

Kommisjonssalg fra et økonomisk perspektiv

Bjørn Olav Johansen

November 2013

Agentavtaler

- En agentavtale er en *vertikal avtale* med en bestemt risikofordeling foretakene imellom
- Hele risikoen (en betydelig del?) må ligge hos produsenten
 - ▶ Produsenten eier produktet frem til produktet er solgt
- Hvor mye av risikoen som må bæres av produsenten, er uklart. Hva er "betydelig"?

Hvorfor tillate agentavtaler?

Både retningslinjer og saker bærer preg av sirkelargumentasjon. For eksempel:

Hvorfor tillate agentavtaler?

Både retningslinjer og saker bærer preg av sirkelargumentasjon. For eksempel:

"[Fauske Lysverk] har [...] ingen frihet i prisfastsettingen av den varen som selges. Risikoen for markedssvingninger (positive og negative) vil da også ligge på [Saltens Kraftsambands] side. Som en følge av at FL hadde påtatt seg såvidt liten økonomisk risiko og hadde så liten økonomisk handlefrihet var det ikke naturlig å anse FL som en selvstendig, uavhengig aktør."

— Vedtak i Konkurransetilsynet fra 1999

Hvorfor tillate agentavtaler?

Både retningslinjer og saker bærer preg av sirkelargumentasjon. For eksempel:

"[Fauske Lysverk] har [...] ingen frihet i prisfastsettingen av den varen som selges. Risikoen for markedssvingninger (positive og negative) vil da også ligge på [Saltens Kraftsambands] side. Som en følge av at FL hadde påtatt seg såvidt liten økonomisk risiko og hadde så liten økonomisk handlefrihet var det ikke naturlig å anse FL som en selvstendig, uavhengig aktør."

— Vedtak i Konkurransetilsynet fra 1999

- Alle vertikale bindinger bidrar til å omfordele risiko den ene eller den andre veien – og alle vertikale bindinger bidrar til å redusere handlefriheten til minst ett av foretakene

Hvorfor tillate agentavtaler?

Både retningslinjer og saker bærer preg av sirkelargumentasjon. For eksempel:

"[Fauske Lysverk] har [...] ingen frihet i prisfastsettingen av den varen som selges. Risikoen for markedssvingninger (positive og negative) vil da også ligge på [Saltens Kraftsambands] side. Som en følge av at FL hadde påtatt seg såvidt liten økonomisk risiko og hadde så liten økonomisk handlefrihet var det ikke naturlig å anse FL som en selvstendig, uavhengig aktør."

— Vedtak i Konkurransetilsynet fra 1999

- Alle vertikale bindinger bidrar til å omfordele risiko den ene eller den andre veien – og alle vertikale bindinger bidrar til å redusere handlefriheten til minst ett av foretakene
- Spørsmålet er om agentavtaler skaper *samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster* som gjør at de bør unntas konkurranseloven?

Hvorfor tillate agentavtaler?

- Legger til rette for en mer effektiv risikofordeling mellom foretakene?

Hvorfor tillate agentavtaler?

- Legger til rette for en mer effektiv risikofordeling mellom foretakene?
- Gjør det lettere å introdusere nye produkter?

Hvorfor tillate agentavtaler?

- Legger til rette for en mer effektiv risikofordeling mellom foretakene?
- Gjør det lettere å introdusere nye produkter?
- Spesielle hensyn i tosidigige markeder?
 - ▶ F.eks., VG ønsker å bestemme prisen på avisen for å sikre annonsesalget?

Hvorfor tillate agentavtaler?

- Legger til rette for en mer effektiv risikofordeling mellom foretakene?
- Gjør det lettere å introdusere nye produkter?
- Spesielle hensyn i tosidigige markeder?
 - ▶ F.eks., VG ønsker å bestemme prisen på avisen for å sikre annonsesalget?
- Vil argumentere for at alle disse hensynene er fullt mulig å tilfredsstillere innenfor lovens rammer, f.eks. ved bruk av bindende maksimumspriser

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta en produsent M som produserer et gode til kostnad c per enhet.

