

Svatomartinská konference

Nové trendy více ekonomického přístupu



POST DANMARK (2012) A INTEL (2014)

Daniel Donath*

11. listopadu 2014

** Tato prezentace vyjadřuje výhradně můj vlastní názor, který se nemusí nutně shodovat s postoji Skupiny ČEZ.*



- **ROZHODNUTÍ KOMISE VE VĚCI INTEL**
- **ROZSUDEK TRIBUNÁLU VE VĚCI INTEL**
- **ROZSUDEK SOUDNÍHO DVORA VE VĚCI POST DANMARK**
- **DOPADY ROZSUDKU TRIBUNÁLU VE VĚCI INTEL**
- **ZAMYŠLENÍ NA ZÁVĚR**

INTEL (2009) – ÚVOD



- Komise došla k závěru 13. května 2009, že Intel zneužil svoje dominantní postavení (tržní podíl 70%+) na trhu prodeje centrálních řídicích jednotek „CPU“ počítačů
 - Intel poskytoval výrobcům počítačů (Dell, HP, NEC a Lenovo) rabaty, které byly podmíněny nákupem většiny anebo všech CPU od Intelu („podmíněné rabaty“)
 - Intel také poskytl maloobchodnímu prodejci Saturn Media Holding platby, které byly podmíněny prodejem jen počítačů, které mají CPU od Intelu („výhradní odběr“)
 - Intel poskytoval platby výrobcům počítačů za oddálení výroby a prodeje modelů, které měly nejnovější CPU od konkurenční společnosti AMD („nahé restriktce“)

INTEL (2009) – DVA PILÍŘE ROZHODNUTÍ



- Rozhodnutí Komise bylo postaveno na dvou pilířích – první pilíř se odvolával na **ustálenou judikaturu** ve věci Hoffmann-La-Roche, která říká, že **věrnostní slevy jsou prakticky zakázány per se**
- Druhým pilířem Rozhodnutí je **analýza stejně výkonného soutěžitele (ASVS)** na základě Pokynů Komise o používání článku 102: Byl by hypotetický soutěžitel stejně výkonný jako Intel vyloučen z trhu v důsledku výše popsané obchodní politiky Intelu?
 - Komise dospěla k závěru, že **stejně výkonný soutěžitel by nebyl schopen konkurovat Intelu při prodejích**, o které by mohl se společností Intel reálně soutěžit (tzv. "sporná část" poptávky)
 - Argumentem Komise tedy bylo, že Intel si fakticky účtoval **ceny pod úrovní nákladů za „sporné“ prodeje** (tzn. za tu část poptávky, pro kterou Intel nebyl považován za "nevyhnutelného obchodního partnera")

INTEL (2009) – TEST PRO VÍCE EKONOMICKÝ PŘÍSTUP?



- Intel se (pochopitelně) zaměřil na argumenty ohledně **dopadů své obchodní politiky na trh**
 - Tato obchodní politika byla **odpovědí na tvrdé konkurenční prostředí na trhu** a umožnila Intelu na trhu obstát
 - AMD (konkurent, který měl být vyloučen z trhu) během daného období rostl a **nedošlo k žádnému významnému negativnímu dopadu na trh**
 - Došlo k **významnému růstu efektivity** (nižší ceny, úspory z rozsahu atd.)
- Přestože Rozhodnutí Komise bylo založeno na dvou pilířích, **podstatná část Rozhodnutí se zabývala dopady chování Intelu na trh**
- Mnozí pozorovatelé tedy argumentovali, že **Intel je „testem“ pro více ekonomický přístup** (Rozhodnutí je založeno z podstatné části na ASVS)
- Jakým způsobem se s tímto testem vypořádal Tribunál Evropské unie?

