

Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta
Studijní obor: Hospodářská politika



VLASTNOSTI KARTELOVÝCH DOHOD V ČESKÉ REPUBLICE

Properties in Cartels in the Czech Republic

Bakalářská práce

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Ondřej KRČÁL

Autor:

Alena JELÍNKOVÁ

Brno, květen 2012

**Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta**

Katedra ekonomie

Akademický rok 2011/2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Pro: JELÍNKOVÁ Alena
Obor: Hospodářská politika
Název tématu: VLASTNOSTI KARTELOVÝCH DOHOD V ČESKÉ
REPUBLICCE
Properties of Cartels in the Czech Republic

Zásady pro vypracování

Problémová oblast, cíl práce, postup a použité metody:

Cílem práce je prozkoumat vlastnosti kartelů na základě údajů dostupných ve sbírce rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (Úřad) po roce 1999.

Autor nejdříve stručně uvede teorii a stylizovaná fakta o kartelech a jejich vlastnostech. Dále představí jednotlivé kartely uvedené ve sbírce rozhodnutí Úřadu a podrobně prozkoumá vlastnosti těchto kartelů, např. počet firem, jejich trvání a způsob koordinace, popř. vlastnosti trhů na kterých tyto kartely vznikají. Poslední část práce bude věnována diskusi výsledků a srovnání s dostupnými stylizovanými fakty.

Rozsah grafických prací: (Předpoklad cca 10 tabulek a grafů)

Rozsah práce bez příloh: 35 – 40 stran

Seznam odborné literatury:

- *Cartels*. Edited by Margaret Levenstein - Stephen W. Salant. Cheltenham, UK : Elgar reference collection, 2007. xx, 716 s. ISBN 978-1-84064-863.
- Tirole, Jean. *The theory of industrial organization*. Cambridge, Mass. : MIT Press, 1988. xii, 479 s. ISBN 0-262-20071-6.

Související webová stránka: <http://www.compet.cz>

Specifická literatura:

- *LEVENSTEIN, M. C., SUSLOW, V. Y. (2006): What Determines Cartel Success? Journal of Economic Literature, Vol. 44, pp. 43–95*

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Ondřej Krčál

Datum zadání bakalářské práce: 28. 11. 2011

Termín odevzdání diplomové práce a vložení do IS je uveden v platném harmonogramu akademického roku.

.....
vedoucí katedry

.....
děkan

V Brně dne 28. 11. 2011

Jméno a příjmení autora: Alena Jelínková
Název bakalářské práce: Vlastnosti kartelových dohod v České republice
Název práce v angličtině: Properties in Cartels in the Czech Republic
Katedra: Ekonomie
Vedoucí bakalářské práce: Ing. Ondřej Krčál
Rok obhajoby: 2012

Anotace

Předmětem bakalářské práce „Vlastnosti kartelových dohod v České republice“ je rozbor vlastností kartelových dohod, které byly v České republice odhaleny Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže v letech 1999 – 2009. První část práce se věnuje teoretickým aspektům kartelových dohod a ve druhé části jsou popsána data ze Sbírký rozhodnutí Úřadu, jež jsou základem celé práce. Třetí, stěžejní část práce poté analyzuje základní vlastnosti kartelových dohod a porovnává je s dostupnými stylizovanými fakty. V závěru nechybí zmínka o leniency programu, který je s problematikou kartelových dohod také úzce spojen.

Annotation

The objective of the submitted thesis “Properties in Cartels in the Czech Republic” is to analyze the properties of prohibited agreements in the Czech Republic revealed by the Office for the Protection of Competition from 1999 to 2009. The first part of the thesis describes theoretical aspects of cartel agreements and the second part is concentrated on describing the data from the Collection of the Office which are the foundation of the thesis. The third, main part of this paper then analyzes basic properties in cartels and compares them with the available stylized facts. In the final part there is not missing the mention about leniency programme that is also closely linked to the issue of cartels.

Klíčová slova

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, dohody narušující soutěž, vlastnosti kartelových dohod, horizontální kartely, rozhodnutí sdružení soutěžitelů, vertikální omezení, relevantní trh, program shovívavosti

Keywords

The Office for the Protection of Competition, cartel agreements, properties in cartels, horizontal cartels, decisions by association of competitors, vertical restraints, relevant market, leniency programme

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci *Vlastnosti kartelových dohod v České republice* vypracovala samostatně pod vedením Ing. Ondřeje Krčála a uvedla v ní všechny použité literární a jiné odborné zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy Masarykovy univerzity a vnitřními akty řízení Masarykovy univerzity a Ekonomicko-správní fakulty MU.

V Brně dne 15. května 2012

vlastnoruční podpis autora

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing. Ondřeji Krčálovi za ochotu, odborné rady a cenné připomínky, kterými přispěl k vypracování této bakalářské práce. Dále děkuji všem ostatním za podporu a další podnětné připomínky k mé práci.

OBSAH

ÚVOD	15
KAPITOLA 1 TEORETICKÝ ÚVOD DO PROBLEMATIKY KARTELOVÝCH DOHOD	17
1.1 POJEM KARTELOVÁ DOHODA	17
1.2 ČLENĚNÍ KARTELOVÝCH DOHOD.....	17
1.2.1 Horizontální kartelové dohody.....	18
1.2.2 Rozhodnutí sdružení soutěžitelů	18
1.2.3 Vertikální dohody.....	18
1.3 VZNIK HORIZONTÁLNÍ KARTELOVÉ DOHODY	19
1.4 PROBLÉMY, JIMŽ KARTELY ČELÍ.....	21
KAPITOLA 2 POPIS DAT	23
2.1 ZÁKLADNÍ INFORMACE O VZNIKLÝCH KARTELECH	23
2.2 POPIS ZÁKLADNÍCH VLASTNOSTÍ VZNIKLÝCH KARTELOVÝCH DOHOD	24
2.2.1 Horizontální kartelové dohody.....	25
2.2.2 Rozhodnutí sdružení soutěžitelů	27
2.2.3 Vertikální dohody.....	28
KAPITOLA 3 ANALÝZA VLASTNOSTÍ KARTELOVÝCH DOHOD	32
3.1 HORIZONTÁLNÍ KARTELOVÉ DOHODY	32
3.1.1 Počet zapojených firem	32
3.1.2 Délka trvání.....	35
3.1.3 Relevantní trh.....	41
3.1.4 Koncentrace	44
3.1.5 Povaha poptávky	47
3.2 ROZHODNUTÍ SDRUŽENÍ SOUTĚŽITELŮ.....	49
3.3 VERTIKÁLNÍ DOHODY	52
3.4 LENIENCY PROGRAM.....	55
3.4.1 Leniency program v České republice	55
3.4.2 Leniency program v Evropské unii.....	57
3.4.3 Leniency program ve Spojených státech amerických	57
ZÁVĚR	59
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	63
SEZNAM TABULEK	66
SEZNAM GRAFŮ	67
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK	68
SEZNAM PŘÍLOH	69

ÚVOD

Základním mechanismem fungování tržní ekonomiky je zdravá hospodářská soutěž. Pod pojmem hospodářská soutěž si můžeme představit boj mezi podnikateli o dosažení co nejlepších hospodářských výsledků, o zvýšení poptávky ze strany spotřebitelů či o realizaci maximalizace zisku. Taková soutěž je efektivní pouze tehdy, jsou-li firmy na trhu vystaveny konkurenčnímu tlaku. Podnikatelé však velmi často čelí pokušení zvolit místo vzájemného soupeření snadnější metodu, a to eliminovat soutěž prostřednictvím uzavření vzájemné dohody.

Pakliže dojde k uzavření kartelové dohody mezi podnikateli, hospodářská soutěž je narušena a nejvíce na to doplatíme my, spotřebitelé. Je mnoho způsobů, jak nás taková dohoda může poškodit, ať už okamžitým zvýšením cen, nebo v dlouhodobém horizontu v kvalitě zboží, zúžením sortimentu nebo i snížením konkurenceschopnosti podnikatelů či celých odvětví. Proto jsou tyto dohody zakázané a patří mezi nejzávažnější způsob narušení hospodářské soutěže.

Cílem této práce je prozkoumat vlastnosti kartelových dohod, které byly Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže v České republice odhaleny po roce 1999, a to na základě údajů dostupných ve sbírce rozhodnutí Úřadu, a dále je porovnat s dostupnými stylizovanými fakty. Protože data, jež obsahuje uvedená sbírka rozhodnutí, jsou relevantní pouze do roku 2009, je samotná analýza provedena za období let 1999–2009.

Základem pro tuto empirickou práci bylo tedy vyhledat a nastudovat všechny případy odhalených kartelových dohod za stanovené období. Po následném utřídění a selekci dostupných dat byla provedena samotná analýza vlastností zakázaných dohod a následně porovnání výsledků s dostupnými stylizovanými fakty.

Práci tvoří tři ucelené kapitoly. První část práce se věnuje teoretickému úvodu do problematiky kartelových dohod. Je zde vysvětleno, co to vlastně kartely jsou, jak se člení a jaké jsou motivace jednotlivých členů, aby kartel vůbec vznikl. V závěru první části jsou ještě popsány překážky, jimž kartely při svém vzniku i v průběhu svého trvání musí čelit.

Ve druhé části práce jsou popsána získaná data ze Sbírek rozhodnutí Úřadu, jež jsou vlastně základem celé práce. Na začátku kapitoly jsou nejprve shrnuty obecné informace o vzniklých kartelových dohodách a poté jsou zde podrobně popsány základní vlastnosti odhalených kartelových dohod.

Třetí, stěžejní část práce je rozdělena na čtyři oddíly. V první, nejdelší, části se věnuji horizontálním kartelovým dohodám, neboť právě ty představují největší hrozbu pro hospodářskou soutěž, a proto se domnívám, že si zaslouží největší pozornost. Jsou zde analyzovány základní vlastnosti těchto dohod, přičemž nejprve je u každé z nich popsána základní teorie, jež je s danou vlastností spojena, poté jsou představeny výsledky mého rozboru a nakonec nechybí srovnání s dostupnými stylizovanými fakty.

Ve druhé a třetí části poslední kapitoly jsou stručně popsány vlastnosti ostatních typů dohod a poslední část této kapitoly se ještě věnuje leniency programu, který je s problematikou kartelových dohod také úzce spojen.

Kapitola 1

TEORETICKÝ ÚVOD DO PROBLEMATIKY KARTELOVÝCH DOHOD

Abychom mohli zkoumat vlastnosti kartelových dohod, musíme nejprve porozumět samotnému pojmu „kartelová dohoda“, tedy tomu, co to vlastně kartely jsou, proč vůbec vznikají, jak se člení a čemu čelí. Právě tomu se budu věnovat v první části této práce.

1.1 Pojem kartelová dohoda

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže se snaží chránit hospodářskou soutěž proti jejímu narušování v podobě kartelových dohod, zneužití dominantního postavení či spojování soutěžitelů, přičemž kartelové dohody patří mezi nejzávažnější formy protisoutěžního jednání, a proto je jejich odhalování zásadní prioritou Úřadu (Bednář, 2004, s. 1 – 2).

Kartelová dohoda je formou obchodní dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení nebo jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, která narušuje svobodnou hospodářskou soutěž a je proto, pokud zákon či Úřad nestanoví jinak, zakázaná a neplatná (§ 3 ZoOHS).

Český právní řád obecně tyto dohody nazývá dohodami narušující hospodářskou soutěž nebo jen zakázanými dohodami, a tedy chápe pojem zakázaná a kartelová dohoda jako ekvivalentní. Proto se i tato práce věnuje všem zakázaným dohodám dle českého právního řádu a ne pouze kartelům v úzkém ekonomickém smyslu.

Zejména zakázané jsou ty dohody, které vedou k narušení trhu proto, že obsahují ujednání o přímém nebo nepřímém určení cen, popř. jiných obchodních podmínek, omezení či kontrole výroby, rozdělení trhu či nákupních zdrojů¹, přijetí dalšího plnění, uplatnění rozdílných podmínek vůči jednotlivým soutěžitelům či o tom, že účastníci dohody nebudou spolupracovat s firmami, jež nejsou členy kartelu. Dohody o určení cen a rozdělení trhu bývají označovány také jako „tvrdé kartely“ právě proto, že představují pro hospodářskou soutěž nejzásadnější ohrožení (§ 3 ZoOHS).

1.2 Členění kartelových dohod

Z obecného hlediska jsou dohody typově vždy členěny na horizontální a vertikální (Petr, 2010, s. 182). Dále se mohou členit jinými způsoby dle různých kritérií, například podle formy či na konkrétní druhy. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, z jehož dat vycházíme, rozlišuje pouze kartelové dohody horizontální, rozhodnutí sdružení soutěžitelů a vertikální dohody, a proto se i my budeme držet právě tohoto členění.

¹ V tomto případě si firmy přestanou konkurovat a každá se na svém trhu chová jako monopol.

1.2.1 Horizontální kartelové dohody

Jestliže je dohoda uzavřena mezi soutěžiteli na stejné úrovni téhož relevantního trhu, tedy mezi přímými konkurenty, jedná se o horizontální kartelovou dohodu. Tyto dohody způsobují nejvýznamnější následky na trzích, a proto je jim věnována největší pozornost.

Horizontální kartely se tradičně dělí do dvou kategorií, a to na vždy zakázané dohody, jejichž samotná existence je způsobilá narušit hospodářskou soutěž, a na dohody posuzované podle pravidla odůvodněnosti, které soutěž nemusí vždy jednoznačně narušit a je třeba posuzovat tyto případy individuálně (Raus; Oršulová, 2009, s. 91 – 93).

1.2.2 Rozhodnutí sdružení soutěžitelů

Jedním z přirozených projevů podnikatelských aktivit je seskupování soutěžitelů v různých sdruženích za účelem prosazování společných zájmů či inovací v konkrétním podnikatelském odvětví (Raus; Oršulová, 2009, s. 82). Sdružením v tomto smyslu jsou všechny formy asociace bez ohledu na jejich právní formu, tedy například různá podnikatelská seskupení, zájmové svazy nebo profesní komory či společenstva bez ohledu na to, zda je členství v nich povinné nebo dobrovolné (Munková, aj., 2006, s. 87). Je pro ně typické, že většinou nevyvíjejí vlastní ekonomickou činnost, ale pouze sdružují členy právě za účelem prosazování jejich zájmů apod. Sdružení však mimo jiné vytvářejí prostor pro výměnu citlivých informací i pro samotné sladění jednání na trhu, a proto mohou být jejich rozhodnutí také považována za jednu z forem zakázaných dohod. Rozhodnutí sdružení soutěžitelů lze obecně vyjádřit jako jakýkoliv projev vůle od orgánu, který reprezentuje útvar, směřující k unifikaci soutěžního chování jeho členů. Mezi konkrétní typické příklady zakázaných rozhodnutí sdružení soutěžitelů patří předně výslovné určení budoucího postupu, a dále například rozhodnutí o přijímání jednotných ceníků zboží, stanovení rozdílných podmínek pro oprávnění k výkonu činnosti členů sdružení či pouhé doporučení, například cenové, které je považováno za velice nebezpečné (Raus; Oršulová, 2009, s. 82 – 84). Sdružení soutěžitelů může spojovat jen několik podnikatelů, jak tomu bývá například u zemědělských družstev anebo může zahrnovat všechny účastníky na daném relevantním trhu, například v případě České lékařské komory (ČLK) všichni lékaři vykonávající svou činnost na území ČR musí být jejími členy (§ 1 a 3 zákona o ČLK). Úřad pro ochranu hospodářské soutěže posuzuje rozhodnutí sdružení soutěžitelů jako rozhodnutí jednoho celku, tedy jednoho účastníka, ačkoliv má sdružení více členů.

1.2.3 Vertikální dohody

Jestliže je dohoda uzavřena mezi soutěžiteli působícími na různých úrovních relevantních trhů, tedy ne mezi přímými konkurenty, jedná se o vertikální kartelovou dohodu (jinak také vertikální omezení). Tyto dohody nejsou považovány za hrozbu jako dohody horizontální. Obecně rozlišujeme vertikální dohody týkající se cen a necenová vertikální omezení.

Cenové kartely jsou zakázány vždy, ať se jedná o jakoukoliv formu dohody. Co se týká necenových vertikálních dohod, ty se posuzují na základě pravidla odůvodněnosti případ od případu podle konkrétních okolností a nemusí vždy nutně představovat hrozbu, naopak někdy mohou být pro hospodářskou soutěž i pozitivní a bývají povolovány. Příkladem necenové vertikální dohody může být dohoda o omezení dalšího prodeje či distribuční smlouva (Raus; Oršulová, 2009, s. 94 – 95, 106).

Protože v moderních tržních ekonomikách bývá vertikální kartelizace explicitně povolena, není někdy zcela jasné, zda tyto dohody vůbec řadit ke kartelům. Ještě v prvním znění zákona č. 63/1991 Sb. se všechny dohody mezi soutěžiteli, které vedly k omezení soutěže na trhu zboží, tradičně označovaly jako kartelové dohody. Toto označení bylo však opuštěno již při první novelizaci zákona v roce 1992 ve prospěch obecnějšího pojmu dohody narušující soutěž, neboť kartel byl chápán právě jako dohoda soutěžitelů na horizontální úrovni trhu a nenaváděl k rozšíření platnosti zákazu dohod i na vertikální vztahy. Druhým z důvodů byla také harmonizace českého práva s právem ES, které taktéž používalo obecnější terminologii. V současné době však došlo k určitému posunu a nynější praxe České republiky ani Evropská komise se nevyhýbají výslovnému použití pojmu kartel, pod nímž chápou kartel jako dohodu dvou a více soutěžitelů, jejímž cílem je stanovování cen, výrobních či prodejních kvót, společný postup na trhu nebo omezování vývozu či dovozu. Tedy ustanovení § 3 dle současného zákona č. 143/2001 Sb. se vztahuje jak na dohody horizontální, tak bez jakýchkoli pochybností i na dohody ve vertikálních vztazích (Munková, 2003, s. 57 – 60).

