

**„Toto rozhodnutí nabylo právní moci 11.2.2003“**

Č.j.: S 245/02 - 400/03 – OK

V Brně dne 3.2.2003

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže zahájil dne 6.12.2002 dle § 18 zákona č. 71/1967 Sb., o správním řízení (správní řád), ve znění pozdějších předpisů, ve spojení s § 21 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů, na návrh jednoho z účastníků dohody, a to společnosti Plzeňský Prazdroj, a.s., se sídlem U Prazdroje 7, Plzeň, PSČ: 304 97, IČ: 45357366, zastoupené na základě plné moci Ing. Pavlem Prátem, bytem Vlčnov 136, Starý Jičín, PSČ: 742 31, správní řízení ve věci určení dle § 7 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., zda Smlouva o výrobě a prodeji piva, kterou hodlá společnost Plzeňský Prazdroj, a.s. uzavřít se společností Městský pivovar PLATAN s.r.o., se sídlem Pivovar 168, Protivín, PSČ: 398 11, IČ: 26025248, obsahuje dohodu podléhající zákazu dle § 3 až 6 zákona č. 143/2001 Sb. Účastníci tohoto řízení jsou Plzeňský Prazdroj, a.s., se sídlem U Prazdroje 7, Plzeň, PSČ: 304 97, IČ: 45357366 a Městský pivovar PLATAN s.r.o., se sídlem Pivovar 168, Protivín, PSČ: 398 11, IČ: 26025248. Na základě provedeného řízení a po zjištění rozhodných skutečností vydává Úřad pro ochranu hospodářské soutěže toto

#### **r o z h o d n u t í :**

Určuje se, že dohoda obsažená v čl. 2.3. Smlouvy o výrobě a prodeji piva, kterou hodlají uzavřít společnosti Plzeňský Prazdroj, a.s., se sídlem U Prazdroje 7, Plzeň, PSČ: 304 97, IČ: 45357366 a Městský pivovar PLATAN s.r.o., se sídlem Pivovar 168, Protivín, PSČ: 398 11, IČ: 26025248, dle níž Plzeňský Prazdroj, a.s. (objednatel) pověřuje Městský pivovar PLATAN s.r.o. (výrobce) a tento souhlasí s pověřením, aby ode dne účinnosti Smlouvy o výrobě a prodeji piva ve své výrobní jednotce vyráběl pivo značky „RADEGAST KLASIK“ pro objednatele a na základě pokynů objednatele dodával tyto výrobky (výhradně) objednateli, **nepodléhá zákazu dohod narušujících soutěž** dle § 3 odst. 1 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů.

#### **O d ů v o d n ě n í :**

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „Úřad“) obdržel dne 6.12.2002 návrh společnosti Plzeňský Prazdroj, a.s., se sídlem U Prazdroje 7, Plzeň, PSČ: 304 97, IČ:

45357366 (dále jen „PP“), zastoupené na základě plné moci Ing. Pavlem Prátem, bytem Vlčnov 136, Starý Jičín, PSČ: 742 31, na určení dle § 7 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (dále jen „zákon“). Navrhovatel požádal o určení, zda Smlouva o výrobě a prodeji piva (dále jen „Smlouva“), kterou hodlá uzavřít se společností Městský pivovar PLATAN s.r.o., se sídlem Pivovar 168, Protivín, PSČ: 398 11, IČ: 26025248 (dále jen „PLATAN“), neobsahuje dohodu podléhající zákazu dle § 3 až 6 zákona. Účastníci tohoto řízení jsou PP a PLATAN.

K návrhu na určení dle § 7 odst. 2 zákona byl přiložen návrh Smlouvy. V průběhu řízení byly vyžádány podklady o dodávkách piva účastníků řízení na relevantní trh, jakož i údaje o výrobní kapacitě PLATANu. Dopisem ze dne 16.1.2003 nařídil Úřad ústní jednání s účastníky řízení za účelem doplnění informací k jejich spolupráci upravené ve Smlouvě. Upravené znění Smlouvy (čl. 8.2. – způsoby ukončení Smlouvy), na němž se účastníci řízení dohodli, bylo Úřadu zasláno dne 27.1.2003 (viz spis str.54-64). Toto upravené znění Smlouvy bylo předmětem určovacího řízení Úřadu. V souladu s § 33 odst. 2 zákona č. 71/1967 Sb., o správním řízení (správní řád) v platném znění, bylo účastníkům řízení umožněno seznámit se s podklady pro rozhodnutí dne 30.1.2003. Účastníci řízení svého práva nevyužili.

