

Práva intelektuálního vlastnictví a pravidla hospodářské soutěže Evropského společenství: „problematické manželství“

Tomáš FIALA

I. Podstata a charakter práv intelektuálního vlastnictví

Práva intelektuálního vlastnictví (intellectual property rights, dále v textu I.P.R.) zahrnují patenty, obchodní známky, autorská práva, užité vzory, práva k novým odrudám rostlin a často v této souvislosti uváděné know – how, a jejich vztah k soutěžním pravidlům Evropského společenství představují pro ES po více jak 30 let jednu z nejproblematictějších oblastí.

1. Podstata problému:

I.P.R. jsou ve své podstatě exkluzivní práva poskytující svému držiteli legální monopol. Na druhé straně soutěžní právo se vždy snaží zajistit svobodný trh a volnou soutěž. Je zřejmé, že existence I.P.R. a zejména pak výkon těchto práv (nejčastěji prostřednictvím licenčních smluv) může omezit účinnou soutěž. Soutěžní právo musí čelit obtížné situaci při posuzování, jak dalece mohou být I.P.R. legálně vykonávána bez toho, aniž by nepřiměřeně omezovala efektivní soutěž.

2. Relevantní ustanovení ve Smlouvě o založení EHS (dále jen Smlouva) ve vztahu k I.P.R.:

soutěžní ustanovení

čl. 85 (1) Smlouvy

Zakazuje veškeré dohody (i pouhé sladěné praktiky) které mohou ovlivnit obchod mezi členskými státy a které mají za cíl nebo následek vyloučení, omezení nebo zkrácení soutěže na společném trhu.

čl. 86 Smlouvy

Zakazuje zneužití dominantního postavení na společném trhu nebo jeho podstatné části, pokud tím může být ovlivněn obchod mezi členskými státy.

ustanovení k volnému pohybu zboží

čl. 30 – 34 Smlouvy

Kvantitativní omezení dovozu (vývozu), jakož i veškerá opatření s tímž účinkem jsou mezi členskými státy zakázána s výhradou dále uvedených ustanovení.

čl. 36 Smlouvy

Ustanovení článků 30 – 34 nevylučují zákazy nebo omezení dovozu, vývozu nebo tranzitu, které jsou odůvodněny z hlediska ... ochrany průmyslového a obchodního vlastnictví. Tyto zákazy nebo omezení však nesmějí sloužit jako prostředek ke svévolné diskriminaci nebo skrytému omezování obchodu mezi členskými státy.

vlastnictví I.P.R.

čl. 222 Smlouvy

Smlouva se nijak nedotýká úpravy vlastnictví uplatňovaných v členských státech.

II. I.P.R. a volný pohyb zboží

Mimo již výše uvedených problémů koexistence I.P.R. a práva soutěžního je situace v Evropském společenství komplikovanější snahou o vytvoření jednotného trhu mezi členskými státy ES. Účelem jednotného trhu je v podstatě převedení podmínek fungování národních trhů do rámce celého Společenství. Jelikož však oblast I.P.R. není na úrovni Společenství unifikována, národní legislativy jednotlivých členských států ES poskytují vlastníkům I.P.R. ochranu pouze v rámci svých národních jurisdikcí, bez ohledu na existenci společného trhu. Za druhé, národní legislativy se mnohdy liší intenzitou poskytované ochrany, což následně vyvolává cenové rozdíly chráněného zboží a posiluje tendence subjektů I.P.R. chránit si své lukrativnější trhy před dovozy z trhů levnějších.

Tato skutečnost pak může vést k tomu, co je nazýváno jako umělé rozdělování společného trhu. Vlastník I.P.R. se rozhodne vytěžit ze svého I.P.R. co nejvíce tím, že využije tržních, cenových či legislativních rozdílů mezi jednotlivými členskými státy ES. Dovoláním se ochrany I.P.R. poskytované národními legislativami je tak schopen bránit dovozu výrobků legálně obchodovaných v jiných členských státech ES a vytvářet tak překážky volnému pohybu zboží.

