

S 049/2008/KS-17138/2008/840

V Brně dne 22. srpna 2008

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže ve správním řízení sp. zn. S 49/2008, zahájeném dne 18. ledna 2008 dle § 44 zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějších předpisů, a § 15 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, v souladu s § 21 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, na návrh účastníka řízení, společnosti AGROFERT HOLDING, a.s., se sídlem Praha 4, Pyšelská 2327/2, IČ: 26185610, ve správním řízení zastoupeného JUDr. Pavlem Dejlem, LL.M., Ph.D., advokátem, se sídlem Praha 1, Jungmannova 24, na povolení spojení soutěžitelů ve smyslu § 12 a násl. zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů,

**rozhodl takto:**

Spojení soutěžitelů AGROFERT HOLDING, a.s., se sídlem Praha 4, Pyšelská 2327/2, IČ: 26185610, a PRVNÍ ŽATECKÁ a.s., se sídlem Louny, Poděbradova 578, IČ: 631 44 549, ke kterému má dojít dle § 12 odst. 3 písm. a) zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, v souvislosti se „Smlouvou o uzavření Budoucích smluv o úplatném převodu akcií“, kterou dne 20. prosince 2007 uzavřeli na straně jedné pan [*...obchodní tajemství...*], a pan [*...obchodní tajemství...*], jako budoucí převodci, a na straně druhé společnost AGROFERT HOLDING, a.s., jako budoucí nabyvatel, v jejímž důsledku má společnost AGROFERT HOLDING, a.s. získat akcie představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ a.s., a tím i možnost tuto společnost přímo a výlučně kontrolovat, se dle § 16 odst. 5 a § 17 odst. 4. zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů,

**p o v o l u j e**

za podmínky splnění těchto podmínek a omezení ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže, s jejichž stanovením v rozhodnutí účastník řízení dle § 17 odst. 4 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, souhlasil:

- I. Vzhledem k tomu, že dne 30. dubna 2008 nabyla účinnosti Smlouva o fúzi sloučením, uzavřená společnostmi Zemědělské zásobování a nákup Louny, a.s.<sup>1</sup>, ZZN Slaný a.s.<sup>2</sup>, Zemědělské zásobování v Teplicích, a.s.<sup>3</sup>, jako společnostmi zanikajícími, na straně jedné, a společností PRVNÍ ŽATECKÁ a.s., jako společností nástupnickou, se účastník řízení zavazuje k tomu, že ve lhůtě do [...obchodní tajemství...] od právní moci rozhodnutí o povolení spojení soutěžitelů převede majetkovou účast představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech ve společnosti (dále jen „NewCo“), na níž formou rozdělení odštěpením sloučením či formou rozdělení odštěpením se založením nové společnosti přejde část jmění společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ a.s. představovaná (i) majetkovými hodnotami společnosti Zemědělské zásobování a nákup Louny, a.s. (jako jedné ze zanikajících společností podle Smlouvy o fúzi) spočívajícími ve veškerém movitém a nemovitém majetku tvořícím areály [...obchodní tajemství...] a [...obchodní tajemství...] a všech souvisejících smluv, včetně práv a povinností z pracovně-právních vztahů, a (ii) majetkovými hodnotami společnosti Zemědělské zásobování v Teplicích, a.s. (jako jedné ze zanikajících společností podle Smlouvy o fúzi) spočívajícími v souboru všech hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání středisek [...obchodní tajemství...] (dále jen „Převáděná Část Cílové Společnosti“).
- II. Předmět převodu uvedený v bodě I. se účastník řízení zavazuje převést na takového nabyvatele, který je na účastníkovi řízení vlastnický, finančně a personálně nezávislý a který má předpoklady k udržení a rozvoji předmětu převodu, a to po předchozím schválení nabyvatele ze strany Úřadu.
- III. Účastník řízení se zavazuje k tomu, že do dne realizace závazku uvedeného v bodě I. nebude majetkovou účast v NewCo ani Převáděnou Částí Cílové Společnosti zatěžovat závazky nad rámec běžné provozní činnosti (zejména pak závazky týkající se rozsahu a kvality poskytovaných služeb, obchodních a jiných smluvních vztahů a majetkových či jiných hodnot) tak, aby zůstala zachována celková hodnota Převáděné Části Cílové Společnosti ke dni vydání rozhodnutí o povolení spojení soutěžitelů.
- IV. Účastník řízení se ve vztahu k NewCo zavazuje po realizaci závazku uvedeného v bodě I. uplatňovat v rámci vzájemných obchodních vztahů podmínky plně srovnatelné s ostatními subjekty, které ve shodném či srovnatelném postavení působí na příslušných relevantních trzích.
- V. Účastník řízení se zavazuje doložit Úřadu nejpozději do jednoho měsíce od uplynutí lhůty stanovené v bodě I. splnění uvedeného závazku.

---

<sup>1</sup> Bývalé Zemědělské zásobování a nákup Louny, a.s., se sídlem Louny, Poděbradova 578, IČ: 49901800.

<sup>2</sup> Bývalé ZZN Slaný a.s., se sídlem Slaný, Pražská 1579, IČ: 46355855.

<sup>3</sup> Bývalé Zemědělské zásobování v Teplicích, a.s., se sídlem Teplice, Emilie Dvořákové č.p. 843, IČ: 47283289.

## **Odůvodnění:**

1. Skutečnost, že se Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „Úřad“) spojením zabývá, byla v souladu s § 16 odst. 1 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon“), zveřejněna v Obchodním věstníku č. 05/2008 ze dne 30. ledna 2008.
2. Ve snaze využít všechny dostupné způsoby k získání informací potřebných k náležitému zjištění skutkového stavu v oblasti dotčené předmětným spojením soutěžitelů, Úřad oslovil vybrané konkurenty, odběratele a dodavatele spojujících se soutěžitelů a jejich sdružení, se žádostí o poskytnutí stanovisek k předmětnému spojení.
3. Na základě vyjádření účastníka řízení a oslovených subjektů a na základě závěrů provedené analýzy vycházející ze všech ve správním řízení shromážděných informací o spojení dotčených tržích i o souvisejících oblastech, dospěl Úřad v rámci třicetidenní lhůty ve smyslu § 16 odst. 2 zákona *in fine* k závěru, že posuzované spojení soutěžitelů vzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže.
4. S ohledem na výše uvedené sdělil Úřad dopisem č.j. S 049/2008-06191/2008/840 ze dne 25. března 2008 účastníku správního řízení, že ve smyslu § 16 odst. 2 zákona bude v řízení nadále pokračovat a že rozhodnutí ve věci bude vydáno v souladu s § 16 odst. 5 zákona ve lhůtě pěti měsíců od zahájení správního řízení.
5. Při posuzování spojení soutěžitelů Úřad vycházel zejména z návrhu na povolení spojení, dotazníku k povolení spojení, listiny zakládající spojení, výročních zpráv a účetních závěrek spojujících se soutěžitelů a dalších všeobecně známých skutečností týkajících se spojujících se soutěžitelů. Rovněž tak Úřad vycházel z vyjádření a stanovisek oslovených subjektů k předmětnému spojení, jakož i příslušných vyjádření účastníka správního řízení na ně reagujících. Úřad zohlednil rovněž svoji předchozí rozhodovací praxi a přihlédl k rozhodovací praxi Evropské komise, popřípadě judikatuře evropských soudů.

### **I. Notifikační podmínky**

6. K navrhované transakci má dojít na základě „Smlouvy o uzavření Budoucích smluv o úplatném převodu akcií“. Tuto smlouvu uzavřeli dne 20. prosince 2007 na straně jedné pan [...*obchodní tajemství*...], a pan [...*obchodní tajemství*...], jako budoucí převodci, a na straně druhé společnost AGROFERT HOLDING, a.s., se sídlem Praha 4, Pyšelská 2327/2, IČ: 26185610 (dále jen „AGROFERT HOLDING“), jako budoucí nabyvatel. V důsledku výše uvedené smlouvy má společnost AGROFERT HOLDING nabýt akcie představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ a.s., se sídlem Louny, Poděbradova 578, IČ: 631 44 549 (dále jen „PRVNÍ ŽATECKÁ“).
7. Nabytím akcií představujících 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ získá společnost AGROFERT HOLDING možnost vykonávat rozhodující vliv, a tím i kontrolu, na činnost této společnosti. Předmětná transakce tedy představuje spojení soutěžitelů v souladu s § 12 odst. 3 písm. a) zákona. Podle citovaného ustanovení se totiž za spojení soutěžitelů ve smyslu zákona považuje situace, kdy jedna nebo více osob, které nejsou podnikateli, ale kontrolují již jeden podnik, anebo jestliže jeden nebo více podnikatelů získá možnost přímo nebo nepřímo

kontrolovat jiný podnik nabytím účastnických cenných papírů, obchodních nebo členských podílů.

8. V dalším se Úřad zabýval otázkou, zda předmětné spojení splňuje také druhé notifikační kritérium, stanovené v § 13 zákona. Vzhledem k tomu, že celkový čistý obrat všech spojujících se soutěžitelů dosažený za poslední účetní období na trhu České republiky je vyšší než 1,5 miliardy Kč a alespoň dva ze spojujících se soutěžitelů dosáhli každý za poslední účetní období na trhu České republiky čistého obratu vyššího než 250 milionů Kč, je notifikační podmínka stanovená v § 13 písm. a) zákona splněna, a spojení soutěžitelů podléhá povolení Úřadu.

## II. Charakteristika spojujících se soutěžitelů

9. Společnost **AGROFERT HOLDING** je holdingovou společností podnikatelského uskupení AGROFERT (dále též „skupina AGROFERT“), která prostřednictvím majetkových účastí sdružuje výrobní a obchodní společnosti na území České republiky i v zahraničí, které se zabývají zejména činnostmi v oblasti zemědělství, potravinářství a chemického průmyslu. Jediným akcionářem společnosti AGROFERT HOLDING je pan [REDACTED] A [REDACTED] B [REDACTED], který tuto společnost kontroluje.
10. Ze společností náležejících do skupiny AGROFERT působí přibližně 35 společností v sektoru zemědělství, jedná se o společnosti typu ZZN (zemědělské zásobování a nákup) či ACHP (agrochemické podniky), které se zabývají obchodováním s potřebami pro zemědělskou prvovýrobu (průmyslová hnojiva, pesticidy, mořidla) a rovněž poskytováním služeb pro zemědělce (např. sklizňové služby, posklizňový výkup plodin a jejich uskladnění a ošetření). Většina společností typu ZZN rovněž vyrábí krmné směsi pro zvířata a v menší míře se zabývá výkrmem drůbeže či prasat. Společnosti, jež kontroluje AGROFERT HOLDING, obchodují především v oblasti obilovin (potravinářská pšenice, žito, ječmen sladovnický, krmné obilí), olejnin (řepka olejná, slunečnice) a luštěnin. Rovněž obchodují s pesticidy, osivy a mořidly, některé též s komponenty do krmných směsí (sójovými, řepkovými a slunečnicovými šroty a dále rybími a masokostními moučkami, premisy apod.).
11. V rámci majetkové struktury společnosti AGROFERT HOLDING působí mimo jiné též potravinářské společnosti Maso Planá, a.s., MASNA Studená, a.s., Kostelecké uzeniny, a.s. a Akrman Hodonín s.r.o., které se zabývají zpracováním a prodejem vepřového, hovězího a drůbežího masa. Od roku 2004 působí skupina AGROFERT rovněž v mlýnsko-pekárenském průmyslu prostřednictvím své majetkové účasti ve společnosti PENAM, a.s.
12. Prostřednictvím společnosti AGROTEC, a.s. a jejích dceřiných společností je skupina AGROFERT činná mimo jiné i v oblasti prodeje zemědělské techniky.
13. Skupina AGROFERT působí dále v oblasti chemického průmyslu, a to jak v oblasti anorganické, tak organické chemie, zejména prostřednictvím společností DEZA a.s., zpracovatele surového benzolu a dehtu a producenta černouhelné smoly, základních aromátů, impregnačních olejů apod., PRECHEZA a.s., která je významným výrobcem pigmentů, především titanové běloby, slovenské společnosti Duslo, a.s.<sup>4</sup>, zabývající se výrobou jednosložkových dusíkatých a vícesložkových hnojiv, přípravků na ochranu rostlin, čpavku a močoviny, kyseliny dusičné, gumárenských chemikálií a dalších chemických výrobků, a německé společnosti SKW Stickstoffwerkepiesteritz GmbH

---

<sup>4</sup> Včetně odštěpného závodu Istrochem, o.z.

- (dále jen „SKW“), jež produkuje dusíkatá hnojiva, čpavek, močovinu, kyselinu dusičnou a další chemické výrobky.
14. Prostřednictvím výlučně kontrolované společnosti AGROBOHEMIE, která se zabývá obchodem s chemickými produkty, zejména čpavkem a močovinou, kontroluje společnost AGROFERT HOLDING rovněž společnost Lovochemie, a.s., jejímž hlavním předmětem podnikání je výroba a prodej dusíkatých a kombinovaných hnojiv, a Synthesia a.s., která vyrábí zejména anorganické a organické chemikálie, prostředky na ochranu rostlin, barviva a pigmenty, plasty a výbušniny.
  15. Společnost **PRVNÍ ŽATECKÁ** stojí na vrcholu majetkové struktury skupiny podnikající v oblasti zemědělsko-potravinářského komplexu (dál jen „skupina PRVNÍ ŽATECKÁ“). V době před realizací posuzovaného spojení je společnost PRVNÍ ŽATECKÁ kontrolována [...obchodní tajemství...]. Mezi hlavní činnosti, jimiž se skupina PRVNÍ ŽATECKÁ zabývá, patří správa majetkových účastí v kontrolovaných společnostech, obchodní činnost se zemědělskými komoditami, obchodní činnost s hospodářskými zvířaty a výroba a prodej krmných směsí. Pokud jde o živočišnou výrobu, zabývá se zejména chovem a prodejem jatečných prasat a kuřat, a produkcí a prodejem vajec. Na tyto aktivity pak navazují další činnosti, jako je skladování zemědělských komodit (skupina disponuje skladovacími kapacitami pro cca [...obchodní tajemství...] tun zemědělských komodit), včetně skladování státních hmotných rezerv, prodej průmyslových hnojiv a prostředků na ochranu rostlin a poradenská činnost spojená s jejich aplikací. Doplňkovými činnostmi jsou pak prodej hospodářských potřeb, prodej pohonných hmot atd.
  16. Skupina PRVNÍ ŽATECKÁ byla v době před spojením tvořena především třemi podniky zemědělského zásobování a nákupu a dvěma podniky zemědělské prvovýroby se zaměřením na živočišnou výrobu.
  17. Největším subjektem v rámci skupiny byla společnost Zemědělské zásobování a nákup Louny, a.s. (dále jen „ZZN Louny“), jakožto typická společnost zemědělského zásobování a nákupu, stejně jako její dvě dceřiné společnosti, a to Zemědělské zásobování v Teplících, a.s. (dále jen „ZZN Teplice“) a ZZN Slaný a.s. (dále jen „ZZN Slaný“). Hlavním předmětem jejich činnosti tedy bylo obchodování s potřebami pro zemědělskou prvovýrobu. Úřad v průběhu správního řízení zjistil, že společnost PRVNÍ ŽATECKÁ, jako společnost nástupnická, a společnosti ZZN Louny, ZZN Teplice a ZZN Slaný, jako společnosti zanikající, uzavřely dne 30. dubna 2008 Smlouvu o fúzi sloučením. Cílem uvedené smlouvy bylo sloučení zanikajících společností do společnosti nástupnické s tím, že na společnost nástupnickou přejde jmění zanikajících společností včetně všech nemovitostí ve vlastnictví zanikajících společností a dále včetně práv a povinností z pracovně právních vztahů. Vzhledem k vlastnickému uspořádání zúčastněných společností, kdy akcie dvou zanikajících společností jsou ve 100% vlastnictví jiné zanikající společnosti, tj. společnosti ZZN Louny, a její veškeré akcie má následně ve svém majetku nástupnická společnost, nebudou akcie zanikajících společností při procesu fúze vyměňovány za akcie společnosti nástupnické. Právní účinky procesu fúze nastaly v průběhu správního řízení ke dni zápisu fúze do obchodního rejstříku, tj. k 1. červenci 2008.
  18. Živočišné výrobě se v rámci skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ věnuje zejména společnost ANIMO Žatec, a.s., která se zabývá chovem a prodejem jatečných prasat, chovem a prodejem kuřic a produkcí vajec. Farma Bezděkov s.r.o. produkuje jateční kuřata (brojlery).

19. Do skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ náleží rovněž společnost PROVEX, spol. s r.o., v konkurzu, ZEMAP, spol. s r.o. a OLEA Slaný, spol. s r.o., všechny t.č. neaktivní, společnost ANITE, spol. s r.o., která je odbytovou společností jatečních prasat, FROBE, spol. s r.o., zabývající se odbytem jatečních kuřat, OHŘE – odbytové družstvo, v likvidaci, a společnost „TOP EKOS spol. s r.o.“, poskytující poradenství v zemědělství.

