímž si zajistil přímou a plnou kontrolu nad distribucí svých produktů. Souběžným uzavíráním dohod o určení cen dokončil svůj záměr prodeje zboží konečným spotřebitelům za určené minimální MOC. ÚOHS takové jednání posoudil jako komplexní jednání.

⁷⁸ ÚOHS-S0468/2017/KD, 15. 10. 2018.

⁷⁹ Na bázi aloe vera, omega 3 kyselin, vitaminů, minerálů a dalších látek.

⁸⁰ Pro péči o pleť, tělo a vlasy, dekorativní kosmetika, parfémy.

⁸¹ Zde působil prostřednictvím společnosti LR Health & Beauty Systems, s.r.o.

⁸² ÚOHS-S0253/2017/KD, 15. 11. 2018; potvrzeno předsedou ÚOHS (ÚOHS-R0208/2018/HS, 1. 10. 2019). Žaloba nebyla podána.

ÚOHS za jednání soutěžitele TCM Herbs v období let 2015 až 2018 spočívající v uzavírání a plnění zakázaných vertikálních dohod, jejichž cílem bylo narušit hospodářskou soutěž formou sjednocení cen produktů TCM na úrovni stanovených minimálních (fixních) MOC při prodeji omezeném pouze na konečné spotřebitele a které narušily hospodářskou soutěž na trhu přípravků TCM na území ČR⁸³ a měly i skutečný vliv na obchod mezi členskými státy EU, tj. za porušení § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU, uložil společnosti TCM Herbs pokutu ve výši 853 tisíc korun. Při ukládání pokuty zohlednil, že soutěžitel TCM Herbs uzavírání zakázaných dohod inicioval, trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a tuto sankci rovněž uplatňoval a že se jednalo o komplexní jednání. Na stranu druhou zohlednil klesající tržní podíl soutěžitele. Součástí rozhodnutí ÚOHS bylo také nápravné opatření, na jehož základě musela společnost TCM Herbs, informovat všechny své prodejce o nezákonnosti a neplatnosti předmětných dohod.

Případ EURONA s.r.o. (pokuta 12 773 000 Kč v roce 2022) – RPM a omezení internetu (narovnání a první extra effort)⁸⁴

Soutěžitel EURONA se zabýval především vlastním vývojem, výrobou a prodejem širokého sortimentu ekologické bytové kosmetiky pro komplexní péči pro domácnost. Nabízel také produkty vlasové, tělové a pleťové kosmetiky a okrajově potraviny z kategorie zdravé výživy a doplňky stravy. Své výrobky dodával nejen na území Česka, ale i na území jiných států (Slovensko, Polsko), a to přímým prodejem prostřednictvím systému multi-level marketing.

Na základě stížnosti prodejce ohledně uplatnění sankce, ale také odpovědí dalších oslovených prodejců, jakožto i informací od samotného soutěžitele EURONA, ÚOHS prokázal, že soutěžitel EURONA stanovoval prodejcům v podmínkách spolupráce pro prodej zboží konečným spotřebitelům povinnost (i) dodržovat fixní ceny a (ii) neprodávat zboží přímo prostřednictvím jimi provozovaných e-shopů. Dodržování podmínek spolupráce prodejci kontroloval a v případě jejich nedodržování je vyzýval k úpravě cen dotčeného zboží na stanovené fixní ceny nebo ke stažení dotčeného zboží z e-shopů prodejců, a to i pod hrozbou sankce spočívající ve zrušení registrace, kterou v jednom případě i uplatnil. Na požadavky soutěžitele EURONA jeho prodejci přistupovali, v některých případech dodržování podmínek spolupráce dalšími prodejci sami kontrolovali a upozorňovali soutěžitele EURONA na jejich nedodržování. Omezení možnosti prodeje zboží konečným spotřebitelům za jinou než soutěžitelem EURONA pevně určenou cenu a omezení možnosti internetového prodeje zboží ÚOHS posoudil jako komplexní jednání.

Tím soutěžitel EURONA porušil v období 2018 a ž 2020 § 3 odst. 1 ZOHS, neboť uzavíral a plnil zakázané dohody o přímém určení cen pro další prodej a zakázané dohody o omezení internetového prodeje, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na území ČR na trzích pracích prostředků, prostředků na mytí nádobí, čisticích prostředků do domácnosti, tělových přípravků, přípravků z řady péče o rostliny, přípravků z řady péče o automobil, přípravků a pochoutek pro domácí mazlíčky a potravin z kategorie zdravé výživy.

V tomto případě ÚOHS poprvé v historii potrestal omezování internetového prodeje. Vertikální dohody o omezení internetového prodeje potlačují využití důležitého prodejního kanálu, a mohou proto narušovat hospodářskou soutěž a být typově považovány za dohody s cílem ji narušit.⁸⁵ Dohoda, která *de facto* zakazuje internet jako způsob uvádění zboží na trh, je považována za dohodu, jejímž cílem je omezit i pasivní prodej konečným zákazníkům, kteří by chtěli nakupovat on-line formou a kteří se nachází mimo fyzickou obchodní oblast daného prodejce.

Za protisoutěžní jednání uložil ÚOHS společnosti EURONA sankci blížící se 13 milionům korun. Při ukládání pokuty ÚOHS zohlednil, že byť byl negativní dopad jednání soutěžitele EURONA nízký, byl to právě on, kdo uzavírání posuzovaných dohod inicioval a trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a tuto i aplikoval. Rovněž vzal v úvahu, že dohodami byly omezeny dva klíčové soutěžní parametry, a to možnost cenové

83 Soutěžitel TCM Herbs dosahoval tržní podíl ve výši několika desítek procent.

84 ÚOHS-S0160/2021/KD, 19. 12. 2022.

85 Omezení internetového prodeje je obecně nepřijatelné. Avšak v případech speciálních distribučních systémů (například selektivní/výhradní distribuce) lze, za předpokladu splnění stanovených kritérií (tzv. Metro kritéria; rozsudek 26-76 ve věci *Metro SB-Großmärkte*, 25. 10. 1997, EU:C:1977:167, nebo rozsudek 31/80 ve věci *L'Oréal*, 11. 12. 1980, EU:C:1980:289), omezit určitým způsobem prodej prostřednictvím internetu, aniž by toto omezení bylo považováno za narušení hospodářské soutěže. V případě čistě kvalitativní selektivní distribuce musí být zaprvé prokázáno, že vlastnosti dotčeného výrobku vyžadují systém selektivní distribuce, a sice v tom smyslu, že s ohledem na povahu dotčených výrobků a zejména na jejich vysokou kvalitu nebo technickou náročnost představuje existence tohoto systému legitimní požadavek, neboť může zajistit kvalitu a správné používání daného výrobku. Zadruhé je nezbytné, aby byli další odběratelé vybíráni na základě objektivních kritérií kvalitativní povahy, která jsou pro všechny potenciální další odběratele stanovena jednotně a nejsou používána diskriminačním způsobem. Zatřetí je nutné, aby stanovená kritéria nepřekračovala meze nezbytnosti (rozsudek C-230/16 ve věci *Coty*, 6. 12. 2017, EU:C:2017:941; obdobně lze určitě omezení internetového prodeje považovat za souladné s pravidly hospodářské soutěže rovněž v takových případech, pokud je v rámci selektivního distribučního systému například omezen prodej luxusních výrobků skrze platformy třetích stran).

soutěže a možnost efektivního prodeje zákazníkům prostřednictvím internetu. Negativní dopady na konečné spotřebitele jednoznačně spočívaly jak v eliminaci prodejců nabízejících internetový prodej zboží, tak v udržování jeho vyšší cenové hladiny. Za polehčující okolnosti ÚOHS pokládal dobrovolné ukončení protisoutěžního jednání před zahájením správního řízení, informování prodejců o nových podmínkách spolupráce a provedení komplexní revize smluvní dokumentace. Soutěžitel EURONA rovněž s ÚOHS nadstandardně spolupracoval, neboť se doznal k uzavírání a plnění posuzovaných dohod a poskytl Úřadu doposud neznámé důkazy vztahující se k protisoutěžnímu jednání, což významně přispělo k prošetření a prokázání existence porušení zákona.

HNĚDÉ TŘÍDĚNÉ UHLÍ

Již v roce 2014 zahájil ÚOHS se dvěma soutěžiteli⁸⁶ zabývajícími se prodejem hnědého tříděného uhlí správní řízení bez uskutečnění místních šetření pro zakazy exportu této komodity. Společně s třetím soutěžitelem, kterého ÚOHS za shodné praktiky sankcionoval již dříve,⁸⁷ představovali jediné producenty této energetické suroviny v ČR. Při hodnocení zakázané protisoutěžní praktiky ÚOHS vycházel z rozsudků KS i NSS.⁸⁸

Případ Severočeské doly a.s. (pokuta 19 799 000 Kč v roce 2019) – dohody o omezení území (zákaz exportu)⁸⁹

Soutěžitel Severočeské doly těžil hnědé uhlí v Severočeské hnědouhelné pánvi na dvou odloučených lokalitách Tušimice a Bílina a byl největším producentem hnědouhelných paliv v ČR.

Se svými prodejci uzavíral několik let smlouvy o prodeji hnědého tříděného uhlí, v nichž byla obsažena ujednání o zákazu exportu. Jednotlivé typy smluv se v průběhu šetřené období drobně lišily. Obsahovaly například zákaz vyvážet dodané uhlí mimo ČR bez souhlasu soutěžitele Severočeské doly a závaznost tohoto ustanovení i pro další prodejce, dále například ujednání, že uhlí je určeno pro spotřebu na území ČR a pokud by prodejce chtěl dodávat uhlí mimo území ČR, musí takový záměr projednat se soutěžitelem Severočeské doly (porušení tohoto ustanovení bylo zajištěno smluvní pokutou a důvodem k ukončení veškerých smluvních vztahů), či závazek prodejce učinit opatření, aby se uhlí koupené na základě dané smlouvy neprodalo mimo území ČR.

ÚOHS společnosti Severočeské doly za uzavírání a plnění smluv v letech 2004 až 2012, v nichž byla obsažena ustanovení zakazující prodejcům vývoz hnědého tříděného uhlí z ČR do zahraničí, a která představovala ve smyslu § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU zakázané dohody o zákazu exportu, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a jež byly způsobilé na trhu hnědého tříděného uhlí narušit hospodářskou soutěž v ČR a rovněž ovlivnit obchod mezi členskými státy EU, uložil pokutu dosahující téměř 20 milionů korun.

Zákaz exportu byl pro kupující formulován jako komplexní, čímž zahrnoval zákaz jak aktivního, tak i pasivního prodeje uhlí z ČR do jiných teritorií. Zakazy omezující prodejce ve výběru jeho odběratelů jen na zákazníky z tuzemského trhu tak byly způsobilé bránit prodejcům v jejich vstupu na zahraniční trhy, hledat tam zákazníky za efektivnějších podmínek dodávek, případně i jen pasivně uspokojit poptávku zahraničního zákazníka. Zakazy exportovat tak bránily rozšíření podnikatelské činnosti prodejců a získávání dalších zdrojů pro zkvalitnění jejich služeb, a tím i zlepšování jejich postavení v soutěži na tuzemském trhu. Tím byly způsobilé mít potenciální negativní dopad na hospodářskou soutěž na tuzemském trhu, a to snižováním soutěže v rámci značky i omezováním soutěže prodejců na tuzemském trhu v rámci značky za rovných podmínek, neboť ne všichni odběratelé hnědého tříděného uhlí z produkce soutěžitele Severočeské doly byli takto omezeni a někteří export hnědého tříděného uhlí realizovali.

Posuzované dohody také podstatně snižovaly počty subjektů, jež by hnědé tříděné uhlí nakoupené od soutěžitele Severočeské doly mohly vyvážet, oddělovaly jeden členský stát z volného toku hnědého tříděného uhlí na vnitřním trhu EU tím, že bránily paralelním dodávkám uhlí z těžby největšího tuzemského producenta tohoto zboží do jiných

⁸⁶ V případě Severní energetická bylo účastníky řízení více společností.

⁸⁷ Již v roce 2007 zahájil ÚOHS správní řízení se soutěžitelem Sokolovská uhelná, právní nástupce, a.s., ve věci uzavírání dohod o zákazu exportu, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a které mohly vést k narušení hospodářské soutěže na trhu hnědouhelných briket, hnědého energetického uhlí a hnědého tříděného uhlí v ČR. Za porušení § 3 odst. 1 ZOHS i čl. 101 odst. 1 SFEU uložil ÚOHS rozhodnutím pokutu ve výši 17 283 000 Kč (S355/2007/KD, 8. 1. 2010). Předseda ÚOHS rozhodnutí ÚOHS v části změnil a snížil pokutu na 15 987 300 Kč (R8/2010/HS, 5. 12. 2014).

⁸⁸ Jak KS, tak NSS v případě Sokolovská uhelná, právní nástupce, a. s., ve shodě s ÚOHS mimo jiné konstatoval cílový charakter dohod o zákazu exportu i ve vztahu k ZOHS (62 Af 67/2010-140, 15. 12. 2011, 5 Afs 3/2012-131, 20. 12. 2013).

⁸⁹ ÚOHS-S337/2014/KD, 30. 8. 2019. Předseda ÚOHS rozhodnutí potvrdil a podaný rozklad zamítl (ÚOHS-R0161/2019/HS, 9. 11. 2020). Proti rozhodnutí předsedy ÚOHS je podána žaloba ke KS. Pozn.: zmíněné rozhodnutí ÚOHS následovalo po rozhodnutí předsedy ÚOHS z roku 2018, který dřívější rozhodnutí ÚOHS z roku 2016 zrušil a věc vrátil k novému projednání – důvodem byla mimo jiné nedostatečně objasněná skutková situace ohledně produktového a geografického vymezení relevantního trhu; ÚOHS následně dodatečným šetřením tuto výtku vypořádal, přičemž setrval na definici relevantního trhu tak, jak byla vymezena v jeho napadeném rozhodnutí z roku 2016.

států. Omezení prodejců ve výběru/uspokojení poptávky zahraničního zákazníka se mohlo zpětně negativně odrazit na konečných spotřebitelích v zahraničí, kteří neměli možnost výběru hnědého tříděného uhlí z produkce soutěžitele Severočeské doly od více dodavatelů za konkurenčních podmínek. Posuzované dohody tedy jednoznačně představovaly cílové dohody ve smyslu SFEU.

Při stanovení pokuty ÚOHS přihlédl ke skutečnosti, že plnění dohod o zákazu exportu, byť jejich uzavírání bylo iniciováno soutěžitelem Severočeské doly, nebylo jím kontrolováno a vymáháno, a také zohlednil vyjádření oslovených soutěžitelů působících na vymezeném relevantním trhu ohledně dopadu předmětných dohod na jejich jednání. V důsledku daného tedy ÚOHS dovedl spíše omezený dopad předmětných dohod na hospodářskou soutěž a současně vzal v úvahu skutečnost, že nebylo prokázáno skutečné, ale potenciální narušení hospodářské soutěže. Jako polehčující okolnost ÚOHS ohodnotil ukončení protisoutěžního jednání před zahájením správního řízení.

Případ Severní energetická a.s. (pokuta 5 232 000 Kč v roce 2019) – dohody o omezení území (zákaz exportu)⁹⁰

Soutěžitel Severní energetická⁹¹ se zabýval prodejem mosteckého hnědého tříděného uhlí a uzavíral několik let kupní smlouvy na jeho prodej. Tyto smlouvy obsahovaly ustanovení, že dodávky uhlí jsou určeny pro zákazníky se sídlem v ČR nebo pro konečnou spotřebu v ČR. Závazky o zákazu exportu hnědého tříděného uhlí z ČR do zahraničí případně dále doplňovala také sankční ustanovení, respektive ztráta výhody finančních bonusů při porušení závazku o zákazu exportu a možnost odstoupení od smlouvy pro její podstatné porušení.

Charakter jednání soutěžitele Severní energetická byl velice obdobný jednání soutěžitele Severočeské doly, ÚOHS se tedy i v tomto případě zabýval shodnou skutkovou podstatou, tj. uzavíráním a plněním dohod o zákazu exportu hnědého tříděného uhlí s dopady možného protisoutěžního jednání na tomtéž relevantním trhu. Aplikoval proto v případě soutěžitele Severní energetická shodná východiska, právní závěry a kritéria při stanovení pokuty jako v případě soutěžitele Severočeské doly.

ÚOHS společnosti Severní energetická za uzavírání a plnění smluv v letech 2004 až 2013, v nichž byla obsažena ustanovení zakazující prodejcům vývoz uhlí z ČR do zahraničí, a která představovala ve smyslu § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU zakázané dohody o zákazu exportu, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a jež byly způsobilé na trhu hnědého tříděného uhlí narušit hospodářskou soutěž v ČR a rovněž ovlivnit obchod mezi členskými státy EU, uložil pokutu přesahující pět milionů korun.

DĚTSKÉ ZBOŽÍ

V oblasti dětského zboží provedl ÚOHS v roce 2018 dvě inspekce, přičemž v jedné z nich zajistil dostatečné a přesvědčivé důkazy o porušování soutěžních pravidel formou uzavírání a plnění zakázaných vertikálních dohod. Tyto inspekce byly provedeny nejen na základě obdržených stížností, ale i informací získaných ze šetření v oblasti elektronického obchodování (e-commerce).

Případ BABY DIREKT s.r.o. (pokuta 40 793 000 Kč v roce 2019, zrušeno na základě rozhodnutí KS a následně NSS) – RPM, dosud neukončeno⁹²

Soutěžitel BABY DIREKT byl podle původního rozhodnutí ÚOHS sankcionován za porušení § 3 odst. 1 ZOHS i čl. 101 odst. 1 SFEU, neboť měl v letech 2011 až 2018 uzavírat vertikální cenové dohody, jejichž cílem mělo být narušení hospodářské soutěže a k jejímuž skutečnému narušení mělo dojít na relevantních trzích kočárků, autosedaček, dětského nábytku a vozítek na území ČR. Tyto dohody měly mít i skutečný vliv na obchod mezi členskými státy EU. ÚOHS vedle pokuty přesahující 40 milionů korun uložil rovněž opatření k nápravě ve formě informování všech prodejců o zákazu a neplatnosti dohod.

Dle původního rozhodnutí ÚOHS měl soutěžitel BABY DIREKT stanovovat minimální MOC dotčeného zboží pro prodej konečným spotřebitelům, kontrolovat jejich dodržování prodejci, za jejich nedodržení hrozit sankcemi a skutečně je aplikovat. Prodejci měli na návrhy dohod o přímém určení minimálních cen vynucovaných soutěžitelem

90 ÚOHS-S338/2014/KD, 18. 9. 2019. Rozhodnutí ÚOHS bylo potvrzeno jeho předsedou (ÚOHS-R0175/2019/HS, 9. 11. 2020). KS v roce 2023 zamítl žalobu proti rozhodnutí předsedy ÚOHS.

91 Společnost Severní energetická (dříve pod názvem Litvínovská uhelná a.s.) a její předchůdkyně (Mostecká uhelná společnost, a.s., právní nástupce, a Mostecká uhelná a.s.).

92 ÚOHS-S0385/2018/KD, 30. 10. 2019. O přestupku rozhodoval předseda ÚOHS, který změnil rozhodnutí ÚOHS pouze co do aplikace SFEU (ÚOHS-R0206/2019/HS, 29. 12. 2020). KS rozhodnutí předsedy ÚOHS zrušil. Proti rozsudku KS podal ÚOHS kasační stížnost k NSS, který však stížnost v roce 2023 zamítl. Věc se po rozhodnutí předsedy ÚOHS vrátila na první stupeň (ÚOHS-R0206/2019/HS, 8. 3. 2024).

BABY DIREKT pod hrozbou uplatnění sankce přistupovat. Uzavřením a plněním dohod o cenách tedy mělo dojít ke sjednocení cenové hladiny dotčeného zboží při prodeji konečným spotřebitelům a v jejich neprospěch se měla navýšit cena dotčeného zboží (případně se uměle držet jejich vyšší cenová hladina).

Sankce byla ukládána již dle metodiky pokut zveřejněné ÚOHS v roce 2018. Mělo být zohledněno, že soutěžitel BABY DIREKT uzavírání cenových dohod inicioval, trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a k uplatnění sankce také přikročil (zastavením dodávek dotčeného zboží). Dále měl ÚOHS přihlídnout k prokázání skutečného narušení soutěže na relevantních trzích. V neposlední řadě měl ÚOHS vzít v úvahu velký počet dílčích útoků i charakter a typ dotčeného zboží, které je citlivé pro spotřebitele. Na druhou stranu měl zohlednit tržní podíl soutěžitele BABY DIREKT dosahovaný na většině relevantních trhů. Výše pokuty měla být ovlivněna především dlouhodobostí porušování soutěžního práva a také skutečností, že ÚOHS již v roce 2014 soutěžitele BABY DIREKT upozorňoval na možný protisoutěžní charakter jeho jednání. Přes toto upozornění však měl soutěžitel BABY DIREKT ve svém protiprávním postupu nadále pokračovat. Protože vyměřená pokuta převyšovala ZOHS stanovenou maximální hranici,⁹³ byla konečná výše pokuty na tuto horní hranici snížena.

Předseda ÚOHS měl ve svém rozhodnutí změnit rozhodnutí ÚOHS tak, že potvrdil přestupek dle ZOHS, avšak z důvodu neprokázání splnění podmínek pro aplikaci unijních předpisů nedovodil případné porušení čl. 101 SFEU. Mimo jiné se měl vyjádřit i k použití metodiky pokut z roku 2018, která nahrazovala dřívější zásady pro ukládání pokut z roku 2006, a konstatovat, že i když bylo jednání dokonáno několik měsíců poté, co vešla v účinnost novější metodika pokut, měl si být soutěžitel BABY DIREKT po několik měsíců vědom, že ÚOHS přistoupil ke změně své rozhodovací praxe. Tato změna v ukládání sankcí jej však zjevně k ukončení jeho protisoutěžního jednání neměla přimět. Z uvedených důvodů nemělo být možné se dovolávat aplikace původních zásad. Mělo být zcela nerozhodné, jak dlouhá část vytýkaného jednání se měla uskutečnit za doby účinnosti původních zásad, neboť v souladu s příslušnými ustanoveními nové metodiky pokut se tato použije na všechny případy, kdy bylo správné řízení zahájeno po datu 24. 4. 2018. V pokutě uložené předsedou ÚOHS měla být zohledněna především dlouhodobost porušování ZOHS po dobu více než sedmi let. I přes změny provedené předsedou ÚOHS pokuta výrazně přesahovala maximální hranici stanovenou ZOHS. Z tohoto důvodu musela být snížena, přičemž dosahovala stejné výše jako pokuta již uložená rozhodnutím ÚOHS. Předseda ÚOHS po analýze finančního zdraví soutěžitele BABY DIREKT měl rovněž odmítnout argumenty týkající se likvidačního účinku pokuty (z důvodu pandemie covid-19 či poskytování úvěrů komerčními bankami).⁹⁴

Případ BABY DIREKT s.r.o. (pokuta v roce 2020 neuložena) – dohody o omezení okruhu zákazníků a dohody o omezení území (zákaz exportu)⁹⁵

Správné řízení zahájil ÚOHS na základě důkazů, které shromáždil při šetření na místě u soutěžitele BABY DIREKT při prověřování podezření na RPM. ÚOHS zajistil smlouvy sjednávané soutěžitelem BABY DIREKT s českými i slovenskými prodejci týkající se prodeje dětského zboží. Tyto smlouvy obsahovaly ustanovení, která omezovala další prodej dětského zboží. Prodej byl možný pouze konečným spotřebitelům a bez možnosti jeho vývozu mimo vymezené území.

Dle ÚOHS dohody o zákazu exportu soutěžitele BABY DIREKT omezovaly prodejce ve svobodném výběru území, na kterém mohli dětské zboží dále prodávat, bránily rozšíření podnikatelské činnosti prodejců a získávání dalších zdrojů pro zkvalitnění jejich služeb, a tím i zlepšování jejich postavení v soutěži na tuzemském trhu. Dohody o zákazu exportu tím byly způsobilé mít potenciální negativní dopad na hospodářskou soutěž na tuzemském trhu, a to snižováním soutěže v rámci značky i omezováním soutěže prodejců v rámci značky za rovných podmínek. Soutěžitel BABY DIREKT současně dohodami, kterými omezoval své prodejce ve svobodném výběru zákazníků, kterým mohou dětské zboží dále prodávat, vyloučil obchod mezi některými prodejci na horizontální úrovni trhu. ÚOHS na dílčí jednání soutěžitele BABY DIREKT nahlížel jako na komplexní jednání. Posuzované dohody představovaly dle ÚOHS dohody vyvolávající výrazné omezení hospodářské soutěže, tedy dohody, které mají protisoutěžní cíl již ze své podstaty.

93 10 % z čistého obrátu dosaženého soutěžitelem za poslední ukončené účetní období; §22a odst. 2 ZOHS.

94 V době vydání informačního listu je správné řízení po rozhodnutí předsedy ÚOHS o rozkladu (R0206/2019/HS, 8. 3. 2024) řešeno na prvním stupni.

95 ÚOHS-S0454/2018/KD, 19. 2. 2020. ÚOHS pokutu za přestupek neuložil, neboť společnosti BABY DIREKT byla uložena pokuta v maximální výši za přestupek RPM (viz případ BABY DIREKT s.r.o. – RPM).

Proto ÚOHS deklaroval, že soutěžitel BABY DIREKT uzavíral a plnil zakázané dohody s cílem narušit hospodářskou soutěž formou omezení dalšího prodeje dětského zboží pouze konečným spotřebitelům a na vyhrazeném území, které byly způsobilé narušit hospodářskou soutěž na relevantních trzích kočárků, autosedaček, dětského nábytku, vozítek a produktů denní péče na území ČR a rovněž ovlivnit obchod mezi členskými státy EU. Tím postupoval v rozporu s § 3 odst. 1 ZOHS i s čl. 101 odst. 1 SFEU.

SPORTOVNÍ VYBAVENÍ

Případ ABISTORE SPORT s.r.o. (pokuta 1 851 000 Kč v roce 2020) – RPM⁹⁶

Na základě obdrženého podnětu a informací zajištěných z předběžného šetření ÚOHS provedl v roce 2018 společně se zahájením správního řízení inspekci u soutěžitele ABISTORE SPORT, který se zabýval především velkoobchodním prodejem sportovních potřeb.⁹⁷

Dle ÚOHS soutěžitel ABISTORE stanovoval minimální prodejní ceny, kontroloval jejich dodržování prodejci a za nedodržení prodejních cen hrozil sankcemi či je dokonce ve formě odmítnutí jak dodání zboží, tak přístupu do prodejního systému či obchodní spolupráce skutečně aplikoval. Prodejci na návrhy dohod o přímém určení minimálních cen vynucovaných soutěžitelem ABISTORE SPORT přistupovali.

ÚOHS za uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej v rozporu s § 3 odst. 1 ZOHS, jejichž cílem bylo v letech 2015 až 2018 narušení hospodářské soutěže a k jejímuž skutečnému narušení došlo na relevantním trhu sportovního vybavení na území ČR,⁹⁸ uložil společnosti ABISTORE SPORT sankci přesahující 1,8 milionu korun a uložil opatření k nápravě ve formě informování všech prodejců o zákazu a neplatnosti uzavíraných zakázaných dohod.

Při kalkulaci sankce ÚOHS zohlednil, že soutěžitel ABISTORE SPORT uzavírání cenových dohod inicioval, trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a tuto také aplikoval, a že došlo ke skutečnému narušení hospodářské soutěže na relevantním trhu. Na druhou stranu ÚOHS vzal v úvahu spíše nižší tržní podíl i charakter a typ dotčeného zboží, které dle ÚOHS nepatří mezi nezbytné statky.

ELEKTRONICKÉ CIGARETY

Případ RITCHY EU s.r.o. (pokuta 6 674 000 Kč v roce 2020) – RPM⁹⁹

ÚOHS na základě stížnosti a předběžného šetření provedl v roce 2019 inspekci u soutěžitele RITCHY, který se zabýval výrobou a prodejem elektronických cigaret a náplní do těchto cigaret.

Soutěžiteli RITCHY ÚOHS prokázal, že stanovoval minimální prodejní ceny, za nedodržení prodeje za stanovené minimální prodejní ceny hrozil prodejcům sankcemi či je dokonce ve formě ukončení spolupráce spočívající v odmítnutí dodání zboží skutečně aplikoval. Při svém protiprávním jednání současně využíval i své smluvní partnery, které rovněž pod výhrůžkou ukončení spolupráce (společně s vynucováním přepravy za stanovené ceny také v rámci jejich distribuční sítě) nutil, aby u prodejců prosadili prodej zboží konečným spotřebitelům za stanovené minimální MOC. Prodejci na návrhy dohod vynucovaných soutěžitelem RITCHY pod hrozbou uplatnění sankce přistupovali.