1.3 Vznik horizontální kartelové dohody

Protože jsou to právě horizontální kartelové dohody, které na trzích způsobují největší škody, budeme jim i my věnovat nejvíce pozornosti a zde si popíšeme, jak a proč takový kartel vůbec vzniká.

Soutěžitelé uzavírají kartelové dohody s cílem omezení konkurence a maximalizace zisku celého odvětví, čímž poškozují nejen firmy, jež nejsou členy kartelu, ale především spotřebitele, kteří mají omezenou možnost vybrat si svého prodejce a kvůli nízké konkurenci musí platit vyšší ceny.

Obecně jsou k těmto kartelovým dohodám náchylnější oligopolní trhy, kde se nabízejí podobné či identické statky. Na oligopolních trzích převažuje několik málo firem, které prodávají podstatnou část tržní produkce, a tudíž je na tyto trhy těžké vstoupit. Firmy v oligopolu jsou na sobě závislejší než firmy v dokonalé konkurenci, a proto zde jednání jedné firmy může mít silný dopad na zisky všech ostatních firem (Mankiw, 2000, s. 341 – 342).

Pokud se těchto několik málo firem spojí (= uzavře kartelovou dohodu), mohou dosáhnout monopolního zisku, což je pro ně velmi lákavé, ale také velmi obtížné. Podle Franka (1995, s. 521) firmy v kartelu totiž neustále musí řešit zásadní problém, který zpravidla mívá stejnou povahu jako tzv. „věžňovo dilema“ z teorie her. Ukážeme si to na následujícím příkladě.

Uvažujme dvě firmy, které podnikají za stejných podmínek na oligopolním trhu a zvažují uzavření zakázané dohody. Podle této dohody by každá z firem vyráběla polovinu výstupu monopolu a nabízela ho za monopolní cenu. Řekněme, že tržní poptávková funkce má tvar: $P = 20 - Q$, monopolní cena se rovná 10 a monopolní množství se také rovná 10. Pokud se firmy dohodnou, každá bude prodávat 5 jednotek při ceně 10 Kč a obě tak dosáhnou ekonomického zisku 50 Kč. Ovšem po uzavření dohody obě firmy zvažují, zda se jim nevyplatí ji porušit. Výsledný zisk každé z firem přitom záleží na kombinaci chování, které si zvolí obě. Předpokládejme, že porušení smlouvy v tomto příkladě znamená snížení ceny na 9 Kč za jednotku² (Frank, 1995, s. 522). Výsledné zisky vidíme v následující výplatní matici.

Tabulka č. 1: Zisky firem při spolupráci a při porušení dohody

		Firma A	
		spolupráce (10 Kč/ks)	porušení smlouvy (9 Kč/ks)
Firma B	spolupráce (10 Kč/ks)	50; 50	99; 0
	porušení smlouvy (9 Kč/ks)	0; 99	49,5; 49,5

Pramen: Frank, 1995, s. 523

Pokud by se například firma A rozhodla spolupracovat a firma B nikoliv, firma B by měla zisk 99 Kč, zatímco firma A by si nevydělala nic. K tomuto výsledku však nikdy nedojde, neboť obě firmy sledují svoji dominantní strategii³. A dominantní strategií obou firem je dohodu porušit, neboť bez ohledu na to, jak se rozhodne druhá firma, dosáhne každá firma většího zisku, když dohodu poruší. Obě firmy tedy dosáhnou zisku 49,5 Kč, ačkoliv je to nakonec horší výsledek, než kdyby vzájemně spolupracovaly (50 Kč).

Protože je kartelová dohoda nelegální a její dodržování je právně nevymahatelné, dohoda sama o sobě podryvá stabilitu kartelu tím, že ziskem motivované firmy budou tuto dohodu porušovat opakovaně, a to až do doby, dokud cena neklesne na úroveň mezních nákladů (Frank, 1995, s. 523). Jedinou možností, jak zajistit, aby členové kartelu neporušovali dohodu, je, že si sami vytvoří funkční sankční mechanismus.

² Jinou možností, jak porušit dohodu, je zvýšení produkce nad smlouvené množství.

³ Dominantní strategie znamená takovou strategii hry, která vede k nejlepším výsledkům bez ohledu na to, jak se zachová protihráč.

1.4 Problémy, jimž kartely čelí

Kartel při svém vzniku i v průběhu svého trvání čelí mnoha překážkám. Obecně je můžeme rozdělit na jednu externí a tři interní.

První externí problém, který kartel musí řešit, je, že se musí vypořádat s nabídkou produkce firem, které nejsou členy kartelu (Osborne, 1976, s. 835). Když se kartelu podaří zvýšit cenu a dosáhnout tak vysokého ekonomického zisku, láká to na trh nové konkurenty a tento zdroj nabídky velmi významně podryvá stabilitu kartelu, neboť ho jeho členové nemohou kontrolovat. Účastníci kartelových dohod se snaží uzavírat zakázané dohody obecně na trzích s co nejnižší konkurencí a s vysokými bariérami vstupu na trh. Pakliže vznikne kartel na trhu, kde je konkurence, nejčastější zdroj alternativní nabídky pochází od firem, které mají vlastní výrobní kapacity. Tyto firmy se nestaly členy kartelu buď proto, že nechtěly, nebo na daný trh vstoupily později. Kartel reaguje tím, že skupuje produkci těchto firem nebo se je dokonce snaží vytlačit z trhu. I firmy, které nevlastní žádné výrobní kapacity, mohou ale kartelu přidělat starosti. Mohou totiž nakupovat produkci kartelu, kterou pak s jistou přidanou hodnotou mohou dále prodat. Proti této přebytečné nabídce se kartel může bránit jedině tím, že kontroluje tyto dodavatele ovládnutím vstupů, které jim prodá anebo se je pokusí přesvědčit, aby se k nim přidali. Například v případě cholinchloridového kartelu, který řešila Evropská komise v roce 2004, firmy stojící mimo kartel nakupovaly cholinchlorid v tekuté podobě a přeměňovaly ho do alternativní formy pro konečné použití, kterou pak dále prodávaly. Možnou taktikou kartelu s cílem úplně předejít vstupu těchto firem a zabránit tak přebytečné nabídce je společná koordinace firem v nesdílení technologií potřebných pro výrobu produkce kartelu (Harrington, 2006, s. 64 – 69).

Mezi interní záležitosti patří samotný výběr účastníků kartelu a vymezení předmětu dohody na základě informací o poptávce a o nákladech (contract surface), za druhé vyřešení tzv. „problému sdílení“ (sharing problem), tedy koordinace a kooperace firem, dále firmy v kartelu musí sledovat chování jednotlivých členů, aby odhalily jejich případný záměr podvádět, a nakonec musí se snažit odrazovat je od tohoto chování (Osborne, 1976, s. 835).

Nejvážnějšími interními problémy, které kartel musí řešit, je právě vymezení předmětu dohody, tedy jaký budou firmy v kartelu nabízet výstup a za jakou cenu, a dále schopnost odhalit a zabránit porušování této dohody (Osborne, 1976, s. 835). Jak jsme si již ukázali, firmy v kartelu jsou vyššími zisky motivovány podvádět. Jestliže se ale jedná o opakovanou interakci, je možné podvádění zabránit. V tomto případě jsou totiž firmy motivovány zisky, jež mohou v budoucnu získat z uzavřené dohody. Porovnávají zisk, který dosáhnou nyní, jestliže poruší dohodu s tzv. náklady na podvádění, které budou muset v důsledku toho v budoucnu vynaložit. Proto se kartely snaží dlouhodobě vytvářet taková sankční opatření, aby náklady na podvádění vždy převýšily zisky z podvádění a odradily tak jednotlivé členy od porušování kartelových dohod (Levenstein & Suslow, 2006, s. 46).

Protože se situace na trhu opakovaně mění, kartel čelí těmto překážkám neustále a snaží se je znovu a znovu překonávat. Zdolání těchto úkolů je pro úspěšnost kartelové dohody velmi důležité, avšak zároveň velmi obtížné. V některých odvětvích pak bude snazší než v jiných (Levenstein & Suslow, 2006, s. 44).

Shrnutí

Nyní již víme, že o kartelu mluvíme tehdy, když se podniky ve snaze dosáhnout vyššího zisku rozhodnout vzájemně spolupracovat, že cílem kartelových dohod je vyloučit soutěž mezi zúčastněnými podniky a že je nejčastěji nacházíme na oligopolních trzích, jejichž charakter je pro tvorbu kartelových dohod nejpříhodnější. Kartel neustále čelí mnoha překážkám, které předurčují jeho nestabilitu. Obecně rozlišujeme kartelové dohody horizontální a vertikální, ovšem nebezpečí představují i rozhodnutí sdružení soutěžitelů. Na vertikální omezení existuje nejednotný názor, neboť není pravidlem, že jejich vznik narušuje hospodářskou soutěž a je proto nutné posuzovat je individuálně, přesto je naše legislativa řadí do kartelových dohod.

Kapitola 2

POPIS DAT

Nejdůležitějším úkolem celé této práce bylo získat data o jednotlivých kartelech z rozhodnutí českého Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, která představím v této kapitole. Nejprve shrnu obecné informace o vzniklých kartelech a poté představím jejich základní vlastnosti. Na základě zde popsanych dat dovedím závěry v kapitole následující.

2.1 Základní informace o vzniklých kartelech

Začátky činnosti ÚOHS sahají do doby kolem roku 1968, kdy se plány na soutěž mezi podnikatelskými subjekty objevily poprvé. V této době však přišla i ruská okupace, a tak musela jít hospodářská soutěž částečně stranou. Na ministerstvu zůstalo pouze jediné oddělení, které se nadále snažilo udržet si přehled o nejnovějších trendech v této oblasti. A právě díky tomuto oddělení a jeho nabytým zkušenostem byl později v roce 1991 relativně rychle přijat první zákon č. 63/1991 Sb. o ochraně hospodářské soutěže (ÚOHS, 2008, s. 15)

Úřad na začátku 90. let neměl mezi lidmi velkou oblibu, a proto se neustále snažil informovat širokou veřejnost o svých činnostech, aby si získal potřebnou důvěru. Jednalo se o různé informační bulletiny a od roku 1999 začal také na svých internetových stránkách zveřejňovat všechna vydaná rozhodnutí v oblasti hospodářské soutěže. Ačkoliv tedy činnost ÚOHS sahá hlouběji do minulosti, všechny kartely, které jsou předmětem našeho zkoumání, pocházejí nejdříve z roku 1999, neboť dřívější data nejsou dostupná.

Stanovit, po který rok budeme data sledovat, také nebylo příliš obtížné, neboť naším cílem je získat co nejpřesnější informace o vzniklých kartelových dohodách. A to je možné zatím pouze do roku 2009. Většina později objevených podezřelých případů není zatím jednoznačně uzavřena, nebo ještě neuplynula lhůta pro možné odvolání jednotlivých účastníků, kteří by díky novému projednávání mohli výsledek ještě změnit. Proto zde tyto případy považuji za irelevantní. Všechna získaná data tedy pochází z let 1999 – 2009.

V tomto desetiletí Úřad pro ochranu hospodářské soutěže na území České republiky odhalil celkem 60 zakázaných dohod, kterými se budeme dále zabývat. Musíme však vzít na vědomí, že toto číslo nemusí být nutně zcela konečné, protože Úřad v této době evidoval například dalších 24 případů, u kterých nakonec zakázaná dohoda nebyla pro nedostatek důkazů prokázána (compet.cz). Zůstává otázkou, zda se v těchto případech jednalo o zakázané dohody či nikoliv. A v neposlední řadě nesmíme zapomenout ani na možnost existence úspěšných kartelů, o kterých Úřad vůbec neví. Nyní se ale budeme věnovat zakázaným dohodám, které se Úřadu podařilo prokázat.

2.2 Popis základních vlastností vzniklých kartelových dohod

V následujících tabulkách jsou zobrazeny základní vlastnosti jednotlivých dohod. Podrobné informace o nich můžeme snadno dohledat pod uvedeným číslem spisu v dostupné Sbírce rozhodnutí ÚOHS. V některých případech Úřad pro ochranu hospodářské soutěže bohužel nezveřejnil všechny údaje, a proto je v tabulce představují pouze prázdná pole. V dalších případech to byly samy firmy, které si nepřály zveřejnit své tržní výsledky, a proto je předaly Úřadu jako svá obchodní tajemství - v tabulce označeny OT.

Po podrobnějším zkoumání jednotlivých případů si můžeme všimnout některých společných znaků, a to u vymezení relevantního trhu z hlediska geografického a z hlediska časového. Z hlediska geografického se s výjimkou jednoho případu jednalo vždy o kartelové dohody ovlivňující hospodářskou soutěž na celém území České republiky a z hlediska časového se u všech 60 případů jednalo o dohody vzniklé na trhu trvalém.

Co se týká délky trvání kartelů, zakázané dohody byly platné různě dlouhou dobu, avšak najdeme zde i případy, ve kterých byly kartely uzavřeny pouze tzv. jednorázově. Tyto dohody jsou v tabulce označeny písmenem J a znamenají, že účastníci těchto dohod se dopustili porušení zákona například tím, že se na smluveném jednání dohodli na společných úpravách minimálních cen od jistého dne. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže však toto ihned odhalil a smluveným úpravám ve velmi krátkém čase zabránil. Délku těchto dohod si proto můžeme představit v rozmezí několika dnů po maximální dobu dvou měsíců.

Další sloupec ukazuje tržní koncentraci firem. Při výpočtu tržní koncentrace můžeme určit buď Herfindahl-Hirschmanův index (HHI), nebo koncentrační stupeň (CR). Úřad ve svých rozhodnutích zveřejňuje koncentrační stupeň, který je proto použit i zde a Tirole (1988, s. 221) ho počítá následujícím způsobem:

$$CR_x = \sum_{i=1}^x S_i,$$

kde CR_x je koncentrační stupeň x firem,

S_i je procentní tržní podíl i -té firmy,

x je počet největších firem na daném trhu, pro které je koncentrační stupeň počítán.

Koncentrační stupeň se uvádí v rozmezí od 0 do 100 %. Čím je vyšší, tím je vyšší koncentrace na daném trhu. Nejčastěji se určuje CR1, tedy podíl největšího výrobce na trhu ke zjištění monopolní situace na trhu, a dále pak CR4, tedy podíl čtyř největších výrobců na trhu ke zjištění oligopolních tendencí na trhu (Zemplinerová, 2003, s. 17).

Další důležitou vlastností, která byla třeba identifikovat, je odvětví, ve kterém zakázané dohody vznikaly. V České republice se již od roku 1994 při členění odvětví využívá Odvětvová klasifikace ekonomických činností (OKEČ) sestavená Českým statistickým úřadem.

Od 1. 1. 2008 byla OKEČ nahrazena Klasifikací ekonomických činností (CZ-NACE), ale nedošlo zde k zásadním změnám. Existuje celkem 17 základních sekcí, které se dále podrobněji člení (czso.cz). Pro účely této práce však plně postačuje základní členění, které je v tabulkách také použito. Vysvětlení jednotlivých písmen nalezneme v příloze.

Poslední sloupec tabulky ukazuje, zda u vybraných případů byl aplikován tzv. leniency program (program shovívavosti). Tento program byl v České republice zaveden Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže v červenci roku 2001. Účastník kartelové dohody, který jako první předloží Úřadu relevantní informace a důkazy o této dohodě, o kterých Úřad doposud nevěděl, má šanci na snížení pokuty či dokonce její úplné prominutí (Petr, 2010). Tento systém zatím není zcela efektivní, ale o tom bude řeč později. Vidíme, že v České republice byl program shovívavosti zatím využit ve čtyřech případech.

2.2.1 Horizontální kartelové dohody

V letech 1999 – 2009 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže odhalil celkem 22 zakázaných horizontálních dohod. Jejich základní vlastnosti jsou zobrazeny v následující tabulce.

