

# Cieľové vertikálne dohody (pohľad PMÚ SR)

01.03.2015

### Cieľ dokumentu

Cieľom tohto dokumentu je minimalizovať právnu neistotu z pohľadu podnikateľa v oblasti vertikálnych dohôd. Na základe tohto dokumentu by mal podnikateľ získať predstavu o tom, ako sú úradom vnímané jednotlivé formy vertikálnych dohôd, v čom vidí na jednej strane problém a čo na druhej strane nepovažuje za vážne ohrozenie súťaže. Cieľom je teda zvýšiť predvídateľnosť konania úradu pri posudzovaní jednotlivých prípadov v oblasti vertikálnych dohôd.

Je však potrebné poznamenať, že vertikálne dohody sú pomerne kontroverznou oblasťou súťažnej politiky. Ich vnímanie jednotlivými súťažnými autoritami na celom svete sa neustále vyvíja. Akékoľvek závery tohto dokumentu nemožno preto chápať ako definitívne a nemenné. V konečnom dôsledku bude stále potrebné vziať do úvahy konkrétne okolnosti daného prípadu.

Rovnako platí, že v súlade so všeobecnými tendenciami vývoja súťažnej politiky vo svete presadzuje úrad aj v tejto oblasti tzv. viac ekonomický prístup (a more economic approach), resp. prístup založený skôr na posudzovaní dopadov jednotlivých praktík (a more effects based approach) než na posudzovaní samotnej formy týchto praktík. To znamená, že pri posudzovaní konkrétneho prípadu úrad prihliada v hlavnej miere na celkový dopad na súťaž a na spotrebiteľa. Všeobecne platí, že po formálnej stránke podobné praktiky môžu viesť k rozdielnym dopadom na súťaž a na spotrebiteľa a teda aj z pohľadu úradu budú posudzované rozdielne.

### Právny rámec posudzovania vertikálnych dohôd

Pod vertikálnymi dohodami rozumieme „*dohody alebo zosúladené postupy dojednané medzi dvoma alebo viacerými podnikateľmi, z ktorých každý podniká, na účely dohody alebo zosúladeného postupu na inej úrovni výrobného alebo distribučného reťazca a ktoré sa týkajú podmienok, za ktorých môžu strany nakupovať, predávať alebo ďalej predávať určitý tovar alebo služby*“.<sup>1</sup> To, že podnikatelia pôsobia každý na rôznej úrovni výrobného alebo distribučného reťazca znamená, napríklad, že jeden podnikateľ produkuje suroviny, ktoré ďalší podnikateľ využíva ako vstup alebo že jeden podnikateľ je výrobcom, druhý veľkoobchodníkom a tretí maloobchodníkom daného tovaru.

Vertikálny vzťah teda znamená, že jeden podnikateľ je dodávateľom druhého podnikateľa, resp. ekvivalentne, že jeden podnikateľ je odberateľom druhého podnikateľa.<sup>2</sup> Trh, na ktorom pôsobí dodávateľ, sa nazýva aj horným trhom (upstream market) a trh, na ktorom pôsobí odberateľ, sa nazýva aj dolným trhom (downstream market).

<sup>1</sup> Oznámenie Európskej komisie: Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach (2010/C 130/01).

Dostupné na: [http://www.antimon.gov.sk/data/files/66\\_ok-uvo.pdf](http://www.antimon.gov.sk/data/files/66_ok-uvo.pdf)

<sup>2</sup> Môže pritom ísť aj o potenciálneho dodávateľa, resp. odberateľa. To znamená, že k reálnemu obchodnému plneniu zatiaľ nedošlo a podnikatelia sú vo fáze dohadovania obchodných podmienok.

Podľa § 4 ods. 1 zákona o ochrane hospodárskej súťaže<sup>3</sup> „Dohoda a zosúladený postup podnikateľov, ako aj rozhodnutie združenia podnikateľov, ktoré majú **za cieľ** alebo môžu mať **za následok** obmedzovanie súťaže (ďalej len "dohoda obmedzujúca súťaž"), sú zakázané, ak tento zákon neustanovuje inak.“ **Uvedené ustanovenia sa vzťahujú aj na vertikálne dohody.**

V zmysle vyššie uvedeného úrad na dohody obmedzujúce súťaž aplikuje ustanovenia § 4 zákona o ochrane hospodárskej súťaže. V súlade s Nariadením Rady (ES) 1/2003<sup>4</sup> úrad v prípade vertikálnej dohody, ktorá môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi,<sup>5</sup> aplikuje aj článok 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie.<sup>6</sup> Je podstatné uviesť, že pojmové znaky dohody obmedzujúcej súťaže podľa § 4 zákona a čl. 101 ZFEÚ sú rovnaké, vychádzajú z rovnakých ekonomických a právnych konceptov a dlhodobo sa zhodne interpretujú. Z tohto dôvodu úrad pri aplikovaní § 4 zákona vychádza aj z judikatúry Súdneho dvora EÚ, rozhodovacej praxe Európskej komisie a môže vychádzať aj z usmernení, ktoré Európska komisia vydala v súvislosti s aplikáciou súťažných pravidiel EÚ, nakoľko tieto sú pre rozhodovaciu prax relevantné.<sup>7</sup> Na základe uvedeného, v ďalšom texte sa ďalej nerozlišuje medzi dohodami, ktoré úrad posudzuje podľa § 4 zákona a dohodami, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi a na ktoré úrad aplikuje paralelne alebo samostatne čl. 101 ZFEÚ, nakoľko vecné posudzovanie týchto dohôd bude v zásade rovnaké.