ÚOHS proto společnosti RITCHY uložil sankci přesahující 6,5 milionu korun za uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej v rozporu s § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU, jejichž cílem bylo v letech 2017 až 2019 narušení hospodářské soutěže a k jejímuž skutečnému narušení došlo na relevantních trzích elektronických cigaret a náplní do těchto cigaret na území ČR, přičemž tyto dohody měly současně i potenciální vliv na obchod mezi členskými státy EU.

V uložené sankci ÚOHS zohlednil, že soutěžitel RITCHY uzavírání cenových dohod inicioval, trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a tuto také aplikoval. Při svém protiprávním jednání dále využíval i své smluvní partnery, kterým stanovil i přepravní ceny v rámci jejich distribuční sítě, a vymáhal

96 ÚOHS-S0380/2018/KD, 30. 4. 2020. Rozklad proti rozhodnutí ÚOHS jeho předseda zamítl, přičemž neshledal ani důvody pro snížení pokuty s ohledem na pandemii covid-19 (ÚOHS-R0092/2020/HS, 8. 2. 2021). KS v roce 2022 podanou žalobu zamítl, stejně jako v roce 2023 NSS zamítl podanou kasační stížnost.

97 Tj. fitness vybavení; produkty pro posilování; kolečkové brusle, chrániče a příslušenství; koloběžky; skateboardy; lední brusle; vybavení pro badminton, tenis, squash a stolní tenis; trekingové hole, hole pro nordic walking a příslušenství; pomůcky pro plavání.

98 Na vymezeném relevantním trhu dosahoval tržní podíl soutěžitele ABISTORE SPORT nižší jednotky procent.

99 ÚOHS-S0126/2019/KD, 23. 7. 2020. Předseda ÚOHS rozhodnutí potvrdil a rozklad zamítl (ÚOHS-R0158/2020/HS, 27. 1. 2021).

jejich plnění s cílem vynutit dodržování cen prodejci, jimž dotčené zboží dodávali. ÚOHS také přihlédl ke skutečnosti, že bylo prokázáno skutečné narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích a obchod mezi členskými státy EU mohl být znatelně ovlivněn. Na druhou stranu ÚOHS vzal v úvahu spíše nižší tržní podíl i charakter a typ dotčeného zboží, které dle Úřadu nepatří mezi nezbytné statky. Dobrovolné ukončení vytykaného jednání soutěžitelem RITCHY před zahájením samotného správního řízení bylo hodnoceno jako polehčující okolnost.

ZAHRADNÍ TECHNIKA, VYBAVENÍ A NÁBYTEK

V roce 2019 ÚOHS provedl místní šetření u dvou dodavatelů *hobby* sortimentu¹⁰⁰ z řad zahradní techniky, nářadí, zahradního vybavení a zahradního nábytku s celkovým tržním podílem dosahujícím vyšší jednotky procent. Jednalo se o soutěžitele zabývající se velkoobchodním i maloobchodním prodejem uvedeného zboží, dále jejich servisem a prodejem náhradních dílů. I jedna z těchto inspekcí byla vyvolána informacemi zjištěnými ze šetření v oblasti elektronického obchodování (e-commerce).

Případ V-GARDEN s.r.o. (pokuta 7 687 000 Kč v roce 2020) – RPM¹⁰¹

Soutěžitel V-GARDEN¹⁰² v letech 2017 až 2019 vyzýval své prodejce, aby u jím dodávané zahradní techniky a zahradního vybavení¹⁰³ navýšili prodejní ceny pro konečné spotřebitele. Prodejci soutěžitele V-GARDEN na tyto výzvy většinou přistoupili a ceny navyšovali. Soutěžitel V-GARDEN tak se svými prodejci v rozporu s § 3 odst. 1 ZOHS uzavíral a plnil zakázané dohody o přímém určení cen pro další prodej, v jejichž důsledku došlo k narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích zahradní techniky a zahradního vybavení na území ČR.¹⁰⁴ ÚOHS kromě uložení pokuty ve výši téměř osmi milionů korun stanovil nápravné opatření, v jehož rámci byla společnost V-GARDEN povinna informovat všechny své prodejce o zákazu a neplatnosti předmětných dohod.

Soutěžitel V-GARDEN uzavírání RPM dohod inicioval. Minimální MOC dotčeného zboží pro prodej konečným spotřebitelům stanovoval zejména prostřednictvím B2B systému, datového XML feedu či prostřednictvím e-mailových zpráv (byť ceny v nich uvedené označoval převážně jako doporučené). Při nedodržení prodeje dotčeného zboží za stanovené minimální MOC byli prodejci soutěžitele V-GARDEN upozorňováni na správnou, tzv. „doporučenou“ cenu. V případě jejího nerespektování docházelo k uplatňování sankcí v podobě přerušení dodávek zboží. Soutěžitel V-GARDEN tedy svým prodejcem stanovoval minimální ceny zboží určeného pro prodej spotřebitelům a jejich dodržování vynucoval. Většina prodejců soutěžitele V-GARDEN tento systém akceptovala dobrovolně nebo po upozornění. Jednání soutěžitele V-GARDEN mělo na některé prodejce takový efekt, že kontrolovali cenové hladiny svých konkurentů a vzájemně se udávali.

ÚOHS prokázal, že soutěžitel V-GARDEN znemožnil svým prodejcem samostatně stanovovat cenu zboží a soutěžit tak s ostatními jejich konkurenty. Nastavení cen tak nebylo výsledkem autonomního rozhodnutí prodejců, nýbrž výsledkem zakázaného jednání soutěžitele V-GARDEN. Uzavřením a plněním šetřených cílových dohod došlo ke sjednocení cenové hladiny a navýšení cen v neprospěch konečných spotřebitelů.

Při výpočtu pokuty ÚOHS zejména zohlednil, že soutěžitel V-GARDEN uzavírání cenových dohod inicioval a trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a tuto aplikoval. ÚOHS dále přihlédl k prokázání skutečného narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích. Na druhou stranu ÚOHS vzal v úvahu zanedbatelný tržní podíl soutěžitele V-GARDEN, čímž by stěžejí mohlo dojít k negativnímu narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích ve značném rozsahu. ÚOHS jako významnou polehčující okolnost považoval dobrovolné ukončení vytykaného jednání soutěžitelem V-GARDEN v době před zahájením správního řízení.

100 Sortiment určený pro užití v domácím prostředí.

101 ÚOHS-S0391/2019/KD, 1. 9. 2020. Potvrzeno předsedou ÚOHS, který se zabýval i možným likvidačním účinkem pokuty, a to zhoršením ekonomické situace v důsledku pandemie covid-19 (ÚOHS-R0182/2020/HS, 4. 5. 2021). Ke KS byla podána žaloba proti rozhodnutí předsedy ÚOHS, který na konci roku 2023 žalobu zamítl.

102 Nabízel kompletní sortiment týkající se zahradní techniky a nábytku převážně výrobců značek VeGA, WEIBANG, ACTIVE, PUBERT, Zucchetti a Retigrutti, byl zároveň i výhradním zástupcem těchto značek pro ČR.

103 *De facto* se jednalo o celý sortiment nabízený soutěžitelem V-GARDEN (například sekačky, provzdušňovače, sněhové frézy, sauny, štípače na dřevo, kultivátory, houpačky, nábytek, vysavače/foukače či grily).

104 Postavení soutěžitele V-GARDEN jak na trhu zahradní techniky, tak na trhu zahradního vybavení na území ČR bylo považováno spíše za marginální s tržními podíly i méně než jednotky procent.

Případ GARLAND distributor, s.r.o. (pokuta 96 751 000 Kč v roce 2021 snížena na 95 461 000 Kč v roce 2022) – RPM – dosud neukončeno¹⁰⁵

Za porušení § 3 odst. 1 ZOHS pokutoval ÚOHS společnost GARLAND,¹⁰⁶ které vyměřil pokutu ve výši přesahující 95 milionů korun za cenové vertikální dohody, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž skutečnému narušení došlo na relevantních trzích zahradní techniky, zahradního vybavení a nářadí pro domácí (hobby) použití na území ČR. Kromě pokuty Úřad uložil společnosti GARLAND opatření k nápravě spočívající v informování všech prodejců o zákazu a neplatnosti uvedených dohod.

ÚOHS konstatoval, že soutěžitel GARLAND v letech 2013 až 2019 stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům minimální maloobchodní ceny jím dodávaného zboží (například v cenících/katalozích, byť ceny v nich označoval jako doporučené), kontroloval jejich dodržování prodejci a tyto vyzýval k navýšení cen na stanovenou úroveň, a to i pod hrozbou sankcí, které v případě nedodržování MOC reálně uplatňoval. Na tyto výzvy prodejci přistupovali buď v důsledku povědomí o jednotné cenové strategii vyžadované soutěžitelem GARLAND, nebo v některých případech až poté, co byla vůči nim uplatněna sankce. V některých případech dodržování MOC prodejci rovněž sami kontrolovali a soutěžitele GARLAND upozorňovali na jejich nedodržování jinými odběrateli a žádali po něm nápravu, tj. zajištění jednotných (vyšších) MOC.

Při ukládání pokuty ÚOHS pokládal za klíčový faktor, že soutěžitel GARLAND nebyl jediným soutěžitelem působícím na vymezených relevantních trzích, kde působila řada dalších i podstatně silnějších subjektů. Dále vzal ÚOHS v úvahu charakter dotčeného zboží, které je spotřebiteli hojně využíváno, avšak nejedná se o nezbytný statek. Na druhou stranu bral ÚOHS v potaz, že soutěžitel GARLAND uzavírání cenových dohod inicioval a trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a tuto aplikoval. ÚOHS přihlédl i k vysokému počtu dílčích útoků, a především ke skutečnosti, že cenové dohody pokrývaly veškeré jím distribuované dotčené zboží. ÚOHS také zohlednil, že soutěžitel GARLAND vynucováním cenových dohod vědomě cílil na potlačení konkurence na horizontální úrovni mezi maloobchodními prodejci dotčeného zboží, a to jednoznačně v neprospěch konečných spotřebitelů, čímž získával prospěch i při působení na maloobchodní úrovni trhu, neboť na ní sám jako provozoval e-shopu nabízel dotčené zboží za minimální MOC. Ve výši pokuty se rovněž odrazila dlouhodobost porušování ZOHS.

Předseda ÚOHS se v rozhodnutí krom snížení sankce zabýval mimo jiné i případem BABY DIREKT řešeným KS a jeho dopadem na posuzovaný případ GARLAND. Dále se věnoval předloženým posudkům ve vztahu k možnému likvidačnímu účinku pokuty v důsledku zhoršující se ekonomické situaci ve světě (pandemie covid-19, válečný konflikt v Evropě, inflace). Takové dopady však předseda ÚOHS neshledal a nadto uvedl, že přestože byl soutěžitel GARLAND o předpokládané výši sankce a hrozbě jejího uložení včas obeznámen již ve sdělení výhrad, zjevně nečinil žádné kroky k přípravě na její budoucí úhradu. Nejen, že pokračoval ve svém, do této doby expanzivním způsobu hospodaření, respektive financování své hospodářské činnosti, ale dokonce započal v inkriminovaném období další z historicky významných investičních záměrů v podobě zahájení výstavby nového logistického centra.

LUXUSNÍ SVÍČKY

Případ Z – TRADE s. r. o. (pokuta 17 649 000 Kč v roce 2022) – RPM (narovnání, první compliance program)¹⁰⁷

Soutěžitel Z – TRADE se zabýval především prodejem a distribucí svíček a aroma sortimentu zejména luxusních značek¹⁰⁸ a na vymezeném relevantním trhu zaujímal velmi silné postavení. Při prodeji dotčeného zboží působil jak na velkoobchodní, tak na maloobchodní úrovni trhu, na které nabízel toto zboží konečným spotřebitelům prostřednictvím sítě vlastních (maloobchodních) prodejen nebo jím provozovaných internetových obchodů.

Na základě obdrženého podnětu a dalšího šetření ÚOHS, včetně důkazů z provedeného místního šetření v roce 2020, prokázal, že soutěžitel Z – TRADE na základě své iniciativy uzavíral dohody o určení cen pro další prodej. Stanovoval MOC zboží, jejich dodržováním podmiňoval zahájení a trvání obchodní spolupráce a MOC nabízené prodejci kontroloval. Pokud prodejci nabízeli zboží za nižší prodejní ceny než určené, byli na tuto skutečnost

105 ÚOHS-S0214/2019/KD, 29. 12. 2021. Přestupek byl potvrzen předsedou ÚOHS s tím, že došlo ke zkrácení délky trvání spáchaného přestupku, a tím i ke snížení pokuty (ÚOHS-R0003/2022/HS, 21. 10. 2022). Ke KS byla podána žaloba proti rozhodnutí předsedy ÚOHS. KS v roce 2024 zrušil rozhodnutí předsedy ÚOHS a věc mu vrátil. Proti rozsudku KS podal ÚOHS kasační žalobu.

106 Působil na území nejen ČR, ale i Slovenska a Maďarska, přičemž postupně získal zastoupení hned několika významných světových výrobců, mimo jiné například značek MTD, Scheppach, Riwall, Palram, Michelin, Elpumps, RYOBI, DWT a GTM Professional.

107 ÚOHS-S0365/2020/KD, 5. 9. 2022.

108 Například Yankee Candle, WoodWick a Millefiori Milano.

upozornění. Za nepřistoupení na požadované minimální prodejní ceny soutěžitel Z – TRADE hrozil prodejcem sankcemi, případně sankce uplatnil. Soutěžitel Z – TRADE stanovoval minimální prodejní ceny i při slevových akcích, přičemž jejich dodržování (v rámci akce i po jejím skončení) zakotvil do smluv s označením „Vůně měsíce“ uzavíraných s prodejci.

Soutěžitel Z – TRADE porušil § 3 odst. 1 ZOHS i čl. 101 odst. 1 SFEU tím, že v období let 2013 až 2020 uzavíral a plnil zakázané dohody o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na trhu trh svíček a aroma sortimentu luxusních značek na území ČR, přičemž tyto dohody byly způsobily ovlivnit obchod mezi členskými státy EU.

Ve výpočtu pokuty přesahující 17 milionů korun ÚOHS zohlednil, že soutěžitel Z – TRADE na území ČR představoval předního distributora daného zboží a nabízené produkty byly spotřebiteli značně oblíbené. Také vzal v úvahu, že soutěžitel Z – TRADE uzavírání cenových dohod inicioval, trval na jejich dodržování, respektive jejich plnění vymáhal pod hrozbou sankce a aplikoval ji. Vynucováním dodržování stanovených prodejních cen také získával prospěch i při působení na maloobchodní úrovni trhu, neboť na ní sám jako provozovatel e-shopů a kamenných prodejen nabízel konečným spotřebitelům dotčené zboží za stanovenou MOC. ÚOHS tak zohlednil, že soutěžitel Z – TRADE cílil na potlačení konkurence na horizontální úrovni mezi maloobchodními prodejci dotčeného zboží, a to jednoznačně v neprospěch konečných spotřebitelů. Na druhou stranu ÚOHS přihlédl k nižší míře prokázaného skutečného narušení hospodářské soutěže a ke skutečnosti, že k uplatnění sankce za nedodržování MOC došlo pouze v minimech případů. V rámci polehčujících okolností ÚOHS zohlednil, že soutěžitel Z – TRADE dobrovolně ukončil protisoutěžní jednání, informoval prodejce o nezávaznosti doporučených cen, revidoval distribuční systém a smluvní dokumentaci a doložil zavádění dostatečně efektivního compliance programu vytvořeného na míru soutěžitelské Z – TRADE.

ŠICÍ TECHNIKA PRO DOMÁCNOSTI A JEJÍ PŘÍSLUŠENSTVÍ

ÚOHS v roce 2020 zasahoval u tří soutěžitelů zabývajících se prodejem a distribucí šicí techniky pro domácnosti a jejího příslušenství. Jejich celkový tržní podíl na vymezených relevantních trzích dosahoval řádově nižších desítek procent. Předběžné šetření ÚOHS zahájil u prvního případu na základě obdrženého podnětu, další případy byly zahájeny na základě důkazů z prvního provedeného místního šetření.

Případ STRIMA CZECH s.r.o. (pokuta 4 446 000 Kč v roce 2022) – RPM (narovnání)¹⁰⁹

Soutěžitel STRIMA, jako dodavatel šicí techniky na území Česka i Slovenska,¹¹⁰ v letech 2016–2020 určoval svým prodejcem minimální nebo fixní MOC, za které mají zboží prodávat konečným spotřebitelům. Dodržování těchto cen soutěžitel STRIMA kontroloval a pokud je prodejce nedodržoval, vyzýval jej k navýšení cen nejméně na stanovenou úroveň, případně hrozil uplatněním sankcí. Na cenové požadavky soutěžitelské STRIMA prodejci přistupovali a v některých případech dodržování stanovených minimálních cen jinými prodejci rovněž sami kontrolovali a upozorňovali soutěžitelské STRIMA na jejich případné nedodržování. K narušení hospodářské soutěže došlo na trzích šicí techniky pro domácnosti a jejího příslušenství na území Česka i Slovenska. Soutěžitel STRIMA cílovými vertikálními dohodami o přímém určení cen uzavíranými s prodejci porušil zákaz stanovený nejen v § 3 odst. 1 ZOHS, ale také v čl. 101 odst. 1 SFEU.

Při ukládání pokuty ve výši téměř 4,5 milionu korun ÚOHS zohlednil tržní sílu soutěžitelské STRIMA, který se prezentoval jako největší prodejce šicích strojů v ČR. Dále vzal v úvahu, že soutěžitel STRIMA získával vynucováním dodržování stanovených minimálních MOC současně i prospěch při působení na maloobchodní úrovni trhu, neboť na ní sám provozoval e-shop a nabízel dotčené zboží za stanovenou cenu. ÚOHS proto zohlednil, že soutěžitel STRIMA zjištěným jednáním vědomě cílil na potlačení konkurence na horizontální úrovni mezi maloobchodními prodejci dotčeného zboží, a to jednoznačně v neprospěch konečných spotřebitelů. ÚOHS konečně přihlédl i k tomu, že bylo prokázáno skutečné narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích. V rámci polehčujících okolností ÚOHS zohlednil, že soutěžitel STRIMA dobrovolně ukončil protisoutěžní jednání, všechny své prodejce informoval o neplatnosti předmětných dohod a že nastavování MOC je zcela v diskreci prodejců.

109 ÚOHS-S0299/2020/KD, 15. 6. 2022.

110 Například značek Janome, Texi, Husqvarna Viking, Pfaff, Singer.

Případ OK business, s. r. o. (pokuta 192 000 Kč v roce 2022) – RPM (narovnání)¹¹¹

Soutěžitel OK business se věnoval na území Česka i Slovenska zejména maloobchodnímu prodeji šicích strojů prostřednictvím vlastního e-shopu a kamenného obchodu, okrajově působil i na velkoobchodním trhu prodeje šicích strojů a příslušenství značky Lucznik.

ÚOHS prokázal, že soutěžitel OK business v letech 2018 až 2020 stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům fixní maloobchodní ceny jím dodávaného zboží, kontroloval dodržování těchto cen prodejci a žádal je o dodržování těchto cen, na což prodejci působící v Česku i na Slovensku přistupovali, tj. navyšovali MOC na svých e-shopech.

Za porušení § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU, tj. uzavírání zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na trzích šicí techniky pro domácnosti a jejího příslušenství na území Česka i Slovenska, přičemž tyto dohody byly způsobilé ovlivnit obchod mezi členskými státy EU, uložil ÚOHS společnosti OK business pokutu 192 tisíc korun. Při kalkulaci pokuty ÚOHS zohlednil nízký tržní podíl soutěžitele OK business, dále to, že jeho jednáním došlo pouze k částečnému narušení soutěže v rámci jedné značky a že dodržování prodejních cen striktně nevynucoval. Za polehčující okolnosti považoval ÚOHS dobrovolné zanechání vytýkaného jednání soutěžitelem OK business již před zahájením správního řízení a informování prodejců o nastavení prodejních cen dle jejich uvážení.

Případ Šicí technika Brother s.r.o. (pokuta 1 134 000 Kč v roce 2022) – RPM (narovnání, compliance program)¹¹²

ÚOHS sankcionoval společnost Šicí technika Brother, která se zabývala mimo jiné velkoobchodním i maloobchodním prodejem domácích šicích strojů¹¹³ na území Česka a Slovenska, pokutou překračující jeden milion korun. Dle rozhodnutí ÚOHS soutěžitel Brother v letech 2016–2018 uzavíral a plnil zakázané dohody o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na trzích šicí techniky pro domácnosti a jejího příslušenství na území Česka i Slovenska, přičemž tyto dohody byly způsobilé ovlivnit obchod mezi členskými státy EU. Porušil tím zákaz stanovený jak v § 3 odst. 1 ZOHS, tak v čl. 101 odst. 1 SFEU.

ÚOHS prokázal, že soutěžitel Brother stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům minimální prodejní ceny, kontroloval jejich dodržování prodejci a vyzýval je k navýšení cen na stanovenou úroveň, přičemž prodejci na tyto výzvy přistupovali. Soutěžitel Brother také informoval některé prodejce, že v případě nedodržování cen je připraven přijmout opatření, respektive, že již přistoupil k pozastavení dodávek zboží, čímž je nutil dodržovat stanovené minimální MOC.

Při výpočtu pokuty ÚOHS zohlednil spíše nižší tržní podíl soutěžitele Brother a že protisoutěžní jednání se týkalo pouze dvou značek. Na druhou stranu Úřad vzal v úvahu, že soutěžitel Brother uzavírání cenových dohod inicioval, dodržování prodeje za stanovené ceny kontroloval a jejich dodržování vynucoval, což vedlo k tomu, že prodejci sami upozorňovali na nedodržování stanovených minimálních prodejních cen jinými prodejci (jejich konkurenty) a žádali soutěžitele Brother o nápravu, tj. zajištění jednotných (vyšších) MOC. Tím současně soutěžitel Brother získával prospěch i při působení na maloobchodní úrovni trhu, neboť na ní sám jako provozovatel e-shopů nabízel dotčené zboží za stanovenou cenu. ÚOHS tak zohlednil, že soutěžitel Brother zjištěným jednáním vědomě cílil na potlačení konkurence na horizontální úrovni mezi maloobchodními prodejci dotčeného zboží, a to jednoznačně v neprospěch konečných spotřebitelů. ÚOHS konečně přihlédl i k prokázání skutečného narušení hospodářské soutěže na vymezených relevantních trzích, a že značka Brother patří obecně mezi známější značky šicí techniky pro domácnosti. Jako polehčující okolnosti ÚOHS uznal dobrovolné zanechání vytýkaného jednání před zahájením správního řízení, informování prodejců o volném uvážení stanovení prodejních cen, ale také zavedení dostatečně efektivního compliance programu.

POTŘEBY PRO DOMÁCNOST**Případ TESCO s.r.o. (pokuta 63 952 000 Kč v roce 2023) – RPM (narovnání, compliance program, extra effort)¹¹⁴**

V roce 2021 ÚOHS uskutečnil na základě obdrženého podnětu a předběžného šetření inspekci v obchodních prostorách soutěžitele TESCO, který vyráběl a dále prodával kuchyňské potřeby konečným zákazníkům prostřednictvím svého e-shopu a sítě značkových prodejních center. Současně se zabýval velkoobchodním prodejem, přičemž toto zboží dodával nejen na území ČR, ale i dalších států EU, stejně jako i třetích zemí.

¹¹¹ ÚOHS-S0339/2020/KD, 21. 7. 2022.

¹¹² ÚOHS-S0298/2020/KD, 22. 12. 2022.

¹¹³ Například značek Brother a Merrylock.

¹¹⁴ ÚOHS-S0262/2021/KD, 28. 6. 2023.

ÚOHS prokázal, že soutěžitel TESCOA na základě své iniciativy uzavíral dohody o určení cen pro další prodej dotčeného zboží, respektive podmiňoval zahájení a trvání obchodní spolupráce dodržováním stanovených MOC. Soutěžitel TESCOA kontroloval dodržování MOC prodejci a vyzýval je k navýšení na stanovené ceny, pokud nabízel zboží konečným spotřebitelům za nižší než jím určené ceny, na což prodejci přistupovali.

Společnosti TESCOA proto ÚOHS uložil pokutu dosahující téměř 64 milionů korun za porušení § 3 odst. 1 ZOHS i čl. 101 odst. 1 SFEU v období let 2015 až 2021 spočívající v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na území ČR na trhu skleněných, keramických, stolních a kuchyňských potřeb pro domácnost, přičemž tyto dohody byly způsobitelné ovlivnit obchod mezi členskými státy EU.

V uložené pokutě ÚOHS zohlednil, že minimálně některé kategorie zboží bylo možné svým typem a charakterem pokládat z hlediska konečných spotřebitelů za nezbytný či velmi důležitý statek a že soutěžitel TESCOA představoval jednoho z významnějších soutěžitelů působících na vymezeném relevantním trhu. ÚOHS zohlednil i skutečný dopad protisoutěžního jednání na hospodářskou soutěž, daný plněním dohod. Současně ÚOHS vyšel ze skutečnosti, že soutěžitel TESCOA uzavírání dohod inicioval, jejich plnění kontroloval, případně vyzýval prodejce k jejich dodržování, respektive podmiňoval zahájení a trvání obchodní spolupráce dodržováním jím stanovených MOC. ÚOHS však neprokázal, že by soutěžitel TESCOA prodejce za porušení dohod sankcionoval. Jako polehčující okolnosti ÚOHS shledal především přiznání se k posuzovanému jednání a posílení důkazní síly ÚOHS, ukončení daného jednání a informování prodejců o nezávaznosti doporučených prodejních cen a také zavedení efektivního compliance programu.

ŠKOLNÍ POTŘEBY

Případ TOPGAL a.s. (pokuta 10 748 000 Kč v roce 2023) – RPM (narovnání, compliance program)¹¹⁵

Na základě obdrženého podnětu a výsledků vlastního předběžného šetření provedl ÚOHS v roce 2021 inspekci v obchodních prostorách soutěžitele TOPGAL. Soutěžitel TOPGAL se zabýval především výrobou, prodejem a distribucí školních a volnočasových batohů, penálů a pouzder a souvisejících školních potřeb. Při prodeji zboží působil jak na velkoobchodní, tak na maloobchodní úrovni trhu, na které nabízel uvedené zboží konečným spotřebitelům prostřednictvím vlastní maloobchodní prodejny ve Šternberku nebo jím provozovaných internetových obchodů.

ÚOHS uložil společnosti TOPGAL za porušení § 3 odst. 1 ZOHS pokutu přesahující 10 milionů korun, neboť pro období 2014 až 2021 prokázal uzavírání a plnění soutěžitelem TOPGAL zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na území ČR na trhu školních a volnočasových batohů a aktovek a souvisejících školních potřeb.

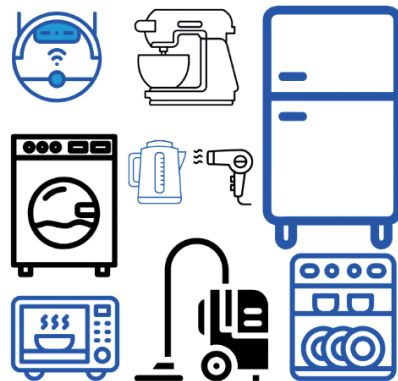
Soutěžitel TOPGAL stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům minimální MOC uvedeného zboží, jejich dodržováním podmiňoval obchodní spolupráci s prodejci, kontroloval dodržování cen a prodejce vyzýval k navýšení cen. Soutěžitel TOPGAL rovněž prodejcům hrozil sankcí za neplnění cenových dohod a tuto také uplatnil. Prodejci přistupovali na cenové dohody iniciované soutěžitelem TOPGAL a v některých případech na nedodržování cen jinými prodejci sami soutěžitele TOPGAL upozorňovali.