Tabulka č. 2: Horizontální kartelové dohody

Poř. čís.	Dohoda o	Číslo spisu	Počet účastníků	Relevantní trh			Tržní podíl v %	Délka v letech	Koncentrace v %	OKEČ	Leniency
				věcný	geogr.	časový					
1999											
1.	cenách kuřat mražených a chlazených	S025	4	jatečných kuřat	území ČR	trvalý	> 30	J	CR4 = 47	A	-
2.	cenách bílého rafinovaného cukru	S058	4	bílého rafinovaného cukru	území ČR	trvalý	> 30	J	CR4 = 95	D	-
2000											
3.	cenách žvýkaček Wrigley	S002	2	žvýkaček	několik okresů ⁴	trvalý	OT	2	CR1 = >80	G	-
2001											
4.	cenách inseminačních dávek	S023	9	inseminačních dávek plemenných býků	území ČR	trvalý	50	4		A	-
5.	koordinaci cen PHM	S072	6	automobil. benzínů prostřednictvím ČS	území ČR	trvalý	45,7	0,5		D	-
2002											
6.	stanovení obch. podmínek	S094	2	zboží denní spotřeby k maloobch. prodeji	území ČR	trvalý	OT	2		G	-

⁴ okresy Klatovy, Domažlice, Tachov, Strakonice

Poř. čís.	Dohoda o	Číslo spisu	Počet účastníků	Relevantní trh			Tržní podíl v %	Délka v letech	Koncentrace v %	OKEČ	Lentency
				věcný	geogr.	časový					
2003											
7.	podmínkách účasti ve výběrových řízeních	S078	37	marketingových komunikačních služeb vč. plánování a nákupu médií	území ČR	trvalý	30	J		K	-
8.	nepřímém určení obch. podmínek	S164	2	provozování veřejných telekomunik. sítí	území ČR	trvalý	44	3		I	-
9.	nepřímém určení obch. podmínek	S165	2	provozování veřejných telekomunik. sítí	území ČR	trvalý	40	3		I	-
10.	určení ceny modemů ADSL	S193	3	dodávek modemů a příslušenství pro připojení k internetu pomocí ADSL	území ČR	trvalý	OT	0,5		I	-
11.	zákazu dovozu vyvezené energie zpět do ČR	S215	6	dodávek elektřiny obchodníkům a distributorům	území ČR	trvalý		3	CR1 = 45	E	-
2004											
12.	stanovování prodejních cen a výměně informací	S142	4	průmyslového cukru pro další zpracování	území ČR	trvalý	78	3	CR4 = 82	D	-
				cukru pro přímou spotřebu			88				
13.	určení prodejních cen pekárenských výrobků	S233	3	čerstvého běžného pečiva a chleba	území ČR	trvalý		J		D	-
				čerstvého cukrářského pečiva							
				trvanlivého sladkého pečiva							
2006											
14.	koordinaci ukončení dodávek léčiv	S60	4	velkoobchodní distribuce léčiv do lékáren	území ČR	trvalý		0,5	CR4 = 70	D	-
15.	výměně informací a koordinaci účasti ve výbě. řízeních	S222	17	plynem izolovaných spínacích ústrojí (PISU) pro aplikace nad 72 kV	území ČR	trvalý	OT	16		D	A
2007											
16.	přímém určení prodejní ceny	S014	7	živých jatečných kuřat (brojlerů)	území ČR	trvalý	OT	J		A	-
17.	zákazu exportu hn. uhlí a briket	S355	13	hnědého energ. a tříděného uhlí a briket	území ČR	trvalý	OT	12		C	-
2008											
18.	určení cen pro další prodej	S095	2	dodávek nealko nápojů	území ČR	trvalý	OT	7		D	-
19.	přímém určení cen a obch. podmínek prodeje	S169	7	pracích prášků, aviváží a prostředků na ruční mytí nádobí	území ČR	trvalý	> 50	5		D	A
20.	zdržení se jednání směřujícího k přebírání klientů	S248	2	služeb mediálních agentur, reklamního prostoru/času v médiích	území ČR	trvalý	OT	4		K	-
2009											
21.	určování cen barevných obrazovek pro TV	S013	8	obrazovek pro barevné TV (CPT)	území ČR	trvalý		7		G	A
22.	koordinaci cen. nabídek ve výbě. řízení	S159	5	služeb v oblasti správy a údržby nemovitostí	území ČR	trvalý		J		K	-

Pramen: vlastní zpracování na základě dat ze Sbirky rozhodnutí ÚOHS

Z této tabulky vyplývá, že u horizontálních kartelů se jednalo především o cenové dohody. Celkem šest zakázaných dohod bylo uzavřeno tzv. jednorázově, tedy Úřad je ihned odhalil. Převládá zde hlavně zpracovatelský průmysl (D). Program shovívavosti byl u horizontálních dohod využit již třikrát.

2.2.2 Rozhodnutí sdružení soutěžitelů

Druhým případem, který Úřad pro ochranu hospodářské soutěže v letech 1999 – 2009 odhalil, je celkem 13 zakázaných rozhodnutí sdružení soutěžitelů. Tato rozhodnutí ovlivňují hospodářskou soutěž na horizontální úrovni trhu, avšak vždy se jedná pouze o jednoho účastníka případu, jak již bylo řečeno dříve, a proto jsem se rozhodla uvést tuto skupinu zvlášť. Jejich základní vlastnosti jsou zobrazeny v následující tabulce.

Tabulka č. 3: Rozhodnutí sdružení soutěžitelů

Poř. čís.	Dohoda o	Číslo spisu	Počet účastníků	Relevantní trh			Tržní podíl v %	Délka v letech	Koncentrace v %	OKEČ	Leniency
				věcný	geogr.	časový					
1999											
1.	cenách jatečných prasat	S078	1	jatečných prasat	území ČR	trvalý	30	J	velmi malá	A	-
2000											
2.	cenách za posouzení RTG	S070	1	posuzování DKK psů	území ČR	trvalý	N	2	CR1 = 100	N	-
2001											
3.	cenách služeb zdravotní péče	S099	1	služeb ambulantní zdravotní péče	území ČR	trvalý	100	J	CR1 = 100	N	-
2002											
4.	přenesení nákladů na vyšetření skotu	S046	1	jatečního skotu	území ČR	trvalý	13,6	J		A	-
5.	cenách služeb úklidu a čištění	S095	1	služeb úklidu a čištění	území ČR	trvalý	13	J		O	-
6.	cenách sádrokartonových konstrukcí	S243	1	služeb dodávky a montáže sádrokart. konstrukcí	území ČR	trvalý		1,5		F	-
2003											
7.	dodržování stanoveného Profesionálního řádu	S074	1	veterinárních léčebných a preventivních činností	území ČR	trvalý	100	5	CR1 = 100	N	-
8.	stanovení doporučených provizních sazeb	S158	1	poskytování realitních služeb	území ČR	trvalý	3,2	10		K	-
2004											
9.	oprávnění komory vyjadřovat souhlas s umístěním lékárny	S125	1	lékárenské péče	území ČR	trvalý	100	2	CR1 = 100	N	-

Poř. čís.	Dohoda o	Číslo spisu	Počet účastníků	Relevantní trh			Tržní podíl v %	Délka v letech	Koncentrace v %	OKEČ	Leniency
				věcný	geogr.	časový					
2007											
10.	cenách za služby v pohřebnictví	S161	1	pohřebních a souvisejících služeb	území ČR	trvalý	20	8		O	-
11.	postupu lékáren při vyplácení hotovosti	S284	1	lékárenské péče	území ČR	trvalý	100	1	CR1 = 100	N	-
2008											
12.	tvorbě ceny a minimálních cenách	S004	1	trh služeb v oblasti grafického designu a typografie	území ČR	trvalý	2	7		K	-
13.	doporučených honorářích a pokynech pro jejich výpočet	S070	1	výkonů v oblasti grafického designu a typografie	území ČR	trvalý	1	6		K	-

Pramen: vlastní zpracování na základě dat ze Sbirky rozhodnutí ÚOHS

I tato tabulka ukazuje, že převládají cenové dohody. Celkem čtyři zakázané dohody rozhodnutí sdružení soutěžitelů byly uzavřeny tzv. jednorázově. Co se týká odvětví, protože se jedná především o různá sdružení, není divu, že zde převládají spíše služby, a to hlavně činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu, podnikatelské činnosti (K); zdravotní a sociální péče, veterinární činnosti (N); zemědělství (A) a ostatní veřejné, sociální a osobní služby (O).

2.2.3 Vertikální dohody

V letech 1999 – 2008 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže ještě odhalil celkem 25 zakázaných vertikálních dohod. Jejich základní vlastnosti jsou zobrazeny v následující tabulce. V roce 2009 žádná vertikální dohoda nebyla prokázána.

Tabulka č. 4: Vertikální dohody

Poř. čís.	Dohoda o	Číslo spisu	Relevantní trh			Tržní podíl v %	Délka v letech	Koncentrace v %	OKEČ	Leniency
			věcný	geogr.	časový					
1999										
1.	určování cen elektrických spotřebičů	S006	tzv. bílé techniky	území ČR	trvalý	> 5	2		G	-
2.	minimálních cenách služeb v OCIS	S015	služeb pískování kódů SBZ	území ČR	trvalý		4		D	-
3.	minimálních cenách piva	S056	piva v sudech, láhvích a plechovkách	území ČR	trvalý	> 5	4		D	-

Poř. čís.	Dohoda o	Číslo spisu	Relevantní trh			Tržní podíl v %	Délka v letech	Koncentrace v %	OKEČ	Lentency
			věcný	geogr.	časový					
2000										
4.	konečných cenách elektrospotřebičů	S003	subtrhy elektrospotřebičů	území ČR	trvalý	< 5	5		G	-
5.	cenách sportovní obuvi a oděvů	S073	sportovní obuvi a oděvů	území ČR	trvalý	15 - 18	1		G	-
6.	rozdělení trhu	S035	výrobků pro mokré holení	území ČR	trvalý	> 30	2		G	-
			prostředků pro čištění chrupu			< 10				
			kosmetiky na holení			> 30				
			přenosných baterií			> 10				
2001										
7.	cenách sádkart.desek	S 12	sádkartonových desek	území ČR	trvalý		4		F	-
8.	minimálním množstvím piva	S063	piva ke spotřebě v pohostins. zařízení	území ČR	trvalý	43	5	CR1 = 43,4	D	-
2002										
9.	cenách hostinských služeb	S003	hostinských služeb v restauračních vozech	území ČR	trvalý	16	3	CR1 = 42	H	-
10.	určování cen distributorům	S105	dobíjecích kupónů Oskarta	území ČR	trvalý	100	2	CR1 = 100	I	-
11.	cenách distributorům telefonních karet	S168	tel. karet pro využití ve veř. tel. automatech	území ČR	trvalý	100	2	CR1 = 100	I	-
			předplacených karet X							
2003										
12.	stanovení prodejní ceny pro konečné spotřebitele	S19	antikorozních produktů obsahujících vypařovací inhibitory koroze	území ČR	trvalý	OT	5		D	-
13.	nekonkurenci v prodeji tisku	S197	distribuce tiskových titulů pro volný prodej	území ČR	trvalý	OT	10		D	-
2004										
14.	výhradním prodeji	S106	energetických a iontových nápojů a ledové kávy	území ČR	trvalý	OT	2	velmi malá	G	A
15.	určení cen pro další prodej	S141	bezlepkových pekárenských směsí	území ČR	trvalý	3 - 4	1		D	-
			čerstvého bezlepkového pečiva a chleba			96				
			čerstvého bezlepkového cukrářského a sladkého pečiva			56 - 61				
			trvanlivého bezlepkového sladkého pečiva			22 - 33				
			ostatních trvanlivých bezlepkových pekařských a cukrářských výrobků			1				
16.	používání a prodeji určených dílů	S146	originálních náhrasních dílů pro vozidla značky BMW a MINI	území ČR	trvalý	OT	10		G	-

Poř. čís.	Dohoda o	Číslo spisu	Relevantní trh			Tržní podíl v %	Délka v letech	Koncentrace v %	OKEČ	Leniency
			věcný	geogr.	časový					
2005										
17.	určení cen kupujícímu a zákazu opětovného prodeje a exportu	S009	plastových kuchyňských potřeb pro domácnost nabízených prostřednictvím uzavřené prezentace	území ČR	trvalý	100	9	CR1 = 100	G	-
18.	určování cen pro další prodej	S022	ložnicového nábytku, sestav sedacího nábytku a matrací	území ČR	trvalý	25	2		D	-
2006										
19.	určování cen pro další prodej zboží	S323	rádiem řízených (RC) modelů vrtulníků, příslušenství a náhr. dílů	území ČR	trvalý	13	0,5		G	-
2007										
20.	určení cen pro další prodej	S132	distribuce selektivní kosmetiky	území ČR	trvalý	< 15	7		D	-
21.	určení cen pro další prodej	S267	distribuce selektivní kosmetiky	území ČR	trvalý	3,2	5		D	-
2008										
22.	přímém určení cen pro další prodej	S046	velkoobchodní distribuce zboží pro outdoorové vybavení	území ČR	trvalý	2	3		G	-
23.	přímém určení cen pro další prodej	S076	velkoobchodní distribuce zboží pro outdoorové vybavení	území ČR	trvalý	11	2		G	-
24.	určení cen a omezení okruhu dodavatelů	S114	dodávek knižních titulů pro děti a mládež, literatury pro dospělé	území ČR	trvalý	15	2		D	-
25.	zákazu exportu	S147	přírodních neochucených vod, sycených a nesyčených nealko nápojů	území ČR	trvalý	OT	10		D	-

Pramen: vlastní zpracování na základě dat ze Sbírký rozhodnutí ÚOHS

I z této tabulky je zřejmé, že nejčastěji uzavíranou dohodou byla dohoda cenová, která je pro vertikální kartely typická. Dále vidíme, že ani jedna zakázaná dohoda nebyla uzavřena tzv. jednorázově. V rámci odvětví převládá obchod (G) a zpracovatelský průmysl (D). Leniency program byl zde využit pouze v jednom případě.

Na rozdíl od předchozích v této tabulce chybí sloupec počet účastníků. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže v případě vertikálních omezení počet účastníků neuvádí, neboť se často jednalo o kartel založený na základě typové smlouvy, jež mohla být uzavřena i s tisícovkou prodejců, a tak je takřka nemožné dojít ke konečnému počtu členů kartelu. Úřad v těchto případech dále vede správní řízení jen s dodavateli, kteří takovou distribuční síť vytvořili.

Shrnutí

V předcházejícím textu byla představena data, jež jsou základem této práce. Nejprve jsem uvedla obecné informace o vzniklých kartelových dohodách, zdůvodnila jsem rozsah popsaných dat a také uvedla, odkud data pochází. Následně jsem představila všech 60 vzniklých zakázaných dohod včetně jejich základních vlastností v přehledných tabulkách. Proto nyní nic nebrání tomu pustit se do podrobného prozkoumání těchto i dalších vlastností včetně jejich srovnání s dostupnými stylizovanými fakty.

Kapitola 3

ANALÝZA VLASTNOSTÍ KARTELOVÝCH DOHOD

V následující části práce se pokusím o detailní rozbor jednotlivých vlastností zakázaných kartelových dohod, které byly v České republice odhaleny. Ačkoliv jsem v předchozí části uvedla všechny objevené zakázané dohody, největší pozornost bych zde chtěla věnovat dohodám horizontálním, neboť právě jejich dopady považuji na trhu za nejvýznamnější. Proto v první části této kapitoly podrobně rozeberu vlastnosti právě horizontálních dohod. Nejprve u každé z vlastností uvedu stručně teorii, jež je s danou vlastností spojena, potom se podíváme na získaná data pro Českou republiku a nakonec provedu srovnání s dostupnými stylizovanými fakty. Ve druhé a třetí části této kapitoly se budu věnovat ostatním typům zakázaných dohod, kde stručně popíšu i jejich vlastnosti a nakonec si ještě řekneme něco o leniency programu.

3.1 Horizontální kartelové dohody

3.1.1 Počet zapojených firem

Základní vlastností každé kartelové dohody je počet firem, který se jí vlastně účastní. Oprávněně se můžeme domnívat, že čím větší počet účastníků zakázané dohody je zapojen, tím se zvyšuje nebezpečí jejího odhalení. Účastníci musí vzájemně spolupracovat, domlouvat se na společném postupu, a to je v případě velkého počtu členů obtížné. Proto je zde pravděpodobnější, že budou při vzájemném kontaktu odhaleni. Pokud se naopak kartelové dohody účastní jen málo firem, mohou jednat relativně v tichosti, snáze se shodnou a nemají proto potřebu vyjednávat tolik jako v případě více členů. Proto mají kartely s méně účastníky větší šanci, že odhaleny nebudou.

Pokud se budeme držet této teorie, mohli bychom dále tvrdit, že spolu s počtem firem je negativně spojena délka trvání kartelu, protože čím více firem, tím vyšší nebezpečí odhalení, a tedy kratší doba trvání. Existuje však i teorie, která říká, že délka trvání kartelu se s vyšším počtem účastníků naopak zvyšuje (Levenstein & Suslow, 2006, s. 58). Podle této teorie si v případě kartelových dohod většího počtu firem tyto firmy jsou vědomy zvýšeného nebezpečí odhalení, a proto mohou mít mnohem propracovanější organizační strukturu, důmyslnější systém způsobu komunikace, který by se malému kartelu třeba ani nevyplatil, budou zkrátka opatrnější a jejich délka trvání pak může být skutečně vyšší.

Několik autorů se pokoušelo přijít na to, která teorie převládá, ale empirické výsledky pro tyto teorie jsou nejednotné (Levenstein & Suslow, 2006, s. 58). Uvidíme, jestli přijdeme na to, zda některá z nich bude převládat u nás.

Počet zapojených firem v České republice

Podíváme-li se na odhalené případy horizontálních kartelových dohod v České republice, můžeme konstatovat, že u nás převládají případy se dvěma účastníky. Potvrzuje to následující graf.

Graf č. 1: Rozložení počtu účastníků horizontálních kartelových dohod



Pramen: vlastní zpracování

Vidíme, že v šesti případech z 22 šlo o zakázané dohody se dvěma účastníky. Četnější výskyt byl zaznamenán také u čtyřčlenných dohod. Následující tabulka ukazuje další popisné statistiky.

Tabulka č. 5: Počet účastníků horizontálních kartelových dohod

Počet účastníků horizontálních kartelových dohod	
Průměrný počet	6,8
Medián	4
Nejméně	2
Nejvíce	37
Méně než 10 členů	86,36 %
Méně než 5 členů	54,55 %
2 účastníci	27,27 %

Pramen: vlastní zpracování

Průměrný počet firem zapojených v jedné kartelové dohodě v České republice je 6,8. Tento výsledek můžeme posuzovat především jako důsledek několika málo dohod s velkým počtem účastníků. Pokud bychom například vynechali dohodu s 37 účastníky, průměrný počet by hned klesl na 5,3 zapojených firem. Vidíme, že v necelých 55 % případů se v uzavřených horizontálních dohodách jednalo o méně než pět členů, tedy průměrný počet se zdá relativně nízký.

Srovnání s Levenstein & Suslow (2006)

Abychom mohli posoudit, zda je počet firem účastnících se kartelových dohod v České republice skutečně nízký nebo průměrný, musíme naše získaná data porovnat s dostupnými empirickými výsledky. K tomu nám dostatečně poslouží studie Levenstein & Suslow (2006).

Podle studie Levenstein & Suslow (2006) se počet účastníků těchto dohod pohybuje od dvou dokonce do několika set. Avšak tato čísla se týkají i mezinárodních kartelových dohod, takže se v těchto datech nejedná pouze o ujednání na území jedné země. Největší počet účastníků se v mezinárodních dohodách objevuje na trhu s pivem a čajem. Pokud se zaměříme na Spojené státy americké, zjistíme, že celé dvě třetiny kartelových dohod zde mají méně než 10 členů. Dále Levenstein & Suslow uvádějí i výsledky měření dalších autorů v USA. Zobrazeny jsou v následující tabulce.

