

Svatomartinská konference 2013

Určování cen pro další prodej

Michal PETR

Sekce hospodářské soutěže



I. RPM jako vysoká priorita Úřadu

- „jedna z krátkodobých priorit nově ustavené Sekce hospodářské soutěže“
- Velmi přísný přístup Úřadu
 - „Žádná z ekonomických teorií, které zdůrazňují prosoutěžní dopady RPM, nebyla v praxi prokázána [...]. Tyto teorie [...] tak zůstávají teoriemi, bez náležitého odrazu v reálném světě“.
 - RPM zakázané *per se* (Dellux 2008)

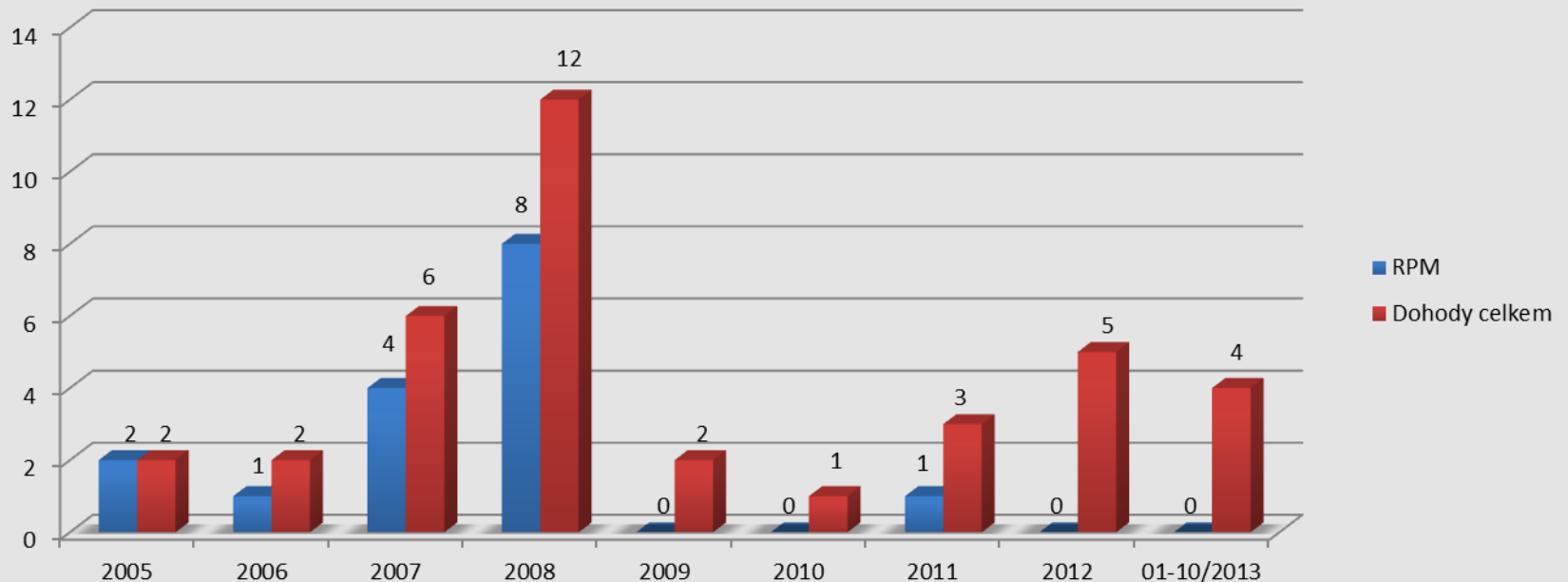


ad RPM jako vysoká priorita Úřadu

- Velmi přísný soud (KS *Tupperware II.*)
 - „*Dohoda o určení cen pro další prodej zkvalitnění distribuce [...] nikterak nenapomáhá*“.
 - „*Dohoda o určení cen pro další prodej [...] fakticky vylučuje soutěž uvnitř jedné značky ve faktoru ceny a žádná přímá výhoda pro spotřebitele z ní nevyplývá. Nelze tak v případě této dohody především dovozovat „přiměřený podíl spotřebitele“ na výhodách vyplývajících z jejího uzavření [...], nadto určení ceny pro další prodej není pro vyvolání jakýchkoli pozitivních efektů nezbytné [...]*“.

II. RPM jako nízká priorita

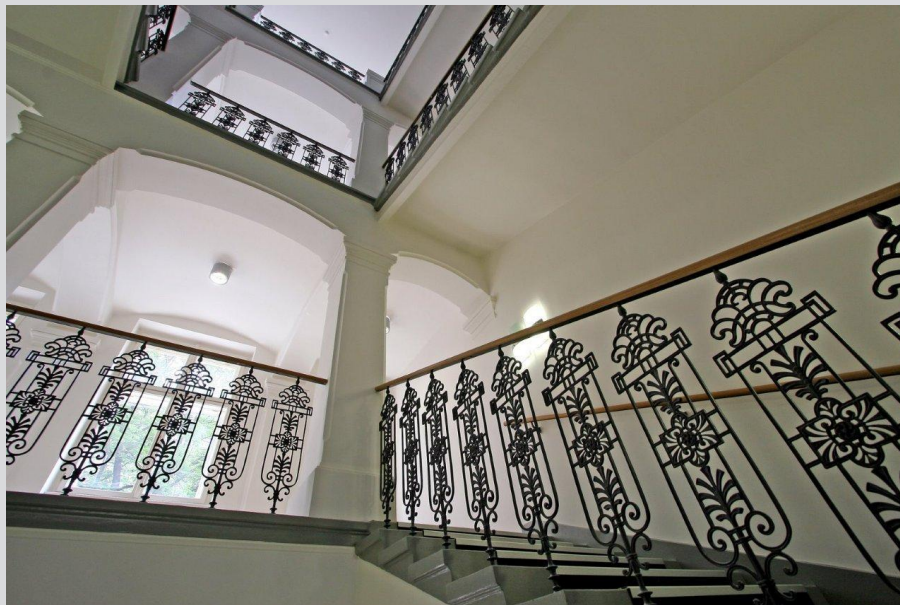
- Vyšetřování RPM blokuje kapacity Úřadu
- Horizontální praktiky představují podstatně závažnější narušení soutěže



ad RPM jako nízká priorita

- „Prioritizace“
 - u RPM s tržním podílem pod 5 % předpokládáno odstranění soutěžního problému bez zahájení řízení
 - některé případy možno po úvodním prošetření bez dalšího odložit
- Řízení zahajována jen výjimečně

Děkuji Vám za pozornost ...



Michal PETR

michal.petr@compet.cz

542 167 107