|  |
| --- |
| A. Rész: Általános rész |
| **A1**: Milyen iparágban tevékenykedik a cége? (ha a válasz a földrajzi piactól függően eltérő, kérjük, tisztázza): |
|  | Mezőgazdaság |  | Háztartási eszközök |
|  | Kiegészítők & lábbelik |  | Bútor |
|  | Ruházat |  | Média |
|  | Szórakoztatóelektronika |  | Könyvek, folyóiratok kiadása és egyéb kiadás |
|  | Kozmetika, szépségápolás |  | Sportáru |
|  | Pénzügyi szolgáltatás |  | Telekom & Posta |
|  | Élelmiszer, italáru |  | Közlekedés, szállítás |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **A2**: Az alábbiak közül a termelési vagy értékesítési lánc melyikére terjed ki vállalkozása? (több válasz lehetséges) |
|  | Gyártás / termelés |
|  | Nagykereskedelem |
|  | Hagyományos kiskereskedelem | A teljes kiskereskedelmi tevékenység hány %-a: |  |
|  | Online kiskereskedelem | A teljes kiskereskedelmi tevékenység hány %-a: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **A3**: Mi az ön cégének versenypiaci helyzete az érintett iparág(ak)ban? A vezető cégek között van a cége, kisebb részesedése van? Régi vagy új szereplő ezen a piacon? |
| Megjegyzések: |  |
| **A4**: Milyen országokban működik a cége? Melyik a működés fő országa? |
| Sorolja fel: |  |
| **A5**: Üzleti tevékenységének hozzávetőlegesen mekkora része határokon átnyúló (a forgalom százalékában)? [*Ha az A1 kérdésben egynél több iparágat jelölt]*: Válasza az iparágtól függően eltérő? Kérjük, pontosítsa! |
|  | **más EU országokba** | **EU-n kívülre** |
| Határokon átnyúló értékesítés: |  |  |
| Határokon átnyúló beszerzés: |  |  |
| Megjegyzések: |  |
| **A6**: Az alábbi versenykorlátozó megállapodások közül melyiket használják az ön iparágában? |
|  | Szelektív forgalmazási megállapodások  |
|  | Kizárólagos forgalmazási megállapodások |
|  | Kiskereskedelmi legnagyobb kedvezményekről szóló záradékok vagy paritási rendelkezések |
|  | Árkorlátozások  |
| Megjegyzések: |  |
| **A7**: Ön szerint a fentiekhez való hozzáállás függ-e a következőktől?  |
|  | Ország |
|  | Iparág |
| Megjegyzések: |  |
| **A8:** Szeretné, hogy jelen kérdőívben megadott válaszait anonim módon kezeljük? A rendelkezésre bocsátott bizalmas információkat így kezeljük, azokat más szervezettel nem osztjuk meg és az értékelési tanulmányban sem fognak szerepelni. |
|  | Igen |
|  | Nem |
| **A9**: Mekkora méretű a cége? |
|  | Mikro vállalkozás (kevesebb, mint 10 foglalkoztatott és legfeljebb 2 millió euró éves nettó árbevétel) |
|  | Kisvállalkozás (kevesebb, mint 50 foglalkoztatott és legfeljebb 10 millió euró éves nettó árbevétel) |
|  | Közepes vállalkozás (kevesebb, mint 250 foglalkoztatott és legfeljebb 50 millió euró éves nettó árbevétel) |
|  | Nagyvállalkozás (több, mint 250 foglalkoztatott és több, mint 50 millió euró éves nettó árbevétel) |
| B. Rész: Viszonteladási árak szabályozása  |
| **B1**: Az alábbiak közül mely típusú árkorlátozással találkozott már beszállítói/közvetítői/ kiskereskedői részéről? |
|  | Maximális viszonteladói ár / árplafon (azaz egy termékre vagy szolgáltatásra maximális kiskereskedelmi ár van megállapítva) |
|  | Minimális viszonteladói ár (azaz egy termékre vagy szolgáltatásra minimális kiskereskedelmi ár van megállapítva) |
|  | Minimum hirdetési árak (azaz, létezik egy minimum ár, amiért egy terméket vagy szolgáltatást hirdetni lehet. A tényleges értékesítést nem befolyásolja, és alacsonyabb áron lehet eladni.) |
|  | Ajánlott ár (azaz nem kötelező érvényű javaslat van a termékre vagy szolgáltatásra)  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **B2**: Hogyan változnak ezek az árkorlátozási megállapodások azokban az iparágakban és országokban, melyekben az Ön cége működik? |
| Megjegyzések: |  |
| **B3**: Ha különböznek, mennyire különböznek ezek a megállapodások a különböző termékkategóriák mentén az Önök iparágában? |
| Megjegyzések: |  |
| **B4**: Kérjük, magyarázza meg, miért lehetnek előnyösek az ilyen árkorlátozási megállapodások!  |
| A jobb fogyasztói/vásárlói élmény nyújtása és a „potyázás” elkerülése érdekében (pl. az “A” üzlet egy terméket és kapcsolódó ügyfélszolgálatot kínál, míg “B” üzlet csak a terméket kínálja alacsonyabb áron, ügyfélszolgálat nélkül). Ehhez milyen árkorlátozást célszerű használni? Miért? |  |
| “Kettős marginalizáció” (a termelési/értékesítési lánc mindkét cége ki akarja nyereségét aknázni, és ezzel végül szignifikánsan magasabb kiskereskedelmi árat és lényegesen alacsonyabb mennyiséget teremt, mint ha egyesülnének). Ehhez milyen árkorlátozást célszerű használni? Miért? |  |
| A tranzakciós költségek csökkentése érdekében (pl. a gyakori ártárgyalások elkerülése révén). Ehhez milyen árkorlátozást célszerű használni? Miért? |  |
| A márka imázsának védelme érdekében (pl. egyes termékek magas státuszának fenntartása érdekében, mint például luxus órák, dizájner kézitáskák stb.) Ehhez milyen árkorlátozást célszerű használni? Miért? |  |
| Egy új termék bevezetése vagy más promóciós kampányok érdekében (pl. “2-őt 1 áráért” promóciók kapcsán). Ehhez milyen árkorlátozást célszerű használni? Miért? |  |