Při kalkulaci sankce ÚOHS přihlédl k iniciaci cenových dohod soutěžitelem TOPGAL, ale také k podmiňování obchodní spolupráce dodržováním dohod, vymáhání a sankcionování prodejců za nedodržování cen. Zboží, které bylo předmětem cenových dohod, pokládal ÚOHS z hlediska jejich charakteru a typu za relativně nezbytné pro konečné spotřebitele. Přísnější byl ÚOHS i v pohledu na získání prospěchu soutěžitele TOPGAL při jeho působení na maloobchodní úrovni trhu, neboť zjištěným jednáním na ní cílil k potlačení konkurence na horizontální úrovni, a to jednoznačně v neprospěch konečných spotřebitelů. Protisoutěžní jednání soutěžitele TOPGAL tak mělo skutečný negativní dopad na hospodářskou soutěž a došlo nepochybně k omezení soutěže *intra-brand*. Na druhou stranu ÚOHS přihlédl k situaci, že soutěžitel TOPGAL na relevantním trhu čelil významnému konkurenčnímu tlaku dalších soutěžitelů. ÚOHS v rámci polehčujících okolností zohlednil ukončení daného jednání ihned po provedení místního šetření, informování prodejců o nezávaznosti stanovených prodejních cen a zavedení dostatečně efektivního compliance programu.

115 ÚOHS-S0219/2021/KD, 5. 10. 2023.

DOMÁCÍ SPOTŘEBIČE A DALŠÍ TECHNIKA

Od konce roku 2021 až do poloviny roku 2024 ÚOHS provedl místní šetření u celkem osmi soutěžitelů zabývajících se distribucí především domácích spotřebičů a další techniky (černá technika, IT a telekomunikační produkty, kuchyňské potřeby a spotřebiče atd.). Důvodnou indicií k provedení první inspekce byly informace od jednoho maloobchodního prodejce a provedená cenová srovnání. Některé následující inspekce vyplynuly nejen z prvotní stížnosti, ale také je a další odůvodňovaly důkazy získané v postupně prováděných místních šetření, stejně jako podklady zajištěné ze šetření v oblasti elektronického obchodování (e-commerce). V době vydání


ELECTROLUX

125,4 mil. Kč

Groupe SEB ČR

72,3 mil. Kč

FAST ČR

30,2 mil. Kč

informačního listu bylo ve věci RPM dohod pravomocně rozhodnuto ve třech případech s celkově uloženou pokutou ve výši dosahující téměř 228 milionů korun. Protisoutěžního jednání se přitom dopouštěli významní soutěžitelé dosahující na vymezených relevantních trzích jak samostatně, tak společně tržních podílů ve výši několika desítek procent. Dosud odhalené a potrestané RPM dohody přitom zasahovaly některé relevantní trhy po řadu let.

Případ FAST ČR, a.s. (pokuta 30 228 000 Kč v roce 2023) – RPM (narovnání, compliance program, extra effort)¹¹⁶

Právní předchůdce společnosti FAST ČR, soutěžitel FČR, se na velkoobchodní a maloobchodní úrovni zabýval prodejem, distribucí a servisem široké škály produktů nadnárodních i vlastních obchodních značek v oblastech spotřební elektroniky, hodinek, zahradní techniky, telekomunikačních technologií a dalšího zboží určeného pro domácnosti, kanceláře a profesionály. Maloobchodní prodej byl realizován prostřednictvím sítě prodejen PLANEO ELEKTRO a prodejem přes e-shop.

ÚOHS prokázal, že soutěžitel FČR určoval MOC zboží, kontroloval jejich dodržování prodejci a vyzýval prodejce nedodržující takto stanovené ceny k jejich navýšení. Prodejci byli srozuměni s jednotnou cenovou politikou vyžadovanou soutěžitelem FČR a akceptovali ji, tedy na základě výzev soutěžitele FČR k nastavení ceny navýšovali jimi inzerovanou prodejní cenu.

Za porušení § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU v období let 2020 až 2021 spočívající v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na území ČR na trzích černé techniky, velkých a malých domácích spotřebičů, IT produktů, telekomunikačních produktů a zboží pro kutily a zahradu, přičemž tyto dohody byly způsobilé ovlivnit obchod mezi členskými státy EU, uložil ÚOHS společnosti FAST ČR pokutu převyšující 30 milionů korun.

Při kalkulaci pokuty ÚOHS zohlednil, že minimálně některé kategorie zboží lze svým typem a charakterem pokládat z hlediska konečných spotřebitelů za nezbytný, či velmi důležitý statek a že soutěžitel FČR představoval jednoho z významných soutěžitelů působících na některých vymezených relevantních trzích. ÚOHS současně zohlednil i skutečný dopad protisoutěžního jednání na hospodářskou soutěž, daný vymáháním a plněním dohod. ÚOHS rovněž pokládal za podstatné, že soutěžitel FČR zakázané dohody inicioval, jejich dodržování kontroloval a vymáhal. ÚOHS však neprokázal, že by soutěžitel FČR prodejce za porušení dohod sankcionoval. Jako polehčující okolnosti ÚOHS uznal posílení své důkazní síly v důsledku doložení neznámých důkazů k posuzovanému jednání, ukončení protisoutěžního jednání ihned po provedení místního šetření, informování prodejců o nezávadnosti doporučených prodejních cen a značné rozšíření a posílení existujícího compliance programu.

Případ ELECTROLUX, s.r.o. (pokuta 125 404 000 Kč v roce 2024) – RPM a omezení okruhu zákazníků (narovnání, compliance program, extra efforts, první rozhodnutí po NSS v případě BABY DIREKT)¹¹⁷

Společnost ELECTROLUX se na území ČR zaměřovala na prodej domácích spotřebičů dodávaných pod značkami Electrolux, AEG a Zannusi. Byla součástí skupiny Electrolux Group, která byla jedním z předních evropských výrobců domácích spotřebičů. Domácí spotřebiče prodávala v ČR na velkoobchodní úrovni, v posledních letech ale působila i jako maloobchodní prodejce.

ÚOHS rozhodnutím uznal společnost ELECTROLUX vinnou ze spáchání dvou pokračujících přestupků dle ZOHS a porušení SFEU, kterých se jako soutěžitel dopustila tím, že konkrétním soutěžitelům (i) v letech 2012 až 2021 stanovovala pro prodej konečným spotřebitelům minimální MOC elektrospotřebičů, kontrolovala dodržování těchto cen a vyzývala k navýšení cen na stanovenou úroveň, a to i pod hrozbou sankcí, které v případě nedodržování stanovených minimálních MOC reálně uplatnila, a (ii) v letech 2018 až 2021 schvalovala prodejce, kterým mohli dále dodávat elektrospotřebiče, a podmiňovala dodávky těchto elektrospotřebičů maloobchodním prodejcům bez uzavření partnerské smlouvy tím, že je nebudou velkoobchodně dále prodávat.

Ve správním řízení ÚOHS prokázal, že soutěžitel Electrolux byl schopen ovlivnit cenovou hladinu dodávaných elektrospotřebičů a uzavřením cenových dohod s prodejci, kteří se původně snažili nabízet toto zboží za nejnižší ceny, ji skutečně ovlivnil, a to i přes skutečnost, že nemusel uzavřít vertikální cenové dohody se všemi svými prodejci. Navýšení cenové hladiny dosáhl díky transparentnosti trhů dané existencí cenových srovnávačů, jako například heureka.cz, na nichž byly cenové nabídky jednotlivých prodejců jednoduše porovnatelné. Proto soutěžitel Electrolux vyzýval k navýšení ceny zejména prodejce, kteří nabízeli ceny pod stanovenou úroveň. Přistoupení těchto prodejců na výzvy soutěžitele Electrolux se promítlo v cenových srovnávacích, transparentních jak pro konečné spotřebitele, tak i pro další prodejce.

Protože dobrovolné přiznání společnosti ELECTROLUX obsahovalo podklady a informace, které nezahrnovaly Úřadem shromážděné podklady a které umožnily prokázat širší rozsah protisoutěžního jednání, tedy uzavírání cenových dohod po delší časové období a zahrnující rovněž malé domácí spotřebiče, ale také existenci dohod o omezení okruhu zákazníků, ÚOHS tyto skutečnosti nezohlednil při výpočtu pokuty a sankci uložil pouze za RPM na trhu velkých domácích spotřebičů a za kratší období.

Ve výši sankce se projevilo zejména významné postavení soutěžitel Electrolux na trhu a prokázání skutečného negativního dopadu protisoutěžního jednání na hospodářskou soutěž. ÚOHS dále zohlednil, že soutěžitel Electrolux zakázané dohody inicioval, jejich dodržování kontroloval, vymáhal a nedodržení dohod v některých případech sankcionoval. ÚOHS také přihlédl ke skutečnosti, že některé z dotčeného zboží bylo možné svým typem a charakterem pokládat z hlediska konečných spotřebitelů za nezbytný statek. Na druhou stranu ÚOHS shledal polehčující okolnosti v dobrovolném ukončení protisoutěžního jednání před zahájením správního řízení, informování prodejců o jejich diskreci stanovení prodejních cen, nadstandardní spolupráci iniciovanou ještě před zahájením správního řízení vedoucí k odhalení skutečného rozsahu protiprávního jednání, ale také rozšíření a podstatné posílení existujícího compliance programu.

Případ Groupe SEB ČR s.r.o. (pokuta 72 333 000 Kč v roce 2024) – RPM (narovnání, compliance program, extra efforts)¹¹⁸

ÚOHS uložil pokutu přesahující 72 miliony korun i společnosti Groupe SEB ČR. Jednalo se o českou dceřinou společnost patřící do francouzské skupiny Groupe SEB, která byla celosvětovým výrobcem zaměřeným na malé domácí spotřebiče, kuchyňské spotřebiče a spotřebiče pro osobní péči a kuchyňské potřeby. Společnost Groupe SEB ČR vyráběla a distribuovala výrobky v těchto kategoriích pod různými značkami, jako jsou Krups, Moulinex, Rowenta, Tefal a WMF. Zboží prodávala na území ČR zejména na velkoobchodní úrovni, avšak provozovala i značkové prodejny Home & Cook a vlastní internetový obchod homeandcook.cz.

ÚOHS uznal společnost Groupe SEB ČR, jako soutěžitele, vinnou za uzavření a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže, ke kterému došlo na území ČR na relevantních trzích malých domácích spotřebičů a skleněných, keramických, stolních a kuchyňských potřeb pro domácnost, přičemž tyto dohody byly způsobilé ovlivnit obchod mezi členskými státy EU. Konkrétně soutěžitel Groupe SEB v období let 2015 až 2022 určitým soutěžitelům stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům minimální MOC malých domácích spotřebičů a kuchyňských potřeb, kontroloval dodržování těchto cen a vyzýval

¹¹⁷ ÚOHS-S0187/2023/KD, 19. 1. 2024.

¹¹⁸ ÚOHS-S0440/2022/KD, 18. 3. 2024.

k navýšení cen na stanovenou úroveň, a to i pod hrozbou sankcí, které v případě nedodržování stanovených minimálních cen reálně uplatnil, přičemž tito jednotliví soutěžitelé na výzvy soutěžitele Groupe SEB přistupovali. Tím spáchal přestupek v rozporu s § 3 odst. 1 ZOHS a porušil zákaz stanovený v čl. 101 odst. 1 SFEU.

V rámci řízení ÚOHS prokázal, že soutěžitel Groupe SEB se snažil udržovat cenovou hladinu prodávaného zboží, a tím i výše své marže. Snižování prodejních cen, které se v nabídkách jeho prodejců zobrazovaly ve vysoce transparentním internetovém prostředí, mohlo vést k celkové erozi cenové hladiny jeho produktů. Někteří prodejci, včetně nejvýznamnějších hráčů působících na trhu v ČR, totiž porovnávali své nabízené ceny výrobků s cenami ostatních prodejců, a aby si udrželi konkurenceschopnost, začali přizpůsobovat své ceny cenám ostatních prodejců a po soutěžiteli Groupe SEB pak požadovali kompenzaci, respektive garanci své minimální marže. Soutěžitel Groupe SEB ve snaze vyhnout se kompenzačním marží žádal prodejce, kteří nabízeli smluvní zboží za cenu nižší než stanovenou, o navýšení cen, někdy i pod hrozbou sankce. Ve zjištěných případech tito prodejci na soutěžiteli Groupe SEB předkládané návrhy cenových dohod přistupovali a ceny navýšili, čímž soutěžitel Groupe SEB dosáhl opět stanovené cenové hladiny, která se promítla do cenových srovnávačů. Tím byl schopen ovlivnit cenovou hladinu dotčeného zboží na relevantních trzích a uzavřením vertikálních cenových dohod s prodejci, kteří se původně snažili nabízet dotčené zboží za nejnižší ceny, ji skutečně ovlivnil, a to i přes skutečnost, že nemusel uzavřít vertikální cenové dohody se všemi svými prodejci.

V kalkulaci pokuty ÚOHS nezohlednil soutěžiteli Groupe SEB dobrovolně doložené další podklady a informace, kterými ÚOHS dosud nedisponoval. Výše pokuty však odrážela významné postavení soutěžitele Groupe SEB zejména v segmentu kuchyňských potřeb, ale také prokázání skutečného negativního dopadu protisoutěžního jednání na hospodářskou soutěž. ÚOHS také zohlednil, že soutěžitel Groupe SEB zakázané dohody inicioval, jejich dodržování kontroloval, vymáhal a nedodržení dohod v některých případech sankcionoval. Některé z dotčeného zboží ÚOHS svým typem a charakterem pokládal z hlediska konečných spotřebitelů za nezbytný či velmi důležitý statek. V rámci polehčujících okolností ÚOHS zohlednil dobrovolné ukončení protisoutěžního jednání před zahájením správního řízení a informování prodejců o nezávadnosti cen ve vztahu ke konečným spotřebitelům. Dále nadstandardní spolupráci iniciovanou společností Groupe SEB ČR, která přispěla k prošetření případu a usnadnila prokázání existence porušení soutěžního práva. ÚOHS rovněž zohlednil rozšíření a posílení existujícího compliance programu.

Případ BEKO SPÓLKA AKCYJNA, Polská republika (nesoučinnost při inspekci) – rozhodnutí ÚOHS zrušeno a řízení zastaveno¹¹⁹

ÚOHS provedl v roce 2023 inspekci u společnost BEKO SPÓLKA AKCYJNA, Polská republika (BEKO), podnikající v ČR prostřednictvím BEKO SPÓLKA AKCYJNA, organizační složka (BEKO OS). Hlavním předmětem činnosti BEKO byl velkoobchodní prodej domácích elektrospotřebičů, rádiového a televizního zboží, přičemž na tuzemském trhu distribuoval předmětné zboží pod obchodními značkami Beko a Grundig. Důvodem inspekce bylo podezření na uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi soutěžiteli BEKO a jeho prodejci, přičemž zbožím tvořícím předmět uvedených dohod byly elektrospotřebiče značky Beko.¹²⁰

Na začátku inspekce inspektoři ke svému dotazu obdrželi listinný seznam zaměstnanců BEKO OS, zejména těch, kteří řešili obchodní vztahy s prodejci a komunikovali s kamennými obchody a e-shopy. Později byli inspektoři informováni, že v seznamu zaměstnanců BEKO OS některé osoby vykonávají obchodní činnost pro společnost BEKO na základě příkazní smlouvy a nejedná se tak o jejich zaměstnance (externí obchodní zástupce). ÚOHS vyhodnotil, že externí obchodní zástupci vystupovali pro účely provedení místního šetření ve stejné pozici jako zaměstnanci společnosti BEKO, v jejich e-mailových účtech nalézajících se na internetové doméně soutěžitele BEKO se nacházely obchodní záznamy společnosti BEKO, a proto měla tato společnost povinnost poskytnout součinnost při šetření na místě. Společnost BEKO nejen že odmítla zpřístupnit e-mailové účty externích obchodních zástupců, ale současně nezamezila k nim přístup, aby předešla jakékoliv manipulaci s nimi, a tedy potenciálnímu znehodnocení těchto obchodních záznamů. Společnost BEKO měla totiž za to, že se na externí obchodní zástupce nevztahovalo pověření, neboť se dle jejího názoru jednalo o odlišné subjekty od společnosti BEKO. Následující den, kdy se někteří externí obchodní zástupci dostavili do prostor šetřeného soutěžitele, ponechala společnost BEKO na jejich rozhodnutí, zda umožní prověření svých účtů. Jeden z externích obchodních zástupců inspektorům odmítl odevzdat pracovní notebook za účelem zpřístupnění e-mailové schránky.

¹¹⁹ ÚOHS-R0151/2023/HS, 23. 7. 2024.

¹²⁰ Proti provedenímu místnímu šetření BEKO SPÓLKA AKCYJNA u KS neúspěšně brojila žalobou na nezákonný zásah.

Za porušení těchto povinností uložil ÚOHS nejprve pokutu příkazem a po podání odporu uložil totožnou pokutu rozhodnutím, ve kterém uznal vinnou společnost BEKO za spáchání přestupku¹²¹ tím, že v průběhu šetření na místě (i) neprovedla nezbytná opatření k zamezení možnosti manipulovat s obchodními záznamy nacházejícími se v e-mailových schránkách na internetové doméně @beko.com externích obchodních zástupců vykonávajících obchodní činnost ve prospěch společnosti BEKO na základě příkazních smluv, a to bezprostředně po výzvě inspektorů ÚOHS, aby do těchto záznamů byl umožněn přístup a mohli z nich činit kopie, a (ii) neumožnila nahlédnout do obchodních záznamů nalézajících se v e-mailové schránce na internetové doméně @beko.com externího obchodního zástupce, který vykonával obchodní činnost ve prospěch dotčeného soutěžitele na základě příkazní smlouvy. Tím porušila svou povinnost poskytnout ÚOHS nezbytnou součinnost k výkonu jeho oprávnění¹²² a strpět výkon těchto oprávnění.¹²³

Proti rozhodnutí ÚOHS podala společnost BEKO SPÓLKA AKCYJNA rozklad. Předseda ÚOHS rozhodnutí ÚOHS zrušil a řízení zastavil.

Předseda ÚOHS se ve vztahu k povaze externích obchodních zástupců však ztotožnil s názorem zastávaným ÚOHS během inspekce a následně i v jeho rozhodnutí, tedy, že externí obchodní zástupce bylo možno s ohledem na charakter jimi vykonávané činnosti pro společnost BEKO považovat za součást této společnosti.¹²⁴ Jelikož se požadavek na zpřístupnění obsahu e-mailových schránek týkal schránek fungujících ve stejném režimu jako schránky zaměstnanecké, nejednalo se ze strany ÚOHS o zjevně excesivní požadavek a společnost BEKO měla v rámci své povinnosti k součinnosti požadavku vyhovět. Současně předseda ÚOHS odmítl námitku, že se jedná o zcela novou a doposud neřešenou právní otázku; případné pochybnosti společnosti BEKO o dostatečnosti pověření a oprávněnosti inspektorů ÚOHS disponovat přístupem k e-mailovým účtům externích obchodních zástupců mohly být případně předmětem pozdějšího soudního sporu, což také nastalo, ale nikoliv vést k odmítnutí přístupu během předmětného místního šetření.

Za důvodnou však předseda ÚOHS shledal námitku ohledně první části výroku (/i/ zamezení možnosti manipulace). Inspektoři ÚOHS totiž k blokaci e-mailových účtů nedali v inkriminovaný moment žádný pokyn (na rozdíl od pokynu zpřístupnit e-mailové účty externích obchodních zástupců). Přestože samotnou výzvu k zamezení manipulace s obchodními záznamy lze v obecném měřítku považovat za legitimní a neexcesivní požadavek, inspektoři ÚOHS musí dát v tomto směru soutěžiteli zřejmý pokyn k tomuto úkonu, v jakém rozsahu tak má učinit a rovněž jej řádně poučit o nezbytnosti takové součinnosti a případných negativních dopadech odmítnutí spolupracovat. Dle předsedy ÚOHS v úkonu spočívajícím v odmítnutí zpřístupnit e-mailové účty po zřetelné výzvě (s odůvodněním společnosti BEKO, že se na tyto osoby nevztahuje pověření k šetření, jelikož mají vlastní IČO), by mohl ÚOHS potenciálně spatřovat rysy jednání naplňující znaky přestupku, neboť evidentně došlo k zamezení v určitém momentu šetření, a tím se vytvořil prostor k možné nevyžádané manipulaci s obchodními záznamy; nicméně v části výroku rozhodnutí ÚOHS bylo společnosti BEKO vytýkáno zcela jiné jednání.

Obdobně se předseda ÚOHS neztotožnil se závěrem v rozhodnutí ÚOHS ve druhé části výroku (/iii/ nahlédnout do obchodních záznamů externího obchodního zástupce). Dle předsedy ÚOHS mohli inspektoři ÚOHS získat přístup k e-mailové schránce externího obchodního zástupce pomocí extrakcí dat (pomalejší způsob, který probíhal), nebo prověřování schránky přímo v počítači (rychlejší způsob). Z protokolu místního šetření však nelze jasně seznat postup inspektorů poté, co externí obchodní zástupce odmítl způsob prověření přímo ve svém počítači, tedy, zda inspektoři ÚOHS činili „aktivní“ kroky za účelem zisku předmětných obchodních záznamů v e-mailové schránce prostřednictvím notebooku externího obchodního zástupce. Společnost BEKO tak mohla nabýt dojem o absenci nezbytnosti takové součinnosti a že na jeho splnění ÚOHS netrvá. Současně nebyl z protokolu patrný stav extrakce dat. ÚOHS proto nedostal požadovanému důkaznímu standardu pro prokázání naplnění skutkové podstaty přestupku (zatímco došlo k naplnění materiální stránky „nezbytné součinnosti“, následné jednání inspektorů ÚOHS postrádalo předpoklady kladené na formální stránku¹²⁵).

121 § 22a odst. 1 písm. h) ZOHS.

122 § 21f odst. 2 ZOHS.

123 § 21f odst. 3 ZOHS.

124 Z pohledu § 2 odst. 1 ZOHS se nachází v postavení obdobnému „běžným“ zaměstnancům a tvořícím tak se soutěžitелеm jeden „podnik“; součástí podniku tak nejsou pouze například „přímí“ zaměstnanci daného subjektu, ale i další, na první pohled nezávislé entity, například dceřiné společnosti či právě „nezávislí“ podnikatelé, jejichž činnost je nicméně po faktické stránce identická jako v případě „běžných“ zaměstnanců; zásadním kritériem totiž není jejich označení či forma výkonu činnosti, ale zda lze takové entity vnímat jako jednu ekonomickou jednotku.

125 Aspekt „nezbytnosti“ součinnosti je třeba vnímat ve dvou vzájemně propojených rovinách, a to materiální a formální. Materiální hledisko dochází naplnění tehdy, pokud samotný požadavek součinnosti je nezbytný, respektive není nadbytečný. Formální stránku pak lze spatřovat v tom, že z jednání inspektorů ÚOHS může šetřený soutěžitel jednoznačně usuzovat na nezbytnost takové součinnosti.

Přestože dle předsedy ÚOHS vykazovalo jednání společnosti BEKO během místního šetření známky obstrukcí a nespolupráce, nešlo s ohledem na obecnost a šíři zákonné povinnosti součinnosti nezohlednit postup inspektorů ÚOHS v nastalé situaci (v tomto případě se jednalo o zcela hraniční situaci).

KRMIVA PRO DOMÁCÍ ZVÍŘATA

V letech 2021 a 2022 zasahoval ÚOHS v oblasti krmiv pro domácí zvířata, doplňků stravy a chovatelských potřeb pro zvířata, přičemž provedl inspekce u devíti soutěžitelů. Důvody k provedení místních šetření byly podklady a informace od jednoho prodejce odebírajícího krmiva od některých ze šetřených soutěžitelů, cenová srovnání, ale také důkazy z inspekce u některých těchto soutěžitelů. Společně všech devět šetřených soutěžitelů dosahovalo na trhu krmiv pro psy a kočky tržní podíl v několika desítkách procent. Ke dni vydání informačního listu bylo ve věci RPM dohod pravomocně rozhodnuto v pěti případech s celkově uloženou pokutou ve výši dosahující téměř 178 milionů korun. Protisoutěžního jednání se dopouštěli i někteří významní soutěžitelé. Stejně jako v případě domácích spotřebičů odhalené a potrestané RPM dohody zasahovaly některé relevantní trhy po řadu let.



Případ NOVIKO, s.r.o. (pokuta 47 775 000 Kč v roce 2023) – RPM (narovnání, compliance program, extra effort)¹²⁶

Soutěžitel NOVIKO působil jako velkoobchodník mimo jiné s krmivy pro domácí zvířata a chovatelskými potřebami a provozoval internetový obchod pro velkoobchodní odběratele.¹²⁷ Při prodeji dotčeného zboží na maloobchodním trhu působil spíše okrajově.

Dle ÚOHS soutěžitel NOVIKO stanovoval minimální prodejní ceny zboží, kontroloval jejich dodržování prodeji a vyzýval je k navýšení cen na stanovenou úroveň. Při nedodržení minimálních MOC hrozil sankcemi, které v několika případech i aplikoval. Na cenové požadavky soutěžitele NOVIKO prodejci přistupovali a v některých případech dodržování minimálních MOC jinými prodejci rovněž sami kontrolovali a upozorňovali soutěžitele NOVIKO na jejich nedodržování.

ÚOHS za uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej v letech 2013 až 2021, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na území ČR na trzích krmiv pro psy, kočky a chovatelských potřeb pro domácí zvířata, přičemž tyto dohody byly způsobilé ovlivnit obchod mezi členskými státy EU, tj. za porušení § 3 odst. 1 ZOHS i čl. 101 odst. 1 SFEU, sankcionoval společnost NOVIKO pokutou dosahující téměř 48 milionů korun.

V uložené sankci ÚOHS přihlédl předně ke skutečnosti, že soutěžitel NOVIKO představoval jednoho z významnějších soutěžitelů působících na některých vymezených relevantních trzích. ÚOHS také zohlednil skutečný dopad protisoutěžního jednání na hospodářskou soutěž, daný vymáháním a plněním dohod. ÚOHS rovněž pokládal za podstatné, že soutěžitel NOVIKO zakázané dohody inicioval, jejich dodržování kontroloval a vymáhal, a to i pod hrozbou sankce, kterou aplikoval. Na druhou stranu ÚOHS vzal v potaz, že zboží nepatří svým typem a charakterem mezi

¹²⁶ ÚOHS-S0181/2022/KD, 28. 7. 2023.

¹²⁷ V ČR distribuoval několika značek, například Barking Heads, AATU, N&D, Team Breeder, Brit, Hurtt a další.

zcela nezbytné statky, že k uzavírání cenových dohod mohl soutěžitel NOVIKO přistupovat pod tlakem některého dodavatele/výrobce dotčeného zboží a že k uplatnění sankce za nedodržování prodejních cen došlo pouze v minimech případů. Jako polehčující okolnosti ÚOHS zohlednil především přiznání se k posuzovanému jednání a posílení důkazní síly ÚOHS, ukončení namítaného jednání ihned po provedení místního šetření, včetně realizace mitigačních opatření, dále informování prodejců o nezávaznosti stanovených prodejních cen a také značné rozšíření a posílení existujícího compliance programu.

Případ TENESCO s.r.o. (pokuta 307 000 Kč v roce 2023) – RPM (narovnání, compliance program, extra effort)¹²⁸

Za uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej v letech 2018 až 2021, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na území ČR na trzích krmiv pro psy a kočky, tj. porušení § 3 odst. 1 ZOHS, sankcionoval ÚOHS společnost TENESCO pokutou přesahující 300 tisíc korun.

ÚOHS prokázal, že soutěžitel TENESCO, který byl velkoobchodníkem s chovatelskými potřebami s internetovým obchodem pro velkoobchodní odběratele a provozoval kamennou prodejnu v sídle společnosti a maloobchodní e-shop,¹²⁹ stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům minimální prodejní ceny jím dodávaného zboží, kontroloval jejich dodržování prodejci a vyzýval je k navýšení prodejních cen na stanovenou úroveň. Na cenové požadavky soutěžitele TENESCO jeho prodejci přistupovali.

V sankci ÚOHS zohlednil velmi nízké tržní podíly na vymezených relevantních trzích a vzal v potaz, že zboží nepatří svým typem a charakterem mezi zcela nezbytné statky. Na druhou stranu vyšel ze skutečnosti, že soutěžitel TENESCO cenové dohody uzavíral a jejich dodržování kontroloval, případně vyzýval k jejich dodržování. ÚOHS však zcela neprokázal, že by soutěžitel TENESCO prodejce za porušení dohod sankcionoval. Pokuta byla významně snížena uznáním polehčujících okolností, které spočívaly především v přiznání se k posuzovanému jednání, posílení důkazní síly ÚOHS a ukončení protisoutěžního jednání ihned po provedení místního šetření, dále v upravení obchodních podmínek a informování prodejců o nezávaznosti stanovení prodejních cen a také v zavedení efektivního compliance programu.

Případ EUROBEN s.r.o. (pokuta 1 066 000 Kč v roce 2023) – RPM (narovnání, compliance program, extra effort)¹³⁰

Prodejci krmiv, společnosti EUROBEN, ÚOHS uložil pokutu přesahující jeden milion korun za uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej v letech 2016 až 2021, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže a k jejímuž narušení došlo na území ČR na trzích krmiv pro psy a kočky, tj. porušení § 3 odst. 1 ZOHS.

