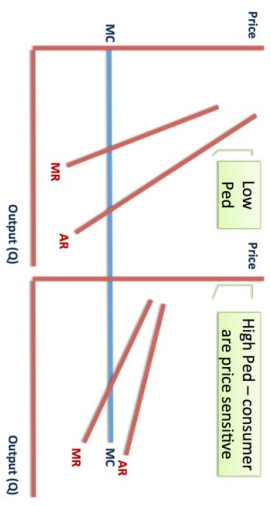


Bør det innføres forbud mot prisdiskriminering i dagligvaresektoren?

Espen R Moen, Handelshøyskolen BI

3rd degree discrimination



6/5 2022

Bakgrunn

- Høsten 2019 satt NFD ned en ekspertgruppe med mandat å vurdere ønskeligheten av forbud mot prisdiskriminering på grossistnivå i dagligvaresektoren (heretter forbud mot prisdiskriminering).
- Utvalget besto av
 - Professor Tommy Gabrielsen, UiB.
 - Professor Espen R. Moen, BI.
 - Professor Tore Nilssen, UiO (leder).
- Utvalget presenterte sin rapport for NFD (Nybbø) 28. februar 2020.
- Rådet fra ekspertgruppen var at forbud mot prisdiskriminering ikke burde innføres.

Disposisjon

- Om utvalgets mandat.
- Metodologisk utgangspunkt.
- Hovedargument for forbud mot prisdiskriminering.
- Hovedargument mot forbud mot prisdiskriminering.
- Vurdering av relevans.
- Empiriske studier.
- Nyetableringer.
- Konklusjon.

Om utvalgets mandat

- Gi departementet faglige innspill om virkninger av å innføre forbud mot prisdiskriminering
 - En gjennomgang av innspill, rapporter og vitenskapelige artikler som er skrevet om spørsmålet
 - En vurdering av hvilke virkninger et forbud mot prisdiskriminering sannsynligvis vil ha
 - En anbefaling om hvorvidt det bør innføres restriksjoner på diskriminerende innkjøpspriser i dagligvarehandelen.

Metodologisk utgangspunkt

- I de fleste sektorer er det konkurranse-loven som regulerer konkurransen mellom bedriftene.
- I noen sektorer (tele, kraftdistribusjon etc.) er det på grunn av spesielle strukturelle forhold innført sektorregulering (*ex ante* regulering).
- Et eget, sektorspesifikt regelverk for dagligvaresektoren bør begrunnes i at strukturelle forhold i sektoren tilsier at konkurranse-loven ikke er tilstrekkelig.
- Viser internasjonale og norske studier og erfaringer at dagligvarebransjen er særlig sårbar for uheldig prisdiskriminering (PD) til skade for forbruker?
- Utvalget tok ikke stilling til om konkurranse-situasjonen i dagens marked er tilfredsstillende eller ikke.

Formålet med regulering

- Konkurranslovens formål er å sikre en effektiv utnyttelse av ressursene, med spesiell vekt på forbrukerne.
- Bør også være formålet for eventuell sektorregulering av dagligvaremarkedet.
- Formålet er *ikke* å støtte små bedrifter som konkurrerer mot store bedrifter.
 - Robinson-Patman loven mot prisdiskriminering, innført i USA i 1936, hadde som formål å støtte lokale kjøpmenn i konkurransen mot kjedene.

Rapporter og bidragsytere

- I arbeidet med rapporten tok vi særlig utgangspunkt i følgende rapporter (i tillegg til internasjonal litteratur)
 - Rapporter/artikler av Foros og Kind (for Rema).
 - Rapport skrevet av Oslo Economics (for NorgesGruppen).
 - Rapport skrevet av Johansen og Straume (for Konkurransetilsynet).

Klassifikasjon av modeller

1. Modeller med lineære priser og full informasjon
 - Fordeling av overskudd påvirker marginal innkjøpspris direkte.
 2. Modeller med ikke-lineære priser (todelte tariffer) og full informasjon.
 - Overskudd fordeles via fastleddet (påvirker i liten grad sluttbrukerpriser).
 - Variabel pris påvirker sluttbrukerpriser.
 3. Modeller med ikke-lineære og hemmelige priser.
 - Marginal innkjøpspris lik leverandørens marginalkostnad.
- Modellene jeg vil diskutere er av type 1.