| A beruházások megkönnyítése érdekében (például Kutatás-Fejlesztés célra). Ehhez milyen árkorlátozást célszerű használni? Miért? |  |
| Garantált haszonkulcs érdekében. Ehhez milyen árkorlátozást célszerű használni? Miért? |  |
| Egyéb: |  |
| **B5**: Ön szerint mikor nem előnyösek ezek az árkorlátozási megállapodások?  |
| Nem eléggé előnyös a vállalkozásom számára. Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| Az üzleti partnerek nem nyitottak rá. Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| A versenypolitikai követelmények túl korlátozóak. Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| Nem vagyok biztos abban, megfelelek-e. Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| Nem megfelelő az üzleti vállalkozás típusához. Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| A költségek túl magasak (Megfelelési költségek? Egyéb költségek? Kérjük, pontosítsa) |  |
| Nem tudok róluk eleget |  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **B6**: Vannak árkorlátozási megállapodások amelyek hatással vannak az Ön üzleti tevékenységére? Kérjük, fejtse ki bővebben. |
| Megjegyzések: |  |
| **B7**: Vannak árkorlátozási megállapodások, amelyek hatással vannak az Ön által is alkotott termelési vagy értékesítési lánc egyéb szereplőire? Kérjük, fejtse ki bővebben. |
| Megjegyzések: |  |
| **B8**: Ezen megállapodásoknak milyen hatása van általában a kérdéses termék(ek) piaci árára?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B9**: Hogyan befolyásolja, vagy hogyan befolyásolná az érintett termékkategóriák piacát, ha az Ön üzleti vállalkozása is alkalmazna árkorlátozást? |
| Megjegyzések: |  |
| **B10**: Általában melyik fél húzza a legtöbb hasznot a megállapodásból? Miért?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B11**: Általában melyik fél kezdeményezi az ilyen megállapodás(ok)at? (termelő/gyártó; forgalmazó; kiskereskedő; mindegyik). Kérjük, fejtse ki bővebben.  |
| Megjegyzések: |  |
| **[Nagykereskedőknek/kiskereskedőknek] B12**: Van tudomása olyan szabályokról/korlátozásokról, melyek következtében előnyösnek érzi a szállító által javasolt árak megállapítását? Kérjük, fejtse ki bővebben és mondjon példákat! |
| Megjegyzések: |  |
| **B13**: Az árkorlátozásnak célja-e, hogy a kiskereskedők használjanak bizonyos értékesítési szolgáltatásokat? (pl. értékesítés előtti támogatás) Ha igen, melyeket és hogyan?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B14**: A viszonteladói árak korlátozása hatékonyan ösztönzi a kiskereskedőket?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B15**: A kiskereskedők egyéb ösztönzése kevésbé vonzó? Miért? |
| Megjegyzések: |  |
| **B16**: A potyautas probléma inkább az online eladási csatornákat érinti, vagy inkább az offline csatornákat? Miért?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B17**: Általában hogyan érik el ezeket a megállapodásokat? |
|  | Írásban (szerződés, levél, email) |
|  | Szóban |
|  | Megállapodás az árképzési algoritmusokról |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **B18**: Megváltozott-e az elmúlt tíz évben az árkorlátozási megállapodások elérésének módja, nyomonkövetése, végrehajtása? |
| Megjegyzések: |  |
| **B19**: Az online platformok (pl. Amazon, Alibaba) megjelenése hogyan befolyásolja az árkorlátozási gyakorlatot? |
| Megjegyzések: |  |
| **B20**: Hogyan hajtják végre ezeket a megállapodásokat? Létezik-e szankcionálási rendszer?  |
|  | Algoritmusok vagy egyéb szoftverek útján |
|  | A megállapodásban meghatározott “szankcionáló” intézkedések segítségével (pl. a szerződés felmondása, a szállítás megtagadása, a szelektív disztribúciós hálózatokból való törlés, stb.)  |
|  | A „szankciók” beígérésével / fenyegetésével |
|  | Pénzügyi ösztönzőkön keresztül (pl. Kiegészítő bónuszok) |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések |  |
| **B21:** Ha egy vállalkozás az Ön ágazatában minimum viszonteladói árat rögzítene, milyen költségeket kellene figyelembe vennie? Melyik lenne a legjelentősebb költség?  |
|  | Díjak, költségek |
|  | A szükséges óradíjak |
|  | Az elfogadásra való várakozás ideje |
|  | Jogi tanácsadás |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **B22:** Miért nem lehetett olyan alternatívákat alkalmazni, amelyekkel megegyező előnyöket lehet elérni, mint minimum viszonteladói ár rögzítésével? (pl. olyan szerződéses kikötések, amelyek bizonyos összegű beruházást igényelnek)  |
| Megjegyzések: |  |
| **B23**: Hogyan javítana a jelenlegi szabályozásokon annak érdekében, hogy cége minimum viszonteladói árat tudjon rögzíteni, ha szükséges? Megfontolná-e minimum viszonteladói ár rögzítését, ha a jogszabályok biztosítanák a hatékonyságnövelésen alapuló mentességeket?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B24**: A minimum viszonteladói ár rögzítése segítené-e a kiskereskedőket abban, hogy minőségi ügyfélkapcsolati rendszerbe fektessenek (pl. értékesítés előtti és utáni technikai segítségnyújtás)? Hogyan? Kérjük, részletezze, a befektetések melyik részét tenné a minimum árrögzítés (minimum VÁR\* megállapodások alkalmazása) lehetővé? Tudna mondani egy olyan terméket/szolgáltatást, ahol a minimum viszonteladói ár rögzítése javítaná a forgalmazást?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B25**: Véleménye szerint milyen hatással van a minimális viszonteladói ár rögzítése a fogyasztókra? Kérjük, fejtse ki, milyen hatással bírna ez az innovációra, minőségre, fogyasztói árra. |
