

21. 12. 2016

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

# Role ekonomické analýzy v soutěžním právu

Soutěžní právo vychází z ekonomie. Soutěžní úřady, regulátoři a společnosti se řídí závěry ekonomické teorie – jejich týmy zahrnují jak právníky, tak ekonomy. Ekonomická analýza a argumentace může pomoci při právní obhajobě různých realizovaných či zvažovaných podnikatelských kroků z pohledu soutěžního práva.



Platí, že ekonomická analýza je, nebo přinejmenším má být, stěžejní součástí posouzení soutěžního problému. Soutěžní právo je totiž založeno na ekonomické teorii. Ekonomická analýza neúčinněji pomáhá rozlišovat protisoutěžní jednání podniků od jednání, jež nemá na kvalitu soutěže negativní vliv či je dokonce soutěži prospěšné. I soutěžní úřady si před časem všimly, že na základě ekonomické analýzy zaměřené na zkoumání celkového a spotřebitelského přebytku lze neúčinněji minimalizovat nebezpečí výskytu chyby typu I (tedy postih jednání, které není protisoutěžní) a chyby typu II (tedy přehlédnutí jednání, které je protisoutěžní).

Pojďme se podívat na několik příkladů dokládajících užitečnost ekonomické analýzy pro řešení soutěžních případů.

## Relevantní trh a tržní síla

Vymezení relevantního trhu je součástí téměř každé soutěžní analýzy. Cílem je systematicky identifikovat konkurenci daného podniku a určit jeho tržní sílu. Taková analýza je přitom často klíčem k obraně v rámci šetření soutěžního úřadu: odůvodněné rozšíření trhu může znamenat, že podnik není dominantní, jeho zúžení pak může vést k závěru, že si podniky nekonkurují, a jejich spojení tedy není pro soutěž rizikové.

Metodou, která se za tímto účelem běžně používá, je tzv. SSNIP test. Tento test odpovídá na otázku, zda jsou reakce zákazníků a konkurentů dostatečně významné na to, aby zvýšení cen hypotetickým monopolistou nebylo ziskové. K zodpovězení této principiálně jednoduché otázky je nutné použít ekonomický přístup a analýzu.

Pro doslovnou realizaci SSNIP testu je potřeba vymodelovat křivku poptávky, odhadnout cenovou elasticitu poptávky a procentuální obchodní rozpětí hypotetického monopolisty. Provádět takovou analýzu v každém soutěžním případě by však bylo neúměrně zatěžující. Často je možné „pouze“ následovat logiku SSNIP testu a vymezit relevantní trh na základě méně náročných analýz, např. analýzy charakteristik produktů a jejich zamýšleného použití, analýzy interních dokumentů, mezinárodního srovnání, spotřebitelského průzkumu či analýzy cen. Bez ekonomického uvažování a ekonomické analýzy je tedy spolehlivé určení hranic relevantního trhu velmi obtížné.

Určení relevantního trhu umožňuje spočítat tržní podíly a jiné ukazatele koncentrace. Tyto ukazatele mohou pomoci s určením tržní síly soutěžitelů. Určení tržních podílů by však mělo být jen začátkem analýzy. Například tržní podíl nad určitou úroveň automaticky neznamená, že je podnik dominantní. Ne vždy existuje pozitivní vztah mezi tržními podíly a tržní silou. Příkladem mohou být trhy s nadbytečnými kapacitami či nízkými bariérami vstupu na trh, což jsou faktory, které relativizují význam tržního podílu. Avšak platí to i naopak. Je totiž možné, že i podnik s tržním podílem nižším než 40 % může disponovat dominantním postavením. Je-li například na trhu přítomen podnik s podílem 30 % a dalších 10 konkurentů každý s tržním podílem ve výši kolem 7 % je možné, že hlavní hráč na trhu má sílu určovat ceny.

## **Teorie újmy**

Ekonomická analýza je nezastupitelná rovněž v případech, kdy je potřeba posuzovat (skutečný či pravděpodobný) dopad jednání podniků na soutěž na trhu a spotřebitele. Tak je tomu například v případě posouzení dopadů spojení soutěžitelů či jednání dominantních podniků. Teorie újmy má vyjadřovat konkrétní soutěžní obavu a být v souladu s ekonomickou teorií a dostupnými empirickými důkazy. Právě tento způsob uvažování představuje významný kvalitativní posun k tzv. více ekonomickému přístupu k soutěžnímu právu oproti alternativnímu, tzv. formálnímu přístupu.

## **Spojování podniků**

Představme si, že jsou na trhu čtyři podniky s tržními podíly 50 % (podnik A), 25 % (podnik B), 15 % (podnik C) a 10 % (podnik D) a našim úkolem je posoudit, zda konkrétní varianty spojení povedou k narušení soutěže. Tradiční analýza tržních podílů by velmi pravděpodobně dospěla k závěru, že například spojení soutěžitele A a B je pro soutěž na trhu nežádoucí, a že by takové spojení nemělo být povoleno. Naopak spojení soutěžitelů C a D by pravděpodobně nebylo shledáno za problematické. Avšak pro vyhodnocení skutečných dopadů spojení na soutěž a spotřebitele je podstatné především to, jak moc jsou si soutěžitelé blízkými konkurenty. Analýza cen, marží a odklonu zákazníků poskytuje klíčový vhled do toho, jaké produkty jsou zákazníky vnímány jako blízké substituty a jakou by měl spojením vzniklý podnik motivaci ke změnám cen. A tak můžeme za použití ekonomické argumentace dospět k závěru, že pokud jsou soutěžitelé C a D blízkými konkurenty, mělo by jejich spojení pravděpodobně větší dopad na spotřebitele než spojení soutěžitelů A a C.