Tento rozpor mezi ochranou vlastníka I.P.R. na straně jedné a vytvořením nerušeného toku zboží na straně druhé vyřešil Soudní dvůr pomocí následujících principů:

1. Rozlišení mezi existencí a výkonem I.P.R.

V případě „Deutsche Gramophon¹“ Soudní dvůr judikoval, že právo ES se nemůže dotknout existence I.P.R., tak jak jsou zakotvena národními zákonodárstvími

¹Deutsche Gramophon GmbH v Metro (věc 78/70), 1971 ECR, 487

členských států. Výkon těchto práv je však předmětem omezení pocházejících ze Smlouvy (tj. pravidel svobodné soutěže a volného pohybu zboží).

2. Ochrana „specifického obsahu práva“ (specific subject matter)

Soudní dvůr rovněž stanovil, že výkon práva je ospravedlněn podle čl. 36 Smlouvy, jestliže takový výkon je nutný pro zabezpečení specifického obsahu práva. Určit, co tvoří tento specifický obsah je záležitost Společenství. Specifickým obsahem je, zjednodušeně řečeno, míněna nutná míra ochrany subjektu I.P.R. Soudní dvůr postupně definoval a upřesňoval specifický obsah pro jednotlivé typy I.P.R. Rozhodováním v konkrétních případech tak Soudní dvůr určoval hranice nutné ochrany vlastníka I.P.R. a tím i povolený výkon těchto práv tak, aby nedocházelo k nadměrnému narušování volného pohybu zboží.

3. Princip vyčerpání práv

Tento důležitý princip, poprvé aplikovaný Soudním dvorem v případě „Deutsche Gramophon“, je dobrým příkladem omezení rozsahu I.P.R. v jakém jsou zaručována národní legislativou, ve prospěch volného pohybu zboží.

Podle tohoto principu vlastník práva nesmí bránit dovozu výrobku chráněného I.P.R. do určitého členského státu, jestliže výrobek byl jím (nebo s jeho souhlasem) již uveden na trh některého z ostatních členských států. Uvedením výrobku na trh jiného členského státu se totiž ochrana poskytovaná I.P.R. „vyčerpává“. Vlastník práva tedy nemůže uměle dělit společný trh ES bráněním dovozu výrobků obchodovaných jím na trhu ES, ač jsou tyto výrobky chráněny příslušným národním právem dovážejícího státu před takovým dovozem.

III. I.P.R. a článek 85 Smlouvy

V principu lze říci, že „test“, zda je možné aplikovat čl. 85 Smlouvy na I.P.R. je stejný jako v případech jiných dohod. Zejména je tedy nutno prověřit, zda dohoda (v případě I.P.R. zejména licenční smlouva) může ovlivnit obchod mezi členskými státy a zda může vyloučit, omezit nebo zkruslit soutěž na společném trhu. Jestliže dohoda spadá pod všeobecný zákaz čl. 85² Smlouvy, stále zde existuje možnost získat buď individuální výjimku, na základě čl. 85 odst. 3, Smlouvy nebo profitovat z jedné ze dvou blokových výjimek přijatých pro oblast I.P.R.

²Vladimír Petrus: Právo Evropských společenství – volný pohyb zboží, Právní praxe 3/1993

Přehled nejběžnějších klausulí v licenčních smlouvách³

Exkluzivita

Ustanovení smlouvy zaručující nabyvateli licence exkluzivní postavení na určitém území jsou Komisí ES obvykle považovány za ustanovení spadající do rámce čl. 85⁴ Smlouvy. Ustanovení o exkluzivitě jsou však povolitelná na základě individuální nebo blokové výjimky.

Vázané obchody (tying)

Čl. 85 se neaplikuje na ustanovení o vázaných obchodech v licenčních smlouvách, jestliže jsou nezbytné pro řádné využití patentu, např. tam, kde majitel patentu oprávněně trvá na jistých zárukách kvality ve vztahu k surovinám nebo určitým komponentům. V případě, že není tato podmínka splněna, spadají ujednání o vázaných obchodech pod zákaz čl. 85 Smlouvy a je nepravděpodobné, že by Komise ES udělila pro tato ujednání individuální výjimku.

Minimální množství vyráběného zboží

Závazek nabyvatele licence vyrábět minimální množství zboží, které je předmětem licence nespadá pod zákaz čl. 85 Smlouvy, neboť účelem tohoto ustanovení je obvykle zajistit řádné využití patentu.

Poplatky za poskytnutí licence

Závazek nabyvatele platit za využití patentu poplatky rovněž nespadá pod ustanovení čl. 85 Nicméně, Komise ES bude posuzovat, zda nabyvatel licence není nucen platit poplatky i po vypršení patentové ochrany nebo zda není nucen platit poplatky i za výrobky, které nejsou předmětem licence.

