

16. 4. 2015

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

# Vliv horizontálních kartelů na fungování hospodářské soutěže na Slovensku a v České republice

Kartelové dohody představují jeden z nejzásadnějších a nezávažnějších zásahů do zažitých a fungujících soutěžních pravidel trhu. Ve všeobecném chápání lze kartelovými dohodami rozumět jakékoliv dohody anebo vzájemná ujednání mezi soutěžiteli – podnikatelskými subjekty, ať už v rámci jednoho nebo více států, za účelem dosahování zisku a uspokojování svých podnikatelských zájmů.



Základními kritérii pro rozlišení o jaký typ kartelové dohody jde, jsou zejména úroveň a samotné postavení soutěžitelů jako přímých účastníků těchto dohod v rámci hospodářské soutěže. Aplikací praxe dělí kartelové dohody na (i) horizontální dohody, které jsou obvykle označovány jako dohody mezi dvěma anebo více soutěžiteli, kteří plní úlohu skutečných anebo potenciálních konkurentů působících na stejné úrovni trhu a (ii) vertikální dohody, čili dohody dvou anebo více soutěžitelů působících na opačné úrovni tržního řetězce (tj. na úrovni výroby a distribuce).

I přesto, že aplikací praxe diverzifikuje dohody podle výše uvedených kritérií, kartelové dohody obecně, jakož i jakékoliv jiné projevy blízké takovýmto dohodám, jsou vždy a za všech okolností přísně zakázané. Právě proto hraje velmi důležitou roli nejen dobře fungující legislativa regulující fungování hospodářské soutěže, ale i striktní přístup orgánů dozoru nad jejím fungováním.

Legislativní rámec upravující pravidla a principy fungování hospodářské soutěže je poměrně rozsáhlý, a to jak na úrovni národních právních řádů, tak na úrovni práva EU.

Z řad klíčových předpisů je možné uvést zákon č. 188/1994 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže na území Slovenskej republiky a na území České republiky zákon č. [143/2001](#) Sb., o ochraně hospodářské soutěže. V rámci práva EU je to zejména Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 z 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 101 a 102 Smlouvy (jako bývalé články 81 a 82 Smlouvy o fungování EU), Nařízení Komise (EU) č. 1218/2010 z 14. prosince 2010 o použití článku 101 odst. 3 Smlouvy o fungování EU a Nařízení Rady č. 19/65/EHS z 2. března 1965 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě a další. Společným jmenovatelem výše uvedených právních předpisů je generální zákaz pro uzavírání jakýchkoliv úmyslných anebo nepříznivých dohod mezi soutěžiteli bez ohledu na jejich druh, formu i rozsah nepříznivého vlivu na hospodářskou soutěž.

Při posuzování a aplikaci jednotlivých pravidel soutěžního práva EU je rovněž třeba dbát i na rozhodnutí Soudního dvora EU, rozhodovací praxi Evropské komise a případně jiných relevantních pokynů, které Evropská komise v souvislosti s aplikací těchto pravidel užívá.

V oblasti soutěžního práva představují zejména horizontální kartelové dohody komerční a celosvětově rozsáhlý fenomén způsobilý přinášet prospěch výlučně soutěžitelům.

Tato skupina kartelových dohod je považována za závažnou kategorii dohod negativně ovlivňujících podmínky a principy fungování soutěžních pravidel a v konečném důsledku i hospodářskou soutěž jako takovou, toto ustálila i ve svém rozhodnutí AC-Treuhand/Komise T99/04 (rozsudek 8. červenec 2008). Judikatura Soudního dvora EU tyto dohody v rámci jejich výkladu označuje za obzvláště závažnou skupinu kartelových dohod schopnou a způsobilou přímo zasáhnout do podstaty hospodářské soutěže na relevantním trhu.

Hlavními subjekty horizontálních dohod jsou obvykle soutěžitelé působící na stejné úrovni výrobního nebo distribučního řetězce. Oblast, kterou dokáží dohody na této úrovni ovlivnit, je poměrně rozsáhlá, např. věda, vývoj, distribuce, výroba a podobně. Odborná veřejnost ve svých periodicích začleňuje horizontální kartelové dohody do více tříd, v závislosti na tom, co je motivem k jejich uzavírání. Důvodů k jejich uzavírání může být více, jako např. cena, rozdělení a následné ovládnutí trhu anebo části trhu, zákazníků, anebo účelové dosahování výsledků ve veřejných zakázkách a podobně. Rozhodovací praxe soudů EU, jakož i doktrína EU, označují takovéto dohody za nejhorší prohřešky proti soutěžnímu právu, jejichž výsledkem jsou nepříznivé hmotněprávní a procesní následky. O závažnosti negativních následků takových dohod judikoval i Nejvyšší soud SR ve svém rozhodnutí ze dne 22. 5. 2013 pod sp. zn. 2Sžhpu/3/2011[1] podle kterého:

*„Takéto typy dohôd prípadne obmedzení sú považované za tzv. hard core obmedzenia, ktoré sú zakázané na základe svojho škodlivého cieľa, ktorý v sebe obsahuje minimálne potenciál negatívneho dopadu na súťaž, pričom preukazovať skutočné konkrétne dopady na určitý trh nie je pre konštatovanie zákazu nutné“.*

Nejvyšší soud SR při úvahách týkajících se problematiky dohod tohoto typu vycházel ze situace týkající se bankovního sektoru, kde v roce 2009 došlo k uzavírání tzv. horizontálních dohod o stanovení konečných cen za určité bankovní produkty s cílem vytlačit konkurenci z trhu a převzít jejich klientelu. V tomto rozhodnutí Nejvyšší soud SR vyhodnotil takovéto chování jako přísně zakázané, což potvrdil i udělením vysoké peněžní pokuty participujícím subjektům. Takovéto horizontální kartely, jejichž předmětem je dohoda o cenách za nabízený sortiment zboží a služeb, mají obvykle za následek zkrácení hospodářských výsledků, neboť zde absentuje dostatečná konkurenceschopnost mezi soutěžiteli.