Mekanismer i favør av forbud mot PD. Bindende utsideoptionser: Katz (1987)

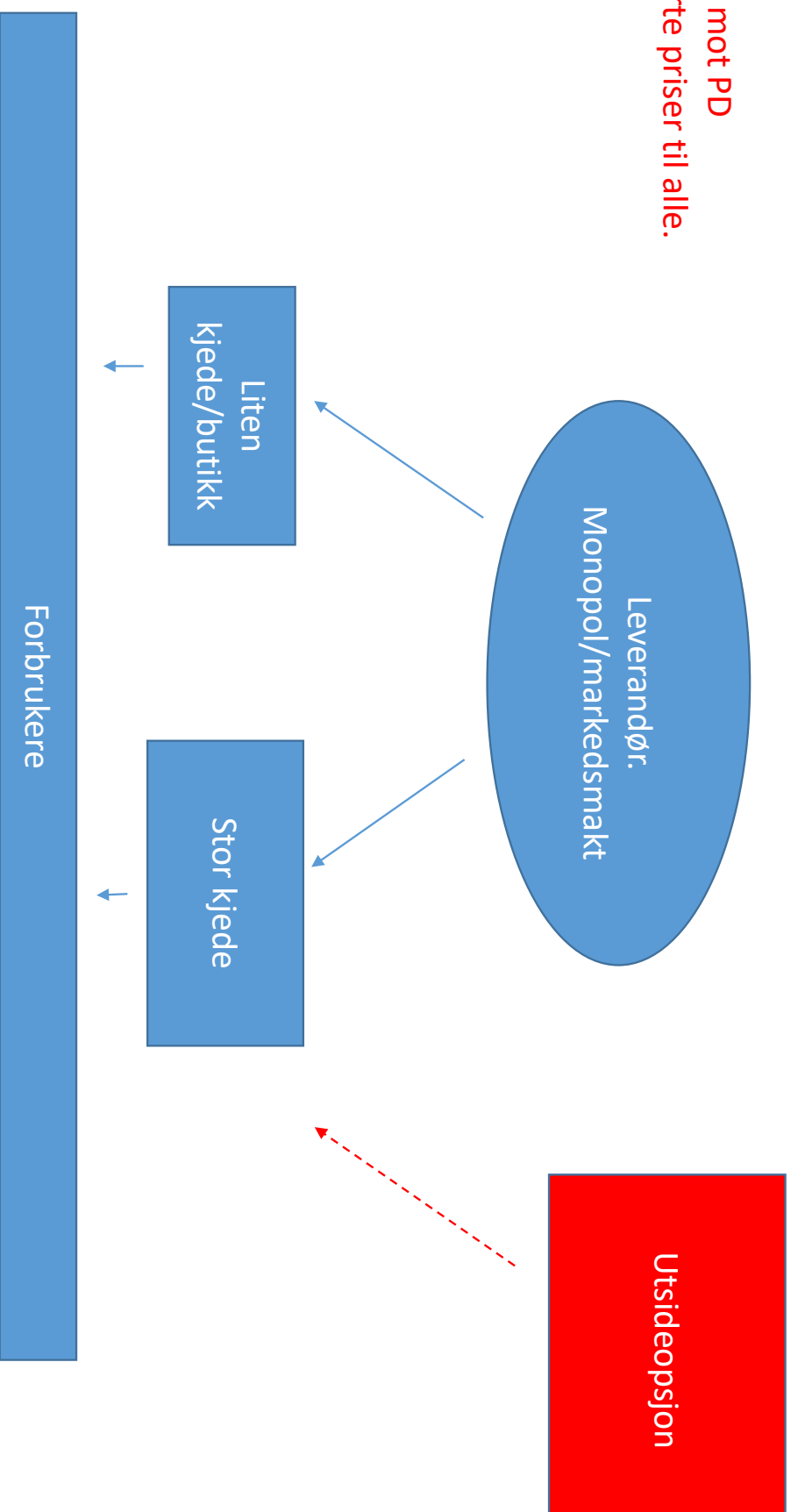
- En stor kjede konkurrerer mot mindre kjeder/uavhengige detaljister.
- En leverandør med markedsrett forsyner både den store kjeden og de uavhengige detaljistene.
- Geografisk adskilte markeder.
- Den store kjeden er til stede i alle markeder, og konkurrerer med én uavhengig detaljist i hvert marked.
- Hver uavhengig detaljist er bare til stede i ett marked.
- Den store kjeden kan la være å kjøpe av leverandøren, og i stedet velge et *utsidealternativ* (produsere varen selv).
- Fast etableringskostnad gjør utsidealternativet for dyrt for de uavhengige

Katz (forts).