Tabulka č. 6: Počet účastníků KD dle různých autorů

Počet účastníků KD dle různých autorů				
	Hay & Kelley	Fraas & Greer	Posner	Gallo et al.
Průměrný počet	7,25	16,7	29,1	2,45
Medián	7	8	6 - 10	
Méně než 10 členů	79 %	60 %	64 %	

Pramen: Levenstein & Suslow, 2006, s. 60

Hay & Kelley (1974) provedli svůj výzkum v roce 1974 za období 1963 – 1972. Zaměřili se na případy horizontálních kartelových dohod o cenách, kterých bylo v tomto období odhaleno celkem 65. Z měření vynechali čtyři případy, ve kterých byl počet účastníků 50 nebo vyšší.

Fraas & Greer (1977) v roce 1977 měření podrobili delší časový úsek, a to léta 1910 – 1972. V tomto období bylo evidováno celkem 606 případů. Vycházeli také pouze z cenových horizontálních kartelových dohod.

Posner (1970) zvolil pro svůj výzkum v roce 1970 období let 1890 – 1969. Vycházel ze všech uzavřených horizontálních dohod, kterých bylo odhaleno celkem 989. Autor uvádí, že pokud by vynechal případy z let 1920 – 1934, průměrný počet firem klesne na 19,9.

Poslední autor z uvedených Gallo, et al. (2000), nabízí nejaktuálnější měření v roce 2000. Pro svoje šetření použil data zveřejněná 'Commerce Clearing House' v letech 1955 – 1997. Průměrný počet 2,45 firem je v porovnání s ostatními výsledky velmi nízký. Je to dáno tím, že vychází z celkem 2 689 případů všech typů dohod, tedy ne jen horizontálních. Bohužel neznáme průměrný počet firem pro horizontální dohody, víme jen, že těch bylo uzavřeno celkem 688.

Nejblíže je nám tedy pravděpodobně výzkum prvního autora. Hay & Kelley srovnávají podobně velkou sbírku dat za shodně dlouhé období. Přesto je jeho průměrný počet účastníků i medián o něco vyšší než u nás. Další autoři, kteří dospěli k velmi vysokým průměrům, měli k dispozici několik set případů získaných za několik desetiletí, tudíž pro ně v České republice budeme těžko hledat srovnání.

První vlastností, kterou jsme právě prozkoumali, byl počet firem účastnících se kartelových dohod. Zjistili jsme, že pokud se zaobíráme pouze horizontálními dohodami, nejvíce případů se u nás účastnily společně dvě firmy. Průměrný počet účastníků je 6,8 účastníků na jednu dohodu a medián se rovná čtyřem. Při porovnání těchto výsledků s výsledky z USA jsme dospěli k závěru, že v České republice převládá o něco nižší počet firem zapojených do jednotlivých dohod.

3.1.2 Délka trvání

Další vlastností, kterou se pokusíme podrobněji prozkoumat, je délka trvání kartelu. Tato vlastnost je nejběžnějším měřítkem úspěchu kartelu, protože je celkem snadno měřitelná, ačkoliv není zcela uspokojivá, neboť nám nezachycuje ekonomický dopad kartelu na trh.

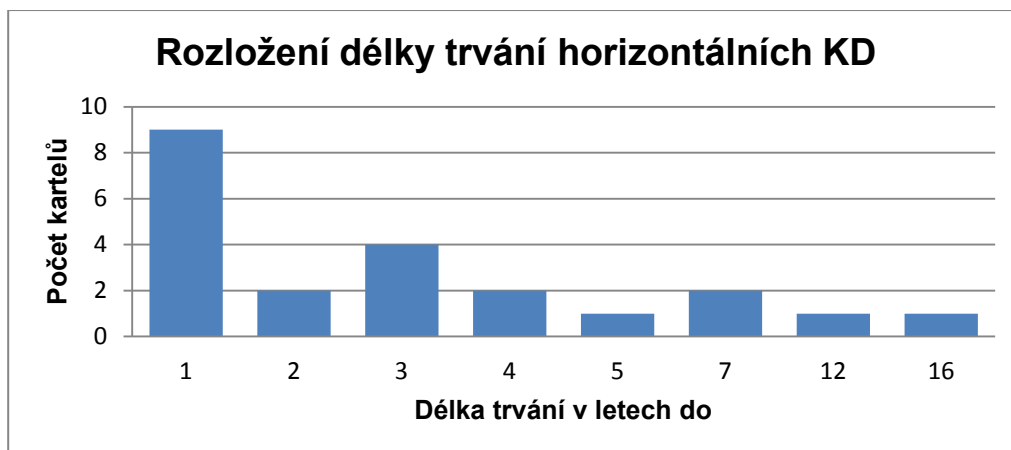
Vyskytují se totiž případy, kdy kartely existují na papíře po mnoho let, ale nemají takřka žádný trvalý vliv na ceny a naopak. V ideálním případě bychom porovnávali ceny a zisky, které panovaly v přítomnosti kartelu s tím, jak by vypadaly v nepřítomnosti kartelu. Takový druh srovnávací analýzy lze však provést jen zřídka (Levenstein & Suslow, 2006, s. 45).

Některé kartely se rozpadnou velmi rychle, především tzv. jednorázové kartely se ani nesnaží o dlouhodobou spolupráci a rozpadnou se již do jednoho roku od začátku své existence. Pak je zde mnoho kartelových dohod, jejichž účastníci jsou schopni spolupracovat pět až deset let. Průměrná délka trvání kartelů se většinou uvádí právě kolem pěti let. Ale je-li kartelová dohoda efektivní, má předpoklady i k dlouhodobější existenci. Jestliže kartel dokáže efektivně uspokojovat dané potřeby zákazníků, jeho délku můžeme měřit i v desetiletích (Levenstein & Suslow, 2006, s. 43). Opět se podíváme, jak je to s délkou trvání u nás.

Délka trvání v České republice

Pokud prozkoumáme všechny odhalené případy horizontálních kartelových dohod v České republice, zjistíme, že u nás převládá délka trvání kartelových dohod do jednoho roku. Znázorňuje nám to následující graf.

Graf č. 2: Rozložení délky trvání horizontálních kartelových dohod⁵



Pramen: vlastní zpracování

Máme zde devět případů z 22, kde šlo o kartelovou dohodu s délkou trvání do jednoho roku. Tento sloupec ale zahrnuje i tzv. jednorázové kartelové dohody, které trvaly v rozmezí několika dnů po maximální dobu dvou měsíců. Pokud bychom tyto dohody uvedly zvlášť, zůstanou nám pouze tři kartelové dohody platné po dobu jednoho roku, neboť jednorázových dohod bylo v případě horizontálních kartelů v letech 1999 – 2009 uzavřeno celkem šest. Celkově z grafu vyplývá, že u nás převládají spíše krátkodobé dohody. To potvrzuje i následující tabulka s dalšími popisnými statistikami.

Tabulka č. 7: Délka trvání horizontálních kartelových dohod

Délka trvání horizontálních KD	
Průměrná délka trvání (v letech)	3,3
Směrodatná odchylka délky trvání	4,1
Rozsah délky trvání (v letech)	J - 16
% méně než 1 rok	40,9
% méně než 5 let	77,3
% 5 let a více	22,7
% 10 let a více	9,1

Pramen: vlastní zpracování

⁵ V případě, že některá dohoda přesáhla celý rok, je její délka v grafu zaokrouhlena směrem nahoru. Například kartel trvajících jeden a půl roku je zařazen do druhého sloupce „Délka trvání v letech do 2“.

Průměrná délka trvání horizontálních kartelových dohod je v České republice 3,3 let. Tento výsledek je způsobem především velkým počtem krátkodobých kartelů trvajících do jednoho roku. Máme zde více než 70procentní převahu kartelů trvajících do pěti let, což nám jen potvrzuje předchozí tvrzení, že u nás skutečně převládají spíše krátkodobé kartelové dohody ovlivňující hospodářskou soutěž. V České republice za sledované období ani nemůžeme najít dohody trvající 20 let a déle vzhledem k dřívějšímu systému centrálního určování množství a cen, který u nás fungoval až do roku 1989. Bývalý režim proto ovlivňuje průměrnou délku trvání kartelových dohod ve sledovaném období směrem dolů. Na druhou stranu, 2 kartely se udržely na trhu více než deset let, tedy zaznamenali jsme i dlouhodobější případy.

Srovnání s Levenstein & Suslow (2006)

Nyní data opět porovnáme s dostupnými empirickými výsledky. Za účelem zjištění délky trvání kartelových dohod Levenstein & Suslow (2006, s. 51) podrobily zkoumání celkem 42 kartelových dohod z 90. let. Dospěli k závěrům, které shrnuje následující tabulka.

Tabulka č. 8: Délka trvání horizontálních KD podle L&S

Délka trvání KD podle L&S	
Průměrná délka trvání (v letech)	5
Směrodatná odchylka délky trvání	4,5
Rozsah délky trvání (v letech)	0 ⁶ - 20

Pramen: Levenstein & Suslow, 2006, s. 51

Vidíme, že i podle této studie vyšla průměrná délka trvání kartelu na pět let. Mezi případy převládaly dohody trvající pouze jeden rok stejně jako u nás. Objevilo se zde však také více dlouhodobějších dohod trvajících mezi čtyřmi a šesti roky a kartel s největší délkou trvání fungoval dokonce 20 let. Dále Levenstein & Suslow představují data i dalších autorů, kteří přišli s následujícími výsledky.

⁶ Pokud kartelová dohoda trvá méně než jeden rok, Levenstein & Suslow ji kódují jako nulu.

Tabulka č. 9: Délka trvání kartelových dohod dle různých autorů

Délka trvání KD dle různých autorů								
	Eckbo Sample 1	Eckbo 2 Sample 2	Griffin/ Marquez	Suslow	Posner	Dick	Gallo et al.	Jacquemin et al.
Počet kartelů	23	29	54	71	989	125	1 348	40
Období	1819 - 1964	1819 - 1964	1888 - 1984	1920 - 1939	1890 - 1939	1918 - 1965	1955 - 1997	1967 - 1972
Průměrná délka trvání	3,8	4,6	7,3	3,7	7,5	5,3	5,4	10
Směrodatná odchylka	2,4	4,7	6,3	3,0				4,5
Rozsah délky trvání	1 - 18	0 - 18	1 - 29	1 - 13				1 - 19
% méně než 5 let	60	57	43	40		39		12,5
% 10 let a více	12	18	32	37		24		37,5

Pramen: Levenstein & Suslow, 2006, s. 51

S nejkratší průměrnou délkou trvání (3,7 let) zde vystupuje Suslow se svou studií z roku 2005, který podrobil zkoumání data před druhou světovou válkou. Šlo o mezinárodní kartelové dohody o cenách nebo o alokaci produkce. Naopak horní hranici průměrné délky trvání (10 let) ukazuje studie Alexis Jacquemin, Tsuruhiko Nambu a Isabelle Dewez z roku 1981. Jejich výsledky jsou založeny na datech legálních japonských exportních kartelů. Mezi jednotlivými studii panuje značný rozdíl, směrodatná odchylka délky trvání kartelu se pohybuje od 2,4 do 6,3 let (Levenstein & Suslow, 2006, s. 50).

Nejblíže České republice je asi první studie Eckba z roku 1976. Autor měl pro své zkoumání k dispozici téměř shodný počet kartelových dohod jako my, ačkoliv doba, za kterou je posuzoval, byla podstatně delší. V letech 1819 – 1964 bylo samozřejmě odhaleno mnohem více zakázaných dohod, Eckbo se ale zaměřil pouze na takové kartely, o kterých měl kompletní informace. Přestože měl podobná data, jím zkoumané kartelové dohody opět platily průměrně delší dobu.

Pokud se podíváme dále do historie, můžeme najít i kartelové dohody trvající déle než sto let. Dva z nejstabilnějších zkoumaných kartelů se nacházejí v Jižní Africe a jedná se o diamantový kartel DeBeers a Jihoafrický cementový kartel. Diamantový kartel je nestarším a nejznámějším kartelem na světě. Ovšem stabilní (= dlouhodobou) kartelovou dohodu můžeme najít i v USA, a to například poštovní kartel fungující po celé 19. století (Levenstein & Suslow, 2006, s. 54). V České republice vzhledem k dřívějšímu systému centrálního určování množství a cen kartelovou dohodu trvající sto let zatím rozhodně nenajdeme.

Vztah mezi počtem firem a délkou trvání KD

V předchozí podkapitole jsem zmínila dvě teorie popisující vztah mezi počtem firem a délkou trvání kartelové dohody. Protože jsme se již s oběma těmito vlastnostmi seznámili, můžeme se nyní podívat, zda se nám podaří některou z výše popsaných teorií potvrdit u nás. Nejsnadněji vztah posoudíme pomocí aplikace matematicko-statistické metody nejmenších čtverců (OLS).

Model 1: Odhad metodou OLS, 22 pozorování

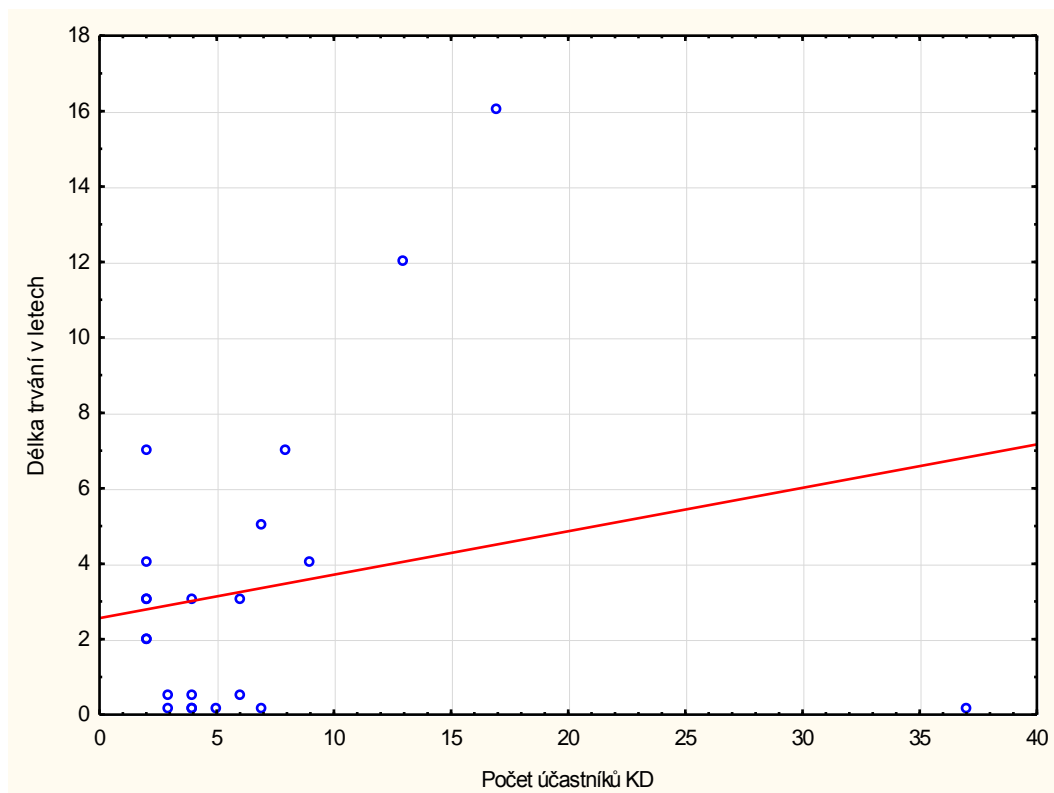
Závisle proměnná: Délka trvání

	<i>Koeficient</i>	<i>Směr. chyba</i>	<i>t-podíl</i>	<i>p-hodnota</i>
Const	2,55899	1,17512	2,178	0,0416 **
Počet účastníků	0,115183	0,115610	0,9963	0,3310
Koeficient determinace	0,047285	Adjustovaný koeficient determinace	-0,000351	

Pramen: vlastní zpracování v programu GRETL

Z modelu vyplývá, že proměnná počet účastníků je statisticky nevýznamná. Pokud by se počet účastníků zvýšil o jednoho, délku trvání to ovlivní minimálně. Koeficient determinace ukazuje, že tento model je schopen vysvětlit pouze necelých 5 % variability vysvětlované proměnné délka trvání, což je opravdu málo.

Graf č. 3: Délka trvání vs. počet účastníků horizontálních kartelových dohod



Pramen: vlastní zpracování v programu STATISTICA

Ani graf, který zachycuje délku trvání kartelu ve vztahu k počtu účastníků, nám nedokazuje přímou závislost těchto vlastností. Na první pohled však vidíme, že je zde minimálně jedno odlehlé pozorování (outlier), které by mohlo výsledky zkreslovat. Proto byl následně proveden test vlivných pozorování, který skutečně označil jeden případ jako outliera (případ 37 účastníků s jednorázovou délkou trvání). Po odstranění tohoto pozorování jsou výsledky následující.