| Megjegyzések: |  |
| **B26**: A vertikális korlátozások alól mentesülhet a minimális viszonteladói ár rögzítés, ha termékbevezetésre vagy promóciós kampányra alkalmazzák. Az ön vállalkozása esetén milyen hosszú általában egy ilyen bevezetési periódus/kampány?  |
|  | nap/hét/hónap |
| Megjegyzések: |  |
| **B27**: Milyen gyakran fordul elő ilyen bevezetési periódus/kampány? |
| Megjegyzések: |  |
| **B28**: A bevezetési periódus/kampány tipikus hossza függ-e a termékkategóriától / fogyasztói célcsoporttól? (*pl. Ha feltételezzük, hogy Ön háztartási gépek kiskereskedője, a mosógépnek és a mosogatógépnek a termékjellemzők miatt eltérő időtartamú kampányokra van szüksége?)* |
| Megjegyzések: |  |
| **B29**: Alkalmaznak-e minimum viszonteladói árrögzítést termékbevezető vagy promóciós kampányokon kívül olyan egyéb célra, mely hatékonyságnöveléssel jár?  |
| Megjegyzések: |  |
| **Halmozott hatásokra vonatkozó kérdések** |
| **B30**: Véleménye szerint, ha több cég is alkalmaz viszonteladói árkorlátozást ugyanazon földrajzi piacon és/vagy ugyanabban az iparágban, az miért előnyös az érintett vállalatok számára? |
| Megjegyzések: |  |
| **B31:** Találkozott-e az ön iparágában olyan helyzettel, amikor egy vagy több vállalat arra buzdította a többi céget, hogy alkalmazzanak viszonteladási árkorlátozást? Hogyan hajtották végre és ellenőrizték ezt?  |
| Megjegyzések: |  |
| **B32:** Az Ön üzleti tevékenységére hatással van-e más, az ön ágazatában tevékenykedő piaci szereplő, amely árkorlátozást alkalmaz? Ha igen, milyen hatással van ez Önökre? Kérjük, részletezze! |
| Megjegyzések: |  |
| **B33**: Összességében hogyan befolyásolná az árkorlátozás széles körű használata az érintett termékkategóriák piacát? |
| Megjegyzések: |  |
| **B34**: Találkozott-e Ön olyan esettel, amikor az árkorlátozáson felül más korlátozást is alkalmaztak ugyanarra a termékre (pl. kizárólagos forgalmazás, legnagyobb kedvezmény elve, szelektív forgalmazás)? Ha igen, melyiket?  |
| Megjegyzések: |  |

|  |
| --- |
| C. Rész: Szelektív Forgalmazási Megállapodások |
| **C1**: Hozott-e Ön létre, vagy részese-e a következő szelektív forgalmazási rendszer bármelyikének?  |
|  | “Minőségi” (A forgalmazók köre csak objektív és minőségi kritériumokon alapszik) *[Példák a C2-es kérdésben]* |
|  | “Mennyiségi” (A forgalmazók csak akkor lehetnek a szelektív forgalmazási hálózat tagjai, ha bizonyos mennyiségi küszöb elvárásoknak megfelelnek) *[Példák a C3-as kérdésben]* |
|  | A minőségi és mennyiségi kritériumok kombinációja  |
|  | Becsatornázás (pl. az a gyakorlat, hogy csak bizonyos forgalmazóknak hozzáférhetőek előnyös feltételekkel a felsőkategóriás termékek) |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C2**: Kérjük, sorolja fel, milyen minőségi kritériumokat alkalmaznak az Ön szelektív forgalmazási rendszerében?  |
|  | Képzett alkalmazottak (termék specifikus képzés); |
|  | Vásárlás előtti és utáni ügyfélszolgálati tanácsadás  |
|  | Az üzletben egy terület elkülönítése a termék vagy hasonló minőségű termékek számára  |
|  | A termék megfelelő megjelenítése annak érdekében, hogy a termék megőrizze a prémium minőségi státuszát.  |
|  | A szállító széles áruválasztékának értékesítése  |
|  | Alkatrészek készleten tartása  |
|  | Hagyományos üzlethelyiség üzemeltetése |
|  | (Termékspecifikus) műhely vagy ügyfélszolgálati központ üzemeltetése |
|  | Online értékesítésre vonatkozó minőségi elvárások (pl. online ügyfélszolgálat, biztonságos fizetési módok) |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C3**: Kérjük, sorolja fel, milyen mennyiségi kritériumokat alkalmaznak az Ön szelektív forgalmazási rendszerében? |
|  | Az üzlethelyiségben levő elkülönített rész minimum alapterülete  |
|  | Minimum vásárlási mennyiség (pl. elvárás, hogy a termékből bizonyos mennyiséget meg kell vásárolni hagyományos (offline) értékesítési célra)  |
|  | Minimális forgalom meghatározása a hagyományos értékesítésre |
|  | Ugyanazon hálózaton belüli hivatalos kereskedők számának maximalizálása |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C4**: Miért állított fel vagy vesz részt szelektív forgalmazási rendszerekben? |
| A jobb fogyasztói/vásárlói élmény nyújtása és a „potyázás” elkerülése érdekében (pl. az “A” üzlet egy terméket és kapcsolódó ügyfélszolgálatot kínál, míg “B” üzlet csak a terméket kínálja alacsonyabb áron, ügyfélszolgálat nélkül). Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| A márka imázsának védelme érdekében (pl. egyes termékek magas státuszának fenntartása érdeklében, mint például a luxus órák, dizájner kézitáskák stb.) Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| Egy bizonyos készletmennyiség vagy választék biztosítása érdekében. (Kérjük, fejtse ki bővebben.) |  |
