



欧盟竞争法及供应与分销协议： 转售价格维持(RPM)的处理

Luc Peepkorn*

反垄断政策方面的主要专家
竞争总署
欧盟委员会

欧盟竞争周, 2013年3月18-20日, 于北京

* 所表达观点仅为发言人的观点, 并不一定反映竞争总署或欧洲委员会的观点

欧盟对于供应与分销协议的竞争规则

- 2000年之前：以形式为基础的/法律手段
- 一般评论：大量义务性的分别禁止的合同条款
 - (1) 像拘束衣一样，并且损害了欧盟经济的商业活力，
 - (2) 增加了执行力度不够和过度执行的风险
- 从2000年开始：采用《纵向限制集体豁免条例》（VRBER）和《纵向限制指南》（VRGL）实施基于效果的方法

《纵向限制集体豁免条例》(VRBER)/《纵向限制指南》(VRGL)的基本特征

- 适用于与所有行业线上和线下货物和服务的销售和采购相关的非竞争者之间的协议
- 通过假定纵向协议不会对消费者造成净负效应,《纵向限制集体豁免条例》(VRBER)创造了宽的安全港,并且,若为以下情况,则会根据第101(3)条豁免:
 - 供方和买方的市场占有率不超过30%
 - 协议不包含任何所谓的核心限制



《纵向限制集体豁免条例》(VRBER) / 《纵向限制指南》(VRGL)的基本特征

- 若遵守了《纵向限制集体豁免条例》(VRBER)的条件, 则竞争一般会促使公司向消费者提供最佳的质量和最优的价格, 那么纵向限制有望产生效率
- 若在消费者被损害的特别情况下, 则欧盟委员会和NCAs仍可通过撤销《纵向限制集体豁免条例》(VRBER)的利益进行干预, 并禁止对未来进行限制。
- 101条下30%以上的个体评估

目标限制或硬性核心限制

- 以限制竞争为目标的协议被认为是对竞争的严重限制
- 如为该“核心”限制，则存在第101(1)条下的负面效应假定+第101(3)条的条件不能被满足的假定
- 无集体豁免利益，而这并不排除可能存在效率的令人信服的证据时的个体豁免，这不可能+高风险的罚款

核心限制

- RPM：约定固定或最低转售价格
说明：最高及推荐转售价格并非核心限制
- 对买方的销售限制：对市场细分的考虑：原则上买方/分销商应该可以自由地向其希望的地方、其希望的人转售
- 核心限制适用于线上和线下销售
- 《纵向限制指引》(VRGL)澄清并提供了何为核心限制的例子

硬性核心限制：RPM

- 《纵向限制指南》(**VRGL**)第VI.2.10节描述了RPM的无数可能的负面效应,但也描述了一些潜在的积极效应
- 为获得效率,核心手段不仅受可能的负面效应严重性的推动,也受RPM有效性和不可或缺的推动。

核心限制:RPM

- 以委员会和NCAs的判例经验及其它经验性数据(很少)支持的核心要求
- (多数由NCAs判决的)许多RPM案例:未发现可靠的效率抗辩
- 英国(UK):用于书籍、儿童玩具和足球装备的RPM
- 法国:自2000年来有22个案例
- 与法国Loi Galland进行的自然试验:广泛的RPM导致集中度低的市场价格上涨

核心限制:RPM

《垂直限制指南》中对RPM可能产生效果的澄清 (第VI.2.10节):

- 可能的负面效应:
 - 促进共谋(上流及下流), 尤其如果是连锁关系
 - 消除品牌内的价格竞争:直接效果是价格上涨
 - 供应商的利润压力丧失
 - 排除更小的供应商
 - 分销中(来自折扣商店)的活力和创新丧失
- 可能的正面效应:
 - 推出一种新产品
 - 支持短期低价广告活动(2-6周)
 - 阻止分销商之间在预售服务上搭便车

核心限制: RPM

- 第101(3)条下的一般问题:
 - RPM会使零售商提供额外服务/促销的可能性
 - 不可缺少性:生产者不能直接就额外的服务/促销签订合同?
 - 对消费者的好处:额外的服务/促销会使该产品的大多数消费者受益吗?还是仅使新消费者/极少数消费者受益?

核心限制：RPM

- 第101(1)条下的一般问题：
 - 是买方驱动还是卖方驱动的？
 - 通过同一分销商参与垂直结构或销售竞争吗？
 - 市场份额及累计市场占有率？
 - 成熟或是有活力的市场？

实施和结论

- 自2000年以来，一直使用基于效果的方法
- 核心清单已给出了明确信号，即一般情况下公司应避免在其协议中包含限制性条款
- 安全港已创建了足够程度的法律确定性，尤其是对较小的公司而言
- 已经很明确的是，该规则足够灵活而能保证对保护竞争和消费者所必要的有力实施
- 当前在欧洲竞争网内讨论的数量有限的开放案例确认了本描述也用于在线限制