Soutěžitel EUROBEN byl prodejcem a výhradním distributorem krmiv pro psy a kočky¹³¹ a současně prodával a distribuoval krmiva pro psy pod svojí privátní značkou EUROBEN. Při distribuci krmiv působil jak na velkoobchodní úrovni trhu, přičemž jeho odběratelé disponovali kamennými prodejny (zverimexy) a e-shopy, tak na maloobchodní úrovni trhu, na kterém konečným spotřebitelům prodával krmiva prostřednictvím svého e-shopu a vlastní maloobchodní prodejny.

Dle šetření ÚOHS soutěžitel EUROBEN stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům minimální prodejní ceny dodávaného zboží, kontroloval jejich dodržování prodejci a vyzýval je k navýšení MOC na stanovenou úroveň, a to i pod hrozbou sankcí, které v případě nedodržování minimálních cen reálně uplatnil. Na cenové požadavky soutěžitele EUROBEN jeho prodejci přistupovali. V některých případech sami prodejci soutěžitele EUROBEN upozorňovali na nedodržování stanovených minimálních cen jinými prodejci.

Při kalkulaci pokuty ÚOHS zohlednil velmi nízké tržní podíly soutěžitele na vymezených relevantních trzích a typ a charakter zboží dotčeného protisoutěžním jednáním. Na druhou stranu však přihlédl ke skutečnosti, že soutěžitel EUROBEN cenové dohody inicioval, kontroloval dodržování minimálních cen a sankcionoval prodejce za nedodržování dohod. K výraznému snížení sankce však přispělo přiznání se k posuzovanému jednání a posílení důkazní síly ÚOHS, ukončení daného jednání ihned po provedení místního šetření a dále informování prodejců o úpravě obchodních podmínek nově zahrnujících ustanovení o nezávaznosti cenových doporučení. Snížení pokuty soutěžitel EUROBEN dále dosáhl také díky zavedení efektivního compliance programu.

¹²⁸ ÚOHS-S0106/2022/KD, 17. 5. 2023.

¹²⁹ Soutěžitel TENESCO byl výhradním distributorem krmiv značky Profine a Country Dog a produktů Magnum pro ČR, současně distribuoval například i značky Amity, Bravery, Brit, Carnilove a další.

¹³⁰ ÚOHS-S0105/2022/KD, 31. 8. 2023.

¹³¹ Jednalo se o značky Happy Dog a Happy Cat.

Případ Dibaq a.s. (pokuta 8 656 000 Kč v roce 2024) – RPM (narovnání, compliance program, extra effort)¹³²

Společnost Dibaq se zabývala výrobou, distribucí a prodejem krmiv, pochoutek a výživových doplňků pro domácí a hospodářská zvířata.¹³³ Své výrobky dodávala nejen na území ČR, ale i na území dalších států.

ÚOHS uznal společnost Dibaq vinnou ze spáchání pokračujícího přestupku, kterého se v letech 2018 až 2021 dopustila stanovováním konkrétním soutěžitelům působícím jako její odběratelé minimálních MOC krmiv pro psy a kočky pro prodej konečným spotřebitelům, kontrolou dodržování těchto cen a vyzváním k navýšení cen na stanovenou úroveň, a to i pod hrozbou sankcí, které v případě nedodržování stanovených minimálních cen reálně uplatnila. Tím jako soutěžitel s těmito soutěžiteli v rozporu s § 3 odst. 1 ZOHS uzavřel a plnil zakázané dohody o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže, ke kterému došlo na relevantních trzích krmiv pro psy a kočky na území ČR.

ÚOHS prokázal skutečné negativní dopady vertikálních cenových dohod na hospodářskou soutěž na vymezených relevantních trzích. Zjistil totiž, že v rámci vysoce transparentního internetového prostředí, v němž je umožněno jak spotřebitelům, tak i prodejcům velmi rychle vyhledat a porovnat cenové nabídky napříč internetovými obchody, někteří prodejci soutěžitele Dibaq v rámci konkurenčního boje o získání zákazníka stanovovali nižší prodejní ceny, a tím tlačili na celkový pokles prodejních cen a snížení marží na maloobchodním trhu. Pro soutěžitele Dibaq bylo důležité, aby se zejména na internetových cenových srovnávacích zobrazovaly správné ceny. Proto vyzýval ke zvýšení prodejních cen zejména prodejce, kteří se pohybovali se svou cenovou nabídkou pod stanovenou úrovní, přičemž tito konkrétní prodejci na výzvy soutěžitele Dibaq o navýšení cen přistupovali. Pro udržení výše marže na maloobchodní úrovni trhu, a to i s ohledem na skutečnost, že na ní soutěžitel Dibaq sám působil, cílil na potlačení cenové konkurence mezi všemi svými prodejci, čímž byl schopen ovlivnit cenovou hladinu dotčeného zboží na relevantních trzích a uzavřením dohod o určení cen s prodejci, kteří se původně snažili nabízet zboží za nejnižší ceny, ji skutečně ovlivnil, a to i přes skutečnost, že nemusel uzavřít cenové dohody se všemi svými prodejci.

Ve výši sankce se ve prospěch soutěžitele Dibaq odrazily jím dosahované spíše nižší tržní podíly. Na druhou stranu ÚOHS zohlednil, že soutěžitel Dibaq zakázané vertikální cenové dohody inicioval, jejich dodržování kontroloval, vymáhal a nedodržení dohod v některých případech rovněž sankcionoval. Za polehčující okolnosti v tomto případě ÚOHS uznal dobrovolné ukončení protisoutěžní jednání ihned po provedení místního šetření a kroky podniknuté k nápravě, dále informování prodejců o pouze doporučujícím a nezávazném charakteru jím uváděných prodejních cen, ale také nadstandardní spolupráci společnosti Dibaq v průběhu řízení, kdy se mimo jiné přiznala k protisoutěžnímu jednání a jednání také popsala, což Úřadu pomohlo směrem k prokázání existence porušení soutěžního práva. ÚOHS jako polehčující okolnost zohlednil konečně i soutěžitelem Dibaq nově zavedený efektivní compliance program.

Případ VAFO PRAHA, s.r.o. (pokuta 120 121 000 Kč v roce 2024) – RPM (narovnání, compliance program, extra effort)¹³⁴

Společnost VAFO PRAHA se zabývala výrobou a distribucí krmiv pro zvířata, především krmiv pro psy a kočky. Na území ČR působila především jako velkoobchodní prodejce krmiv.

ÚOHS rozhodnutím uznal společnost VAFO PRAHA vinnou ze spáchání pokračujícího přestupku dle ZOHS a porušení SFEU, kterých se dopustila tím, že jako soutěžitel konkrétním soutěžitelům v letech 2013 až 2021 stanovovala pro prodej konečným spotřebitelům minimální MOC krmiv pro psy a kočky značek Brit a Carnilove, kontrolovala dodržování těchto cen a vyzývala k navýšení cen na stanovenou úroveň, a to i pod hrozbou sankcí, které v případě nedodržování stanovených minimálních cen reálně uplatnila.

Za uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém určení cen pro další prodej, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže, ke kterému došlo na relevantních trzích krmiv pro psy a kočky na území ČR, uložil ÚOHS pokutu přesahující 120 milionů korun.

Ve správním řízení ÚOHS prokázal, že soutěžitel VAFO stanovoval pro prodej konečným spotřebitelům minimální MOC jím vyráběného a dodávaného dotčeného zboží, kontroloval, zda konkrétní prodejci stanovené minimální MOC dodržovali, a vyzýval je k navýšení MOC na stanovenou úroveň, a to i pod hrozbou sankcí, které v případě

¹³² ÚOHS-S0103/2022/KD, 15. 3. 2024.

¹³³ Značek Fitmin, thePet+ a Bocus.

¹³⁴ ÚOHS-S0480/2022/KD, 31. 10. 2024.

prodeje dotčeného zboží za nižší, než určené minimální MOC rovněž uplatnil. Na cenové požadavky soutěžitele VAFO konkrétní prodejci přistupovali a v některých případech dodržování stanovených minimálních MOC jinými prodejci rovněž sami kontrolovali a upozorňovali soutěžitele VAFO na jejich nedodržování.

ÚOHS takto popsané jednání soutěžitele VAFO a jednotlivých prodejců kvalifikoval s ohledem na jeho obsah, cíl a právní a hospodářský kontext, v němž k němu docházelo, jako jednotlivé zakázané trvající dohody ve smyslu § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU, jejichž cílem bylo narušení hospodářské soutěže. Tyto zakázané dohody byly prokazatelně plněny a narušily hospodářskou soutěž na vymezených relevantních trzích a byly způsobilé ovlivnit obchod mezi členskými státy EU. Jejich postupné uzavření a plnění mělo charakter pokračujícího přestupku.

Při vyměřování pokuty ÚOHS zohlednil podstatný tržní podíl soutěžitele VAFO, zejména na relevantním trhu krmiv pro psy na území ČR, dále, že byl iniciátorem zakázaných dohod, jejich plnění kontroloval, vymáhal a nedodržení trestal. Na druhou stranu Úřad zohlednil dobrovolné ukončení protisoutěžní jednání před zahájením správního řízení a informování prodejců o skutečnosti, že stanovení MOC ve vztahu ke konečným spotřebitelům je zcela v jejich diskreci, dále nadstandardní spolupráci iniciovanou společností VAFO PRAHA již před zahájením správního řízení, která významně přispěla k prošetření případu a usnadnila prokázání existence porušení soutěžního práva, a zavedení compliance programu, který ÚOHS považoval za dostatečně efektivní.

ÚOHS ve správním řízení posuzoval i další možné protisoutěžní jednání, na které společnost VAFO PRAHA sama poukázala v rámci nadstandardní spolupráce.¹³⁵ ÚOHS však takový přestupek, respektive porušení SFEU neprokázal.

Výsledkové vertikální dohody

Případ Booking.com B.V. (pokuta 8 336 000 Kč v roce 2018)¹³⁶ – závazky cenové parity a parity dostupnosti

Soutěžitel Booking.com, jakožto provozovatel nejvýznamnějšího internetového portálu rezervace ubytování v ČR¹³⁷ v letech 2009 až 2015 uzavíral a plnil zakázané vertikální dohody s poskytovateli ubytovacích služeb, čímž narušil hospodářskou soutěž na trhu služeb zprostředkování on-line rezervace krátkodobého ubytování v ČR a na trhu poskytování krátkodobých ubytovacích služeb v ČR. Současně byl jednáním Booking.com potenciálně ovlivněn obchod mezi členskými státy EU při poskytování služeb on-line rezervace krátkodobého ubytování. Za porušení zákazů stanovených v § 3 odst. 1 ZOHS a v čl. 101 odst. 1 SFEU uložil ÚOHS společnosti Booking.com pokutu ve výši přesahující osm milionů korun.¹³⁸

Na základě těchto zakázaných vertikálních dohod se smluvní partneři soutěžitele Booking.com zavazovali k plnění tzv. široké parity ceny a dostupnosti. Soutěžitel Booking.com tedy měl dostávat shodné nebo lepší podmínky týkající se konečné ceny ubytování a dostupnosti pokojů k rezervaci, než jaké byly dostupné na webových stránkách ubytovacího zařízení nebo pro jakýkoli on-line či off-line distribuční kanál smluvního ubytovacího zařízení.

Vzhledem k povaze posuzovaných dohod o paritě nebylo možné dovodit jejich protisoutěžní cíl, proto bylo třeba se podrobněji zabývat možnými negativními účinky dohod na hospodářskou soutěž.

Z šetření ÚOHS¹³⁹ vyplynulo, že naprostá většina ubytovacích zařízení závazek cenové parity dodržovala a velká část se taktéž obávala postihu za nedodržení cenové parity, přičemž některá se cítila být dodržováním cenové parity omezována, a to jak ve vlastní cenotvorbě, tak ve vztahu k dalším distribučním kanálům. ÚOHS tak prokázal, že šetřené dohody o široké paritě snižovaly intenzitu cenové soutěže mezi rezervačními portály, tj. snižovala

135 Jednalo se o uzavírání a plnění zakázaných dohod o zvýhodnění prodejců vybraných krmiv v kamenných prodejnách oproti prodejnám internetovým, které by mohly vést nepřímo ke dvojím cenám.

136 ÚOHS-S0664/2015/KD, 12. 12. 2018. Potvrzeno předsedou ÚOHS (ÚOHS-R0219/2018/HS, 1. 11. 2019). KS v roce 2022 žalobu společnosti Booking.com zamítl, stejně jako v roce 2024 NSS zamítl podanou kasační stížnost.

137 Soutěžitel Booking.com B.V. na trhu on-line rezervace ubytování v ČR zastával významný podíl přesahující 60 %; pro takto vysoký tržní podíl nemohl těžit výhody z vertikální blokované výjimky EU (účinné do 31. 5. 2022). Do relevantního trhu byly zahrnuty také P2P platformy, jako například portál Airbnb, HomeAway apod. Cestovní kanceláře a agentury nebyly považovány za substitut zejména z důvodu, že nabízely jiný produkt než on-line rezervační portály a taktéž fungovaly na jiném ekonomickém modelu; předseda ÚOHS ve svém rozhodnutí doplnil a popsal charakter a specifika dvoustranného trhu a s tím související posouzení z hlediska druhé strany trhu, kterou jsou právě ubytovací zařízení.

138 ÚOHS v pokutě jako polehčující okolnost zohlednil ukončení protisoutěžního jednání před zahájením řízení.

139 V rozsáhlém šetření oslovil ÚOHS stovky ubytovacích zařízení. Obdobná šetření paritních ustanovení prováděly rovněž soutěžní orgány v dalších členských zemích EU, neboť smluvní podmínky internetových rezervačních portálů byly mezinárodně unifikované. Soutěžitel Booking.com odstranil ze svých smluv široká paritní ustanovení právě v reakci na tato šetření.

se jejich motivace ke stanovení nižších provizí hrazených ubytovacími zařízeními, a zároveň i intenzita soutěže ohledně výhodnějších podmínek či dostupnosti ubytovacích kapacit, z níž by mohli profitovat především spotřebitelé. Negativní účinky zakázaných vertikálních dohod se projevily nejen vůči konkurenčním rezervačním portálům, tedy na trhu on-line rezervace ubytování, ale také vůči ubytovacím samotným zařízením působícím na trhu poskytování krátkodobých ubytovacích služeb v ČR. Navíc se týkaly rovněž ostatních subjektů, které nabízely v rámci svých služeb pokoje ubytovacích zařízení (například cestovní kanceláře), neboť dohoda o široké paritě byla namířena vůči jakémukoli on-line i off-line zprostředkovateli ubytování či jinému obchodnímu partneru smluvního ubytovacího zařízení.

Dohoda o široké paritě dále negativně ovlivňovala vstup nových soutěžitelů z řad rezervačních portálů na trh. Pokud totiž rezervační portál hodlající vstoupit na relevantní trh nabídl svým potenciálním smluvním ubytovacím zařízením například nižší provizi z prodeje pokojů, smluvní ubytovací zařízení soutěžitele Booking.com nemohlo tuto nižší provizi promítnout do snížení ceny pokojů nebo lepších podmínek rezervace pokojů, případně vyšší dostupnosti pokojů určených k rezervaci na tomto portálu. Zjištěné negativní dopady dohod o široké paritě na hospodářskou soutěž zesiloval nadto i fakt, že soutěžitel Booking.com byl ve smluvním vztahu s více než 90 % ubytovacích zařízení působících na trhu ČR.

Od roku 2015 soutěžitel Booking.com upravil své všeobecné obchodní podmínky, po ubytovacích zařízeních požadoval paritu ceny pouze ve vztahu k prodeji, který byl proveden přímo přes internetovou stránku ubytovacího zařízení. Tato zúžená parita tedy nelimitovala ubytovací zařízení v možnosti nabídnout nižší cenu ubytování, než byla cena uvedená na portále booking.com, prostřednictvím jiných internetových rezervačních portálů a za stanovených podmínek i off-line distribučních kanálů. Zároveň soutěžitel Booking.com přestal uplatňovat paritu dostupnosti, kterou vystřídal požadavek na poskytnutí alespoň minimální dostupnosti ve vztahu ke všem typům pokojů, což znamenalo, že ubytovací zařízení bylo povinno soutěžiteli Booking.com poskytnout k rezervaci pro každý den alespoň jeden pokoj z každé kategorie, kterou měl v nabídce.

ÚOHS rovněž posuzoval vertikální dohody o minimální alokaci pokojů¹⁴⁰ a dohody obsahující doporučení o přiměřeném (spravedlivém) přístupu soutěžitele Booking.com k ubytovací kapacitě ubytovacího zařízení.¹⁴¹

Ve vztahu k vertikálním dohodám o zúžené cenové paritě, minimální dostupnosti, minimální alokaci a doporučení o přiměřeném přístupu ÚOHS neprokázal, že by měly tak citelné negativní protisoutěžní účinky, že by vedly či mohly vést k narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích, a tudíž je nepovažoval za zakázané.

Případ Via FAOC s.r.o. (neprokázáno porušení ZOHS v roce 2019) – zákaz soutěžit přesahující dobu pěti let (doložky o dosahu)

Se soutěžitelem Via FAOC, který pronajímal obchodní prostory v outletovém centru Fashion Arena Prague Outlet (FAPO), vedl ÚOHS správní řízení pro podezření na možné porušení ZOHS tím, že s nájemci obchodních prostor v uvedeném centru uzavíral dohody, na jejichž základě nesměli tito nájemci vykonávat svou činnost v jiném outletovém centru v určitém geografickém okruhu od FAPO. Proti rozhodnutí ÚOHS byl podán rozklad, o kterém předseda ÚOHS rozhodl zrušením tohoto rozhodnutí a vrácením věci s konstatováním, že ÚOHS byl povinen při vymezování produktového a geografického relevantního trhu objasnit a důkladněji popsat skutkový stav bez důvodných pochybností. V případě opětovného vyhodnocení doložek o dosahu jako výsledkových dohod byl ÚOHS povinen analyzovat a detailněji zkoumat, zda předmětné doložky o dosahu měly negativní účinky na hospodářskou soutěž.¹⁴²

ÚOHS následně provedl spotřebitelský průzkum, jehož hlavním cílem bylo získání potřebných informací a dat k provedení SSNIP testu¹⁴³ a vymezení relevantního trhu. Shromážděné informace rovněž umožnily ÚOHS identifikovat značky, respektive obchody, které spotřebitelé považují za žádoucí či motivující (*must have*) k návštěvě tohoto outletového centra.

140 U této dohody ÚOHS zohlednil, že ji více než 80 % ubytovacích zařízení nemělo s účastníkem řízení sjednánu a počet pokojů určených k rezervaci na platformách účastníka řízení byl výsledkem individuální dvoustranné dohody mezi oběma smluvními partnery. Ubytovací zařízení se tak mohlo dle vlastního podnikatelského záměru rozhodnout, zda vůbec některé ubytovací kapacity učiní předmětem minimální alokace.

141 Jednalo se pouze o doporučení, z něhož ubytovacímu zařízení neplynula přímo jakákoli povinnost soutěžiteli Booking.com konkrétní ubytovací kapacitu poskytnout a plnění této dohody nebylo kontrolováno ani vynucováno.

142 ÚOHS-R0065/2018/HS, 18. 12. 2018.

143 SSNIP test hodnotí možné reakce zákazníků na malou, avšak trvalou změnu relativních cen.

Při vymezení relevantního trhu dospěl ÚOHS k stejnému závěru, jako ve zrušeném rozhodnutí, a setrval tak na jeho původním vymezení,¹⁴⁴ na kterém tržní podíl soutěžitele Via FAOC dosahoval do vstupu dalšího konkurenta 100 %.¹⁴⁵

Šetřené dohody, které nájemce omezovaly po stanovenou dobu v možnosti otevřít prodejnu v jiném outletovém centru v určeném dosahu od outletového centra FAPO, ÚOHS považoval za tzv. zákaz soutěžit. ÚOHS vyšel z předpokladů, že k uzavření trhu škodlivému pro hospodářskou soutěž dojde s větší pravděpodobností v případech, pokud se na zákazu soutěžit dohodnou dominantní společnosti nebo pokud zákaz soutěžit bude trvat delší dobu.¹⁴⁶

Pro posouzení dopadu těchto dohod na hospodářskou soutěž ÚOHS zkoumal¹⁴⁷ splnění dvou kumulativních podmínek. První se týkala možnosti vstupu potenciálního nového soutěžitele na relevantní trh nebo zvýšení tržních podílů stávajících konkurentů, a to vzhledem k posuzovaným dohodám v jejich ekonomickém a právním kontextu. Druhou podmínkou bylo ověření, v jaké míře tyto dohody k uzavření relevantního trhu přispívají, což mimo jiné závisí i na době trvání dohod.¹⁴⁸

ÚOHS zjistil, že první podmínka splněna nebyla. Na relevantní trh byl totiž vstup zjevně možný, neboť konkurent soutěžitele Via FAOC takto učinil, dosáhl relativně vysokého tržního podílu a tento podíl si po celou dobu svého působení na trhu udržoval. ÚOHS také najisto neprokázal, že doložky o dosahu přispěly k oddálení vstupu tohoto outletového centra na trh. ÚOHS se však zabýval i druhou podmínkou vzhledem k tomu, že předseda ÚOHS v souvislosti s ní připustil, že negativnímu dopadu na hospodářskou soutěž by mohlo svědčit omezení značek považovaných za tzv. *must have*.¹⁴⁹ Proto se ÚOHS dále zabýval posouzením této otázky, tj. možných negativních dopadů ve vztahu ke klíčovým značkám. Zjistil, že počet značek omezených doložkou o dosahu je příliš nízký, aby bylo možno konstatovat, že doložky o dosahu vedly či mohly vést k narušení hospodářské soutěže. ÚOHS u doložek o dosahu shledal jejich negativní účinky na hospodářskou soutěž, avšak ne v takové míře, aby vedly či mohly vést k narušení hospodářské soutěže, tedy k uzavření trhu. ÚOHS tedy neprokázal naplnění materiální stránky zakázané dohody dle § 3 odst. 1 ZOHS.¹⁵⁰

Případ Zásilkovna s.r.o. (závazkové rozhodnutí v roce 2024) – zákaz soutěžit i po skončení dohody¹⁵¹

Možné porušení § 3 odst. 1 ZOHS a/nebo čl. 101 odst. 1 SFEU spatřoval ÚOHS v tom, že Zásilkovna od 1. 7. 2020 uzavírala s provozovateli svých externích výdejních míst příkazní smlouvy pro doručování balíkových zásilek, jejichž součástí byly závazky zdržet se jakéhokoli konkurenčního jednání vůči Zásilkovně, a to jak po dobu trvání smlouvy, tak i po stanovenou dobu po jejím ukončení, přičemž v případě porušení této povinnosti se provozovatelé výdejních míst zavazovali zaplatit Zásilkovně smluvní pokutu. Cílem nebo výsledkem uvedeného jednání společnosti Zásilkovna mohlo být narušení hospodářské soutěže na tuzemském trhu v oblasti doručování balíkových zásilek, které si adresáti vyzvedávají na výdejních místech, a takové jednání mohlo rovněž ovlivnit obchod mezi členskými státy EU v oblasti doručování balíkových zásilek.

Společnost Zásilkovna předložila ÚOHS návrh závazků ve prospěch obnovení účinné hospodářské soutěže, které zkrátily délku trvání konkurenčních doložek z doby pokrývající celé trvání příkazní smlouvy na dva roky a zároveň odstranily postsmluvní zákaz soutěžit u smluv trvajících alespoň jeden rok (postsmluvní závazek může trvat maximálně jeden rok od uzavření příkazní smlouvy). Po uplynutí dvou let od uzavření příkazní smlouvy může příkazník kdykoli žádat Zásilkovnu o udělení souhlasu k umožnění výkonu konkurenčního jednání v jím provozované provozně. Zásilkovna je dle závazků takový souhlas povinna udělit bez zbytečného odkladu, pokud příkazník prokáže splnění podmínek, které mají zajistit udržení kvality jím poskytovaných služeb jako výdejního místa Zásilkovny.

144 ÚOHS provedl SSNIP test na úrovni spotřebitelů. S výsledkem SSNIP testu korespondovalo vyjádření nájemců, z nichž cca dvě třetiny považovaly prodejní plochy ve FAPO za nezastupitelné s jinými prodejními formáty. Dle ÚOHS se uspokojení potřeb zákazníků outletového centra nezbytně odráží v úsilí nájemců získat pro prodej outletového zboží nájem vhodných outletových prostor.

145 Relevantní trh vymezil jako trh pronájmu obchodních prostor v outletových centrech za účelem prodeje outletového zboží na území vymezeném 60minutovou dojezdností od FAPO a dále i na lokálně vymezených relevantních trzích pronájmu obchodních prostor v outletových centrech za účelem prodeje outletového zboží na území nacházejícím se mimo území uvedené výše.

146 Pokud zákaz soutěžit přesahuje pět let, není u většiny typů investic považován za nezbytný k dosažení žádaných účinků, případně tyto účinky nejsou natolik významné, aby převýšily jeho působení na uzavření trhu.

147 ÚOHS vycházel z informací od oslovených nájemců působících ve FAPO a od outletových center působících v ČR. Při zkoumání klíčových značek přihlédl také k oblíbenosti jednotlivých značek spotřebiteli, zjištěné z vlastního spotřebitelského průzkumu a z marketingových průzkumů prováděných soutěžitelem Via FAOC.

148 Tzv. Delimitis test; C-234/89 ve věci *Stergios Delimitis v. Henniger Bräu*, 28. 2. 1991, EU:C:1991:91.

149 Tzn. značek, bez kterých by buď nebylo vůbec možné žádné nové outletové centrum otevřít z důvodu přilákání zákazníků, nebo jen s velkými obtížemi a se zpožděním.

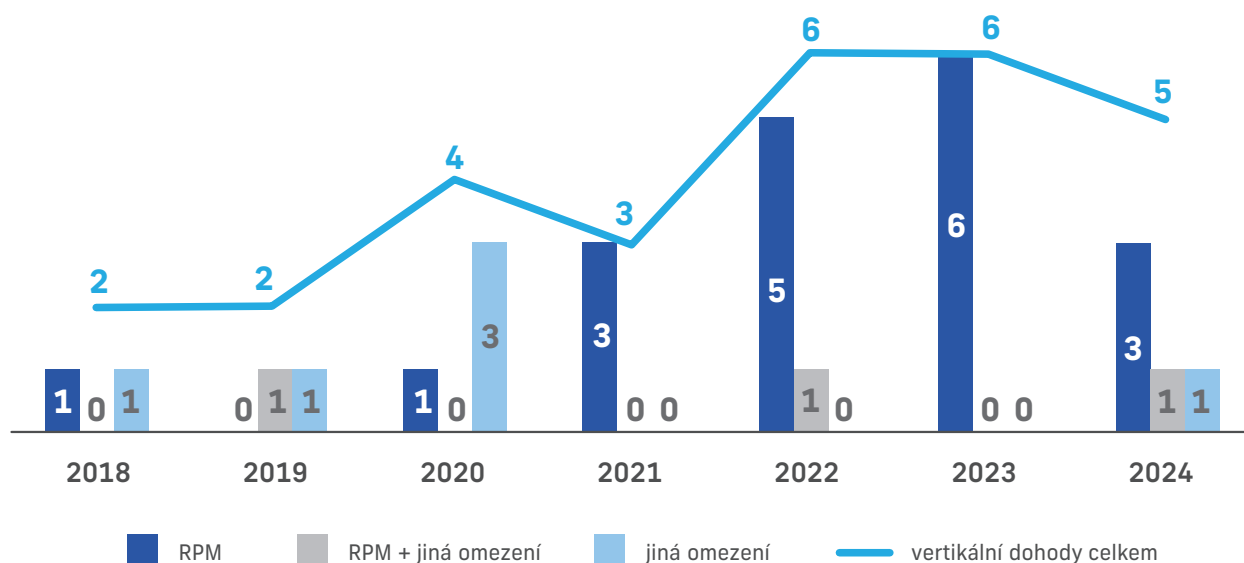
150 ÚOHS-S0041/2017/KD, 13. 12. 2019.

151 ÚOHS-S0533/2020/KD, 26. 3. 2024.