### III. Relevantní trh

20. Za účelem zjištění, zda navrhované spojení soutěžitelů nebude mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže, zejména proto, že by jím vzniklo nebo bylo posíleno dominantní postavení spojujících se soutěžitelů nebo některého z nich, Úřad vymezuje relevantní trh.
21. Za relevantní trh se obecně pokládá místo, kde se střetává nabídka s poptávkou po zboží, které je schopno uspokojit určitou konkrétní potřebu spotřebitele. **Věcně relevantní trh** v souladu s § 2 odst. 2 zákona zahrnuje všechny výrobky nebo služby, které spotřebitel pokládá vzhledem k jejich vlastnostem, ceně a způsobu použití za shodné nebo vzájemně zaměnitelné. **Geografický relevantní trh** zahrnuje v souladu s § 2 odst. 2 zákona území, na němž jsou podmínky hospodářské soutěže dostatečně homogenní a které může být odlišeno od ostatních území zejména tím, že podmínky hospodářské soutěže na těchto jiných územích jsou zřetelně odlišitelné.
22. Při vymezování relevantních trhů v jednotlivých případech spojení soutěžitelů, k nimž dochází podle § 12 odst. 3 písm. a) zákona, se Úřad zaměřuje na činnosti, které na území České republiky provozuje nabývaný soutěžitel, a z nich pak zejména na ty, které se zároveň překrývají s činnostmi navrhovatele.
23. Nabývaná společnost PRVNÍ ŽATECKÁ je činná především v oblastech prodeje průmyslových hnojiv, prodeje přípravků na ochranu rostlin, výroby a prodeje krmných směsí, prodeje osiv, výkupu a následného prodeje obilovin, výkupu a následného prodeje olejnin, skladování rostlinných komodit, chovu a prodeje jatečních prasat, chovu a prodeje jatečních kuřat a produkce vajec. Společnost AGROFERT HOLDING působí ve všech shora uvedených oblastech, s výjimkou produkce vajec. K překrytí činností spojujících se soutěžitelů tedy dochází v oblasti i) prodeje průmyslových hnojiv, ii) prodeje přípravků na ochranu rostlin, iii) výroby a prodeje krmných směsí, iv) prodeje osiv, v) výkupu a prodeje obilovin, vi) výkupu a prodeje olejnin, vii) skladování rostlinných komodit, viii) chovu a prodeje jatečních prasat a ix) chovu a prodeje jatečních kuřat.

#### III.1 Vymezení věcně relevantního trhu

##### III.1.1 Vymezení relevantního trhu v oblasti průmyslových hnojiv

24. Hnojiva lze obecně dělit na hnojiva organická a průmyslová. Posuzovaným spojením soutěžitelů je dotčen relevantní trh v oblasti hnojiv průmyslových. Jejich prostřednictvím jsou do půdy dodávány tři základní biogenní prvky, tj. dusík – N, fosfor – P, a draslík – K, za účelem maximalizace růstu rostlin a optimalizace výnosů z úrody. V závislosti na obsažených biogenních prvcích se potom hnojiva dělí na jednosložková, tj. dusíkatá, fosforečná či draselná, a vícesložková, která se dále dělí podle poměru obsažených biogenních prvků.
25. Skupina AGROFERT je nejvýznamnějším tuzemským výrobcem a velkodistributorem průmyslových hnojiv (prostřednictvím Lovochemie a.s.), mimo to do České republiky

- dovází průmyslová hnojiva ze zahraničí, a to jednak ze svých výrobních kapacit umístěných mimo Českou republiku (zejména Duslo, a.s. a SKW) a jednak dovází i hnojiva jiných producentů. Oba spojující se soutěžitelé dále působí jako dodavatelé průmyslových hnojiv pro konečné spotřebitele, tj. zemědělské prvovýrobce, tedy na trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv.
26. Pokud jde o vzájemnou zastupitelnost jednotlivých druhů hnojiv, Úřad již v předchozích rozhodnutích<sup>5</sup> konstatoval, že mezi skupinami dusíkatých, fosforečných a draselných hnojiv neexistuje z pohledu spotřebitele vzájemná zastupitelnost.<sup>6</sup>
  27. Vymezení věcně relevantních trhů v závislosti na jednotlivých skupinách hnojiv by přicházelo v úvahu, kdyby spojením dotčenou oblastí byla výroba průmyslových hnojiv a nikoli jejich maloobchodní prodej, resp. distribuce. V případě distribuce totiž existuje nabídková substituce nabízených produktů, neboť distributor prodává takový produkt, po kterém existuje poptávka a který si od svého dodavatele objedná. To je situace podstatně odlišná od výroby, kdy, obecně řečeno, přechod od výroby jednoho druhu produktu k jinému, ani změna poměru vyrobeného množství jednoho druhu produktu ke druhému, nejsou tak snadné, neboť jsou spjaty s dodatečnými náklady vynaloženými mimo jiné na změnu technologie výroby apod. Naproti tomu distributor, který je v kontaktu se svým dodavatelem – výrobcem, může objednat zboží pouze v závislosti na poptávce.
  28. Za východisko úvah o vymezení relevantních trhů Úřad považuje konkrétní činnost nabývané skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ, kterou je pouze dodávka průmyslových hnojiv zemědělským prvovýrobce, nikoli jejich výroba. Je tedy nutno odlišit úroveň trhu dodávek výrobce, popř. velkodistributora, průmyslových hnojiv maloobchodním prodejcem, na straně jedné, a úroveň trhu prodeje průmyslových hnojiv od maloobchodních prodejců<sup>7</sup> (popřípadě přímo od výrobců či velkoobchodníků) konečným spotřebitelům, na straně druhé.
  29. Účastník řízení je toho názoru, že v oblasti prodeje konečným spotřebitelům hraje určující roli komplexní charakter poptávky na straně odběratelů – zemědělských prvovýrobce. Z pohledu nutnosti uspokojit různorodou spotřebu zemědělců tak musí mít každý distributor k dispozici co nejširší portfolio nabízených typů hnojiv. Dále účastník řízení upozornil na fakt, že Úřad již v předchozí rozhodovací praxi konstatoval, že tato situace je odlišná v porovnání s výrobou, například z hlediska složitosti přechodu výroby od jednoho druhu výrobku k jinému či změně poměru vyrobeného množství jednoho druhu výrobku ke druhému.
  30. Úřad ve své rozhodovací praxi shora uvedené závěry konstatoval i s ohledem na skutečnost, že tržní podíly na úzce vymezených relevantních trzích maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv by se nijak výrazně neodlišovaly od tržních podílů na maloobchodním prodeji široce pojaté skupiny průmyslových hnojiv jako celku. Také z toho důvodu Úřad ve své předchozí rozhodovací praxi ponechával otázku možného užšího vymezení relevantních trhů otevřenou.

---

<sup>5</sup> Viz např. S 39/02 – *AGROFERT HOLDING/UNIPETROL*.

<sup>6</sup> Viz např. S 39/02 – *AGROFERT HOLDING/UNIPETROL* nebo S 103/02 – *A & A Stickstoff Holding/SKW Stickstoffwerkepiesteritz*, kde Úřad rovněž konstatoval, že nejužší vymezení relevantního trhu, tj. například podle jednotlivých konkrétních hnojiv (např. DAM 390), není z důvodu částečné zaměnitelnosti jednotlivých hnojiv v rámci širších skupin, např. jednosložkových dusíkatých hnojiv nezbytně nutné.

<sup>7</sup> Maloobchodním prodejem se rozumí prodej konečným spotřebitelům, na rozdíl od velkoobchodu, který zahrnuje dodávky od výrobce k distributorům.

31. V tomto posuzovaném případě sice shora uváděné závěry neplatí bezvýhradně, nicméně Úřad má za to, že odlišnosti v tržních podílech spojujících se soutěžitelů by se v závislosti na způsobu vymezení relevantního trhu neodlišovaly natolik výrazně, aby tuto diferenciaci opodstatňovaly.
32. Ze všech shora uvedených důvodů Úřad ponechal otázku užšího členění relevantních trhů v oblasti průmyslových hnojiv otevřenou a vymezil věcně relevantní trh v oblasti průmyslových hnojiv jako **trh maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv**.

### III.1.2 Vymezení relevantního trhu v oblasti prostředků na ochranu rostlin

33. Prostředky na ochranu rostlin zahrnují velké množství výrobků, jejichž cílem je chránit plodiny proti všem formám poškození, které může být způsobeno plevelem, hmyzem nebo chorobami, a rovněž výrobků podporujících či regulujících růst rostlin, které jsou svým užitím zaměřeny k řešení různých problémů ochrany rostlin. Tyto prostředky lze členit do několika základních skupin, z nichž nejvýznamnějšími jsou herbicidy, fungicidy, insekticidy, zoocidy, morforegulátory a mořidla.
34. Oba spojující se soutěžitelé dodávají přípravky na ochranu rostlin konečným spotřebitelům, tj. zemědělským prvovýrobcům, společnost AGROFERT HOLDING je prostřednictvím společnosti Synthesia a.s. či slovenské společnosti Duslo, a.s. rovněž výrobcem uvedených produktů.
35. Situace na tomto trhu je ve smyslu výroby a následné distribuce obdobná, jak bylo výše uvedeno u trhu průmyslových hnojiv. Vzhledem k tomu, že nabývaná společnost se účastní hospodářské soutěže na tomto trhu pouze jako maloobchodní prodejce, není ani v tomto případě nezbytně nutné vymezovat jinak nezastupitelné přípravky či skupiny přípravků na ochranu rostlin jako samostatné relevantní trhy a v souvislosti s jejich zastupitelností na straně nabídky v rámci maloobchodní distribuce ponechal Úřad otázku užšího vymezení relevantního trhu otevřenou. Jako věcně relevantní trh proto Úřad vymezil **trh maloobchodního prodeje prostředků na ochranu rostlin**.

### III.1.3 Vymezení relevantního trhu v oblasti krmných směsí

36. Krmné směsi jsou směsi jednotlivých krmiv s přidáním doplňkových látek, které jsou určeny pro výživu zvířat. Jejich výroba a složení podléhá podmínkám stanoveným v zákoně č. 91/1996 Sb., o krmivech, v platném znění. Základem krmných směsí vyráběných v České republice je vždy obilí, k němuž se přidávají další potřebné složky obsahující bílkoviny (např. řepkové šroty, sójové šroty, rybí či masokostní moučky apod.). Pokud jde o substituovatelnost krmných směsí pro prasata, pro drůbež či pro ostatní hospodářská zvířata, ta je do značné míry dána především na straně nabídky. Kromě specializovaných výrobců působících v České republice si krmné směsi vyrábí mnohdy sami chovatelé, takže existuje velké množství zdrojů výroby těchto produktů.
37. Oba spojující se soutěžitelé krmné směsi vyrábí a dodávají je zemědělským prvovýrobcům. Společnost AGROFERT HOLDING působí navíc jako dodavatel surovin pro krmné směsi, zejména sójových šrotů a rybí moučky.
38. V souladu s výše uvedeným lze tedy vymezit věcně relevantní trh jako **trh maloobchodního prodeje krmných směsí**.

### III.1.4 Vymezení relevantního trhu v oblasti osiv

39. Osiva lze zásadně rozlišovat podle jednotlivých druhů pěstovaných plodin, přičemž z pohledu jejich nejčastějšího použití jsou to zejména osiva obilovin, z nich především pšenice, ječmene, kukuřice, dále osiva olejnin (řepka a slunečnice) a osiva ostatní (např.



pícniny, jeteloviny, luskoviny). Subjekty zabývající se výrobou a prodejem osiv se pouze výjimečně zaměřují na osivo jediné plodiny, převážná většina z nich nabízí kompletní druhový servis. Především u osiv platí, že pro zemědělské prvovýrobce, jako spotřebitele, má rozhodující význam nízká nákupní cena osiva, přiměřená splatnost a v mnoha případech odklad platby na období po sklizni.

40. Oba spojující se soutěžitelé se v rámci svých služeb pro zemědělce zabývají výrobou osiv, která pak dodávají zemědělským prvovýrobcům, v mnoha případech s odkladem platby až po sklizni.
41. Při vymezení věcně relevantního trhu v oblasti osiv vzal Úřad v úvahu možné užší členění osiv v závislosti na druhu pěstované plodiny, nicméně s ohledem na relativně nízký tržní podíl spojujících se soutěžitelů a skutečnost, že většina výrobců poskytuje ucelený sortiment osiv, má Úřad za to, že tohoto užšího členění není v tomto konkrétním případě zapotřebí. Věcně relevantním trhem v této oblasti je tak **trh maloobchodního prodeje osiv**.

### III.1.5 Vymezení relevantního trhu v oblasti obilovin

42. Mezi hlavní činnosti skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ a společností typu ZZN, které jsou součástí skupiny AGROFERT, patří nákup a prodej obilovin.
43. Z pohledu konečného použití lze obiloviny odlišit od ostatních zemědělských plodin, jako jsou olejnin, luštěniny, brambory apod. Obiloviny jsou především využívány pro výrobu mouk, potravin, nápojů či pro krmné účely, naproti tomu například olejnin se používají především pro lisování a výrobu technických olejů a jedlých olejů pro potravinářský nebo maloobchodní trh. Obiloviny lze tedy z pohledu konečného použití dělit na potravinářské, krmné a technické (sloužící pro výrobu lihu) a obilí sloužící po úpravě jako osivo. Zaměnitelnost mezi těmito kategoriemi z pohledu zamýšleného účelu použití je však pouze částečná, a to především při použití ke krmným a technickým účelům.
44. Pokud jde o činnosti spojujících se soutěžitelů v oblasti obilovin, tito jednak vykupují obiloviny od zemědělských prvovýrobců, jednak je dále prodávají zpracovatelům. Skupina AGROFERT tím, že se jedná o vertikálně integrovanou skupinu zahrnující zpracování obilovin a výrobu pečiva, část jí vykoupených obilovin sama zpracuje.
45. S přihlédnutím k dosavadní rozhodovací praxi a vzhledem k tomu, že spojující se soutěžitelé mohou vykupovat a dále prodávat veškeré obiloviny v závislosti na konkrétních potřebách zpracovatelů, se Úřad ztotožnil s názorem účastníka řízení o tom, že není třeba relevantní trh v této oblasti vymezovat užším způsobem, nepřístupil k členění relevantních trhů v závislosti na typu obilovin a věcně relevantní trhy v oblasti obilovin vymezil následovně:

#### A. trh výkupu obilovin

#### B. trh prodeje obilovin pro zpracovatelský průmysl

### III.1.6 Vymezení relevantního trhu v oblasti olejnin

46. Druhou nejvýznamnější komoditou z rostlinné produkce v České republice jsou olejnin, především pak řepka olejná a slunečnice. Řepka olejná, jejíž produkce představuje 85 % z celkové tuzemské výroby olejnin, je kromě potravinářských účelů určena mimo jiné k výrobě aditiv do pohonných hmot. Stejně jako obiloviny nejsou ani olejnin substituovatelné s jinými rostlinnými zemědělskými komoditami. Užití

a zastupitelnost jednotlivých druhů olejnin jsou obdobné jako u obilovin, tj. zejména pro potravinářské (řepka, slunečnice, mák) a pro technické účely (řepka).

47. Obdobně jako u obilovin i v oblasti olejnin spočívá činnost spojujících se soutěžitelů ve výkupu vypěstovaných olejnin od zemědělských prvovýrobců a v následném prodeji zpracovatelům. Rovněž v této oblasti skupina AGROFERT disponuje zpracovatelskými kapacitami.
48. S přihlédnutím k dosavadní rozhodovací praxi a vzhledem k tomu, že spojující se soutěžitelé mohou vykupovat a dále prodávat veškeré olejninu v závislosti na konkrétních potřebách zpracovatelů, se Úřad ztotožnil s názorem účastníka řízení o tom, že není třeba relevantní trh v této oblasti vymezovat užším způsobem, nepřistoupil k členění relevantních trhů v závislosti na typu olejnin a věcně relevantní trhy v oblasti olejnin vymezil následovně:

#### **A. trh výkupu olejnin**

#### **B. trh prodeje olejnin pro zpracovatelský průmysl**

### **III.1.7 Vymezení relevantního trhu v oblasti skladování rostlinných komodit**

49. Další činností provozovanou všemi společnostmi typu ZZN je skladování rostlinných komodit. Skladovací prostory slouží z velké části ke skladování vlastního zboží, další část je běžně vyhrazena pro stát, především Státní zemědělský intervenční fond, a teprve zbývající část kapacity je nabízena třetím subjektům. Po volné skladovací kapacitě existuje poptávka ze strany subjektů, jež nemají vlastní skladovací kapacity, respektive jejichž skladovací kapacity jsou nedostatečné. Již v předchozích rozhodnutích<sup>8</sup> Úřad konstatoval, že tuto činnost je třeba v jistém smyslu chápat jako poskytování služeb skladování, a i když je skutečná kapacita uskladnění pro třetí subjekty omezená, je třeba tuto činnost považovat za samostatný věcně relevantní trh, přičemž užší členění například dle jednotlivých skladovaných komodit není nezbytné, neboť neexistuje výrazná specializace soutěžitelů působících v této oblasti na skladování pouze vybraných komodit.
50. Spojující se soutěžitelé disponují skladovacími kapacitami, které poskytují i třetím osobám, z tohoto důvodu Úřad vymezil v této oblasti věcně relevantní trh jako **trh skladování rostlinných komodit**.

### **III.1.8 Vymezení relevantního trhu v oblasti chovu a prodeje jatečních prasat**

51. Oba spojující se soutěžitelé se zabývají chovem a následným prodejem jatečních prasat. Jejich odběrateli jsou buď přímo masokombináty, nebo jsou dodávky spojujících se soutěžitelů do masokombinátů realizovány prostřednictvím obchodních organizací. Jednotliví soutěžitelé působící v této oblasti se liší například používanou technologií, dále tím, zda mají obrat stáda uzavřený (tj. do výkrmu nenakupují selata od třetích osob a postačuje jim vlastní produkce) nebo otevřený (pro vlastní výkrm nakupují selata od třetích osob). Nejvýznamnější producenti jatečních prasat se sdružují do odbytových organizací nebo mají dlouhodobé smlouvy s odběrateli. Skupina AGROFERT má ve své struktuře rovněž zpracovatele masa, například Maso Planá, a.s., MASNA Studená, a.s. a MASO UZENINY, obchodní družstvo Kostelec.
52. Pokud jde o rozlišování jednotlivých druhů masa, tj. vepřového, drůbežího a hovězího, a výrobků z nich, Úřad již v předchozí rozhodovací praxi<sup>9</sup> konstatoval, že maso

<sup>8</sup> Např. S 25/05 – AGROFERT/Poděbradská blata.

