

Vertikalne omejitve konkurence

oblika	+	-	učinki
Ekskluzivna distribucija	Boljša informiranost potrošnikov	Manj distributerjev	omejevanje INTRA-BRAND konkurence
Teritorialna ekskluziviteta	Boljša informiranost potrošnikov + investicijska vzpodbuda	Manj distributerjev	omejevanje INTRA-BRAND konkurence
single branding / selektivna distribucija	Boljša informiranost potrošnikov + investicijska vzpodbuda	Povečevanje transakcijskih stroškov	omejevanje INTER-BRAND konkurence
Resale price maintenance* (določanje prodajnih cen)	preprečevanje t.i. FREE RIDER sindroma	Nadzorovanje kartela	omejevanje INTRA & INTER-BRAND konkurence

Uredba Komisije (EU) št. 330/2010 –

2.člen

- 1. V skladu s členom 101(3) Pogodbe in ob upoštevanju določb te uredbe, se člen 101(1) Pogodbe ne uporablja za vertikalne sporazume.
 - ◆ Ta izjema se uporablja, če taki sporazumi vsebujejo vertikalne omejitve.
 - ◆ 2. Izjema iz odstavka 1 se uporablja za vertikalne sporazume, sklenjene med podjetniškim združenjem in njegovimi člani ali med tem združenjem in njegovimi dobavitelji, samo če so vsi njegovi člani trgovci na drobno in če noben član združenja, skupaj s povezanimi podjetji, nima skupnega letnega prometa, ki presega 50 milijonov EUR. Ta uredba se uporablja za vertikalne sporazume, ki jih sklenejo taka združenja, in ne vpliva na uporabo člena 101 Pogodbe za horizontalne sporazume, sklenjene med člani združenja, ali sklepe, ki jih sprejme združenje.
 - ◆ 3. Izjema iz odstavka 1 se uporablja za vertikalne sporazume, ki vsebujejo določbe o prenosu pravic intelektualne lastnine kupcu ali o kupčevi uporabi pravic intelektualne lastnine, če te določbe niso temeljni namen takih sporazumov in so neposredno povezane z uporabo, prodajo ali preprodajo blaga ali storitev s strani kupca ali njegovih odjemalcev. Izjema se uporablja, če navedene določbe v zvezi s pogodbenim blagom ali storitvami ne vsebujejo omejitev konkurence, ki imajo enak cilj kot vertikalne omejitve, ki po tej uredbi niso izvzete.
 - ◆ 4. Izjema iz odstavka 1 se ne uporablja za vertikalne sporazume, sklenjene med konkurenčnimi podjetji. Kljub temu se uporablja, če konkurenčna podjetja sklenejo enostranski vertikalni sporazum in:
 - ◆ (a) je dobavitelj proizvajalec in distributer blaga, kupec pa je distributer in ne konkurenčno podjetje na ravni proizvodnje; ali
 - ◆ (b) je dobavitelj ponudnik storitev, ki deluje na več stopnjah trgovine, medtem ko kupec ponuja blago ali storitve na maloprodajni stopnji in ni konkurenčno podjetje na stopnji trgovine, na kateri kupuje pogodbene storitve.
 - ◆ 5. Ta uredba se ne uporablja za vertikalne sporazume, katerih predmet spada v področje uporabe katere koli druge uredbe o skupinski izjemi, razen če je v zadevni uredbi o skupinski izjemi navedeno drugače.