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta en produsent M som produserer et gode til kostnad c per enhet.
- Produsenten kommer i en av to typer: H eller L

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta en produsent M som produserer et gode til kostnad c per enhet.
- Produsenten kommer i en av to typer: H eller L
- Etterspørselen er $q_H(p) + \epsilon$ for type H og $q_L(p) + \epsilon$ for type L

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta en produsent M som produserer et gode til kostnad c per enhet.
- Produsenten kommer i en av to typer: H eller L
- Etterspørselen er $q_H(p) + \epsilon$ for type H og $q_L(p) + \epsilon$ for type L
 - ▶ p er pris og ϵ er tilfeldig uobservert støy, $E\{\epsilon\} = 0$

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta en produsent M som produserer et gode til kostnad c per enhet.
- Produsenten kommer i en av to typer: H eller L
- Etterspørselen er $q_H(p) + \epsilon$ for type H og $q_L(p) + \epsilon$ for type L
 - ▶ p er pris og ϵ er tilfeldig uobservert støy, $E\{\epsilon\} = 0$
- Forventet etterspørsel er størst for type H , $q_H(p) > q_L(p)$

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta en produsent M som produserer et gode til kostnad c per enhet.
- Produsenten kommer i en av to typer: H eller L
- Etterspørselen er $q_H(p) + \epsilon$ for type H og $q_L(p) + \epsilon$ for type L
 - ▶ p er pris og ϵ er tilfeldig uobservert støy, $E\{\epsilon\} = 0$
- Forventet etterspørsel er størst for type H , $q_H(p) > q_L(p)$
- Produsenten bruker en forhandler/ agent som formidler produktet til kunden

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta en produsent M som produserer et gode til kostnad c per enhet.
- Produsenten kommer i en av to typer: H eller L
- Etterspørselen er $q_H(p) + \epsilon$ for type H og $q_L(p) + \epsilon$ for type L
 - ▶ p er pris og ϵ er tilfeldig uobservert støy, $E\{\epsilon\} = 0$
- Forventet etterspørsel er størst for type H , $q_H(p) > q_L(p)$
- Produsenten bruker en forhandler/ agent som formidler produktet til kunden
- **Agenten har ingen egne kostnader, men har en reservasjonsprofitt lik $\underline{u} > 0$**

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta at agenten er risikoneøytral og at han vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta at agenten er risikoneutral og at han vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)
- Produsenten ønsker å bake størst mulig kake, og samtidig kompensere agenten nok til at han ønsker å formidle produktet (må da tjene minst \underline{u} i forventning)

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta at agenten er risikonøytral og at han vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)
- Produsenten ønsker å bake størst mulig kake, og samtidig kompensere agenten nok til at han ønsker å formidle produktet (må da tjene minst \underline{u} i forventning)
- Gjør dette ved å skrive en avtale som maksimerer total forventet profitt,

$$\pi_H^e = \max_p q_H(p) (p - c), \quad \text{dersom type } H$$

eller

$$\pi_L^e = \max_p q_L(p) (p - c), \quad \text{dersom type } L$$

Agentavtaler versus andre vertikale avtaler

- Anta at agenten er risikonøytral og at han vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)
- Produsenten ønsker å bake størst mulig kake, og samtidig kompensere agenten nok til at han ønsker å formidle produktet (må da tjene minst \underline{u} i forventning)
- Gjør dette ved å skrive en avtale som maksimerer total forventet profitt,

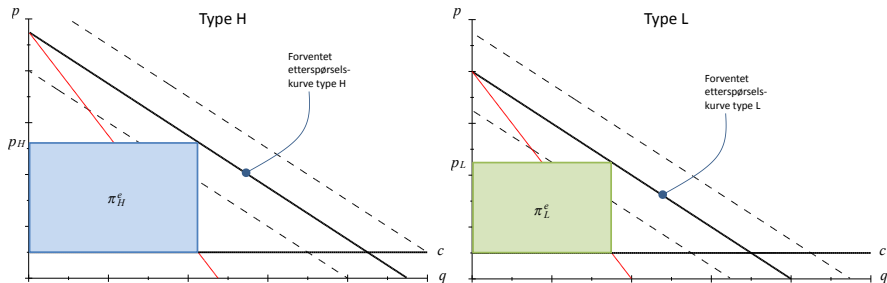
$$\pi_H^e = \max_p q_H(p) (p - c), \quad \text{dersom type } H$$