<sup>9</sup> Viz např. S 258/2007 – Kostecké uzeniny/Akrman Hodonín.

z jednotlivých druhů hospodářských zvířat, představuje produkty, které jsou z pohledu své charakteristiky, odlišností v procesu zpracování a výroby, či preferencí konečných spotřebitelů (stravovací návyky obyvatel) navzájem zastupitelné buď ve velmi omezené míře nebo vůbec. Rovněž z hlediska zastupitelnosti na straně nabídky lze konstatovat, že neexistuje substituce mezi chovem jednotlivých hospodářských zvířat, neboť například chov prasat obnáší jiné podmínky a předpoklady, odlišné použité technologie a postupy než například chov kuřat.

53. Pro účely daného správního řízení tak Úřad vymezil v této oblasti věcně relevantní trh jako **trh chovu a prodeje jatečných prasat**.

### **III.1.9 Vymezení relevantního trhu v oblasti chovu a prodeje jatečných kuřat**

54. Pro výkrm a prodej jatečných kuřat platí analogicky skutečnosti uvedené v souvislosti s jatečnými prasaty, s tím, že obchod s drůbežím masem je stále pod vlivem obav z ptačí chřipky, což se promítá zejména v zákazu dovozu z některých, zejména asijských států, a následkem toho v růstu cen drůbežního masa.
55. Pro účely daného správního řízení tak Úřad vymezil v této oblasti věcně relevantní trh jako **trh chovu a prodeje jatečných kuřat**.

### **III.1.10 Vymezení relevantního trhu v oblasti produkce vajec**

56. Ze spojujících se soutěžitelů se produkcí vajec zabývá pouze společnost PRVNÍ ŽATECKÁ, a to prostřednictvím společnosti ANIMO Žatec a.s.
57. V předchozí rozhodovací praxi<sup>10</sup> již Úřad posuzoval vzájemnou zastupitelnost různých druhů vajec určených ke konzumaci. Pro tyto účely jsou používána zejména slepičí vejce, kromě nich však též vejce křepelčí, husí, kachní, krůtí, perliččí, holubí, bažantí, koroptví a dále i vejce pštrosí.
58. Ačkoli Úřad již dříve dospěl k závěru, že z hlediska spotřebitele nejsou tyto jednotlivé druhy vajec vzájemně zastupitelné, a to z hlediska jejich charakteristiky (mj. s ohledem na velikost, odlišný způsob jejich využití při spotřebě, dále i jiný obsah látek – vitamínů, minerálů, enzymů apod.) a zejména pak z hlediska jejich ceny, v tomto konkrétním případě má za to, že otázka vymezení věcně relevantního trhu v této oblasti, především s ohledem na skutečnost, že posuzované spojení nepovede k navýšení tržního podílu spojením vzniklého subjektu v oblasti produkce vajec, může být ponechána otevřená.

## **III.2 Vymezení geografického relevantního trhu**

59. Při vymezování výše uvedených relevantních trhů z pohledu geografického Úřad dospěl k níže uvedeným závěrům.
60. V dosavadní rozhodovací praxi Úřadu byly relevantní trhy související s výše uvedenými věcně relevantními trhy vymezovány z pohledu geografického územím celé České republiky. Hlavním důvodem byla homogenita podmínek, za kterých lze tyto produkty v České republice nakoupit. Dalším důvodem pro nevymezování relevantních trhů na lokální úrovni byl fakt, že ani na této úrovni v předchozích rozhodovací praxi Úřadu nehrozilo narušení hospodářské soutěže. Rovněž účastník řízení ve svém návrhu na povolení spojení soutěžitelů uvedl, že v případě všech uvedených produktů se jedná o výrobky běžně dostupné pro konečné zákazníky na celém území České republiky za stejných či srovnatelných podmínek. Úřad však v tomto konkrétním případě, kdy dochází ke spojení soutěžitelů, z nichž činnost jednoho je ryze lokálního charakteru, a přitom by v důsledku realizace takového spojení došlo k podstatnému omezení počtu

<sup>10</sup> Např. S 200/03-1800/04-ORP ve věci zakázané dohody producentů vajec.

soutěžitelů působících na této lokální úrovni, dospěl k závěru, že je nezbytné přikročit k ověření dříve přijatých závěrů o geografické dimenzi relevantních trhů.

61. Povaha poptávky po relevantním výrobku může sama o sobě určit rozsah zeměpisného trhu. Faktory, jako jsou národní či regionální preference nebo preference značek v rámci určitého území, jazyk, kultura a životní styl a potřeba přítomnosti na místě, mají silný potenciál omezit zeměpisný rozsah hospodářské soutěže.
62. Z tohoto důvodu se Úřad při svém šetření obrátil na zemědělské prvovýrobce, jakožto stranu poptávky, ale i konkurenty spojujících se soutěžitelů mj. i s dotazy směřujícími k získání jejich názoru na hranice geografického trhu, zejména pokud jde o geografický dosah jejich poptávky, respektive nabídky, zohlednění přepravních nákladů, možnosti přechodu k alternativním dodavatelům daného zboží, ale i pokud jde o celkový názor na možné dopady posuzovaného spojení. V rámci svého šetření Úřad oslovil několik set subjektů, zejména pak členskou základnu jednotlivých regionálních agrárních komor v Ústeckém a Středočeském kraji, ale i v krajích sousedních, tj. v kraji Libereckém, Plzeňském a Karlovarském. Z tohoto důvodu má Úřad za to, že vzorek oslovených subjektů použitý v rámci tohoto šetření je dostatečně reprezentativní pro učinění spolehlivých konečných závěrů.
63. Zkoumání geografického schématu nákupů zákazníků v uvažovaném období totiž poskytuje užitečné údaje o možném rozsahu zeměpisného trhu. Nakupují-li reálně zákazníci od společností sídlících na kterémkoli místě v České republice za podobných podmínek, nebo si obstarávají nákupy prostřednictvím účinných nabídkových řízení, kdy své nabídky předkládají společnosti z kteréhokoli místa v České republice, považuje se za geografický relevantní trh zpravidla celé území České republiky. Naopak, pokud jsou tyto nákupy realizovány zejména v rámci jednoho určitého lokálního území, pak se za geografický trh zpravidla považuje právě toto území.

### III.2.1 Maloobchodní prodej průmyslových hnojiv

64. Ve vztahu k oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv provedené šetření ukázalo, že zemědělstí prvovýrobci odebírají průmyslová hnojiva většinou v určité dosahové vzdálenosti od své provozovny, zpravidla v rámci oblasti odpovídající území jednotlivých krajů. Tuto skutečnost potvrdili ve svých odpovědích v rámci Úřadem provedeného šetření oslovení zemědělstí prvovýrobci, kteří v 68 % uvedli, že za relevantní území pro nákup průmyslových hnojiv považují maximálně území jednotlivých krajů. I v případech, kdy se oslovené subjekty nevyjádřily zcela konkrétně<sup>11</sup> však z jejich odpovědí vyplynulo, že o nákupu průmyslových hnojiv ze vzdálenějších oblastí ani neuvažují. Výjimečné případy, kdy se nákup průmyslových hnojiv realizuje i na větší vzdálenost, nepředstavují generální přístup, když takový postup si mohou „dovolit“ subjekty odebírající velké množství hnojiv.
65. Rovněž struktura odběratelů skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ z hlediska geografického naznačuje, že její dodávky průmyslových hnojiv jsou soustředěny v oblasti přibližně odpovídající území kraje Ústeckého a kraje Středočeského, kde má tato skupina své provozovny. Hlavními důvody jsou jednak přepravní náklady, s ohledem na množství přepravovaných hnojiv, které nejsou pro zemědělské prvovýrobce (především samostatně hospodařící rolníky) zanedbatelné, a ve prospěch tzv. lokálních obchodních partnerů zemědělských prvovýrobců svědčí rovněž faktor vzdálenosti skladů, a s tím

---

<sup>11</sup> Například Regionální agrární komora pro okresy Jablonec a Liberec uvedla, cit: „*Fúze AGROFERT a PRVNÍ ŽATECKÁ nemá pro naše členy žádný význam, neboť Žatec je 150 km od Liberce a nikdo z našich členů s uvedeným výkupem neobchoduje z důvodu velké přepravní vzdálenosti*“ (viz strana 1494 spisu).

související rychlosti reakce na poptávku. Naopak skupina AGROFERT je skupinou s celostátní působností s víceméně rovnoměrně rozmístěnými zásobovacími či skladovacími kapacitami, a proto pro ni platí, že může své dodávky průmyslových hnojiv realizovat za stejných podmínek v rámci celé České republiky. Nicméně i v případě skupiny AGROFERT platí, že obraty jednotlivých společností typu ZZN či ACHP v ní sdružených se soustředí do regionálních oblastí, kdy tyto společnosti mají své sídlo či obchodní centrum.

66. Maloobchodním prodejem průmyslových hnojiv se tedy zabývají na straně jedné regionální subjekty a na straně druhé vertikálně integrované subjekty působící ve více regionech, či dokonce celorepublikově (například skupina AGROFERT či skupina Agropol).
67. Účastník již v průběhu správního řízení namítal, že trh průmyslových hnojiv je zcela homogenní na celém území České republiky a spotřebitel v Ústeckém nebo Středočeském kraji si může opatřit požadovaná hnojiva od jiného soutěžitele ze vzdálenějších částí republiky. Jako příklad uvedl účastník řízení společnost EQUUS spol. s r.o., která sídlí na severní Moravě. Avšak sama tato společnost se na internetových stránkách<sup>12</sup> prezentuje následujícím způsobem, cit: „*Obchod s hnojivy probíhá na dvou úrovních. Společnost v rámci zahraničního obchodu dováží dusíkatá hnojiva, fosforečná hnojiva, draselnou sůl a kombinovaná hnojiva. Tato pak úspěšně nabízí do prodejní sítě v rámci České republiky představované různými obchodními organizacemi, agrochemickými podniky a zemědělskými zásobováními a nákupy... Kromě výše uvedené činnosti, ...sekce průmyslových hnojiv vystupuje v Moravskoslezském regionu jako dodavatel kompletního sortimentu hnojiv do zemědělské prvovýroby, přičemž se opírá o zázemí k této aktivitě v podobě agrochemického střediska v Petrovicích u Karviné.*“ Úřad má tedy za to, že uvedená prezentace společnosti EQUUS spol. s r.o. jednoznačně podporuje právě jím zjištěné geografické omezení ve vztahu ke konečnému spotřebiteli průmyslových hnojiv, tj. zemědělskému prvovýrobci. Na velkoobchodní úrovni je sice společnost EQUUS spol. s r.o. činná na celém území České republiky, nicméně na maloobchodní úrovni, která je ve vztahu k posuzovanému spojení soutěžitelů rozhodující, je její činnost determinována oblastmi v okolí sídel zmiňovaných obchodních center. Stejně tak společnost A.G. Service s.r.o. ve své odpovědi na otázky Úřadu uvedla, cit: „*Oblast obchodování firmy A.G. Service s.r.o. s hnojivy všech druhů je kraj severočeský*“ (viz str. 89 spisu). Společnost AGRO CS a.s. dokonce ve svém vyjádření uvedla, že prodává průmyslová hnojiva pouze v rámci okresů Náchod, Rychnov nad Kněžnou a Trutnov, kde vlastní skladové kapacity (viz str. 119 spisu).
68. Rovněž samotný účastník řízení ve své argumentaci připustil, že v případě objednávky zemědělského prvovýrobce například od konkurenční celorepublikově působící skupiny Agropol by byla hnojiva dodána ze skladu nejbližší spotřebiteli (viz str. 355 spisu).
69. Pokud jde o argument účastníka řízení spočívající v tvrzení, že v České republice existuje řada soutěžitelů poskytujících stejné služby jako podniky ZZN v celorepublikovém měřítku, lze uvést, že obdobně i Evropská komise ve svém rozhodnutí M.4590 – REWE/DELVITA, kdy spojující se soutěžitelé i jejich konkurenti byli aktivní na národní úrovni a jejich strategická rozhodnutí, jako například o stanovení sortimentu, zásobách a reklamě, byla činěna na národní úrovni, dospěla k závěru, že

---

<sup>12</sup> Viz [www.eguus.cz](http://www.eguus.cz)

není vhodné relevantní trh vymezit jako trh národní, neboť z pohledu poptávky jsou tyto trhy (pozn. Úřadu: tj. trhy maloobchodního prodeje zboží denní spotřeby) lokální.

70. K argumentu účastníka řízení spočívajícímu v údajné malé věrnosti značce, jež dle jeho názoru vypovídá o širším relevantním trhu než je trh lokální, Úřad uvádí, že tato skutečnost nemá vliv na vlastní vymezení geografického relevantního trhu, protože věrnost značky se vztahuje k výrobcí takového výrobku a nikoliv k jeho distributorovi či maloobchodnímu prodejci.
71. Dále účastník řízení ve své argumentaci odkazuje na některá rozhodnutí Evropské komise. Prvním je rozhodnutí M.0026 – *CARGIL/UNILEVER*, v němž Evropská komise konstatovala, že, cit.: „*různé oblasti, ve kterých každá z prodejen dotčených stran poskytuje zemědělským producentům služby, jsou tak silně propojeny, že jejich segmentace na rozdílné trhy s významně rozdílnými podmínkami je velice náročná*“. K tomuto rozhodnutí vydanému již v roce 1990, lze uvést, že zmiňovanou propojenost nelze aplikovat na podmínky nyní posuzovaného případu, neboť v něm zejména neplatí zjištění Evropské komise, že strany spojení soutěží ve velkém množství odlišujících se lokalit. Mimoto Evropská komise nedospěla k závěru, že relevantní geografické trhy jsou trhy národními, ale ponechala otázku konečného vymezení geografických relevantních trhů otevřenou, s tím, že ani v užších oblastech by tržní podíl spojením vzniklého subjektu nepřesáhl 12 %. Ani toto hledisko však s posuzovaným případem nekoresponduje a z tohoto důvodu má Úřad za to, že odkaz na uvedené rozhodnutí Evropské komise nevyvrací závěry, k nimž dospěl v rámci správního řízení na základě provedeného šetření.
72. Dalším rozhodnutím je případ M.2271 – *CARGIL/AGRIBRANDS* týkající se výroby krmiv, v němž účastník řízení poukazuje na konstatování Evropské komise, dle kterého by bylo nepřiměřené, přes existenci vysokých přepravních nákladů, definovat geografický trh úžeji než jako trh národní, protože oblasti dodávek se překrývají, což může vést k řetězovým účinkům. V Úřadem posuzovaném případě však lze zcela zřetelně odlišit oblast působení skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ, která navíc v rámci České republiky nepůsobí ve více geografických oblastech. Mimoto v uvedeném rozhodnutí Evropské komise ponechala možnost konečného vymezení geografického relevantního trhu opět otevřenou, a to i vzhledem k tomu, že tržní podíly stran spojení na dotčených územích nepřesahovaly 10 %.
73. Argument účastníka řízení o stále rostoucím podílu hnojiv dovážených ze zahraničí by byl relevantním při vymezování relevantních trhů na úrovni výroby, ale nikoli jejich maloobchodního prodeje.
74. S ohledem na výše uvedené skutečnosti dospěl Úřad k závěru, že geografický relevantní trh pro oblast maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv v tomto konkrétním případě je třeba vymezit úžeji než územím celé České republiky. Ačkoli oslovené subjekty indikovaly jako rozhodnou oblast území kraje, Úřad v průběhu řízení zkoumal, zda relevantní území lze ve vztahu k dojezdové vzdálenosti vymezit širěji, a to i vzhledem k argumentu o geografickém překrývání aktivit spojujících se soutěžitelů. Konkrétně zjišťoval prodeje skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ v oblastech sousedících s územím kraje Ústeckého, kde je činnost této skupiny soustředěna. Výsledky šetření však potvrdily, že skupina PRVNÍ ŽATECKÁ prakticky nedodává průmyslová hnojiva do okresů přímo sousedících s Ústeckým krajem, v kraji Středočeském pak své dodávky umísťuje především v okrese [...obchodní tajemství...], kde má své provozovny [...obchodní tajemství...], a v okrese [...obchodní tajemství...], nacházejícím se mezi okresy [...obchodní tajemství...]. Tato skutečnost by tedy spíše nasvědčovala pro

vymezení geografických relevantních v závislosti na území jednotlivých okresů. Nicméně k takto úzkému členění, tj. odpovídajícímu dojezdové vzdálenosti cca 30 km, Úřad nepřistoupil a jako relevantní pro určení relevantního geografického trhu považuje území Ústeckého kraje a Středočeského kraje, odpovídající dojezdové vzdálenosti cca 50 – 70 km.<sup>13</sup> Takové vymezení geografického relevantního trhu přitom nejvíce odpovídá výsledkům šetření provedeného v tomto správním řízení.