Omezení ve vztahu k oblastem využití (field of restriction)

Závazek nabyvatele licence omezující využití licence pouze na jednu technickou oblast nespadá pod ustanovení čl. 85 Smlouvy. Např. majitel patentu určí, že specifický, patentovaný motor může být využit pouze pro osobní automobily a ne např. pro motocykly. Nicméně, čl. 85 Smlouvy se bude aplikovat, jestliže nabyvatel licence je omezen ve výběru zákazníků. V tomto případě je vyloučeno profitovat z ustanovení blokové výjimky.

Označování zboží

Závazek označovat zboží vyráběné na základě licence označením majitele patentu nespadá pod ustanovení čl. 85 Smlouvy. Tento závazek však samozřejmě nemůže být rozšířen na výrobky, které nejsou předmětem licence.

Závazek minimální kvality

Závazek uložený nabyvateli licence ke splnění minimálních požadavků na kvalitu zboží vyráběného na základě licence nebude spadat pod ustanovení čl. 85 Smlouvy,

³Např. Bellamy and Child: Common Market Law of Competition, Sweet and Maxwell, 1994

⁴Vladimír Petrus: Právo Evropských společenství – volný pohyb zboží, Právní praxe 3/1993

pokud takové požadavky budou nezbytné pro technicky uspokojivé využití patentu. Stejný princip platí i pro závazky umožňující majiteli patentu provádět kontroly dodržování minimální kvality.

„Grant – back“ klausule

Jedná se o ustanovení smlouvy zavazující nabyvatele licence poskytnout majiteli patentu získané zkušenosti při využití licencovaného patentu a závazek postoupit majiteli patentu licenci ve vztahu k jakýmkoli vynálezům souvisejících s vylepšeními nebo novým využitím licencovaného patentu.

Tyto klausule jsou zakázány čl. 85 Smlouvy, pokud je nabyvatel licence povinen poskytnout tyto zkušenosti výhradně majiteli patentu. Exkluzivní „grant – back“ klausule rovněž vylučují aplikaci příslušných blokových výjimek.

Klausule o nevznášení námitek (no – challenge clause)

Závazek uložený na nabyvatele licence nevznášet námítky k platnosti patentu, k němuž byla udělena licence spadá pod zákaz čl. 85 Smlouvy. Takový závazek totiž neumožňuje nabyvateli licence uvolnit se ze závazků licence namítnutím neplatnosti patentu a může tak mít za následek umělé prodlužované trvání patentu. Tyto klausule rovněž vylučují aplikovatelnost blokové výjimky.

Protikonkurenční klausule

Závazek, který omezuje nabyvatele licence ve vztahu k získání, výrobě, užití nebo prodeji výrobků konkurujících licencovanému patentu spadá pod zákaz čl. 85 Smlouvy. I v tomto případě se bloková výjimka neaplikuje.

Maximální množství vyráběného zboží

Podle názoru Komise ES jsou podobná ustanovení v licenčních smlouvách zakázána čl. 85 Smlouvy, neboť neumožňují nabyvateli licence zvýšit odbyt a mohou mít podobný efekt jako zákaz exportu.

Cenová omezení

Závazek uložený na nabyvatele licence (stejně jako na majitele patentu) ve vztahu k cenám, za něž je možné prodávat licencované zboží třetím stranám porušuje čl. 85 Smlouva obsahující podobná ujednání nemůže profitovat z blokové výjimky.

Vzájemné licence (cross licences)

O vzájemných licencích hovoříme v těch případech, kdy držitelé různých patentů si vzájemně postoupí licence k těmto patentům. V případě, že je tato dohoda doprovázena dohodou o rozdělení trhů jde o porušení čl. 85

IV. Blokované výjimky v oblasti I.P.R.

Komise ES vydala pro oblast I.P.R. dvě následující nařízení o blokových výjimekách:

– nařízení č. 2349/84 o aplikaci čl. 85 odst. 3 Smlouvy na skupiny dohod o patentových licencích, novelizované nařízením

Komise ES č. 151/93 a – nařízení č. 556/89 o aplikaci čl. 85 odst. 3 Smlouvy na skupiny dohod o know – how, novelizované nařízením Komise ES č. 151/93.