eller

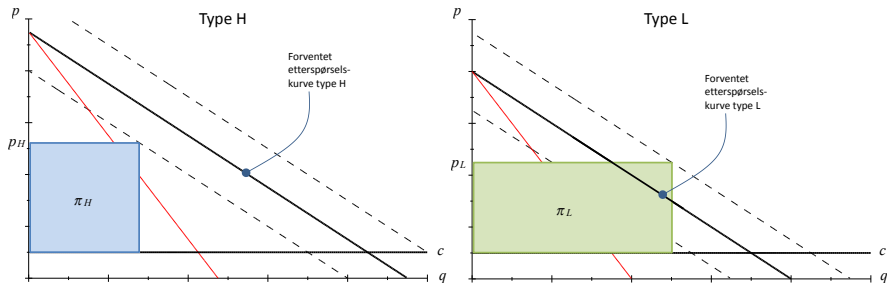
$$\pi_L^e = \max_p q_L(p) (p - c), \quad \text{dersom type } L$$

- Vi lar p_H og p_L være de optimale prisene (som maksimerer forventet profitt)

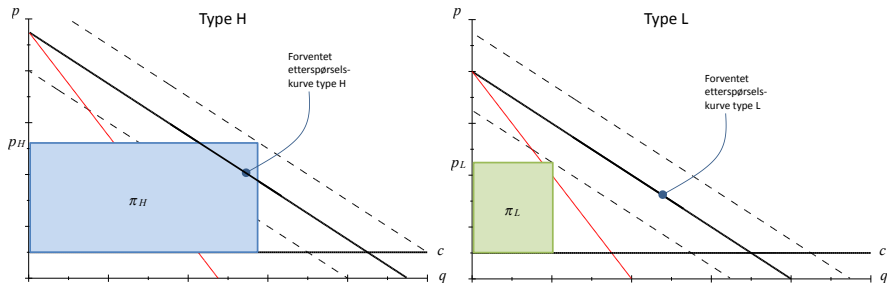
Agentavtaler versus andre vertikale avtaler



Agentavtaler versus andre vertikale avtaler



Agentavtaler versus andre vertikale avtaler



Kommisjonssalg versus andre vertikal avtaler

Ulike avtaler kan ha ulik risikofordeling, men gi samme forventet totalprofitt og samme fordeling av forventet profitt mellom foretakene

Kommisjonssalg versus andre vertikal avtaler

Ulike avtaler kan ha ulik risikofordeling, men gi samme forventet totalprofitt og samme fordeling av forventet profitt mellom foretakene

1) Todelt tariff

- Agenten bærer hele risikoen

Kommisjonssalg versus andre vertikal avtaler

Ulike avtaler kan ha ulik risikofordeling, men gi samme forventet totalprofitt og samme fordeling av forventet profitt mellom foretakene

1) Todelt tariff

- Agenten bærer hele risikoen
 - ▶ Agenten betaler produsenten en fastavgift $F = \pi_i^e - \underline{u}$, og kjøper inn produktet til en pris $w = c$ per enhet

Kommisjonssalg versus andre vertikal avtaler

Ulike avtaler kan ha ulik risikofordeling, men gi samme forventet totalprofitt og samme fordeling av forventet profitt mellom foretakene

1) Todelt tariff

- Agenten bærer hele risikoen
 - ▶ Agenten betaler produsenten en fastavgift $F = \pi_i^e - \underline{u}$, og kjøper inn produktet til en pris $w = c$ per enhet
 - ▶ Agenten bestemmer sluttbrukerprisen p , og maksimerer forventet profitt $q_i(p)(p - c) - F$

Kommisjonssalg versus andre vertikal avtaler

Ulike avtaler kan ha ulik risikofordeling, men gi samme forventet totalprofitt og samme fordeling av forventet profitt mellom foretakene

1) Todelt tariff

- Agenten bærer hele risikoen
 - ▶ Agenten betaler produsenten en fastavgift $F = \pi_i^e - \underline{u}$, og kjøper inn produktet til en pris $w = c$ per enhet
 - ▶ Agenten bestemmer sluttbrukerprisen p , og maksimerer forventet profitt $q_i(p)(p - c) - F$
 - ▶ Agenten tjener $\pi_i - (\pi_i^e - \underline{u}) \geq \underline{u}$, som i forventning er lik \underline{u}