### **Charakteristika účastníků řízení**

Společnost **PP** je zapsaná v obchodním rejstříku, vedeném Krajským soudem v Plzni, oddíl B., vložka 227, dne 1.5.1992. Předmětem podnikání společnosti je zejména výroba piva a sladu, výroba nealkoholických nápojů, stáčení a plnění piva, alkoholických a nealkoholických nápojů, reklamní a propagační činnost, jakož i další činnosti. Ke dni 30.9.2002 došlo ke sloučení společnosti Plzeňský Prazdroj, a.s. se společnostmi Pivovar RADEGAST, a.s. a Pivovar Velké Popovice, a.s. a to tak, že PP se stal nástupnickou společností zrušených společností Pivovar RADEGAST a.s. a Pivovar Velké Popovice a.s. Jde o nejvýznamnějšího soutěžitele působícího na tuzemském trhu piva (z hlediska objemu dodávek na tuzemský trh i výše podílu na trhu piva).

Společnost **PLATAN** je zapsaná v obchodním rejstříku, vedeném Krajským soudem v Českých Budějovicích, oddíl C., vložka 9802, dne 31.5.2000. Předmětem podnikání společnosti je koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej a pivovarnictví a sladovnictví. PLATAN je řazen mezi tzv. malé pivovary, jejichž celkový roční výstav piva nepřesahuje 200 000 hl.

### **Smlouva**

V úvodních ustanoveních Smlouvy se uvádí, že smluvní strany uzavírají tuto Smlouvu v zájmu zajištění vzájemné výhodné spolupráce, majíce na zřeteli vzájemné nezávislé postavení v rámci výroby a prodeje na trhu s pivem pro území České republiky, ve snaze minimalizovat náklady a optimalizovat využití výrobních kapacit a uspokojení poptávky po výrobcích, nezasahující do vzájemného postavení na příslušné části trhu s pivem. PP (objednatel) Smlouvou pověřuje PLATAN (výrobce), aby za sjednaných podmínek vyráběl, balil a dodával pivo značky „RADEGAST KLASIK“ objednateli a výrobce souhlasí s tím, že tyto výrobky bude vyrábět, balit a dodávat pro objednatele vlastním jménem a na vlastní náklady v souladu s ustanoveními této Smlouvy.

Charakter spolupráce dle Smlouvy:

Čl. 2. Smlouvy – Předmět Smlouvy, pověření:

Čl. 2.1. Smlouvy:

Objednatel je vlastníkem receptury pro výrobu piva značky „RADEGAST KLASIK“ (dále jen „Výrobky“) a má zájem, aby tyto Výrobky byly vyráběny výrobcem ve stanovené kvalitě a množství, za podmínek stanovených touto Smlouvou a podle jeho pokynu ve výrobní jednotce výrobce a takto vyrobeny prodány výhradně jemu.

Čl. 2.2. Smlouvy:

Výrobce je vlastníkem výrobního zařízení – technologické a personální vybavení pivovaru (dále jen „výrobní jednotka“), na němž je schopen na své náklady a svým jménem vyrobit Výrobky pro objednatele ve stanovené kvalitě a množství a tyto řádně označit, zabalit a skladovat, za dohodnutou cenu prodat výhradně objednateli a dle pokynu objednatele předat jím určenému dopravci.

Čl. 2.3. Smlouvy:

Objednatel tímto pověřuje výrobce a výrobce tímto souhlasí s takovým pověřením, aby ode dne účinnosti po dobu trvání Smlouvy ve své výrobní jednotce vyráběl Výrobky pro objednatele a na základě pokynů objednatele dodával tyto Výrobky objednateli, balené do lahví a přepravek nebo jiných obalů, na kterých se eventuálně smluvní strany dohodnou.