Obě nařízení obsahují shodnou základní strukturu. Obě vyjímají dohody o exkluzivních licencích, které by jinak byly zakázány čl. 85 Smlouvy a to bez ohledu na tržní podíl, obrat nebo soutěžní vztah stran. Podobně jako ostatní nařízení o blokových výjimekách obsahují seznam tzv. „bílých“ klausulí, které jsou ve smlouvě akceptovatelné a seznam tzv. „černých“ klausulí, které nesmí být ve smlouvě obsaženy. Jestliže smlouva obsahuje ustanovení, která nespádají ani do bílých ani do černých klausulí mohou strany notifikovat svoji smlouvu Komisi ES a profitovat z tzv. oponentního řízení. Podle oponentního řízení může Komise ES vznést do 6 měsíců od oznámení dohody námítky proti této dohodě. Pokud tak Komise ES nečiní je dohoda automaticky povolena.

Jak bylo řečeno, obě nařízení jsou v zásadě velmi podobná a proto bude, alespoň ve stručnosti, pojednáno o obou současně.

1. Působnost nařízení⁵

První otázkou na níž je nutné najít odpověď je, které ze dvou nařízení je potřeba aplikovat na příslušnou licenční smlouvu. Toto určení představuje v praxi složitý problém. V běžném hospodářském životě se totiž vyskytuje pouze málo smluv, které by se týkaly výhradně patentů nebo know – how. Mnoho smluv naopak pokrývá současně jak patenty, tak know – how. Přesto můžeme jako vodítko aplikovatelnosti použít preambuli nařízení o blokové výjimce pro dohody o know – how, která stanoví, že:

„smíšené dohody, ve kterých licence na patenty nejsou nezbytné pro výkon licencované technologie spadají pod nařízení o blokové výjimce pro know – how.“

Jinými slovy řečeno, nařízení o blokové výjimce pro patenty má přednost pouze v těch případech, kde jsou patenty nezbytné pro výkon licencované technologie.

2. Společné rysy obou nařízení

Prvním společným rysem obou blokových výjimek je zákaz cenových omezení. Jedná se o klasický zákaz společným právním systémům ochrany hospodářské soutěže.

Obě nařízení rovněž zakazují absolutní teritoriální ochranu. Jedním z hlavních cílů Evropského společenství je vytvoření podobných životních podmínek ve všech členských státech. Je proto nezbytné zajistit volný pohyb zboží mezi členskými státy. Tento cíl je v určitém rozporu s možností majitele patentu (nebo know – how) vyčlenit výhradní území každému z nabyvatelů licence, spojené se závazkem nevykonávat činnost na území ostatních nabyvatelů licence.

⁵Thomas Jestaedt: Treatment of Exclusive Patent and Know – How Licences under the Existing Block Exemption Regulation on Patent and Know – How Licences, seminár o soutěžním právu ES, Budapešť, březen 1995

Stejně jako bloková výjimka o exkluzivní distribuci rozlišují obě nařízení mezi aktivním a pasivním prodejem. O aktivní prodej se jedná tam, kde nabyvatel licence vyvíjí prodejní úsilí mimo vymezené území, např. založením svých poboček nebo pomocí reklamy zacílené na území ostatních nabyvatelů licence. O pasivním prodeji hovoříme tehdy, jestliže se jedná o prodej mimo určené území, který je pouhou odpovědí na neuspokojenou poptávku na tomto území.

Podle nařízení o blokových výjimkách v oblasti I.P.R. může být nabyvateli licence zakázán jak aktivní prodej, tak dokonce po dobu 5 let i pasivní prodej. Tudiž, nabyvatel licence může mít zakázáno prodávat mimo vymezené území po dobu 5 let od prvního uvedení licencovaného výrobku na trh.

Třetím společným rysem je zákaz zamezovat paralelním importům.⁶ Majitelé patentu tedy nemohou uložit nabyvatelům licence prodejní omezení.

3. Rozdílná doba trvání teritoriální ochrany v obou nařízeních

Pokud jde o vztah mezi majitelem patentu a nabyvatelem licence obě nařízení povolují zákaz využívat licencovanou technologii na území druhé strany. Využívání zahrnuje jak aktivní tak pasivní prodej. Mezi majitelem patentu a nabyvatelem licence je tedy povolena absolutní teritoriální ochrana. V případě patentů může tato ochrana trvat až do vypršení právní ochrany licencovaného patentu (v členských státech ES 20 let od podání žádosti). V případě know – how je toto období 10 let od chvíle, kdy majitel know – how podepsal první licenční smlouvu pro území ES ve vztahu k předmětnému know – how.