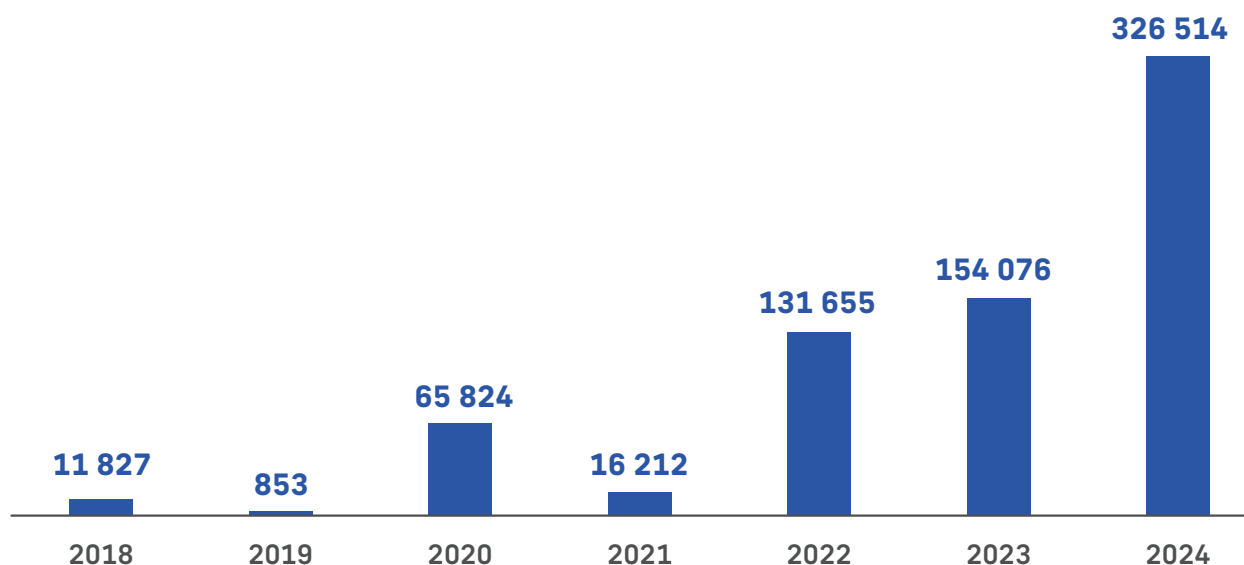
Navržené závazky rovněž zajistily jejich včasnou implementaci po zastavení správního řízení a vhodné a včasné informování všech smluvních výdejních míst Zásilkovny o přijatých opatřeních ve smyslu závazků.

ÚOHS posoudil navržené závazky a dospěl k závěru, že jsou dostatečné pro ochranu hospodářské soutěže a rovněž způsobilé odstranit během krátkého časového období potenciálně závadný stav, který v případě zákazů soutěžit spočívá zejména v uzavírání trhu pro konkurenční společnosti. Dle navržených závazků bude zákazem konkurovat vázáno maximálně do 15 % z celkového počtu externích výdejních míst. ÚOHS tedy přijal navržené závazky, uložil společnosti Zásilkovna povinnost k zajištění splnění těchto závazků a současně správní řízení zastavil. Současně byla společnost Zásilkovna zavázána předkládat ÚOHS po dobu tří let písemné zprávy, které by měly prokazovat systém fungování udělování souhlasu Zásilkovny s konkurenčním jednáním jejích výdejních míst.

Počet vydaných rozhodnutí ÚOHS ve věci zakázaných vertikálních dohod



Celková výše pokut uložených v rozhodnutích ÚOHS ve věci zakázaných vertikálních dohod (v tisících Kč)



SOUDNÍ PŘEZKUM

Cílové vertikální dohody

Případ Severní energetická a.s. – dohody o omezení území (zákaz exportu)

V roce 2023 KS **zamítl žalobu** společnosti Severní energetická proti rozhodnutí předsedy ÚOHS.¹⁵² Dle KS platí, že v případě všech typů posuzovaných kupních smluv na prodej hnědého uhlí (obsahujících či nikoli donucující ujednání) existovala shodná vůle smluvních stran ohledně omezení jeho exportu (smluvní závazek o omezení exportu). KS proto odmítl argumentaci, že jednání žalobkyně z důvodu odlišnosti některých smluvních typů představovalo dva pokračující správní delikty. Promlčecí lhůta proto počala běžet až ukončením posledního dílčího útoku a nedošlo k jejímu marnému uplynutí. KS dovodil také, že předmětná ustanovení smluv, tedy zakazy exportu hnědého uhlí z ČR, představovaly dohodu s protisoutěžním cílem a že byly naplněny podmínky pro aplikaci SFEU.

KS dále uvedl, že přechod deliktů odpovědnosti v rámci právního nástupnictví je ZOHS výslovně upraven až od 1. 9. 2009, ale přechod deliktů odpovědnosti na právního nástupce ve věcech hospodářské soutěže týkajících se deliktů spáchaných po vstupu ČR do EU (od 1. 5. 2004) byl dovozován na základě eurokomformního výkladu. Judikatura SDEU vychází z principu, že protisoutěžní jednání nesmí zůstat nepotrestáno, má-li z něj konkrétní subjekt prospěch. Posouzení protisoutěžního jednání a přechod odpovědnosti soutěžitele za něj nelze formálně zúžit natolik, že by takový přechod bylo možno dovodit pouze v případech univerzální sukcese; to by v zásadě vylučovalo postih nově vzniklých společností, které však materiálně pokračují jako ekonomická entita v tomtéž protisoutěžním jednání. V případě nástupnických společností je proto třeba zaměřit se na materiální výsledek transformace soutěžitele. Takto postupoval ÚOHS i jeho předseda a bylo správně dovozeno, že v posuzované věci nastala situace vedoucí k přechodu deliktů odpovědnosti na ekonomického nástupce, kdy osoba původně odpovědná za porušení práva hospodářské soutěže převedla svou činnost na žalobkyni za situace, kdy obě dvě společnosti byly součástí stejného podniku, existovaly zde i další strukturální vazby mezi těmito společnostmi (nelze u nich dovodit nezávislé určování jejich obchodní politiky, obchodního jednání), a přičtení deliktů odpovědnosti bylo nutné pro účinné provádění pravidel hospodářské soutěže.

Případ BABY DIREKT s.r.o. – RPM, dosud neukončeno

Proti rozhodnutí předsedy ÚOHS z roku 2020 podala společnost BABY DIREKT žalobu ke KS. Ten v roce 2022 **rozhodnutí zrušil** a věc vrátil k dalšímu řízení.¹⁵³ Dle KS bylo rozhodnutí předsedy ÚOHS nepřezkoumatelné, neboť v jeho výroku ani v odůvodnění nebyly identifikovány jednotlivé dílčí útoky pokračujícího přestupku. Stejně tak bylo rozhodnutí předsedy ÚOHS nepřezkoumatelné i co do výroku o sankci, neboť byl při jejím výpočtu zohledněn i velký počet dílčích útoků, které však nebyly identifikovány.

Na druhou stranu však KS nepřisvědčil žalobním námitkám žalobkyně o nezákonnosti místního šetření (zejména ve vztahu k vyhledávání dokumentů spojených s obdobím před vymezením času v pověření), o rozporu výroku rozhodnutí předsedy ÚOHS s jeho odůvodněním ohledně časového vymezení jednání žalobkyně (odlišná doba trvání protiprávního jednání na některých vymezených relevantních trzích – výrok dle KS totiž pouze shrnuje všechny útoky co do určení relevantního trhu na jedné straně a co do určení počátku přestupkového jednání na druhé straně, aniž by nutně musel být mezi oběma shrnujícími údaji přímý vztah), o nesprávném vymezení produktového a geografického relevantního trhu, o kvalifikaci jednání žalobkyně jako cílové dohody bez provedení podrobnější soutěžněprávní analýzy, o nemožnosti posoudit jednání žalobkyně jako přestupek s ohledem na nutnost aplikovat na něj pravidlo de minimis, respektive blokovou výjimku podle § 4 odst. 1 ZOHS, o výzvě ÚOHS z roku 2014 (upozorňující žalobkyni na nezbytnost dodržovat zákonnou povinnost neuzavírat zakázané vertikální cenové dohody), která dle KS nepředstavuje zprošťující rozhodnutí, a nezakládá proto žádnou překážku pro pozdější shledání viny žalobkyně z protisoutěžního jednání. Rovněž tak i námitkám o nepřihlédnutí

152 62 Af 4/2021-154, 11. 5. 2023.

153 31 Af 5/2021-844, 24. 8. 2022.

k dotazníkovému šetření, o nesprávnosti závěru o jednání ve formě úmyslu, o pochybení při dokazování před ÚOHS kvůli nenařízení ústního jednání a nezaprotokolování provádění důkazů, o nezákonnosti pokuty a o nevyčerpání celého předmětu řízení.

KS také ve vztahu k možnému likvidačnímu dopadu pokuty na hospodaření žalobkyně konstatoval, že jej bude nutno posuzovat nejen z pohledu aktuálních ekonomických poměrů žalobkyně, nýbrž také z pohledu, co mohla žalobkyně učinit pro vyhnutí se případnému likvidačnímu dopadu. S ohledem na odstup času od sdělení výhrad, v němž byla žalobkyni oznámena také předpokládaná výše pokuty, bude v novém řízení nabývat na významu její argument ohledně možnosti připravit se na zaplacení pokuty a snížit tak její dopad na jeho ekonomickou činnost.

K použití metodiky pokut z roku 2018 KS konstatoval, že spáchala-li žalobkyně některé z útoků již za účinnosti nové metodiky pokut, není její použití překvapivé, retroaktivní, ani z jiného důvodu v rozporu se zákonem či právními principy. Pachatel má totiž s účinností nové, přísnější právní úpravy vždy možnost protiprávní jednání ukončit. Neučinil-li tak a pokračuje-li v páchání přestupku i za účinnosti této nové úpravy, musí být srozuměn (neboť to mimo jiné výslovně říká zákon) s faktem, že sankce bude za přestupek jako celek stanovována optikou nové úpravy. Jakkoliv metodika pokut ÚOHS není právním předpisem, její používání se s ohledem na požadavek předvídatelnosti postupu správních orgánů nutně řídí shodnými principy.

Proti rozsudku KS podal ÚOHS kasační stížnost k NSS, přestože z rozsudku KS nevyplývaly pochybnosti týkající se porušení § 3 odst. 1 ZOHS žalobkyní. ÚOHS brojil proti příliš formalistickému pojetí pokračujícího přestupku KS. Koncem roku 2023 však NSS kasační stížnost zamítl, neboť se plně ztotožnil se závěrem KS (neuvedení všech dílčích útoků pokračujícího přestupku ve výrokové části rozhodnutí).¹⁵⁴

NSS konstatoval, že na uvedení jednotlivých dílčích útoků ve výroku rozhodnutí bylo nutné trvat i v případě posuzování pokračujícího přestupku podle ZOHS, neboť bez náležité identifikace konkrétních útoků není možné posoudit, zda naplňují všechny znaky skutkové podstaty tohoto přestupku a odpovídají požadavkům pokračování v přestupku ve smyslu přestupkového zákona. Bez takové náležité specifikace skutku ve výroku rozhodnutí soutěžního úřadu není možné posoudit, zda skutečně a jakým způsobem došlo k uzavření a plnění zakázaných dohod ve smyslu § 3 odst. 1 ZOHS, a nikoliv k pouhé neúspěšné snaze žalobkyně zneužít svého silnějšího postavení ve smluvních vztazích s odběrateli. NSS rovněž uvedl, že není podstatná ani případná opačná rozhodovací praxe Komise, neboť z hlediska správního trestání za porušení českých právních předpisů je rozhodný vnitrostátní standard popisu protiprávního jednání.

Případ ABISTORE SPORT s.r.o. – RPM

KS ve svém rozsudku z roku 2022 **zamítl žalobu** společnosti ABISTORE SPORT.¹⁵⁵ KS konstatoval, že v případě vertikální dohody o přímém určování cen je dopad na hospodářskou soutěž, jenž je samotným smyslem této praxe, presumovatelný, a tak k uplatnění doktríny *de minimis* u těchto typů nejzávažnějších protisoutěžních dohod nedochází. KS rovněž vyslovil souhlas s postojem ÚOHS, že regulace cen prodejců ve vztahu k další (navazující) úrovni trhu patří k nejzávažnějším typům protisoutěžního jednání; cenové kartely (horizontální i vertikální) považuje nejen KS konstantně za nejzávažnější protisoutěžní jednání. KS odmítl úvahu žalobkyně, že její zcela mizivý podíl na trhu neumožňoval působení na prodejce, neboť skutková zjištění prokázala, že se žalobkyně dopouštěla protiprávního jednání po dobu několika let a systematicky, přičemž cenotvorbu svých prodejců ovlivňovala. Tudíž i přes jeho nízkou výši podílu na trhu – lhostejno, zda v jednotkách procent či ještě méně – byl schopen do výsledné výše maloobchodních cen svých prodejců reálně zasahovat. Ke kalkulaci pokuty KS uvedl, že postup ÚOHS ve vztahu k závažnosti jednání žalobkyně byl zcela odpovídající, ne-li vůči němu až vstřícný.

Proti rozsudku KS podal soutěžitel ABISTORE SPORT kasační stížnost, kterou NSS zamítl v roce 2023.¹⁵⁶ NSS mimo jiné dodal, že zakázaná vertikální dohoda spočívající ve stanovení minimálních či fixních cen pro další prodej představuje cílovou dohodu obsahující *tvrdá omezení*, která nejsou *per se* zanedbatelnými dohodami ve smyslu § 3 odst. 1 věty druhé ZOHS. Dle NSS byla námitka likvidačnosti ryze obecná, neboť hovořila toliko o (hypotetické) „možnosti“ likvidačního charakteru. Citelnost sankce dle něj neznamená její likvidačnost. ÚOHS i KS zcela správně při hodnocení uvedené námitky vycházely z konceptu *soutěžitele*, který zahrnuje nejenom samotnou společnost ABISTORE SPORT, ale i další propojené subjekty.

¹⁵⁴ 4 As 236/2022-161, 6. 11. 2023.

¹⁵⁵ 62 Af 17/2021-77, 18. 8. 2022.

¹⁵⁶ 1 As 207/2022-47, 8. 3. 2023.

Případ V-GARDEN s.r.o. – RPM

KS v roce 2023 **zamítl žalobu** společnosti V-GARDEN proti rozhodnutí předsedy ÚOHS.¹⁵⁷ V rozsudku KS konstatoval, že množství důkazů jednoznačně svědčí o soustavném a dlouhodobém uplatňování jednotné cenové politiky žalobkyně vůči svým prodejcem v rozsahu veškerého jí dodávaného sortimentu zboží. Snažila se na prodejce působit, aby tzv. nepodráželi ceny a neroztáčeli tak konkurenční cenovou spirálu na straně nabídky, která by snižovala jejich marže a v konečném důsledku by mohla vést k požadování snížení cen zboží od žalobkyně jako svého dodavatele. KS doplnil, že takový systém byl z dlouhodobého hlediska po většinu času výhodný pro všechny zúčastněné, což také vysvětluje, proč se systému celá řada prodejců účastnila dobrovolně. Někteří dokonce aktivně u žalobkyně dožadovali, aby jej důsledněji kontrolovala a prosazovala u jejich konkurentů. Vůči takovým prodejcem nemusela žalobkyně pochopitelně uplatňovat žádné sankce ani je na nedodržení cen nijak upozorňovat. Z napadeného rozhodnutí tak dle KS jasně vyplývá, že zakázané dohody žalobkyně uzavírala podle skutkových zjištění se všemi svými prodejci. Jistěže by bylo vhodnější, aby ÚOHS uvedl v rozhodnutí též jejich počet či je dokonce vyjmenoval. Na druhou stranu i bez tohoto údaje je rozhodnutí přezkoumatelné, neboť závěr o pokrytí veškerého žalobkyní dodávaného zboží zakázanými dohodami je řádně odůvodněn. K pravidlu de minimis KS uvedl, že negativní dopad na trh se u cenových dohod předpokládá, přičemž tato premisa má již pevnou oporu v judikatuře.

Dle KS vykonal ÚOHS místní šetření u žalobkyně na základě důvodného podezření (ze spisu je zcela zřetelné, jak ÚOHS k informacím o obchodních praktikách žalobkyně přišel a že šlo o informace věrohodné), vady dokazování neměly vliv na zákonnost (absence záznamu o provádění důkazů listinami mimo ústní jednání), jako nadbytečné vyhodnotil doplnit dokazování (vyjádření prodejců, kteří jakékoliv ovlivňování prodejních cen popírali – tato vyjádření dle KS činěná až *ex post* – což by platilo i pro případné svědecké výpovědi – nemají zdaleka takovou váhu jako e-mailová komunikace zajištěná u žalobkyně a pocházející z doby páchání přestupku; stejně tak mohli ovlivňování cen tyto prodejci popřít jednoduše proto, že měli obavu, aby se do dané záležitosti nějak nezapletli a nebyli nakonec za porušování hospodářské soutěže taktéž stíháni, čemuž odpovídá i fakt, že někteří z prodejců se k dotazům odmítli vůbec jakkoliv vyjádřit). Písemné prohlášení obchodního zástupce, že na pravidelných školeních byl poučen o tom, že doporučené katalogové ceny jsou vskutku pouze doporučené a nelze je nijak vynucovat, označil KS za natolik nevěrohodné, že by mu KS nemohl uvěřit, i kdyby mělo podobu svědecké výpovědi (obchodní zástupci opakovaně v e-mailové komunikaci tlak na držení katalogových cen vyvíjeli a zmiňovali i zastavení dodávek jako možné – a již i v minulosti vícekrát uplatněné – odvetné opatření, což byl krok, který by bez vědomí a souhlasu svého zaměstnavatele jen těžko mohli přijmout). KS neshledal žádný pádný důvod k vymezení relevantního trhu užším způsobem, než to učinil ÚOHS (na posouzení věci by to ani nic nezměnilo, neboť z hlediska posouzení jednání žalobkyně nehrálo vymezení relevantního trhu takřka žádnou roli), ani rozdělení každého z vymezených trhů na další dva, podle způsobu prodeje, tedy v internetových a kamenných obchodech (prodej zboží v kamenném obchodě jistě dává zákazníkovi určité možnosti navíc, a v důsledku toho je zde zboží poněkud dražší; rozdíl mezi oběma způsoby prodeje téhož zboží rozhodně není zdaleka tak podstatný jako rozdíl mezi koupí láhve nealkoholického nápoje v samoobsluze a konzumací téhož nápoje v restauraci, kde jej zákazníkovi donese a naliže obsluha a on zde při jeho pití tráví svůj čas s přáteli – a právě tento fakt, nikoliv nutné uhašení žízně, je často hlavním důvodem k návštěvě restauračního zařízení). Uloženou pokutu KS neshledal nijak nepřiměřenou (žalobkyně byla iniciátorem vertikálních cenových dohod, tedy nejzávažnějšího typu narušení hospodářské soutěže, jejichž dodržování na svých obchodních partnerech dokonce vynucovala, jednání páchala po dobu více než dvou let, přičemž v její prospěch nesvědčí žádné mimořádné, ale jen zcela běžné polehčující okolnosti; jestliže za této situace ÚOHS uložil pokutu ve výši 55 % zákonného rozmezí, nelze prakticky vůbec uvažovat o vybočení Úřadu z mezí správního uvážení) a odmítl tvrzení o její likvidačnosti (ÚOHS se s jejím účinkem naprosto vyčerpávajícím způsobem vyrovnal). Opatření k nápravě (informovat všechny své prodejce o neplatnosti uzavřených dohod) dle KS odpovídalo skutkovým zjištěním a bylo zcela namístě.

Námítku proti rozhodnutí předsedy ÚOHS, že šlo v daném případě o pokračující přestupek, a tudíž bylo třeba zahrnout do skutkové věty ve výroku rozhodnutí každý dílčí útok (po rozsudku NSS v případě BABY DIREKT), žalobkyně poprvé vznesla téměř rok a půl po uplynutí lhůty pro podání žaloby. Z důvodu její opožděnosti k ní KS nepřihlížel. Nadto dovodil, že k ní k nemusel přihlídnout ani z úřední povinnosti.

157 30 Af 47/2021-285, 21. 12. 2023.

NSS zkraje roku 2025 zamítl společností V-GARDEN podanou kasační stížnost proti rozsudku KS a potvrdil v něm uvedené hlavní závěry.¹⁵⁸ Učinil tak i ve vztahu k věcnému neprojednání KS opožděně podané žalobní námitce, tedy nekonkretizování zakázaných dohod a odběratelů. Konstatoval, že tuto námitku nemohl KS posuzovat z vlastní iniciativy, neboť nešlo o otázku nepřezkoumatelnosti správního rozhodnutí, ale případně o vadu řízení. NSS rovněž uvedl, že některé dohody mohou mít nezanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž již na základě svého obsahu. Často tomu bude právě u cílových dohod, jejichž přímou podstatou či obsahem je omezení hospodářské soutěže. Tak tomu bylo právě i v tomto případě, neboť prodejci nemohli zboží prodávat levněji, nemohli si tedy volně stanovit cenu, což je přímo v rozporu s podstatou hospodářské soutěže, kterou je volná soutěž vzájemně si konkurujících, nezávislých podniků.

Případ GARLAND distributor, s.r.o. – RPM, dosud neukončeno

KS v roce 2024 **zrušil rozhodnutí** předsedy ÚOHS a věc mu vrátil k dalšímu řízení.¹⁵⁹ Shodně s rozhodnutím KS a NSS v případě BABY DIREKT a v něm obdobně uvedených závěrů konstatoval pochybení s ohledem na absenci vymezení jednotlivých dílčích útoků, kterými však zjevně mělo být uzavírání a plnění jednotlivých kartelových dohod mezi soutěžitelem GARLAND a jeho odběrateli. S ohledem na absenci vymezení jednotlivých útoků KS nepřezkoumával pro předčasnost výrok o sankci. Nicméně k žalobním námitkám v této věci konstatoval, že výše sankce spadá do správního uvážení ÚOHS, nelze mu vnucovat konkrétní metody určení závažnosti přestupku, používali ÚOHS metody v zásadě srovnatelné a dostatečným způsobem vystihující všechny zákonné kritéria pro stanovení sankce. KS přitom neměl za to, že by postup založený na metodice pokut byl nevyvážený či zjevně nevhodný nebo že by přehlížel některé ze zákonných kritérií pro stanovení výše pokuty.

S ohledem na závěry vyplývající z rozsudku SDEU ve věci *Super Bock*¹⁶⁰ KS konstatoval, že dohodu o maloobchodních cenách nelze bez dalšího posouzení automaticky považovat za cílovou dohodu, tj. dohodu s cílem narušit hospodářskou soutěž. Samotná skutečnost, že se tento typ dohody obecně řadí mezi *tvrdá omezení*, nezbavuje ÚOHS povinnosti zjistit a prokázat, že konkrétní dohoda má dostatečně škodlivou povahu, aby mohla být kvalifikována jako omezení hospodářské soutěže z hlediska cíle. Dle KS však posouzení škodlivosti dohod nemusí mít charakter komplexní soutěžněprávní analýzy zahrnující vyhodnocení účinků dohody na relevantní trh. V takovém případě by totiž neplatila teze zopakovaná i samotným SDEU, že u cílových dohod není potřeba zkoumat jejich účinky na relevantní trh.

KS však nepřisvědčil žalobním námitkám, konkrétně vymezení relevantních trhů (dle KS vymezení relevantního trhu v projednávané věci plní spíše účel zasazení do kontextu a zajištění nezaměnitelnosti skutku), aplikaci vertikální blokové výjimky EU či výjimky ze zákazu dohod (dle KS jde u posuzovaných dohod o výraz obecné společenské škodlivosti takového typu bez ohledu na rozsáhlost části trhu, již se týkají), nepřihlídnutí k dotazníkovému šetření (pokud by bylo uzavření či plnění dohod prokázáno, nebylo by možné přikládat odpovědím prodejců zásadní význam), neprokázání subjektivní stránky jednání (věděl, že v případě, že jeho prodejci přistoupí na jím požadované ceny, nebude maloobchodní prodejní cena určována standardními tržními mechanismy), podjatost úředních osob (námitky nebyly typově způsobilými k učinění závěru o podjatosti) a pochybení při dokazování (absence protokolu o provádění dokazování listinami nezakládá nezákonnost samotného napadeného rozhodnutí).

Výsledkové vertikální dohody

Případ Booking.com B.V. – závazky maloobchodní parity napříč platformami

KS v roce 2022 **žalobu** společnosti Booking.com **zamítl** a potvrdil klíčové závěry pramenící z rozhodnutí předsedy ÚOHS ve věci, tedy zejména vymezení relevantního trhu (bez nutnosti aplikovat SSNIP test a nezahrnutí cestovních kanceláří a agentur do relevantního trhu), klasifikaci širokých paritních ustanovení jako protisoutěžních vertikálních dohod (na čemž nic nemění ani skutečnost, že parita nebyla důsledně vymáhána) a výši uložené sankce.¹⁶¹

158 8 As 38/2024-76, 13. 1. 2025.

159 31 Af 47/2022-968, 3. 7. 2024. Proti rozsudku KS podal ÚOHS kasační žalobu.

160 C-211/22 ve věci *Super Bock Bebidas v. Autoridade da Concorrência*, 29. 6. 2023, EU:C:2023:529.

161 30 Af 2/2020-135, 31. 1. 2022.

Následně NSS v roce 2024 zamítl společnosti Booking.com podanou kasační stížnost, přičemž zcela přisvědčil KS ve způsobu vymezení relevantního trhu (optikou konečných spotřebitelů se primárně zastupitelnost výrobků či služeb vyžaduje úplná, nikoliv pouze částečná; SSNIP test je pouze jednou z možných metod vymezení relevantního trhu, přičemž ÚOHS není vázán určitou hierarchií důkazů).¹⁶² Stejně tak se NSS ztotožnil s prokázáním protisoutěžních účinků paritních doložek (provedené dotazníkové šetření bylo dostatečně průkazné), existenci širokých paritních ustanovení (absence zásadního vlivu *multi-homingu* – využívání více než jednoho distribučního kanálu – z důvodu, že žalobkyně představovala pro většinu ubytovacích zařízení nezastupitelného obchodního partnera, nedostatečný tlak přímých distribučních kanálů ubytovacích zařízení, meta-vyhledávačů, například TripAdvisor, Trivago, velkých on-line společností jako Google, Facebook a Amazon či uzavřených skupin uživatelů). NSS také odmítl riziko *free-ridingu* ze strany ostatních rezervačních portálů a ubytovacích zařízení (požadavek na dodržování široké parity, jenž vedl k omezení ubytovacích zařízení v cenotvorbě a v podstatě vyloučení cenové soutěže na relevantním trhu, předčí riziko *free-ridingu*), přičemž omezení cenotvorby v důsledku cenové parity představovalo překážku ve vstupu na trh pro nové soutěžitele. NSS rovněž odmítl aplikaci výjimek ze zakázaných dohod (v důsledku vysokého tržního podílu), nepřisvědčil námitce, že by uložením zákazu širokých paritních ustanovení a uložením pokuty bylo porušeno legitimní očekávání (jednotlivé soutěžní úřady se shodují, že široká parita představuje protisoutěžní jev, uložení pokuty pouze ÚOHS jako jediným národním soutěžním úřadem obстоjí, neboť národní soutěžní úřady nemusí postupovat unifikovaně a neplatí mezi nimi precedenční systém).

Nezákonný zásah

Zadržování dokumentů pořízených při místním šetření

Případ BABY DIREKT s.r.o.

Společnost BABY DIREKT podala žalobu na ochranu před nezákonným zásahem ÚOHS spočívajícím v zadržování dokumentů pořízených při místním šetření v jejích obchodních prostorách v roce 2018. KS tuto **žalobu** v roce 2020 **zamítl**, přičemž se ani neztotožnil s názorem žalobkyně, že posouzení zákonnosti místního šetření je předběžnou otázkou pro posouzení zákonnosti samotného zadržování dokumentů.¹⁶³ Proto se KS nezabýval žalobní argumentací směřující proti samotnému místnímu šetření (tj. námitkami týkajícími se nenaplnění zákonných předpokladů pro provedení místního šetření či námitkami proti rozsahu a průběhu místního šetření). K tomu účelu by dle KS musela žalobkyně zvolit jiný způsob obrany a bránit se (v zákonné lhůtě k tomu určené) proti provedení místního šetření.¹⁶⁴ Tvrzení o jakémkoliv trvajícím zásahu, který by určitým způsobem navazoval na místní šetření, by se stalo prostředkem pro obcházení zákonných lhůt pro podání zásahové žaloby. Kasační stížnost podaná žalobkyní proti rozsudku KS byla zamítnuta NSS v roce 2021.¹⁶⁵ V této věci nebyla žalobkyně úspěšná ani při podání ústavní stížnosti, která byla Ústavním soudem jako zjevně neopodstatněná odmítnuta.¹⁶⁶

Místní šetření

Soudy se v rámci přezkumu žaloby na ochranu před nezákonným zásahem ÚOHS spočívajícím v provedení šetření na místě v obchodních prostorách šetřené společnosti zabývají otázkou, zda provedení šetření na místě mělo zákonnou oporu a jeho realizace mohla sledovat legitimní cíl, kterým je efektivní výkon ochrany hospodářské soutěže. Ze skutečnosti, že šetření na místě mělo zákonný základ a obecně je jeho provádění v souladu s legitimními cíli, však ještě nelze učinit závěr, že obstálo coby zákonné v dané konkrétní věci. Aby tento závěr bylo možno učinit, muselo by šetření na místě být též nezbytné, tj. především přiměřené uvedenému legitimnímu cíli. Aby pak bylo přiměřené, muselo by vyhovět v testu vhodnosti, délky a rozsahu. Pokud jde o rozsah místního šetření, musí existovat proporcionální vztah („rovnítko“) mezi rozsahem podezření, rozsahem pověření a rozsahem samotného šetření. Správní soudy tak přezkoumávají šetření na místě *en bloc*, tedy nejen samotné pověření k šetření, ale též (a zejména) jeho vlastní průběh, přičemž mohou vyslovit jeho nezákonnost, zakázat ÚOHS pokračovat v porušování práv soutěžitelů a přikázat mu obnovit stav před zásahem, je-li to možné.

