

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Antitrust - Jak snadné je zneužít dominantní postavení na trhu!

V tomto článku se chceme zabývat problematikou dominantního postavení na trhu a z toho plynoucí nutnosti věnovat zvýšenou pozornost soutěžně-právním otázkám s tím souvisejícím. Podniky s dominantním postavením na trhu mohou svým chováním podstatně ovlivnit strukturu trhu a způsobit újmu spotřebitelům nebo jiným podnikům. Podniky s dominantním postavením mají proto zvláštní odpovědnost, pokud jde o jejich chování na trhu, prostě nemohou dělat věci, které mohou ještě dělat malé a střední podniky.

Jak poznat, zda se váš podnik nachází v dominantním postavení? Dominantním postavením se zjednodušeně řečeno rozumí takové postavení na trhu, které vašemu podniku umožňuje rozhodovat se do značné míry nezávisle na zákaznících, konkurenci nebo odběratelích. Pokud není váš podnik jediným hráčem na trhu (monopol), u kterého je dominantní postavení dáno automaticky neexistencí konkurence, je třeba posoudit řadu kritérií jako např. tržní podíl vašeho podniku a nejbližších konkurentů, finanční sílu, integraci s jinými podniky, bariéry vstupu nových firem do odvětví apod. Jako hrubě orientační hranici lze uvést 40% tržní podíl, při jehož dosažení nebo překročení je již naprosto nutné se otázkou dominantního postavení na trhu zabývat.

Aby to nebylo tak snadné, dominantního postavení na trhu nemusí dosáhnout pouze jeden podnik samostatně, ale i více podniků současně. Za určitých podmínek vyplývajících z charakteristiky trhu se tak může stát, že dominantní postavení na trhu získá společně více podniků, z nichž všichni nebo někteří nebudou ani zdaleka dosahovat tržního podílu 40%!

Existence dominantního postavení s sebou přináší významná omezení v možnosti chovat se na trhu podle svého volného uvážení. Dosažení dominantního postavení samo o sobě není zakázáno, ale soutěžní předpisy zakazují dominantní postavení zneužívat. Co se rozumí zneužíváním dominantního postavení? Soutěžní předpisy uvádějí několik příkladů zneužívání dominantního postavení. V tomto článku uvádíme jen tři nejběžnější příklady zneužívání dominantního postavení, a to:

- Diskriminační praktiky vůči ostatním účastníkům trhu;
- Slevy a preferenční cenové podmínky; a
- Odmítnutí dodávek.

Diskriminačními praktikami se obecně rozumí takové jednání, kdy dominant uplatňuje vůči jednotlivým obchodním partnerům rozdílné podmínky při srovnatelném plnění, a tyto obchodní partnery tak znevýhodňuje. Podniky s dominantním postavením často spoléhají na to, že zdůvodní svoje diskriminační chování s poukazem na nesrovnatelnost podmínek, za nichž je plnění poskytováno (např. rozdíly v marketingových nákladech nebo rozdíly v typu zákazníků např. maloobchodatelé vs. velkoobchodatelé, podnikatelé vs. domácnosti či rozdíly podle geografického území, kde mají spotřebitelé sídlo/bydliště). Uplatňování rozdílných podmínek totiž skutečně nepředstavuje porušení soutěžních pravidel, pokud je objektivně dostatečně ospravedlnitelné. Správné posouzení objektivní ospravedlnitelnosti určitého chování však vyžaduje znalost teorie a především pak rozhodovací praxe Evropské komise a evropských soudů i Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže a českých soudů. Z naší zkušenosti vyplývá, že to co podnikatelé považují za dostatečné odůvodnění, často neobstojí před soutěžními úřady. Je proto třeba být velice opatrný.

Z rozhodnutí vztahujících se k problematice diskriminačních praktik lze uvést například rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ve věci mobilních operátorů Eurotel a RadioMobil. Zneužití dominantního postavení těchto společností spočívalo v tom, že oba operátoři účtovali za minutu volání do sítě třetího operátora vyšší částku, než za minutu volání mezi svými sítěmi. Takto diskriminovaný třetí mobilní operátor byl touto cenovou politikou konkurentů znevýhodněn při získávání nových zákazníků. Tento případ je zvláště zajímavý tím, že to co T-Mobilu soud uznal, u Eurotelu neuznal.