Pokud jde o ochranu území nabyvatele licence před ostatními nabyvateli licence je nezbytné učinit rozdíl mezi aktivním a pasivním prodejem. Majitel patentu (i know – how) může uložit omezení na nabyvatele licence zdržet se aktivního prodeje na území ostatních nabyvatelů licence. Tato omezení mohou trvat po dobu právní ochrany patentu a pro know – how po dobu 10 let od chvíle, kdy majitel know – how podepsal první licenční smlouvu pro dané know – how na území ES. Ve vztahu k pasivnímu prodeji je možný zákaz po dobu 5 let.

4. Bílé klausule

Článek 2 obou nařízeních obsahuje demonstrativní výčet bílých, povolených klausulí:

- závazek nabyvatele licence nevyzradit know – how i po vypršení licenční smlouvy,

⁶ Paralelní import existuje tam, kde kromě „oficiální“ cesty, kterou je zboží importováno (např. exkluzivní distributor) na dané území, existuje i paralelní cesta, kterou jiný obchodník na daném území dováží zboží získané od třetí strany. Paralelní import tak vytváří exkluzivnímu distributorovi konkurenci.

- nabyvateli licence může být uložen závazek nevyužívat patentu nebo know – how po vypršení smlouvy za předpokladu, že know – how je stále tajné nebo, že trvá právní ochrana patentu.
- dalším z možných omezení nabyvatele licence jsou závazky ve vztahu k minimálnímu množství a minimální kvalitě vyráběného zboží.

Zajímavou bílou klausulí v blokové výjimce pro know – how, která nemá obdobu v blokové výjimce pro patenty je možnost uložit závazek nabyvateli licence, aby platil poplatky nehledě na skutečnost, že know – how se stalo veřejně známým. Samozřejmě však tento závazek může existovat pouze po dobu trvání licenční smlouvy. Důvodem k zavedení této klauzule je předpoklad, že s rostoucím počtem uzavřených licencí by se stalo velmi obtížné udržet know – how v tajnosti. Majitel know – how by v tomto případě měl tendenci ukládat mnohem vyšší poplatky v počátku licenční smlouvy.

5. Černé klausule

Bloková výjimka pro patenty obsahuje 11 černých klausulí, bloková výjimka o know – how potom obsahuje 12 takovýchto zakázaných, černých klausulí. V krátkém přehledu se podíváme na, z praktického hlediska, nejvýznamnější klausule.

Obě nařízení uvádějí na seznamu černých klausulí tzv. klausule o nevznášení námitek. Podle názoru Komise, potvrzeného i rozhodnutími Soudního dvora, jdou tyto klausule za rozsah oprávněné ochrany patentu i know – how.

Černé tzv. protikonkurenční klausule vyjadřují na jedné straně legitimní zájem majitele patentu (nebo know – how) na ochraně svého patentu a tajnosti know – how. Na druhé straně však tyto klausule mohou snížit možnosti výzkumu a vývoje v rámci Společenství a vést k nedostupnosti určitých technologií v rámci ES. Jako kompromis zavedla Komise ES do nařízení o know – how závazek nabyvatele licence vynakládat největší úsilí při využívání licencované technologie.

Obě nařízení zakazují klausule ukládající omezení ve vztahu k množství vyráběných licencovaných výrobků.

Obě nařízení rovněž uvádějí mezi černými klausulemi tzv. grant back ustanovení, jimiž je nabyvatel licence vázán postoupit práva, k jím dosaženým zlepšením licencované technologie, výhradně majiteli patentu.

Podle obou nařízeních je také zakázáno účtování poplatků za zboží nebo služby, které nejsou produkovány prostřednictvím licencované technologie nebo za užívání know – how, které se stalo veřejně známé díky jednání majitele know – how.

Obě nařízení rovněž zakazují omezení ve vztahu k okruhu zákazníků, s nimiž může nabyvatel licence obchodovat. Hlavním principem je, že nabyvatel licence by neměl být omezován ve své obchodní, marketingové strategii. Nicméně, tento princip se může dostat do protikladu s povoleným omezením ve vztahu k oblasti využití licencované technologie, která také může vést k rozdělení okruhu zákazníků mezi různé nabyvatele licence.