¹⁶² 6 As 35/2022-54, 17. 4. 2024.

¹⁶³ 31 A 185/2019-159, 3. 3. 2020.

¹⁶⁴ Této možnosti však žalobkyně nevyužila.

¹⁶⁵ 4 As 109/2020-107, 1. 7. 2021.

¹⁶⁶ IV. ÚS 2350/21, 30. 9. 2021.

Případ GARLAND distributor, s.r.o.

Proti provedení místního šetření v roce 2019 podala společnost GARLAND distributor zásahovou žalobu, kterou se domáhala vyslovení jeho nezákonnosti a stanovení povinnosti ÚOHS odstranit z předmětného správního spisu veškeré zajištěné dokumenty. Žaloba byla postavena na tvrzení, že ÚOHS před provedením místního šetření nedisponoval indiciemi, které by v plném rozsahu podporovaly jeho podezření formulované v pověření¹⁶⁷ a oznámení o zahájení správního řízení. Místní šetření tedy mělo povahu „rybářské výpravy“. KS svým rozsudkem **žalobu** v plném rozsahu v roce 2019 **zamítl**.¹⁶⁸ Dle něj místní šetření obstálo, protože mělo zákonný základ a bylo přiměřené legitimnímu cíli, neboť vyhovělo testu vhodnosti, délky a rozsahu. Pro neshledání nezákonnosti místního šetření nebyl dle KS ani důvod, aby byla ÚOHS zapovězena možnost užití dokumentů získaných předmětným místním šetřením ve správním řízení, respektive aby mu byla uložena povinnost odstranit nalezené dokumenty ze správního spisu.

Z obsahu spisu KS dovodil, že uskutečnění místního šetření předcházelo podání podnětu k prošetření jednání žalobkyně spočívajícího v nařizování nastavení minimálních cen, doplnění informací od oznamovatele a informace o cenách výrobků zahradní techniky a nářadí shromážděné z veřejně dostupných zdrojů, které ještě více podpořily podezření na protiprávní jednání (tuto indicii nijak nediskvalifikuje skutečnost, že ÚOHS provedl cenové porovnání pouze pěti vybraných produktů; pro tvorbu důvodného podezření je stěžejní, že provedený výběr již existující podezření jakkoli nevyvrátil, ba právě naopak). Přestože z e-mailové komunikace výslovně nevyplývala cenová doporučení ke všem jednotlivým značkám výrobků, s nimiž žalobkyně obchodovala, její obsah dle KS nasvědčoval určitému typu jejího jednání při prodeji výrobků zahradní techniky a nářadí, bez ohledu na konkrétní značku, stejně tak působení na své prodejce (nejen oznamovatele podnětu) co do požadavku minimální výše MOC napříč obchodovaným sortimentem (nejen značek Woodster, Scheppach a Michelin). KS proto nepřisvědčil námitce o nezákonnosti pověření z důvodu příliš širokého a zobecňujícího označení dotčeného zboží (zvolená formulace „zahradní technika a vybavení a nářadí“ naopak plně odpovídala důvodnému podezření).

Stejně tak KS za nedůvodnou označil námitku spočívající v tvrzení, že ÚOHS mohl mít podezření nanejvýš na prodej zboží v internetových obchodech. Zda získané indicie svědčí toliko o cenové politice žalobkyně vůči provozovatelům internetových obchodů či o její cenové politice obecně, je totiž nutno posuzovat s ohledem na charakter podezřelého jednání. Praktika určování cen pro další prodej je dle KS zásadně směřována vůči všem prodejcům, aby mohla plnit svůj účel. Z povahy dané praktiky proto mohl mít ÚOHS důvodné podezření, že se závadného jednání žalobkyně dopouští vůči všem svým prodejcům. Dle KS také platí, že k zahájení řízení i provedení šetření je třeba mít podklady či poznatky, z nichž plyne důvodné podezření; není ovšem třeba mít jistotu (míra pravděpodobnosti musí být natolik intenzivní, aby bylo pravděpodobné, že došlo k protisoutěžnímu jednání, je však pochopitelné, že ÚOHS zpravidla bude mít před zahájením řízení k dispozici toliko kusé informace týkající se možné nedovolené spolupráce v oblasti hospodářské soutěže, a bude tak mít povědomí pouze o některých projevech domnělé širší spolupráce; pro zahájení řízení však Úřadu postačí indicie nasvědčující, že takový systém spolupráce mezi soutěžiteli skutečně existuje alespoň v určitém měřítku).

KS tak dovodil splnění jak testu ve vztahu k vhodnosti místního šetření, tak ve vztahu k jeho délce provedení (jeden den) i k jeho rozsahu, přičemž odmítl žalobní námitku, že se téměř polovina zajištěných dokumentů týkala období, pro které ÚOHS nedisponoval indiciemi (Úřadem provedené cenové srovnání vzbuzovalo důvodnou pochybnost o přetrvávajícím protisoutěžním jednání), či že svědčily o uzavírání cenových dohod přeshraničního charakteru (zjištěné skutečnosti mohou být důvodem pro rozšíření předmětu správního řízení, k němuž ostatně v projednávané věci došlo). Současně KS potvrdil, že ZOHS neukládá v pověření k místnímu šetření teritoriálně vymezit relevantní trh (podstatné je především věcné vymezení domnělého protisoutěžního jednání; otázka vymezení relevantního trhu je předmětem až samotného správního řízení) či časově vymezit domnělé protisoutěžní jednání (užší časové vymezení, respektive konkrétní časové ohraničení by bylo toliko nepodloženým odhadem ÚOHS, kterým by popíral primární účel své činnosti – tj. jednání tohoto druhu odhalovat a postihovat). Proto KS ani nesouhlasil, že místní šetření bylo možné považovat za ukázkový případ tzv. rybářské výpravy.

167 Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS, které ÚOHS spatřuje v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi účastníkem řízení a jeho odběrateli, přičemž zbožím tvořícím předmět uvedených dohod jsou zahradní technika a vybavení a nářadí. Předmětné dohody jsou uzavírány nejméně od roku 2012 do současnosti.

168 31 A 122/2019-172, 10. 12. 2019.

NSS následně společností GARLAND distributor podanou kasační stížnost proti rozsudku KS jako nedůvodnou zamítl a odkázal na názory a závěry KS k jednotlivým žalobním bodům, s nimiž souzněl.¹⁶⁹ Mimo jiné konstatoval, že „Nejvyšší správní soud souhlasí se žalovaným [ÚOHS], že stěžovatelka sebe sama usvědčuje z používání praktiky určování cen pro další prodej... obsah e-mailové komunikace vede k jednoznačnému závěru, že stěžovatelka činila kroky svědčící o snaze sjednotit prodejní ceny svých odběratelů (formou minimální prodejní ceny). K dosažení tohoto cíle využívala kromě psychického nátlaku (viz agresivní tón komunikace obsažený v e-mailech) též hrozbu snížení výše poskytovaného rabatu a vypovězení smlouvy. O skutečnosti, že tyto „měkké“ nástroje postačovaly k dosažení sledovaného cíle, svědčí vyjádření oznamovatele, že se sám podrobil „přání“ stěžovatelky, neboť měl zájem na zachování dobrých vztahů. Poukazuje-li tedy stěžovatelka v kasační stížnosti na to, že vůči oznamovateli nebyla dle jeho vyjádření použita žádná sankce, je třeba doplnit (...), že oznamovatel jednal podle pokynů stěžovatelky, tudíž logicky nebyl sankcionován. To ovšem nelze vykládat tak, že počínání stěžovatelky je soutěžním právem dovolené, neboť jeden z objektů zákona o ochraně hospodářské soutěže, volnost obchodního rozhodování soutěžitelů, byl i v případě oznamovatele narušen.“

Případ VAFO PRAHA, s.r.o.

Společnost VAFO PRAHA podala proti provedení místního šetření v roce 2021 zásahovou žalobu, kterou se domáhala vyslovení jeho nezákonnosti, jelikož pro něj nebyl dán důvod. KS tuto **žalobu** v roce 2022 **zamítl** s odůvodněním, že místní šetření proběhlo plně v souladu se ZOHS, ÚOHS měl konkrétní podezření svědčící možnému protisoutěžnímu jednání a při provedení samotného místního šetření ÚOHS nevybočil z předem stanovených mantinelů a držel se předem vymezeného rozsahu.¹⁷⁰

KS se zabýval místním šetřením z hlediska vhodnosti, konkrétně zda ÚOHS měl konkrétní skutková zjištění, která by byla podkladem pro zahájení místního šetření. Dle KS z tvrzení podatele podnětu plynulo podezření, že se žalobkyně, NOVIKO a Hájek Pet Food, s. r. o., mohli účastnit zakázaných dohod o určení cen pro další prodej zboží (byť dle tvrzení podatele podnětu tak učinili prostřednictvím společnosti NOVIKO). Proto KS nesouhlasil, že by ÚOHS shromážděné podklady (vedle informací od podatele podnětu také e-mailová komunikace zajištěná při místním šetření u soutěžitele NOVIKO) vyložil mylně a že nemohly vůbec založit důvodné podezření. V pověření předaném žalobkyni přitom ÚOHS blíže rozvedl tyto konkrétní důvody a indicie, které jej k místnímu šetření vedly.¹⁷¹

KS se také neztotožnil s žalobní námitkou zpochybňující rozsah místního šetření v návaznosti na zajištěné dva dokumenty (z celkového počtu 66 dokumentů), které neměly věcně souviset s předmětem šetření. Dle KS zajištěné dokumenty sice nesouvisely přímo s podezřením, avšak ÚOHS je našel při zadání klíčových slov „podraz“ a „doporučená cena“, které s předmětem inspekce souvisely; dle KS i NSS je užití klíčových slov při nahlížení do elektronických obchodních záznamů soutěžitele racionálním způsobem vyhledávání informací. Proto dle KS nešlo o bezbřehé vyhledávání, a tedy ani o nepřipustné rozšíření rozsahu šetření. Jako nepřipadnou argumentaci označil KS i tu, že tyto dva dokumenty měl ÚOHS ignorovat, neboť se týkaly trhů mimo ČR. KS s odkazem na svou dřívější judikaturu zopakoval, že pokud ÚOHS při místním šetření, respektujícím vymezený rozsah a zaměření, narazí na dokumenty naznačující jiné protisoutěžní jednání, může je zajistit a případně jich využít k zahájení jiného řízení.

Případ FAST ČR, a.s.

Proti provedení místního šetření v roce 2021 podala společnost FAST ČR zásahovou žalobu, v níž také brojila proti zadržování kopií dokumentů zajištěných při inspekci. KS svým rozsudkem¹⁷² tuto **žalobu** v plném rozsahu v roce 2022 **zamítl**, neboť místní šetření neshledal nezákonným, byť konstatoval některá pochybení při formulaci textu pověření (v kontextu věci nevhodné uvedení toliko elektrospotřebičů Sencor, stejně jako nepatřičné

169 9 As 365/2019-48, 16. 9. 2021.

170 30 A 138/2021-101, 28. 4. 2022.

171 Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS, které ÚOHS spatřuje v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi společností VAFO PRAHA a jejími odběrateli, přičemž zbožím tvořícím předmět uvedených dohod jsou krmiva, pamlsky, doplňky stravy a chovatelské potřeby pro domácí zvířata. Předmětné dohody mohly být uzavírány nejméně od roku 2013 do současnosti.

172 29 A 164/2021-145, 2. 8. 2022.

vymezení časového hlediska¹⁷³), jakož i při realizaci místního šetření (nevhodný postup při vyhledávání dokumentů). To se dle KS projevilo i v tom, jak „nešikovně“ ÚOHS v protokolu charakterizoval „předměty na očích“ (tyto dokumenty daleko spíše souvisely s vlastním předmětem místního šetření, kterým byly protisoutěžní dohody na trhu elektrospotřebičů, avšak v důsledku částečně vadné formulace pověření je ÚOHS pojímal spíše jako vedlejší než hlavní produkt své vyhledávací činnosti, která samotná byla poznamenána nevhodným neomezením klíčových slov ve smyslu jejich náležité kombinace). Postup ÚOHS však ve svém celku a souvislostech dle KS obstál, ačkoli jej považoval za hraniční (ÚOHS vyhledal a shromáždil v časovém rozsahu toliko dokumenty, které souvisely s úvodním podezřením). Z těchto důvodů proto KS nerozhodoval o návrhu o nařízení ukončit zásah spočívající v zadržování veškerých kopií dokumentů, které ÚOHS zajistil při provedení místního šetření.

KS z obsahu spisu nejprve dovodil souhrn indicií, který umožňoval učinit legitimní úvahu o možném narušení hospodářské soutěže, tedy splnění podmínky vhodnosti provedení místního šetření. Těmi byl podnět oznamovatele (který nebyl přímým odběratelem žalobkyně, avšak osobou, která se na příslušném trhu profesně pohybovala a která žalobkyni výslovně uvedla mezi subjekty účastnící se protisoutěžního jednání) doplněný o související e-mailovou komunikaci (poskytují přímou stopu vedoucí k žalobkyni), dále ústní jednání s oznamovatelem a také cenová analýza provedená ÚOHS (se seznatelnou nápadnou podobností či naprostou shodou cen velkého množství výrobků značky Sencor). Pokud šlo o rozsah místního šetření, KS sice označil jako nesprávné použití slova „nejméně“ v pověření (z hlediska časového vymezení vyhledávaných dokumentů), který by mohl představovat vadu pověření, ta by však sama o sobě nezakládala nezákonnost místního šetření jako celku, pokud ÚOHS provedeným šetřením nepřekročil rámec vstupního podezření. Použití slova „nejméně“ se však v rozsahu samotného místního šetření dle KS fakticky neprojevilo, což plyne jednak z archivační politiky žalobkyně neumožňující vyhledat dokumenty starší než dva roky, jednak z obsahu spisu, v němž ÚOHS neshromáždil dokumenty jdoucí časově za období před rokem 2018.

Z pohledu hodnocení věcného rozsahu a zaměření místního šetření KS konstatoval, že bylo pověření zatíženo jistými vadami, rovněž jako reálný průběh místního šetření, respektive vztah pověření a průběhu místního šetření nebylo zcela optimální. Přesto však dospěl k závěru, že k nezákonnému zásahu nedošlo. Jako problematické KS spatřoval předmět pověření vymezený jen elektrospotřebiči značky Sencor a neomezení vyhledávání pomocí kombinace klíčových slov, například „Sencor AND srovn“. Postupem zvoleným ÚOHS za použití klíčových slov, například „srovn“, „nedodržel“, „kontrol“ atp., došlo k dohledání většího či menšího množství nerelevantních dokumentů, zejména elektrospotřebičů jiných značek (KS však odmítl námitku, že by koloběžky nepředstavovaly elektrospotřebiče). Současně KS poznamenal, že nelze pustit ze zřetele, že oznamovatel hovořil i o jiných značkách než jen Sencor a že hovořil o celkovém trhu elektrospotřebičů.¹⁷⁴ Proto nebylo dle názoru KS důvod považovat trh s elektrospotřebiči Sencor za nějaký výjimečný segment trhu s elektrospotřebiči, naopak bylo možné legitimně předpokládat, že to, co platí pro zmíněné elektrospotřebiče, bude platit i pro obdobné výrobky jiných značek.¹⁷⁵

Případ Miroslav Weber – Mlýn s.r.o., Miroslav Weber

Společnost Miroslav Weber – Mlýn a podnikající fyzická osoba Miroslav Weber podaly ke KS zásahovou žalobu na ochranu před nezákonným zásahem ÚOHS spočívajícím v provedení šetření na místě v roce 2021 v obchodních prostorách podnikající fyzické osoby Miroslav Weber. Důvodem byla skutečnost, že místní šetření bylo provedeno v obchodních prostorách podnikající fyzické osoby Miroslav Weber, ačkoliv dle pověření mělo být místní šetření provedeno toliko v obchodních prostorách společnosti Miroslav Weber – Mlýn. KS v roce 2022 tuto **žalobu zamítl**.¹⁷⁶

KS konstatoval, že ÚOHS měl zřetelné, konkrétní a dostatečné vstupní indicie o možném narušení hospodářské soutěže protisoutěžním jednáním i o druhu protisoutěžního jednání jak typově, tak věcně – obsahově (jednalo se o podezření na RPM dohody v případě krmiv zajištěné v rámci místního šetření u společnosti NOVIKO a také vyplývající z prvotní stížnosti na dodavatele krmiv). Indicie poskytovaly jasný a legitimní rámec zaměření místního

173 Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS, které ÚOHS spatřuje v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi společností FAST ČR a jejími odběrateli, přičemž zbožím tvořícím předmět uvedených dohod jsou elektrospotřebiče značky Sencor. Předmětné dohody mohly být uzavírány nejméně od roku 2018 do současnosti.

174 Pozn. ÚOHS: vymezení předmětu šetření v pověření elektrospotřebiči značky Sencor odpovídalo indiciím v doložené e-mailové komunikaci.

175 Proti rozsudku KS podala společnost FAST ČR kasační stížnost k NSS, kterou následně vzala v plném rozsahu zpět, proto NSS v roce 2023 řízení o kasační stížnosti zastavil (1 As 197/2022–57, 23. 2. 2023).

176 29 A 141/2021–59, 30. 5. 2022.

šetření, jemuž obecně odpovídalo i pověření.¹⁷⁷ Místní šetření proto KS považoval za přiměřené a odůvodněné konkrétními předchozími zjištěními.

KS nepřisvědčil žalobní námitce o překročení vymezeného rozsahu místního šetření tím, že jej ÚOHS prováděl i v obchodních prostorách podnikající fyzické osoby Miroslav Weber. Tvzení, že ÚOHS vědomě šetřil v obchodních prostorách této podnikající fyzické osoby, dle KS nijak neodpovídalo protokolu a považoval jej za účelové (přítomný zaměstnanec se sám představil jako obchodní ředitel společnosti Miroslav Weber – Mlýn a prokázal důkladnou znalost interní struktury této společnosti). KS se dále ztotožnil s argumentací ÚOHS vyvracející stěžejní žalobní námitku, tedy skutečností, že oba subjekty jsou personálně, majetkově i obchodně úzce propojeny a z toho důvodu bylo logické, že mají společné obchodní prostory – oba subjekty dle KS pouze účelově dodatečně a uměle oddělovaly jejich fungování a strukturu.

Dle KS není rozhodné, kdo je vlastníkem konkrétních obchodních prostor nebo používaného majetku, pokud se jedná o prostory, které ke své činnosti využívá šetřený soutěžitel. K identifikaci konkrétních obchodních prostor je třeba součinnosti přítomných osob zastupujících konkrétní subjekty, kdy tato spolupráce byla popsána a zachycena v protokolu.¹⁷⁸

Pokud se jednalo o vrácení zadržených dokumentů, KS tomuto požadavku logicky v návaznosti na závěr o zákonnosti a vhodnosti místního šetření nevyhověl. Nadto jakékoliv odstranění dokumentů ze správního spisu je dle judikatury vyloučeno. Následně podanou kasační stížnost zamítl NSS,¹⁷⁹ neboť sdílel názor KS a měl za to, že ÚOHS byl oprávněn na základě pověření vstoupit do předmětných obchodních prostor a ostatní byli povinni takový postup strpět. Stejně tak ÚS odmítl podanou ústavní stížnost.¹⁸⁰

Případ HP TRONIC Zlín, spol. s r. o. (první inspekce)

Společnost HP TRONIC Zlín podala ke KS zásahovou žalobu na ochranu před nezákonným zásahem ÚOHS spočívajícím v provedení šetření na místě v roce 2023, eventuálně v zajištění konkrétních podkladů. KS shledal, že ÚOHS měl na základě podkladů dostatek indicií pro důvodné podezření ze spáchání protisoutěžního jednání, proto dovodil, že šetření na místě obstálo v testu vhodnosti. Dle KS nicméně ÚOHS vybočil z rozsahu pověření.¹⁸¹ KS proto určil, že provedení šetření na místě **bylo nezákonným zásahem**, v jehož důsledku zakázal ÚOHS přihlížet ke všem dokumentům, které zajistil při provedení tohoto šetření na místě, a vycházet z jejich obsahu.¹⁸²

Proti rozsudku KS podal ÚOHS kasační stížnost. NSS rozsudkem v roce 2024 zrušil rozsudek KS a věc mu vrátil k dalšímu řízení.¹⁸³ NSS se neztotožnil se závěrem KS, podle něhož nelze vzhledem k rozsahu zachycených „předmětů na očích“ mimo věcný rozsah pověření přihlížet k veškerým dokumentům zajištěným v průběhu místního šetření, a to včetně dokumentů souvisejících s věcně vymezeným protisoutěžním jednáním. NSS také připustil, že ÚOHS je víceméně „potrestán“ za precizní věcné vymezení rozsahu šetření, přičemž mu nic nebránilo, aby jej v pověření vymezil obecněji, například na „trh elektrospotřebičů“ nebo „bílých spotřebičů“ apod.

V návaznosti na závazný právní názor NSS vydal KS v roce 2024 rozsudek, kterým opět určil **nezákonnost** provedení **místního šetření**, ale zákaz přihlížet vydal jen ke konkrétně vyjmenovaným dokumentům, které byly zajištěny nad rámec pověření.¹⁸⁴

V posuzované věci bylo Úřadem prověřované podezření založeno zejména na podkladech získaných na dřívějším místním šetření u jiného subjektu (u společnosti společnost Elberry – původní místní šetření) než u žalobce. K tomu KS uvedl, že tento postup je možný a pokud původní místní šetření nebylo zpochybněno, platí presumpce správnosti postupu ÚOHS. Požadavek na přístup k dokumentaci původního místního šetření by vedl k nežádoucímu

177 Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS, které ÚOHS spatřuje v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi společností Miroslav Weber – Mlýn a jejími odběrateli, přičemž zbožím tvořícím předmět uvedených dohod jsou krmiva, pamlsky, doplňky stravy a chovatelské potřeby pro domácí zvířata. Předmětné dohody mohly být uzavírány nejméně od roku 2017 do současnosti.

178 Dle § 21f odst. 5 ZOHS jsou vlastníci jednotlivých prostor povinni strpět průběh místního šetření.

179 9 As 123/2022–55, 30. 3. 2023.

180 IV. ÚS 1285/23, 13. 6. 2023.

181 Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS, které ÚOHS spatřuje v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi společností HP TRONIC Zlín a jejími odběrateli, přičemž zbožím tvořícím předmět uvedených dohod jsou elektrospotřebiče značek Bosch, Jata a Sogo (pozn. ÚOHS: vymezení v pověření elektrospotřebičů jen daných značek odpovídalo indiciím v e-mailové komunikaci zajištěné na místním šetření u jiného subjektu). Předmětné dohody mohly být uzavírány od roku 2020.

182 31 A 72/2023–103, 28. 11. 2023.

183 4 As 403/2023–60, 27. 3. 2024.

184 31 A 72/2023–174, 3. 7. 2024.

řetězení a také narušování práv soutěžitele šetřeného na původním šetření na místě. Takto získané informace jsou proto použitelné jako podklad pro provádění navazujících místních šetření, aniž by bylo nezbytné původní řízení přezkoumávat. KS dospěl v posuzované věci dále k závěru, že místní šetření obstálo v testu vhodnosti, neboť se jednalo o důvodné podezření ze spáchání protisoutěžního jednání (založené na obsahu e-mailové komunikace z původního místního šetření a na provedeném cenovém srovnání vypovídajícím o relativně vysoké hladině cenové harmonizace), a bylo řádně podloženo ve spise. KS také zdůraznil, že na doložení existence důvodného podezření nelze nahlížet jako na prokazování naplnění skutkové podstaty přestupku v rámci samotného správního řízení. Přesnost informací a jejich prověřování musí odpovídat tomu, aby objektivně existovalo důvodné podezření na spáchání přestupku, nikoli tomu, aby byla bez důvodných pochybností prokázána skutková podstata tohoto přestupku.

Dle KS nelze zobecnit parametry posouzení přiměřenosti místního šetření a je potřebné je posuzovat případ od případu, přičemž je podstatné skutečně komplexní hodnocení věci. Pro posouzení je dle KS například relevantní, zda jsou použita klíčová slova specifická pouze pro danou praxi, zboží či obchodního partnera a zda vedou k záchytům jednotek, desítek, stovek či tisíců e-mailů, nakolik jsou předměty e-mailů konkrétní a zda učinil ÚOHS v průběhu šetření na místě nějaké obecnější zjištění, že by označení předmětů e-mailů systematicky sloužilo jako kamufláž, zda ÚOHS vyhledává nejdříve v novějších e-mailech a po postupném potvrzování daného protisoutěžního jednání dále do minulosti přistupuje k časovému rozšiřování vyhledávání, nebo zda paušálně volí časově neomezené vyhledávání v e-mailech bez vazby na orientační časové ohraničení šetřeného protisoutěžního jednání, zda ÚOHS cíleně vyhledává dokumenty, které by prokazovaly protisoutěžní praktiky v jiném členském státě, nebo se jedná pouze o jakýsi vedlejší produkt komplexního prověřování daného konkrétního protisoutěžního jednání.

KS na základě zkoumání kombinace faktorů (zejména paušálního vyhledávání v e-mailové komunikaci do hlubší minulosti, volby generických klíčových slov pro vyhledávání, nezohledňování předmětů e-mailů, nedostatečného průběžného vyhodnocování výsledku šetření vedoucího k vysokým záchytům e-mailů na základě klíčových slov a také velkého počtu „nalezených“ e-mailů jakožto předmětů na očích v poměru k e-mailům vztahujícím se k šetřenému jednání) konstatoval, že v nyní projednávané věci provedené šetření natolik významně překročilo stanovený rozsah, že musí nutně znamenat nepřiměřenost, a tudíž nezákonnost celého šetření.

KS však měl za to, že například nelze vyslovit obecně závěr, že při podezření na protisoutěžní jednání týkající se jen určitých značek zboží musí ÚOHS při vyhledávání v e-mailových schránkách pomocí klíčových slov omezit hledání pomocí logických operátorů pouze na tyto značky. Stejně tak nelze vyslovit obecný závěr, že by ÚOHS nemohl otevírat e-maily, jejichž předmět nenaznačuje souvislost s prověřovanými značkami zboží (ostatně v případě, že je šetřený subjekt podezírán z protisoutěžního jednání, lze počítat s tím, že se bude snažit tuto skutečnost skrýt, což se může odrazit v označování předmětu e-mailu). Podobně není samo o sobě určující časové období, v němž mělo být podle pověření protisoutěžní jednání páčáno (jednak není nutné toto časové období v pověření přesně identifikovat a jednak to často v úvodní fázi prověřování ani není možné – právě přesnější časové ohraničení přestupku má být jedním z výsledků šetření na místě). Dle KS neexistuje ani obecné pravidlo, že by ÚOHS nemohl nahlížet do dokumentů, které se na první pohled týkají trhu v jiném státě.

KS tak identifikoval 12 nesporných dokumentů, u nichž podle NSS není sporu, že byly zajištěny v rámci pověření. Dále se věnoval čtyřem dokumentům, které nebyly jednoznačně označeny jako předměty na očích a nepatřily ani do výčtu 12 dokumentů, jejichž užití aproboval NSS. Z nich u jednoho dokumentu dospěl k závěru o překročení rozsahu, neboť byl vyhledán za pomoci klíčového slova „narovn“, které KS vyhodnotil jako příliš obecné.