- Uten utsidialternativ hadde leverandøren satt pris lik monopolpris for både kjede og detaljister.
 - Men med slik prisadferd vil det lønne seg for kjeden å velge utsidialternativet.
- Leverandøren vil derfor «sukre pillen», og tilby priser som er slik at kjeden akkurat ikke går for utsidialternativet.
- Sukringen vil skje både ved at kjeden får lavere priser, og ved at detaljistene får høyere priser (noe som kjeden tjener på).
- Hvis prisdiskriminering ikke er mulig, vil prisen gå ned både for kjeden og de uavhengige detaljistene, og dermed også for konsumentene.

Katz (1987)

Forbud mot PD
reduserte priser til alle.



Mekanisme mot forbud: svekkede forhandlingsincentiver (O'brien 2014)



- Relevant når grossistpris bestemmes gjennom reelle forhandlinger mellom leverandør og detaljist.
- Det vil si i forhandlinger der utsideoptionene ikke *bindet*.
- Forbud svekker detaljistens forhandlingsincentiver:
 - Pris relativt til konkurrentenes pris er viktig for lønnsomheten til en kjede.
 - Mindre verdt å oppnå prisreduksjon hvis den automatisk gis til konkurrentene.
- Forbud styrker leverandørens forhandlingsincentiver:
 - Mer kostbart å gi innrømmelser til leverandør hvis de må gis til alle.
- **Tilslutninger at fremforhandlet pris blir høyere ved forbud mot prisdiskriminering.**

Kjøperkraft og konkurranse

- Ulike mekanismer kan gjøre at store innkjøpere oppnår lavere priser enn små innkjøpere – de har større *kjøperkraft*.
- Galbraith (1953): Dette kan i seg selv gagne forbrukerne (countervailing buyer power).
- Videre vil dette øke dette kjedenes incentiver til å vokse og kapre markedsandeler.
- Dermed styrkes konkurransen i markedet, typisk med fallende priser som resultat.
- Likhetsstrekk med nettverkseffekter/stordriftsfordeler på etterspørselsiden.
- Analysert i Masteroppgave på BI.

Er bindende utsideoptjoner relevant?

- Foros og Kind: **svært relevant**.
- Johansen og Straume: **ikke så relevant**
 - «For det norske dagligvaremarkedet, så skulle implikasjonen av dette ha vært at Norgesgruppen i dag ikke forventer å tape penger om de mister avtalen de har med en av de store norske leverandørene, for eksempel Orkla Foods eller Tine. Det siste er ikke særlig realistisk, mener vi.»
- Oslo Economics: **ikke relevant**
 - Finner det «svært lite sannsynlig» at ulikt volum kan forklare forskjeller i utsidealternativ og dermed i grossistpriser.

Utvalgets kommentarer

- Generelt: åpne for at utsideoptions har betydning for prisen i enkelte tilfeller – også om de ikke binder
- Ikke sannsynliggjort at utsideoptions
 - 1) Generelt er viktig.
 - 2) Er mer relevant for NorgesGruppen enn for Coop og Rema.
- Ikke entydig hva utsideoptionen til en kjede er, kan variere fra produkt til produkt.
 - Private merker.
 - Konkurrerende leverandører.
 - Vertikal integrasjon (Katz).
- Hvis utsideoptionene alt er realisert, er det ikke sikkert at et forbud medfører lavere priser.

Betydningen av forhandlingsincentiver.