Specifickým problémem jsou i systémy slev uplatňované dominantními podniky. Zatímco některé systémy slev mohou být plně legitimní, jiné mohou představovat zneužití dominantního postavení. Klíčové je posouzení, zda je slevový systém založen na objektivní a nediskriminační bázi. Plně legitimní jsou například slevy poskytované nediskriminačním způsobem v závislosti na množství odebraného zboží. Nepřípustné však mohou být věrnostní rabaty a slevy závislé na dodatečném odběru jiného zboží. Za pozornost stojí, že Úřad rabatové systémy, které podnikatel označí jako množstevní slevy, může interpretovat jako nepřipustný

věrnostní rabat. Při neopatrné tvorbě slevového systému proto může dojít hned k několikanásobnému naplnění skutkové podstaty zneužití dominantního postavení (např. diskriminace, uplatňování predátorských cen, vázané prodeje a nákupy atd.).

Jako příklad rozhodnutí vztahující se k problematice tvorby slevových systémů lze uvést rozhodnutí Evropského soudního dvora v kauze Michelin. Netransparentní slevový systém výrobce pneumatik na bázi ročních variabilních slev poskytovaných distributorům v závislosti na plnění předem individuálně dohodnutých prodejních cílů byl Evropskou komisí i Evropským soudním dvorem posouzen jako nepřipustný. Tento slevový systém díky své konstrukci totiž příliš připoutával distributory k výrobcu v dominantním postavení a omezoval svobodné rozhodování distributorů o volbě dodavatele.

Jako třetí příklad zneužití dominantního postavení uvedeme omezení dodávek. K přerušení obchodního styku může dojít jak jednostranným ukončením nebo omezením smluvních vztahů (dodávek či odběrů), tak odmítnutím jednat o uzavření smlouvy. Odmítnutí dodávek je zakázáno pouze tehdy, pokud k takovému postupu neexistují akceptovatelné důvody (např. neplacení odběratele, porucha na výrobním zařízení, ukončení výroby apod.).

Zajímavým případem nedávno rozhodovaným Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže je spor společností Vysoké pece Ostrava a OSINEK. Mezi těmito společnostmi vznikl spor o přiměřenou výši kupní ceny surového železa. V rámci vyjednávání o cenových podmínkách omezovala nebo zastavovala společnost Vysoké pece dodávky železa společnosti OSINEK. Podle Úřadu bylo toto omezování či zastavení dodávek v některých případech zneužitím dominantního postavení, neboť pro něj neexistovaly ospravedlnitelné důvody i když Vysoké pece Ostrava tvrdily opak. To jasně ukazuje, jak rozdílná je interpretace důvodů soutěžními úřady u podnikatelů.

Výše uvedené příklady zneužití dominantního postavení jen naznačují, že dominantní firmy jsou při rozhodování o svém chování na trhu podstatně omezeny soutěžními pravidly. Neznalost těchto pravidel může skončit až vysokou pokutou a nepříjemnými nápravnými opatřeními ze strany soutěžních úřadů, v některých případech i vlnou žalob značného množství poškozených spotřebitelů.

Výše uvedený článek je z ohledem na jeho účel pro propagaci konference [PRINCIPY A RIZIKA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE](#) velice zjednodušený a tudíž i ne zcela přesný. Podrobněji bude téma zneužití dominantního postavení a související rozhodovací praxe diskutována v rámci výše uvedené konference.

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Nový zákon o veřejných dražbách, aukce a obálkové metody](#)
- [Revize zájezdové směrnice: co přináší, co hrozilo a co to znamená pro praxi](#)
- [Kupní smlouva o převodu nemovitosti bez uvedení výše kupní ceny](#)
- [Druhá „tlačítková novela“: povinné tlačítko pro odstoupení od smlouvy](#)
- [Souhlas s veřejným užíváním pozemku jako překážka nároku na bezdůvodné obohacení – nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 2541/25](#)
- [Kupní smlouva bez přesného určení kupní ceny](#)
- [Nová pravidla ICC pro rozhodčí řízení: Přehled klíčových změn účinných od 1. června 2026](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 36.: Doložka o mlčenlivosti](#)
- [Detekce podezřelého obchodu v kontextu hazardních her](#)
- [Když model počítá správně, ale závěr je zavádějící: limity AI při oceňování podniků](#)
- [Nařízení prodeje jednotky jako ultima ratio ochrany práv ostatních vlastníků?](#)