| A kiskereskedők ösztönzése a promóciós kampányok betartására. (Kérjük, fejtse ki bővebben.) |  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C5**: Tapasztalata szerint, miért nem lehet olyan alternatívákat alkalmazni, amelyekkel ugyanolyan vagy hasonló előnyöket lehet elérni, mint a szelektív forgalmazási rendszerekkel? |
| Megjegyzések: |  |
| **C6**: Milyen értékesítési szolgáltatásokat támogatnak?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C7**: A szelektív forgalmazás hatékonyan ösztönzi a kiskereskedőket? Kérjük, fejtse ki bővebben.  |
| Megjegyzések: |  |
| **C8**: Miért vonzóak kevésbé a kiskereskedők ösztönzésének más módszerei (azaz nem a szelektív forgalmazás)?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C9**: A potyautas probléma inkább az online eladási csatornákat érinti, vagy inkább az offline csatornákat? Miért? Kérjük, fejtse ki, miért!  |
| Megjegyzések: |  |
| **C10** A szelektív forgalmazási megállapodás(ok)nak milyen hatása van az Ön üzleti tevékenységére / és a termelési vagy értékesítési lánc más (alsóbb/magasabb) fokain levőkre? Kérjük, fejtse ki bővebben. |
| Megjegyzések: |  |
| **C11**: A szelektív forgalmazási megállapodások milyen hatással vannak a termék piaci árára?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C12**: Véleménye szerint, melyik fél profitál a legtöbbet a megállapodásból. Miért?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C13**: Hogyan fogadják vagy utasítják el a potenciális tagok a rendszerben való részvételt? Kérjük, fejtse ki bővebben. |
| Megjegyzések: |  |
| **C14**: A kiskereskedők ismerik a hálózatba való belépés pontos feltételeit? A feltételekről hogyan tudnak tájékozódni (pl. az információ nyilvánosan elérhető, vagy a gyártóknál kell érdeklődniük)? Kérjük, fejtse ki bővebben. |
| Megjegyzések: |  |
| **C15**: Az online platformok (pl. Amazon, Alibaba) megjelenése hogyan változtatta meg az ilyen megállapodások megkötésének módját? |
| Megjegyzések: |  |
| **C16**: *[Ha C1-re a válasza NEM volt.]* Miért nem részese Ön ezeknek a szelektív forgalmazási hálózatoknak? Kérjük, fejtse ki bővebben.  |
|  | Nem eléggé előnyös a vállalkozásom számára. Kérjük, fejtse ki bővebben. |
|  | Az üzleti partnerek hajlandóságának hiánya. Kérjük, fejtse ki bővebben. |
|  | A versenypolitikai követelmények túl korlátozók. Kérjük, fejtse ki bővebben. |
|  | Nem vagyok biztos abban, megfelelek-e. Kérjük, fejtse ki bővebben. |
|  | Nem megfelelő az üzleti vállalkozás típusához. Kérjük, fejtse ki bővebben. |
|  | A költségek túl magasak (Megfelelési költségek? Egyéb költségek? Kérjük, pontosítsa) |
|  | Nem tudok róluk eleget |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C17**: A fent felsoroltakon kívül vannak-e más megállapodások hatályban, melyek befolyásolják a beszállítókkal / kiskereskedőkkel való üzleti kapcsolatát?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C18**: *[Ha C1-re a válasza NEM volt.]* Ezen *(C1*) megállapodások bármelyike érdekes lehet potenciálisan az ön vállalkozása számára? Magyarázza meg, miért.  |
| Megjegyzések: |  |
| **C19:** **[Beszállítóknak]** Alkalmaz-e / **[Eladóknak]**Be kell-e tartania kiskereskedők közötti értékesítési („keresztértékesítés”) korlátozásokat? Ha igen, kérjük, fejtse ki bővebben, hogyan és miért? |
| Megjegyzések: |  |
| **C20**: Eléggé világos és egyértelmű az Ön számára a Vertikális Csoportmentességi Rendelet és Iránymutatásai ahhoz, hogy alkalmazni tudja működése során a keresztértékesítésre vonatkozó korlátozásokat? Ha nem, kérjük, röviden mondja el, miért.  |
| Megjegyzések: |  |
| **Az árképzés differenciálása a kiskereskedelmi csatornák között és az online értékesítés tiltása** |
| **C21**: A következő kérdéseket gyártó/beszállító vagy forgalmazó/kiskereskedő szempontból válaszolja meg! *[Töltse ki az A2 válaszával, hacsak nem bizonytalan a válaszban]* |
|  | Gyártó/Beszállító |
|  | Forgalmazó/Kiskereskedő |
| Megjegyzések: |  |
| **Kérdések gyártóknak / szállítóknak [Lásd a C21-es kérdést]** |
| **C22:** Differenciálja Ön az árképzését a kiskereskedők között (azaz a vegyes, kizárólag-online vagy kizárólag hagyományos között)? *Ha igen, kérjük, részletezze a földrajzi és termékpiacok közötti differenciálási stratégákat és hogy ez hogyan változott az elmúlt 10 évben.* |
| Különböző árakat számít fel a csak-online és a kizárólag hagyományos kiskereskedőknek? Hogyan választja ki árképzési stratégiáját? Ha igen, kérjük, írja le az árkülönbséget! |  |
| Mit gondol a vegyes kiskereskedőkről: ők egy külön kategóriába tartoznak, vagy ugyanazok a feltételek vonatkoznak rájuk, mint a csak-online / kizárólag hagyományos kereskedőkre? Ez függ a vegyes kereskedők online értékesítésének arányától? Ha igen, hogyan? |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C23:** Mi volt az oka annak, hogy bevezette ezt az árképzési differenciálási elvet? |
|  | A szolgáltatásnyújtás védelme  |
|  | A márka imázsának megóvása  |