Uredba Komisije (EU) št. 330/2010 –

4.člen

- Izjema iz člena 2 se ne uporablja za vertikalne sporazume, katerih namen je, neposredno ali posredno, samostojno ali v kombinaciji z drugimi dejavniki pod nadzorom pogodbenic:
- (a) omejitev možnosti kupca, da določi svojo prodajno ceno, ne glede na možnost dobavitelja, da določi maksimalno prodajno ceno ali priporoči prodajno ceno, če to ne povzroča fiksnih ali minimalnih prodajnih cen zaradi pritiska ali spodbud katere koli pogodbenice;
- (b) omejitev ozemlja, na katero lahko kupec, ki je pogodbenica sporazuma, prodaja pogodbeno blago ali storitve, ali omejitev odjemalcev, ki jim jih lahko prodaja, brez poseganja v omejitve sedeža njegovega podjetja, razen:
 - ◆ (i) omejitve aktivne prodaje na izključno ozemlje ali izključni skupini odjemalcev, ki si jo je pridržal dobavitelj ali ki jo je dobavitelj dodelil drugemu kupcu, če ta omejitev kupčevim odjemalcem ne omejuje prodaje,
 - ◆ (ii) omejitve prodaje končnim uporabnikom, naložene kupcu, ki deluje na veleprodajni stopnji trgovine,
 - ◆ (iii) omejitve prodaje nepooblaščenim distributerjem s strani članov sistema selektivne distribucije na ozemlju, ki ga je dobavitelj določil za uporabo tega sistema, in
 - ◆ (iv) omejitve možnosti kupcu, da prodaja sestavne dele, dobavljene za vgradnjo, odjemalcem, ki bi jih uporabili za proizvodnjo blaga enake vrste, kakršno proizvaja dobavitelj;
- (c) omejitev, da bi končnim uporabnikom aktivno ali pasivno prodajali člani sistema selektivne distribucije, ki deluje na maloprodajni stopnji trgovine, ne glede na možnost prepovedi članu sistema, da bi posloval z nepooblaščenega sedeža podjetja;
- (d) omejitev navzkrižnih dobav med distributerji znotraj sistema selektivne distribucije, tudi med distributerji, ki poslujejo na različni stopnji trgovine;
- (e) omejitev, o kateri sta se dogovorila dobavitelj sestavnih delov in kupec, ki te sestavne dele vgrajuje, in ki dobavitelju omejuje možnost, da bi sestavne dele prodajal kot nadomestne dele končnim uporabnikom ali serviserjem ali drugim ponudnikom storitev, ki jim kupec ni zaupal popravila ali servisiranje svojega blaga.

Uredba Komisije (EU) št. 330/2010 – 4.člen

- Kje torej že “zakonske” izjeme za “nedopustne” omejitve?
 - ◆ teritorialne prodajne omejitve
 - Prepoved aktivnih prodaj – ekskluzivna distribucija – področje ali kupci, rezervirani za proizvajalca ali druge distributerje
 - Prepoved aktivnih in pasivnih prodaj – distributer grosist na maloprodajni trg
 - Prepoved aktivnih in pasivnih prodaj – selektivna distribucija – na področju, kjer selektivna distribucija obstaja
 - Prepoved prodaje “sestavni delov” proizvajalčevemu konkurentu.

Uredba Komisije (EU) št. 330/2010 – 4.člen

- Nedopustne omejitve – *per se* protipravnost?
 - ◆ Presumpcija protipravnosti (Smernice, 47.točka: “*Article 4 of the Block Exemption Regulation contains a list of hardcore restrictions which lead to the exclusion of the whole vertical agreement from the scope of application of the Block Exemption Regulation*”)
- Je takšna presumpcija dopustna?
 - ◆ Gre za *soft law*
 - ◆ 2.člen 1/2003??

- [i]n any national or Community proceedings for the application of [Article 101 TFEU], the burden of proving an infringement of [Article 101(1) TFEU] shall rest on the party or the authority alleging the infringement.

- Ali konkurenčno pravo EU sploh pozna *per se* prepovedi?

- ◆ Kratek obvod – ZDA

- Dr. Miles (220 U.S. 373 (1911))

- "The right of alienation is one of the essential incidents of a right of general property in movables, and restraints upon alienation have been generally regarded as obnoxious to public policy, which is best subserved by great freedom of traffic in such things as pass from hand to hand" = *per se*

- Leegin (127 S. Ct. 2705 (2007)) = *rule of reason*

- Ne – obstoj "nedoupstnih" omejitev v okolju BER je v bistvu potrjevanje *rule of reason* načela

- Tudi "hardcore" omejitve so lahko dopustne, če izpolnijo pogoje iz 101(3) PDEU.

Dovoljene “nedopustne” omejitve ...