75. Jak již bylo uvedeno, v různých regionech České republiky působí nesteroidní soutěžitelé, kdy část z nich lze charakterizovat jako celostátně aktivní (např. skupina AGROFERT či Agropol), nicméně většina z nich vyvíjí svoji činnost v lokálním měřítku. Rovněž tak lze obtížně porovnávat nabídku jednotlivých soutěžitelů, neboť průmyslová hnojiva nabízejí v odlišných baleních, v odlišných koncentracích hlavních složek hnojiv a rovněž i v mnohdy zcela odlišných cenových relacích. Z těchto důvodů má Úřad za to, že nabídky průmyslových hnojiv na jednotlivých lokálních trzích navzájem nepředstavují významný konkurenční tlak, a tedy lze mít argument řetězení trhu za neopodstatněný.
76. S ohledem na výše uvedené skutečnosti Úřad pro účely posouzení předmětného spojení vymezil věcně relevantní trh **maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv** z hlediska geografického územím

**A) kraje Ústeckého a**

**B) kraje Středočeského.**

### III.2.2 Maloobchodní prodej prostředků na ochranu rostlin

77. Ve vztahu k relevantnímu trhu maloobchodního prodeje prostředků na ochranu rostlin v posuzovaném případě z provedeného šetření vyplývá, že zemědělští prvovýrobci odebírají rovněž tyto přípravky většinou v určité dojezdové vzdálenosti od své provozovny. Tuto skutečnost konstatovali ve svých odpovědích v rámci provedeného šetření i oslovení zemědělští prvovýrobci, a to v 65 % případů, když potvrdili, že za relevantní území pro nákup přípravků na ochranu rostlin považují maximálně území jednotlivých krajů. Další úvahy, na jejichž základě dospěl Úřad k závěru o potřebnosti vymežit geografický relevantní trh lokálně, jež byly uvedeny v části týkající se geografického vymezení relevantního trhu v oblasti průmyslových hnojiv, se uplatní i v případě tohoto trhu. Jedná se zejména o vliv geografického omezení prodeje skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ, neprokázání efektu řetězení lokálních trhů apod.
78. S ohledem na výše uvedené skutečnosti Úřad pro účely posouzení předmětného spojení vymezil věcně relevantní trh **maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin** z hlediska geografického územím

**A) kraje Ústeckého a**

**B) kraje Středočeského.**

### III.2.3 Maloobchodní prodej krmných směsí

79. Ve vztahu k relevantnímu trhu maloobchodního prodeje krmných směsí v posuzovaném případě z provedeného šetření vyplývá, že zemědělští prvovýrobci odebírají rovněž tyto produkty většinou v určité dojezdové vzdálenosti (maximálně však v rámci území krajů) od své provozovny. Rovněž tuto skutečnost konstatovali ve svých odpovědích v rámci Úřadem provedeného šetření oslovení zemědělští prvovýrobci, a to v 78 % případů,

<sup>13</sup> Tímto způsobem se obvykle postupuje vzhledem k potřebě určité systematiky při zkoumání dopadů na hospodářskou soutěž, viz např. rozhodnutí S 113/02 – *West-Pharm/BOHEMIA MEDICA*.

když potvrdili, že za relevantní území pro nákup krmných směsí považují maximálně území jednotlivých krajů. Další úvahy, na jejichž základě dospěl Úřad k závěru o potřebnosti vymezit geografický relevantní trh lokálně, jež byly uvedeny v části týkající se geografického vymezení relevantního trhu v oblasti průmyslových hnojiv, se uplatní i v případě tohoto trhu. Jedná se zejména o vliv geografického omezení dodávek skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ, neprokázání efektu řetězení lokálních trhů apod.

80. S ohledem na výše uvedené skutečnosti Úřad pro účely posouzení předmětného spojení vymezil věcně relevantní trh **maloobchodního prodeje krmných směsí** z hlediska geografického územím

A) kraje Ústeckého a

B) kraje Středočeského.

#### III.2.4 Maloobchodní prodej osiv

81. Pokud jde o relevantní trh maloobchodního prodeje osiv, z provedeného šetření vyplývá, že v posuzovaném případě zemědělští prvovýrobci odebírají, respektive dodavatelé dodávají (např. společnost ZETEN spol. s r.o., která potvrdila, že působí v kraji plzeňském a z důvodu velké přepravní vzdálenosti nikoli v kraji Středočeském a Ústeckém – viz str. 459 spisu) rovněž tyto produkty většinou v určité dojezdové vzdálenosti od své provozovny, odpovídající území jednotlivých krajů. Rovněž tuto skutečnost konstatovali ve svých odpovědích v rámci Úřadem provedeného šetření oslovení zemědělští prvovýrobci, a to v 60 % případů, když potvrdili, že za relevantní území pro maloobchodní prodej osiv považují maximálně území jednotlivých krajů. Další úvahy, na jejichž základě dospěl Úřad k závěru o potřebnosti vymezit geografický relevantní trh lokálně, jež byly uvedeny v části týkající se geografického vymezení relevantního trhu v oblasti průmyslových hnojiv, se uplatní i v případě tohoto trhu. Jedná se zejména o vliv geografického omezení dodávek skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ, neprokázání efektu řetězení lokálních trhů apod.

82. S ohledem na výše uvedené skutečnosti Úřad pro účely posouzení předmětného spojení vymezil věcně relevantní trh **maloobchodního prodeje osiv** z hlediska geografického územím

A) kraje Ústeckého a

B) kraje Středočeského.

#### III.2.5 Výkup obilovin

83. V souvislosti s geografickým vymezením relevantních trhů týkajících se obilovin, má Úřad za to, že je nezbytné oddělit jejich výkup od zemědělských prvovýrobců a následný prodej těchto komodit jejich zpracovatelům. Pro výkup obilovin lze uplatnit obdobné závěry o geografickém vymezení jako u výše uvedených relevantních trhů, tj. především skutečnost, že zemědělští prvovýrobci dodávají jimi vypěstované plodiny zejména v určité dojezdové vzdálenosti. Rovněž tuto skutečnost konstatovali ve svých odpovědích v rámci Úřadem provedeného šetření oslovení zemědělští prvovýrobci, a to v 66 %, kteří potvrdili, že za relevantní území pro výkup obilovin považují maximálně území jednotlivých krajů. Tomu odpovídá i struktura výkupů obilovin skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ, když více než [...obchodní tajemství...] % jí vykoupených obilovin pochází z Ústeckého kraje a cca [...obchodní tajemství...] % z kraje Středočeského.

84. S ohledem na výše uvedené skutečnosti Úřad pro účely posouzení předmětného spojení vymezil věcně relevantní trh **výkupu obilovin** z hlediska geografického územím



- A) kraje Ústeckého a
- B) kraje Středočeského.

### III.2.6 Výkup olejin

85. Obdobný závěr jako v případě relevantních trhů týkajících se výkupu obilovin a následných dodávek obilovin pro zpracovatelský průmysl týkající se geografického vymezení lze konstatovat i v případě trhu výkupu olejin od zemědělských prvovýrobců a trhu prodeje olejin pro zpracovatelský průmysl. Na základě Úřadem provedeného šetření potvrdilo shodně jako u obilovin cca 66 % oslovených zemědělských prvovýrobců, že za relevantní území pro výkup olejin považují maximálně území jednotlivých krajů. Tuto skutečnost potvrzuje i struktura výkupů olejin skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ v jednotlivých krajích, kdy podíl vykoupených olejin pocházejících například z Ústeckého kraje a z kraje Středočeského je [...obchodní tajemství...] % z celkového objemu vykoupených olejin touto skupinou. To znamená, že [...obchodní tajemství...]
86. S ohledem na výše uvedené skutečnosti Úřad pro účely posouzení předmětného spojení vyznačil věcně relevantní trh **výkupu olejin** z hlediska geografického územím
- A) kraje Ústeckého a
  - B) kraje Středočeského.

### III.2.7 Skladování rostlinných komodit

87. Ve vztahu k relevantnímu trhu skladování rostlinných komodit v posuzovaném případě z provedeného šetření vyplývá, že i v tomto případě zemědělští prvovýrobci využívají služeb spočívajících v uskladnění jimi vypěstovaných komodit většinou v určité dojezdové vzdálenosti od své provozovny. Rovněž tuto skutečnost konstatovali ve svých odpovědích v rámci Úřadem provedeného šetření oslovení zemědělští prvovýrobci, když téměř 79 % oslovených potvrdilo, že za relevantní území pro skladování rostlinných komodit považují maximálně území jednotlivých krajů. Obdobně platí další závěry, učiněné při vymezení relevantního trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv, zejména pak ty o geografickém rozsahu dodávek skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ, nepřekrývání činností spojujících se soutěžitelů na více územích apod.
88. S ohledem na výše uvedené skutečnosti Úřad pro účely posouzení předmětného spojení vyznačil věcně relevantní trh **skladování rostlinných komodit** z hlediska geografického územím
- A) kraje Ústeckého a
  - B) kraje Středočeského.

### III.2.8 Ostatní trhy

89. Pokud jde o relevantní trhy prodeje zemědělských komodit zpracovatelům, tj. i) trh prodeje obilovin pro zpracovatelský průmysl, ii) trh prodeje olejin pro zpracovatelský průmysl, dále pak iii) oblast chovu a prodeje jatečných prasat, iv) oblast chovu a prodeje jatečných kuřat a v) oblast produkce vajec, při zkoumání, zda se soutěž ve výše uvedených oblastech odehrává za dostatečně homogenních soutěžních podmínek na území, které je tvořeno celou Českou republikou, nebo na užším či širším způsobem vymezeném území, dospěl Úřad k závěru, že spojující se soutěžitelé by při žádné z v úvahu přicházejících definic geografického relevantního trhu nedosáhli tržních podílů, jejichž výše by vedla k obavám z narušení soutěže v oblastech dotčených spojením, a

proto může být otázka vymezení geografického relevantního trhu ponechána otevřená.

#### IV. Dopady spojení

90. Úřad zkoumal, zda posuzovaným spojením soutěžitelů dojde k podstatnému narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích. Za tím účelem se zaměřil na posouzení kritérií, jejichž zkoumání mu předepisuje zákon v § 17 odst. 1. Posuzoval tedy zejména potřebu zachování a rozvíjení účinné hospodářské soutěže, strukturu všech spojením dotčených trhů, podíl spojujících se soutěžitelů na těchto trzích, jejich hospodářskou a finanční sílu, právní a jiné překážky vstupu dalších soutěžitelů na spojením dotčené trhy, možnost volby dodavatelů nebo odběratelů spojujících se soutěžitelů, vývoj nabídky a poptávky na dotčených trzích, potřeby a zájmy spotřebitelů a výzkum a vývoj, jehož výsledky jsou k prospěchu spotřebitele a nebrání účinné soutěži. Současně Úřad podpůrně přihlíží k pravidlům stanoveným v Pokynech pro posuzování horizontálních spojení podle Nařízení Rady č. 139/2004 o kontrole spojování podniků (dále jen „Pokyny pro posuzování horizontálních spojení“).<sup>14</sup>
91. Základní představu o struktuře trhů a konkurenčním významu spojujících se soutěžitelů i jejich konkurentů poskytují podíly na trhu. Pokud jde o velikost tržních podílů, jestliže společný podíl spojujících se soutěžitelů na relevantním trhu nepřesáhne 25 %, má se za to, že jejich spojení nemá za následek podstatné narušení hospodářské soutěže, neprokáže-li se při posuzování spojení opak.<sup>15</sup>
92. V případě hodnocení struktury trhu Úřad podpůrně používá ukazatel míry celkové úrovně koncentrace trhu, jež je vyjádřena tzv. Herfindahl-Hirschmanovým indexem (HHI), jež se vypočítává jako součet čtverců jednotlivých tržních podílů všech soutěžitelů na trhu. Zatímco absolutní úroveň HHI poskytuje prvotní údaj o konkurenčním tlaku na trhu po spojení, změna HHI (tzv. delta) je užitečným ukazatelem změny úrovně koncentrace přímo vyvolané spojením. Problémy v oblasti hospodářské soutěže při posuzování horizontálních spojení pravděpodobně nevyvstanou na trhu s hodnotou HHI po spojení pod 1000 bodů, ani v případě spojení s hodnotou HHI po spojení mezi 1000 a 2000 a delta pod 250, resp. v případě spojení s vyšší HHI po spojení nad 2000 a delta pod 150.<sup>16</sup> To neplatí v případě existence zvláštních okolností, např. v podobě jednoho nebo více těchto faktorů: spojení se účastní potenciální zájemce o vstup na trh nebo podnik s malým podílem na trhu, který nedávno vstoupil na trh, jedna nebo více spojujících se stran jsou významnými inovátory, jejichž metody se nepromítají do podílů na trhu, existuje významné vlastnictví podílů mezi účastníky trhu, jeden ze spojujících se podniků je individualistický podnik s vysokou pravděpodobností narušení koordinovaného chování, existují známky minulé nebo pokračující koordinace nebo usnadňujících postupů, jedna ze spojujících se stran má před spojením 50% nebo větší podíl na trhu.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> Zveřejněno v Úředním věstníku Evropských společenství C 31, ze dne 5. 2. 2004, str. 5-18.

<sup>15</sup> Viz § 17 odst. 3 zákona.

<sup>16</sup> Viz bod 20 Pokynů pro posuzování horizontálních spojení.

<sup>17</sup> Viz bod 20 Pokynů pro posuzování horizontálních spojení.

## **IV.1 Struktura trhu**

### **IV.1.1 Struktura trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv**

#### IV.1.1.1 Ústecký kraj

93. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv na území Ústeckého kraje na základě množstevního vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...]% tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...]%, společný podíl spojujících se soutěžitelů by v minulém roce činil cca [...obchodní tajemství...] %.
94. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv na území Ústeckého kraje náleží společnosti AG Service s.r.o. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...]% tržního podílu), Agrona a.s. (...obchodní tajemství...]), Zemědělské zásobování a nákup v Děčíně, a.s. (...obchodní tajemství...]) a „PÁCHA“, s.r.o. (...obchodní tajemství...]).

#### IV.1.1.2 Středočeský kraj

95. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv na území Středočeského kraje na základě množstevního vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...]% tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...]%, společný podíl spojujících se soutěžitelů by byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.
96. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv na území Středočeského kraje náleží společnosti HOKR spol. s r.o. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...]% tržního podílu), YARA Agri Czech Republic, s.r.o. (...obchodní tajemství...]), Agropol Chem, s.r.o. (...obchodní tajemství...]), BOR, s.r.o. (...obchodní tajemství...]) a FERTISTAV CZ a.s. (...obchodní tajemství...]).

### **IV.1.2 Struktura trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin**

#### IV.1.2.1 Ústecký kraj

97. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin na území Ústeckého kraje na základě množstevního vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...]% tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.
98. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin na území Ústeckého kraje náleží společnosti FYTOZ, s.r.o. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...]% tržního podílu), CHEPO, s.r.o. (...obchodní tajemství...]), VP AGRO, spol. s r.o. (...obchodní tajemství...]), a skupina Agropol (...obchodní tajemství...]).

#### IV.1.2.2 Středočeský kraj

99. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin na území Středočeského kraje na základě množstevního vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...]% tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

100. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin na území Středočeského kraje náleží společnosti Agropol Chem, s.r.o. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu), CHEPO, s.r.o. ([...obchodní tajemství...] %), a VP AGRO, spol. s r.o. ([...obchodní tajemství...] %) a Agrosopol Chocenice ([...obchodní tajemství...] %).

### **IV.1.3 Struktura trhu maloobchodního prodeje krmných směsí**

#### **IV.1.3.1 Ústecký kraj**

101. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje krmných směsí na území Ústeckého kraje na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

102. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje krmných směsí na území Ústeckého kraje náleží společnosti Agrona, a.s. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu), Zemědělské zásobování v Děčíně, a.s. ([...obchodní tajemství...] %), Proagro, a.s. ([...obchodní tajemství...] %) a Zemědělské služby Dynín, a.s. ([...obchodní tajemství...] %).

#### **IV.1.3.2 Středočeský kraj**

103. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje krmných směsí na území Středočeského kraje na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

104. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje krmných směsí na území Středočeského kraje náleží společnosti Primagra, a.s. ([...obchodní tajemství...] %), Obila, a.s. ([...obchodní tajemství...] %), Cerea, a.s. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu), VKS Pohledští Dvořáci, a.s. ([...obchodní tajemství...] %) a ZEA Sedmihorky, spol. s r.o. ([...obchodní tajemství...] %).

### **IV.1.4 Struktura trhu maloobchodního prodeje osiv**

#### **IV.1.4.1 Ústecký kraj**

105. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje osiv na území Ústeckého kraje na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

106. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje osiv na území Ústeckého kraje náleží společnosti VP AGRO, spol. s r.o. ([...obchodní tajemství...] %), SOUFFLET AGRO a.s. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu), Osex Žatec ([...obchodní tajemství...] %), UNISEM, spol. s r.o. ([...obchodní tajemství...] %) a Agrona, a.s. ([...obchodní tajemství...] %).

#### **IV.1.4.2 Středočeský kraj**

107. Na relevantním trhu maloobchodního prodeje osiv na území Středočeského kraje na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní

*tajemství...]* %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca *[...obchodní tajemství...]* %.

108. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu maloobchodního prodeje osiv na území Středočeského kraje náleží společnosti SOUFFLET AGRO a.s. (*[...obchodní tajemství...]* %), FYTOZ, s.r.o. (dosahuje cca *[...obchodní tajemství...]*% tržního podílu), skupina Agropol (*[...obchodní tajemství...]* %), CHEPO, s.r.o. (*[...obchodní tajemství...]* %), a OSEVA ZZN, s.r.o.<sup>18</sup> (*[...obchodní tajemství...]* %).

#### **IV.1.5 Struktura trhu výkupu obilovin**

##### IV.1.5.1 Ústecký kraj

109. Na relevantním trhu výkupu obilovin na území Ústeckého kraje na základě množstevního vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca *[...obchodní tajemství...]*% tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca *[...obchodní tajemství...]* %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca *[...obchodní tajemství...]*%.
110. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu výkupu obilovin na území Ústeckého kraje náleží společnosti Zemědělské zásobování v Děčíně, a.s. (*[...obchodní tajemství...]* %), Agrona, a.s. (dosahuje cca *[...obchodní tajemství...]*% tržního podílu) a Zemka Praha, s.r.o. (*[...obchodní tajemství...]* %).

##### IV.1.5.2 Středočeský kraj

111. Na relevantním trhu výkupu obilovin na území Středočeského kraje na základě množstevního vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca *[...obchodní tajemství...]*% tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca *[...obchodní tajemství...]* %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca *[...obchodní tajemství...]*%.
112. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu výkupu obilovin na území Středočeského kraje náleží společnosti Primagra, a.s. (dosahuje cca *[...obchodní tajemství...]*% tržního podílu), UNIMILS a.s. (*[...obchodní tajemství...]* %), Obila, a.s. (*[...obchodní tajemství...]* %), a OLEASPOL, a.s. (*[...obchodní tajemství...]* %).