Proti tomuto rozsudku KS podal ÚOHS kasační stížnost v části vztahující se právě k tomuto dokumentu vyhledanému pod klíčovým slovem „narovn“. NSS kasační stížnost **zamítl**, neboť souhlasil s názorem KS, dle něž uvedené klíčové slovo nemělo na první pohled patrnou vazbu na předmět šetření, a jednalo se tak o generické klíčové slovo, přičemž ÚOHS jeho užití blíže neodůvodnil. NSS tak nepřisvědčil námitce a dodal, že ÚOHS v řízení před KS neodůvodnil užití či podobnost klíčových slov (s klíčovým slovem „srov“, na jehož základě byly jednotlivé dokumenty zákonem vyhledány), ačkoli tak ke konkrétním žalobním námitkám učinit mohl.¹⁸⁵

Případ HP TRONIC Zlín, spol. s r. o. (opakovaná inspekce)¹⁸⁶

ÚOHS v roce 2024 přistoupil k provedení opakovaného šetření na místě u společnosti HP TRONIC Zlín, a to v době po vydání zrušujícího rozsudku NSS k první inspekci. I proti opakované inspekci společnost HP TRONIC Zlín brojila u KS podáním žaloby na ochranu před nezákonným zásahem, kterou však KS jako nedůvodnou **zamítl**.¹⁸⁷

Nezákonnost spatřovala žalobkyně v tom, že (i) inspekce byla provedena opakovaně, aniž by bylo doplněno dokazování či specifikováno původní důvodné podezření, a neobstojí tedy v testu vhodnosti, (ii) ÚOHS při inspekci přihlížel k nezákonně zajištěným důkazům z předchozího místního šetření, (iii) rozsah pověření¹⁸⁸ byl vymezen příliš obecně a rozsah místního šetření neodpovídal důvodnému podezření.

KS dospěl k závěru, že právní úprava nezakazuje opakované provedení inspekce. Je však třeba činit rozdíl mezi provedením dalšího místního šetření, jemuž musí předcházet nová zjištění podporující nutnost takového úkonu, a opakováním místního šetření poté, co bylo předchozí místní šetření prohlášeno za nezákonné (jedná se toliko o nápravu nezákonného postupu opětovným provedením téhož úkonu, což je postup běžný; nadto v nyní posuzovaném případě byly nové relevantní skutečnosti zjištěny a žurnalizovány ve spisu). Za nepřiléhavou označil KS judikaturu týkající se (ne)přípustnosti opakované daňové kontroly a zmínil spíše přírůbek s konkrétním dílčím úkonem (který správce daně provádí v rámci daňové kontroly) než s daňovou kontrolou jako celkem. Dle názoru KS je zájem státu na odhalení přestupku spočívajícího v uzavírání kartelových dohod silnější než „pouhý“ zájem státu na řádném stanovení a výběru daní.

Opakované místní šetření proběhlo před vydáním rozsudku KS k zákonnosti první inspekce, a proto bylo nutné vyjít ze závěrů uvedených ve zrušujícím rozsudku NSS, který za nezákonná zjištění označil (pouze a jen) dokumenty, které vybočovaly z věcného rozsahu pověření k první inspekci. ÚOHS tak mohl přihlížet ke všem ostatním (zákonným) zjištěním, za než KS označil nejen konkrétní dokumenty týkající se značek Bosch, Jata a Sogo, ale také informace o tom, že u konkrétních osob, na konkrétních místech nebo za použití konkrétních nástrojů nepřineslo první šetření relevantní výsledek, nebo obecněji informace o průběhu první inspekce. Takový postup ÚOHS vedl nejen k hospodárnosti řízení, ale také šetřil práva kontrolované osoby, nadto téměř stejný tým inspektorů disponoval procesní zkušeností; KS odmítl tvrzenou nezákonnost z důvodu téměř stejného týmu na opakované inspekci. Dle KS nebyl důsledek přihlížení k nezákonně získaným důkazům ani změna právní kvalifikace jednání (aplikace SFEU), neboť na základě zákonně získanými dokumentů při první inspekci mohl ÚOHS dovodit vliv protisoutěžního jednání žalobkyně na obchod mezi členskými státy, protože zakázanými dohodami bylo pokryto celé území ČR (i kdyby to bylo pouze ve vztahu ke spotřebičům Bosch, Jata a Sogo).

Otázku přípustného rozsahu pověření (a tím i rozsahu šetření) v nyní posuzovaném případě již fakticky vyřešil NSS rozsudkem k první inspekci. ÚOHS tak neměl povinnost v pověření vymezit časový rozsah šetření a při věcném vymezení rozsahu šetření ÚOHS „*nic nebránilo, aby jej v pověření vymezil obecněji, například na „trh elektrospotřebičů“ nebo „bílých spotřebičů“ apod.*“ KS nad rámec uvedeného také konstatoval, že praktika určování cen pro další prodej je zásadně směřována vůči všem odběratelům a věcně zasahuje výrobky, s nimiž dodavatel obchoduje. Podezření, že se vytýkané jednání může týkat všech elektrospotřebičů a příslušenství, které žalobkyně prodávala, KS považuje za důvodné. Skutečnost, že vymezení dotčených výrobků pokrývá celou činnost žalobkyně, není dána excesivním vymezením prověřovaného jednání, nýbrž zaměřením podnikatelské činnosti žalobkyně.

Případ GORENJE spol. s r.o. – dosud neukončeno

Proti provedení místního šetření v roce 2024 podala společnost GORENJE zásahovou žalobu, v níž spatřovala nezákonnost místního šetření v jeho provedení bez důvodného podezření a také v samotném průběhu šetření. Za nezákonné označila rovněž zadržování zabavených kopií určitých dokumentů. KS v roce 2024 určil, že provedení šetření na místě **bylo** v části týkající se časového období předcházející rok 2020 a v části týkající se slovenského trhu **nezákonným zásahem**, jehož důsledkem byla nemožnost ÚOHS přihlížet v tomto rozsahu k dokumentům, které zajistil při místním šetření, a vycházet z jejich obsahu. Ve zbytku KS návrh žalobkyně zamítl (například i zadržování zabavených kopií dokumentů).¹⁸⁹

¹⁸⁶ Ke dni vydání informačního listu není známo, zda bude proti rozsudku KS podána kasační stížnost.

¹⁸⁷ 31 A 36/2024-106, 3. 12. 2024.

¹⁸⁸ Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS a čl. 101 odst. 1 SFEU a mělo spočívat v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi společností HP TRONIC Zlín a jejími odběrateli nejméně od roku 2020, a to ve vztahu k elektrospotřebičům a příslušenství.

¹⁸⁹ 29 A 46/2024-171, 11. 9. 2024.

Nejprve se KS vyjádřil k zákonnosti podkladů zakládajících důvodné podezření, zejména zpochybnění presumpce správnosti místního šetření u zcela odlišného třetího subjektu (v nyní řešené věci u společnosti K + B Progres – původní místní šetření). Dle KS tuzemská i unijní judikatura nezakládá právo otevírat otázku zákonnosti místního šetření vedeného proti třetímu subjektu, z něhož pochází indicie pro další šetření (u žalobkyně), neboť by bylo příliš velkým zásahem do právní jistoty, měl-li by být třetí subjekt oprávněn vyvolávat nové řízení o v minulosti proběhlém a nenapadnutém šetření. KS zopakoval, že již v případě HP TRONIC Zlín (k první inspekci) akcentoval (i) presumpci správnosti zásahu správního orgánu, (ii) odpovědnost místním šetřením dotčeného subjektu za napadení tohoto postupu a (iii) riziko řetězení zpochybňovaných proběhlých šetření na místě.

KS rovněž shledal, že ÚOHS měl dostatek indicií pro důvodné podezření ze spáchání protisoutěžního jednání (podklady zajištěné na původním místním šetření – protokol z tohoto šetření a zabavené dokumenty, a cenové srovnání, z něhož byla patrná relativní shodnost MOC dotčeného zboží nabízeného internetovými prodejci), tedy uzavírání a plnění zakázaných dohod o určení cen dotčeného zboží, čímž místní šetření obstálo v testu vhodnosti.

Stejně tak KS shledal soulad s věcným vymezením pověření,¹⁹⁰ přičemž hodnotil všechna dostupná klíčová slova jako celek (za relativně typické pro šetřenou praxi provázející dle indicií protisoutěžní jednání shledal klíčové slovo „parametr“; klíčová slova jako „datov veta“, „uprav and cen“, „držet and cen“, „pod cenou“ zaměřená na vysledování aktivity směřující k ovlivnění cen dotčeného zboží rovněž nelze považovat za zcela generická). Stejně jak KS uvedl již v případě HP TRONIC Zlín (k první inspekci), nelze vyslovit obecně závěr, že při podezření na protisoutěžní jednání týkající se jen určitých značek zboží musí ÚOHS své vyhledávání pomocí klíčových slov omezit pomocí logických operátorů pouze na dané značky; obdobnou situaci jako bezproblémovou vyhodnotil i NSS. KS také zopakoval, že absence časového vymezení protisoutěžního jednání v pověření i protokolu sama o sobě neodporuje judikatuře.

Na stranu druhou však KS konstatoval, že místní šetření vybočilo dílčím způsobem z rozsahu pověření a podezření. KS připomněl, že absence zcela jednoznačných zákonných pravidel pro postup ÚOHS v jednotlivých typech případů a povaha posuzování proporcionality tohoto postupu vylučuje jakoukoliv algoritmizaci a vyslovení obecných soudů platných pro všechny případy. V každém jednotlivém případě je nutno přihlídnout ke všem okolnostem a posoudit je komplexně ve vzájemných souvislostech. ÚOHS musí přiměřenost svého postupu průběžně vyhodnocovat a včas reagovat, pokud se šetření na místě vzdaluje svému původnímu účelu.

Dle KS disponoval ÚOHS před místním šetřením e-maily, z nichž nejstarší pocházely z roku 2020. Pokud tedy ÚOHS v průběhu šetření odstupňovaně nenabyl podezření o pokračování prošetřovaného jednání před tímto rokem, nemůže k dřívějším dokumentům přihlížet. Z protokolu ani z vyjádření ÚOHS nic nevypovídá o časovém omezení šetření, o vazbě dokumentů starších roku 2020 na výchozí indicie či o odůvodněnosti jejich vyhledávání. Dle KS proto místní šetření při prohledávání dokumentů starších roku 2020 vybočilo dílčím způsobem z časového rozsahu pověření a podezření.

Pokud jde o místní vymezení, mohl ÚOHS dle KS pojmout důvodné podezření o zapojení slovenských obchodních zástupců (zaměstnanců společnosti GORENJE Slovakia, s.r.o.) do protisoutěžního jednání (e-mailové zprávy zajištěné před inspekci byly směřované na e-mailovou adresu se slovenskou doménou odbyt@k-b.sk). Stejně tak byl KS názoru, že pokud je dle pověření šetření na místě vymezeno (i) obchodními prostorami žalobkyně a (ii) narušením hospodářské soutěže i jednáním, které může být způsobitelné ovlivnit obchod mezi členskými státy EU, pak při prohledávání takto vymezených obchodních prostor a nalezení e-mailové komunikace směřující z mailboxu se slovenskou doménou nebo do tohoto mailboxu nelze automaticky mluvit o vybočení z místního vymezení pověření (v době nadnárodně působících obchodních korporací totiž nelze přísně ohraničit sledování elektronické komunikace při šetření na místě výhradně na národní e-mailové domény; KS nespáčil postup nezákonným, pokud ÚOHS při místním šetření nalezne dokumenty svědčící o uzavírání cenových dohod přeshraničního charakteru). Zatímco ÚOHS u dvou ze tří zaměstnanců slovenské dceřiné společnosti GORENJE Slovakia ověřil popis jejich práce, a tím i jejich možnost naplňovat vazbu na indicie a pověření (komunikace se společnostmi působícími na území ČR), u třetího podrobnější popis jeho práce nebyl v protokolu zachycen (ÚOHS tak dle KS neměl ponětí, zda je obchodním zástupcem, tedy osobou potenciálně schopnou ovlivňovat ceny zboží, nebo údržbářem). U tohoto třetího zaměstnance slovenské dceřiné společnosti GORENJE Slovakia měl ÚOHS včas reagovat

¹⁹⁰ Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného spáchání přestupku dle § 22a odst. 1 písm. b) ZOHS spočívajícího v uzavření dohody v rozporu s § 3 odst. 1 ZOHS a/nebo možného porušení zákazu stanoveného v čl. 101 odst. 1 SFEU, které ÚOHS spatřuje v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi žalobkyní a jejími odběrateli. Zbožím tvořícím předmět uvedených dohod jsou spotřebiče značky Gorenje, Hisense a MORA.

a přerušit blokaci a indexaci jeho mailboxu. KS tak uzavřel, že místní šetření u dokumentů získaných z mailboxu tohoto třetího zaměstnance slovenské dceřiné společnosti GORENJE Slovakia vybočilo dílčím způsobem z místního rozsahu pověření a podezření.¹⁹¹

Případ BEKO SPÓLKA AKCYJNA¹⁹²

Na inspekci provedenou v roce 2023 podala společnost BEKO SPÓLKA AKCYJNA žalobu na ochranu před nezákonným zásahem, stejně jako na zadržování kopií záznamů zajištěných v jejím průběhu. KS v roce 2024 tuto **žalobu zamítl**.¹⁹³

Nezákonnost zásahu byla spatřována v (i) požadavku ÚOHS zpřístupnit účty nezávislých podnikatelských subjektů, (ii) nedostatku podkladů ve správním spise odůvodňujících nutnost provedení inspekce, (iii) nesprávném postupu při vyhodnocování dokumentů jako tzv. předmětů na očích, (iv) nezákonném rozšíření klíčových slov a předmětu místního šetření,¹⁹⁴ (v) nepřiměřeném zatížení žalobkyně prodlužováním místního šetření, (vi) překročení pravomocí ÚOHS v rámci komunikace se žalobkyní a chybné protokolaci, a (vii) chybějící identifikaci osoby podepisující pověření.

K nezávislým podnikatelským subjektům KS uvedl, že je zřejmé, že externí obchodní zástupci žalobkyně byli nepochybně osobami, na něž ustanovení ZOHS¹⁹⁵ o povinnosti součinnosti dopadá. Byli vázáni pokyny žalobkyně ve vztahu k její činnosti a vykonávali pro ni obchodní činnost v právním poměru, i když pracovali na základě příkazní smlouvy (o postavení těchto osob svědčí i způsob, jímž se prezentují na platformě LinkedIn, stejně jako jejich e-mailová schránka ...@beko.com zálohovaná na serverech žalobkyně). Není rozhodné, zda osoby vykonávají svou činnost na základě příkazní smlouvy, neboť směrodatný ukazatel je povaha jejich vztahu k šetřenému soutěžiteli. Externí obchodní zástupci, jako součást jednotky žalobkyně, byli tedy i povinni strpět provedení místního šetření, avšak pouze v rozsahu, který nepřekračuje předem vymezený předmět místního šetření.

Dle KS disponoval ÚOHS podklady, které ve svém souhrnu mohly vyvolat důvodné podezření (nikoliv prokazatelnou jistotu, která není k provedení inspekce nezbytná) o narušení hospodářské soutěže, a proto mohl přistoupit k provedení inspekce. Těmito podklady byl podnět ohledně diktátu cen velkých společností doplněn e-mailovou komunikací podporující závěr o důvodném podezření, že žalobkyně mohla ceny nastavovat. Dále informace ze šetření v oblasti elektronického obchodování (e-commerce), podklady zajištěné při inspekci u jiného subjektu (u společnosti společnost Elberry), stejně jako cenová srovnání provedená Úřadem.

KS konstatoval, že pokud ÚOHS našel spolu s relevantními dokumenty také dokumenty, které se týkaly slovenského trhu, činil tak necíleně a správně je následně označil jako předmět na očích (ÚOHS prověřoval též možné porušení SFEU). Není nezákonným, pokud ÚOHS zajistil coby dokumenty na očích též dokumenty, v nichž žalobkyně komunikovala se svým slovenským protějškem, byly-li dodrženy ostatní limity plynoucí z pověření (tak tomu dle názoru KS bylo).

Při vyhledávání dokumentů v e-mailové schránce ÚOHS použil klíčová slova (například „srovnat cenu“, „narovnat“), která jsou sice obecná, ale vystihují možné konkrétní protisoutěžní jednání, přičemž lze z povahy věci předpokládat, že ÚOHS na začátku inspekce nebude mít dostatečně konkrétní informace o používání konkrétních slov jednotlivými soutěžiteli. Z tohoto důvodu je dle KS zpravidla přijatelné, aby v průběhu inspekce ÚOHS rozšířil seznam slov („karsa“, „restart“ a „parametr“ konkrétně užívané žalobkyní), pokud se však drží předem vymezeného předmětu místního šetření a nevyhledává dokumenty, které s původním podezřením nesouvisí. Žalobkyně dle KS nemusí být formálně seznámena se seznamem klíčových slov (takový dokument nemá ÚOHS povinnost předem vyhotovit), neboť postačí, že žalobkyně je přítomna u inspekce (může sledovat či zaznamenávat průběh vyhledávání a má povědomí o konkrétním jednání, jehož se šetření týká).

KS nehledal nezákonnost místního šetření způsobenou chybným zaznamenáním skutečnosti, že záznamy jednoho externího zástupce nebyly Úřadu zpřístupněny (mírně nepřesná formulace zastřela fakt, že žalobkyně tyto záznamy měla u sebe k dispozici a pokud ÚOHS chtěl, mohl si je stáhnout a prověřit). KS se dále neztotožnil s názorem žalobkyně, že pověření musí obsahovat jména možných pracovníků či partnerů, kteří zajišťují za žalobkyni

191 ÚOHS podal proti rozsudku KS z roku 2024 kasační stížnost.

192 Ke dni vydání informačního listu není známo, zda bude proti rozsudku KS podána kasační stížnost.

193 55 A 10/2023-223, 11. 9. 2024.

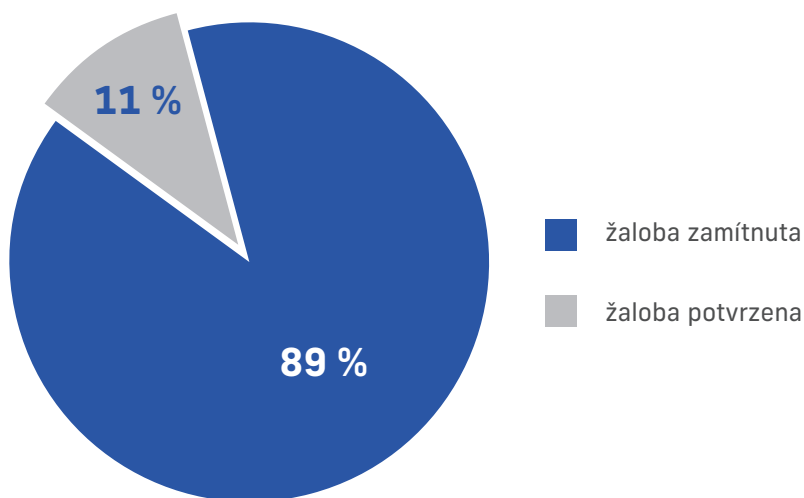
194 Dle pověření bylo místní šetření provedeno za účelem prověření možného porušení § 3 odst. 1 ZOHS a/nebo čl. 101 odst. 1 SFEU, které ÚOHS spatřoval v uzavírání a plnění zakázaných dohod o přímém nebo nepřímém určení cen zboží pro další prodej sjednávaných mezi soutěžitelem BEKO a jeho odběrateli, přičemž zbožím tvořícím předmět uvedených dohod jsou elektrospotřebiče značky Beko. Tyto zakázané dohody mohly být uzavírány nejméně od roku 2016.

195 § 21f odst. 2 písm. f) ZOHS.

obchodní činnost (jedná se o skutečnosti, o kterých ÚOHS nemá často žádné informace). Stejně tak KS za zjevně nepřiměřenou nepovažoval ani intenzitu či rozsah dotazů ohledně vnitřní organizace žalobkyně (informace nevyžadovala nepřiměřenou aktivitu žalobkyně k přiznání viny, ale mohla přispět Úřadu k výběru pracovníků, u nichž provede kontrolu uložených záznamů).

Délku místního šetření v trvání dvou dní považoval KS za přiměřenou (odpovídala složitosti místního šetření, jehož průběh prodloužila jednání o možné součinnosti s externími obchodními zástupci). Může se jevit dle KS sporným, zda šetření nemělo být naopak prodlouženo, aby nemuselo probíhat v pozdních nočních hodinách. Konečně se KS také neztotožnil s pochybnostmi ohledně otázky, kdo podepsal pověření. Klíčové v tomto ohledu bylo pověření digitálně podepsané předsedou ÚOHS.

Nezákonný zásah (ukončené případy)



PŘÍPADY ZE ZAHRANIČÍ

Uvedený výběr rozhodnutí Komise a členských států EU, stejně jako unijních rozsudků, vše ve věcech zakázaných vertikálních dohod, představuje případy řešené v posledních letech či takové, na jejichž závěry odkazovala Komise při konzultaci s ÚOHS na rozhodnutích ve správních řízeních vedených i pro možné porušení SFEU.

Komise

Případ Valve Corporation a další (souhrnná pokuta 7 889 000 EUR v roce 2021) – omezování prodeje¹⁹⁶

Společnost Valve jako provozovatel on-line platformy „Steam“ určené k distribuci počítačových videoher a pět vydavatelů počítačových videoher praktikovali formou dvoustranných dohod a/nebo jednání ve shodě zeměpisné blokování. To prováděli prostřednictvím technických omezení, zejména „geoblokování“ aktivačních klíčů platformy Steam, což znemožnilo aktivaci některých počítačových videoher od uvedených vydavatelů společností mimo některé země střední a východní Evropy. Tím strany dohody omezily přeshraniční prodej některých dotčených počítačových videoher na základě zeměpisné polohy uživatele.

Dané jednání konkrétně probíhalo tak, že vydavatelé videoher udělili společnosti Valve nevýhradní licenci na využívání specifikovaných počítačových videoher po celém světě, včetně celého EHP. Na oplátku vydavatelé získali od společnosti Valve licenci na používání aktivačních klíčů služby Steam pro distribuci těchto počítačových videoher mimo službu Steam. Vydavatelé požádali společnost Valve, aby stanovila zeměpisná omezení a poskytla aktivační klíče služby Steam s geografickým blokováním. Klíče pak vydavatelé poskytli svým distributorům pro prodej a distribuci počítačových videoher v dotčených členských státech. V důsledku toho bylo uživatelům nacházejícím se mimo určený členský stát znemožněno aktivovat danou počítačovou videohru pomocí aktivačních klíčů služby Steam. Tyto obchodní praktiky tak evropským spotřebitelům znemožnily využívat výhod jednotného digitálního trhu EU, který jim umožňuje nakupovat mezi členskými státy a najít nejvhodnější nabídku.

Případ NBCUniversal LLC a další (pokuta 14 327 000 EUR v roce 2020) – omezování prodeje¹⁹⁷

Několik společností patřících do skupiny Comcast Corporation, včetně společnosti NBCUniversal LLC, bylo pokutováno za omezování obchodníků v prodeji licencovaného zboží v rámci EHP na jiných územích a zákazníkům, než které jim byly přiděleny. Tato omezení se týkala zboží s motivy Minions, Jurského světa a dalších obrázků a postav z filmů společnosti NBCUniversal. Tyto nezákonné praktiky společnosti NBCUniversal rozdělily jednotný trh a zabránily držitelům licencí v EHP prodávat produkty přeshraničně a napříč skupinami zákazníků, což v konečném důsledku poškodilo evropské spotřebitele.

Dle závěrů Komise spočívaly nezákonné praktiky NBCUniversal v následujících opatřeních:

1. přímá opatření omezující držitelům licence prodeje mimo přidělená území, jako například obecný zákaz všech pasivních prodejů mimo území, výslovný zákaz aktivních prodejů mimo území, celkový zákaz on-line prodejů (on-line prodeje byly povoleny pouze v přiděleném území nebo na konkrétních webových stránkách), použití jazykových požadavků pro označování, balení a propagaci zboží za účelem omezení prodeje mimo území a vymáhání příjmů nebo vyšších licenčních poplatků z prodeje mimo území ze strany společnosti NBCUniversal;
2. přímá opatření omezující prodeje přiděleným zákazníkům nebo skupinám zákazníků (teritoriální omezení) off-line i on-line, jako například zákaz prodeje nad rámec přidělených zákazníků nebo skupin zákazníků, vymáhání licenčních poplatků a příjmů vzniklých z prodeje mimo přidělené zákazníky;
3. nepřímá opatření omezující držitelům licence prodeje prostřednictvím smluvních a nesmluvních praktik, jako například provádění auditů za účelem zajištění dodržování prodejních omezení a následné hrozby ukončení nebo neobnovení smluv z důvodu nedodržení prodejních omezení;

196 Prodej počítačových videoher pro osobní počítače v rámci zemí EHP (AT.40413 – Focus Home, AT.40414 – Koch Media, AT.40420 – ZeniMax, AT.40422 – Bandai Namco, AT.40424 – Capcom).

197 Prodej filmového zboží rámci zemí EHP (AT.40433).

4. ukládání závazků nabyvatelům licencí, aby daná omezení prodeje přenesli na své zákazníky, a to tak, že NBCUniversal nabyvatelům licencí uložila, aby nedodávali své výrobky zákazníkům, kteří by je mohli prodávat mimo území nebo skupiny zákazníků, jež jim byly přiděleny.

Případ Nike a její dceřiné společnosti¹⁹⁸ (pokuta 12 555 000 EUR v roce 2019) – omezování prodeje¹⁹⁹

Společnost Nike zavedla řadu praktik omezujících aktivní a pasivní off-line i on-line přeshraniční prodej licencovaného zboží v rámci celého EHP. Společnost Nike především navrhovala a prodávala sportovní obuv a oblečení, včetně oblečení pro fotbalové kluby a federace, které obvykle obsahovaly registrované ochranné známky společnosti Nike, jako je její název nebo logo „Swoosh“. Ostatní výrobky, tzv. „licencované zboží“, obsahovaly pouze značky fotbalového klubu nebo federace, nikoli ochranné známky společnosti Nike. U těchto výrobků společnost Nike vystupovala jako poskytovatel licencí k právu duševního vlastnictví, který uděloval licence třetím stranám, jež získávaly právo tyto výrobky vyrábět a distribuovat. Komise uložila pokutu právě v souvislosti s rolí společnosti Nike jako poskytovatele licence na výrobu a distribuci těchto licencovaných výrobků.

Dle závěrů Komise spočívaly praktiky společnosti Nike v následujících omezeních:

1. přímá opatření omezující držitelům licence prodeje mimo přidělená území, jako byly (i) zakazy pasivních i aktivních prodejů mimo území, (ii) povinnosti předávat objednávky na prodeje mimo území nebo dotazy týkající se takového prodeje společnosti Nike, (iii) ustanovení o zpětném vyžádání licenčních poplatků a příjmů pocházejících z prodejů mimo území a (iv) ustanovení, kterými se ukládaly dvojí licenční poplatky za prodeje mimo území;
2. nepřímá opatření omezující držitelům licence prodeje mimo přidělená území, jako byly hrozby o ukončení dohodování s držiteli licence, kteří prodávali zboží mimo svá přidělená území;
3. omezující praktiky uplatňované vůči hlavním držitelům licence s cílem přinutit je zůstat na svých územích a prosadit omezení vůči jejich držitelům sublicencí jménem společnosti Nike;
4. povinnosti přenést omezení vztahující se na prodeje mimo území prostřednictvím praktik, které občas zahrnovaly zakazování držitelům licencí prodeje třetím stranám, které prodávaly licencované zboží klubů společnosti Nike mimo území.

Případ Asus Computer a Asus France²⁰⁰ (souhrnná pokuta 63 522 000 EUR v roce 2018) – RPM²⁰¹

Společnosti Asus Computer a Asus France omezovaly možnost prodejců nezávisle stanovovat ceny pro další prodej elektronických výrobků a počítačového hardwaru v Německu a ve Francii. V případě Německa se jednalo o výrobky prodávané obchodní skupinou Systems a síťové, desktopové a displejové produkty prodávané obchodní skupinou Open Platform a v případě Francie o všechny produkty v obchodní skupině Open Platform. Tyto výrobky byly ovlivněny obchodní strategií společnosti Asus, jež usilovala o udržení stabilních cen pro další prodej v těchto dvou členských státech EU na úrovni doporučených cen pro další prodej.