INTEL (2014) – SHRNU TÍ ROZSUDKU TRIBUNÁLU EVROPSKÉ UNIE



- Tribunál ve svém rozsudku potvrdil závěry Komise, tzn. že Intel zneužil svoje dominantní postavení
 - Jedná o **rabaty ve smyslu Hoffmann-La Roche**
- Tribunál zároveň potvrdil závěry Komise, že jednání společnosti Intel **mohlo omezit** hospodářskou soutěž
- **NICMÉNĚ analýza dopadů na soutěž je** z pohledu Tribunálu **do značné míry nepotřebná**: podmíněné rabaty a výhradní odběr jsou v každém případě protiprávní, pokud neexistuje objektivní ospravedlnění
- To znamená, že, **i když by mohl stejně efektivní soutěžitel konkurovat podmíněným rabatům, tak takové rabaty jsou z pohledu Tribunálu považovány za protiprávní**

INTEL (2014) – POROVNÁNÍ ROZSUDKU TRIBUNÁLU A ASVS



- **Podněty k exkluzivitě všeobecně stěžují konkurentům daného podniku schopnost soutěžit na trhu a to i v případech, kdy se jedná o relativně malé slevy anebo je dotčená malá část trhu (co třeba jen jeden kontrakt se zákazníkem?)**
- **Nicméně, soutěž na základě vyšší výkonnosti (např. nižší ceny nebo vyšší kvalita) také ztěžuje konkurentům schopnost soutěžit na trhu**
- **ASVS je přesně test, který umožní rozlišovat „opravdovou soutěž“ v důsledku konkurenčních tlaků a „falešnou soutěž“ v důsledku vylučovacího chování.**
- **Jaké praktické dopady bude mít toto rozhodnutí na soutěžní posouzení dominantních praktik?**

POST DANMARK (2012) – ÚVOD



- Společnosti Post Danmark (PD) a Forbruger-Kontakt (FK) byly největšími distributory **zásilek bez adresy** (reklamní sdělení, místní noviny atd.)
 - Zatímco PD byla „klasická pošta,“ FK se zabýval primárně distribucí **zásilek bez adresy**
- V roce 2004 získal PD tři významné zákazníky společnosti FK (velké maloobchodní řetězce SuperBest, Spar a Coop)
- FK podal stížnost k dánskému soutěžnímu úřadu, v které tvrdil, že PD zneužil své dominantní postavení **uplatňováním cenové diskriminace a cílených slev, které nejsou odůvodněné náklady**
- Dánské soutěžní úřady a soudy došly k závěru, že PD „uplatňovala vůči bývalým zákazníkům FK jinou cenovou politiku než vůči svým stávajícím zákazníkům,“ aniž by to mohla PD objektivně odůvodnit

POST DANMARK (2012) – ROZSUDEK SOUDNÍHO DVORA (1/2)



- Za jakých okolností je možné říci, zda jsou ceny, které jsou nižší než průměrné celkové náklady a zároveň vyšší než průměrné přírůstkové náklady, zneužívající?
- Soudní dvůr se na danou otázku začal ihned dívat ve **vylučovacím kontextu** a uvedl, že „[k]aždý účinek vyloučení nutně neznamená narušení hospodářské soutěže [...]. Hospodářská soutěž na základě výkonnosti může z povahy věci vést k tomu, že soutěžitelé, kteří jsou méně výkonní [...] zmizí z trhu nebo se dostanou na jeho okraj.”
- Klíčovou otázkou je, zda dojde k „vyloučení konkurentů [dominanta] považovaných za stejně výkonné jako on sám” => **relevantním testem je ASVS**

POST DANMARK (2012) – ROZSUDEK SOUDNÍHO DVORA (2/2)



- Ohledně dopadů na hospodářskou soutěž, Soudní dvůr uvedl, že „za účelem posouzení existence protisoutěžních účinků [...] je třeba přezkoumat, zda tato cenová politika [...] vede **ke skutečnému nebo pravděpodobnému vyloučení tohoto konkurenta na úkor hospodářské soutěže, a v důsledku toho na úkor zájmů spotřebitelů.**”
- V tomto kontextu Soudní dvůr uvedl, že FK „si mohla udržet svou distribuční síť bez ohledu na ztrátu objemu zásilek dodaných třemi zákazníky dotčenými v původním řízení a že v průběhu roku 2007 mohla převzít zásilky skupiny Coop, a poté i skupiny Spar.“
- Mimochodem, ceny navržené společností Spar a SuperBest byly vyšší než průměrné celkové náklady => dle Soudního dvora, „**za těchto podmínek nelze učinit závěr, že takové ceny mají protisoutěžní účinky.**“