#### **IV.1.6 Struktura trhu výkupu olejnin**

##### IV.1.6.1 Ústecký kraj

113. Na relevantním trhu výkupu olejnin na území Ústeckého kraje na základě množstevního vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca *[...obchodní tajemství...]*% tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca *[...obchodní tajemství...]* %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca *[...obchodní tajemství...]* %.
114. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu výkupu olejnin na území Ústeckého kraje náleží skupina Agropol (dosahuje cca *[...obchodní tajemství...]*% tržního podílu), dále společnosti MJD Trading, s.r.o. (*[...obchodní tajemství...]* %), Genoservis a.s. (*[...obchodní tajemství...]* %), BIASEVEN, spol. s r.o. (*[...obchodní tajemství...]* %) a VP Agro, spol. s r.o. (*[...obchodní tajemství...]* %).

---

<sup>18</sup> Obchodní podíl ve výši 29 % v této společnosti drží společnost PRVNÍ ŽATECKÁ.

#### IV.1.6.2 Středočeský kraj

115. Na relevantním trhu výkupu olejnin na území Středočeského kraje na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.
116. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu výkupu olejnin na území Středočeského kraje náleží společnosti Primagra, a.s. (...obchodní tajemství... %), Obila, a.s. (...obchodní tajemství... %), BIOCAMP s.r.o. (...obchodní tajemství... %), OLEASPOL, a.s. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu) a Zemka Praha, s.r.o. (...obchodní tajemství... %).

#### **IV.1.7 Struktura trhu skladování rostlinných komodit**

##### IV.1.7.1 Ústecký kraj

117. Na relevantním trhu skladování rostlinných komodit na území Ústeckého kraje na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.
118. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu skladování rostlinných komodit na území Ústeckého kraje náleží společnosti Agrona, a.s. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu) a Zemědělské zásobování v Děčíně, a.s. (...obchodní tajemství... %).

##### IV.1.7.2 Středočeský kraj

119. Na relevantním trhu skladování rostlinných komodit na území Středočeského kraje na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.
120. Mezi nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů na trhu skladování rostlinných komodit na území Středočeského kraje náleží společnosti Primagra, a.s. (...obchodní tajemství... %), Obila, a.s. (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu) a SOUFFLET AGRO a.s. (...obchodní tajemství... %).

#### **IV.1.8 Struktura trhu chovu a prodeje jatečných prasat na území České republiky**

121. V oblasti chovu a prodeje jatečných prasat na území České republiky na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.
122. V dané oblasti působí velké množství soutěžitelů, přičemž žádný z nich nedosahuje tržního podílu výrazně převyšujícího [...obchodní tajemství...] %.

#### **IV.1.9 Struktura trhu chovu a prodeje jatečných kuřat na území České republiky**

123. V oblasti chovu a prodeje jatečných kuřat na území České republiky na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

124. V dané oblasti působí velké množství soutěžitelů, mezi nejvýznamnější z nich náleží skupina Agropol, jejíž tržní podíl je cca [...obchodní tajemství...] %, podíl ostatních soutěžitelů výrazně nepřevyšuje hranici [...obchodní tajemství...] %.

#### **IV.1.10 Struktura trhu prodeje obilovin pro zpracovatelský průmysl na území České republiky**

125. Na relevantním trhu prodeje obilovin pro zpracovatelský průmysl na území České republiky na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

126. Nejvýznamnějším konkurentem spojujících se soutěžitelů na trhu prodeje obilovin pro zpracovatelský průmysl v České republice je skupina Agropol (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu), dalšími podstatnými soutěžiteli na trhu jsou skupiny UMIMILLS a MILLBA.

#### **IV.1.11 Struktura trhu prodeje olejnin pro zpracovatelský průmysl na území České republiky**

127. Na relevantním trhu prodeje olejnin pro zpracovatelský průmysl na území České republiky na základě množství vyjádření zaujímala skupina AGROFERT v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl a skupina PRVNÍ ŽATECKÁ cca [...obchodní tajemství...] %, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

128. Nejvýznamnějším konkurentem spojujících se soutěžitelů na trhu prodeje olejnin pro zpracovatelský průmysl v České republice je skupina Agropol (dosahuje cca [...obchodní tajemství...] % tržního podílu), dalšími podstatnými soutěžiteli na trhu jsou společnosti OLEASPOL, a.s. (...obchodní tajemství...) % a ARIMEX TRADE, s.r.o. (...obchodní tajemství...) %).

#### **IV.1.12 Struktura trhu produkce vajec na území České republiky**

129. Na relevantním trhu produkce vajec na území České republiky na základě finančního vyjádření zaujímala skupina PRVNÍ ŽATECKÁ v roce 2007 cca [...obchodní tajemství...] % tržní podíl, skupina AGROFERT na daném trhu nepůsobí, společný podíl spojujících se soutěžitelů byl za uplynulé období cca [...obchodní tajemství...] %.

130. V dané oblasti působí velké množství soutěžitelů, přičemž žádný z nich nedosahuje tržního podílu výrazně převyšujícího [...obchodní tajemství...] %.

#### **IV.1.13 Shrnutí struktury trhu**

##### **IV.1.13.1 Česká republika**

131. Tržní podíly spojujících se soutěžitelů a úroveň koncentrace trhu v roce 2007

	Agrofert	PŽ <sup>19</sup>	Agrofert/PŽ	HHI	Delta
Jateční prasata	[...obchodní tajemství]	[...obchodní tajemství]	[...obchodní tajemství]	pod 1000	pod 250

<sup>19</sup> Tj. PRVNÍ ŽATECKÁ.

	<i>i...]</i>	<i>tví...]</i>			
Jateční kuřata	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	pod 1000	pod 250
Prodej obilovin	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	pod 1000	pod 250
Prodej olejnin	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	pod 1000	pod 250
Produkce vajec	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	pod 1000	0

#### IV.1.13.2 Ústecký kraj

132. Tržní podíly spojujících se soutěžitelů a úroveň koncentrace trhu v roce 2007

	Agrofert	PŽ	Agrofert/PŽ	HHI	Delta
MP <sup>20</sup> průmyslových hnojiv	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	nad 2000	nad 150
MP přípravků na ochranu rostlin	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	1000-2000	nad 250
MP krmných směsí	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	nad 2000	nad 150
MP osiv	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	1000-2000	pod 250
Výkup obilovin	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	1000-2000	pod 250
Výkup olejnin	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	1000-2000	pod 250
Skladování rostlinných	<i>[...obchodní tajemství i...]</i>	<i>[...obchodní tajemství tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	nad 2000	nad 150

<sup>20</sup> Maloobchodní prodej.



komodit	<i>dní tajemstv í...]</i>	<i>hodní tajems tví...]</i>	<i>tajemství...]</i>		
---------	-----------------------------------	-------------------------------------	----------------------	--	--

#### IV.1.13.3 Středočeský kraj

##### 133. Tržní podíly spojujících se soutěžitelů a úroveň koncentrace trhu v roce 2007

	Agrofert	PŽ	Agrofert/PŽ	HHI	Delta
MP průmyslových hnojiv	<i>[...obcho dní tajemstv í...]</i>	<i>[...obc hodní tajems tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	nad 2000	nad 150
MP přípravků na ochranu rostlin	<i>[...obcho dní tajemstv í...]</i>	<i>[...obc hodní tajems tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	nad 2000	pod 150
MP krmných směsí	<i>[...obcho dní tajemstv í...]</i>	<i>[...obc hodní tajems tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	pod 1000	pod 100
MP osiv	<i>[...obcho dní tajemstv í...]</i>	<i>[...obc hodní tajems tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	1000-2000	pod 250
Výkup obilovin	<i>[...obcho dní tajemstv í...]</i>	<i>[...obc hodní tajems tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	1000-2000	pod 250
Výkup olejnin	<i>[...obcho dní tajemstv í...]</i>	<i>[...obc hodní tajems tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	1000-2000	pod 250
Skladování rostlinných komodit	<i>[...obcho dní tajemstv í...]</i>	<i>[...obc hodní tajems tví...]</i>	<i>[...obchodní tajemství...]</i>	nad 2000	nad 150

#### IV.2 Vertikální integrace

134. Předmětné spojení soutěžitelů má horizontální i vertikální charakter. Zatímco společnost PRVNÍ ŽATECKÁ je v oblastech průmyslových hnojiv a přípravků na ochranu rostlin činná pouze na maloobchodní úrovni jejich prodeje, skupina AGROFERT představuje nejenom nejvýznamnějšího soutěžitele na maloobchodních trzích s těmito produkty, a to jak na území Ústeckého a Středočeského kraje, tak na území celé České republiky, ale zároveň i nejvýznamnějšího soutěžitele na trzích předcházejících, jako je velkoobchodní distribuce a výroba těchto produktů. Skupina AGROFERT tedy část svých produktů umísťuje na trh prostřednictvím své vlastní maloobchodní sítě a část dodává na trh nepřímo prostřednictvím maloobchodní sítě nezávislých subjektů (skupina AGROFERT je ve většině případů klíčovým dodavatelem konkurentů v oblasti maloobchodního

prodeje průmyslových hnojiv). Tyto subjekty tak *de facto* vystupují jak v pozici odběratelů, tak konkurentů skupiny AGROFERT. Skupina AGROFERT je nejvýznamnějším tuzemským výrobcem průmyslových hnojiv (prostřednictvím Lovochemie<sup>21</sup>, jež má své výrobní kapacity umístěny v Ústeckém kraji) a rovněž kontroluje i výrobní závody v zahraničí, když tržní podíl skupiny AGROFERT na území České republiky v oblasti výroby průmyslových hnojiv přesahuje [...obchodní tajemství...] %, přičemž kromě dodávek agrochemikálií z vlastních výrobních kapacit v České republice dováží tyto produkty rovněž i ze svých výrobních kapacit umístěných ve Slovenské republice (Duslo, a.s.) a ve Spolkové republice Německo (SKW). Mimoto se společnost AGROFERT HOLDING zabývá i dovozem a velkoobchodním prodejem agrochemikálií pocházejících od domácích i zahraničních konkurenčních výrobců.

135. Další posílení vertikální integrace v rámci skupiny AGROFERT po uskutečnění navrhovaného spojení soutěžitelů je možné spatřovat ve vazbě výkupu obilovin, kdy na území Ústeckého kraje je skupina PRVNÍ ŽATECKÁ druhým nejvýznamnějším soutěžitelem, na mlýnské a následně i pekárenské kapacity, jimiž disponuje skupina AGROFERT. V této souvislosti je nutné poukázat na skutečnost, že skupina AGROFERT je prostřednictvím své dceřiné společnosti PENAM druhým nejsilnějším soutěžitelem v oblasti výroby pečiva v České republice, přičemž obdobné postavení zaujímá skupina AGROFERT i v oblasti výroby mlýnských produktů na území České republiky.
136. V neposlední řadě lze poukázat na další činnost skupiny AGROFERT, a to prodej zemědělských strojů a příslušenství k nim, jež sice není k činnostem nabývané společností PRVNÍ ŽATECKÁ ani v horizontálním ani ve vertikálním vztahu, nicméně jde o činnost související, neboť konečnými odběrateli těchto strojů jsou stejní obchodní partneři, jako na výše vymezených relevantních trzích, tj. zemědělstí prvovýrobci.
137. Porovná-li se celková vertikální integrace a tržní postavení skupiny AGROFERT v zemědělském sektoru, jakožto spojením dotčené oblasti, pak lze konstatovat, že tyto ukazatele jsou u skupiny AGROFERT nesrovnatelné s konkurenčními soutěžiteli. Uskutečněním předmětného spojení soutěžitelů by pak došlo k propojení dvou nejvýznamnějších soutěžitelů na relevantních trzích na území Ústeckého kraje, zejména pak v oblasti průmyslových hnojiv, přípravků na ochranu rostlin a krmných směsí, ve vertikálně integrovaný komplex, který by byl na daném regionálním území zcela ojedinelý.

### IV.3 Hospodářská a finanční síla

138. Hospodářskou sílu lze obecně pojmovat jako určitý souhrn konkurenčních výhod, kterými jednotliví soutěžitelé disponují. Jednou z těchto výhod pak může být zejména vyšší finanční síla jako vyjádření možnosti přístupu k finančním zdrojům (zejména pokud se jedná o významnou celosvětově působící společnost). Mezi základní kritéria hodnocení finanční a hospodářské síly může patřit výše investic, výše obrátu, hodnota investičního a finančního majetku, rozsah výrobního portfolia a dosahovaná výše úspor z rozsahu.
139. Pokud jde o finanční a hospodářskou sílu spojením vzniklého subjektu, skupina AGROFERT je prakticky celoevropsky působící podnikatelskou skupinou, jejíž

---

<sup>21</sup> Výrobní areál společnosti Lovochemie, a.s., se sídlem v Lovosicích, v rámci Litoměřického okresu, se rozkládá v blízkosti prodejního areálu společnosti A.G. Service s.r.o., jakožto nejvýznamnějšího konkurenta spojením vzniklého subjektu v oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv na území Ústeckého kraje.

celosvětový obrat činil v roce 2007 více než [...obchodní tajemství...] Kč. Oproti tomu skupina PRVNÍ ŽATECKÁ, která dosáhla za poslední účetní období obratu cca [...obchodní tajemství...] Kč, představuje pouze lokálně působícího soutěžitele, a to soutěžitele provozujícího svoji podnikatelskou činnost zejména na území Ústeckého kraje, kde je nejvýznamnějším soutěžitelem v oblasti činnosti podniků typu ZZN a ACHP. Uskutečněním předmětného spojení soutěžitelů by tedy došlo pouze cca k [...obchodní tajemství...] % navýšení obratu skupiny AGROFERT, nicméně v daném regionu by vznikla „jednička“ téměř na všech vymezených věcně relevantních trzích na území Ústeckého kraje, disponující hospodářskou a finanční silou nesrovnatelně vyšší než u ostatních konkurentů na těchto trzích působících. Druhým nejsilnějším soutěžitelem na daných trzích, a to jak na území České republiky, tak i v Ústeckém kraji, by byla skupina Agropol, jejíž obrat v roce 2007 činil méně než [...obchodní tajemství...] % obratu dosaženého skupinou AGROFERT.

#### IV.4 Překážky vstupu na trh

140. Významným faktorem pro posouzení toho, jaký prostor existuje na relevantních trzích pro realizaci nezávislého soutěžního chování, jsou bariéry vstupu na trh. Úřad zjišťuje, zda na relevantních trzích bariéry vstupu existují a jaký mají charakter, a současně hodnotí, jakým způsobem jsou tyto bariéry ovlivněny v důsledku posuzovaného spojení.
141. Nejčastějšími překážkami vstupu na trh jsou tzv. překážky právní, tedy omezení vyplývající z právních předpisů, která ztěžují vstup na relevantní trh. Může jimi být například nutnost disponovat určitými oprávněními k podnikání na relevantním trhu, jako je získání licence pro danou činnost, celní či množstevní omezení (tarifní a netarifní) při importu, povinná certifikace zboží, existence práv plynoucích z průmyslového a jiného duševního vlastnictví apod. Druhou skupinou překážek vstupu na trh jsou překážky hospodářské, kterými se obvykle rozumí náklady, které jsou se vstupem na relevantní trhy spojeny. Poslední skupinou překážek jsou bariéry vyplývající zejména z nedostupnosti technologie či *know-how*.
142. S ohledem na skutečnost, že na výše vymezených relevantních trzích působí převážně společnosti zemědělského zásobování a nákupu, lze hovořit o překážkách vstupu na trh jednotně a nikoli o překážkách vstupu na jednotlivé relevantní trhy. Obecně lze konstatovat, že vstup na relevantní trhy není významně ovlivněn právními bariérami vstupu na trh, pouze při obchodování s hnojivy a přípravky na ochranu rostlin je nutné mít dané produkty zaregistrovány u Ministerstva zemědělství České republiky. Po vstupu do Evropské unie mohou být v České republice volně prodávána i hnojiva s registrací v Evropské unii (tzv. EU hnojiva), které již není třeba v tuzemsku registrovat. Obecně registraci nicméně podléhají spíše výrobci či dovozci hnojiv a přípravků na ochranu rostlin než jejich maloobchodní prodejci.
143. Obecně pro komodity obchodované v rámci výše vymezených relevantních trhů platí, že na nich existují podstatné hospodářské bariéry vstupu, pokud se jedná o vstup na trh prostřednictvím dovozů, neboť odběratelům daných komodit se z ekonomického hlediska vyplatí nakupovat či prodávat pouze na lokální geografické úrovni vymezené maximálně územím jednotlivých krajů v České republice. Pokud se jedná o bariéry vstupu na trh vytvořením nových prodejních a skladovacích zařízení na „zelené louce“, pak lze konstatovat, že tato možnost je rovněž podstatně omezena, a to vzhledem k potřebě značných investičních nákladů pro účinný vstup na předmětné relevantní trhy v porovnání s malým lokálním územím, jež by byl nový soutěžitel svojí činností schopen obsluhovat, a vzhledem k historicky podmíněným obchodním vztahům, jež mají stávající soutěžitelé navázány. Nadto by případný vstup nového soutěžitele

na vymezené relevantní trhy byl značně ztížen tržní silou spojením vzniklého soutěžitele. Uvedené zejména platí v oblasti průmyslových hnojiv a přípravků na ochranu rostlin. V této souvislosti má Úřad za to, že by takový vstup bylo možno jen obtížně považovat za vstup dostatečný k obnově či zvýšení konkurenčního tlaku na spojením vzniklý subjekt, který by byl v důsledku spojení prakticky odstraněn. O této skutečnosti svědčí i to, že na předmětné relevantní trhy v posledních letech podstatnou měrou nevstoupil žádný nový soutěžitel, což potvrdil i účastník řízení.