Model 2: Odhad metodou OLS, 21 pozorování

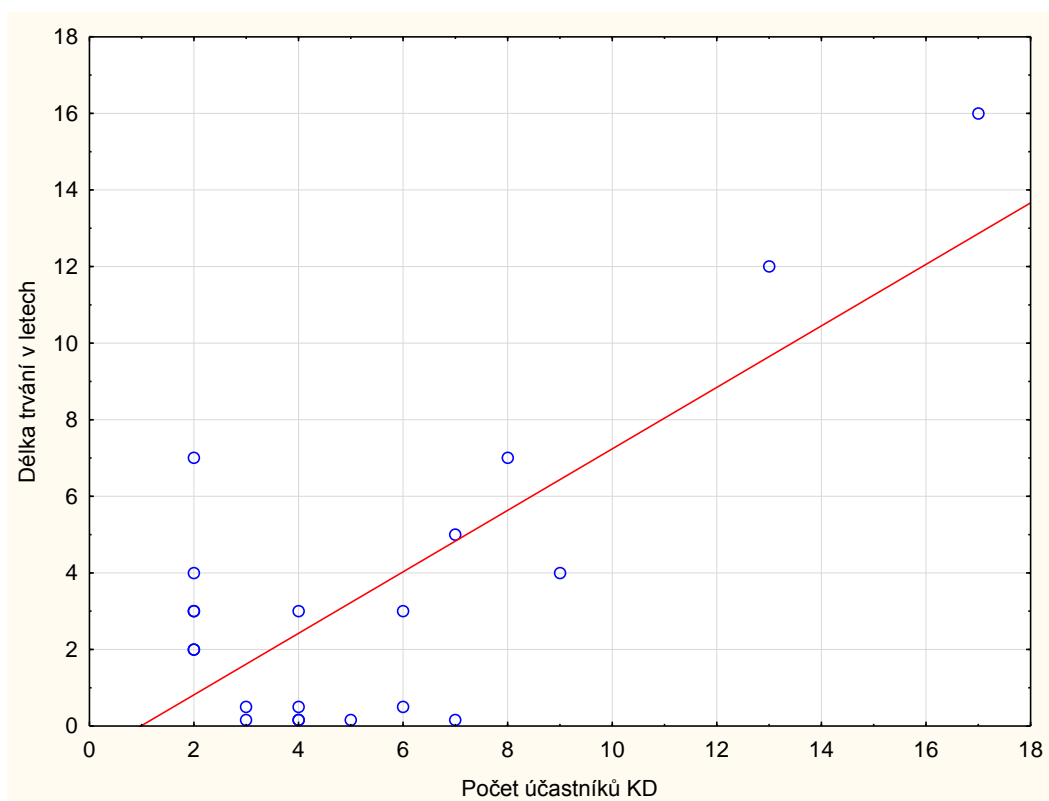
Závisle proměnná: Délka trvání

	Koeficient	Směr. chyba	t-podíl	p-hodnota
Const	-0,792075	1,03963	-0,762	0,4555
Počet účastníků	0,802978	0,15846	5,068	6,84e-05 ***
Koeficient determinace	0,574755	Adjustovaný koeficient determinace	0,552374	

Pramen: vlastní zpracování v programu GRETL

Nyní model ukazuje, že proměnná počet účastníků je statisticky významná. Také koeficient determinace je vyšší, ukazuje, že takto upravený model je schopen vysvětlit 57 % variability vysvětlované proměnné délka trvání. Tento model tedy oproti předchozímu naznačuje, že zde skutečně existuje pozitivní vazba mezi délkou trvání a počtem účastníků kartelové dohody.

Graf č. 4: Délka trvání vs. počet účastníků horizontálních KD bez odlehlých pozorování



Pramen: vlastní zpracování v programu STATISTICA

Také nový graf zachycující délku trvání kartelu ve vztahu k počtu účastníků již ukazuje pozitivní vazbu mezi délkou trvání a počtem účastníků kartelové dohody, tedy že s vyšším počtem účastníků se délka trvání kartelové dohody zvyšuje. Můžeme si také všimnout, že v datech se objevuje klesající počet výskytů s rostoucím počtem účastníků i délky trvání.

Druhou vlastností, kterou jsme si představili, byla délka trvání horizontálních kartelových dohod. Zjistili jsme, že u nás najdeme mnoho krátkodobých dohod, některé z nich netrvaly ani jeden rok, nejdelší pak trvala 16 let. Průměrná délka trvání kartelových dohod je u nás 3,3 let. Porovnáme-li tyto výsledky s výsledky v USA, můžeme konstatovat, že kartely v České republice trvají kratší dobu. Nakonec jsme se ještě pokusili potvrdit jednu z teorií popisující vztah mezi počtem firem a délkou trvání kartelových dohod. Po odstranění odlehlých pozorování se naše výsledky přiklánějí spíše k druhé teorii, a to že se délka trvání kartelových dohod s rostoucím počtem účastníků zvyšuje. Musíme však vzít v úvahu, že zde posuzovaných 22 případů není zcela reprezentativní vzorek a pokud bychom měli k dispozici větší množství dat, naše závěry by mohly být jiné.

3.1.3 Relevantní trh

Klíčovou vlastností každé kartelové dohody je vymezení relevantního trhu. Na jeho základě zjistíme, o jaký typ kartelové dohody se jedná, tedy zda je uzavřena mezi konkurenty nebo nekonkurenty, a zda se vůbec jedná o dohodu, která podléhá zákonnému zákazu. Pro všechny typy zakázaných dohod totiž existuje určitá hranice tržních podílů, při jejímž nepřekročení mohou být dohody zařazeny do kategorie tzv. bagatelních kartelů, které zákazu nepodléhají (Raus; Neruda, 2006).

V České republice se relevantní trh nevymezuje tak jako v jiných státech. U nás se využívá Klasifikace ekonomických činností, která identifikuje celá odvětví. Příslušný relevantní trh si potom u jednotlivých případů vymezuje Úřad pro ochranu hospodářské soutěže dle svých potřeb. Relevantní trh posuzuje z hlediska věcného, geografického a časového, přičemž nás zde bude zajímat především hledisko věcné. Můžeme říci, že jeho nejširší vymezení nám ukazuje, ve kterém odvětví kartelová dohoda vznikla.

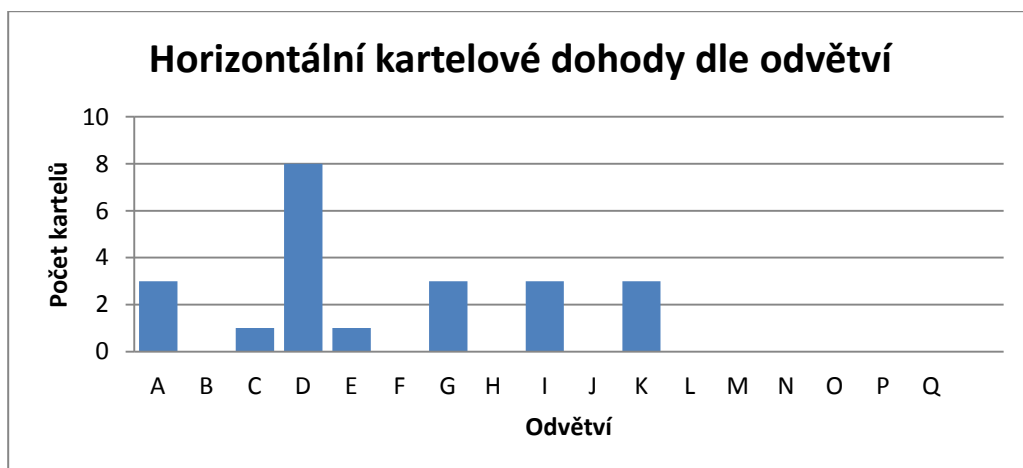
Obecně panuje značná rozmanitost mezi trhy, na kterých se zakázané dohody objevují. V současných mezinárodních kartelech se evidují především dohody na relevantním věcném trhu různých meziproduktů a služeb. Podle Levensteina & Suslowa (2006, s. 57) se v některých z odvětví dokonce pokusy o kartel v jistých periodách opakují, tato odvětví jsou pak někdy označována jako „koluzivně náchylná“ (collusion-prone).

I Úřad pro ochranu hospodářské soutěže si je vědom, že je důležité sledovat odvětví, ve kterých se objevují zakázané dohody. Provádí proto tzv. „strukturální analýzu“, tj. porovnává průmyslová odvětví s cílem sestavení žebříčku odvětví podle pravděpodobnosti, s jakou v těchto odvětvích vznikne kartelová dohoda. Pravděpodobnost počítá na základě předem vybraných charakteristik jako je např. typ produktu, koncentrace či dynamika odvětví (Donath, 2011). Odvětví s nejvyššími pravděpodobnostmi výskytu kartelových dohod pak bedlivě sleduje.

Relevantní trh v České republice

Protože se v České republice využívá v první řadě Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE), která identifikuje celé odvětví, ve kterém kartel vznikl, dodržíme tento postup a nejprve se podíváme, jak vypadá rozčlenění horizontálních kartelových dohod dle této metodiky.

Graf č. 5: Horizontální kartelové dohody podle odvětví



Pramen: vlastní zpracování

Vidíme, že celkem osm dohod z 22 bylo uzavřeno v odvětví zpracovatelského průmyslu (D). Do tohoto odvětví patří například výroba potravinářských výrobků a nápojů, výroba textilií, zpracování dřeva, výroba chemických látek a další. Celkově byly zakázané horizontální dohody v letech 1999 – 2009 uzavírány pouze v sedmi odvětvích ze 17.

A nyní se podíváme na konkrétní vymezení věcného relevantního trhu, jež pro každý případ zvlášť provedl ÚOHS. Odhalené případy shrnuje následující tabulka.

Tabulka č. 10 Horizontální kartelové dohody podle věcného relevantního trhu

Relevantní trh	Počet dohod	Relevantní trh	Počet dohod
Kuřata	2	Pečivo	1
Cukr	2	Léčivo	1
Žvýkačky	1	Plynem izolovaná spínací ústrojí	1
Inseminační dávky plemenných býků	1	Uhlí	1
Automobilový benzín	1	Nealkoholické nápoje	1
Zboží denní spotřeby	1	Prací prášky, aviváže	1
Marketingové služby	1	Služby mediálních agentur	1
Telekomunikační sítě	2	Obrazovky pro barevné televizory	1
Modemy pro připojení k internetu	1	Služby v oblasti nemovitostí	1
Elektřina	1		

Pramen: vlastní zpracování

Zde přesně vidíme, na jakých trzích byly horizontální kartelové dohody uzavírány. Na věcném relevantním trhu kuřat, cukru a telekomunikačních sítí se za sledované období objevily dvě zakázané dohody. Pouze na trhu telekomunikačních sítí však byly tyto dvě dohody uzavřeny ve stejnou dobu a platily tak současně. Jednalo se o nepřímé určení obchodních podmínek pro provozování veřejných telekomunikačních sítí a v obou případech hrála roli společnost Český Mobil, a. s. (nynější Vodafone Czech Republic, a. s.)

Srovnání s Levenstein & Suslow (2006)

Nyní naše data opět porovnáme s dostupnými empirickými výsledky.

Ve Spojených státech amerických panuje stejně jako u nás značná rozmanitost výrobků a celých odvětví, kde vznikají kartely. V mnoha odvětvích se kartelové dohody objevují opakovaně. Například železniční tratě v 19. století mohou být zcela jistě označovány jako „koluzivně náchylné“. Seznam trhů s opakovanými pokusy o kartel je velmi dlouhý, patří sem například zemědělství, chemické a zemědělské potravinářské výrobky, textil, ocel, stavba dálnic, stavebnictví obecně a mnoho dalších (Levenstein & Suslow, 2006, s. 57).

Nejvíce současných kartelů se objevuje na trhu meziproductů a služeb. 42 kartelových dohod z 90. let, které Levenstein & Suslow (2006, s. 57) podrobily zkoumání, také prokázalo velkou rozmanitost, a to od cementu a kyseliny citronové až po specializované služby jako jsou aukce výtvarného umění nebo výstavba čistírny odpadních vod. Největší zastoupení našel trh s chemikáliemi, kde bylo v 90. letech uzavřeno celkem 13 kartelových dohod. Dále data zahrnovala sedm dopravních kartelů, čtyři ocelové, tři grafitové a uhlíkové, dva plastové a dva papírové kartely a několik dohod v odvětví služeb.

Tabulka č. 11: Délka trvání horizontálních KD podle Eckba a Griffina

Trh	Délka trvání KD v letech; Počáteční rok dohody v indexu						Autor	
Hliník	5 ¹⁹⁰¹	2 ¹⁹⁰⁶	2 ¹⁹¹²	3 ¹⁹²³	4 ¹⁹²⁹	5 ¹⁹³¹	Eckbo	
Káva	1 ¹⁹⁵⁷	1 ¹⁹⁵⁸	3 ¹⁹⁵⁹				Eckbo	
Měď	2 ¹⁸⁸⁸	4 ¹⁹¹⁸	6 ¹⁹²⁶	4 ¹⁹³⁵	19 ¹⁹⁶⁸		Griffin	
Ocel	4 ¹⁹²⁶	0,5 ¹⁹³⁰	0,17 ¹⁹³¹	6 ¹⁹³³			Eckbo	
Cukr	2 ¹⁹²⁶	4 ¹⁹³¹	2 ¹⁹³⁷	2 ¹⁹⁵⁹	5 ¹⁹⁶⁸	3 ¹⁹⁷⁴	3 ¹⁹⁷⁸	Griffin
Síra	3 ¹⁹⁰⁷	10 ¹⁹²²	5 ¹⁹³⁴	11 ¹⁹⁴⁷			Griffin	
Cín	2 ¹⁹²⁹	3 ¹⁹³¹	2 ¹⁹³⁵				Eckbo	

Pramen: Levenstein & Suslow, 2006, s. 55

Tato tabulka ukazuje několik konkrétních příkladů opakovaných pokusů o kartelovou dohodu, které ve svých studiích zaznamenali autoři Eckbo a Griffin. Vidíme, že kartely vznikaly na daných trzích opakovaně, a to někdy ve velmi krátkém časovém rozpětí. Podívejme se však ještě na jinou věc. V některých případech, zde například u kartelové dohody na trhu s mědí, každý další případ, který se objevil, vykazuje delší dobu trvání. To vypadá, jakoby se účastníci kartelových dohod byli schopni poučit ze svých dřívějších nezdarů a příště byli úspěšnější (Levenstein & Suslov, 2006, s. 54 – 55). Takový vzor chování jsme u nás zatím nezaznamenali.

Další vlastností, kterou jsme prozkoumali, byl relevantní trh, případně celá odvětví, ve kterých horizontální kartely vznikají. Zjistili jsme, že kartelové dohody se objevovaly na různých trzích nejčastěji v odvětví zpracovatelského průmyslu. To je v souladu s daty současných mezinárodních kartelů, která také ukazují především na meziprodukty a dále služby. Pouze třikrát se za sledované období objevily kartely na stejném relevantním trhu, z toho jednou byly platné současně. V zahraničí se kartely objevují opakovaně na stejných trzích častěji.

S odvětvím je dále bezvýhradně spojena tržní koncentrace odvětví, neboť ačkoliv se firmy mohou rozhodnout uzavřít kartelovou dohodu v kterémkoliv odvětví, vyšší pravděpodobnost, že budou úspěšné, mají spíše v koncentrovaných odvětvích než v těch málo koncentrovaných. Proto si koncentraci představíme hned jako další vlastnost kartelové dohody.

3.1.4 Koncentrace

Tržní koncentrace se dá považovat za přímou vlastnost odvětví. Pro vznik kartelové dohody je však klíčová, neboť účastníkům pomáhá při rozhodování o tom, zda dohodu v daném odvětví uzavřít nebo nikoliv, a proto ji uvádím zvlášť. V předchozí kapitole jsme si již řekli, jak se koncentrace počítá, nyní se budeme věnovat jejím důsledkům.

Kartely obecně vznikají právě v koncentrovaných odvětvích. Relevantní trh je tam přehlednější a noví konkurenti na něj jen těžko vstupují, proto zde účastníci kartelových dohod očekávají větší šanci na úspěch.

Koncentrace v České republice

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže bohužel nezveřejňuje údaje o koncentraci odvětví u všech zaznamenaných kartelových dohod, a tak se na tuto vlastnost můžeme podívat pouze u šesti z nich, kde se o ní zmiňuje. Následující tabulka tyto případy shrnuje.

Tabulka č. 12: Koncentrace odvětví v ČR

Číslo spisu	Počet účastníků	Délka trvání v letech	Tržní podíl v %	Koncentrace v %
S025	4	J	> 30	CR4 = 47
S058	4	J	> 30	CR4 = 95
S002	2	2	OT	CR1 = >80
S215	6	3	N	CR1 = cca 45
S142	4	3	78	CR4 = 82
			88	
S60	4	0,5	N	CR4 = 70

J = jednorázová dohoda, OT = obchodní tajemství, N = neuvedeno

Pramen: vlastní zpracování

Rozhodně se nejedná o dostatečně reprezentativní vzorek, ale vidíme zde, že koncentrace je u všech těchto vybraných případů relativně vysoká. Tedy alespoň zde platí předpoklad vzniku kartelových dohod v koncentrovaných odvětvích. Protože však nemáme o koncentraci u našich dohod více informací, nemá smysl se zde pokoušet o hlubší analýzy.

Záměrně jsem do tabulky přidala ještě sloupec o délce trvání kartelových dohod, neboť Levenstein & Suslow (2006, s. 60 – 61) také zkoumají, jaký vliv má koncentrace odvětví na délku trvání kartelových dohod. Na jejich závěry se podíváme níže.

Srovnání s Levenstein & Suslow (2006)

Opět se pokusíme o srovnání našich dat s těmi mezinárodními. Zjistíme, zda i zahraniční dohody vznikaly v koncentrovaných odvětvích a dále to, jaký je vztah mezi koncentrací a délkou trvání kartelových dohod.

U kartelových dohod, které vznikly ve Spojených státech amerických a dále u těch, které odhalila Evropská komise, patří mezi odvětví s nejvyšší koncentrací především průmyslová výroba a doprava (Grout and Sonderegger, 2005, s. 52). U nás podle Synka (2011, s. 386) převládá zpracovatelský průmysl, a to jako odvětví s vysokou koncentrací (například výroba cigaret), ale i jako odvětví s velmi nízkou koncentrací (například výroba pečiva nebo obuvi).

Podle Levenstein & Suslow (2006, s. 58) nelze jednoduše vyvodit žádný vztah mezi tržní koncentrací a pravděpodobností, že v takovém prostředí vznikne kartelová dohoda. Avšak většina případů v jejich studii byla v relativně koncentrovaných odvětvích. Podobně, současné mezinárodní kartelové dohody vznikají také ve vysoce koncentrovaných odvětvích, kde bývá jen pár velkých vzájemně si konkurujících firem. I vybrané případy dalších autorů potvrzují vznik kartelových dohod právě v koncentrovaných odvětvích.