|  | A kiskereskedő nyomására |
|  | A beszállítói profitráta fenntartásáért  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C24:** Előír más, nem árazásra vonatkozó feltételeket online értékesítésre vonatkozóan? Ha igen, kérjük, írja le a feltételeket, és hogy ezeket hogyan alkalmazzák különböző termékekre, földrajzi piacokra, és ez hogyan változott az elmúlt 10 évben a következő két kiskereskedelmi kategória esetében  |
|  | Kizárólag-online kiskereskedők |
|  | Vegyes, online és offline kiskereskedők |
| Megjegyzések: |  |
| **C25:** Támaszt-e elvárásokat arra vonatkozóan, hogy a kiskereskedő értékesíthet-e online, harmadik fél platformján (pl. Amazon vagy eBay)? Ha igen, kérjük, írja le a feltételeket és hogy ezeket hogyan alkalmazzák különböző termékekre, földrajzi piacokra, és ez hogyan változott az elmúlt 10 évben. |
| Megjegyzések: |  |
| **C26:** Hogyan tartatják be és hogyan ellenőrzik ezeket a megállapodásokat/ korlátozásokat (pl. pénzbüntetés, a termékekhez való hozzáférés korlátozása, a forgalmazási megállapodás megszüntetése)?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C27**: Ezeknek a követelményeknek milyen előnyei és költségei vannak vállalkozása számára? Kérjük, írja le részletesen.  |
| Megjegyzések: |  |
| **C28**: Mit gondol, milyen hatása van ennek az üzletpolitikának a fogyasztókra? Kérjük, fejtse ki bővebben. |
| Ennek eredményeként magasabb árakkal kell szembenézniük |  |
| Korlátozottan férnek hozzá a termékekhez. Kérjük, fejtse ki bővebben, hogyan. |  |
| Profitálnak a magasabb szolgáltatási- vagy márkaminőségből. Kérjük, fejtse ki bővebben, hogyan. |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C29:** A különböző kiskereskedelmi csatornákra különféle árak („kettős árak”) alkalmazása ön szerint nem jelent problémát / illegális gyakorlatot? (azaz a Vertikális Csoportmentességi Rendelet szerinti mentesség alá tartozik.) Kérjük, fejtse ki bővebben!  |
| Megjegyzések |  |
| **C30:** Hogy gondolja, a meglévő szabályozás és az iránymutatások jól lefedik-e az online értékesítés e korlátozásait?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C31:** Mi a véleménye a platformtiltások (kiskereskedők online értékesítésének tiltása) jogszerűségéről?  |
| Megjegyzések: |  |
| **Kérdések kiskereskedőknek [Lásd a C21-es kérdést]** |
| **C32:** Kérte-e Ön a szállítókat, hogy fontolják meg különféle árak bevezetését a különböző kiskereskedelmi csatornákon? Ha igen, mi volt ennek az oka?  |
|  | Igen |
|  | Nem |
| A kiskereskedői árrés védelmének érdekében. Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| A leértékelés elkerülése érdekében. Kérjük, fejtse ki bővebben.  |  |
| Az ügyfélszolgálat „potyázási” igénybevételének megakadályozása érdekében. Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C33:** Tud-e Ön arról, hogy a beszállító önnek más árat kínál, mint versenytársainak, azért, mert csak online / csak hagyományos üzlettel rendelkezik / vegyes értékesítő? Ha igen,  |
|  | Igen |
|  | Nem |
| Magasabb vagy alacsonyabb árral találkozik, mint a versenytársai? Kérjük, fejtse ki bővebben. |  |
| Ön ismeri az árkülönbség mértékét? Honnan tudta meg? |  |
| Ezek az árazási különbségek egységesek, vagy változnak termékenként és/vagy a földrajzi piac függvényében? Kérjük, jelezze, az elmúlt 10 évben ez hogy változott? |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C34:** Tud-e arról, hogy léteznek kettős árképzési megállapodások a termékpiacon (függetlenül attól, hogy ez közvetlenül érinti-e Önt vagy sem)? Ha igen  |
|  | igen  |
|  | Nem |
| Mennyire elterjedt ez? A termékpiac hány százalékát fedik le az ilyen megállapodások? |  |
| Milyen hatással van ez az üzletpolitika a kiskereskedőkre? Kérjük, fejtse ki bővebben, részletezve a költségeket és az előnyöket!  |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C35**: Legjobb tudomása szerint milyen hatással vannak ezek a kettős árképzési megállapodások a fogyasztókra? Kérjük, magyarázza meg! |
| Megjegyzések: |  |
| **C36:** A különböző kiskereskedelmi csatornákon különféle árak („kettős árak”) alkalmazása ön szerint nem jelent problémát / illegális gyakorlatot? (azaz a Vertikális Csoportmentességi Rendelet szerinti mentesség alá tartozik.) Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| **C37:** Vannak-e követelmények, amelyeket be kell tartani az internetes eladáshoz saját weboldalon vagy harmadik fél platformján (pl. Amazon vagy eBay)? Ha igen, kérjük, írja le a feltételeket és azok alkalmazásának módját különböző termékekre, földrajzi piacokra, és ez hogy változott az idő során (az elmúlt tíz évben). |
| Megjegyzések: |  |
| **C38:** Hogyan tartatják be és hogyan ellenőrzik ezeket a megállapodásokat/ korlátozásokat (pl. pénzbüntetés, a termékekhez való hozzáférés korlátozása, a forgalmazási megállapodás megszüntetése)?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C39**: E követelményekből fakadóan milyen előnyei és milyen költségei vannak vállalkozásának? Kérjük, írja le részletesen!  |
| Megjegyzések: |  |