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen
 - ▶ Produsent bestemmer selv sluttbrukerprisen p og leverer produktet til agenten for egen regning

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen
 - ▶ Produsent bestemmer selv sluttbrukerprisen p og leverer produktet til agenten for egen regning
 - ▶ Agenten får en fast betaling \underline{u} for å formidle produktet til kunden

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen
 - ▶ Produsent bestemmer selv sluttbrukerprisen p og leverer produktet til agenten for egen regning
 - ▶ Agenten får en fast betaling \underline{u} for å formidle produktet til kunden
 - ▶ Produsenten mottar så hele den faktiske salgsinntekten fra agenten (0% kommisjon)

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen
 - ▶ Produsent bestemmer selv sluttbrukerprisen p og leverer produktet til agenten for egen regning
 - ▶ Agenten får en fast betaling \underline{u} for å formidle produktet til kunden
 - ▶ Produsenten mottar så hele den faktiske salgsinntekten fra agenten (0% kommisjon)
 - ▶ Produsenten tjener profitt $\pi_i - \underline{u}$, som i forventning er lik $\pi_i^e - \underline{u}$

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen
 - ▶ Produsent bestemmer selv sluttbrukerprisen p og leverer produktet til agenten for egen regning
 - ▶ Agenten får en fast betaling \underline{u} for å formidle produktet til kunden
 - ▶ Produsenten mottar så hele den faktiske salgsinntekten fra agenten (0% kommisjon)
 - ▶ Produsenten tjener profitt $\pi_i - \underline{u}$, som i forventning er lik $\pi_i^e - \underline{u}$

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen
 - ▶ Produsent bestemmer selv sluttbrukerprisen p og leverer produktet til agenten for egen regning
 - ▶ Agenten får en fast betaling \underline{u} for å formidle produktet til kunden
 - ▶ Produsenten mottar så hele den faktiske salgsinntekten fra agenten (0% kommisjon)
 - ▶ Produsenten tjener profitt $\pi_i - \underline{u}$, som i forventning er lik $\pi_i^e - \underline{u}$

To-delt tariff, $w=c$

Kommisjonssalg (0%)



All risiko hos agenten

All risiko hos produsent

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

2) Agentavtale (0% kommisjon)

- Produsenten bærer hele risikoen
 - ▶ Produsent bestemmer selv sluttbrukerprisen p og leverer produktet til agenten for egen regning
 - ▶ Agenten får en fast betaling \underline{u} for å formidle produktet til kunden
 - ▶ Produsenten mottar så hele den faktiske salgsinntekten fra agenten (0% kommisjon)
 - ▶ Produsenten tjener profitt $\pi_i - \underline{u}$, som i forventning er lik $\pi_i^e - \underline{u}$

To-delt tariff, $w=c$



All risiko hos agenten

Hvor går grensen for hva som er kommisjonssalg?

All risiko hos produsent

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

- En todelt tariff gir mye risiko til agenten fordi han synker en kostnad F for å få selge produktet, for så å motta hele inntekten sin gjennom det usikre salget $q_i + \epsilon$

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

- En todelt tariff gir mye risiko til agenten fordi han synker en kostnad F for å få selge produktet, for så å motta hele inntekten sin gjennom det usikre salget $q_i + \epsilon$
- Agentavtalen gir liten risiko, fordi agenten får en mindre del av inntekten gjennom det usikre salget, og mer gjennom faste overføringer

Agentavtaler versus andre vertikal avtaler

- En todelt tariff gir mye risiko til agenten fordi han synker en kostnad F for å få selge produktet, for så å motta hele inntekten sin gjennom det usikre salget $q_i + \epsilon$
- Agentavtalen gir liten risiko, fordi agenten får en mindre del av inntekten gjennom det usikre salget, og mer gjennom faste overføringer
- Hva som er den effektive risikofordelingen, kommer an på risikopreferansene og informasjonen som aktørene sitter på

Introduksjon av nye produkter

- Agenten vet ikke vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)