Čl. 2.5. a 2.6. Smlouvy:

..... (Obchodní tajemství)

Čl. 3. Smlouvy – Závazky výrobce:

..... (Obchodní tajemství)

Čl. 4. Smlouvy – Závazky objednatele:

..... (Obchodní tajemství)

Čl. 5. Smlouvy – Dodávání Výrobků, prodejní a dodací podmínky:

..... (Obchodní tajemství)

Čl. 8. Smlouvy – Trvání a ukončení Smlouvy:

..... (Obchodní tajemství)

Součástí Smlouvy jsou rovněž 4 přílohy, příloha č. 1 – Ochranné známky KLASIK (představuje určení označení piva a jeho etikety); příloha č. 2 – Kupní ceny, výrobky (určuje kupní ceny Výrobků, za které je bude PLATAN prodávat PP); příloha č. 3 – Výrobní standardy a postupu (stanovuje parametry technologického procesu výroby, jejich nastavení

na konkrétní podmínky PLATANu) – tato příloha bude vyhotovena až po provedených zkouškách kvality Výrobků; příloha č. 4 – Skladovací podmínky (upravuje skladování a zacházení s Výrobky a hospodaření se zásobami).

PP dále ve svém návrhu na určení ke spolupráci obou účastníků řízení uvedl, že PP má v úmyslu reagovat na zvýšenou poptávku po pivu, zejména po nízkostupňových pivech dodávaných v lahvích. PP již v rámci svých výrobních kapacit nemůže výrobu piva zvýšit, proto považuje za vhodné řešení jít cestou dohody s jiným soutěžitelem, který sám své výrobní kapacity zcela nevyužívá a bez nutných dalších investic a zajištění odbytu ani není schopen objektivně využívat.

Dále PP uvádí, že podstatou Smlouvy je, že PP nebude v žádném případě zasahovat do trhu s pivem, který ovládá již PLATAN a svým pivem nebude nahrazovat pivo PLATANu a PLATAN svůj trh s pivem dohodou neohrozí a dále bude vyrábět nejméně stejné množství piva jako před uzavřením Smlouvy, naopak Smlouva přispěje k lepšímu využití stávající kapacity, kterou má PLATAN k dispozici a kterou v současné době využívá pouze v rozsahu cca 1/3 celku.

Dne 24.1.2003 proběhlo ústní jednání s účastníky řízení za účelem poskytnutí informací ke spolupráci PLATANu a PP na základě Smlouvy. PLATAN uvedl ke své výrobní kapacitě piva, že reálná roční výrobní kapacita pivovaru je 400.000 hl – 450.000 hl piva podle skladby a podle druhů piva (pozn. Úřadu: dle podkladů dodaných PLATANem byla v r. 2002 celková výrobní kapacita využita na cca 34%, stáčírna lahvového piva na 20% a stáčírna sudového piva na 33%). Maximální objem výroby piva ročně, který se PLATAN dle Smlouvy zavazuje dodávat PP (..... Obchodní tajemství) je kalkulován tak, že zbývá ještě dostatečná produkční kapacita pro vlastní výrobu piva PLATANu a to včetně plánovaných ročních nárůstů tak, jak k nim docházelo dosud dle odpovídající poptávky. Na dotaz Úřadu, zda platí, že PLATAN není nijak omezen vyrábět a dodávat vlastním jménem na trh nízkostupňové pivo, dále PLATAN uvedl, že PLATAN nízkostupňové pivo vyrábí pod obchodním názvem Platan Linie a zamýšlená Smlouva neomezuje PLATAN pivo tohoto druhu vyrábět a dodávat na trh. K výhodám spolupráce dle Smlouvy PLATAN uvedl, že v důsledku výroby Výrobků dojde ke zvýšení počtu pracovních míst v mikroregionu Protivín cca o 50 míst. PLATAN rovněž získá z výroby pro PP nezanedbatelné finanční příjmy, které mu umožní lépe pokrýt fixní náklady a zlepšit technologické zařízení výroby.

### **Vymezení relevantního trhu**

Pro posouzení dohody je nutno vymezit relevantní trh, na němž se její případné protisoutěžní účinky projeví. Relevantní trh je obecně místem, kde se střetává nabídka s poptávkou. Trh se vymezuje věcně (výrobní), časově a geograficky.

Trh po stránce věcné, tj. výrobní, zahrnuje všechny identické výrobky a ty výrobky, které spotřebitelé považují za zaměnitelné nebo nahraditelné vzhledem ke svým charakteristickým vlastnostem, specifickým rysům, ceně a zamýšlenému způsobu použití.