Tabulka č. 13: Koncentrace a počet účastníků: vybrané případy

Trh	Počet účastníků	Koncentrace v %	Autor (rok)
Pivo (USA)	550 - 780	C1 = 4	McGahan (1995)
Pivo (Švédsko)	23 - 193	velmi malá	Lundqvist (1998)
Cement	4	C3 = 95	Leach (1994), Fourie a Smith (1994)
Námořní doprava	2 - 8	C2 = 50 (Jižní Afrika)	Pirrong a kol. (1989-)
Balíková pošta	5	C5 = 100	Grossman (1996)
Železnice - olej	3 - 4	C3 = 75	Granitz a Klein (1996)
Hedvábí	2	C2 = 50	Markham (1952), Eswaran (1997), Gallet a Schroeter (1995)
Ocel	8	C4 = 60; C1 = 35	Baker (1989) a Gallet (1997)
Cukr	8 - 19	C3 = 60	Genesove a Mullin (1998, 1999, 2001), Eichner (1969)
Čaj	349 (3 země)	C4 > 20	B. Gupta (1997, 2001)

Pramen: Levenstein & Suslow, 2006, s. 59

S výjimkou dvou pivních kartelů vidíme, že zde převládá vysoká koncentrace. Pivní kartely mají naopak koncentraci velmi nízkou. Tedy objevuje se koncentrace buď velmi vysoká anebo velmi nízká, žádné „středně“ koncentrované odvětví. Důkazů pro výskyt kartelových dohod v nekoncentrovaných odvětvích je však málo, a proto, ačkoliv tam tyto dohody také vznikají, můžeme říci, že kartely vznikají hlavně v odvětvích s koncentrací vysokou a/nebo v odvětvích s relativně malým počtem firem (Grout and Sonderegger, 2005, s. 85).

Několik autorů se pokusilo odvodit vztah mezi koncentrací a délkou trvání kartelové dohody. Například Hay & Kelley, kteří v 60. letech zkoumali kartelové dohody o fixních cenách (celkem 50 případů), zjistili, že koncentrace je spojena se zvýšenou délkou trvání. To je v souladu s teorií, která říká, že se kartelových dohodám na koncentrovaných trzích s malou konkurencí daří lépe (Levenstein & Suslow, 2006, s. 60 – 61). V České republice tento vztah vzhledem ke krátkodobé povaze našich kartelových dohod a nedostatečnému vzorku dat potvrdit nemůžeme.

Čtvrtou vlastností, kterou jsme prozkoumali, byla koncentrace odvětví. Koncentrace je vlastností odvětví a pro účastníky kartelových dohod bývá velmi důležitá, neboť jim pomáhá při rozhodování o tom, zda dohodu v daném odvětví uzavřít. Vyšší pravděpodobnost, že uspějí, mají spíše v koncentrovaných odvětvích než v těch málo koncentrovaných.

V odvětví s vysokou koncentrací je relevantní trh přehlednější a noví konkurenti na něj jen těžko vstupují. Právě překážky vstupu na konkrétní trh jsou taktéž velmi důležitý faktor, který účastníci dohod musí sledovat.

Většina teoretických modelů ignoruje možnost vstupu nového účastníka na relevantní trh, ačkoliv je to jedna z největších hrozeb, které kartely musí čelit. Jestliže se firmám na trhu daří, vytváří tak podnět pro ostatní firmy, jež nejsou účastníky kartelových dohod, které by sem chtěli také vstoupit (Levenstein & Suslow, 2006, s. 49). Tomu se firmy v kartelu snaží zabránit tím, že buď uzavírají dohody na trzích s vysokými překážkami vstupu, nebo tyto překážky sami vytvářejí. Charakter překážek vstupu na trh určí, jak rychle a s jakými náklady může na trh vstoupit konkurent, který by mohl ohrozit účinnost kartelové dohody. Tyto překážky se liší výrobek od výrobku a také je v každém odvětví různě ovlivňuje reakce poptávky na změny cen (Zemplinerová, 2003, s. 8).

3.1.5 Povaha poptávky

Nyní se podíváme, zda a jak vznik kartelové dohody ovlivňuje poptávka. Teoreticky můžeme říci, že horizontální kartelové dohody by se měly objevovat spíše v odvětvích s relativně neelastickou poptávkou, protože zisky, které mohou účastníci získat ze zafixování cen, zde budou vyšší. Dále by stabilní poptávka měla pozitivně působit na délku trvání kartelu. Naopak nestabilita poptávky, zejména pak neočekávané šoky a velmi rychlý růst v odvětví, podlomují pevnost kartelu.

S výší poptávky jsou také spojeny cenové války, neboť fluktuace v poptávce mění optimální koluzivní cenu. Pokud poptávka vzroste, stoupne také podnět pro jednotlivé členy kartelové dohody podvádět, neboť na tom budou chtít vydělat. Tomuto jednání by se měli členové kartelu snažit předcházet, protože jinak hrozí vypuknutí cenové války (Levenstein & Suslow, 2006).

Povaha poptávky v České republice

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže bohužel neuvádí moc informací o poptávce u odhalených kartelových dohod, a proto ji ve většině případů můžeme jen odhadovat. Cenovou elasticitu zmiňuje pouze u jednoho horizontálního kartelu, a proto se alespoň na ten podíváme podrobněji.

Jednalo se o zakázanou dohodu o koordinaci cen pohonných hmot, kdy se šest účastníků kartelu domluvilo a ve vzájemné shodě určovalo prodejní ceny automobilového benzínu Natural 95 u svých čerpacích stanic. Účastníci využili toho, že se jedná o produkt, u něhož nelze najít žádný substitut a patří mezi zboží nezbytné potřeby, což vede k nízké cenové elasticitě poptávky. Ta potom pro členy kartelu představuje výhodu, neboť pokud všichni v krátkém období zvýší ceny benzínu, spotřebitelé okamžitě nezareagují snížením poptávky a profitují tedy všichni takto spolupracující účastníci (compet.cz).

Pokud bychom se podívali na ostatní případy zakázaných horizontálních dohod v České republice, jistě najdeme i další příklady kartelů na relevantních trzích s nízkou elasticitou, například na trhu léčiv. Většina kartelových dohod se dále objevovala obecně na masových trzích, jako příklad můžeme uvést trh jatečných kuřat, trh žvýkaček nebo trh služeb mediálních agentur.

Srovnání s Levenstein & Suslow (2006)

I zde se pokusíme ověřit teoretické poznatky o vlivu poptávky na kartelové dohody na zahraničních datech a porovnáme je s těmi českými. Jediným autorem, který provedl velký výzkum vztahu mezi elasticitou poptávky a úspěšností kartelů, je Eckbo, který podrobil zkoumání 29 mezinárodních kartelových dohod z let 1819 – 1964 (Levenstein & Suslow, 2006, s. 87).

Eckbo zjistil, že kartely mohou dosáhnout podstatného zvýšení cen jen v případě, že je poptávka dostatečně neelastická (Levenstein & Suslow, 2006, s. 64). Dále máme k dispozici následující tabulku vybraných odvětví.

Tabulka č. 14: Odhad elasticity poptávky: vybrané případy

Trh	Odhad elasticity poptávky
Pivo (USA)	-10,3
Brom	-0,38
Cement	neelastická
Diamanty	velmi neelastická
Olej	neelastická
Hedvábí	elastická
Ocel (Evropa)	neelastická v dlouhém období (krátkodobě velmi elastická)
Ocel (USA)	neelastická v dlouhém období (krátkodobě velmi elastická)
Cukr	relativně neelastická
Čaj	-0,32

Pramen: Levenstein & Suslow, 2006, s. 65

Vidíme, že ve většině případů je poptávka neelastická. V odvětví pivovarnictví, kde poptávka byla velmi elastická, šlo o velmi neúspěšnou kartelovou dohodu, s níž byly téměř každý rok spojovány cenové války. Ceny účtované tímto pivním kartelem byly ale ve skutečnosti vyšší než monopolní cena, protože kartel fungoval bezprostředně po éře prohibice, a tak byl v zemi silný politický tlak na udržení cen alkoholických nápojů co nejdříve (Levenstein & Suslow, 2006, s. 64).

Další autoři zkoumali, zda se kartelové dohody spíše rozpadají či nikoliv během poklesů v poptávce. Například Dick, který testoval více než 100 zakázaných dohod uzavřených v letech 1918 – 1965, zjistil, že kartely se s vyšší pravděpodobností rozpadají během předpokládaného útlumu, ale že jejich stabilita nesouvisí s neočekávaným kolísáním

hospodářského cyklu. Opačný názor má Steven B. Webb, podle nějž období útlumu nepřispívají k nestabilitě kartelu (Levenstein & Suslow, 2006, s. 66).

Podobně rozporuplné názory existují na vliv poptávky na délku trvání kartelové dohody. Například Marquez, který testoval 52 kartelových dohod z let 1888 – 1984, přišel na to, že růst poptávky má negativní vliv na délku trvání dohody. Jeho výsledek však není statisticky příliš významný a další autoři tento negativní vliv popírají. Suslow se domnívá, že největším rizikem pro destabilizaci kartelu není samotná elasticita poptávky, ale nejistota ohledně jejího vývoje. Neboť úspěšné kartely se nerozpadnou jen kvůli jejím fluktuacím, takové kartely vůbec nevzniknou (Levenstein & Suslow, 2006, s. 66 – 67).

Další vlastností, kterou jsme si představili, byla povaha poptávky. Podle teorie vznikají kartelové dohody spíše v odvětvích s neelastickou poptávkou, neboť to účastníkům dohod přináší větší zisky, na našich příkladech jsme si to i ukázali. Co se týká vlivu poptávky na délku trvání kartelových dohod, zjistili jsme, že není tak důležitá samotná elasticita, jako schopnost firem poptávku odhadnout a reagovat na ni.

3.2 Rozhodnutí sdružení soutěžitelů

V případě rozhodnutí sdružení soutěžitelů posuzujeme, zda se sdružení účastní všichni členové daného relevantního trhu, tedy trh je stoprocentně koncentrován, jako je tomu například v případě zmíněné lékařské komory, anebo se jedná o sdružení, jež zahrnuje pouze několik členů relevantního trhu. V prvním případě musí ÚOHS posuzovat každý případ zvlášť, neboť je třeba dokázat, že konkrétní sdružení je sdružením soutěžitelů a dopadá na něj působnost soutěžního zákona. Ve druhém případě se rozhodnutí sdružení soutěžitelů chová jako horizontální kartel (ÚOHS, 2010).

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže odhalil ve zkoumaném desetiletí celkem 13 zakázaných rozhodnutí sdružení soutěžitelů, z toho pět na stoprocentně koncentrovaných trzích lékárenské, zdravotní a veterinární péče. Zbýlých osm případů naplňovalo znaky horizontálního kartelu, a tak si je nejdříve stručně popíšeme.

V prvním případě se jednalo o rozhodnutí představenstva společnosti Agropork, jež stanovilo svým členům nákupní ceny jatečných prasat, za které je mají prodávat a v případě odmítnutí měli zastavit dodávky zpracovatelům jatečných prasat na dobu 7 až 14 dnů. Členy družstva Agropork bylo v roce 1999, kdy se případ řešil, přes 400 prvovýrobců masa. Jednalo se o jednorázovou dohodu, kterou Úřad ihned odhalil a družstvu Agropork udělil pokutu ve výši 150 000 Kč (compet.cz).

Ve druhém případě šlo opět o rozhodnutí představenstva, tentokrát Českého svazu zpracovatelů masa (ČSZM), který na společném jednání představenstva a dozorcí rady doporučil členům ČSZM přenést náklady spojené s povinným vyšetřením jatečního skotu na BSE (lidově nemoc šílených krav) na dodavatele jatečního skotu.

V roce 2002, kdy se případ řešil, měl Český svaz zpracovatelů masa 114 členů. Dohoda byla opět jednorázová, Úřad ji v krátkém čase odhalil a ČSZM udělil pokutu ve výši 300 000 Kč (compet.cz).

Ve stejném roce Česká asociace úklidu a čištění na řádném jednání valné hromady schválila Standardy úklidu, jež obsahovaly doporučené cenové rozpětí služeb úklidu a čištění. Česká asociace úklidu a čištění měla v roce 2002 45 členů, se kterými se dle výpovědi svědků na doporučeném cenovém rozpětí dohodli. I tato dohoda byla jednorázová a Úřad České asociaci úklidu a čištění udělil pokutu ve výši 200 000 Kč (compet.cz).

Poslední případ v roce 2002 se týkal Cechu sádrokartonářů ČR, jehož představenstvo v říjnu roku 2001 schválilo doporučené ceny za dodávku a montáž vybraných typů sádrokartonových konstrukcí. Cech měl v daném roce 77 členů, kteří s doporučenými cenami souhlasili a dodržovali je. Toto ujednání odhalil Úřad za jeden a půl roku a Cechu sádrokartonářů ČR udělil pokutu ve výši 100 000 Kč (compet.cz).

V pátém případě Asociace realitních kanceláří České republiky (ARK) na jednání valné hromady v roce 1993 schválila provozovací řád svých členů, ve kterém byly stanoveny doporučené provizní sazby pro prodej, koupi, pronájem a správu nemovitostí. Členové doporučené sazby dodržovali a Úřad toto ujednání odhalil až za 10 let, v roce 2003. Následně Asociaci realitních kanceláří udělil pokutu ve výši 250 000 Kč (compet.cz).

Šestý případ se týkal Sdružení pohřebnictví v ČR, které na zasedání valné hromady přijímalo dokumenty, jež obsahovaly návod na stanovení ceny za služby poskytované členy Sdružení pohřebnictví a také zákaz podávání informací srovnávajících ceny mezi konkurenty. Členové tohoto sdružení dodržovali postup stanovení cen a Úřad toto ujednání odhalil až za 8 let, v roce 2007. Následně Sdružení pohřebnictví udělil pokutu ve výši 500 000 Kč (compet.cz).

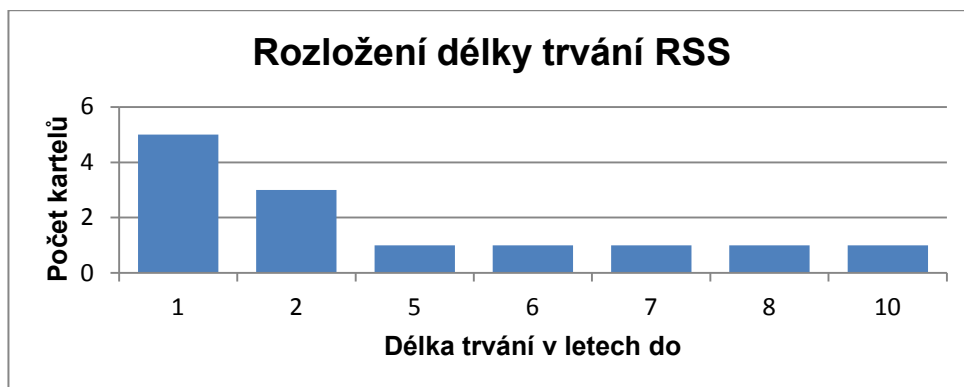
Členská schůze sdružení Typo Design Club schválila dokument nazvaný Ceník, jenž obsahoval povinnost, že členové tohoto sdružení se při tvorbě cen musí řídit platným ceníkem sdružení a dále minimálními cenami za položky v něm uvedenými. Členové dodržovali toto ustanovení po dobu 7 let, do roku 2008. V tomto období mělo sdružení 30–36 členů. Úřad následně udělil sdružení Typo Design Club pokutu ve výši 50 000 Kč (compet.cz).

V posledním případě se jednalo o rozhodnutí členské základny Asociace užité grafiky a grafického designu, jež stanovilo svým členům pokyny pro výpočet honoráře a dále ceny za jednotlivé výkony v oblasti grafického designu. Úřad tento případ odhalil po 6 letech, v roce 2008, a následně Asociaci užité grafiky a grafického designu udělil pokutu ve výši 60 000 Kč (compet.cz).

Ve všech osmi případech se jednalo o dobrovolná sdružení, kde jejich členové nemuseli na dohodách participovat. Přesto všichni vždy zvolili spolupráci a často i asistovali u vzniku těchto dohod. Ve všech případech se jednalo o cenová ujednání. Na rozdíl od horizontálních kartelových dohod Úřad udělil těmto rozhodnutím sdružení soutěžitelů relativně nižší pokuty, avšak při postupu ve správním řízení proti nim postupoval zcela shodně.

Vidíme, že většina případů rozhodnutí sdružení soutěžitelů se objevila na trhu služeb, a to úklidu, lékařské péče, realitních, grafických a v oblasti stavebnictví a pohřebnictví. Zbývá dvě rozhodnutí sdružení soutěžitelů vznikla v zemědělství. Potvrdili jsme tak pro rozhodnutí sdružení soutěžitelů typickou převahu služeb.

Graf č. 6: Rozložení délky trvání rozhodnutí sdružení soutěžitelů

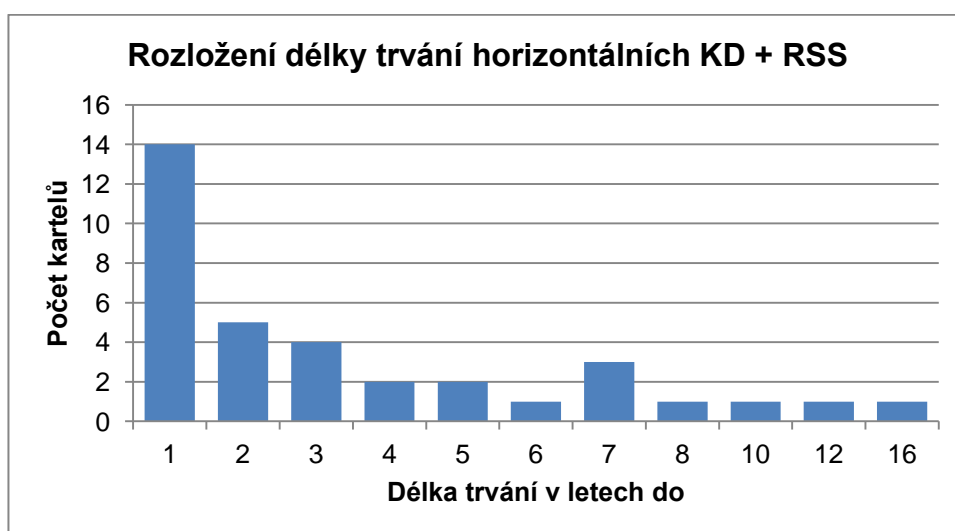


Pramen: vlastní zpracování

Co se týká délky trvání rozhodnutí sdružení soutěžitelů, nejčastěji se jednalo o krátkodobé případy, v pěti rozhodnutích z 13 šlo o struktury trvající do jednoho roku, v dalších třech potom do dvou let. V ostatních případech se jednalo o dlouhodobější rozhodnutí, která se však objevila vždy jen jedenkrát.

