

Obsah

Úvod.....	9
Seznam zkrácených označení a zkratk.....	11
1 Ekonomický přístup a „více ekonomický přístup“ v právu na ochranu soutěže: jeho možnosti a omezení.....	13
1.1 Ekonomická efektivnost a cíle soutěžního práva.....	13
1.2 Evropská rozhodovací praxe mezi „více ekonomickým“ a normálním ekonomickým přístupem.....	26
2 Stanovení relevantního trhu pomocí kvantitativních metod.....	33
2.1 Pojem relevantního trhu v soutěžním právu a základní definiční východiska.....	33
2.1.1 Nezbytnost vymezení relevantního trhu pro právní kvalifikaci jednání.....	35
2.1.2 Omezení soutěžitela chovat v hospodářské soutěži nezávisle a relevantní trh.....	37
2.1.3 Shrnutí.....	37
2.2 Konkrétní přístupy k vymezení relevantního trhu.....	38
2.2.1 Test hypotetického monopolisty - SSNIP test.....	39
2.2.2 Praktický příklad použití SSNIP testu.....	41
2.2.3 Úskalí SNIPP testu.....	43
2.3 Praktická realizace SSNIP testu pomocí kvantitativních technik.....	46
2.3.1 Zkoumání cenové elasticity poptávky.....	47
2.3.2 Analýza kritické ztráty.....	48
2.3.3 Analýza kritické ztráty v praxi.....	49
2.3.4 Cenové testy.....	52
2.3.4.1 Korelační analýza.....	54
2.3.4.2 Analýza Grangerovy kauzality.....	57
2.3.4.3 Analýza stacionarity a kointegrace.....	59
2.4 Praxe ÚOHS a českých správních soudů.....	60
2.4.1 Použití kvantitativních metod při vymezení relevantního trhu v případě Student agency.....	61
2.4.2 Kvantitativní metody pro stanovení relevantního trhu v případech posouzení spojení soutěžitelů.....	65
2.5 Shrnutí.....	67
3 Stanovení tržní síly a její význam v soutěžním právu.....	71
3.1 Tržní síla v praxi antitrustu.....	72
3.2 Určování tržní síly - strukturální přístup.....	74
3.2.1 Zákonná východiska.....	74

3.2.2	Tržní podíl.....	75
3.2.3	Ostatní hráči na trhu - konkurenti aktuální a potenciální, tržní síla odběratelů ..	79
3.3	Přímé měření tržní síly, Lernerův Index	83
3.3.1	Lernerův index.....	84
3.4	Shrnutí.....	86
4	Ekonomické posouzení významné tržní síly a vyjednávací síly.....	89
4.1	Úvodem k přirozené nerovnosti v obchodních transakcích.....	89
4.2	Právní úprava „významné tržní síly“ v ČR.....	92
4.3	Tržní moc a vyjednávací síla	94
4.3.1	Tržní moc kupujících.....	95
4.3.2	Věcná a formální rozlišovací hlediska.....	97
4.4	Příčiny a možné projevy větší tržní síly na straně poptávky.....	99
4.4.1	Soutěžní dopady větší tržní moci kupujících	101
4.5	Sporné důvody pro zvláštní regulaci subdominantní tržní síly na straně poptávky	104
4.5.1	Monopson a oligopson	104
4.5.2	Subdominantní tržní síla kupujícího a zájmy spotřebitele.....	105
4.6	Ekonomická závislost.....	108
4.6.1	Ekonomická závislost a dominance	108
4.6.2	Kvalifikovaná subdominance.....	110
4.7	Využití a zneužití vyjednávacích pozic a závislosti.....	111
4.7.1	Ochrana soutěže versus ochrana účastníků trhu.....	111
4.7.2	Smluvní svoboda a nerovnost stran	114
4.7.3	Obchodní řetězce jako <i>subdominanti sui generis</i>	115
4.8	Závěrem k ekonomickým hlediskům tzv. významné tržní síly či ekonomické závislosti.....	116
5	Ekonomická analýza a kvantitativní metody při posuzování a spojování soutěžitelů.....	121
5.1	Volba metody a charakter soutěže na trhu	124
5.2	Základní strukturální indikátory.....	126
5.2.1	Tržní podíl.....	126
5.2.2	Herfindahl-Hirschmanův Index (HHI)	126
5.3	Základní nestructurální indikátory	128
5.3.1	Cenová korelace, stacionarita	128
5.3.2	Analýza kritické ztráty	130
5.3.3	Míra odklonu.....	131
5.3.4	Test tlaku na zvyšování cen (UPP)	133
5.3.5	Naturální experiment.....	136
5.3.6	Vyrovňování pomocí snížení mezních nákladů („CMCR“)	137