Introduksjon av nye produkter

- Agenten vet ikke vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)
- Det er optimalt å selge produktet til type H , men ikke type L

$$\pi_H^e > \underline{u} > \pi_L^e$$

Introduksjon av nye produkter

- Agenten vet ikke vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)
- Det er optimalt å selge produktet til type H , men ikke type L

$$\pi_H^e > \underline{u} > \pi_L^e$$

- Anta at produsenten er type H , og at han tilbyr agenten en todelt tariff med fastavgift $F = \pi_H^e - \underline{u}$ og en enhetspris $w = c$

Introduksjon av nye produkter

- Agenten vet ikke vet hvilken type produsent han har med å gjøre (H eller L)
- Det er optimalt å selge produktet til type H , men ikke type L

$$\pi_H^e > \underline{u} > \pi_L^e$$

- Anta at produsenten er type H , og at han tilbyr agenten en todelt tariff med fastavgift $F = \pi_H^e - \underline{u}$ og en enhetspris $w = c$
- Agenten kan ikke vite hvilken type produsent tilbudet kommer fra; han vil gjøre best i å takke nei

Introduksjon av et nye produkter

- Produsenten kan prøve å overbevise agenten om at han faktisk er type H , ved å påta seg en større del av risikoen

Introduksjon av et nye produkter

- Produsenten kan prøve å overbevise agenten om at han faktisk er type H , ved å påta seg en større del av risikoen
- For eksempel gjennom en agentavtale der produsenten betaler agenten \underline{u} og tar hele salgsinntekten (0% kommisjon)

Introduksjon av et nye produkter

- Produsenten kan prøve å overbevise agenten om at han faktisk er type H , ved å påta seg en større del av risikoen
- For eksempel gjennom en agentavtale der produsenten betaler agenten \underline{u} og tar hele salgsinntekten (0% kommisjon)
- En type L -produsent vil aldri tilby en slik avtale, fordi han forventer å tape, $\pi_L^e - \underline{u} < 0$

Introduksjon av et nye produkter

- Produsenten kan prøve å overbevise agenten om at han faktisk er type H , ved å påta seg en større del av risikoen
- For eksempel gjennom en agentavtale der produsenten betaler agenten \underline{u} og tar hele salgsinntekten (0% kommisjon)
- En type L -produsent vil aldri tilby en slik avtale, fordi han forventer å tape, $\pi_L^e - \underline{u} < 0$
- Agenten vil derfor gjennomskue at dette tilbudet må komme fra en type H -produsent

Tosidige markeder (aviser)

- Aviser har inntekter både fra lesere og annonsører

Tosidige markeder (aviser)

- Aviser har inntekter både fra lesere og annonsører
- Agentene tar ikke hensyn til at lavere priser til leserne, stimulerer annonsesalget til avisen – prisene blir derfor for høye

Tosidige markeder (aviser)

- Aviser har inntekter både fra lesere og annonsører
- Agentene tar ikke hensyn til at lavere priser til leserne, stimulerer annonsesalget til avisen – prisene blir derfor for høye
- En agentavtale gir avisen full kontroll over både avis- og annonsepriser

Tosidige markeder (aviser)

- Aviser har inntekter både fra lesere og annonsører
- Agentene tar ikke hensyn til at lavere priser til leserne, stimulerer annonsesalget til avisen – prisene blir derfor for høye
- En agentavtale gir avisen full kontroll over både avis- og annonsepriser
- Vi kan få lavere avispriser, men potensielt flere annonser (mer effektivt)

Trenger vi et unntak fra loven?

- Alle problemene som har blitt skissert kan løses også uten å be om unntak fra konkurranse-loven

Trenger vi et unntak fra loven?

- Alle problemene som har blitt skissert kan løses også uten å be om unntak fra konkurranse-loven
- Problemet med for høye avispriser kan løses med bindende maksimumspriser – ikke nødvendig med bindende *faste* priser

Trenger vi et unntak fra loven?

- Alle problemene som har blitt skissert kan løses også uten å be om unntak fra konkurranseloven
- Problemet med for høye avispriser kan løses med bindende maksimumspriser – ikke nødvendig med bindende *faste* priser
- En mer effektiv risikofordeling kan oppnås ved å kombinere høye innkjøpspriser $w > c$ med bindende maksimumspriser

Trenger vi et unntak fra loven?