---

***Dohody obmedzujúce súťaž sa posudzujú obdobne podľa národnej legislatívy aj podľa pravidiel EÚ. V texte sa preto nerozlišuje medzi dohodami, ktoré úrad posudzuje podľa národnej legislatívy a dohodami, na ktoré úrad aplikuje paralelne alebo samostatne príslušné pravidlá EÚ.***

---

Pri vertikálnych dohodách obmedzujúcich súťaž sa rozlišuje medzi dohodami, ktoré majú za cieľ obmedziť súťaž (tzv. **cieľové dohody**) a dohodami, ktoré majú za následok obmedzenie súťaže (tzv. **necieľové dohody**). Rozlišovanie medzi cieľovými a necieľovými dohodami spočíva v tom, že určité dohody možno považovať zo súťažného hľadiska za škodlivé už z dôvodu ich povahy, nezávisle od

---

<sup>3</sup> Zákon č. 136/2001 o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 347/1990 Zb. o organizácii ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o ochrane hospodárskej súťaže“ alebo „zákon“)

<sup>4</sup> Nariadenie Rady (ES) č. 1/2003 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže stanovených v článkoch 81 a 82 Zmluvy, čl. 3 ods. 1; dostupné na:  
[http://www.antimon.gov.sk/data/files/178\\_nariadenie-rady-1\\_2003.pdf](http://www.antimon.gov.sk/data/files/178_nariadenie-rady-1_2003.pdf)

<sup>5</sup> Prístup Komisie pri posudzovaní vplyvu na obchod medzi členskými štátmi je uvedený v Usmernení o koncepte účinku na obchod obsiahnutý v článkoch 81 a 82 Zmluvy (OJ C 101/81, 27/04/2008, s. 0081-0096)

<sup>6</sup> Zmluva o fungovaní EÚ (ZFEU); dostupné na:

[http://www.antimon.gov.sk/data/files/91\\_konsolidovane-zmenie-zmluvy-o-fungovani-europskej-unie.pdf](http://www.antimon.gov.sk/data/files/91_konsolidovane-zmenie-zmluvy-o-fungovani-europskej-unie.pdf)

<sup>7</sup> Takéto usmernenia Európskej komisie nie sú pre členské štáty záväzné, majú však podporne slúžiť aj pre národné súťažné orgány pri aplikácii úniijného súťažného práva.

ich konkrétnych dopadov na súťaž.<sup>8</sup> Na rozdiel od cieľových dohôd, pri ktorých sa teda škodlivý následok prezumuje, pri necieľových dohodách je potrebné skúmať ich skutočné dopady na hospodársku súťaž. Necieľové vertikálne dohody sa považujú za potenciálne škodlivé pre hospodársku súťaž až pri dosiahnutí určitého trhového podielu, inak sa buď nepokladajú za protisúťažné dohody (aplikácia *de minimis* pravidiel), alebo sú vyňaté zo zákazu na základe skupinových výnimiek.

V prípade ak sa preukáže existencia vertikálnej dohody, úrad preskúmava charakter tejto dohody, resp. charakter v nej obsiahnutých možných vertikálnych obmedzení. Vo všeobecnosti platí, že cieľové vertikálne dohody sú považované za závažné obmedzenie hospodárskej súťaže. Cieľové dohody sú podrobnejšie popísané v ďalších častiach tohto dokumentu.

V prípade necieľovej dohody je dôležitý trhový podiel účastníkov dohody na daných relevantných trhoch. Dohodou obmedzujúcou súťaž nie je dohoda, ktorá má zanedbateľný účinok. V zmysle zákona zanedbateľný účinok na súťaž má dohoda, ak trhové podiely podnikateľov, ktorí sú účastníkmi dohody, neprekračujú prahové hodnoty stanovené vo Vyhláške úradu<sup>9</sup>. Prahová hodnota stanovená Vyhláškou v prípade vertikálnych dohôd, ktorú nesmie prekročiť žiadna zo strán tejto dohody je **15%** na akomkoľvek z relevantných trhov dotknutých dohodou. To znamená, že na necieľovú dohodu, ktorej strany neprekračujú uvedenú prahovú hodnotu, sa aplikujú **pravidlá *de minimis***. Takáto dohoda sa nepovažuje za dohodu obmedzujúcu súťaž a nebude predmetom rozhodovania úradu.<sup>10</sup>

---

***Necieľové vertikálne dohody, kde trhový podiel žiadnej zo strán nepresiahne 15 % na relevantnom trhu, sa nepovažujú za dohody obmedzujúce súťaž. Takéto dohody nebudú predmetom rozhodovania úradu.***

---

Niektoré necieľové vertikálne dohody nie sú zakázané, pretože spĺňajú podmienky uvedené v nariadeniach Európskej komisie o skupinových výnimkách. Nariadenia o skupinových výnimkách úrad aplikuje aj na „národné“ porušenia, teda aj v prípadoch, že nejde o dohody, ktoré majú vplyv na obchod medzi členskými štátmi.

---

<sup>8</sup> Prípád Expedia C-226/11 (rozsudok súdneho dvora z 13.12.2012 C-226/11), bod 36; dostupné na: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130de9291c97a182842e485ded249493b8bea.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Ob3mRe0?text=&docid=131804&pageIndex=0&doclang=sk&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=65920>

<sup>9</sup> Vyhláška Protimonopolného úradu SR č. 169/2014, ktorou sa ustanovujú prahové hodnoty na určenie, či dohoda medzi podnikateľmi, zosúladený postup podnikateľov alebo rozhodnutie združenia podnikateľov má zanedbateľný účinok na hospodársku súťaž; dostupné na: <http://www.antimon.gov.sk/data/files/368.pdf>

<sup>10</sup> V prípade vertikálnych dohôd pravidlá *de minimis* sú relevantné pre dohody obsahujúce tzv. vylúčené obmedzenia, teda také, ktoré nie sú uvedené v príslušných nariadeniach o skupinových výnimkách ako *hard-core* obmedzenia, ale napriek tomu sa na ne nevzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke. Vylúčené obmedzenia sú napr. uvedené v čl. 5 Nariadení Komisie (EÚ) č. 330/2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov.

Podľa **všeobecnej skupinovej výnimky**<sup>11</sup> (VABER – vertical agreements block exemption regulation) sa na vertikálne dohody (okrem výnimiek uvedených priamo v nariadeniach) nevzťahuje zákaz, ak trhovú podiel žiadnej zo strán (t. j. dodávateľa ani kupujúceho) nepresiahne **30%** na relevantnom trhu, na ktorom predáva/kupuje zmluvné tovary alebo služby. Táto všeobecná výnimka sa nevzťahuje na *hard-core* obmedzenia<sup>12</sup>, resp. na cieľové dohody bez ohľadu na trhovú podiel. Výnimka sa rovnako nevzťahuje ani na tzv. vylúčené obmedzenia definované v nariadeniach. Tieto obmedzenia nie sú vymedzené ako *hard-core* obmedzenia, ale napriek tomu sa na ne skupinová výnimka nevzťahuje.<sup>13</sup>

Necieľové vertikálne dohody, kde niektorá zo strán presahuje 30% na akomkoľvek z relevantných trhov dotknutých dohodou, si vyžadujú individuálne preskúmanie. Pri takýchto dohodách je možné domáhať sa tzv. individuálnej výnimky, a teda individuálneho posúdenia. Podmienky uplatnenia individuálnej výnimky sú uvedené v § 4 ods. 5 zákona/ čl. 101 ods. 3 ZFEÚ. Je však potrebné poznamenať, že relevantné a hodnoverné preukázanie splnenia týchto podmienok je ponechané na dotknuté podnikateľské subjekty. V prípade, že splnenie týchto podmienok nie je hodnoverne preukázané, sú tieto dohody zakázané. Pre úplnosť je potrebné dodať, že aplikovateľnosť tzv. individuálnej výnimky teoreticky nie je vylúčená ani pri *hard-core* obmedzeniach.