6. Princip „všechno nebo nic“

Licenční smlouvy obsahující jakoukoliv ze zakázaných, černých klausulí nemohou profitovat z nařízení o blokové výjimce. Tento tzv. všechno nebo nic princip je po mnoho let předmětem značné kritiky ze strany podnikatelské sféry.

7. Odvolání blokové výjimky

Komise ES může v některých případech, odvolat blokovou výjimku, zvláště pak tehdy, když zboží vyráběné na základě licence není vystaveno účinné soutěži.

V případě, že dohoda nemůže profitovat z nařízení o blokové výjimce je stále možné požádat o udělení individuální výjimky podle čl. 85 (3) Smlouvy.

V. Návrh blokové výjimky o přenosu technologií

30. června 1994 publikovala Komise ES návrh blokové výjimky pro přenos technologií. Tato bloková výjimka by měla nahradit blokovou výjimku pro patentové licence, jejíž platnost vyprší 30. června 1995 a blokovou výjimku pro know – how. Hlavní změny obsažené v návrhu mohou být sumarizovány následovně:

- zavedení tržního podílu omezujícího dostupnost blokové výjimky ve vztahu k exkluzivním licenčním smlouvám.
- redukování počtu černých klausulí,
- přijetí jednoho nařízení pro čisté patentové nebo know – how licence, jakož i pro smíšené dohody.

1. Tržní podíl

Návrh blokové výjimky zavádí pro povolení exkluzivity hledisko tržního podílu. Možnost udělení výhradní licence pro určité teritorium je povolena pouze za předpokladu, že nabyvatel licence není v dominantním postavení nebo nepůsobí na oligopolním trhu.

2. Černé klausule

Zakázanými, černými klausulemi jsou podle návrhu:

- omezení ve vztahu k určení cen,
- protikonkurenční klausule,
- omezení pasivních prodejů nebo jiné závazky vedoucí k rozdělení trhů
- omezení ve vztahu k okruhu zákazníků,
- omezení ve vztahu k množství vyráběných výrobků,
- závazek postoupit zlepšení majiteli patentu (know – how).

VI. I.P.R. a článek 86 Smlouvy⁷

Máme-li aplikovat čl. 86 smlouvy na oblast I.P.R. musíme nejprve odpovědět na otázku, zda držitel I.P.R. zaujímá dominantní postavení na příslušném, relevantním trhu. Dominantní postavení bylo vymezeno rozhodnutím Soudního dvora ve věci „United Brands“ jako:

„hospodářsky silné postavení, které podnik má a které mu umožňuje, aby zabraňoval zachování efektivní soutěže, protože mu dává sílu chovat se ve značné míře nezávisle na ostatních soutěžitelích, zákaznících a spotřebitelích.“

I.P.R. jako jsou patenty, autorská práva nebo obchodní známky, bývají často nazývány legálními monopoly. V případě „Deutsche Gramophon v Metro“ Soudní dvůr judikoval, že:

„výrobce držící právo ve vztahu k autorskému právu nedrží dominantní postavení ve smyslu čl. 86 Smlouvy pouze výkonem svého exkluzivního práva.“

Legální monopol na základě národního I.P.R. jako takového tedy nevytváří dominantní postavení ve smyslu čl. 86 Smlouvy. Nicméně je možné, že v případě dalších znaků svědčících pro dominantní postavení může vlastnictví I.P.R. přispět k ustavení dominantního postavení.

Stručně můžeme zrekapitulovat, že na držitele I.P.R. se při určování jeho dominantního postavení aplikuje stejný test, jako na ostatní podniky. Test je založen na schopnosti podniku chovat se na příslušném, relevantním trhu nezávisle. K určení, zda se jedná o takovýto případ je nutné nejprve vymezit relevantní výrobový a geografický trh a na takto určeném trhu zejména zjistit tržní podíl domnělého dominantního podniku. Pouhé vlastnictví I.P.R. nezakládá dominantní postavení, ale může být jedním ze znaků svědčících pro dominantní postavení.

Zneužití dominantního postavení

Složitější otázkou než samotné vymezení dominantního postavení je posouzení, zda toto dominantní postavení bylo zneužito⁸.

1. výkon I.P.R. jako takového není zneužití

Velmi důležitým pravidlem při analýze, zda určité chování zakládá zneužití dominantního postavení je, že výkon chráněného I.P.R. nezakládá zneužití dominance. Proto např. držitel patentu žalující stranu, která údajně porušila jeho patentové právo, nezneužívá své dominantní postavení.