Zboží, které je předmětem plnění dohody obsažené ve Smlouvě a posuzované podle § 7 odst. 2 zákona, je nízkostupňové pivo značky „RADEGAST KLASIK“, které bude vyrábět PLATAN dle receptury a pokynů PP a PP bude takto vyrobené stanovené množství Výrobků výhradně odebírat od PLATANu. Další distribuci Výrobků bude již zajišťovat PP,

přičemž z převážné většiny bude PP dodávat vyrobené Výrobky již stávajícím velkooběratelům (tzn. klíčovým odběratelům jako Makro, Tesco apod.).

Spotřebitelé nakupují pivo z důvodu jeho alkoholických vlastností a specifické chuti a ačkoli má řadu stejných vlastností jako některé alkoholické nápoje a do jisté míry uspokojuje stejné potřeby spotřebitelů, představuje pivo samostatný relevantní trh, do kterého další nápoje nespádají (viz též předchozí rozhodnutí Úřadu týkající se soutěžitelů působících na trhu piva).

Pokud se jedná o způsob distribuce piva, pivo je prodáváno spotřebitelům jednak v maloobchodní prodejní síti – tzv. off-trade distribučním kanálu, jednak v provozovnách pro prodej a konzumaci nápojů – restauracích, hospodách, pivnicích apod. – v tzv. on-trade distribučním kanálu, pro který je charakteristická konzumace piva v místě podávání, přičemž z hlediska spotřebitele se odlišuje od off-trade sítě také tím, že prodej piva v restauracích je spojen s poskytováním služeb (restauračního prostředí s obsluhou, které mimo obslužnou konzumaci piva nabízí zákazníkovi i další služby spojené s odpočinkem, zábavou, společenskými kontakty, konzumací jídla apod.). Toto prostředí vytváří u návštěvníků určité vjemové pocity, které mu nemůže poskytnout maloobchodní prodej. Rozdíly v charakteru prodeje piva v maloobchodě a v pohostinských zařízeních pak dokládají také obecně nižší ceny piva v maloobchodě oproti cenám stejných či srovnatelných značek piva prodávaného v pohostinských zařízeních, neboť provozovatelé promítají do svých cen náklady spojené s poskytovanými službami. Tyto rozdíly též dokládají, že zájem (poptávka) spotřebitelů po konzumaci piva v pohostinských zařízeních není veden pouze ekonomickými úvahami; tyto se naopak uplatňují (a zpravidla převažují) při nákupu piva v maloobchodě. Dalším specifickým rysem odlišujícím prodej piva v pohostinských zařízeních a v maloobchodních prodejnách je, že pivovary obvykle organizují specifické distribuční systémy pro tento on-trade sektor a prodej piva v provozovnách vyžaduje též speciální zařízení pro čepování piva.

Nízkostupňové pivo „RADEGAST KLASIK“, které je předmětem plnění Smlouvy, bude prodáváno převážně jako pivo lahvové určené k prodeji zejména v maloobchodní prodejní síti – tzn. v off-trade distribučním kanálu. I když určitá část lahvového piva je dodávána i do on-trade distribučního kanálu, pro účely posouzení předmětné dohody lze odhlédnout od vymezení podílu účastníků dohody na dodávkách do on-trade a off-trade distribučního kanálu, neboť součástí dohody není distribuce vyrobeného zboží. K danému účelu postačí pouze podíly účastníků řízení na celkovém tuzemském trhu piva.

Na základě výše uvedených skutečností tak Úřad pro účely tohoto správního řízení vymezil relevantní trh po stránce **věcné (výrobní)** jako trh piva.

Geografický trh zahrnuje území, kde podmínky soutěže jsou dostatečně homogenní a které může být odlišeno od ostatních území zejména tím, že podmínky soutěže na těchto jiných územích jsou zřetelně odlišné.

Po stránce **geografické** jde o trh celostátní, neboť podmínky pro dodávky piva jsou na celém území České republiky dostatečně homogenní.

Časové vymezení trhu vyjadřuje četnost (pravidelnost a opakovatelnost) střetu nabídky a poptávky a odlišuje je od střetu nabídky a poptávky, k níž dochází nahodile, popř. jen ojediněle.

Z hlediska **časového** jde o trh trvalý, charakterizovaný pravidelně se opakujícími dodávkami uvedeného zboží.