Ďalej je potrebné poznamenať, že okrem vyššie spomínanej všeobecnej skupinovej výnimky existujú aj nariadenia o skupinových výnimkách týkajúcich sa špecifických sektorov. V takýchto prípadoch je potrebné vziať do úvahy aj tieto predpisy. V prípade vertikálnych dohôd, t. j. dohôd medzi nekonkurentmi ide najmä o nariadenie Komisie vzťahujúce sa na niektoré dohody o transfere technológií<sup>14</sup>, alebo aj sektorové nariadenie v oblasti vertikálnych dohôd v sektore motorových vozidiel<sup>15</sup>.

<sup>11</sup> Nariadenie Komisie (EÚ) č. 330/2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov; dostupné na:

[http://www.antimon.gov.sk/data/files/48\\_nariadenie-komisie-eu-c-330\\_2010.pdf](http://www.antimon.gov.sk/data/files/48_nariadenie-komisie-eu-c-330_2010.pdf)

<sup>12</sup> Vo všeobecnosti je potrebné uviesť, že závažné obmedzenia (tzv. **hard-core** obmedzenia), ktoré sú vymedzené v nariadeniach Európskej komisie o skupinových výnimkách, sú spravidla považované za dohody obmedzujúce súťaž na základe cieľa. Rovnako ako Európska komisia, aj úrad pokladá **hard-core** obmedzenia vymedzené v nariadeniach o skupinových výnimkách, vo všeobecnosti za obmedzenia na základe cieľa, hoci nie vždy sa tieto pojmy používajú ako totožné.

<sup>13</sup> Pre úplnosť je potrebné uviesť, že výhody, ktoré poskytujú skupinové výnimky (t.j. neaplikácia zákazu na určité kategórie vertikálnych dohôd po splnení podmienok tam uvedených) je možné odobrať, v prípade, že dohoda, na ktorú sa nariadenie o skupinovej výnimke vzťahuje, má účinky nezlučiteľné s § 4 ods. 5 zákona a/alebo čl. 101 ods. 3 ZFEÚ. Možnosť odňať výhodu skupinovej výnimky je upravená v zákone v § 5 ods. 2 a v prípade aplikácie čl. 101 úradom je upravené v čl. 29 ods. 2 Nariadenia Rady (ES) č. 1/2003.

<sup>14</sup> Nariadenie Komisie (EÚ) č. 316/2014 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie dohôd o transfere technológií; dostupné na:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014R0316&from=EN>

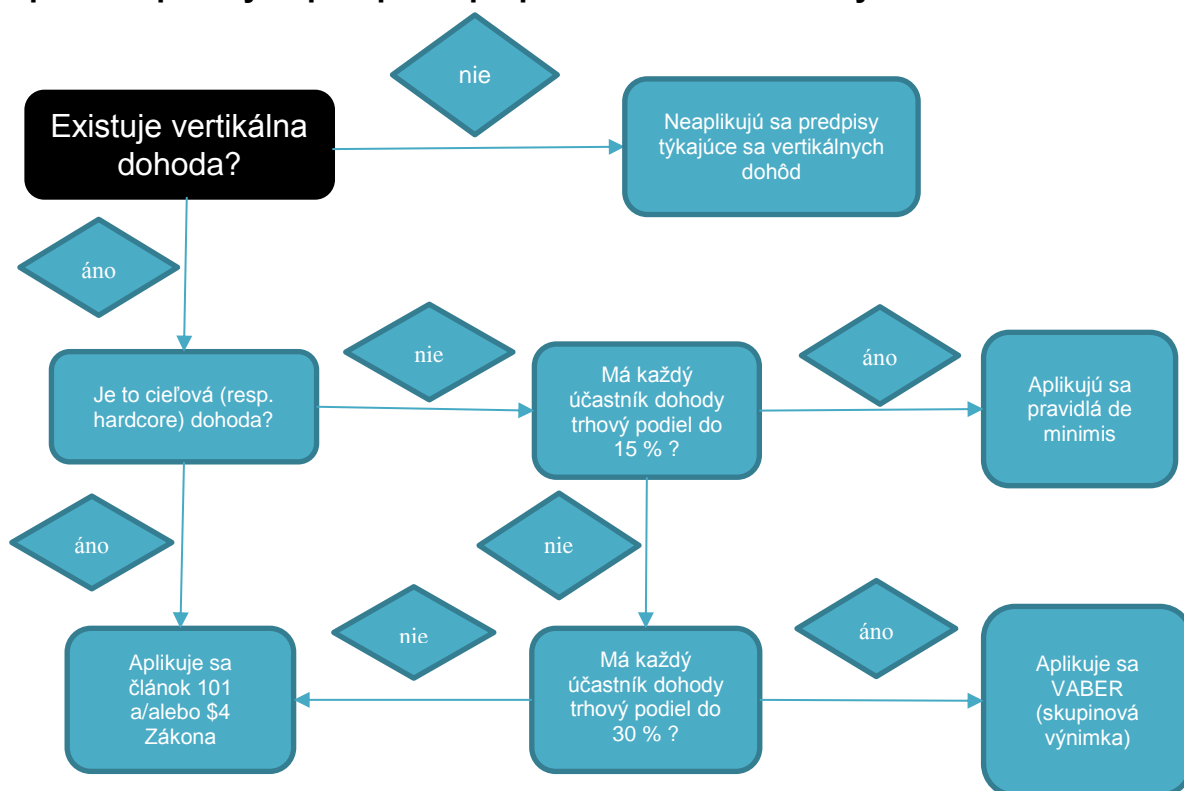
<sup>15</sup> Nariadenie Komisie (EÚ) č. 461/2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov v sektore motorových vozidiel. Dostupné na: [http://www.antimon.gov.sk/data/files/46\\_blokova-vynimka-motorove-vozidla.pdf](http://www.antimon.gov.sk/data/files/46_blokova-vynimka-motorove-vozidla.pdf)

**Podľa všeobecnej skupinovej výnimky nie sú zakázané vertikálne dohody, ak trhovú podiel žiadnej zo strán nepresiahne 30% na relevantnom trhu. Výnimka neplatí pre tzv. hard-core obmedzenia a tzv. vylúčené obmedzenia.**

Schéma 1 zjednodušene znázorňuje vyššie popísaný postup úradu pri posudzovaní vertikálnych dohôd spolu s uvedením právnych predpisov, ktoré sa v konkrétnom prípade aplikujú.