⁷Thomas Jesteadt: Application of Article 86 – EC Treaty in Intellectual Property Cases, seminář o soutěžním právu ES, Budapešť, březen 1995

⁸Čl. 86 nepostihuje nabytí nebo existenci dominantního postavení, stíhá však zneužití takového postavení.

2. Odmítnutí licence není zneužití

Podobně jako výkon I.P.R. ani odmítnutí udělit licenci nezakládá porušení čl. 86 Smlouvy. Tento princip byl založen rozhodnutím Soudního dvora ve věci „Volvo v Erik Veng“⁹. Podle tohoto rozhodnutí může vlastník I.P.R. vykonávat specifický obsah práva (zahrnující i odmítnutí udělit licenci třetím stranám) bez toho, aby toto jednání bylo považováno za porušení čl. 86 Smlouvy.

3. Chování zakládající zneužití dominantního postavení

a) *vytvuzování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen nebo jiných obchodních podmínek*

Je zřejmé, že třetí strany usilující o získání licence mohou být ze strany držitele I.P.R. poškozeni nepřiměřenými licenčními podmínkami. Klasickým příkladem jsou nepřiměřeně vysoké licenční poplatky. Důležitá pravidla při posuzování výše těchto poplatků stanovil Soudní dvůr v případě „SACEM“¹⁰:

- Při posuzování, zda jsou licenční poplatky nepřiměřené musí být pozornost zaměřena na výši poplatků aplikovaných ostatními společnostmi působícími na příslušném relevantním, geografickém trhu.
- V případě, že na relevantním, geografickém trhu nepůsobí žádné jiné společnosti, musí být učiněno srovnání s výší poplatků převažující v ostatních členských státech ES. Jestliže zde bude existovat zřejmá nerovnost mezi poplatky účtovanými dominantní firmou a poplatky účtovanými jinými podniky v obdobných situacích v jiných členských státech, může dojít k porušení čl. 86 Smlouvy.

b) *Omezování výroby, odbytu nebo technického rozvoje ke škodě spotřebitelů*

V kontextu čl. 86 Smlouvy se jedná o nejčastější kategorii zneužití dominantního postavení v oblasti I.P.R. Znovu se zde dostáváme k otázce, v jakém rozsahu může vlastník I.P.R. vykonávat svá práva bez toho, aniž by porušil čl. 86 Smlouvy.

– **Případ „Tetra Pak“¹¹**

Fakta tohoto případu můžeme stručně zrekapitulovat takto:

- Tetra Pak držel dominantní postavení na trhu nápojových obalů
- Tetra Pak získal firmu Liquipak, která vlastnila exkluzivní licenci, která umožňovala opětovné použití nápojových obalů
- Firma Elopak, jediný konkurent firmy Tetra Pak, podala stížnost ke Komisi ES.

Komise ES rozhodla, že:

„akvizice exkluzivní licence nejenže posílila již významné dominantní postavení firmy Tetra Pak, ale také měla vliv na snížení budoucích možností jakékoliv účinné soutěže. Toto jednání proto zakládá zneužití dominantního postavení ve smyslu čl. 86 Smlouvy.“

⁹ Volvo v Erik Veng Ltd (věc 238/87), 1988 ECR, 6211

¹⁰ Sacem (spojené případy 110, 241 a 242/88), 1989 ECR, 2811

¹¹ Tetra Pak, rozhodnutí Komise ES 88/501, OJ 1988 L 272/27 Tetra Pak v Komise ES (věc 51/89), 1990 ECR II, 309

Zajímavým aspektem rozhodnutí v případě Tetra Pak bylo, že licenční smlouva, jíž Tetra Pak získal firmu Liquipak byla automaticky povolena na základě blokové výjimky o patentových licencích. Nehledě na tuto skutečnost (dohoda neporušila čl. 85 odst. 1 Smlouvy) však došlo k porušení čl. 86 Smlouvy.

– **Případ „TV Magill Guide“¹²**

Kontraverzním případem ve vztahu mezi čl. 86 Smlouvy a I.P.R. je případ dublinského televizního časopisu Magill Publications. Fakta jsou ve stručnosti následující:

- V Irsku vysílají tři televizní stanice (INTV, BBC a ITV)
- Všechny tři stanice připravují vlastní přehledy programů
- Společnost Magill začala vydávat přehled programů složený z programů všech tří stanic
- Tv stanice zažalovaly Magill před irským soudem za porušení autorského práva
- Magill podal stížnost ke Komisi ES.