- Kjedenes oppnår trolig en andel av overskuddet i næringen (Matkjedeutvalget).
- Tilsier at det foregår reelle forhandlinger mellom leverandør og kjede
 - Kjedenes kan oppnå mer enn sitt beste alternativ, får sin del av overskuddet i transaksjonen.
- Vår vurdering er derfor at **forhandlingsargumentet må tillegges betydelig vekt.**

Empiriske studier

- Allain, Chambolle og Turolla (2019).
 - Prisdiskriminering i Frankrike gjort lovlig i 2008
 - **Finner at prisene faller.**
 - Men en studie er ikke nok til å konkludere.
- Andre studier er ikke like relevante, og gir mer varierende resultater.

Utilsiktede virkninger av forbud mot PD.

- Johansen og Straume:
 - Kan virke uheldig inn på andre konkurranseparametere enn pris (markedsføring, service og kvalitet).
- Oslo Economics: Kan redusere verdiskapingen i kjeden.
 - Forhandlinger omhandler en rekke forhold. Effektive løsninger kan forstyrres av restriksjoner på kontraktsrommet som forbud mot PD.
- *Vi deler disse synspunktene.*

Utlisiktede virkninger: utdyping

- Forhandlinger og kontrakter mellom aktører i verdikjeden styrer en rekke forhold:
 - Markedsføring, lanseringsstrategier, effektiv produksjon og distribusjon, effektivt salgsvolum (unngå dobbelt marginalisering), håndtering og deling av risiko, og deling av overskudd.
- Frie forhandlinger og kontraktsfrihet gir som hovedregel effektive løsninger.
 - «Efficiency finds its way»
- Forbud mot prisdiskriminering vil lett tvinge frem en standardisering av kontraktene, redusere fleksibiliteten, og gi mindre effektive løsninger.
- Administrative kostnader kan også bli betydelige.

Nyetablering

- Ingen av rapportene har vektlagt hensynet til nyetableringer som et viktig moment for et forbud mot prisdiskriminering.
- I vår rapport tilla heller ikke vi hensynet til nyetableringer så stor vekt.
- I *Representantforslag om rettferdige konkurransevilkår i norsk dagligvarehandel* fremmet av Fylkesnes og Unneland tillegges betydningen for nyetableringer stor vekt.
- Viser særlig til rapport fra Oslo Economics og Oeconomica, som påpeker at kjøpermakt kan være en etableringshindring.



Etableringshindringer i dagligvaresektoren

Rapport utarbeidet på oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet

Nyetablering: noen kommentarer

- Forbud mot prisdiskriminering kan styrke incentivene til nyetablering, men usikkert hvor sterk effekten er.
 - Nye aktører kan ha innkjøps samarbeid med etablerte aktører.
- Hvis forbud mot prisdiskriminering gir høyere priser og marginer i detaljistledet, gir dette økte incentiver til nyetableringer, **men kan like vel være til skade for konsumentene.**
- Verdt å merke seg at Oslo Economics er mot forbud mot PD.

Konklusjon

- Konkurranseloven anses som tilstrekkelig for å sikre konkurransen i de fleste sektorer i Norge.
- Tilleggsregulering på sektornivå må ha en god faglig begrunnelse.
- Ikke godtgjort at det er strukturelle forhold som tilsier at det bør innføres sektorspesifikk regulering i dagligvaresektoren.
 - Argumentene for et forbud fremstår ikke som tilstrekkelig sterke og robuste.
 - Det er gode argumenter for at et forbud kan virke mot sin hensikt.
 - Empirien er mangelfull.

Konklusjon (forts.)

- Vi i utvalget fant det det mest sannsynlig at et forbud mot prisdiskriminering vil gi økte sluttbrukerpriser, slik at konsumentene kommer dårligere ut.
 - **Da hjelper det ikke så mye om konkurransen er «på like vilkår».**
- *Utvalgets klare anbefaling er derfor at det ikke innføres et forbud mot prisdiskriminering i dagligvaresektoren.*

Konklusjon (forts.)

- Vi har ikke gjort vurderinger av dagens konkurransesituasjon i dagligvarehandelen.
 - I alle sektorer kan det tidvis oppstå konkurransemessige utfordringer.
 - Er de midlertidige, bør de møtes med midlertidige tiltak.
- Generelt betydelig oppmerksomhet fra KT om situasjonen i dagligvaresektoren, noe som kan være hensiktsmessig.