**Schéma 1**

**Aplikácia právnych predpisov pri posudzovaní vertikálnych dohôd**



Aj z hľadiska prioritizácie úradu<sup>16</sup> sa za závažné delikty okrem iného považujú vertikálne dohody obsahujúce tzv. *hard-core* obmedzenia (napr. dohody o cenách pre ďalší predaj alebo dohody o rozdelení trhu). Aj z tohto dôvodu sú ďalšie časti tohto materiálu podrobnejšie venované konkrétnym typom vertikálnych dohôd obsahujúcich obmedzenia na základe cieľa, resp. obsahujúce *hard-core* obmedzenia.

<sup>16</sup> Prioritizačná politika úradu. Dostupné na: <http://www.antimon.gov.sk/prioritizacna-politika/>

### Cieľové vertikálne dohody

Za cieľové dohody sú považované také dohody, ktoré priamo alebo nepriamo, samostatne alebo v kombinácii s inými faktormi pod kontrolou strán, majú za cieľ vylúčenie, obmedzenie alebo narušenie hospodárskej súťaže. Na takéto vertikálne dohody sa nevzťahujú výnimky z nariadení o skupinových výnimkách. Nižšie v texte sa úrad bude zaoberať len tými cieľovými dohodami, ktoré sú uvedené v Nariadení o všeobecnej skupinovej výnimke (VABER). Európska komisia a rovnako aj úrad považujú tieto dohody za závažné<sup>17</sup> obmedzenia hospodárskej súťaže. Ide o tieto typy dohôd:

- a) dohody o cenách pre ďalší predaj;
- b) dohody o obmedzení územia, resp. okruhu zákazníkov;
- c) dohody o obmedzení predajov konečným užívateľom členmi selektívneho distribučného systému na maloobchodnej úrovni;
- d) dohody o obmedzení krížových dodávok medzi distribútormi v rámci selektívneho distribučného systému;
- e) dohody o nedodávaní komponentov ako náhradných dielov konečným užívateľom alebo nezávislým opravovňami.

### Dohody o cenách pre ďalší predaj (RPM – resale price maintenance)

Prvým závažným obmedzením hospodárskej súťaže podľa nariadenia o skupinovej výnimke je zachovanie cien pre ďalší predaj (RPM – resale price maintenance).<sup>18</sup> Termín RPM označuje typ vertikálnych dohôd, pri ktorých upstream spoločnosť (dodávateľ) kontroluje alebo obmedzuje ceny (prípadne aj iné podmienky), za ktoré downstream spoločnosť (odberateľ) môže predávať tovary alebo služby obvyčajne koncovému, finálnemu zákazníkovi. Upstream spoločnosť tak obmedzuje možnosť downstream spoločnosti určiť si ceny, za ktoré bude ďalej predávať tovary alebo služby od upstream spoločnosti koncovému zákazníkovi. Upstream spoločnosť je zvyčajne výrobca alebo importér a downstream spoločnosť je zvyčajne distribútor alebo maloobchodník.

RPM sa vyskytuje v dvoch základných formách – **minimálne RPM** (je určená minimálna cena ďalšieho predaja) a **fixné RPM** (je určená pevná cena ďalšieho predaja). Pod RPM spadajú aj „nepriame“ spôsoby fixácie cien – fixácia distribučnej marže, fixovanie maximálnej úrovne zľavy, ktorú môže distribútor dať konečnému zákazníkovi, poskytnutie rabatov alebo úhrada reklamných nákladov distribútorovi

<sup>17</sup> Ďalšie závažné obmedzenia sú vymedzené v sektorovo špecifických skupinových výnimkách, avšak týmito sa podrobnejšie tento dokument nezaobera.

<sup>18</sup> V nariadení o skupinovej výnimke je RPM definované ako obmedzenie možnosti kupujúceho stanoviť svoju predajnú cenu, bez toho, aby bola dotknutá možnosť dodávateľa uložiť maximálnu predajnú cenu alebo odporúčať predajnú cenu pod podmienkou, že nepredstavujú pevne stanovenú alebo minimálnu predajnú cenu v dôsledku tlaku ktorejkoľvek zo strán alebo v dôsledku nimi poskytnutých stimulov.

pod podmienkou dodržiavania určitej cenovej úrovne, naviazanie predajnej ceny na predajnú cenu konkurentov a pod.

Je potrebné uviesť, že v súlade so skupinovou výnimkou úrad za obmedzenie súťaže nebude považovať stanovenie odporúčenej predajnej ceny. Z toho vyplýva, že dodávateľ má právo uviesť odporúčenú cenu, za ktorú by mal kupujúci predávať tieto výrobky ďalej, nesmie však nijakým spôsobom na týchto cenách trvať a ich dodržiavanie vynucovať. Kupujúcemu musí ostať zachovaná sloboda rozhodnúť sa, za akú cenu chce nakúpené výrobky predávať svojim zákazníkom.

Podľa nariadenia o skupinovej výnimke ani stanovenie maximálnych cien, za ktoré môže kupujúci predávať dotknuté výrobky svojim odberateľom (najmä konečným spotrebiteľom) nepredstavuje samo o sebe závažné obmedzenie pre súťaž. Stanovenie maximálnych cien pre ďalší predaj môže totiž viesť k nižším cenám pre konečných spotrebiteľov.

Zároveň je potrebné pripomenúť, že aj keď stanovenie odporúčených a maximálnych cien nebude považované za cieľovú vertikálnu dohodu, táto praktika môže byť stále individuálne preskúmaná ako necieľová dohoda (napr. bude potrebné skúmať, či podiel na trhu bude presahovať 30 %).