- Where substantial investments by the distributor to start up and/or develop the new market are necessary, restrictions of passive sales by other distributors into such a territory or to such a customer group which are necessary for the distributor to recoup those investments generally fall outside the scope of Article 101(1) during the first two years that the distributor is selling the contract goods or services in that territory or to that customer group, even though such hardcore restrictions are in general presumed to fall within the scope of Article 101(1)

- RPM may be helpful during the introductory period of expanding demand to induce distributors to better take into account the manufacturer's interest to promote the product. RPM may provide the distributors with the means to increase sales efforts and if the distributors on this market are under competitive pressure this may induce them to expand overall demand for the product and make the launch of the product a success, also for the benefit of consumers

Leegin – RPM prednosti

- Encourages retailers to provide services and prevents free riding
- Encourages entry of new firms and brands
- Encourages retailers to provide extra services
- Promotion of interbrand competition

Vertikalne omejitve konkurence

- ZPOMK 5. člen
- (1) Prepovedani in nični so sporazumi med podjetji o pogojih poslovanja na trgu, katerih cilj ali učinek je preprečevati, ovirati ali izkrivljati konkurenco v Republiki Sloveniji.
- (2) Zlasti je prepovedano:
 - neposredno ali posredno določati nakupne ali prodajne cene ali druge poslovne pogoje;
 - omejevati ali nadzirati proizvodnjo, prodajo, tehnični razvoj ali naložbe;
 - določati v razmerjih z drugimi sopogodbeniki neenake pogoje za enakovrstne izpolnitve, če je s tem sopogodbenik postavljen v konkurenčno slabši položaj;
 - pogojevati sklenitev pogodbe s tem, da sopogodbeniki sprejmejo še dodatne izpolnitve, ki po svoji naravi ali po trgovinskih običajih nimajo zveze s predmetom te pogodbe;
 - razdeliti trg ali vire nabave med udeleženci.

Vertikalna omejevanja konkurence

- ZPOmK 5. člen
- (3) Prvi odstavek tega člena se ne uporablja za sporazume, če prispevajo k izboljšanju proizvodnje ali razdelitve dobrin ali če pospešujejo tehnični in gospodarski razvoj, pri tem pa zagotavljajo uporabnikom pravičen delež doseženih koristi. Vendar ti sporazumi, sklepi ali usklajena ravnanja ne smejo:
 - nalagati udeležnim podjetjem omejitev, ki niso nujne za doseganje navedenih ciljev, in
 - dajati udeležnim podjetjem možnosti, da bi izključila pomemben del konkurence glede predmetov pogodbe.

Vertikalna omejevanja konkurence

- 81. člen PES
- 1. The following shall be prohibited as incompatible with the common market: all agreements between undertakings, decisions by associations of undertakings and concerted practices which may affect trade between Member States and which have as their object or effect the prevention, restriction or distortion of competition within the common market, and in particular those which:
 - ◆ (a) directly or indirectly fix purchase or selling prices or any other trading conditions;
 - ◆ (b) limit or control production, markets, technical development, or investment;
 - ◆ (c) share markets or sources of supply;
 - ◆ (d) apply dissimilar conditions to equivalent transactions with other trading parties, thereby placing them at a competitive disadvantage;
 - ◆ (e) make the conclusion of contracts subject to acceptance by the other parties of supplementary obligations which, by their nature or according to commercial usage, have no connection with the subject of such contracts.
- 2. Any agreements or decisions prohibited pursuant to this article shall be automatically void.

Vertikalna omejevanja konkurence

- 81. člen PES
- 3. The provisions of paragraph 1 may, however, be declared inapplicable in the case of:
 - ◆ - any agreement or category of agreements between undertakings,
 - ◆ - any decision or category of decisions by associations of undertakings,
 - ◆ - any concerted practice or category of concerted practices,
- which contributes to improving the production or distribution of goods or to promoting technical or economic progress, while allowing consumers a fair share of the resulting benefit, and which does not:
 - ◆ (a) impose on the undertakings concerned restrictions which are not indispensable to the attainment of these objectives;
 - ◆ (b) afford such undertakings the possibility of eliminating competition in respect of a substantial part of the products in question.