#### **IV.5 Charakteristika odběratelů, resp. obchodních partnerů spojujících se soutěžitelů na relevantních trzích**

144. Šetření, které Úřad v tomto správním řízení provedl, prokázalo, že odběratelé,<sup>22</sup> resp. obchodní partneři spojujících se soutěžitelů, na výše vymezených relevantních trzích jsou relativně rovnoměrně rozmístěni po celém území vymezených geografických relevantních trhů, přičemž typickými obchodními partnery spojujících se soutěžitelů jsou zemědělství prvovýrobci, tzn. většinou družstva či menší společnosti nebo dokonce fyzické osoby – samostatně hospodařící rolníci, jejichž kupní síla je v porovnání se spojujícími se soutěžiteli většinou zanedbatelná. Tito obchodní partneři se pak na jednotlivých relevantních trzích snaží z důvodu zachování nezávislosti na společnostech typu ZZN či ACHP najít ve svém blízkém geografickém okolí alespoň dva odběratele či dodavatele jednotlivých produktů. V případě uskutečnění předmětného spojení by byla možnost odběratelů výběru svého obchodního partnera na území Ústeckého kraje podstatným způsobem omezena, pokud se jedná o odběratele na pomezí krajů Ústeckého a Středočeského, pak lze konstatovat, že tato možnost by byla téměř odstraněna.

#### **V. Celkové hodnocení**

145. Z provedeného šetření vyplývá, že posuzované spojení soutěžitelů má horizontální, vertikální i konglomerátní charakter.
146. Konglomerátní rozměr má navrhované spojení soutěžitelů na relevantním trhu produkce vajec na území České republiky. Na ostatních výše vymezených relevantních trzích představuje posuzované spojení soutěžitelů spojení mezi konkurenty, tj. má horizontální charakter. Spojením soutěžitelů AGROFERT/PRVNÍ ŽATECKÁ dochází i k posílení existující či vzniku nové vertikální vazby mezi skupinou AGROFERT a společností PRVNÍ ŽATECKÁ. V této souvislosti je zejména nutné upozornit na vertikální propojení činností v oblasti hnojiv a přípravků na ochranu rostlin, kdy skupina AGROFERT představuje nejvýznamnějšího soutěžitele na velkoobchodní úrovni daných komodit na území České republiky i na maloobchodní úrovni na území Ústeckého i Středočeského kraje.
147. Pokud se jedná o postavení spojením vzniklého subjektu na relevantních trzích, Úřad konstatuje, že tento bude z hlediska tržního podílu, rovněž tak i z hlediska celkové hospodářské síly, nejvýznamnějším soutěžitelem na trzích maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv, přípravků na ochranu rostlin, výkupu olejnin, maloobchodního prodeje krmných směsí a skladování rostlinných komodit na území Ústeckého kraje, dále pak na trzích maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv, osiv a skladování rostlinných komodit na území Středočeského kraje, stejně tak i na trhu prodeje olejnin pro zpracovatelský průmysl v České republice.

---

<sup>22</sup> V oblasti výkupu obilovin a olejnin jsou tyto subjekty dodavateli.

148. V této souvislosti Úřad poukazuje na § 17 odst. 3 zákona, podle něhož platí, že, pokud společný podíl spojujících se soutěžitelů na relevantním trhu nepřesáhne 25 %, má se za to, že jejich spojení nemá za následek podstatné narušení hospodářské soutěže, neprokáže-li se při posuzování spojení opak. Tato domněnka nezávadnosti spojení pro hospodářskou soutěž může být vyvrácena pouze za předpokladu existence velmi významných skutečností svědčících o reálné možnosti narušení soutěžního prostředí. Dále pak Úřad poukazuje na Pokyny pro posuzování horizontálních dopadů spojení, na základě kterých problémy v oblasti hospodářské soutěže při posuzování horizontálních spojení pravděpodobně nevzniknou na trhu s hodnotou HHI po spojení nižší než 1000 bodů, a rovněž ani v případě spojení s hodnotou HHI po spojení mezi 1000 a 2000 a hodnotou delta pod 250, resp. v případě spojení s výší HHI po spojení nad 2000 a delta pod 150.
149. Na základě těchto kritérií Úřad konstatuje, že možné obavy z narušení hospodářské soutěže vyvstávají zejména na následujících trzích i) na území Ústeckého kraje na trzích maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv, přípravků na ochranu rostlin, krmných směsí a skladování rostlinných komodit, ii) na území Středočeského kraje na trzích maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a skladování rostlinných komodit. Z tohoto důvodu Úřad provedl další analýzu možných negativních dopadů na hospodářskou soutěž plynoucích z uskutečnění navrhovaného spojení soutěžitelů specificky ve vztahu k těmto relevantním trhům.
150. Na ostatních vymezených relevantních trzích narušení hospodářské soutěže podle šetření Úřadu přímo nehrozí. Tomu svědčí relativně nízký tržní podíl a výsledky hodnocení stupně koncentrace, to vše ve spojení se skutečností, že se spojení neúčastní potenciální zájemce o vstup na trh nebo podnik s malým podílem na trhu, který nedávno vstoupil na trh, žádná ze spojujících se stran není významným inovátorem, neexistuje významné vlastnictví podílů mezi účastníky trhu, žádný ze spojujících se podniků nepředstavuje individualistický podnik s vysokou pravděpodobností narušení koordinovaného chování, neexistují známky minulé nebo pokračující koordinace nebo usnadňujících postupů, žádná ze spojujících se stran nemá před spojením 50% nebo větší podíl na trhu. Postavení spojujících se soutěžitelů na těchto trzích však musí být vzato v potaz při hodnocení možného narušení na trzích uvedených v předchozím odstavci, neboť tyto trhy spolu souvisejí.
151. Hlavními v úvahu přicházejícími způsoby narušení hospodářské soutěže v důsledku horizontálního spojení soutěžitelů na koncentrovaných trzích jsou i) odstranění významných konkurenčních omezení pro jednoho nebo více soutěžitelů, což by následně mohlo posílit tržní sílu bez uchýlení se ke koordinovanému chování (tzv. nekoordinované, unilaterální účinky), a ii) taková změna povahy hospodářské soutěže, kdy soutěžitelé, kteří dříve nekoordinovali své chování, nyní budou s podstatně vyšší pravděpodobností koordinovat a zvyšovat ceny nebo jinak narušovat účinnou soutěž (spojení může rovněž usnadnit koordinaci, více ji stabilizovat a zefektivnit pro ty subjekty, které již koordinovaly – tzv. koordinované účinky).<sup>23</sup>

### V.1 Nekoordinované efekty

152. Nekoordinované efekty nastávají v situaci, kdy v důsledku spojení je odstraněn významný konkurenční tlak na jednu nebo více společností, které následně zvýší svou tržní sílu, aniž by docházelo mezi nimi ke koordinaci jednání. Pod nekoordinované

---

<sup>23</sup> Viz bod 22 Pokynů pro posuzování horizontálních spojení.

efekty lze zahrnout jak vznik nebo posílení individuálního dominantního postavení, tak případy nekoluzivního oligopolu.

153. Prvním případem je vznik nebo posílení individuálního dominantního nebo monopolního postavení, kdy spojením vzniklý soutěžitel není po spojení vystaven buď žádné, resp. podstatné konkurenci; sám je v takové pozici, která mu umožňuje chovat se do značné míry nezávisle na ostatních soutěžitelích či spotřebitelích.
154. Další variantou je stav, kdy spojení vede k omezení konkurence na oligopolních trzích, kde soutěžitelé doposud nejednají koordinovaně a kdy by šetření neprokázalo, že by spojení samo o sobě vedlo k usnadnění této koluze, tedy ke vzniku nebo posílení kolektivního dominantního postavení (resp. koordinovaným dopadům). Ztráta jednoho soutěžitele však i v takových situacích v některých případech vede ke změně rovnováhy trhu, vyšší ceně a nižšímu výkonu.

#### V.1.1 Trh maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv v Ústeckém a Středočeském kraji

155. Při hodnocení, zda spojením dojde k odstranění významného konkurenčního tlaku na skupinu navrhovatele, Úřad konstatuje, že v případě vymezeného geografického území Ústeckého kraje dochází ke spojení dvou nejvýznamnějších soutěžitelů na předmětném trhu, kde jejich společný tržní podíl bude převyšovat hodnotu [...obchodní tajemství...] %. Z ostatních soutěžitelů na předmětném relevantním trhu působí například společnosti A.G. Service s.r.o. (cca [...obchodní tajemství...]% podíl) Agrona Cheb (cca [...obchodní tajemství...]% podíl) a ZZN Děčín ([...obchodní tajemství...] %), které však budou mít výrazný odstup od spojením vzniklého subjektu, přičemž skupina AGROFERT je zároveň nejvýznamnějším dodavatelem průmyslových hnojiv výše uvedeným soutěžitelům. V souvislosti s tržními podíly, hospodářskou a finanční silou spojením vzniklého soutěžitele a postavením skupiny AGROFERT na vertikálně předcházejícím trhu výroby a velkoobchodního prodeje průmyslových hnojiv (tzv. *upstream market*) lze konstatovat, že spojením vzniklý soutěžitel bude disponovat dominantním postavením, a jeho tržní síla mu bude umožňovat chovat se ve značné míře nezávisle na jiných soutěžitelích nebo spotřebitelích.
156. Na území Středočeského kraje nedochází k tak výraznému nárůstu tržního podílu skupiny AGROFERT s ohledem na omezené působení nabývané skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ v tomto kraji (působí zejména na území Ústeckého kraje), a tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele nebude přesahovat [...obchodní tajemství...] %. Z ostatních soutěžitelů na předmětném trhu dále například působí společnosti HOKR spol. s r.o. (cca [...obchodní tajemství...]% podíl), YARA AGRI, s.r.o. (cca [...obchodní tajemství...]% podíl), Agropol Chem, s.r.o. (cca [...obchodní tajemství...] % podíl) a Bor Choceň ([...obchodní tajemství...] %). I na tomto území má tržní podíl těchto soutěžitelů výrazný odstup od tržního podílu spojením vzniklého soutěžitele. Závěry o dominantním postavení spojením vzniklého soutěžitele lze aplikovat i v případě relevantního trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv na území Středočeského kraje.
157. Pro Ústecký i Středočeský kraj platí, že skutečný podíl průmyslových hnojiv dodaných v těchto krajích konečným odběratelům skupinou AGROFERT je podstatně vyšší než v případě vymezeného maloobchodního prodeje těchto produktů. V případě zohlednění velkoobchodního prodeje průmyslových hnojiv na území Ústeckého kraje a Středočeského kraje, tj. započtením hnojiv dodávaných skupinou AGROFERT svým konkurentům působícím na maloobchodním trhu, by totiž podíl spojením vzniklého soutěžitele činil více než [...obchodní tajemství...] % v obou dotčených krajích. Vzhledem ke skutečnosti, že skupina AGROFERT je stěžejním dodavatelem

průmyslových hnojiv pro vlastní konkurenty na maloobchodním trhu, lze konstatovat, že tito konkurenti jsou do značné míry závislí na dodávkách skupiny AGROFERT, která je tak schopna bránit rozšiřování svých konkurentů.

158. Úřad má tedy za to, že předmětným spojením dvou nejvýznamnějších soutěžitelů dochází k podstatnému snížení možnosti výběru na trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv ze strany konečných odběratelů, tj. zemědělských prvovýrobců především v Ústeckém kraji. Důležitým je rovněž fakt, že tito odběratelé díky své atomizaci nevytvářejí vyvažující sílu vůči hospodářské a finanční síle spojením vzniklého soutěžitele (tzv. *countervailing buying power*).
159. Vysoký tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele na trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv v kombinaci se závislostí subjektů působících na této úrovni trhu na skupině AGROFERT povede k omezení konkurenčního tlaku na straně nabídky, v důsledku čehož by mohlo dojít ke zvýšení cenové hladiny předmětných produktů. Tuto obavu umocňuje i stoupající celosvětová poptávka po průmyslových hnojivech.<sup>24</sup>

#### V.1.2 Trh maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin v Ústeckém kraji

160. Tržní podíl na trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin na území Ústeckého kraje je ve výši [...obchodní tajemství...] % a z ostatních soutěžitelů na předmětném trhu jsou činné společnosti Fytoz (cca [...obchodní tajemství...] % podíl), VP Agro, spol. s r.o. (cca [...obchodní tajemství...] % podíl), CHEPO, s.r.o. (cca [...obchodní tajemství...] % podíl), Agropol Chem, s.r.o. ([...obchodní tajemství...] %).
161. Při zkoumání, zda předmětné spojení zvýší tržní sílu spojením vzniklého soutěžitele na takovou úroveň, která by vedla k narušení hospodářské soutěže na předmětném trhu, se Úřad zabýval především schopností spojením vzniklého soutěžitele chovat se do značné míry nezávisle na ostatních soutěžitelích, jejich dodavatelích a odběratelích.
162. V této souvislosti Úřad konstatuje, že na trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin v Ústeckém kraji dochází ke spojení dvou nejvýznamnějších konkurentů s relativně vysokým nárůstem tržního podílu (cca [...obchodní tajemství...] %), přičemž tržní podíl nejbližšího konkurenta spojením vzniklého soutěžitele bude méně než poloviční, rovněž hospodářská a finanční síla toho konkurenta bude nesrovnatelně nižší.
163. Rovněž na tomto vymezeném relevantním trhu se projeví vertikální integrace skupiny AGROFERT, neboť ta působí na *upstream* trzích výroby a velkoobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin, kde společnost AGROFERT v České republice dosahuje [...obchodní tajemství...] % tržního podílu. Na rozdíl od průmyslových hnojiv však v této oblasti významně působí i distribuční společnosti, jež jsou součástí nadnárodních chemických koncernů disponujících významnou finanční a hospodářskou silou (BASF spol. s r.o., BAYER s.r.o., Dow Agro Sciences s.r.o., Monsanto ČR s.r.o.), kteří jako výrobci přípravků na ochranu rostlin vytvářejí podstatně větší konkurenční tlak na soutěžní chování skupiny AGROFERT než je tomu v případě průmyslových hnojiv.
164. S ohledem na postavení spojením vzniklého soutěžitele a ostatních konkurenčních soutěžitelů a jejich možnosti výběru dodavatele předmětných produktů na velkoobchodním trhu lze shrnout, že na relevantním trhu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin na území Ústeckého kraje je možné přímé unilaterální účinky v důsledku posuzovaného spojení soutěžitelů s největší pravděpodobností

---

<sup>24</sup> Nárůst poptávky zvyšující ceny průmyslových hnojiv potvrdili někteří z oslovených soutěžitelů a vyplývá rovněž například z prognózy Asociace evropských výrobců průmyslových hnojiv (European Fertiliser Manufacturers Association).

vyloučit. Nicméně s ohledem na významné postavení spojujících se soutěžitelů v rámci celé oblasti služeb zemědělského zásobování a nákupu na území Ústeckého kraje, jež představuje podstatnou konkurenční výhodu oproti ostatním soutěžitelům působícím na jednotlivých relevantních trzích, je pravděpodobné, že po spojení by mohlo dojít k dalšímu posílení postavení spojením vzniklého soutěžitele na předmětném relevantním trhu s následkem podstatného oslabení ostatních soutěžitelů. Tato situace by mohla vést k obdobným dopadům na hospodářskou soutěž, jako byly identifikovány na relevantním trhu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv.

#### V.1.3 Trh skladování rostlinných komodit v Ústeckém a Středočeském kraji

165. Tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele na trhu skladování rostlinných komodit (bez skladovacích kapacit vlastněných zemědělskými prvovýrobcí a používaných pro jejich vlastní potřeby) by na území Ústeckého kraje činil po spojení *[...obchodní tajemství...]* %, z ostatních soutěžitelů činných na předmětném trhu dosahují nejvyššího tržního podílu společnosti AGRONA (cca *[...obchodní tajemství...]*% podíl), ZZN Děčín (cca *[...obchodní tajemství...]*% podíl).
166. Ve vztahu k Ústeckému kraji se jedná o spojení prvního a třetího nejvýznamnějšího soutěžitele na trhu, s navýšením tržního podílu skupiny AGROFERT o cca *[...obchodní tajemství...]* %. Tržní podíl nejbližšího konkurenta by po spojení byl přibližně čtvrtinový.
167. Ve Středočeském kraji by tržní podíl spojením vzniklého subjektu rovněž převyšoval hranici 50 % (AGROFERT – *[...obchodní tajemství...]* %, PRVNÍ ŽATECKÁ – *[...obchodní tajemství...]* %), oproti Ústeckému kraji by byl nižší nárůst celkového tržního podílu, s tím že celkový tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele by byl dvojnásobný než podíl nejbližšího konkurenta (Primagra, a.s. – *[...obchodní tajemství...]* %, Obila, a.s. – *[...obchodní tajemství...]* %). Realizací spojení by tedy došlo k posílení existujícího významného postavení skupiny AGROFERT na tomto relevantním trhu v daném regionu.
168. Pro oba vymezené kraje platí, že na trhu skladování rostlinných komodit více než na jakémkoli jiném relevantním trhu platí skutečnost, že odběratelé těchto služeb, tj. zemědělští prvovýrobcí, mají pouze omezené možnosti výběru dodavatelů (skladovatelů). Důvodem jsou zejména náklady na přepravu komodit k uskladnění a včasnost potřeby uskladnění komodity.
169. Rovněž na těchto vysoce koncentrovaných relevantních trzích by v důsledku spojení byla odstraněna významná konkurenční síla v podobě skladovacích kapacit společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ a odstup skupiny AGROFERT od jejích konkurentů by se ještě zvýraznil.
170. Po vyhodnocení tržních podílů, odstupu konkurenčních subjektů a hospodářské a finanční síly skupiny AGROFERT jako vertikálně integrovaného soutěžitele (po ose výkup – skladování a ošetření – zpracování a výroba finálních produktů) lze konstatovat, že spojením vzniklý soutěžitel by na relevantních trzích skladování rostlinných komodit v dotčených krajích disponoval dominantním postavením, a jeho tržní síla by mu umožňovala chovat se ve značné míře nezávisle na jiných soutěžitelích nebo spotřebitelích. To by se mohlo mimo jiné projevit ve zvyšování tlaku na prvovýrobce ve vztahu k cenám za uskladnění.