Ďalej platí, že všetky formy RPM sú efektívnejšie, ak sú kombinované s opatreniami identifikujúcimi „neposlušných“ distribútorov (zavedenie monitorovacieho systému, povinnosť obchodníkov oznámiť ostatných členov distribučného systému, ktorí sa odkláňajú od štandardnej cenovej úrovne a pod.). Podobne cenové opatrenia sú efektívnejšie, keď sú kombinované s opatreniami redukujúcimi stimul distribútorov znížiť predajnú cenu, ako vytlačenie odporúčenej ceny na produkt alebo požiadavka nepropagovať tovar za iné ceny, odkláňajúce sa od odporúčenej ceny. Tieto nepriame opatrenia môžu viesť k tomu, že aj odporúčené alebo maximálne ceny fungujú ako RPM. Úrad pri posudzovaní konkrétneho správania vníma uvedené opatrenia ako ďalšie faktory preukazujúce existenciu RPM.

RPM obmedzuje najmä súťaž v rámci jednej značky. To znamená, že ak dodávateľ stanoví ceny, za ktoré majú jeho odberatelia predávať tovar svojim zákazníkom, obmedzí sa tým cenová konkurencia medzi týmito odberateľmi. Z tohto dôvodu je častým prípadom situácia, že iniciatíva pre zavedenie RPM prichádza práve z dolného trhu, teda od odberateľov dotknutého výrobku. V takomto prípade sa môže stať, že RPM slúži ako nástroj pre uľahčenie horizontálnej koordinácie medzi distribútormi jednej značky.

### Územné obmedzenie a obmedzenie okruhu zákazníkov

Ďalšou kategóriou závažných obmedzení hospodárskej súťaže sú podľa nariadenia o skupinovej výnimke tzv. územné obmedzenia, resp. obmedzenia okruhu zákazníkov.<sup>19</sup> Je teda zakázané, aby dodávateľ obmedzoval územia alebo okruh

<sup>19</sup> V nariadení o skupinovej výnimke je toto obmedzenie definované ako obmedzenie územia alebo okruhu zákazníkov, na ktorom alebo ktorým môže kupujúci, ktorý je stranou dohody, predávať zmluvné tovary alebo služby, pričom týmto nie je dotknuté obmedzenie kupujúceho na miesto usadenia. Zároveň však toto nariadenie uvádza niekoľko výnimiek, kedy je obmedzenie územia alebo



zákazníkov, na ktorom alebo ktorým môže distribútor, ktorý je stranou dohody, predávať zmluvné tovary alebo služby. Vo všeobecnosti teda platí, že keď distribútor nakúpi tovar od svojho dodávateľa, je už následne len jeho vlastným rozhodnutím, kde a komu bude ďalej tento tovar ponúkať a dodávateľ nemá právo ho v týchto rozhodnutiach obmedzovať.

Rozdelenie územia, resp. okruhu zákazníkov medzi jednotlivých distribútorov môže byť výsledkom priamych alebo nepriamych záväzkov. V prípade **priamych záväzkov** to znamená, že dodávateľ zakáže niektorým distribútorom predávať tovar určitým zákazníkom alebo zákazníkom na určitých územiach. Napríklad za územné obmedzenie by bolo považované, ak by dodávateľ nejakým spôsobom bránil distribútorovi z Českej republiky, aby tovar predával zákazníkom napr. zo Slovenska. Za obmedzenie formou priameho záväzku sa tiež považuje povinnosť odovzdávať objednávky od určitých zákazníkov iným distribútorom. V tomto prípade by to znamenalo, že distribútor z Českej republiky by bol povinný odovzdať všetky objednávky od zákazníkov zo Slovenska distribútorovi, ktorý má územie Slovenska na starosti.

Podstatou **nepriamych záväzkov** zameraných na obmedzenie okruhu zákazníkov, ktorým môže distribútor predávať zmluvný tovar, je zníženie ekonomickej motivácie daného distribútora realizovať predaje týmto zákazníkom. Dodávateľ síce priamo nezakáže distribútorovi predávať tovar danej skupine zákazníkov, ale nastaví zmluvné podmienky tak, že distribútor nie je motivovaný o týchto zákazníkov súťažiť. Konkrétnym príkladom takejto podmienky môže byť povinnosť distribútora previesť zisk z predaja tovaru „neprideleným“ zákazníkom na distribútora, ktorému bol tento okruh zákazníkov pridelený. Ak by chcel dodávateľ nepriamo obmedziť predaje distribútora z Českej republiky zákazníkom zo Slovenska, zaviazal by ho v zmluve, že zisk, ktorý získa predajom tovaru slovenským zákazníkom, musí previesť distribútorovi, ktorému sú slovenskí zákazníci pridelení. Distribútor z Českej republiky teda môže poskytovať tovar aj zákazníkom zo Slovenska, avšak nemá žiadnu motiváciu o týchto zákazníkov súťažiť s inými distribútormi, pretože z toho nemá žiaden prospech.

Ďalšími opatreniami dodávateľa voči odberateľom, ktoré majú rovnaký účel, a to zníženie motivácie súperiť o zákazníka mimo vymedzené územie, sú napríklad:

- odmietnutie alebo zníženie odmien alebo zliav,
- pozastavenie dodávky,
- zníženie dodávaných objemov alebo obmedzenie dodávaných objemov na úroveň dopytu v rámci prideleného územia alebo skupiny zákazníkov,
- hrozba vypovedania zmluvy,
- požadovanie vyšších cien za výrobky určené na vývoz,
- obmedzenie podielu predaja, ktorý môže byť uskutočnený v rámci vývozu a pod.

Všetky uvedené opatrenia určitým spôsobom znevýhodňujú daného distribútora u tej skupiny zákazníkov, ktorá bola prioritne pridelená inému distribútorovi.

---

okruhu zákazníkov prípustné. Ide napríklad o obmedzenia aktívnych predajov na výhradnom území alebo výhradnej skupine zákazníkov. Bližšie pozri článok 4 VABER.

Dohody tohto typu vedú najmä k obmedzeniu konkurencie medzi distribútormi jednej značky, pretože vytvárajú administratívnu bariéru pre vstup nových konkurentov na daný trh. Existencia týchto dohôd vytvára priestor pre cenovú diskrimináciu medzi jednotlivými územiaми, pretože bráni vyrovnávaniu cenových rozdielov pomocou tzv. arbitráží - distribútor v oblasti s nižšou cenou nesmie predávať svoj tovar zákazníkovi v oblasti s vyššou cenou.