| **C40**: Mit gondol, milyen hatása van ezeknek az online értékesítésre vonatkozó elvárásoknak/feltételeknek a fogyasztókra? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Ennek eredményeként magasabb árakkal kell szembenézniük |  |
| Korlátozottan férnek hozzá a termékekhez. Kérjük, fejtse ki bővebben, hogyan! |  |
| Profitálnak a magasabb szolgáltatási vagy márkaminőségből. Kérjük, fejtse ki bővebben, hogyan! |  |
| Megjegyzések: |  |
| **C41:** Ezeket a korlátozásokat egységesen alkalmazzák az összes kiskereskedőre? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| **Halmozott hatásokra vonatkozó kérdések** |
| **C42**: Összességében hogyan befolyásolja vagy befolyásolná a szelektív forgalmazási megállapodások széles körű használata az érintett termékkategóriák piacát?  |
| Megjegyzések: |  |
| **C43:** Van-e Önre hatása annak, hogy más piaci szereplők szelektív forgalmazási megállapodási záradékokat alkalmaznak az ön ágazatában? Ha igen, hogyan érinti ez önt? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| **C44**: Hogyan változtatta meg a közvetítői platformok és az ügynökségi üzleti modellek (pl. Booking.com, Amazon, Expedia) megjelenése e megállapodások létrejöttének és használatának módját? |
| Megjegyzések: |  |
| **C45**: Véleménye szerint megváltozott-e az elmúlt 10 évben a szelektív forgalmazási megállapodások végrehajtásának módja és használatuk gyakorisága?Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |

|  |
| --- |
| D1. Rész: Kizárólagos forgalmazási megállapodások[csak, ha a válaszadó beszállító] |
| Egy kizárólagos forgalmazási megállapodásban a szállító vállalja, hogy termékeit csak egy forgalmazónak értékesíti egy adott területen vagy vevőcsoportban történő viszonteladás céljából. E forgalmazó védelmet élvez az ellen, hogy más (kizárólagos) disztribútorok aktív értékesítési tevékenységet végezzenek az ő területén vagy vevőcsoportján belül. |
| **D1.1**: Melyik szinten alkalmaz az Ön cége kizárólagos forgalmazási megállapodásokat? |
|  | Nagykereskedői szint |
|  | Kiskereskedelmi szint |
| **D1.2:** Milyen típusú kizárólagos forgalmazási megállapodásokat alkalmaz jelenleg? |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.3:** Ha területileg korlátozó, kérjük, írja le a területek típusát!  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.4:** Ha ügyfélcsoportonként érvényes, kérjük, írja le, mely ügyfélcsoportonként! |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.5:** Ha más kizárólagossági kritériumokat alkalmaz, kérjük, írja le azokat!  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.6:** Alkalmazza-e a kizárólagos forgalmazási megállapodásokat olyan más feltételekkel együtt, amelyek korlátozzák a forgalmazók tevékenységét? (pl. versenytilalmi kötelezettségek, minimális mennyiségű vásárlás, exkluzív beszerzés, egyéb) |
|  | Legfeljebb 5 éves versenytilalmi kötelezettség |
|  | 5 évnél hosszabb versenytilalmi kötelezettség  |
|  | Minimum vásárlási vagy készletezési kötelezettség vagy ösztönzők  |
|  | Kizárólagos beszerzési kötelezettség vagy ösztönzők |
| Egyéb, éspedig: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.7:** Kérem, írja le, vállalatának mi a célja azzal, hogy együttesen alkalmazza ezeket a korlátozásokat!  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.8**: Az iparág jellemzői meghatározzák-e, hogy köt-e nagykereskedőjével és/vagy kiskereskedőjével kizárólagos forgalmazási megállapodást? Ha igen, kérjük, fejtse ki, hogyan! |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.9**: A kizárólagos forgalmazási megállapodás melyik résztvevője kéri inkább az ilyen típusú feltételek végrehajtását, és miért? (azaz a beszállító, a nagykereskedő, vagy a kiskereskedő?)  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.10**: Vállalata alkalmaz-e különféle terjesztési modelleket földrajzi alapon? Ha igen, magyarázza meg e döntés indokait!  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.11**: Vállalata alkalmaz-e különféle terjesztési modelleket termék/márka alapon? Ha igen, magyarázza meg e döntés indokait!  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.12**: Vállalata alkalmaz-e egyszerre szelektív és kizárólagos forgalmazási megállapodásokat is? |
|  | Ugyanazon a területen, de különböző szinteken (pl. nagy- és kiskereskedelem) |
|  | Különböző EU tagállamokban |
| Egyéb forgalmazási modellek: |  |
| **D1.13**: Ha igen, mi a stratégiai motiváció?  |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.14**: Melyek azok az okok és célkitűzések, amelyek ösztönzik a kizárólagos forgalmazási megállapodások alkalmazását? (pl. nagyobb hatékonyságnövekedés a logisztikában, speciális beruházások, jobb márka imázs) |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.15**: Milyen előnyei és költségei vannak az Ön vállalkozása számára annak, hogy részese egy kizárólagos forgalmazási megállapodásnak? Hogyan kompenzálja ezeket a költségeket a forgalmazó?  |
| Megjegyzések: |  |
| **Halmozott hatásokra vonatkozó kérdések** |
