



Ograniczenia wertykalne

Ustalanie cen odsprzedaży

Milan Brouček*

Główny Ekonomista

Czeski Urząd Antymonopolowy (ÚOHS)

Ograniczenia wertykalne, CECI

5 kwietnia 2011, Warszawa

*Przedstawione poglądy są poglądami autora i mogą nie odzwierciedlać poglądów ÚOHS



Wprowadzenie

- Nowe Rozporządzenie ws. wertykalnych wyłączeń grupowych (Vertical Block Exemption Regulation - BER)
- Czeskie doświadczenia w zakresie ustalania cen odsprzedaży



Teoria ekonomiczna

- Ograniczenia wertykalne wywierają potencjalnie słabsze skutki antymonopolowe niż porozumienia horyzontalne
(różnica czynników motywacyjnych dla przedsiębiorstw)
- Często wiążą się ze wzrostem efektywności
- Mają prawdopodobny skutek antykonkurencyjny: przedsiębiorstwa posiadające istotną siłę rynkową
(jeśli mają strategiczny wpływ na wewnątrzmarkową konkurencję cenową)
- Ustalanie cen odsprzedaży: i) zorientowane na skutki, ii) *per se* zgodne z prawem



Nowe Wyłączenia Grupowe, nowe Wytyczne

- „jeszcze większe” zorientowanie na skutki
- Domniemanie pozytywnych skutków na podstawie udziałów w rynku
- Domniemanie negatywnych skutków ograniczeń „hardcore” (101/1 TFUE)
 - identyczny zakres pojęcia „hardcore”
 - możliwość przedstawienia argumentu dotyczącego zwiększonej efektywności (101/3 TFUE)



(Nie)sławne ustalenie cen odsprzedaży

- Nadal ograniczenie „hardcore“ w nowych przepisach dotyczących wyłączeń grupowych (ustalenie sztywnych i minimalnych cen odsprzedaży)
- Możliwe antykonkurencyjne skutki ustalania cen odsprzedaży
 - Ułatwienie zмовы
 - Ograniczenie wewnątrzmarkowej konkurencji cenowej
 - Rozwiązanie problemu monopolisty ze zobowiązaniami
- Możliwe zwiększenie efektywności
 - Rozwiązanie problemu wynikającego z tzw. efektu gapowicza (*free-riding*)
 - Pomoc przy wprowadzaniu nowych produktów
 - Pomoc przy budowaniu wizerunku marki
 - Rozwiązanie problemu podwójnej marży



(Nie)sławne ustalanie cen odsprzedaży *wybrane kluczowe aspekty*

- (Naj)łatwiejszy sposób rozwiązania problemu tzw. efektu gapowicza (*free-riding*) (koszty transakcji)
- Udział w rynku
- Wzrost wydajności (zwiększenie udziału w rynku)
- Konkurencja cenowa lub usługowa
- Znaczenie usług przedsprzedażnych dla konsumentów
- Intensywna wewnątrzmarkowa konkurencja cenowa
- Sieci równoległe
- Wzorce cenowe
- Przejrzystość cenowa



Ustalanie cen odsprzedaży – Doświadczenia czeskie od 2007 „*podejście quasi per se*”

- „kampania” prowadzona przez Urząd od 2007 r. (do roku 2009)
- Szeroka akceptacja wśród dystrybutorów
- Brak oceny skutków
- Brak odwoływania się do argumentu dotyczącego zwiększenia efektywności
(brak dopuszczenia możliwości obrony na podstawie tego argumentu?)

czeskie od 2007

Przykłady

(minimalne ceny odsprzedaży)

- Estée Lauder CZ (10 %), DELLUX CZ (2 %)
 - Dystrybucja kosmetyków selektywnych
 - 7 lat, 6 lat
 - grzywny: około 33 000 EUR
- Kofola (20 %)
 - napoje bezalkoholowe
 - niezapowiedziana kontrola
 - 7 lat
 - grzywna: około 542 000 EUR

czeskie od 2007

Przykłady (minimalne ceny odsprzedaży)

- HUSKY CZ (11 %), Zdeněk Král (2 %)
 - sprzęt turystyczny – dystrybucja hurtowa
 - niezapowiedziana kontrola
 - 2 lata, 3 lata
 - grzywny: około 93 000 EUR i 17 000 EUR
- Albatros (17 %)
 - książki dla dzieci
 - 2 lata
 - grzywna: około 13 000 EUR



Ustalanie cen odsprzedaży – Doświadczenia czeskie od 2009

odstępstwa od „podejścia quasi per se”

- Utworzenie Biura Głównego Ekonomisty (*Chief Economist Unit*) (2009)
istotne skutki wewnątrz Urzędu
- Wewnętrzna dyskusja poświęcona ustalaniu cen odsprzedaży (m.in.)
 - jakie działania mają sens?
 - jakie działania są warte przeprowadzenia?
 - wstępne ustalenie priorytetów



Ustalanie cen odsprzedaży – Doświadczenia czeskie od 2009

odstępstwa od „podejścia quasi per se”

- Prawdopodobieństwo, że ustalanie cen odsprzedaży stanowi problem jedynie w przypadku firm posiadających istotny udział w rynku
- Podejście faktycznie zbliżone do propozycji Zespołu Doradców Ekonomicznych ds. Polityki Konkurencji EAGCP (podgrupa ds. wyłączeń wertykalnych)

Dziękuję za uwagę



Milan Brouček
milan.broucek@compet.cz
www.compet.cz