Zo strany dodávateľa môže obmedzenie vyplynúť aj z neposkytovania záručného servisu na tie produkty, ktoré distribútor predal mimo územia, resp. okruhu zákazníkov, ktorý mu bol prioritne pridelený. Môže k tomu dôjsť aj napriek tomu, že všetci distribútori sú obvykle povinní poskytovať tento záručný servis a dodávateľ za tento servis platí dokonca aj pokiaľ ide o výrobky predávané inými distribútormi na ich území. Tieto praktiky možno s najväčšou pravdepodobnosťou chápať ako územné obmedzenie, resp. obmedzenie okruhu zákazníkov, najmä ak sú spojené s monitorovaním zo strany dodávateľa zameraným na overenie skutočného miesta dodávky dodávaného tovaru. Príkladom takéhoto monitorovacieho systému je napr. používanie diferencovaných štítkov alebo sériových čísel. To znamená, že výrobky, ktoré sú dodávateľom určené na rôzne trhy, majú odlišné sériové čísla a pri uplatnení si záruky sa dá podľa týchto sériových čísel ľahko rozpoznať, či distribútor predal produkt zákazníkovi, ktorý mu bol pridelený, alebo zákazníkovi z iného územia.

Z vyššie uvedeného všeobecného zákazu územného obmedzenia a obmedzenia okruhu zákazníkov existujú štyri výnimky:

- 1. Prvá výnimka umožňuje dodávateľovi obmedziť aktívne predaje<sup>20</sup> distribútora na území alebo skupine zákazníkov, ktorá bola pridelená výhradne (exkluzívne) inému kupujúcemu, alebo ktorú si dodávateľ rezervoval pre seba.**

To znamená, že ak napríklad dodávateľ prideliť územie Slovenska výhradne konkrétnemu distribútorovi, prípadne toto územie vyčlenil pre seba, môže ostatným distribútorom (napríklad z Českej republiky) zakázať aktívne oslovovať zákazníkov na Slovensku. Ak však zákazník zo Slovenska osloví distribútora v Českej republike a bude chcieť u neho výrobok zakúpiť,

---

<sup>20</sup> „Aktívny“ predaj znamená aktívny prístup k jednotlivým zákazníkom napríklad prostredníctvom priamej poštovej reklamy vrátane posielania nevyžiadanych e-mailov alebo návštev, alebo aktívny prístup k určitej skupine zákazníkov alebo zákazníkovi na určitom území prostredníctvom reklamy v médiách či na internete alebo inej reklamy konkrétne zameranej na túto skupinu zákazníkov alebo zákazníkov na tomto území. Za aktívny predaj skupine zákazníkov alebo zákazníkovi na určitom území je považovaná aj reklama alebo iná propagačná činnosť, ktorá je atraktívna iba pre kupujúceho v prípade, že oslovuje (aj) túto špecifickú skupinu zákazníkov alebo zákazníkov na tomto území. Na druhej strane „pasívny“ predaj znamená reagovanie na nevyžiadané požiadavky jednotlivých zákazníkov vrátane dodávky tovaru alebo služieb týmto zákazníkovi. Všeobecná reklama alebo reklama, ktorá oslovuje i zákazníkov vo (výhradných) územiach iných distribútorov alebo (výhradne) pridelené skupiny zákazníkov iných distribútorov, ale ktorá primerane oslovuje zákazníkov mimo týchto území alebo mimo týchto skupín zákazníkov, napríklad na získavanie zákazníkov na vlastnom území, sa považuje za pasívny predaj. Predpokladá sa, že všeobecná reklama alebo propagácia primerane oslovuje takých zákazníkov, ak priláka kupujúceho, aby investoval aj v prípade, ak by sa nedostala k zákazníkovi na (výhradných) územiach iných distribútorov alebo (výhradným) skupinám zákazníkov iných distribútorov (Usmernenia o vertikálnych obmedzeniach EK, 2010).

dodávateľ nesmie českému distribútorovi brániť v zrealizovaní takéhoto obchodu.

- 2. Podľa druhej výnimky dodávateľ môže obmedzovať veľkoobchodníka pri predaji konečným používateľom, čo dodávateľovi umožňuje, aby udržiaval veľkoobchodnú a maloobchodnú úroveň obchodu oddelene.**

Dodávateľ teda môže od veľkoobchodníka požadovať, aby nejakým spôsobom obmedzil predaje konečným spotrebiteľom a svoje úsilie zameral na maloobchodníkov. Táto výnimka však nevylučuje možnosť, že veľkoobchodník môže uskutočňovať predaj určitým konečným používateľom, napríklad väčším konečným používateľom.

- 3. Tretia výnimka dodávateľovi umožňuje obmedziť distribútora schváleného v systéme selektívnej distribúcie<sup>21</sup>, aby predával na akejkoľvek úrovni obchodu neautorizovaným distribútorom na území, kde funguje selektívna distribúcia.**

Táto výnimka slúži na ochranu selektívneho distribučného systému. Dodávateľ si vyberá distribútorov do svojho distribučného systému na základe stanovených kritérií v snahe zabezpečiť požadovanú kvalitu distribúcie, poradenských služieb, popredajných služieb a pod. Dodávateľ preto môže od selektívnych distribútorov požadovať, aby produkty nepredávali neautorizovaným distribútorom, pretože by tým dochádzalo k narušeniu podstaty selektívneho distribučného systému.

- 4. Štvrtá výnimka sa týka ďalšieho predaja súčiastok. Dodávateľ, ktorý dodáva svojmu odberateľovi súčiastky na účely ich zapracovania v ďalších výrobkoch, môže tohto odberateľa obmedziť v ďalšom predaji týchto súčiastok konkurentom dodávateľa.<sup>22</sup>**

Nech napríklad výrobca notebookov dodáva pamäťové čipy výrobcovi tabletov, aby ich ten zapracoval do svojich výrobkov. Podľa tejto výnimky môže výrobca notebookov (dodávateľ pamäťových čipov) obmedziť výrobcu tabletov (odberateľa pamäťových čipov), aby tieto komponenty (pamäťové čipy) predával ďalej iným výrobcom notebookov a teda konkurentom svojho dodávateľa. Inými slovami, táto výnimka umožňuje výrobcovi obmedziť prístup konkurencie ku komponentom, ktoré dodáva výrobcom iných zariadení.