| **D1.16**: Összességében hogyan befolyásolja vagy befolyásolná a kizárólagos forgalmazási megállapodások, vagy ezekkel egyenértékű rendelkezések széles körű használata az érintett termékkategóriák piacát? |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.17:** Összességében hogyan befolyásolja vagy befolyásolná az érintett termékkategóriák piacát a kizárólagos forgalmazási megállapodások más korlátozó rendelkezésekkel történő együttes és széles körű használata (pl. versenytilalmi kötelezettségek, minimum vásárlási vagy készletezési kötelezettségek, kizárólagos beszerzés, egyéb)? |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.18:** Van-e Önre hatása annak, hogy más piaci szereplők kizárólagos forgalmazási megállapodásokat alkalmaznak az ön ágazatában? Ha igen, hogyan érinti ez önt? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.19**: Hogyan változtatta meg a közvetítői platformok és ügynökségi üzleti modellek (pl. a Booking.com, Amazon, Expedia) megjelenése e megállapodások létrejöttének és használatának módját? |
| Megjegyzések: |  |
| **D1.20**: Véleménye szerint megváltozott-e az elmúlt 10 évben a kizárólagos forgalmazási megállapodások végrehajtásának módja és használatuk gyakorisága? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| D2. Rész: Kizárólagos forgalmazási megállapodások(nagykereskedők és kiskereskedők részére) |
| **D2.1**: Melyik kategóriába esik (esnek) a legnagyobb beszállítója (beszállítói)? |
|  | Nagykereskedők |
|  | Gyártók |
| Egyéb, éspedig: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.2**: Van Önnek kizárólagos forgalmazási megállapodása a beszállító(i)val? |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.3:** Milyen típusú kizárólagos forgalmazási megállapodása van velük jelenleg? |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.4:** Ha területileg korlátozó, kérjük, írja le a területek típusát! |
| Megjegyzések: |  |
| **D.2.5:** Ha ügyfélcsoportonként érvényes, kérjük, írja le, mely ügyfélcsoportonként! |
| Megjegyzések: |  |
| **D.2.6:** Ha más kizárólagossági kritériumokat alkalmaz, kérjük, írja le azokat! |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.7:** Alkalmazza-e a kizárólagos forgalmazási megállapodásokat olyan más feltételekkel együtt, amelyek korlátozzák a forgalmazók tevékenységét? (pl. versenytilalmi kötelezettségek, minimális mennyiségű vásárlás, exkluzív beszerzés, egyéb) |
|  | Legfeljebb 5 éves versenytilalmi kötelezettség |
|  | 5 évnél hosszabb versenytilalmi kötelezettség  |
|  | Minimum vásárlási vagy készletezési kötelezettség vagy ösztönzők  |
|  | Kizárólagos beszerzési kötelezettség vagy ösztönzők |
| Egyéb, éspedig: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.8:** Kérem, írja le, vállalatának mi a célja azzal, hogy együttesen alkalmazza ezeket a korlátozásokat! |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.9**: Az iparág jellemzői meghatározzák-e, hogy köt-e a beszállító(i)val kizárólagos forgalmazási megállapodást? Ha igen, kérem, fejtse ki, hogyan. |
| Megjegyzések: |  |
| **[Csak nagykereskedőktől, lásd: A2] D2.10**: Van Önnek kizárólagos forgalmazási megállapodása a kiskereskedőivel? |
| Megjegyzések: |  |
| **[Csak nagykereskedőktől, lásd: A2] D2.11**: Az iparág jellemzői meghatározzák-e, hogy köt-e kiskereskedőivel kizárólagos forgalmazási megállapodást? Ha igen, kérem, fejtse ki, hogyan. |
| Megjegyzések |  |
| **D2.12**: Vállalata alkalmaz-e különféle terjesztési modelleket földrajzi alapon? Ha igen, magyarázza meg e döntés indokait! |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.13**: Vállalata alkalmaz-e különféle terjesztési modelleket termék/márka alapon? Ha igen, magyarázza meg e döntés indokait!  |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.14**: Melyek azok az okok és célkitűzések, amelyek motiválták cégét abban, hogy részt vegyen kizárólagos forgalmazási megállapodásban? (pl. márkahírnév, nagyobb üzleti stabilitás, konkrét tulajdonjogok / know-how megszerzése) |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.15**: A kizárólagos forgalmazási megállapodás melyik résztvevője kéri inkább az ilyen típusú feltételek végrehajtását? |
|  | Termelő |
|  | Nagykereskedő  |
|  | Kiskereskedő  |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.16**: Milyen előnyei és költségei vannak az Ön vállalkozása számára annak, hogy részese egy kizárólagos forgalmazási megállapodásnak? Hogyan kompenzálja ezeket a költségeket a beszállító? |
| Megjegyzések: |  |

|  |
| --- |
| **Halmozott hatásokra vonatkozó kérdések** |
| **D2.17**: Összességében hogyan befolyásolja vagy befolyásolná a kizárólagos forgalmazási megállapodások vagy ezekkel egyenértékű rendelkezések széles körű használata az érintett termékkategóriák piacát? |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.18:** Összességében hogyan befolyásolja vagy befolyásolná az érintett termékkategóriák piacát a kizárólagos forgalmazási megállapodások más korlátozó rendelkezésekkel történő együttes és széles körű használata (pl. versenytilalmi kötelezettségek, minimum vásárlási vagy készletezési kötelezettségek, kizárólagos beszerzés, egyéb)? |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.19:** Van-e Önre hatása annak, hogy más piaci szereplők kizárólagos forgalmazási megállapodásokat alkalmaznak az ön ágazatában? Ha igen, hogyan érinti ez önt? Kérjük, fejtse ki bővebben!  |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.20**: Hogyan változtatta meg a közvetítői platformok és az ügynökségi üzleti modellek (pl. a Booking.com, Amazon, Expedia) megjelenése e megállapodások létrejöttének és használatának módját? |