Podívejme se však ještě na jinou věc. Zajímá nás, jak by se změnila délka trvání, pakliže mezi horizontální kartely zařadíme i výše popsaných osm rozhodnutí sdružení soutěžitelů, jež také naplňují jejich znaky. Dostaneme následující graf a popisné statistiky.

Graf č. 7: Rozložení délky trvání horizontálních KD + RSS



Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 15: Délka trvání horizontálních KD + RSS

Délka trvání horizontálních KD + RSS	
Průměrná délka trvání (v letech)	3,3
Směrodatná odchylka délky trvání	3,8
Rozsah délky trvání (v letech)	J - 16
% méně než 1 rok	40
% méně než 5 let	71,4
% 5 let a více	28,6
% 10 let a více	8,6

Pramen: vlastní zpracování

Vidíme, že k zásadním změnám nedošlo. V grafu zůstává viditelná jasná převaha krátkodobých dohod. Průměrná délka trvání horizontálních kartelových dohod společně s osmi rozhodnutími sdružení soutěžitelů zůstala nezměněna v délce 3,3 let. Mírně se zmenšila směrodatná odchylka délky trvání, ze 4,1 na 3,8 let, a také vzrostl počet dohod trvajících déle než pět let.

Co se týká poptávky, elasticitu můžeme opět pouze odhadovat. Víme jen, že rozhodnutí sdružení soutěžitelů se uskutečňovala převážně na masových trzích s poptávkou vysokou. Není divu, pokud si uvědomíme, že se jednalo o případy především z terciárního sektoru, který se v současné době v České republice podílí na celku národního hospodářství asi 60 procenty (cia.gov).

3.3 Vertikální dohody

Mezi běžná vertikální omezení patří nelineární tarify (franšízové poplatky či množstevní slevy), licenční poplatky, určování cen pro další prodej, stanovování množství, které může maloobchodník koupit nebo prodat, vázaný prodej nebo dohody o výhradnosti, čili stanovení exkluzivity (Rey; Verge, 2005, s. 2 – 4). Podívejme se, která z nich se objevila u nás.

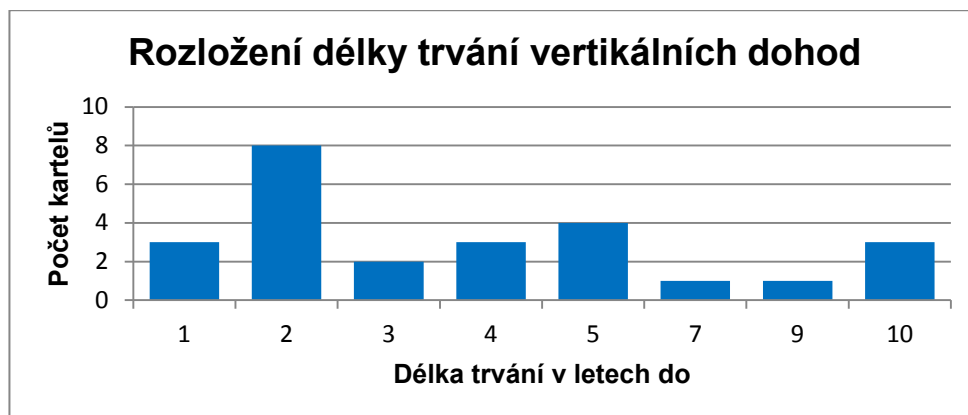
Tabulka č. 16: Typy vertikálních dohod uzavřených v České republice

Typ vertikální dohody		Počet případů
cenové	přímé určení cen	17
	stanovení minimálních cen	2
necenové	rozdělení trhu	1
	stanovení množství	1
	nekonkurence	1
	výhradnost (stanovení exkluzivity)	2
	zákaz exportu	1

Pramen: vlastní zpracování

Necelých 70 % vertikálních dohod uzavřených v České republice se týkalo přímého určení cen. Ostatní typy těchto dohod byly uzavírány jednou, maximálně dvakrát. Vertikální omezení se nejčastěji vyskytovala v odvětví zpracovatelského průmyslu (11 případů) a obchodu (10 případů). U konkrétních relevantních trhů opět platí značná rozmanitost.

Graf č. 8: Rozložení délky trvání vertikálních dohod



Pramen: vlastní zpracování

Oproti rozhodnutím sdružení soutěžitelů trvala vertikální omezení průměrně delší dobu. Nejčastěji se jednalo o délku trvání do dvou let.

Pokud jde o tržní koncentraci, víme, že minimálně u čtyř případů z 25 byl trh stoprocentně koncentrován. Jednalo se o specifické relevantní trhy, na kterých účastníci nebyli vystaveni naprosto žádné konkurenci. U dalšího případu byla zaznamenána koncentrace naopak velmi nízká, šlo o trh energetických nápojů a ledové kávy, který je vystaven vysoké konkurenci. Minimálně další dvě dohody ukazují na monopolní situaci na trhu, neboť podíl největšího výrobce na daném relevantního trhu (CR1) byl vyšší než 40 %. Poptávka byla ve většině případů neelastická, ale opět bohužel nemáme kompletní informace.

Protože víme, že cenové dohody jsou zakázány vždy a necenová vertikální omezení se musí posuzovat případ od případu, popíšeme si ještě nyní, jaké necenové dohody u nás byly v letech 1999–2009 uzavřeny, že se Úřad rozhodl potrestat je jako vertikální dohody.

V prvním případě společnost GILLETTE CZECH, s. r. o., která je výhradním distributorem předmětného zboží na trhu v České republice, uzavírala smlouvy o rozdělení trhu s velkoobchodními prodejci. V rámci distribučního kanálu dodávek zboží prostřednictvím velkoobchodů si vytvořila síť tzv. aktivních velkoobchodů, které se aktivně prostřednictvím vyčleněných specializovaných pracovníků starali pouze o distribuci zboží dodávaného společnostmi Gillette do maloobchodních prodejen v dohodnutém regionu. Za tuto činnost dostávali aktivní velkoobchody od společnosti Gillette základní slevu na zboží o 3 % vyšší, než ostatní (neaktivní) velkoobchody. V případě, že velkoobchod prodal zboží mimo smluvně dohodnutý region, ztratil nárok na vyplacení prémie. Úřad prokázal, že se jedná o narušení hospodářské soutěže hráčem ve velmi silném postavení na trhu a společnosti Gillette uložil pokutu ve výši 800 000 Kč (compet.cz).

Druhý případ necenové vertikální dohody se týkal stanovení minimálního množství. Společnosti Plzeňský Prazdroj, a. s., a Pivovar RADEGAST, a. s., (skupina PP), jako nejvýznamnější soutěžitelé na trhu piva, uzavírali s provozovateli pohostinských zařízení dohody o zajišťování reklamy a propagace, jejichž součástí byl závazek odebrat od skupiny PP ročně stanovené minimální množství hl piva. Dotčené provozovny byly pak vázány po celou dobu trvání smlouvy, a to i při změně provozovatele. Úřad konstatoval, že se jedná o závažné narušení hospodářské soutěže a skupině PP udělil za vertikální dohodu pokutu ve výši 3 500 000 Kč (compet.cz).

V dalším případě společnost Mediaprint & Kapa Pressegrasso, s r.o., uzavírala necenové vertikální dohody o nekonkurenci. Ve smlouvách s maloobchodními prodejci tisku zavazovala tyto prodejce nevstoupit do smluvního dodavatelsko-odběratelského vztahu se třetí osobou a neodebírat její sortiment od třetí osoby. Společnost Mediaprint & Kapa Pressegrasso, s. r. o., za to poskytovala maloobchodníkům volnou remitendu a rabat z konečné ceny na veškerý sortiment periodického tisku. I u tohoto případu Úřad rozhodl, že se jedná o vertikální omezení a společnosti uložil pokutu ve výši 1 500 000 Kč (compet.cz).

V roce 2004 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže odhalil dva případy zakázané vertikální dohody o výhradnosti. Prvním z nich byl případ společností PINELLI, s. r. o., a ATEA EXPORT IMPORT, s. r. o., které uzavřeli Smlouvu o výhradním prodeji energetických a iontových nápojů a ledové kávy. Společnost PINELLI by byla zcela podrobena tomuto odběrateli, neboť by nemohla prodávat své výrobky nikomu jiného. Jakmile si to uvědomila, podala Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže návrh na určení, zda tato Smlouva podléhá zákazu a zároveň žádost o aplikaci Leniency programu v případě, že ano. Úřad udělil pokutu pouze společnosti ATEA, a to ve výši 20 000 Kč. Druhou dohodou o výhradnosti byly smlouvy, které uzavírala společnost AuTec Group, a. s., s autoopravnami a se svými dealery. Autoopravny zavazovala používat při provádění oprav a servisních prací výhradně originální díly značky BMW a dealeři směli distribuovat a prodávat také výlučně tyto díly. Na oplátku jim na ně společnost AuTec Group poskytovala slevy. Vzhledem k silnému postavení tohoto účastníka na trhu Úřad rozhodl, že se jedná o závažné porušení hospodářské soutěže a udělil společnosti AuTec Group pokutu ve výši 9 500 000 Kč (compet.cz).

Posledním případem necenové vertikální dohody byla dohoda o zákazu exportu. Společnost Karlovarské minerální vody, a. s., prostřednictvím společnosti HBSW, a. s., uzavírala s odběrateli působícími na území České republiky dohody, podle nichž mohl odběratel použít výrobky výhradně k prodeji spotřebitelům či jiným obchodním subjektům v tuzemsku, ale nesmí je vyvézt do zahraničí. Při výslechu svědků odběratelé shodně uváděli, že tento závazek nepovažovali za nijak omezující, a proto dohody uzavírali. Úřad však usoudil, že došlo k porušení zákona a společnosti Karlovarské minerální vody, a. s., uložil pokutu ve výši 5 000 000 Kč (compet.cz).

3.4 Leniency program

Leniency program (program shovívavosti) je nástrojem antimonopolních úřadů v boji proti kartelovým dohodám. Byl zaveden vyhláškou Evropské unie v roce 1996 a představuje šanci na snížení či dokonce úplné prominutí pokuty tomu účastníkovi, který jako první předloží důkazy o kartelové dohodě a přizná se, že je jejím členem. Velmi úspěšně ho využívá nejen Evropská komise, ale i jednotlivé státy EU, například Německo, Velká Británie či Francie, a dále pak USA, Kanada či Korejská republika (ÚOHS, 2004).

Leniency program antimonopolním úřadům velmi usnadňuje odhalení zakázaných dohod právě díky získání relevantních důkazů, které jindy získávají jen velmi obtížně. Ale také vede i k destabilizaci aktivit samotného kartelu, neboť všechny firmy musí neustále zvažovat riziko, že některý z členů zradí ostatní, využije tento program a zajistí si tak svou imunitu.

3.4.1 Leniency program v České republice

V České republice byl program shovívavosti zaveden Úřadem pro ochranu hospodářskou soutěž v polovině roku 2001, jako sedmý v pořadí na světě, ale bohužel ne zcela efektivně.

Až doposud se totiž jednalo o pouhý metodický pokyn, který není obecně právně závazný a dokonce nezavazuje ani Úřad samotný, má podobu pouhého sdělení předsedy ÚOHS na svých webových stránkách bez zákonné opory, což je právě jedním z hlavních důvodů jeho nízké efektivity. Úřad si je této slabiny vědom, a proto navrhl zakotvení leniency programu v zákoně (epravo.cz). V současnosti již vláda schválila návrh zákona.

Od svého zavedení v roce 2001 do roku 2009 byl u nás program shovívavosti využit v zatím jen čtyřech případech. A ve dvou z nich dokonce patří zásluha za odhalení Evropské komisi, neboť žádost o shovívavost byla Úřadu podána paralelně s žádostí ke Komisi. Proto u nás Leniency program zatím rozhodně nedosahuje takových výsledků jako v jiných zemích. Podívejme se na případy blíže.

Poprvé se jednalo o společnost PINELLI, s. r. o., výrobce nápojů, která v polovině roku 2002 uzavřela Smlouvu o výhradním prodeji se společností ATEA EXPORT IMPORT, s. r. o., jejímž předmětem podnikání je koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje. Šlo o vertikální dohodu, která by ovlivňovala hospodářskou soutěž především na trhu energetických a iontových nápojů v malospotřebitelském balení. Společnost PINELLI by byla zcela podrobena tomuto odběrateli, neboť by jí Smlouva znemožnila prodávat své výrobky jiným subjektům než společnosti ATEA. Proto PINELLI ještě v témže roce podala Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže návrh na určení, zda tato Smlouva podléhá zákazu či nikoliv. Zároveň také požádala, aby Úřad přihlédl k tomu, že společnost tyto údaje poskytuje dobrovolně, řádně dokládá všechny důkazy a nikdy dohodu neplnila, a aby jí v případě, že Smlouvu vyhodnotí jako zakázanou dohodu, prominul pokutu v souladu s podmínkami aplikace leniency programu.

V roce 2004 ÚOHS dospěl k závěru, že se skutečně jedná o zakázanou dohodu. Společnosti ATEA uložil pokutu ve výši 20 000 Kč a společnosti PINELLI prominul pokutu v celé výši, neboť splnila všechny podmínky pro získání imunity (compet.cz).

Ve druhém případě šlo o rozsáhlou, v zásadě celosvětovou, horizontální kartelovou dohodu trvající od roku 1988. Účastníci této dohody koordinovali své jednání ve vztahu k účasti na výběrových řízeních týkajících se plynem izolovaných spínacích ústrojí (PISU). Mimo jiné si vyměňovali informace, stanovovali ceny a udržovali odsouhlasené výše svých tržních podílů. Tento kartel byl vyšetřován Evropskou komisí, která jako první v březnu roku 2004 obdržela žádost o aplikaci leniency programu od jednoho z účastníků. Podle Komise trval kartel až do 11. května 2004. V roce 2007 vydala rozhodnutí, které ovšem nedopadlo na nově přijaté státy do EU, neboť ty byly členy EU až od 1. 5. 2004, tedy vlastně jen 11 dní trvání kartelu, který ve skutečnosti trval celých 16 let. Protože tyto účinky nemohly být Evropskou komisí zohledněny, některé státy, včetně České republiky, zahájily v této věci svá vlastní řízení, ovšem mohly posuzovat pouze účinky, jež dohoda měla na území dané země (Petr, 2010, s. 55 – 56). ÚOHS obdržel žádost o neuložení pokuty v rámci programu leniency od společnosti ABB v květnu roku 2004. Společnost ABB Úřadu vyjmenovala účastníky kartelové dohody, popsala základní znaky jako je organizace a působení kartelu, jeho realizace v České republice, dále přiložila seznamy projektů, používaná kódová označení a další relevantní důkazy, čímž dle ÚOHS splnila podmínky pro neuložení pokuty, a proto jí v konečném rozhodnutí z roku 2006 Úřad prominul pokutu v celé výši (compet.cz).

Jako třetí využila leniency programu společnost HENKEL CR, s. r. o. Jednalo se o horizontální kartel na trhu pracích prášků, aviváží a prostředků na ruční mytí nádobí. Sedm účastníků této zakázané dohody od roku 1999 v rámci pravidelných schůzek implementovalo zvýšení cen některých pracích prášků, cenová rozpětí pro určení cen pracích prášků a dále účastníci koordinovali frekvenci promočních aktivit s cílem omezit úroveň soutěže na území České republiky. V dubnu roku 2008 Úřad pro ochranu hospodářské soutěže obdržel od společnosti HENKEL CR žádost o aplikaci leniency programu. Protože společnost splnila všechny stanovené podmínky, i jí Úřad ještě v témže roce prominul pokutu v celé výši. Pokuty ostatních účastníků byly stanoveny v řádu několika desítek milionů korun, neboť se jednalo o velmi závažné narušení trhu (compet.cz).

Zatím poslední případ se týkal trhu obrazovek pro barevné televizory (CPT). Jednalo se o osmičlenný horizontální kartel a i v tomto případě obdržela žádost o aplikaci programu shovívavosti jako první Evropská komise, neboť šlo o mezinárodní dohodu. Účastníci této zakázané dohody prostřednictvím pravidelných vzájemných kontaktů a schůzek určovali ceny barevných obrazovek pro televizory (CPT), a to ve formě pevně stanovených cen, cenových rozpětí nebo minimálních cen. V České republice obdržel Úřad žádost o neuložení pokuty od společnosti Samsung v listopadu roku 2007 a dále od skupiny Chunghwa v prosinci roku 2009. Oba účastníci předložili zápisy ze schůzek členů kartelové dohody i další důkazy. Protože společnost Samsung byla první a splnila podmínky pro neuložení pokuty, Úřad jí v roce 2009 pokutu prominul v celé výši. A co se týče skupiny Chunghwa, ačkoliv podala

žádost o neuložení pokuty jako druhá, poskytla Úřadu takové informace a důkazy, které představovaly významnou přidanou hodnotu ve vztahu k důkazům, které Úřad doposud získal, a proto se rozhodl této společnosti snížit pokutu o 50 %. Ostatním účastníkům byly stanoveny pokuty v řádu několika milionů (compet.cz).

Ačkoliv u nás možnosti požádat o neuložení, resp. snížení pokuty bylo využito zatím jen ve čtyřech případech, Úřad si od zakotvení programu leniency v zákoně slibuje větší důvěru v systém a věří, že se do budoucna stane efektivnějším a bude dosahovat velkých úspěchů v boji proti kartelovým dohodám tak jako je tomu v jiných zemích.

3.4.2 Leniency program v Evropské unii

Při rozhodování o zavedení leniency programu v České republice bral Úřad pro ochranu hospodářské soutěže v úvahu nejen doporučení mezinárodních institucí, ale především praktické zkušenosti ze zemí, které už program shovívavosti zavedly. A byly to právě zásady Evropské komise, které se staly hlavní předlohou české verze leniency programu.