INTEL – DOPADY ROZSUDKU TRIBUNÁLU (1/2)



- Určitě se nejedná o konec Pokynů Komise o používání článku 102, resp. analýzy stejně výkonného soutěžitele, jak se někteří pozorovatelé (ať jsou pro anebo proti ekonomické analýze) snaží tvrdit
 - Cílem Pokynů je „**stanovi[t] priority** v oblasti prosazování práva [...] a pomoci podnikům lépe posoudit, zda určité chování pravděpodobně povede k zásahu Komise [...]“
- Z praktického pohledu nicméně dochází k **velkým rozporům**:
 - Rozsudek určitě pomůže podnikům s předvídatelností
 - Strategie společností jsou nicméně dány primárně konkurenčním prostředím, které je specifické pro každý trh a tím se rozhodnutí ve velké míře nezabývá, respektive zabývá „after the fact“

INTEL - DOPADY ROZSUDKU TRIBUNÁLU (2/2)



- Změní Rozsudek přístup Komise ve stanovování priorit a přístupu k případům? **Pravděpodobně ne**, i když určitě dojde k určitým „posunům moci“
- Co se stane u národních úřadů a soudů? **Více problematické**, protože Rozsudek umožní např. zákazníkům s jediným uzavřeným výhradním kontraktem si stěžovat/zažalovat dominanta na úřadech/u soudu a mohou být úspěšní (viz RPM a případ Candy)
- Určitě se nicméně začne více hrát hra o tom, **v jaké škatulce se daná praktika nachází**, tzn. zda jsme ve světě Post Danmark anebo ve světě Intel
 - Např. budeme místo „cenové diskriminace“ používat „selektivní ceny“, protože selektivní ceny nad celkovými náklady nejsou protiprávní?

ZÁVĚREM... (1/2)



- Trh s dvěma hráči (jeden je dominantní) - dominant si účtuje cenu, která je vyšší než jeho náklady, ale nižší než náklady druhého hráče
 - Odchod druhého hráče z trhu bude mít pravděpodobně negativní dopad na zákazníky ALE tento případ nebude zachycen ASVS!!!
- Měli bychom se posunout dále (více více ekonomický přístup)???
- Případ *Barry Wright*, v kterém žalující strana argumentovala, že „snižování cen monopolistou může být protiprávní, i když jsou ceny nad celkovými náklady“
 - Justice Breyer uznal, že dle ekonomických teorií je sice možné, že takové chování je protiprávní, ale „**zatímco technická ekonomická analýza pomáhá vytvořit soutěžní zákony, těmito zákony nelze přesně replikovat (někdy protichůdné) názory ekonomů. [...] Pravidla, která se snaží ztělesnit všechny ekonomické složitosti, se mohou stát kontraproduktivní a tak znemožnit dosáhnout výsledků, které sami chtějí**“

ZÁVĚREM... (2/2)



- **Analýza stejně výkonného soutěžitele** tedy rozhodně není bezchybná (viz výše), nicméně připadá mi tento test jako **rozumný kompromis, obzvláště pokud je použit s dalšími kvalitativními a kvantitativními faktory**
- Porovnejme to s přístupem, kdy dáme určitou praktiku do škatulky, z čehož vyplývá, že dle ustálené judikatury se jedná o zneužití dominantního postavení, pokud neexistuje objektivní odůvodnění...
- Jak nám nicméně tento předvídatelný přístup pomůže **identifikovat protisoutěžní vyloučení od soutěžního vyloučení na základě vlastností výrobků nebo služeb**, které dominantní podniky poskytují?
- **Není důsledek tohoto přístupu vyloučení mnohých pro-soutěžních obchodních politik z trhu? Nepřijdeme tedy přesně o to, co se snaží soutěžní zákony chránit?**



DĚKUJI ZA POZORNOST!