Společnost Asus nabízela své výrobky prostřednictvím nezávislých distributorů. Manažeři klientských účtů v Německu a ve Francii však byli často v kontaktu s prodejci, a to i přesto, že mezi nimi nebyl přímý dodavatelský vztah. V obou zemích společnost Asus sledovala ceny, a to zejména prostřednictvím internetových stránek porovnávajících ceny. U některých kategorií výrobků ceny sledovala prostřednictvím interních softwarových monitorovacích nástrojů, jež jí umožnily identifikovat prodejce prodávající výrobky společnosti Asus za MOC nižší, než byla požadovaná a zpravidla odpovídající doporučené MOC. Prodejci, jejichž ceny nebyly v souladu s požadovanou cenovou úrovní, byli obvykle společností Asus kontaktováni a vyzváni ke zvýšení cen. Prodejce opakovaně nedodržující požadovanou cenovou úroveň společnost Asus zastrášovala a/nebo jim ukládala sankce. Na nižší ceny prodejců si společnost Asus stěžovali i jiní prodejci.

198 Nike European Operations Netherlands, F.C. Internazionale Merchandising, French Football Merchandising, Nike Barcelona Merchandising a North West Merchandising Limited.

199 Prodej licencovaného zboží v rámci zemí EHP (AT.40436).

200 100% vlastněné společností AsusTek Computer Inc.

201 Prodej počítačového hardwaru a elektronických výrobků v Německu a ve Francii (AT.40465).

Případ Pioneer²⁰² (pokuta 10 173 000 EUR v roce 2018) – omezování prodeje a RPM²⁰³

Společnost Pioneer vytvořila a zavedla celoevropskou strategii na podporu, koordinaci a usnadnění podrobného monitorování cen svých výrobků pro domácnost při dalším prodeji. Konkrétně přijala opatření s cílem monitorovat ceny při dalším prodeji u prodejců ve 12 zemích v rámci EHP, vyžádat si a získat souhlas prodejců se zvýšením MOC. Toho dosahovala vyvíjením tlaku na prodejce s nižšími cenami a v některých případech přijímala vůči prodejcům, kteří jí nevyhověli, odvetná opatření. Navíc společnost Pioneer přijala opatření s cílem omezit paralelní obchod s výrobky pro domácnost v rámci EHP, odrazovat od něj nebo mu bránit. Zvýšení MOC a zabránění přeshraničnímu on-line prodeji do jiných zemí v rámci EHP dosáhla společnosti Pioneer sledováním sériových čísel, jež jí umožnilo určit prodejce s nižšími cenami/paralelní prodejce. Podrobným monitoringem MOC prodejců, intervencí u prodejců s nejnižšími cenami za zvýšení MOC a bráněním přeshraničnímu on-line prodeji se společností Pioneer snažila zabránit erozi cen v celé své (internetové) maloobchodní prodejní síti nebo ji zpomalit. Zásahy společnosti Pioneer byly buď vyvolány stížnostmi prodejců na MOC svých konkurentů, nebo proaktivně iniciovány jí samou.

Společnost Pioneer přistupovala ke stanovení cen pro další prodej nejčastěji ve Francii, v Německu, Belgii a Nizozemsku, její obecný přístup k cenám pro další prodej byl však podobný i v ostatních dotčených zemích EHP (v Dánsku, Finsku, Itálii, Portugalsku, ve Španělsku, Švédsku, Spojeném království a v Norsku).

Případ Guess²⁰⁴ (pokuta 39 821 000 EUR v roce 2018) – omezování prodeje a RPM²⁰⁵

Společnost Guess navrhovala, distribuovala a licencovala oblečení a doplňky pod řadou ochranných známek, včetně „GUESS?“ a „MARCiano“. Společnost Guess provozovala v EHP selektivní distribuční systém, v němž byli autorizovaní prodejci vybíráni na základě kritérií kvality. I v tomto systému musí mít autorizovaní prodejci možnost nabízet výrobky on-line, inzerovat je a prodávat je přes hranice a stanovit jejich ceny pro další prodej. Stejně tak spotřebitelé musí mít zejména možnost volně nakupovat u jakéhokoli prodejce autorizovaného výrobcem, a to i přes hranice jednotlivých států.

Šetření Komise zjistilo, že distribuční smlouvy společnosti Guess omezovaly autorizované prodejce:

1. v internetové propagaci značek a ochranných známek Guess za účelem reklamy spojené s vyhledáváním na internetu (tzv. kontextová reklama, zejména v systému Google AdWords);
2. v přímém prodeji on-line bez nutnosti získat od společnosti Guess specifické povolení, kdy tato měla výlučnou pravomoc rozhodnout, zda povolení udělí, či nikoli, přičemž nestanovila žádná kvalitativní kritéria, podle nichž by v této věci rozhodovala;
3. v *intra-brandovém* křížovém prodeji a reklamě a v přeshraničním B2C prodeji – zákaz vyplýval z různých modifikací ustanovení pro velkoobchod nebo maloobchod, například odběratel byl povinen odebírat určitý rozsah (*minimum net purchase*) zboží výlučně od dodavatele, velkoobchodník byl povinen nahlásit dodavateli jakékoli nepovolené jednání svých prodejců, držet své obchody s licencovanými prodejci na výhradním území, prodejci byli povinni zdržet se jakéhokoli prodeje mezi sebou apod.;
4. ve svobodě nezávisle stanovovat ceny pro další prodej výrobků – prodejci byli povinni dodržet minimální cenu vyplývající z ceníku doporučených cen, pokud tak neučinili, byli povinni nahradit společnosti Guess škodu a rovněž si tato společnost vyhradila právo na přerušení dodávek zboží.

Případ skupiny Yamaha (pokuta 2 560 000 EUR v roce 2003) – exkluzivní distribuce, omezování prodeje a RPM²⁰⁶

Skupina Yamaha omezovala své autorizované prodejce v EHP, v nichž byla většina jejích výrobků distribuována v rámci systému selektivní distribuce, kromě Finska, Irska, Islandu a Řecka, pro které jmenovala výhradní dovozce.

Řada omezení vůči distributorům se týkala povinnosti prodávat pouze konečným zákazníkům, nakupovat výhradně od národní pobočky Yamaha nebo dodávat pouze autorizovaným distributorům. Rovněž zaváděla omezení přeshraničních prodejů a uplatňování záruk pouze v zemi nákupu. V některých státech, jako například Itálie, Nizozemsko a Rakousko, byli distributoři omezováni ve volném stanovování cen, včetně povinnosti používat doporučené maloobchodní ceny.

202 Pioneer Corporation, jejíž dceřiné podniky v době protiprávního jednání plně vlastnily Pioneer Europe N.V. a Pioneer GB Ltd.

203 Prodej domácí spotřební elektroniky v rámci zemí EHP (AT.40182).

204 Guess?, Inc., Guess? Europe, B.V. a Guess Europe Sagl.

205 Prodej oblečení a doplňků v EHP (AT.40428).

206 Prodej hudebních nástrojů v rámci EHP (C/37975).

Skupina Yamaha upravila své distribuční smlouvy s cílem odstranit některá problematická ustanovení a dále zavedla nový systém distribuce, jenž měl zajistit rovnoměrné podmínky v celém EHP.

Soutěžní úřady členských států EU

Případ Pfanner Schutzbekleidung GmbH (pokuta 783 900 EUR v roce 2024) – RPM²⁰⁷

Společnost Pfanner a zúčastnění prodejci se dohodli, že každý prodejce měl pro další prodej stanovit ceny na úrovni doporučené ceny a v žádném případě neklesnout výrazně níže. Při nabízení speciálních akcí nesměli prodejci poskytovat peněžní slevy. Aby udrželi cenovou hladinu produktů Pfanner/Protos, měli s každým takovým produktem jako nepeněžní slevu nabízet menší, levný produkt (jako je tričko nebo ochranné brýle). Uvedené jednání se týkalo jak cen v obchodech, tak zejména cen nabízených prodejci na jejich webových stránkách a v internetových obchodech. Společnost Pfanner rovněž prováděla kontroly MOC. Tento monitoring byl v období od srpna 2019 do začátku roku 2020 systematizován a centralizován, poté se situace ze strany společnosti Pfanner uvolnila.

Případ Przedsiębiorstwo Wielobranżowe „ATEX” sp. z o.o. (pokuta 2 448 959.22 PLN v roce 2024) – RPM²⁰⁸

Společnost ATEX určovala prodejní ceny uhlí pro své obchodní partnery, kteří patřili do jejího distribučního systému palivových komodit. V důsledku toho tito nemohli prodávat uhlí za nižší ceny, ani poskytovat svým zákazníkům slevy nebo rabaty. Stanovené ceny společností ATEX byly v praxi sdělovány telefonicky nebo e-mailem v rámci průběžné spolupráce. Společnost ATEX rovněž zavedla systém naprogramovaný tak, aby možnost změny cen zboží měla pouze ona. Prostřednictvím prodejního systému ATEX ověřovala uplatňování stanovených MOC, současně však prováděla osobní, cyklické kontroly a ověřovala množství prodaného zboží ve skladech svých prodejců. Prodejci byli zdánlivě vázáni ke společnosti ATEX smlouvami o zastoupení, ale ve skutečnosti se jednalo o nezávislé subjekty, které by měly mít možnost svobodně určovat ceny.

Případ Tapwell Aktiebolag, Att (pokuta 16 900 000 SEK v roce 2023) – RPM²⁰⁹

Společnost Tapwell Aktiebolag omezila možnost prodejců svobodně určovat MOC koupelnového a kuchyňského vybavení této společnosti při jejich prodeji na internetu. Stanovila minimální prodejní cenu, kterou prodejci nesměli při marketingu a tvorbě cen porušit. Společnost Tapwell používala různé metody, aby zajistila, že se prodejci od cenové politiky neodchýlí, například kontrolovala její dodržování a varovala prodejce, kteří stanovili ceny nižší než minimální přípustnou prodejní cenu. Prodejci se monitorovali i navzájem a veškeré nesrovnalosti společnosti Tapwell hlásili.

Případ Dietmed – Produtos Dietéticos e Medicinais, S.A. (pokuta 1 040 000 EUR v roce 2023) – RPM²¹⁰

Společnost Dietmed vnucovala ceny pro další prodej doplňků stravy a výrobků zdravé výživy prodejci tím, že jim rozesílala maloobchodní ceníky a stanovovala maximální limit slev. Za tímto účelem společnost Dietmed zavedla systém kontroly a sledování dodržování jí stanovených MOC (respektive povoleného limitu slev) a zároveň vytvořila systém pobídek, vyhrožovala prodejci, zpříšňovala obchodní podmínky nebo přerušovala dodávky či omezovala doplňování zásob v případě nedodržení stanovených cen.

Případ Isojoen Konehalli Oy (pokuta 1 750 000 EUR v roce 2022) – RPM²¹¹

Společnost Isojoen Konehalli (IKH) požadovala, aby její prodejci ve svých internetových obchodech stanovovali ceny všech jejích výrobků v souladu s doporučenou cenou. Společnost IKH dále zřídila vlastní internetový obchod pro prodej svých výrobků, do kterého se mohli zapojit pouze autorizovaní prodejci, kteří uzavřeli se společností IKH smlouvu o spolupráci při prodeji. Na základě těchto smluv směřoval internetový obchod IKH všechny objednávky zadané v tomto obchodě, včetně ceny zaplacené zákazníkem, autorizovanému prodejci podle poštovního směrovacího čísla zákazníka. Všechny výrobky IKH prodávané prostřednictvím internetového obchodu IKH byly oceněny podle doporučené ceny bez ohledu, zda výrobek dodala společnost IKH nebo autorizovaný prodejce.

207 Prodej ochranných oděvů v Německu (B10-21/21).

208 Prodej uhlí v Polsku (DOK-1/2024).

209 Prodej koupelnového a kuchyňského vybavení ve Švédsku (dnr 122/2021).

210 Prodej doplňků stravy a výrobků zdravé výživy v Portugalsku (PRC/2022/07).

211 Prodej železářského zboží ve Finsku (MAO: 32/22).

Případ FAST Hungary Kereskedelmi Kft. a FAST ČR a.s. (pokuta 325 000 000 HUF v roce 2022) – RPM²¹²

Společnost FAST Hungary Kereskedelmi (FAST Hungary Commercial Ltd.) a její česká mateřská společnost FAST ČR několik let nezákonně stanovovaly minimální on-line MOC hodinek a klávesových nástrojů značky Casio. Společnosti zveřejnily seznamy „doporučených maloobchodních cen“ pro své prodejce, avšak jejich uplatňování bylo nejen doporučováno, ale také neustále sledováno a v případě nesrovnalostí byli on-line prodejci okamžitě varováni. Například prodejci hrozily, že pokud bude nadále prodávat hodinky s 10% slevou, nedostane další zboží. Společnosti pro komunikaci nejčastěji využívaly ústní formu či telefonické spojení, aby o nich nemohl být veden písemný záznam.

Oběma společnostem byla uložena společná a nerozdílná pokuta za jediné a trvající porušení práva hospodářské soutěže. Při ukládání pokut bylo zohledněno, že stanovení cen pro další prodej je jedním z nejzávažnějších porušení hospodářské soutěže, ale také, že se obě společnosti přiznaly k protiprávnímu jednání, vzdaly se možnosti odvolat se k soudům a zavázaly se zavést compliance program, aby se podobným protiprávním jednáním v budoucnu vyhnuly.

Případ Samsung Electronics Benelux B.V. (pokuta 39 875 500 EUR v roce 2021) – RPM²¹³

Společnost Samsung průběžně sledovala maloobchodní ceny setů (televizorů) nabízené prodejci on-line automatizovaným způsobem pomocí tzv. „web crawlers“. Pokud zaznamenala ceny nižší než jí požadované tržní ceny, vyzvala prodejce k jejich navýšení. Prodejci se rovněž monitorovali navzájem a žádali společnost Samsung, aby konfrontovala prodejce, kteří stanovené ceny nedodržují.

Případ Fond Of GmbH (pokuta cca 2 000 000 EUR v roce 2021) – RPM²¹⁴

Společnost FOND OF GmbH byla pokutována za uzavírání vertikálních cenových dohod při dalším prodeji školních batohů a školních tašek značek „ergobag“ a „Satch“. Pro jejich prodej stanovila doporučenou cenu, z níž však nesměly být poskytnuty jakékoliv slevy. Společnost FOND OF současně kontrolovala dodržování MOC a pravidel pro on-line prodej. Při jakékoli odchýlení se prodejců od cen a pravidel došlo k jejich kontaktování s požadavkem na dodržování cenové disciplíny. V jednotlivých případech, kdy prodejci na požadavky společnosti FOND OF nepřistoupili, byla vůči nim uplatněna sankce spočívající v blokování objednávek, odebrání výhod nebo v krajním případě ukončení obchodního vztahu. Maloobchodní prodej on-line byl přitom až do roku 2016 vyhrazen pouze několika málo prodejcům, čímž zůstávala cenová hladina těchto výrobků velmi stabilní.

Případ Wellensteyn International a Peek & Cloppenburg (pokuta celkem 10 900 000 EUR v roce 2017) – RPM²¹⁵

Společnost Wellensteyn kontrolovala dodržování jí stanovených prodejních cen produktů, zejména outdoorových bund, u všech prodejců a dodržování nastavených cen systematicky vynucovala, například hrozbou sankcí (pozařazením dodávek) nebo poskytováním výhod v podobě opcí na vrácení zboží. Společnost Wellensteyn dosáhla vzájemné dohody s prodejci i na konci sezóny, kdy prodejci ceny nesnížili. Jejím hlavním zákazníkem byla společnost P&C, která díky přistoupení na vertikální cenovou dohodu, tedy závazek nesnížit ceny, získala opci s možností vrácení zboží. Společnost P&C rovněž vyvíjela tlak na společnost Wellensteyn, aby zajistila dodržování cen pro koncové spotřebitele u ostatních prodejců a aby jim v jednotlivých případech odmítla dodávat.

Vedle ovlivňování cen pro konečné spotřebitele zakázala společnost Wellensteyn prodejcům prodávat produkty Wellensteyn on-line. Tento obecný zákaz používání internetu již sám o sobě představoval tvrdé omezení, avšak nebyl posuzován odděleně od nastavené cenové strategie, neboť v konečném důsledku sloužil k udržování stanovených cen.

Případ Gorenje Zagreb (pokuta 1 557 000 HRK v roce 2017) – RPM²¹⁶

Společnost Gorenje Zagreb uzavírala s řadou prodejců dohody o dodržování MOC bílého zboží a malých domácích spotřebičů značky Gorenje. Aplikovala také monitorovací systém, který jí umožnil kontrolovat, zda se určitý prodejce neodchýlil od stanovené cenové úrovně. Díky dalším opatřením ji samotní prodejci hlásili odchylky od standardní cenové hladiny jiných prodejců. Tím, že prodejci byli neustále sledováni společností Gorenje Zagreb nebo jinými konkurenty, byl na ně vytvořen tlak k plnění dohod.

212 Prodej hodinek a hudebních nástrojů Casio v Maďarsku (VJ/41/2018).

213 Prodej televizních setů (televizorů) značky Samsung v Nizozemsku (ACM/20/040569).

214 Výroba a prodej školních batohů a školních tašek v Německu (B10-26/20).

215 Výroba a prodej oděvů v Německu (B2-62/16).

216 Prodej bílého zboží a malých domácích spotřebičů značky Gorenje (UP/I 034-03/13-01/035).

Společnost Gorenje Zagreb vyjádřila svou vůli přijmout závazky k obnovení hospodářské soutěže na dotčeném relevantním trhu. Tyto však nebyly přijaty s ohledem na relativně dlouhou dobu trvání a závažnost protiprávního jednání.

SDEU

*Případ Visma Enterprise SIA – omezování prodeje*²¹⁷

Společnost Visma Enterprise, která měla autorská práva k účetním počítačovým programům Horizon a Horizon Start, uzavřela s několika prodejci dohodu o distribuci uvedených počítačových programů. Dle ní se na prodejce, jenž jako první zaznamenal potenciální transakci s určitým zákazníkem, vztahovala po dobu šesti měsíců od tohoto zaznamenání přednost pro uskutečnění prodeje, neměl-li tento uživatel proti tomu námitky.

SDEU připomněl, že k tomu, aby dohoda spadala pod zákaz čl. 101 odst. 1 SFEU, musí být jejím cílem nebo výsledkem citelné (jak skutečné, tak potenciální) narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu.²¹⁸ Dále také zopakoval, že určité druhy koordinace mezi podniky vykazují dostatečný stupeň škodlivosti ve vztahu k hospodářské soutěži, aby byly kvalifikovány jako *omezení z hlediska cíle*, takže přezkum jejich důsledků není nutný.²¹⁹ Uvedené vychází z okolnosti, že některé formy koordinace mezi podniky mohou být považovány za škodlivé pro řádné fungování normální hospodářské soutěže již ze své povahy.²²⁰ Zkušenosti ukazují, že takové dohody vedou ke snížení produkce a zvýšení cen, což vede ke špatnému rozdělení zdrojů zejména ke škodě spotřebitelů.²²¹

Dohoda může být posouzena jako omezení hospodářské soutěže z *hlediska cíle* pouze tehdy, pokud její obsah, cíle a hospodářský a právní kontext, do kterého zapadají, vykazují dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž. V rámci posuzování tohoto kontextu je třeba rovněž zohlednit povahu dotčeného zboží nebo služeb, jakož i skutečné podmínky fungování a strukturu dotčeného trhu nebo dotčených trhů,²²² stejně jako i postavení stran na tomto trhu.²²³

SDEU se mimo jiné zabýval otázkou, zda povaha posuzované dohody sama o sobě postačuje k závěru, že se jedná o dohodu, jejímž cílem je narušení hospodářské soutěže, přičemž dospěl k závěru, že tomu tak není, ledaže lze mít za to, že tato dohoda vykazuje s ohledem na své znění, cíle a kontext stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž dostatečný k tomu, aby mohla být takto kvalifikována. Pokud nebude posuzovaná dohoda představovat *omezení z hlediska cíle*, je nezbytné zkoumat, zda ve světle všech relevantních okolností lze mít za to, že tato dohoda omezuje hospodářskou soutěž dostatečně citelným způsobem v důsledku jejích skutečných nebo potenciálních účinků.

*Případ Super Bock Bebidas – RPM*²²⁴

Společnost Super Bock se sídlem v Portugalsku působila především na trzích s pivem a balenými vodami. Za účelem distribuce nápojů prostřednictvím kanálu on-trade²²⁵ uzavřela dohody o výhradní distribuci s nezávislými prodejci, kteří nápoje distribuovali téměř na celém portugalském území. V rámci obchodních podmínek prodejcům zejména stanovila minimální ceny dalšího prodeje s cílem zajistit zachování stabilní a vyrovnané úrovně minimální ceny na celém vnitrostátním trhu.

SDEU opět připomněl dřívější judikatorní závěry ohledně narušení hospodářské soutěže z *hlediska cíle* (včetně uvedených výše v případě *Visma Enterprise*) a doplnil, že pokud se strany dohody dovolávají prosoutěžních účinků spojených s touto dohodou, musí být tyto skutečnosti zohledněny jako prvky kontextu této dohody. Pokud jsou totiž prokázány, jsou relevantní, specifické pro danou dohodu a jsou dostatečně významné, mohly by takové účinky vyvolat důvodné pochybnosti o dostatečně škodlivé povaze této dohody z hlediska hospodářské soutěže.²²⁶

217 C-306/20, 18. 11. 2021, EU:C:2021:935 (*Visma Enterprise*).

218 C-226/11 ve věci *Expedia*, 12. 12. 2012, body 16, 17 a 20, EU:C:2012:795 (*Expedia*), nebo C-307/18 ve věci *Generics (UK) a další*, 30. 1. 2020, bod 31, EU:C:2020:52 (*Generics*).

219 C-228/18 ve věci *Budapest Bank a další*, 2. 4. 2020, bod 54, EU:C:2020:265 (*Budapest Bank*).

220 *Budapest Bank*, bod 35.

221 *Generics*, bod 64.

222 *Budapest Bank*, bod 51.

223 31/80 ve věci *L'Oréal*, 11. 12. 1980, bod 19, EU:C:1980:289.

224 C-211/22, 29. 6. 2023, EU:C:2023:529.

225 Tento kanál odpovídá nákupům nápojů prováděným v hotelech, restauracích a kavárnách, a sice pro spotřebu mimo domov.

226 *Generics*, bod 36.

V rámci posouzení, zda vertikální dohoda o stanovení minimálních cen dalšího prodeje s sebou nese omezení hospodářské soutěže z *hlediska cíle* ve smyslu čl. 101 odst. 1 SFEU, musí být rovněž zohledněna okolnost, že tento typ dohody může spadat do kategorie *tvrdých omezení* (pojmy *tvrdé omezení* a *omezení z hlediska cíle* však nejsou pojmově zaměnitelné a nemusí se nutně shodovat).

Proto se SDEU mimo jiné k předběžné otázce vyjádřil, že čl. 101 odst. 1 SFEU musí být vykládán v tom smyslu, že zjištění, že vertikální dohoda o stanovení minimálních cen dalšího prodeje zahrnuje omezení hospodářské soutěže z *hlediska cíle*, může být učiněno až poté, co bylo určeno, že tato dohoda s ohledem na obsah jejích ustanovení, cíle, kterých má dosáhnout, jakož i na všechny prvky charakterizující hospodářský a právní kontext, do kterého spadá, vykazuje dostatečný stupeň škodlivosti pro hospodářskou soutěž.

SDEU k objasnění pojmu *dohoda* ve smyslu čl. 101 odst. 1 SFEU dále konstatoval, že postačuje, aby dotčené podniky vyjádřily společnou vůli chovat se na trhu určitým způsobem.²²⁷ Shodná vůle stran může vyplývat jak z ustanovení předmětné distribuční smlouvy, pokud obsahuje výslovnou výzvu k dodržování minimálních cen dalšího prodeje nebo opravňuje alespoň dodavatele takové ceny stanovit, tak z chování stran a zejména z případné existence výslovného nebo mlčky učiněného souhlasu ze strany distributorů s výzvou k dodržování minimálních cen dalšího prodeje.²²⁸ Existence dohody, která se týká minimálních cen dalšího prodeje, může být prokázána nejen prostřednictvím přímých důkazů, ale rovněž na základě shodujících se skutečností a nepřímých důkazů, jestliže z nich lze dovodit, že dodavatel vyzval své distributory, aby používali takové ceny, a že tito distributoři v praxi dodrželi ceny uvedené dodavatelem.²²⁹

Konečně SDEU zopakoval, že čl. 101 odst. 1 SFEU musí být vykládán v tom smyslu, že okolnost, že vertikální dohoda o stanovení minimálních cen dalšího prodeje se vztahuje na téměř celé, nikoli však na celé území členského státu, nebrání, aby tato dohoda mohla ovlivnit obchod mezi členskými státy EU. Pro ověření, zda dohoda citelně ovlivňuje obchod mezi členskými státy, je třeba ji zkoumat v jejím hospodářském a právním kontextu.²³⁰ V tomto ohledu skutečnost, že předmětem dohody je prodej výrobků pouze v jediném členském státě, nepostačuje k vyloučení možnosti ovlivnění obchodu mezi členskými státy. SDEU již dříve rozhodl, že dohoda vztahující se na celé území členského státu má ze své podstaty za účinek posílení oddělování vnitrostátních trhů, čímž narušuje vzájemné hospodářské prolínání, které je zamýšleno SFEU.²³¹

227 *Visma Enterprise*, bod 94.

228 C-2/01 P a C-3/01 P ve věci *BAI a Komise v. Bayer*, 6. 1. 2004, body 100 a 102, EU:C:2004:2, nebo C-74/04 P ve věci *Komise v. Volkswagen*, 13. 7. 200, body 39, 40 a 46, EU:C:2006:460.

229 C-74/14 ve věci *Eturas a další*, 21. 1. 2016, body 36 a 37, EU:C:2016:42; SDEU také uvedl, že lze považovat soutěžitele za účastníka dohody, pokud měl alespoň implicitní vědomí o protisoutěžní povaze jednání. Pokud se tento dozví o existenci opatření, které má za cíl narušit hospodářskou soutěž, a nepřijme žádné kroky k tomu, aby se distancoval od tohoto opatření nebo jej nahlásil příslušným orgánům, může být považován za účastníka kartelu. Přitom i pasivní účast na dohodě může být hodnocena jako aktivní podpora protisoutěžního jednání, pokud soutěžitel přijal opatření vyplývající z dohody, aniž by projevil nesouhlas.

230 C-439/11 P ve věci *Ziegler v. Komise*, 11. 7. 2013, bod 93, EU:C:2013:513.

231 73/74 ve věci *Groupement des fabricants de papiers peints de Belgique v. Komise*, 26. 11. 1975, body 25 a 26, EU:C:1975:160, nebo C-172/14 ve věci *ING Pensii*, 16. 7. 2015, bod 49, EU:C:2015:484

ZÁVĚR

Informační list se z větší části věnuje posuzování vertikálních dohod, proto obsahuje rozbor jednotlivých vertikálních restrikcí a hodnocení jejich dopadů na hospodářskou soutěž. Pro ilustraci také zmiňuje případy řešené v této oblasti Úřadem v posledních sedmi letech a přezkum některých z nich tuzemskými soudy. Protože většina zahájených případů ve věci RPM, jakožto jedné ze závažných protisoutěžních praktik, byla spojena s inspekci prováděnými Úřadem, bylo vhodné do Informačního listu zahrnout rovněž rozsudky soudů na nezákonný zásah spočívající v jejich provedení. Konečně jsou uvedeny případy řešené ve věcech vertikálních dohod i jinými soutěžními orgány, včetně důležité judikatury SDEU věnující se samotnému konceptu dohod, jakož i jejich posouzení z hlediska SFEU. Z nich plyne, že i ostatní soutěžní úřady postihují v kategorii vertikálních zakázaných dohod především dohody RPM. Nečiní tak jen ÚOHS, i když je zřejmé, že v počtu případů odhalených a potrestaných RPM dohod se řadí mezi nejaktivnější soutěžní úřady v EU. Uvedené se pozitivně odrazilo i v hodnocení Úřadu vydavatelstvím Global Competition Review (GCR), byť ve výši ukládaných pokut ÚOHS stále náleží ke státům s mírnějšími tresty. Zásahy ÚOHS v oblasti RPM však přinesly nepochybně pozitivní efekt spočívající ve zvýšení spotřebitelského blahobytu, neboť v mnoha sektorech ekonomiky odhalily a ukončily protisoutěžní jednání spočívající v uzavírání vertikálních cenových dohod, kterého se dopouštěli i významní soutěžitelé, což vedlo ke snížení cen, za něž koneční spotřebitelé zboží nakupují.

Informační list si klade za cíl zejména zvyšovat povědomí o zakázaných vertikálních dohodách, především o dohodách RPM, a předcházet jejich uzavírání.



ÚŘAD
PRO OCHRANU
HOSPODÁŘSKÉ
SOUTĚŽE

INFORMAČNÍ LIST 1/2025