V Evropské unii byla vyhláška o leniency programu přijata v roce 1996 a dle dostupných údajů z roku 2002 během následujících šesti let Evropská komise vydala rozhodnutí hned v 16 případech, v nichž se některý z účastníků rozhodl s úřady spolupracovat. Všech 16 případů představovalo celkovou hodnotu pokut ve výši 2 240 milionů eur. První firmou, která získala úplnou imunitu, byla společnost Aventis, účastník známého vitamínového kartelu. Ostatní členové tohoto kartelu obdrželi pokuty ve výši 790,5 milionů eur. Na existenci programu shovívavosti vydělala dále například firma Sappi, která díky poskytnutí důkazů proti kartelové dohodě o cenách nekarbonového papíru získala také úplnou imunitu. Evropská komise následně udělila ostatním účastníkům této dohody pokuty ve výši 313,7 milionů eur. Po zavedení leniency programu v Evropské unii celkově vzrostl počet vyšetřovaných případů kartelových dohod, což jen dokazuje jeho úspěšnost (ÚOHS, 2002, s. 1 – 2).

3.4.3 Leniency program ve Spojených státech amerických

Leniency program neslaví úspěchy jen v Evropě, jednou ze zemí, která dosáhla největších praktických úspěchů v tomto programu, jsou také Spojené státy americké. Leniency program zde funguje pod Ministerstvem spravedlnosti, které od své reformy z roku 1993 ročně řeší zhruba 12 případů. Firmy ve Spojených státech jsou si dobře vědomy, jaké výhody jim americké zákonodárství přináší. I zde platí úplná amnestie pro první firmu, která úřadům poskytne klíčové informace o kartelové dohodě. Další firmy, které sice nespolupracují, ale nezpochybňují objevená fakta, mohou získat minimálně určité redukce z pokut (ÚOHS, 2002, s. 2).

Shrnutí

V první části této kapitoly jsme postupně rozebrali vlastnosti horizontálních kartelových dohod. Dále jsme si představili odhalená rozhodnutí sdružení soutěžitelů a stručně popsali případy, které se podobají horizontálním dohodám. Ve třetí části jsme se seznámili s vertikálními dohodami a uvedli i jejich základní vlastnosti. Následně byly popsány necenové vertikální dohody. V poslední části třetí kapitoly jsme si vysvětlili podstatu leniency programu. Podívali jsme se na jeho výskyt v České republice a srovnali jeho úspěšnost s úspěšností v Evropské unii a ve Spojených státech amerických.

ZÁVĚR

Cílem této práce bylo prozkoumat vlastnosti kartelových dohod v České republice na základě údajů dostupných ve sbírce rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže po roce 1999 a následně je porovnat s dostupnými stylizovanými fakty. Protože data v uvedené sbírce rozhodnutí byla relevantní do roku 2009, analýza vlastností kartelových dohod byla provedena za období 1999 – 2009.

V průběhu vypracovávání práce bylo zjištěno, že český právní řád pod pojmem kartelové dohody uvažuje všechny zakázané dohody a ne jen kartely v úzkém ekonomickém smyslu. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže pak ve své sbírce rozhodnutí rozlišuje tři typy těchto zakázaných dohod, a to horizontální dohody, rozhodnutí sdružení soutěžitelů a vertikální dohody. Protože tato práce vychází právě ze sbírky rozhodnutí Úřadu, bylo zde dodrženo toto členění.

V práci byly nejprve popsány teoretické aspekty kartelových dohod a poté představena data, ze kterých analýza vychází. Úřad za sledované období odhalil 22 horizontálních kartelových dohod, 13 rozhodnutí sdružení soutěžitelů a 25 vertikálních dohod. Protože horizontální kartelové dohody představují největší ohrožení hospodářské soutěže, byla jim věnována největší pozornost.

U horizontálních kartelových dohod jsme dospěli k následujícím závěrům. V České republice se nejvíce případů účastnily společně dvě firmy. Průměrný počet účastníků horizontálních kartelových dohod byl 6,8 účastníků na jednu dohodu. Při porovnání našich výsledků s výsledky z USA jsme zjistili, že u nás převládá o něco nižší počet firem zapojených do jednotlivých dohod.

Pokud jde o délku trvání horizontálních kartelových dohod, zjistili jsme, že u nás najdeme mnoho krátkodobých dohod. Některé z nich netrvaly ani jeden rok, nejdelší pak trvala 16 let. Průměrná délka trvání je u nás 3,3 let. Při porovnání těchto výsledků s výsledky v USA jsme dospěli k závěru, že kartely v České republice trvají kratší dobu. Dále jsme se pokusili potvrdit jednu z teorií popisující vztah mezi počtem firem a délkou trvání kartelových dohod. Po odstranění odlehlých pozorování se naše výsledky přiklánějí k teorii, že se délka trvání kartelových dohod s rostoucím počtem účastníků zvyšuje. Neměli jsme však k dispozici zcela reprezentativní vzorek, a tak by naše výsledky při použití většího množství dat mohly být zcela jiné.

Při analýze relevantních trhů, na kterých horizontální kartely vznikají, jsme narazili na menší nesoulad. Šlo o to, že v České republice se provádí analýza celých odvětví dle Klasifikace ekonomických činností, nemáme vymezeny relevantní trhy jako v jiných zemích. Příslušný relevantní trh si u nás vymezuje sám Úřad pro ochranu hospodářské soutěže dle svých potřeb. Proto byla provedena analýza jak v rámci odvětví, tak v rámci relevantních trhů vymezených Úřadem.

V rámci odvětví se u nás dohody objevovaly nejčastěji ve zpracovatelském průmyslu a v rámci Úřadem vymezených relevantních trhů se téměř všechny dohody vyskytovaly na zcela odlišných trzích. Pouze ve třech případech se dohody objevily na stejném relevantním trhu, a to na trhu kuřat, cukru a telekomunikačních sítí. V případě telekomunikačních sítí byly dohody uzavřeny současně. V zahraničí se kartely objevují na stejných trzích opakovaně častěji, ale jinak jsou relevantní trhy shodně velmi pestré.

Dále jsme se zaměřili na koncentraci odvětví. Větší šanci na úspěch členové kartelů očekávají v odvětvích s vysokou koncentrací. V případě šesti popsanych horizontálních kartelových dohod byla koncentrace vždy relativně vysoká a také v zahraničí převládají případy s vysokou koncentrací.

Poslední zkoumanou vlastností u horizontálních kartelových dohod byla povaha poptávky. Obecně by se horizontální kartelové dohody měly objevovat spíše v odvětvích s relativně neelastickou poptávkou, jak jsme si i ukázali na jednom příkladě. Téměř u všech mezinárodních dat poptávka skutečně byla neelastická. Nakonec jsme zjistili, že není tak důležitá samotná elasticita, jako spíše schopnost firem poptávku odhadnout a reagovat na ni.

Po prozkoumání horizontálních kartelových dohod jsme obrátili pozornost k rozhodnutím sdružení soutěžitelů. Z celkového počtu 13 rozhodnutí jich bylo osm, která naplňovala znaky horizontálních kartelových dohod. Proto jsme si těchto osm rozhodnutí představili blíže. Zbýlých pět rozhodnutí bylo na stoprocentně koncentrovaných trzích. Rozhodnutí sdružení soutěžitelů byla převážně krátkodobá stejně jako horizontální kartely a největší zastoupení měla na trhu služeb.

Vertikální omezení trvala oproti rozhodnutím sdružení soutěžitelů průměrně delší dobu. Necelých 70 % vertikálních dohod se týkalo přímého určení cen. Dohody se nejčastěji vyskytovaly v odvětví zpracovatelského průmyslu a obchodu. U konkrétních relevantních trhů opět platila značná rozmanitost. Protože vertikální dohody nemusí vždy narušovat hospodářskou soutěž (kromě dohod o cenách), posuzují se případ od případu, a proto jsme si necenové vertikální dohody blíže popsali. Jednalo se o šest dohod o rozdělení trhu, stanovení množství, nekonkurenci, výhradnosti či o zákazu exportu.

Poslední část práce se věnovala leniency programu, který je s problematikou kartelových dohod také spojen. V České republice byl za sledované období aplikován ve čtyřech případech, které jsme si blíže popsali. Není u nás zatím tak úspěšný jako jinde, neboť zatím není zakotven v zákoně, ale Úřad pro ochranu hospodářské soutěže si do budoucna slibuje zlepšení. Na jeho úspěchy jsme se proto podívali alespoň v Evropské unii a USA.

Z práce vyplývá, že vlastnosti kartelových dohod v České republice se ve větší míře shodují s teoretickými poznatky o fungování kartelů a příliš se neliší od vlastností mezinárodních kartelových dohod.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Monografie, publikace

BEDNÁŘ, Josef. *Činnost Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže v letech 1999 - 2004* [online]. Brno [cit. 2012-04-02]. Dostupné na WWW:

http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Publikace/Prehl001.pdf

DEDOUCHOVÁ, Marcela. *Strategie podniku*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2001. 256 s. ISBN 8071796034.

FRANK, Robert H. *Mikroekonomie a chování*. 1. vyd. Praha: Svoboda, 1995. 765 s. ISBN 8020504389.

MANKIW, N. *Zásady ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2000. 768 s. ISBN 8071698911.

MUNKOVÁ, Jindřiška; SVOBODA, Pavel; KINDL, Jiří. *Soutěžní právo*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2006. 411 s. ISBN 8071794406.

MUNKOVÁ, Jindřiška. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 223 s. ISBN 8071797774.

OSBORNE, D. K. Cartel problems. In *Cartels*. Edited by Margaret Levenstein - Stephen W. Salant. Cheltenham, UK: Elgar reference collection, 2007. xx, 716 s. ISBN 978-1-84064-863.

PETR, Michal. *Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 607 s. ISBN 9788074003073.

RAUS, David; NERUDA Robert. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže: komentář a souvisící české i komunitární předpisy*. 2. aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Linde, 2006. 671 s. ISBN 807201563X.

RAUS, David; ORŠULOVÁ, Andrea. *Kartelové dohody*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2009. 355 s. ISBN 9788074000164.

SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 5. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. 471 s. ISBN 9788024734941.

TIROLE, Jean. *The theory of industrial organization*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988. xii, 479 s. ISBN 0262200716.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: *Historie, fakta, svědectví*. Brno: Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, 2008. 159 s. ISBN 9788025422427.

Časopisy, články

FRAAS, Arthur G.; GREER Douglas F. Market Structure and Price Collusion: An Empirical Analysis. *Journal of Industrial Economics* [online]. 1977, vol. 26, no. 1, Sept. [cit. 2012-03-30]. Dostupné na WWW: <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/2098328.pdf>

GALLO, Joseph C., et al. Department of Justice Antitrust Enforcement, 1955 – 1997: An Empirical Study. *Review of Industrial Organization* [online]. 2000, vol. 17, no. 1 [cit. 2012-03-30]. Dostupné na WWW: <http://www.springerlink.com/content/k624158ur32h1665/fulltext.pdf>

GROUT, Paul A.; SONDEREGGER, Silvia. Predicting cartels. *Office of fair trading* [online]. 2005, March [cit. 2012-03-19]. Dostupné na WWW: http://www.oft.gov.uk/shared_oftrreports/comp_policy/oft773.pdf

HARRINGTON, Joseph E. *How do cartels operate?* [online] 2006, vol. 2, no. 1 [cit. 2012-02-25]. Dostupné na WWW: <http://www.econ2.jhu.edu/people/Harrington/fnt06.pdf>

HAY, George A.; KELLEY Daniel. An Empirical Survey of Price Fixing Conspiracies. *Journal of Law and Economics* [online]. 1974, vol. 17, no. 1, April [cit. 2012-03-30]. Dostupné na WWW: <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/724741.pdf?acceptTC=true>

LEVENSTEIN, Margaret C.; SUSLOW, Valerie Y. What determines cartel success? *Journal of Economic Literature* [online]. 2006, vol. 44, no. 1, March [cit. 2012-02-27]. Dostupné na WWW: <http://jgijds.files.wordpress.com/2011/02/what-determines-cartel-success.pdf>

POSNER, Richard A. A Statistical Study of Antitrust Enforcement. *Journal of Law and Economics* [online]. 1970, vol. 13, no. 2, Oct. [cit. 2012-03-30]. Dostupné na WWW: <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/725030.pdf>

REY, Patrick; VERGÉ, Thibaud. *The Economics of Vertical Restraints* [online]. University of Toulouse & University of Southampton, 2005, March [cit. 2012-04-11]. Dostupné na WWW: <http://www.economics.soton.ac.uk/staff/verge/Verticals.pdf>

Právní předpisy

Zákon č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů

Zákon České národní rady č. 220/1991 Sb., o České lékařské komoře, ve znění pozdějších předpisů

Judikatura Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: *Sbírký rozhodnutí* [online]. Brno, 2006- [cit. 2012-02-14]. Dostupné na WWW: <http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/sbirky-rozhodnuti/>

Webové stránky – internetové zdroje

Český statistický úřad: *Odvětvová klasifikace ekonomických činností* [online]. Praha, 2010- [cit. 2012-02-25]. Dostupné na WWW:

http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/odvetvova_klasifikace_ekonomickyh_cinnosti_%28ocek%29

DONATH, Daniel. *Ekonomické prověřování kartelů* [online]. Brno, 2011 [cit. 2012-03-07]. Dostupné na WWW: http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Konference_a_seminare/20_let/3_Donath.pdf

The World Factbook. *Central Intelligence agency* [online] [cit. 2012-04-25]. Dostupné na WWW: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>

TUČKOVÁ, Zuzana. ÚOHS navrhuje zakotvit program leniency v zákoně. *Epravo* [online]. Praha, 2011 [cit. 2012-03-22]. Dostupné na WWW: <http://www.epravo.cz/top/clanky/uohs-navrhuje-zakotvit-program-leniency-v-zakone-73640.html>

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: *Leniency program je nástrojem v boji proti kartelům* [online]. Brno, 2004 [cit. 2012-03-22]. Dostupné na WWW:

http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2004/Infolist2004-01Leniency.pdf

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: *Program mírnějšího režimu při ukládání pokut u zakázaných dohod* [online]. Brno, 2002 [cit. 2012-04-13]. Dostupné na WWW:

http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2002/Infolist2002-01leniency.pdf

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže: *Sdružení soutěžitelů pohledem ÚOHS* [online]. Brno, 2010 [cit. 2012-04-13]. Dostupné na WWW:

http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Informacni_listy/2010/Infolist_2010_03_final.pdf

ZEMPLINEROVÁ, Alena. *Antimonopolní politika* [online]. Praha: Akademie věd ČR, Národohospodářský ústav, 2003 [cit. 2012-02-25]. Dostupné na WWW:

http://nb.vse.cz/~svobodam/Archiv_textu/Ochrana_hospodarske_souteze/kurs_brezen_03.pdf

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Zisky firem při spolupráci a při porušení dohody

Tabulka č. 2: Horizontální kartelové dohody

Tabulka č. 3: Rozhodnutí sdružení soutěžitelů

Tabulka č. 4: Vertikální dohody

Tabulka č. 5: Počet účastníků horizontálních kartelových dohod

Tabulka č. 6: Počet účastníků KD dle různých autorů

Tabulka č. 7: Délka trvání horizontálních kartelových dohod

Tabulka č. 8: Délka trvání horizontálních kartelových dohod podle L&S

Tabulka č. 9: Délka trvání kartelových dohod dle různých autorů

Tabulka č. 10: Horizontální kartelové dohody podle věcného relevantního trhu

Tabulka č. 11: Délka trvání horizontálních KD podle Eckba a Griffina

Tabulka č. 12: Koncentrace odvětví v ČR

Tabulka č. 13: Koncentrace a počet účastníků: vybrané případy

Tabulka č. 14: Odhad elasticity poptávky: vybrané případy

Tabulka č. 15: Délka trvání horizontálních KD + RSS

Tabulka č. 16: Typy vertikálních dohod uzavřených v České republice

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Rozložení počtu účastníků horizontálních kartelových dohod

Graf č. 2: Rozložení délky trvání horizontálních kartelových dohod

Graf č. 3: Délka trvání vs. počet účastníků horizontálních kartelových dohod

Graf č. 4: Délka trvání vs. počet účastníků horizontálních KD bez odlehlých pozorování

Graf č. 5: Horizontální kartelové dohody podle odvětví

Graf č. 6: Rozložení délky trvání rozhodnutí sdružení soutěžitelů

Graf č. 7: Rozložení délky trvání horizontálních KD + RSS

Graf č. 8: Rozložení délky trvání vertikálních kartelových dohod

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

Const	konstanta
CR	koncentrační stupeň
CZ-NACE	Klasifikace ekonomických činností
ČLK	Česká lékařská komora
ČR	Česká republika
ES	Evropské společenství
J	zakázaná dohoda uzavřená jednorázově (v tabulkách)
KD	kartelová dohoda
L & S	Levenstein & Suslow
N	neznámý údaj (v tabulkách)
OKEČ	Odvětvová klasifikace ekonomických činností
OLS	metoda nejmenších čtverců pro odhad neznámých parametrů v lineárním regresním modelu
OT	obchodní tajemství (v tabulkách)
RSS	rozhodnutí sdružení soutěžitelů
ÚOHS/Úřad	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
ZoOHS	Zákon o ochraně hospodářské soutěže

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Odvětvová klasifikace ekonomických činností

Příloha č. 1: Odvětvová klasifikace ekonomických činností

Označení	Odvětvová klasifikace
A	Zemědělství, myslivost, lesnictví
B	Rybolov a chov ryb
C	Těžba nerostných surovin
D	Zpracovatelský průmysl
E	Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody
F	Stavebnictví
G	Obchod; Opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost
H	Ubytování a stravování
I	Doprava, skladování a spoje
J	Finanční zprostředkování
K	Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti
L	Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení
M	Vzdělávání
N	Zdravotní a sociální péče; veterinární činnosti
O	Ostatní veřejné, sociální a osobní služby
P	Činnosti domácností
Q	Exteritoriální organizace a instituce