Oba účastníci řízení jsou výrobci piva a dodávají ho na trh v lahvích, plechu i v baleních jako točené pivo. Oba účastníci řízení jsou tedy horizontálními konkurenty. PP je navíc nejvýznamnějším soutěžitelem na trhu piva. V roce 2001 byl podíl PP (spolu s Pivovarem RADEGAST a.s. a Pivovarem Velké Popovice a.s. ) na relevantním trhu cca 45 % při objemu dodávek 7 280 716 hl piva. Podíl PLATANu na relevantním trhu piva v roce 2001 činil 0,78 % při objemu dodávek 126 729 hl piva.

Na tuzemském trhu působí cca 50 soutěžitelů vyrábějících pivo; mezi PP a ostatními soutěžiteli je výrazný odstup. V pořadí dnes druhý největší soutěžitel za PP měl v roce 2001 podíl na trhu piva kolem 13 %, následovali 2 soutěžitelé s podílem cca 5-6 %, dále 3 soutěžitelé mezi 3-4 % podílu a poté následovali 4 soutěžitelé s podílem na trhu piva kolem 1 %. Ostatní soutěžitelé měli méně než 1 % podílu na trhu piva. Jejich výstav se pohybuje do 200 000 hl piva ročně. (Pozn. Úřadu: údaje o dodávkách piva na tuzemský trh a o podílech účastníků řízení Úřad získal v rámci správního řízení č.j. S 63/01-VO II s účastníky řízení Plzeňský Prazdroj, a.s. a Pivovar RADEGAST a.s.; aktuální údaje o tuzemském trhu piva za r. 2002 jsou dosud zpracovávány).

### **Posouzení Smlouvy z hlediska zákona**

Podle § 3 odst. 1 zákona jsou zakázané a neplatné dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí jejich sdružení a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě, které vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže, pokud tento nebo zvláštní zákon nestanoví jinak, nebo pokud Úřad nepovolí svým rozhodnutím nebo vyhláškou z tohoto zákazu výjimku. Zakázanými ve smyslu § 3 odst. 1 zákona jsou především dohody výslovně uvedené v § 3 odst. 2 písm. a) – f) zákona, jako např. dohody o cenách, rozdělení trhu, vázání zboží atd. (výčet těchto zakázaných dohod je však demonstrativní).

Dohoda účastníků řízení obsažená ve Smlouvě, která je předmětem určovacího řízení, má charakter dohody o subkontraktu. Obecně se dohody o subkontraktech liší od běžných vertikálních dohod o dodávkách zboží a služeb, neboť jde v podstatě o formu rozdělení práce, kdy jedna firma – subkontraktor vyrábí a dodává zboží jiné firmě – kontraktorovi podle jeho specifikací a instrukcí.

Základním soutěžním problémem souvisejícím s dohodami o výrobě (kam spadají i dohody o subkontraktech) je nebezpečí koordinace soutěžního chování mezi stranami takovéto dohody, což nastává především v případech, kdy jsou strany dohody aktuálními nebo potenciálními konkurenty. Aby však bylo možné předpokládat koordinaci, musely by strany spolupracovat ve vztahu k podstatné části svých aktivit tak, aby bylo dosaženo významného stupně jednotnosti nákladů (tzn. že velká část nákladů na výrobu a prodej jejich konkurujících si výrobků by v důsledku subdodavatelské dohody byla shodná). Negativní dopad na hospodářskou soutěž mají dále zejména subdodavatelské dohody obsahující tzv. omezení s tvrdým jádrem („hard-core“ omezení), jako je určení cen pro dodávky zboží na trh, omezení výroby nebo rozdělení trhů či zákazníků apod. Protisoutěžní účinky pak mají rovněž dohody, které omezují soutěžní chování soutěžitelů, co se týče jejich výroby mimo vzájemnou spolupráci (např. závazek nevyrábět a nedodávat na trh zboží, které je konkurenční ke zboží, jež je předmětem dohody).