Komise ES rozhodla, že Tv společnosti zneužily svého dominantního postavení vyloučením nového výrobku z přístupu na trh a využitím autorského práva způsobem nespádajícím pod specifický obsah autorského práva.

Soud první instance potvrdil rozhodnutí Komise ES. Soud odkázal na princip ustavený v případě „Volvo v Venge“, nicméně však uvedl, že jestliže je I.P.R. vykonáváno způsobem, který je zjevně v rozporu s čl. 86 princip známý z případu Volvo se neuplatní.

Soud dále uvedl okolnosti, které podle jeho názoru dokázaly, že Tv společnosti překročily hranici, která je povolena pro ochranu specifického obsahu jejich autorského práva:

- Tv společnosti vyloučily nový produkt (týdenní přehled Tv pořadů) ze vstupu na trh. Navíc po tomto novém výrobku existovala potencionální poptávka.
- Odmítnutí udělit licenci bylo svévolné, neboť zde neexistovala ospravedlnění z důvodu specifických potřeb vlastních publikování televizních programů.

Tv společnosti podaly odvolání proti rozhodnutí Soudu první instance k Soudnímu dvoru, který rozhodnutí potvrdil. Rozhodnutí Soudního dvora vytvořilo důležitý precedens, podle nějž má volná soutěž v podobných případech přednost před I.P.R. Jedná se o první případ, v němž dostala soutěžní pravidla ES přednost před národními zákony o I.P.R.

c) *Uplatňování nerovných podmínek při porovnatelném plnění vůči obchodním partnerům*

Nejčastějším případem diskriminace, na něž odkazuje toto ustanovení čl. 86 Smlouvy, v oblasti I.P.R. je účtování rozdílné výše licenčních poplatků nabyvatelům licence, kteří jsou v obdobném postavení.

¹² Magill Tv Guide, rozhodnutí Komise 89/205, OJ 1989 L 78/43 Soud první instance 1991, ECR II, 485

d) Uzavírání smluv za podmínky, že druhá strana přijme další plnění, které podle povahy věci ani podle obchodních zvyklostí nesouvisí s předmětem smlouvy (vázané obchody)

Příkladem vázaných obchodů v oblasti I.P.R. je nejčastěji výrobce prodávající své zboží, chráněné I.P.R., pouze společně s náhradními díly nebo různými doplňky. V této souvislosti je možné zmínit případ „Hilti¹³“, ve kterém firma Hilti – výrobce nástřelovačů cvočků poskytovala zvláště výhodné podmínky těm odběratelům, kteří od Hilti kupovali i cvočky. Tímto způsobem Hilti poškodilo výrobce srovnatelných cvočků. Komise ES i Soud první instance posoudily tuto praktiku jako porušení čl. 86 Smlouvy.

* * *

S U M M A R Y

Intellectual Property Rights v. EC rules on competition: „a difficult marriage“

Intellectual property rights are exclusive by nature, the holder of the rights acquires a legal monopoly enabling him to oppose, by way of an infringement action, any unauthorized use of the subject-matter of the right involved (e.g. patented invention, trade mark, work protected by copyright etc.). These rights can be subject of contract (e.g. licences subject to specific terms).

The existence of IP rights and their exercise (e.g. granting of licences) may be restrictive of free competition. EC Court of Justice developed a set of rules explaining how the EC law on competition and free movement of goods should be applied to the IP rights, or, more precisely to the exercise of such rights (e.g. the exhaustion of rights principle).

The exercise of IP rights may be prohibited as contrary to art. 85 EC Treaty where it is „the subject, the means or the result of a restrictive practice“ i.e. if the agreement restricts competition: e.g. by the creation of artificial territorial partitions of the market, absolute territorial protection etc.: in those cases, the IP rights are indeed merely used in order to set non justified obstacles to free competition.

The exercise of an IP right can, under specific circumstances, constitute an abuse of a dominant position in the sense of art. 86 EC Treaty (e.g. „TV Guide case“: refusal by the Irish broadcasting organisation to grant licences to third parties to reproduce its copyright TV programme schedules).

¹³Hilti AG v Komise ES, 1992 ECR II, 1439