

Bindende videresalgsspriser

Hanne Gard Lund
BECCLE, 23. april 2013



Agenda

- Hva er status?
 - Veiledende priser og bindende maksimale videresalgsspriser
 - Bindende faste eller minste videresalgsspriser
- Rettsutviklingen og håndheving
- Konkurransetilsynets prioriteringer

Kommisjonens retningslinjer for vertikale restriksjoner: Veiledende priser og bindende maksimale videresalgspriser

- Dette skjer hele tiden... Når kan det være konkurransebegrensende?
- Virkningsvurdering basert på økonomiske analyser, og ingen formodning om at det er konkurransebegrensende
- Effektivitetsgevinster:
 - Dobbelt marginalisering
 - Sterkere inter-merkekonkurranse
- Ordningen med å anbefale en videreforsandler en videresalgspris eller kreve at videreforshandleren respekterer € høyeste videresalgspris er dekket av gruppeunntaket
 - forutsatt at hver av partenes markedsandel ikke overstiger 30 %,
 - og forutsatt at de ikke som følge av press eller incitament fra noen av partene får karakter av faste priser eller minstesalgspriser

Sitater fra EU-domstolen: Bindende minste eller faste videresalgspriser

- Sak 26/76 Metro-SB-Grossmärkte GmbH mot Kommisjonen (nr. 1) premiss 21: "*price competition is so important that it can never be eliminated*"
- Sak 234/83 SA Binon & Cie mot SA Agence et Messageries de la Presse premiss 44: "*provisions which fix prices to be observed in contracts with third parties constitute, of themselves, a restriction on competition within the meaning of Article [101(1)]*"
- Sak 161/84 Pronuptia de Paris mot Schillgalis premiss 25: "*provisions which impair the franchisee's freedom to determine his own prices are restrictive of competition.*"

Kommisjonens retningslinjer for vertikale restriksjoner: Bindende faste eller minste videresalgspriser

- Dersom et samarbeid direkte eller indirekte fastsetter bindende faste eller minste videresalgspriser, foreligger det en presumsjon for at avtalen er konkurransebegrensende
- Det foreligger også en presumsjon for at samarbeidet sannsynligvis ikke faller inn under 3.ledd. Gruppeunntaket får heller ikke få anvendelse.
- Foretak kan i enkeltstående tilfeller påberope seg effektivitetsgevin
 - Nyetableringer
 - Kortvarige salgskampanjer (normalt 2-6 uker)
 - Gratispassasjerproblemet – gir forhandlerne mulighet til å tilby (ekstra) service før salget
- Foretakene bærer bevisbyrden for effektivitetsforsvar



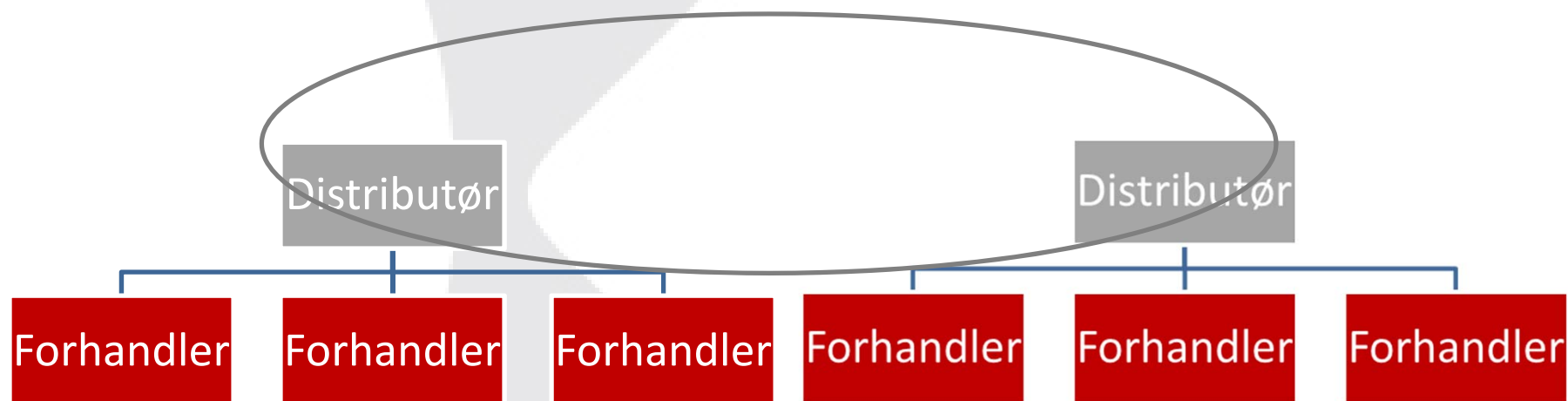
Rettsutvikling og håndheving

- Leegin-saken – hvilke konsekvenser har den hatt på utviklingen?
- En rekke saker på nasjonalt nivå i Europa:
 - Agros og Littlewoods, JJB Sports (Storbritannia)
 - CIBA Vision, Bayer Vital, Microsoft Deutschland (Tyskland)
 - Valsemølle (Danmark)
 - Jeff de Bruges mv. (Frankrike)
 - E-books (EU-Kommisjonen)
- Konkurransetilsynets prioriteringer

Kommisjonens retningslinjer for vertikale restriksjoner: Skadeteorier

- Bindende faste eller minste videresalgspriser fører til høyere priser
- Svekker insentiver til innovasjon og effektiv drift på forhandlerleddet
- Konkurransetilsynets hovedfokus er på mulige horisontale effekter:
 - Fasilitere koordinering oppstrøms
 - Initiert av sterke forhandlere nedstrøms
 - Markedsmakt (monopolprofitt)
- Ikke en uttømmende liste med eksempler

Kommisjonens retningslinjer for vertikale restriksjoner: Skadeteorier: Koordinering oppstrøms



Kommisjonens retningslinjer for vertikale restriksjoner: Skadeteorier ved koordinert atferd nedstrøms

- Bindende faste eller minste videresalgspriser initiert av sterke forhandlere
- Kan brukes av forhandlerne til samordning av priser
- Hindre etablering av konkurrenter med lavpriskonsepter
- Garanterte marginer

Kommisjonens retningslinjer for vertikale restriksjoner: Skadeteorier ved koordinert atferd nedstrøms (forts.)

- Hvorfor aksepterer distributører/produsenter faste eller bindende faste eller minste videresalgspriser hvis det ikke medfører effektivitetsgevinster?
 - Får en del av profitten fra koordineringen - f.eks. redusere presset på egen margin fra sterke forhandleres krav om økte rabatter, selv tilstede på nedstrøms markedet e.l.
 - Utestenge mindre konkurrenter
 - Ønsker ikke lavpriskonsepter (men selektiv distribusjon tilstrekkelig?)

Oppsummert

- Bindende faste eller minimum videresalgspriser er i de fleste tilfeller i strid med konkurranseloven
- Konkurransetilsynet prioriterer saker med horisontale konkurransebegrensninger