Co se týče dohody, kterou hodlají uzavřít účastníci řízení, dle Smlouvy bude PP pro výrobu Výrobků zajišťovat pouze recepturu, kterou PP vlastní. PLATAN bude pro výrobu zajišťovat veškeré suroviny v potřebné kvalitě a množství, potřebné obaly i výrobní zařízení (technologické a personální vybavení). Možnost sjednocení nákladů účastníků dohody na výrobu nízkostupňového (zejména lahvového) piva je s ohledem na to, že téměř veškeré prostředky nutné pro výrobu Výrobků bude zajišťovat PLATAN, velmi nepravděpodobná. PLATAN na základě Smlouvy rovněž není nijak omezován ve výrobě vlastního piva, neboť Smlouva neobsahuje jakýkoli závazek nekonkurovat a také maximální množství Výrobku, které je PLATAN zavázán PP dle Smlouvy dodávat, vzhledem ke své celkové výrobní kapacitě a jejímu aktuálnímu využívání nijak PLATANu nebrání vlastním jménem vyrábět a dodávat své pivo na trh, případně svou produkci i zvýšit. Navíc pokud by PLATAN hodlal výrazně zvýšit výstav vlastního piva, popř. spolupracovat s jiným soutěžitelem a z toho důvodu ukončit spolupráci na základě Smlouvy s PP, má možnost vyvázat se ze Smlouvy řádně výpovědí bez uvedení důvodu se stanovenou výpovědní dobou (obdobně jako PP). Dále Úřad konstatuje, že uvedená Smlouva rovněž neobsahuje žádná „hard-core“ omezení. Rovněž Smlouvě nejsou obsaženy žádné další dohody, které by mohly vést k narušení hospodářské soutěže a měly být předmětem určení dle § 7 odst. 2 zákona.

Ačkoli je PP nejvýznamnějším soutěžitelem na relevantním trhu a s ohledem na kvalitu soutěžního prostředí má na něm výrazné postavení, Úřad neshledal, že by dohoda obsažená ve Smlouvě měla negativní dopady na soutěž na relevantním trhu a vedla by či by mohla vést k narušení hospodářské soutěže. Z uvedeného důvodu se nejedná o dohodu podléhající zákazu dohod ve smyslu § 3 odst. 1 zákona.

## **Praxe v EU**

Soutěžní právo ES rozlišuje několik typů subdodavatelských dohod (též dohod o subkontraktech) v závislosti na vzájemném postavení jejich stran a obsahu dohod. Pravidla o aplikovatelnosti čl. 81 Smlouvy o ES na dohody o horizontální spolupráci (dále jen „Pravidla pro posuzování horizontálních dohod“) uvádějí subdodavatelské dohody jako jednu z forem dohod o výrobě a definují je jako dohody, kterými jedna strana (objednatel) svěří druhé straně (subdodavatel) výrobu určitého výrobku.

Pravidla pro posuzování horizontálních dohod dále uvádějí, že subdodavatelské dohody jsou obecně vertikálními dohodami posuzovanými podle Pravidel pro vertikální omezení a spadajícími (za podmínky splnění příslušných kritérií) pod blokovou výjimku pro vertikální dohody (Nařízení Komise č. 2790/1999). Existují nicméně dvě následující výjimky z tohoto přístupu:

- subdodavatelské dohody mezi konkurenty (posuzované primárně na základě Pravidel pro posuzování horizontálních dohod), sem patří rovněž dohoda mezi účastníky řízení a
- subdodavatelské dohody mezi nekonkurujícími si soutěžiteli zahrnující převod know-how na subdodavatele.

Dohody o subkontraktech se pak posuzují dle konkrétního případu ve vztahu k jejich možnému vlivu na soutěž

## **Závěr**

Úřad konstatuje, že posuzovaná dohoda, dle níž bude PLATAN vyrábět pro PP ve stanovené kvalitě a množství Výrobek dle receptury PP a bude jej za stanovenou cenu dodávat výhradně PP, obsažená ve Smlouvě, nepodléhá zákazu dohod narušujících soutěž dle § 3 odst. 1 zákona.

## **Poučení o opravném prostředku**

Proti tomuto rozhodnutí mohou účastníci řízení podle § 61 zákona č. 71/1967 Sb., o správním řízení, ve znění pozdějších předpisů (správní řád), podat rozklad k předsedovi Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže prostřednictvím Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, a to do 15 dnů ode dne doručení rozhodnutí. Včas podaný rozklad má odkladný účinek.

JUDr. Šárka Vlašínová  
ředitelka odboru

Rozhodnutí obdrží:

Plzeňský Prazdroj, a.s., Pivovar Radegast  
Ing. Pavel Prát, komerční manažer  
739 51 Nošovice

Městský pivovar PLATAN s.r.o.  
Pivovar 168  
398 11 Protivín