Workshop

- Dejansko stanje – pogodbeno razmerje
 - ◆ Pogodbeno razmerje med proizvajalcem avtomobilov *Westfield AG* in prodajalcem teh avtomobilov *Westfield SI*
 - ◆ Proizvajalec avtomobilov *Westfield AG* sedež v Nemčiji → IZVOZNI TRG
 - ◆ Prodajalec avtomobilov *Westfield SI* sedež v Sloveniji → NAMEMBNI TRG
 - ◆ Pravna narava pogodbe → neznana

Workshop

- Dejansko stanje → značilnosti produkta
 - ◆ Tehnološko srednje razvit avtomobil
 - ◆ Zadovoljuje standard EU 4, ta preneha veljati leta 2013
 - ◆ V pripravi tehnologija za standard EU 5 (končana bo leta 2007)
 - ◆ Srednja poraba goriva
 - ◆ Srednji cenovni razred
 - ◆ Varnostna ocena → EURONCAP ****

Workshop

- Dejansko stanje → značilnosti trga
 - ◆ Število konkurentov / substitutov = 6
 - ◆ Cena avtomobila na izvoznem trgu = 20.000 EUR
 - ◆ Cena avtomobila na namembnem trgu = 15.000 EUR
 - ◆ izvozni trg - visoka kupna moč
 - ◆ namembni trg – nizka kupna moč, nad povprečjem v EU
 - ◆ Letna količina uvoza iz države proizvajalca (Nemčija) v državo prodajalca je 120000
 - ◆ realizacija v letu 2004 je manjša od ponudbe, trgovska marža je 25%
 - ◆ notranja distribucija na namembnem trgu – cene se ravnajo glede na razvitost posamezne regije na namembnem trgu
- Dodaten podatek → oglaševanje
 - ◆ Za globalno oglaševanje skrbi proizvajalec *Westfield AG*
 - ◆ Za lokalno oglaševanje na namembnem trgu skrbijo prodajalec *Westfield SI* in kupci → ne plačujejo za globalno oglaševanje

Workshop

- Dejansko stanje → razmerje med proizvajalcem *Westfield AG (Nemčija)* in prodajalcem *Westfield SI (Slovenija)*
 - ◆ Proizvajalec daje obvezno navodilo prodajalcu v Sloveniji naj zavrača sklenitev poslov z individualnimi kupci ali preprodajalci iz Nemčije
 - ◆ Proizvajalec sklepa posle tudi s prodajalci iz svoje države → ti sklepajo pogodbe s kupci iz države proizvajalca → število kupcev je 64, imajo teritorialno ekskluziviteto

Workshop

- Dejansko stanje – pogodbeni razmerja na namembnem trgu
 - ◆ Prodajalec avtomobilov *Westfield SI* → mreža pogodb s kupci
 - ◆ Število kupcev na namembnem trgu = 35
 - ◆ Položaj kupcev →
 - zagotovljena *ekskluziviteta* teritorija na namembnem trgu
 - ◆ Obveznosti kupcev →
 - Primeren salon
 - Usposobljen kader
 - Lahko prodajajo zgolj avtomobile proizvajalca *Westfield AG* (*single branding*)
 - Ponujati morajo celotno paleto avtomobilov *Westfield* (*full range*)
 - Morajo imeti zagotovljen servis
 - Morajo prodajati rezervne dele
 - Realizirati morajo naročilo, ki ga specificirajo v letnem naročilu, vendar ne pod določenim številom prodanih avtov, ki so določeni z okvirno pogodbo
 - Pooblaščen so za odpravo napak znotraj *garancijskega roka* kot *alter ego* proizvajalca (stroški se delijo v razmerju 95% proizvajalec, 5% kupec)

Workshop

- OPCIJA 1
 - Proizvajalec avtomobilov FORD postavi odškodninski zahtevek v Sloveniji
 - Onemogočen mu je vstop na trg → izguba
- OPCIJA 2
 - Proizvajalec *Westfield AG* toži kupca v Sloveniji, ker ni realiziral naročila
 - Kupec ugovarja → pogodba je nična, ker je v nasprotju z 81. členom PES
 - Proizvajalec *Westfield AG* → navaja, da gre za sporazum, ki je v skladu z 81/(3) PES

Workshop

- Definirajte odvečne podatke!
- Definirajte pomanjkljivosti, ki jih lahko ugotovi sam sodnik
- Definirajte pomanjkljivosti, ki potrebujejo ekonomsko analizo
- Kdo je izvedenec?
- Kakšna vprašanja boste postavili izvedencu?
- Koliko časa boste dali izvedencu?