V minulosti byly při posuzování spojení ze strany soutěžních úřadů často vyjadřovány obavy z toho, že spojující se podniky by mohly dosáhnout takových úspor z rozsahu a měřítko, že pro zbývající podniky bude složité na trhu dále působit. To je nicméně argument o zvýšení efektivity, jež je samo o sobě soutěži prospěšné a jako teorie újmy ve světle ekonomického uvažování nemůže obstat.

## **Dominance**

Ekonomická analýza je klíčová rovněž při posouzení chování dominantních podniků. Vyloučení konkurenta z trhu dominantním podnikem není samo o sobě protisoutěžním jednáním. Na této premise staví ekonomický přístup a například i příslušné pokyny Komise. Teorie újmy má identifikovat mechanismus protisoutěžního vyloučení z trhu, tedy vyloučení, které způsobuje újmu soutěži a spotřebitelům. V tomto ohledu je podstatný skutečný či alespoň potenciální dopad jednání dominantanta, nikoliv samotná forma jednání. Ekonomická analýza pomáhá především identifikovat motivy jednání dominantního podniku a určit hranici, po kterou je ještě jednání dominantanta součástí zdravé konkurence na základě výkonnosti.

Klíčovou otázkou obvykle je, zda dochází k vyloučení konkurentů dominantanta, které lze považovat za stejně efektivní jako je on sám. Například v rozsudku k případu Post Danmark Soudní dvůr uvedl, že

snížené ceny nabízené dominantním podnikem některým zákazníkům konkurence byly vyšší než průměrné celkové náklady dominantanta, a nebyly tak způsobily vyloučit konkurenty, kteří by byli stejně efektivní jako dominant.

## **Dohody mezi podniky**

V oblasti zakázaných dohod je potřeba rozlišovat dohody, jejichž cílem je narušení soutěže, a dohody, jejichž výsledkem je narušení soutěže. V případě tvrdých kartelů je teorie újmy často zjevná, například koordinované zvýšení cen či rozdělení trhu. I v těchto případech může hrát ekonomická analýza důležitou roli, například za účelem detekce zakázaných dohod na trhu či určení nekartelové ceny, a tím kvantifikace újmy spotřebitelů.

Ostatní horizontální dohody, jako jsou například dohoda o výzkumu a vývoji, mohou mít pozitivní i negativní účinky. Rovněž vertikální dohody mohou mít a obvykle mají přínos pro soutěž i spotřebitele, a to i v případě dohod o určování cen pro další prodej (tzv. RPM dohody). Ekonomická analýza nám pomáhá formulovat věrohodnou teorii újmy, kterou lze konfrontovat s případnými pozitivními přínosy dohody.

Ekonomická teorie a empirické studie například ukazují, že vertikální dohody o určování cen pro další prodej (RPM) nemají být považovány za dohody, jejichž cílem je narušení soutěže, neboť mají velký potenciál pozitivních přínosů.

## **Civilní spory**

Velkým tématem soutěžního práva současnosti je náhrada škody způsobené protisoutěžním jednáním, tedy kartely nebo zneužitím dominance. I v našich zemích začne brzy platit nová právní úprava, která usnadní poškozeným domoci se spravedlnosti. I když poškození budou moci těžit z předchozího rozhodnutí soutěžního úřadu v dané věci, vždy budou muset prokázat výši škody.

A zde se obě strany, žalující i žalovaná, musejí spolehnout na služby soutěžní ekonomie. Ta pomůže určit, jak vysoká byla přírážka k běžné tržní ceně, kterou byli zákazníci nuceni uhradit v důsledku kartelové dohody nebo zneužití dominance. Ekonomická analýza rovněž doloží, zda vůbec a jak vysoká škoda vznikla společnosti, která byla vytlačena z trhu v důsledku zneužívajících praktik dominantního soutěžitele nebo v důsledku exkluzivních ujednání mezi dodavateli a distributory.

## **Závěrem**

Použití ekonomické analýzy v soutěžním právu je prostředkem k dosažení cíle, nikoliv cílem samým o sobě. Soutěžní právo čerpá z doporučení ekonomické teorie a empirických studií a vychází z ekonomického konceptu efektivnosti a celkového a spotřebitelského přebytku. Provázání právní a ekonomické analýzy v soutěžním právu je tak nezbytnou a žádoucí cestou. Ekonomický přístup přitom není možné ztotožňovat pouze s ekonometrickými analýzami. Jeho podstata je mnohem širší a v důsledku jde o způsob uvažování a přemýšlení o řešených soutěžních problémech.



**Robert Neruda,**  
partner



**Milan Brouček,**  
seniorní ekonomický poradce

[Havel, Holásek & Partners s.r.o., advokátní kancelář](#)

Florentinum  
Na Florenci 2116/15  
110 00 Praha 1

Tel.: +420 255 000 111

Fax: +420 255 000 110

e-mail: [office@havelholasek.cz](mailto:office@havelholasek.cz)



© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů, judikatura, právo | [www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

## Další články:

- [DEAL MONITOR](#)
- [Vybrané otázky poskytování zdravotních služeb na dálku](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [„Za každou kauzou je živý příběh“](#)
- [Ombudsman na Maltě - základní parametry a role. A v čem bychom se mohli poučit i my v Česku?](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [Rozhovor s JUDr. Veronikou Janoušek Rudolfovou, samostatnou advokátkou specializující se na sportovní právo](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [DEAL MONITOR](#)
- [DEAL MONITOR](#)