- Alle problemene som har blitt skissert kan løses også uten å be om unntak fra konkurranse-loven
- Problemet med for høye avispriser kan løses med bindende maksimumspriser – ikke nødvendig med bindende *faste* priser
- En mer effektiv risikofordeling kan oppnås ved å kombinere høye innkjøpspriser $w > c$ med bindende maksimumspriser
- Ved å justere opp innkjøpsprisen w , kan produsenten redusere agentens variable fortjeneste, $(p_i - w)(q_i + \epsilon)$

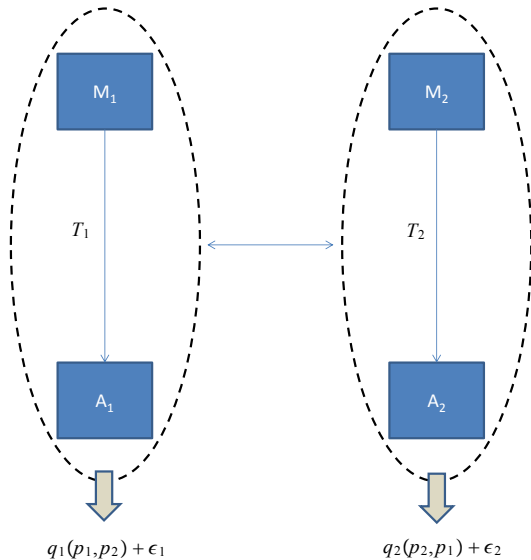
Trenger vi et unntak fra loven?

- Alle problemene som har blitt skissert kan løses også uten å be om unntak fra konkurranseloven
- Problemet med for høye avispriser kan løses med bindende maksimumspriser – ikke nødvendig med bindende *faste* priser
- En mer effektiv risikofordeling kan oppnås ved å kombinere høye innkjøpspriser $w > c$ med bindende maksimumspriser
- Ved å justere opp innkjøpsprisen w , kan produsenten redusere agentens variable fortjeneste, $(p_i - w)(q_i + \epsilon)$
- En bindende maksimumspris p_i forhindrer at agenten setter prisen for høyt når innkjøpsprisen går opp

Trenger vi et unntak fra loven?

- Alle problemene som har blitt skissert kan løses også uten å be om unntak fra konkurranse-loven
- Problemet med for høye avispriser kan løses med bindende maksimumspriser – ikke nødvendig med bindende *faste* priser
- En mer effektiv risikofordeling kan oppnås ved å kombinere høye innkjøpspriser $w > c$ med bindende maksimumspriser
- Ved å justere opp innkjøpsprisen w , kan produsenten redusere agentens variable fortjeneste, $(p_i - w)(q_i + \epsilon)$
- En bindende maksimumspris p_i forhindrer at agenten setter prisen for høyt når innkjøpsprisen går opp
- Om nødvendig kan agenten kompenseres med en fast overføring \underline{u} , som før

Agentavtaler kan legge til rette for priskoordinering



Agentavtaler legger til rette for stilltiende samarbeid?

Jullien & Rey (2007)

- Agentene opplever lokale etterspørselssjokk ϵ_1 og ϵ_2
 - Eventuelle sjokk observeres bare av agenten selv – før han setter pris

Agentavtaler legger til rette for stilltiende samarbeid?

Jullien & Rey (2007)

- Agentene opplever lokale etterspørselssjokk ϵ_1 og ϵ_2
 - Eventuelle sjokk observeres bare av agenten selv – før han setter pris
- Anta at M_1 og M_2 forsøker å koordinere seg (stilltiende) på en likevekt med en høy pris p^M

Agentavtaler legger til rette for stilltiende samarbeid?

Jullien & Rey (2007)

- Agentene opplever lokale etterspørselssjokk ϵ_1 og ϵ_2
 - ▶ Eventuelle sjokk observeres bare av agenten selv – før han setter pris
- Anta at M_1 og M_2 forsøker å koordinere seg (stilltiende) på en likevekt med en høy pris p^M
- Dersom agentene står fritt til å sette prisene opp eller ned, så vil det være vanskelig for produsentene å oppdage hverandres avvik

Agentavtaler legger til rette for stilltiende samarbeid?