---

<sup>21</sup> Selektívny distribučný systém je distribučný systém, v ktorom sa dodávateľ zaväzuje predáť zmluvné tovary alebo služby, či už priamo alebo nepriamo, iba distribútorom vybraným na základe určených kritérií a v ktorom sa títo distribútori zaväzujú nepredávať tieto tovary alebo služby neautorizovaným distribútorom na území, ktoré dodávateľ vyhradil na prevádzku tohto systému.

<sup>22</sup> Pojem „súčiastka“ zahŕňa akýkoľvek medziprodukt a pojem „zapracovanie“ sa týka akéhokoľvek použitia akéhokoľvek vstupu na účely výroby tovaru.

### Obmedzenie predajov konečným užívateľom členmi selektívneho distribučného systému na maloobchodnej úrovni

Tretím závažným obmedzením hospodárskej súťaže podľa nariadenia o skupinovej výnimke (VABER, Článok 4 (c)) je obmedzenie predajov konečným užívateľom členmi selektívneho distribučného systému na maloobchodnej úrovni.<sup>23</sup> To znamená, že v prípade selektívneho distribučného systému, ktorý je uplatňovaný na maloobchodnej úrovni, je zakázané obmedzovanie aktívnych alebo pasívnych predajov konečným užívateľom. Selektívni distribútori nemôžu byť obmedzovaní vo výbere konečných užívateľov, ktorým budú tovar predávať. V rámci systému selektívnej distribúcie by mali mať obchodníci možnosť slobodne predávať, tak aktívne, ako aj pasívne, všetkým konečným používateľom aj prostredníctvom internetu. Možnosť, resp. sloboda predávať platí nielen v rámci krajiny, kde má distribútor svoje sídlo, ale aj pokiaľ ide o predaje do zahraničia.

Viackrát sa v tejto časti zdôrazňuje, že ide o obmedzenie predaja **konečným užívateľom**. Zdôrazňovanie, že ide o predaje konečným používateľom, je dôležité z toho dôvodu, že selektívni distribútori môžu byť obmedzovaní pri predaji neautorizovaným distribútorom, čo je vlastne podstatou selektívnej distribúcie. Obmedzenia pri predaji konečným užívateľom sú však zakázané.

Zároveň však platí, že tento zákaz sa nevzťahuje na prípady, kedy je obmedzenie predajov konečným zákazníkom zavedené z dôvodu ochrany výhradného (exkluzívneho) distribučného systému.

V hypotetickom prípade by to v praxi teda znamenalo, že ak by napríklad na území Slovenska fungoval výhradný distribučný systém a na území Českej republiky selektívny distribučný systém, tak dodávateľ (napr. výrobca) by mohol českým selektívnym distribútorom brániť aktívne oslovovať zákazníkov na Slovensku z dôvodu ochrany výhradnej distribúcie fungujúcej na tomto území. Na druhej strane by však nemohol brániť výhradnému distribútorovi zo Slovenska realizovať aktívne alebo pasívne predaje zákazníkom z Českej republiky. Taktiež by nemohol obmedzovať slovenského výhradného distribútora v tom, aby predával tovar neautorizovaným distribútorom v Českej republike.

### Dohody o obmedzení krížových dodávok medzi distribútormi v rámci selektívneho distribučného systému

Ďalším závažným obmedzením hospodárskej súťaže podľa nariadenia o skupinovej výnimke (VABER, Článok 4 (d)) je dohoda o obmedzení krížových dodávok medzi distribútormi v rámci selektívneho distribučného systému.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Presná formulácia tohto závažného obmedzenia podľa nariadenia o skupinovej výnimke znie: obmedzenie aktívnych alebo pasívnych predajov konečným užívateľom členmi selektívneho distribučného systému uplatňovaného na maloobchodnej úrovni obchodu bez toho, aby bola dotknutá možnosť zakázať členovi systému pôsobiť z miesta usadenia, ktoré nebolo povolené.

<sup>24</sup> Presná formulácia tohto závažného obmedzenia podľa nariadenia o skupinovej výnimke znie: obmedzenie krížových dodávok medzi distribútormi v rámci selektívneho distribučného systému, a to aj v prípade distribútorov pôsobiacich na rôznych úrovniach obchodu.

Dohody o selektívnej distribúcii obmedzujú počet autorizovaných distribútorov tým, že uplatňujú výberové kritériá na ich schválenie. Aby sa distribútor stal súčasťou selektívnej distribučnej siete, musí tieto kritériá splniť. Súčasťou podmienok je zvyčajne záväzok nepredávať tovar neautorizovaným distribútorom. Snahou dodávateľa je, aby sa jeho výrobky dostávali ku konečným zákazníkom len prostredníctvom schválených selektívnych distribútorov. Schválení distribútori potom môžu predávať tovar len konečným zákazníkom alebo iným schváleným (autorizovaným) distribútorom. Pri týchto dvoch skupinách zákazníkov (koneční spotrebiteľia a iní schválení distribútori) nemôžu byť selektívni distribútori obmedzovaní. To znamená, že schválený selektívny distribútor môže vykonávať aktívny alebo pasívny predaj všetkým konečným spotrebiteľom a všetkým ostatným schváleným distribútorom.

Autorizovaným distribútorom musí byť ponechaná možnosť voľného nákupu zmluvných výrobkov od iných schválených distribútorov v rámci siete, ktorí pôsobia na rovnakej alebo inej úrovni obchodu. Autorizovaný distribútor teda nemôže byť nútený, aby zmluvné výrobky nakupoval napríklad len od výrobcu alebo len od konkrétneho výrobcu stanoveného distribútora.

### **Dohody o nedodávaní komponentov ako náhradných dielov konečným užívateľom alebo opravovniam**

Toto závažné obmedzenie hospodárskej súťaže sa týka dohôd, ktoré zabraňujú konečným používateľom, samostatným servisným pracovníkom a poskytovateľom servisných služieb získavať náhradné diely priamo od výrobcu týchto náhradných dielov alebo ich v tom obmedzujú.<sup>25</sup>

Dohoda medzi výrobcou náhradných súčiastok a kupujúcim, ktorý tieto náhradné súčiastky zapracováva do svojich vlastných výrobkov nesmie výrobcovi súčiastok priamo alebo nepriamo zakazovať predaj týchto náhradných súčiastok konečným používateľom, nezávislým servisným pracovníkom alebo poskytovateľom servisných služieb alebo ich v tom obmedzovať. Napríklad, výrobca kopírovacích zariadení, ktorý nakupuje tonery od výrobcu tonerov aby ich zapracoval do svojich výrobkov (kopírovacích zariadení), nesmie brániť alebo obmedzovať tohto výrobcu tonerov v ich predaji konečným používateľom, nezávislým servisným pracovníkom alebo poskytovateľom servisných služieb.