5.4	Testy pro posouzení efektů fúze - simulační modely fúzí.....	138
5.4.1	Modely využívané na trzích charakteristických bertrandovým typem soutěže...	139
5.4.1.1	Modely založené na regresní analýze	139
5.4.1.2	Modely diskrétní volby - „logit“, „zabíhřděný logit“	139
5.4.1.3	Model AIDS („Almost Ideal Demand System“) modely.....	141
5.4.2	Modely využívané na trzích charakteristických cournotovým typem soutěže....	142
5.4.3	Modely využívané na aukčních trzích	143
5.4.4	Modelování koordinovaných efektů fúze	145
5.5	Použití ekonomických testů při posuzování fúzí v české praxi.....	145
5.6	Obecný závěr k modelování a jeho použitelnosti v české praxi	147
6	Posouzení zneužití dominantního postavení pomocí kvantitativních metod	155
6.1	Úvodní výklady	155
6.1.1	Monopol.....	155
6.1.2	Pojem dominantní postavení a jeho zneužití	158
6.1.3	Základní pohled na posuzování zneužití dominantního postavení.....	161
6.2	Základní ekonomické testy používané pro posouzení zneužití dominantního postavení	165
6.2.1	Test spotřebitelského blahobytu	166
6.2.2	Test obětování zisku	168
6.2.3	Test absence ekonomického smyslu.....	169
6.2.4	Test stejně efektivního soutěžitele	169
6.2.5	Shrnutí základních ekonomických testů	172
6.3	Posuzované ekonomické kategorie pro hodnocení vylučovacích praktik	173
6.3.1	Náklady	173
6.3.2	Ziskovost	177
6.4	Predátorské ceny (podnákladové ceny).....	178
6.4.1	Cenově-nákladový test pro posouzení predátorských cen a jeho judikaturní vývoj.....	179
6.4.2	Prokázání náhrady ztrát.....	183
6.4.3	Test stanovený v EUADG	185
6.4.4	Ekonomické posouzení predátorského jednání v praxi USA	187
6.4.5	Česká praxe	188
6.5	Odmítnutí dodávek	190
6.5.1	Postup doporučený v EUADG.....	192
6.5.2	Přístup USA	193
6.6	Stlačování marže.....	195
6.6.1	Vývoj v používání ekonomických testů v evropské praxi.....	199
6.6.2	Praxe USA	203
6.7	Výhradní odběr.....	204

6.7.1 Praxe USA	205
6.8 Věrnostní rabaty	206
6.8.1 Test stanovený v EUADG	207
6.8.2 Vývoj posuzování věrnostních rabatů v evropské rozhodovací praxi	209
6.8.3 Praxe USA	213
6.9 Vázaný a spojený prodej - „vázání“ a „balíčkování“	215
6.9.1 Analýza popsaná v EUADG	216
6.9.2 Balíčkování	218
6.9.3 Analýza vázání a balíčkování v USA	219
6.10 Cenová diskriminace	220
6.11 Vykořisťovatelské cenové praktiky - „excesivní ceny“	223
6.11.1 Posuzování excesivní ceny v evropské judikatuře	225
6.11.2 Přístup a judikatura USA	226
6.12 Závěr	227
7 Ekonomický přístup k posuzování zakázaných dohod.....	229
7.1 Základní dělení zakázaných dohod a jejich nebezpečnost z hlediska antitrustu	229
7.2 Členění dohod - dohody horizontální a vertikální, cílové a efektové, kartely.....	230
7.3 Právní úprava zakázaných dohod	232
7.4 Kartelové dohody.....	237
7.4.1 Ekonomicko-teoretické předpoklady uzavření kartelu.....	238
7.4.2 Kvantitativní techniky a jejich použití v oblasti kartelových dohod.....	242
7.4.3 Specifické možnosti detekce bid-riggingu pomocí kvantitativních technik	244
7.5 Horizontální „nekartelové“ dohody.....	247
7.5.1 Posuzování horizontálních dohod, použití ekonomických metod	251
7.6 Vertikální dohody	252
7.6.1 Možné ekonomické zdůvodnění vertikálních dohod	257
7.6.2 Zákaz vertikálních dohod, jejich protisoutěžní účinky	262
7.6.3 Dohody o určování cen pro další prodej („RPM“).....	263
7.6.3.1 <i>Dohody o určování cen pro další prodej v české praxi.....</i>	<i>270</i>
7.7 Zhodnocení a perspektivy ekonomických metod v oblasti zakázaných dohod.....	272
Summary.....	275
Literatura a další použité zdroje.....	277