#### V.1.4 Trh maloobchodního prodeje krmných směsí na území Ústeckého kraje



171. Tržní podíl spojením vzniklého soutěžitel na trhu maloobchodního prodeje krmných směsí by na území Ústeckého kraje činil po spojení přibližně [...obchodní tajemství...] %, z ostatních soutěžitelů činných na předmětném trhu dosahují nejvyššího tržního podílu společnosti AGRONA (cca [...obchodní tajemství...]5% podíl) a ZZN Děčín (cca [...obchodní tajemství...]% podíl).
172. Ve vztahu k Ústeckému kraji by tedy v důsledku posuzovaného spojení došlo ze strany skupiny AGROFERT k získání kontroly nad nejvýznamnějším soutěžitelem, s navýšením tržního podílu skupiny AGROFERT o cca [...obchodní tajemství...] %. Tržní podíl nejbližšího konkurenta by po spojení byl přibližně třetinový.
173. Přestože by tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele nepřesahoval hranici [...obchodní tajemství...] %, jedná se o vysoce koncentrovaný relevantní trh s vysokým nárůstem koncentrace (delta) a velkým odstupem spojením vzniklého soutěžitele od konkurentů.
174. Ačkoli by spojením vzniklý soutěžitel nezaujímal dominantního postavení, které by mu umožňovalo bez dalšího chovat se ve značné míře nezávisle na jiných soutěžitelích nebo spotřebitelích, lze při uvážení celkové pozice skupiny AGROFERT v zemědělském sektoru konstatovat odstranění významné konkurenční síly i ve vztahu k tomuto relevantnímu trhu.

## V.2 Koordinované efekty

175. Úřad se dále zabýval analýzou faktorů zvyšujících pravděpodobnost vzniku negativních koordinovaných efektů z koncentrace na jednotlivých trzích zejména v oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a přípravků na ochranu rostlin, a to na území Ústeckého kraje, popř. i Středočeského kraje, v důsledku uskutečnění posuzovaného spojení soutěžitelů, jež by mohly mít za následek například zvýšení cen průmyslových dusíkatých hnojiv pro konečné spotřebitele, a tím i možné přerozdělení ekonomického prospěchu.
176. Obecně lze konstatovat, že spojení soutěžitelů na koncentrovaném trhu může významně poškodit účinnou hospodářskou soutěž, protože zvyšuje pravděpodobnost, že soutěžitelé budou schopni koordinovat své chování a zvyšovat ceny, dokonce bez uzavírání dohod nebo uchylování se ke společnému postupu.
177. Obvykle totiž platí, že čím je hospodářské prostředí jednodušší a stabilnější, tím snadněji soutěžitelé dosahují společného chápání podmínek koordinace. Je například snadnější koordinovat malý počet hráčů než velký. Snadnější je rovněž koordinovat ceny při relativně stabilní poptávce a dodavatelských podmínkách než v situaci, kdy se tyto faktory nepřetržitě mění. V této souvislosti může kolísající poptávka, značný vnitřní růst některých soutěžitelů na trhu nebo častý vstup nových soutěžitelů naznačovat, že současná situace není natolik stabilní, aby učinila koordinaci pravděpodobnou.
178. Soutěžitelé dosáhnou koordinace snadněji, je-li jejich postavení relativně symetrické, zejména pokud jde o strukturu nákladů, podíly na trhu, úroveň kapacit a úroveň vertikální integrace. Strukturální vazby, jako je vzájemné vlastnictví podílů nebo účast ve společných podnicích, mohou též napomáhat sjednocování pobídek koordinujících podniků.
179. Lze tedy shrnout, že mezi faktory zvyšující pravděpodobnost koordinace chování soutěžitelů patří zejména symetrické tržní postavení, stabilní a neelastická poptávka, vysoká tržní transparentnost, produktová homogenita, obdobná struktura nákladů a rovněž existence strukturálních a smluvních vazeb mezi soutěžiteli na trhu.

180. K jednotlivým faktorům možné koordinace lze uvést následující. V případě relevantních trhů v oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a přípravků na ochranu rostlin nejsou ceníky soutěžitelů na předmětném relevantním trhu veřejně dostupné a konkrétní cena je většinou stanovována na základě individuální kalkulace v závislosti na nákladech a v případě většího odběru předmětných komodit lze cenu určit dohodou. Podmínka tržní **transparentnosti** není tedy splněna.
181. Stejně tak lze s ohledem na nabídku různých druhů průmyslových hnojiv obsahující rozdílný podíl živin v různých objemech balení, ale i přípravků na ochranu rostlin, lze konstatovat, že se nejedná o zcela **homogenní produkt**. Podmínka homogenity zde tedy rovněž není splněna.
182. Pokud jde o **posouzení stability**, resp. dynamičnosti, výše uvedených věcně relevantních trhů, lze konstatovat, že nedochází k výrazným výkyvům v objemu poptávky po dusíkatých hnojivech a trh je relativně stabilní.
183. Shora uvedená kritéria tedy spíše nenasvědčují možnosti vzniku koordinovaných účinků, což rovněž potvrzuje struktura trhu, která je charakterizována nesymetrickým tržním postavením soutěžitelů na předmětných relevantních trzích jak na území Ústeckého kraje tak i na území Středočeského kraje. Podmínka **symetrického tržního postavení** tedy rovněž není v posuzovaném případě spojení splněna.
184. Stejně tak není v posuzovaném případě splněna, jak Úřad zjistil, podmínka **strukturálních vazeb**, jako je existence majetkových vazeb mezi soutěžiteli působícími na předmětném trhu.
185. Z výše uvedených důvodů má Úřad za to, že postavení spojením vzniklého soutěžitele na vymezených relevantních trzích v oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a přípravků na ochranu rostlin nebude takové, které by mu umožňovalo bez dalšího, tedy bez dohody či jednání ve vzájemné shodě ve smyslu § 3 zákona, úspěšně koordinovat soutěžní chování s ostatními na těchto trzích působícími subjekty, které by mohlo vyústit například ve zvýšení hladiny cen průmyslových hnojiv či přípravků na ochranu rostlin pro konečného soutěžitele.
186. Obdobné závěry pak lze učinit i v případě trhů skladování rostlinných komodit a maloobchodního prodeje krmných směsí.

### V.3 Vertikální efekty

187. Vertikální spojení zahrnují soutěžitele podnikající na různé úrovni výrobního či distribučního řetězce. O takové spojení se jedná například pokud se výrobce určitého produktu (*upstream market*) spojí s jedním z distributorů jeho produktu na trhu navazujícím (*downstream market*). Narozdíl od horizontálních s sebou vertikální (obdobně i konglomerátní) fúze nepřináší ztrátu jednoho přímého konkurenta spojujícího se soutěžitele na stejném relevantním trhu. Vertikální spojení soutěžitelů může přinést zvýšenou motivaci ke zvýšení produkce, protože spojením vzniklý soutěžitel může dosáhnout vyššího odbytu, nižších transakčních nákladů a podobně. Nicméně mohou nastat situace, kdy rovněž vertikální spojení soutěžitelů mohou vést k podstatnému narušení hospodářské soutěže.
188. Existují dva základní způsoby jakými mohou vertikální, respektive nehorizontální, spojení soutěžitelů podstatným způsobem narušit účinnou soutěž, a to prostřednictvím

koordinovaných a nekoordinovaných efektů<sup>25</sup>. Nekoordinované efekty vznikají v důsledku uzavření přístupu na trh ze strany spojujících se soutěžitelů pro současné či potenciální konkurenty, čímž dochází k omezení jejich schopnosti či motivace účinně konkurovat. V důsledku tohoto jednání je pro spojením vzniklý soutěžitel snazší následně zvýšit cenu za zboží či služby pro spotřebitele. Naproti tomu koordinované efekty nehorizontálních fúzí spočívají ve změně povahy soutěže v tom smyslu, že soutěžitelé, kteří dříve nekoordinovali své chování, budou po spojení s podstatně vyšší pravděpodobností koordinovat a zvyšovat ceny nebo jinak narušovat účinnou soutěž. Spojení může rovněž usnadnit koordinaci, více ji stabilizovat a zefektivnit pro ty subjekty, které již koordinovaly.

189. Posuzované spojení soutěžitelů má rovněž vertikální účinky zejména s ohledem na relevantní trh maloobchodního prodeje průmyslových, neboť skupina AGROFERT působí i na trzích předcházejících (*upstream market*), vzhledem k tomu, že je zároveň i tuzemským dominantním výrobcem a velkoobchodním dodavatelem průmyslových hnojiv.
190. Pokud jde o posouzení účinků vertikálního spojení soutěžitelů, obvykle není důvod k obavám z podstatného narušení hospodářské soutěže, pokud spojením vzniklý soutěžitel nedisponuje významnou tržní silou alespoň na jednom z dotčených trhů. Z tohoto pohledu jsou tržní podíly a stupeň koncentrace prvním indikátorem tržní síly jak spojením vzniklého soutěžitele tak i jejich konkurentů. Pro takové zjištění je významná skutečnost, zda spojením vzniklý subjekt má tržní podíl nižší než 30 % a hodnota indexu HHI po spojení je nižší než 2000.
191. V posuzovaném případě by spojením vzniklý soutěžitel dosahoval jak na *upstream* trhu (tj. výroba a velkoobchodní prodej), tak na *downstream* trhu (tj. maloobchodní prodej) tržních podílů značně převyšujících hranici [...*obchodní tajemství*...] % a rovněž úroveň koncentrace na obou úrovních trhu by byla vyšší než 2000. Při posuzování nekoordinovaných efektů se Úřad zabýval možností uzavření přístupu (tzv. *foreclosure*). V praxi lze rozlišovat dvě hlavní formy takového jednání. První formou je omezení přístupu k důležitým vstupům pro konkurenční subjekty (*input foreclosure*). Druhou formou je omezení přístupu konkurentů k významné části zákazníků, odběratelů zboží či služeb (*customer foreclosure*). Omezení či uzavření přístupu ke zdrojům zpravidla vede u konkurenčních subjektů ke zvýšení nákladů souvisejících se složitějším zajištěním potřebných dodávek zboží a služeb. Pokud jde o tzv. *customer foreclosure*, takové jednání zpravidla vede ke zvýšení nákladů spojených s praktickou realizací prodeje zboží (například s vybudováním vlastní distribuční sítě). V posuzovaném případě se Úřad, s ohledem na významné postavení skupiny AGROFERT, jakožto producenta průmyslových hnojiv, zaměřil na možnost uzavření přístupu ke vstupům.
192. Za účelem posouzení možnosti a pravděpodobnosti uzavření přístupu se obvykle společně posuzují tři základní kritéria, a to i) způsobilost uzavřít přístup, ii) motivace k uzavření přístupu a iii) možný dopad na efektivní soutěž.
193. Pokud jde o schopnost spojením vzniklého soutěžitele k uzavření přístupu ke vstupům, lze konstatovat, že takový vstup musí být považován za vstup významný pro odběratele, a to buď z pohledu nákladů, a nebo z pohledu jeho technologické nezbytnosti. V této souvislosti je možno konstatovat, že průmyslová hnojiva jsou jak pro maloobchodníky tak i pro zemědělské prvovýrobce zásadní položkou v rámci jejich podnikání. V případě,

---

<sup>25</sup> Viz též Oznámení Evropské komise - *Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings*.

- že by zemědělský prvovýrobce neměl možnost aplikovat příslušné průmyslové hnojivo s daným poměrem živin došlo by k výraznému poklesu výnosů plodiny, a tím i míry zisku. Úřad tedy má za to, že uvedená podmínka je v posuzovaném případě splněna.
194. Dále je pro konstatování způsobilosti uzavřít přístup ke vstupům nezbytné, aby vertikálně integrovaný subjekt disponoval významnou tržní silou na *upstream* trhu (aniž by takový subjekt musel mít dominantní postavení) a mohl tak zásadně ovlivňovat podmínky hospodářské soutěže na *upstream* trhu a rovněž tak ceny a dodací podmínky na *downstream* trhu. Vzhledem ke skutečnosti, že skupina AGROFERT je tuzemským nejvýznamnějším producentem průmyslových hnojiv a dalších agrochemikálií a rovněž jejich významným dovozcem s tržním podílem převyšujícím [...obchodní tajemství...] % na uvažovaném relevantním trhu velkoobchodních dodávek průmyslových hnojiv na území České republiky, lze mít za to, že spojením vzniklý soutěžitel bude jednoznačně disponovat významnou tržní silou ve vztahu k oběma úrovním (tj. *upstream* a *downstream*) shora uvedených relevantních trhů.
195. Při hodnocení míry motivace k uzavření přístupu je třeba zohlednit celkovou ziskovost takového postupu pro spojením vzniklý soutěžitel. Ten totiž při úvahách o uzavření přístupu řeší dilema spočívající ve střetu mezi pravděpodobným ziskem z uzavření přístupu a rizikem případné ztráty. Jinými slovy jde o to, zda ztráta vzniklá tím, že spojením vzniklý soutěžitel ztratí příjmy z prodejů *downstream* konkurentům, kterým již nebude dodávat, bude převážena příjmy plynoucími z rozšíření prodejů konečným spotřebitelům na úkor konkurentů na *downstream* trhu a/nebo z možnosti zvýšit ceny produktů na takovém trhu. Přitom platí, že motivace k uzavření přístupu je zpravidla vyšší v případě, že spojením vzniklý soutěžitel má na *downstream* trhu vysoký tržní podíl. Na základě shora uvedeného lze, vzhledem k postavení spojujících se soutěžitelů na maloobchodní úrovni trhu průmyslových hnojiv v dotčených krajích, předpokládat, že spojením vzniklý subjekt může být motivován k uzavření přístupu ke zdrojům.
196. V posuzovaném případě existuje, zejména s ohledem na postavení skupiny AGROFERT na *upstream* trhu, vysoká míra pravděpodobnosti, že jak v případě zvýšení ceny průmyslových hnojiv, tak i v případě uzavření přístupu k průmyslovým hnojivům pro konkurenty na *downstream* trhu ze strany skupiny AGROFERT, by došlo u odběratelů průmyslových hnojiv (distributorů) od skupiny AGROFERT ke zvýšení vstupních nákladů za pořízení hnojiv. Následně by mohlo dojít ke znevýhodnění konkurentů skupiny AGROFERT na *downstream* trhu, neboť ti by v takovém případě museli buď snížit své marže, aby zachovali původní cenu, a nebo by při zachování marže zvýšili ceny průmyslových hnojiv, za které dodávají zemědělským prvovýrobce. V obou případech by došlo ke snížení efektivního konkurenčního tlaku vůči skupině AGROFERT. V případě zvýšení cen průmyslových hnojiv pro zemědělskou prvovýrobu by tak následně mohlo dojít k promítnutí navýšení těchto cen do cen potravinářského zboží denní spotřeby (např. pekařských výrobků, mouky, olejů) s možným dopadem na konečného spotřebitele (konzumenta) potravin.
197. Vzhledem ke shora uvedenému a s ohledem na neexistenci přínosů přímo souvisejících s posuzovaným spojením soutěžitelů lze mít za to, že v důsledku spojení dojde ke zvýšení pravděpodobnosti uzavření přístupu ke zdrojům, a tím může takové spojení přinést růst nákladů konkurentů (na *downstream* trhu) – např. v důsledku zvýšení ceny vstupů (zde hnojiv), a s tím souvisejícího tlaku na ceny konkurentů na *upstream* trhu. V konečném důsledku takového jednání by se zejména konkurenti na *downstream* trhu (tj. maloobchodní dodavatelé průmyslových hnojiv zemědělským prvovýrobce) mohli stát méně efektivními v hospodářské soutěži.