V dohode sa však môžu uložiť obmedzenia na dodávku náhradných súčiastok servisným pracovníkom alebo poskytovateľom servisných služieb, ktorých výrobca originálneho zariadenia poveril opravami alebo vykonávaním servisných služieb pre vlastný tovar. Inými slovami, výrobca originálneho zariadenia môže požadovať, aby jeho opravárenská a servisná sieť nakupovala náhradné súčiastky od neho. V uvedenom príklade s výrobcou tonerov a výrobcou kopírovacích zariadení to znamená, že ak výrobca kopírovacích zariadení má svoju vlastnú servisnú sieť,

---

<sup>25</sup> Presná formulácia tohto závažného obmedzenia podľa nariadenia o skupinovej výnimke znie: obmedzenie dohodnuté medzi dodávateľom komponentov a kupujúcim, ktorý zabudováva tieto komponenty, ak ide o obmedzenie možnosti dodávateľa predávať komponenty ako náhradné diely konečným užívateľom alebo opravovniam alebo iným poskytovateľom služieb, ktorí nie sú poverení kupujúcim opravou alebo servisnými službami pre jeho tovar.

môže od členov tejto siete požadovať, aby tonery nakupovali výlučne od neho, teda nie priamo od výrobcu tonerov.

### Prístup PMÚ SR k cieľovým vertikálnym dohodám

Vertikálne obmedzenia predstavujú tým väčšiu hrozbu pre súťaž, čím väčší podiel na trhu majú firmy, ktoré takéto obmedzenia využívajú pri vzťahu s inými firmami. U firiem s nízkym podielom na trhu je nižšia pravdepodobnosť, že by pomocou vertikálnych obmedzení, hoci aj závažných, dokázali významne ovplyvniť trh. Naopak, firmy s významnou trhovou silou môžu zavedením vertikálnych obmedzení spôsobiť závažné obmedzenie hospodárskej súťaže, a to najmä obmedzením konkurencie medzi jednotlivými predajcami ich výrobkov, čo predstavuje tzv. obmedzenie súťaže v rámci jednej značky.

Vertikálne obmedzenia majú potenciál obmedziť najmä konkurenciu v rámci danej značky. To znamená, napríklad, že výrobca konkrétnej značky elektrospotrebičov zavedením RPM obmedzí hlavne konkurenciu medzi predajcami elektrospotrebičov tej konkrétnej značky. Týmto predajcom ešte stále môžu konkurovať predajcovia iných značiek. Čím vyšší je však trhovú podiel dodávateľa, ktorý vertikálne obmedzenie zaviedol, tým vyššia je aj pravdepodobnosť, že jeho konanie bude mať vplyv nielen na konkurenciu v rámci značky, ale aj na konkurenciu medzi značkami. Vo všeobecnosti platí, že obmedzenie konkurencie medzi značkami predstavuje závažnejšie obmedzenie hospodárskej súťaže ako obmedzenie konkurencie v rámci značky. Aj z tohto dôvodu úrad pri vyšetrowaní vertikálnych dohôd berie do úvahy podiel podnikateľov na relevantnom trhu.

Pokiaľ nenastanú iné špecifické okolnosti, úrad sa aj v súlade s prioritizačnou politikou<sup>26</sup> zaoberá najmä prípadmi uvedených cieľových vertikálnych dohôd, ak aspoň jedna z firiem, ktoré sú podozrivé z účasti na takejto dohode, má na relevantnom trhu podiel nad 10 %.<sup>27</sup> Má sa za to, že firmy s takýmto trhovým podielom môžu zavedením cieľových vertikálnych dohôd spôsobiť závažnejšie obmedzenie hospodárskej súťaže. Špecifickými prípadmi, ktoré robia cieľové vertikálne dohody potenciálne nebezpečnými aj v prípade nízkeho trhového podielu dotknutej firmy, sú napríklad:

- Hoci má firma nízky podiel na trhu (do 10 %), napriek tomu je najsilnejším hráčom s výrazným odstupom od ostatných konkurentov na danom trhu a do istej miery určuje správanie sa ostatných firiem na trhu, čoho výsledkom je, že príslušnou praktikou je zasiahnutá väčšia časť trhu ako len samotný podiel dotknutej firmy.
- Ak v prípade RPM existuje vážne podozrenie, že zavedenie tejto praktiky vzišlo z požiadavky dolného trhu (predajcov, distribútorov) s cieľom oslabiť

<sup>26</sup> Prioritizačná politika úradu. Dostupné na: <http://www.antimon.gov.sk/data/att/1536.pdf>

<sup>27</sup> Na účely posúdenia, či sa úrad bude danou dohodou zaoberať, však nie je potrebné presné určenie relevantného trhu a podielu na ňom. V tejto fáze pôjde len o základný všeobecný odhad trhového podielu podnikateľa.

konkurenciu na tomto trhu. V takomto prípade slúži RPM nepriamo ako nástroj na udržanie horizontálnej dohody.

Medzi ďalšie faktory, ktoré ovplyvňujú prístup úradu k posúdeniu konkrétneho prípadu, patrí veľkosť trhu vyjadrená jeho obratom a počet dotknutých zákazníkov. Pritom platí, že čím je obrat dosahovaný na trhu vyšší, alebo čím vyšší je počet dotknutých zákazníkov, tým vyššiu prioritu má riešenie takéhoto prípadu a taktiež konaniu v takomto prípade sa pripisuje vyššia závažnosť.

Úrad v rámci prešetrovania vezme do úvahy aj možné pozitívne pôsobenie konkrétneho vertikálneho obmedzenia, a to najmä zabránenie tzv. free ridingu, podpora predpredajných a popredajných služieb, podpora odborného poradenstva, zvýšenie kvality a pod. Je však potrebné poznamenať, že relevantné a hodnoverné preukázanie pozitívnych účinkov daných obmedzení na súťaž a kvalitu služieb je ponechané na dotknuté podnikateľské subjekty.