Za sice v menší míře, ale taktéž velmi závažnou, se považuje i kategorie horizontálních kartelových dohod, jejichž předmětem je rozdělení působnosti na soutěžním trhu, zákazníků, případně rozdělení jednotlivých nákupních zdrojů. Přítomnost tohoto typu dohod se jeví jako soutěžně nepříznivá, jelikož každý z iniciátorů a zároveň i soutěžitelů této dohody se „zmocní“ určité části výše uvedených předmětů, kde následně udržuje své dominantní postavení, a tedy i diktuje pravidla fungování v dané oblasti.

Závažnost horizontálních typů kartelů je příznačná nejen pro kategorii soukromoprávních vztahů, ale i pro kategorii vztahů, kde do popředí vystupuje i veřejnoprávní aspekt v podobě zveřejňování veřejných zakázek. Takovéto dohody o postupu nebo koordinaci činnosti konkurentů se v oblasti veřejných zakázek označují jako tzv. „Bid rigging“ kartely. Obvykle jde o takový druh dohod, kde je se zřetelem na všechny okolnosti nejvíce pravděpodobná dostatečná schopnost konkurence mezi soutěžiteli, avšak tajné dohody o spojení za účelem získání podstatně lepších podmínek, než na jaké

mají soutěžitelé ze zákona nárok (tj. zvýšení ceny a následné snížení kvality zboží), jsou téměř běžnou realitou. Tyto tzv. „Bid rigging“ kartely mohou mít nejvíce nepříznivý vliv, pokud mají dosah na veřejné zakázky, důsledkem čehož dochází k odebrání zdrojů odběratelům a daňovým poplatníkům, ke snižování veřejné důvěry v konkurenční proces a oslabují se výhody soutěžního tržního prostředí. Soutěžitelé ve veřejných zakázkách anebo veřejných soutěžích se předem dohodnou o vzájemném nekonkurování si, čímž je zmařen účel a cíl zadávání veřejných zakázek.

Z řad „Bid rigging“ kartelových dohod za zmínku stojí jeden z doposud největších kartelových prohřešků v Čechách, který se týkal výrobců tzv. plynem izolovaných spínacích přístrojů (PISP). Účastníci této dohody se dohodli na jednotné výše cen za účelem přidělení veřejné zakázky. Kromě jednotné ceny byly předmětem jejich dohody i jiné podmínky a postupy v rámci vzájemné spolupráce. I přes doznání jednoho z účastníků této dohody bylo v roce 2007 vydáno druhostupňové rozhodnutí, ve kterém byla existence tohoto horizontálního kartelu potvrzená a vyhodnocená jako dohoda značných rozměrů. Výsledkem bylo udělení pokuty ve výši 979, 221 mil. Kč šestnácti participujícím soutěžitelům.

Výše uvedené případy prokazují potřebu eliminace horizontálních dohod za účelem tvorby zdravé a fungující hospodářské soutěže, jakož i udržování dostatečné konkurenceschopnosti mezi soutěžiteli v rámci hospodářské soutěže. Výsledkem neuzavírání takových dohod je i zjevný progres v dosahování pozitivních hospodářských a nezkreslených výsledků v rámci hospodářské soutěže. Uzavíráním výše uvedených typových dohod si soutěžitelé zabezpečí vyšší zisky na úkor svých zákazníků, kteří jsou v tomto případě nuceni zaplatit za požadované zboží vyšší cenu, než by tomu bylo v případě efektivní hospodářské soutěže.



**JUDr. Daniel Futej, PhD.,**  
partner



**Mgr. Martin Zajko,**  
advokátní koncipient

[FUTEJ & Partners, s.r.o.](http://www.futej.com)

Radlinského 2  
811 07 Bratislava

Tel.: +421 2 5263 3161  
Fax: +421 2 5263 3163  
e-mail: [futej@futej.sk](mailto:futej@futej.sk)

Pobočka advokátskej kancelárie v Prahe:

[Advokátní kancelář FUTEJ & Partners, s.r.o.](#)

Thákurova 676/3, Dejvice,  
160 00 Praha 6

Tel.: 00420 777 111 427  
e-mai: [futej@futej.cz](mailto:futej@futej.cz)

---

[1] Rozsudek Nejvyššího soudu Slovenské republiky pod sp. zn 2Sžhpu/3/2011 ze dne 22.5.2013

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

## Další články:

- [Prekluze důvodu neplatnosti VH](#)
- [Jak zahájit provoz mezinárodní letecké linky do České republiky \(EU\): právní požadavky pro aerolinky ze třetích zemí](#)
- [TOP 5 judikátů z korporátního práva za rok 2025](#)
- [Odštěpný závod zahraniční společnosti optikou NIS2: Jak správně určit velikost podniku?](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 31. - létající pořizovatel ve světle nového stavebního zákona](#)
- [SCHEJBAL& PARTNERS stáli u získání jedné z prvních licencí dle MiCA v ČR](#)
- [Proč dnes více než polovina M&A transakcí ve střední Evropě nekončí podpisem](#)
- [Přehnaná, nebo důvodná prevence? Zajištění a utvrzení závazků v praxi](#)
- [Návrh nového zákona o digitální ekonomice](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 30.: Jednání za s.r.o. - zápis jednatelského oprávnění do obchodního rejstříku](#)
- [Prověřování zahraničních investic a kybernetická regulace: řízená služba jako nová transakční proměnná](#)