Workshop

- Kakšna vprašanja boste zastavili?
 - ◆ Relevantni trg
 - ◆ Položaj podjetij, udeleženi v mrežo → tržni deleži, tržna moč
 - ◆ Ocena vedenja podjetij, udeleženi v sporazumu
 - 81/(1)?
 - 81/(3)?

Workshop

- Vprašanja za analizo po ZPOmK 5/(3)
 - ◆ 2 pozitivna pogoja
 - 1 → ali sporazum, sklep podjetniškega združenja ali usklajeno ravnanje izboljšuje proizvodnjo ali distribucijo blaga oziroma pospešuje tehnični ali gospodarski napredek?
 - 2 → Če DA, ali zagotavlja potrošnikom pravičen delež doseženih koristi?
 - ◆ 2 negativna pogoja
 - Ali sporazum zadevnim podjetjem določa omejitve, ki niso nujne za doseganje teh ciljev?
 - Ali sporazum zadevnim podjetjem daje možnost izključitve konkurence na znatnem delu zadevnih izdelkov?

Workshop

- Ali sporazum izboljšuje proizvodnjo ali distribucijo blaga oziroma pospešuje tehnični ali gospodarski napredek?
 - ◆ Izboljševanje proizvodnje ali distribucije → praktično kakršnakoli korist ali ugodnost
 - Zmanjševanje ali odprava vstopnih ovir
 - Povišana raven proizvodnje
 - Višja kakovost proizvodnje
 - Kontrola kakovosti
 - Boljši izkoristek kapacitet
 - Standardizacija
 - Lažje načrtovanje proizvodnje
 - Odprava zaostankov / odprava presežne proizvodnje
 - Širša paleta proizvodov → povečanje obsega proizvodov

Workshop

- Ali sporazum izboljšuje proizvodnjo ali distribucijo blaga oziroma pospešuje tehnični ali gospodarski napredek?
 - ◆ Pospeševanje gospodarskega napredka
 - Številni dejavniki → nejasna interpretacija
 - Povečevanje konkurenčnosti
 - Raziskave in razvoj
 - Socialni dejavniki? → povečevanje zaposlenosti, ohranjanje delovnih mest??

Workshop

- Ali sporazum zagotavlja potrošnikom pravičen delež doseženih koristi?
 - ◆ Relevantne koristi za potrošnike
 - Izboljšanje ponudbe
 - Širša paleta proizvodov
 - Vstop novega konkurenta (npr. prej državni monopoli)
 - Nižji stroški → nižje cene za potrošnika
 - Večja izbira → uvajanje novih proizvodov
 - Višja raven t.i. *inter-brand* konkurence
 - ◆ Pravičen delež
 - Prenos razumnega dela koristi na tretje → torej potrošnike
 - Omejitev ne sme koristiti zgolj udeležencem

Workshop

- Ali sporazum zadevnim podjetjem določa omejitve, ki niso nujne za doseganje teh ciljev?
 - ◆ Nujno potrebne omejitve → Least Drastic Means standard
 - RPM (Retail price maintenance) → MIN nedopustno / MAX dovoljeno / PRIPOROČENE CENE sporne
 - Prepoved paralelnih uvozov → prepovedana
- Ali sporazum omogoča izključevanje konkurence?
 - ◆ Dejanska vprašanja →
 - Relevantni trg produktov (substituti, razširjenost...)
 - Relevantni geografski trg
 - ◆ Ali obstaja določen nivo konkurence?
 - ◆ Je dovolj, da presojava zgolj intra-brand konkurenco?
 - NE! → pomembnejša je inter-brand konkurenca
 - ◆ Je dovolj, da podjetja, udeležena v sporazumu, imajo visok tržni delež?
 - NE → potencialna in dejanska konkurenca, morda ne morejo izvajati dejanskega pritiska
 - ◆ Kakšna je moč kupcev? Lahko sami vplivajo?
 - ◆ Kakšen je trend povpraševanja?
 - ◆ Gre za zrel ali nov trg?

Workshop

- VARIANTA 1

- ◆ Produkt = športni copati

- VARIANTA 2

- ◆ Količina avtomobilov na namembnem trgu = 600

- VARIANTA 3

- ◆ Količina športnih copat je 1000 parov
- ◆ MPC = 100 EUR
- ◆ Mejni strošek v državi South Asiana je 6.5 USD