#### V.4 Shrnutí dopadů

198. Většina vymezených relevantních trhů jsou trhy stabilními bez neočekávaných výkyvů poptávky. Na relevantních trzích v oblasti průmyslových hnojiv, zejména v Ústeckém kraji, ale i kraji Středočeském, na relevantním trhu přípravků na ochranu rostlin v Ústeckém kraji, a na relevantním trhu skladování rostlinných komodit ve Středočeském kraji, je již před spojením skupina AGROFERT leaderem trhu a v důsledku spojení by akvizicí významného subjektu na těchto trzích (u trhů maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a přípravků na ochranu rostlin v Ústeckém kraji dokonce druhým nejvýznamnějším soutěžitelem svoje postavení ještě více posílila. Naopak na relevantních trzích skladování rostlinných komodit v Ústeckém kraji a maloobchodního prodeje krmných směsí v Ústeckém kraji skupina AGROFERT před spojením nezaujímá tak významné postavení, nicméně jej získá právě akvizicí soutěžitele s nejvýznamnějším tržním podílem.
199. Spojením vzniklý soutěžitel by měl co do tržních podílů dosahovaných na těchto trzích výrazný odstup od svých konkurentů a pro všechny shora uvedené relevantní trhy platí, že se jedná o trhy vysoce koncentrované s delta vyšší než 150. Z pohledu možného podstatného narušení hospodářské soutěže se tedy jedná o relevantní trhy značně rizikové. Lze konstatovat, že případnou realizací posuzovaného spojení bude spojením vzniklý soutěžitel v rámci Ústeckého kraje disponovat dominantním postavením na relevantních trzích z oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a relevantním trhu skladování rostlinných komodit. Ve Středočeském trhu posílí spojením vzniklý soutěžitel dominantní postavení na relevantních trzích v oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a relevantním trhu skladování rostlinných komodit.
200. Na základě všech shora uvedených skutečností lze dovodit, že v důsledku posuzovaného spojení soutěžitelů by byl vytvořen subjekt disponující vysokými tržními podíly na shora uvedených relevantních trzích, jejichž navýšení by bylo na většině těchto trhů významné. Skupina AGROFERT akvizicí svého významného konkurenta na vymezených relevantních trzích v daném regionu Ústeckého a Středočeského kraje podstatně rozšíří svoji maloobchodní síť dodávající průmyslová hnojiva a přípravky pro ochranu rostlin pro zemědělské prvovýrobce, čímž bude s to sama uspokojit podstatnou část poptávky ze strany těchto odběratelů v daných regionech. Současně by došlo ke spojení blízkých konkurentů, neboť zejména v Ústeckém kraji by na relevantních trzích maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv, maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin a skladování rostlinných komodit došlo ke spojení leadera trhu s nejvýznamnějším konkurentem. Lze tedy usuzovat, že důsledkem realizace předmětného spojení by bylo významné posílení tržní síly, čímž by byla posílena schopnost spojením vzniklého soutěžitele zvyšovat ceny za účelem dosažení vyššího zisku, snižovat výrobu, zužovat výběr nebo zhoršovat jakost zboží a služeb nebo jiným způsobem ovlivňovat parametry hospodářské soutěže, a to oproti stavu, který byl na relevantních trzích v době před posuzovaným spojením.
201. Odběratelé spojujících se soutěžitelů (zejména na maloobchodní úrovni) by v případě zvýšení cen (především v oblasti agrochemikálií) mohli mít obtíže s přechodem k jiným dodavatelům, a to z důvodu jejich omezeného množství. Dále je třeba přihlédnout ke skutečnosti, že skupina AGROFERT je dominantním tuzemským výrobcem a významným velkodistributorem agrochemikálií; spojením vzniklý soutěžitel by tak měl takový stupeň vlivu nad dodávkami vstupů nebo možnostmi distribuce, že by byl schopen ztěžovat rozšiřování konkurentů či dokonce uzavřít přístup ke vstupům, jak je uvedeno v části rozhodnutí zabývající se vertikálními účinky.

202. V důsledku předmětného spojení soutěžitelů nelze předpokládat ani zvýšení efektivity spojením vzniklého soutěžitele, Úřad má za to, že spojení by přineslo spíše zvýšení tlaku na prvovýrobce zejména ve vztahu k výkupním cenám zemědělských komodit.
203. Celkově lze říci, že začleněním skupiny PRVNÍ ŽATECKÁ do skupiny AGROFERT by na vymezených relevantních trzích došlo k odstranění významné konkurenční síly, a to k újmě zákazníků spojujících se soutěžitelů, potažmo i spotřebitelů.

## **VI. Podmínky a omezení ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže**

204. Ve smyslu § 17 odst 4 zákona může Úřad povolení spojení podmínit splněním závazků, které ve prospěch zachování účinné soutěže Úřadu navrhli spojující se soutěžitelé před zahájením řízení o povolení spojení nebo v jeho průběhu. Vzhledem k tomu, že účastník řízení takové závazky v průběhu správního řízení nepředložil, Úřad dle § 17 odst. 4 zákona *in fine* navrhl dopisem ze dne 7. srpna 2008 účastníkovi řízení stanovit v rozhodnutí o povolení spojení omezení, kterým by mohl toto rozhodnutí podmínit, za předpokladu, že by s jeho převzetím účastník řízení souhlasil.
205. Za nejvhodnější považoval Úřad přijetí závazků strukturální povahy, které preferuje při odstraňování obav z narušení hospodářské soutěže, zejména v případech, kdy tyto obavy plynou z možného vzniku či posílení dominantního postavení spojujících se soutěžitelů na relevantním trhu, neboť jejich účinky jsou efektivní, jejich plnění nevyžaduje dlouhodobé sledování a jsou tak snadněji kontrolovatelné.
206. Dne 19. srpna 2008 Úřad obdržel vyjádření účastníka řízení, který vyjádřil souhlas s navrženou podmínkou. Takto navrhované omezení mělo spočívat v odprodeji části podniku společnosti ZZN Teplice a části podniku společnosti ZZN Louny, představované [...obchodní tajemství...], a to v rozsahu před účinností Smlouvy o fúzi, kterou byly tyto společnosti sloučeny do společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ.
207. Podle této podmínky se účastník řízení zavazuje k tomu, aby ve stanovené lhůtě jednak vytvořil novou společnost (dále též „NewCo“), na níž formou rozdělení odštěpením sloučením či formou rozdělení odštěpením se založením nové společnosti přejde část jmění společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ představované (i) ve výroku rozhodnutí specifikovanými majetkovými hodnotami společnosti ZZN Louny v rozsahu před účinností Smlouvy o fúzi a (ii) ve výroku rozhodnutí specifikovanými majetkovými hodnotami společnosti ZZN Teplice v rozsahu před účinností Smlouvy o fúzi (dále též „Převáděná část společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ“), a následně převést 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech společnosti NewCo na takového nabyvatele, který v době realizace tohoto převodu bude na účastníkovi řízení vlastnicky, finančně a personálně nezávislý, který má předpoklady k udržení a rozvoji Převáděné části společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ a který bude schválen ze strany Úřadu.
208. Současně bude účastník řízení povinen zdržet se do dne realizace převodu takového jednání, kterým by majetkovou účast ve společnosti NewCo ani Převáděnou část společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ zatěžoval závazky nad rámec běžné provozní činnosti, aby v důsledku takových závazků nedošlo k poklesu hodnoty Převáděné části společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ oproti stavu ke dni právní moci tohoto rozhodnutí.
209. Navíc účastník řízení bude podle přijatých omezení povinen uplatňovat v rámci vzájemných obchodních vztahů se společností NewCo podmínky plně srovnatelné s ostatními subjekty, které ve shodném či srovnatelném postavení působí na vymezených relevantních trzích.

210. Pokud jde o rozsah Převáděné části společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ, která má být převedena na společnost *NewCo*, ta je tvořena jednak majetkovými hodnotami společnosti ZZN Louny a jednak majetkovými hodnotami společnosti ZZN Teplice. Z majetku zaniklé společnosti ZZN Louny bude vyjmut veškerý movitý a nemovitý majetek tvořící areály [...obchodní tajemství...] a [...obchodní tajemství...]. Vzhledem k tomu, že bývalé středisko [...obchodní tajemství...] bylo tvořeno několika areály, které nesplňují všechny znaky podniku ani části podniku, bylo použito konkrétní specifikace převáděných majetkových hodnot náležících k areálům [...obchodní tajemství...]. Konkrétní soupis součástí výše uvedených areálů je obsahem přílohy č. 1 tohoto rozhodnutí. Přitom činnosti provozované [...obchodní tajemství...] lze shrnout následovně: - nákup, ošetřování skladování a odbyt zemědělských výrobků, - silniční motorová a nákladní doprava, včetně provozu železniční vlečky, - opravy silničních vozidel, včetně provozu emisní stanice, - pronájem komerčních prostor, včetně skladů, - distribuce PHM a - ostatní obchodní a zprostředkovatelská činnost. Pokud jde o majetkové hodnoty zaniklé společnosti ZZN Teplice, ty jsou determinovány souborem všech hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání spojených se středisky [...obchodní tajemství...].

#### **VI.1 Zhodnocení přijatých podmínek a omezení ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže**

211. Úřad účastníkem odsouhlasené podmínky a omezení ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže posoudil jednak z pohledu, zda jsou způsobilé odstranit jeho vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích, jednak zda jsou tyto podmínky a omezení ze strany Úřadu do budoucna kontrolovatelné.
212. Odsouhlasené podmínky a omezení reagují především na shora identifikované obavy z možného narušení hospodářské soutěže zejména v důsledku posílení tržní síly a identifikovaných horizontálních i vertikálních účinků, vedoucích k odstranění významné konkurenční síly na vymezených relevantních trzích.
213. Smyslem přijatých omezení je především přímé snížení tržního podílu spojujících se soutěžitelů na relevantních trzích maloobchodního prodeje v oblasti průmyslových hnojiv a přípravků na ochranu rostlin, skladování rostlinných komodit a rovněž maloobchodního prodeje krmných směsí, zejména na území Ústeckého kraje. Ve vztahu k území Středočeského kraje, kde na dotčených relevantních trzích dochází k relativně nízkému nárůstu tržních podílů se sice stanovená podmínka přímo nedotýká, nicméně s ohledem ke geografické blízkosti [...obchodní tajemství...] k tomuto kraji vznikne její realizací soutěžitel představující potenciální konkurenční tlak vůči spojením vzniklému soutěžiteli. Vyjádřeno v číselných ukazatelích dosažených skupinou PRVNÍ ŽATECKÁ bude mít odprodej Převáděné části společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ za následek:
- i. Snížení celkové skladovací kapacity spojením vzniklého soutěžitele na území Ústeckého kraje o téměř [...obchodní tajemství...] tun, tj. [...obchodní tajemství...] tun v důsledku divestice aktiv zaniklé společnosti ZZN Teplice a [...obchodní tajemství...] tun v důsledku divestice [...obchodní tajemství...] – silo zaniklé společnosti ZZN Louny, což v procentuálním vyjádření představuje cca [...obchodní tajemství...] % podíl na celkových skladovacích kapacitách, jimiž skupina PRVNÍ ŽATECKÁ v roce 2007 disponovala.
  - ii. Pokles objemu maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv o cca [...obchodní tajemství...], což v procentním vyjádření představuje cca [...obchodní tajemství...] % podíl na celkových prodejích této komodity realizovaných společností PRVNÍ ŽATECKÁ v Ústeckém kraji v roce 2007.

- iii. Pokles objemu maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin o cca [...obchodní tajemství...] Kč, což v procentuálním vyjádření představuje cca [...obchodní tajemství...]% podíl na celkových prodejkách těchto produktů realizovaných skupinou PRVNÍ ŽATECKÁ v Ústeckém kraji v roce 2007.
  - iv. Pokles objemu maloobchodního prodeje krmných směsí o cca [...obchodní tajemství...] Kč, což v procentuálním vyjádření představuje cca [...obchodní tajemství...]% podíl na celkových prodejkách této komodity, které skupina PRVNÍ ŽATECKÁ realizovala v Ústeckém kraji v roce 2007.
214. Mezi činnosti realizované v areálech [...obchodní tajemství...] nepatří maloobchodní prodej průmyslových hnojiv a agrochemikálií, nicméně v těchto areálech existují prostory, které po nezbytných stavebních úpravách mohou sloužit jako prodejní sklad těchto produktů. Vzhledem k tomu, že předmětná aktivita nezahrnuje výrobní proces, a ani získání nezbytných povolení a licencí pro jakýkoli subjekt působící v daném sektoru nepředstavuje významnou překážku pro zahájení maloobchodního prodeje uvedených komodit v těchto areálech, lze mít za to, že [...obchodní tajemství...] představuje přinejmenším potenciální konkurenci v oblasti maloobchodního prodeje průmyslových hnojiv a agrochemikálií ve vztahu ke spojením vzniklému soutěžiteli. Ačkoli doposud se z areálů [...obchodní tajemství...] maloobchodní prodej průmyslových hnojiv či jiných agrochemikálií nerealizoval, Úřad přihlédl k popsanému potenciálu těchto areálů, ve spojení s výhodnou geografickou polohou v blízkosti Středočeského kraje, a nepovažoval za nezbytné připojení žádného již existujícího prodejního skladu hnojiv a agrochemikálií k převáděným aktivům, který by byl umístěn v některém z dalších středisek společnosti PRVNÍ ŽATECKÁ.
215. Předmětná podmínka má dle názoru Úřadu potenciál zajistit snížení tržních podílů spojením vzniklého soutěžitele a zároveň vytvořit konkurenta s nezanedbatelnou konkurenční silou, představující alternativu k již stávajícím soutěžitelům působícím na vymezených geografických trzích v Ústeckém kraji, který však bude mít i vzhledem k výhodnému umístění areálů [...obchodní tajemství...] možnost expandovat do přílehlé části Středočeského kraje.
216. Další přijaté podmínky a omezení mají za cíl zajistit úspěšnost realizace převodu. Předchozí schválení kupujícího ze strany Úřadu má předejít situaci, kdy by takovým kupujícím byl například subjekt, který by nebyl schopen dlouhodobě udržovat a rozvíjet předmět převodu, popřípadě by to byl soutěžitel propojený s účastníkem řízení. Povinnost nezatěžovat předmět převodu závazky nad rámec běžné provozní činnosti vyplývá z potřeby zachování majetkové hodnoty předmětu prodeje tak, aby byl tento co možná nejsnáze odprodatelný a byl schopen fungovat jako běžný soutěžitel. Nadto Úřad konstatuje, že zvolená forma včlenění vybraných aktiv do nové společnosti *NewCo* je dle jeho názoru výhodnější než odprodej jednotlivých částí podniku PRVNÍ ŽATECKÁ, a to zejména s ohledem na méně komplikovanější (především co do počtu případných smluv) vyjednávání takového odprodeje, ale i možnost ustavení nezávislého správce (tzv. *trustee*). Současně skutečnost, že dojde k odprodeji *NewCo* jako jedolitého celku jedinému subjektu, umožní jeho nabyvateli lépe se etablovat v dotčených krajích.
217. Úřad považuje přijatá omezení za dostačující pro odstranění vyjádřených obav z podstatného narušení soutěže. Při splnění takových omezení budou dány podmínky pro uchování a další rozvíjení soutěžního prostředí na relevantních trzích.



## VII. Právní posouzení

218. Podstatou posuzovaného spojení soutěžitelů je získání kontroly nad společností PRVNÍ ŽATECKÁ ze strany společnosti AGROFERT. K předmětné transakci má dojít tak, že společnost AGROFERT má nabýt akcie představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech této společnosti, a tím i možnost tuto společnost přímo a výlučně kontrolovat ve smyslu ustanovení § 12 odst. 3 písm. a) zákona.
219. Úřad v průběhu správního řízení zkoumal, zda spojení bude mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích. Na základě analýzy relevantních trhů a pravděpodobných dopadů spojení na ně, podpořené oslovenými soutěžiteli, Úřad zjistil, že uskutečněním spojení dojde k posílení, respektive vzniku, dominantního postavení společnosti AGROFERT na relevantních trzích maloobchodního prodeje v oblasti průmyslových hnojiv a skladování rostlinných komodit na území Ústeckého kraje, a relevantních trzích maloobchodního prodeje v oblasti průmyslových hnojiv a skladování rostlinných komodit na území kraje Středočeského. Rovněž na relevantních trzích maloobchodního prodeje přípravků na ochranu rostlin a krmných směsí by v důsledku spojení došlo k výraznému posílení postavení skupiny AGROFERT na území Ústeckého kraje s následkem podstatného snížení konkurenčního tlaku vyvíjeného na tohoto soutěžitele. Toto posílení by bylo založeno zejména navýšením tržních podílů spojením vzniklého soutěžitele na uvedených relevantních trzích, velkým odstupem tržních podílů nejbližších konkurentů, značnou hospodářskou a finanční silou, ale i posílením vertikální integrace na předcházející trh (tzv. *upstream market*) v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje průmyslových hnojiv, v důsledku čehož by mohlo dojít k odstranění významné konkurenční síly a s tím spojenými výše popsány negativními důsledky pro konečné spotřebitele.
220. Účastník řízení za účelem odstranění identifikovaných obav nepřijal žádné závazky ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže. Z tohoto důvodu Úřad, vědom si skutečnosti, že podle § 17 odst. 4 zákona *in fine* může ve prospěch zachování účinné soutěže stanovit v rozhodnutí o povolení spojení podmínky a omezení účastníky nenavržené, jestliže s jejich převzetím soutěžitelé souhlasí, navrhl účastníkovi řízení omezení, která by stanovil v rozhodnutí ve věci. Účastník řízení s těmito podmínkami a omezeními souhlasil, a Úřad tak může po projednání jejich konkrétního znění, těmito podmínkami a omezeními podmínit své povolující rozhodnutí ve věci.
221. Úřad konstatuje, že ve výroku rozhodnutí uvedené podmínky a omezení jsou postačující k odstranění identifikovaných obav z podstatného narušení hospodářské soutěže na vymezených relevantních trzích. I když v daném případě dochází k horizontálnímu propojení významných konkurentů, na několika relevantních trzích vedoucího soutěžitele a jeho nejbližšího konkurenta, má Úřad za to, že se jedná o omezení schopná napravit hospodářskou soutěž vytvořením nezanedbatelné konkurenční síly na regionálních geografických relevantních trzích bez podstatných omezení bránících vstupu nových soutěžitelů.
222. Shora uvedené skutečnosti vedou Úřad k závěru, že spojení podmíněné splněním uvedených podmínek a omezení nebude mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže. Z tohoto důvodu Úřad rozhodl o povolení posuzovaného spojení soutěžitelů v souladu s § 17 odst. 4 zákona tak, jak je uvedeno ve výroku, a ve stanovené lhůtě podle § 16 odst. 5 zákona toto rozhodnutí vydává.

### **Poučení o opravném prostředku**

223. Proti tomuto rozhodnutí může účastník řízení v souladu s § 152 odst. 1 a 4, ve spojení s § 83 odst. 1 a § 85 odst. 1 zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějších předpisů, podat do 15 dnů od jeho oznámení rozklad, o kterém rozhoduje předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Rozklad se podává u Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Včas podaný a přípustný rozklad má odkladný účinek.

JUDr. Robert Neruda, Ph.D.  
ředitel  
Sekce hospodářské soutěže

**PM: 28. srpna 2008**

### **Rozhodnutí obdrží:**

JUDr. Pavel Dejl, LL.M., Ph.D., advokát

AK Kocián Šolc Balaščík

Jungmannova 24

110 00 Praha 1

**Příloha č. 1 – [...obchodní tajemství...]**