Jullien & Rey (2007)

- Agentene opplever lokale etterspørselssjokk ϵ_1 og ϵ_2
 - ▶ Eventuelle sjokk observeres bare av agenten selv – før han setter pris
- Anta at M_1 og M_2 forsøker å koordinere seg (stilltiende) på en likevekt med en høy pris p^M
- Dersom agentene står fritt til å sette prisene opp eller ned, så vil det være vanskelig for produsentene å oppdage hverandres avvik
 - ▶ Anta at M_2 observerer $p_1 < p^M$

Agentavtaler legger til rette for stilltiende samarbeid?

Jullien & Rey (2007)

- Agentene opplever lokale etterspørselssjokk ϵ_1 og ϵ_2
 - ▶ Eventuelle sjokk observeres bare av agenten selv – før han setter pris
- Anta at M_1 og M_2 forsøker å koordinere seg (stilltiende) på en likevekt med en høy pris p^M
- Dersom agentene står fritt til å sette prisene opp eller ned, så vil det være vanskelig for produsentene å oppdage hverandres avvik
 - ▶ Anta at M_2 observerer $p_1 < p^M$
 - ▶ Er den lave prisen et tegn på at A_1 har fått en rabatt, eller har agenten tilpasset seg et lokalt etterspørselssjokk $\epsilon_1 < 0$?

Agentavtaler legger til rette for stilltiende samarbeid?

Jullien & Rey (2007)

- Agentene opplever lokale etterspørselssjokk ϵ_1 og ϵ_2
 - ▶ Eventuelle sjokk observeres bare av agenten selv – før han setter pris
- Anta at M_1 og M_2 forsøker å koordinere seg (stilltiende) på en likevekt med en høy pris p^M
- Dersom agentene står fritt til å sette prisene opp eller ned, så vil det være vanskelig for produsentene å oppdage hverandres avvik
 - ▶ Anta at M_2 observerer $p_1 < p^M$
 - ▶ Er den lave prisen et tegn på at A_1 har fått en rabatt, eller har agenten tilpasset seg et lokalt etterspørselssjokk $\epsilon_1 < 0$?
- Agentavtaler, med bindende faste priser, legger derfor til rette for samarbeid
 - ▶ Alle avvik observeres med 100% sikkerhet

Agentavtaler og eksklusive territorier

- Det kan være vanskelig for to konkurrerende agenter, A_1 og A_2 , å observere hverandres innkjøpsvilkår
- En produsent (monopolist) ønsker å binde seg til et par kontrakter som sikrer at monopolprisen blir satt ut til kunden
- Men etter at han har signert en kontrakt med A_1 , så vil produsenten ikke lenger ta hensyn til A_1 s inntekter
- Fristende i etterkant å opptre opportunistisk og selge et høyere kvantum til A_2 , noe som vil gå utover A_1 s inntekter
- Agentene vil gjennomskue denne opportunistiske atferden
- Utfallet blir at produsenten ikke klarer å utnytte sin markedsrett; vi får et høyere kvantum og en lavere pris

Agentavtaler og eksklusive territorier

- Konkurransen agentene imellom kan derfor være til ulempe for produsenten; klarer ikke å opprettholde en høy pris
- Produsenten kan løse problemet ved eliminere konkurransen mellom agentene
- F.eks. ved å dele opp markedet og tildele eksklusive territorier

Oppsummert

- Agentavtaler kan ha gode egenskaper ved at de legger til rette for
 - ▶ introduksjon av nye produkter,
 - ▶ en mer effektiv risikofordeling mellom foretakene, og
 - ▶ mer effektiv prising i tosidige markeder
- Men alle disse effektivitetsgevinstene kan realiseres innenfor lovens grenser, ved å bruke bindende maksimumspriser
- Vi vet at å gjøre det fritt frem å bruke bindende faste priser eller eksklusive territorier, kan føre til konkurranseskade ved å legge til rette for koordinerte effekter eller utnytting av markedsrett
- Etter mitt syn derfor få eller ingen gode argumenter, basert på økonomisk teori, for å unnta agentavtaler spesielt fra konkurranseloven