| Megjegyzések: |  |
| **D2.21**: Véleménye szerint megváltozott-e az elmúlt 10 évben a kizárólagos forgalmazási megállapodások végrehajtásának módja és használatuk gyakorisága? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |

|  |
| --- |
| E. Rész: Kiskereskedelmi legnagyobb kedvezményekről szóló záradékok és egyenértékű rendelkezések |
| **Kiskereskedelmi Legnagyobb Kedvezmény Elve (Kiskereskedelmi LKE):** A kiskereskedelmi legnagyobb kedvezményekről szóló záradékok olyan szerződéses feltételek, melyekkel a szállító vállalja, hogy a kiskereskedőnek/közvetítőnek minden olyan kedvezményt megad, amelyet harmadik félnek megadott vagy meg fog adni. Alapvető jellemzője, hogy egy B2C-ügylet keretében megegyeznek, és befolyásolják a kiskereskedelmi feltételeket (pl. az értékesítő vállalja, hogy egy platformon olyan végfogyasztói árat számít fel, ami legalább olyan alacsony, mint amilyen alacsony árakat más értékesítési csatornákon keresztül kér.)A szóban forgó feltételek magukban foglalhatják az árat („Ár jellegű LKE”), a termékskálát, a rendelkezésre állást, a feltételeket és az üzleti modellt („Nem ár jellegű LKE”).A paritáskötelezettség vonatkozhat az online vagy offline csatornákra és az összes többi kiskereskedelmi csatornára, vagy csak bizonyos direkt vagy indirekt csatornákra (pl: a szállító saját weboldala). |
| **E1**: A következő záradékok közül melyeket alkalmazza a beszállítóival/kiskereskedőivel/ közvetítőivel kötött megállapodásaiban? |
|  | A záradék megköveteli a szállítótól, hogy termékeit azonos vagy jobb áron kínálja a kiskereskedőnek/közvetítőnek, mint bármely más kiskereskedő/közvetítő számára. (“Ár jellegű LKE) |
|  | A záradék megköveteli a szállítótól és a kereskedőtől/közvetítőtől, hogy ugyanazt a termékskálát, feltételeket, kínálatot és ügyfélszolgálatot biztosítsák. (“Nem ár jellegű LKE ”) |
| Megjegyzések: |  |
| **E2**: Alkalmazott-e Ön beszállítóival/forgalmazóival/kiskereskedőivel/közvetítőivel olyan szerződéses feltételeket, melyek legalább annyira vonzóak, mint amiket az eladó bármilyen másik vevőnek kínál és így végső soron befolyásolja a végfogyasztói árakat? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
|  | A vevő garantálja az eladónak, hogy termékeit/szolgáltatásait a végső fogyasztónak olyan szerződéses feltételekkel adja el, amelyek legalább annyira kedvezőek, mint a vevő által bármely más eladónak kínált feltételek. (másnéven „Legkedvezőbb szállítói záradék”, vagy „Megkülönböztetés mentességi záradék”) |
|  | Az eladó garantálja a vevőnek, hogy ha van egy konkurens eladó, aki ugyanazt a terméket jobb feltételekkel kínálja, akkor az eladó megadja a versenyfeltételeket, vagy még annál is jobbat kínál. (*másnéven “A versenynek való megfelelést előíró feltétel”)* . |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **E3**: [Ha az E2 kérdés nem releváns, itt folytassa] Alkalmazott-e Ön beszállítóival/forgalmazóival/kiskereskedőivel/közvetítőivel “nem-kiskereskedelmi LKE"-t? Ha igen, kérem, írja le bővebben ezen kikötések jellemzőit.  |
|  | Igen |
|  | Nem |
| Megjegyzések: |  |
| **E4**: Az online csatornán alkalmazza-e az alábbiak valamelyikét a beszállítói/forgalmazói/kiskereskedői szerződéseiben? |
| „Széles LKE”, amelyekkel az eladó vállalja, hogy az online közvetítőnek (online piactérnek vagy ár-összehasonlító oldalnak) olyan kiskereskedelmi árat kínál, amely legalább annyira kedvező, mint bármely más értékesítési csatornán felszámított ár.  |  |
| „Szűk LKE”, amellyel az eladó vállalja, hogy az online közvetítőnek (online piactérnek vagy ár-összehasonlító oldalnak) olyan kiskereskedelmi árat kínál, amely legalább annyira kedvező, mint a saját weboldalán felszámított ár.  |  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **E5**: Hogyan változnak ezek az LKE megállapodások azokban az iparágakban és országokban, amelyeket vállalkozása lefed? |
| Megjegyzések: |  |
| **E6**: Ezek az LKE-megállapodások adott esetben hogyan változnak az iparágon belüli különböző termékkategóriákban? |
| Megjegyzések: |  |
| **[Beszállítóknak] E7:** Ha kiskereskedőivel/közvetítőivel vannak „Széles LKE záradékok” érvényben, vannak-e üzleti kapcsolatai más olyan kiskereskedőkkel/közvetítőkkel is, akik profitálnak a “széles LKE” feltételekből és akik az elsőkkel versenyeznek?  |
|  | Igen. Kérjük, adja meg a kiskereskedők / közvetítők számát: |  |
|  | Nem |
| Megjegyzések: |  |
| **[Beszállítóknak] E8:** Ha a kiskereskedőivel/közvetítőivel vannak „kiskereskedelmi LKE-k” érvényben, akkor a az ÖN teljes eladásainak/teljes online értékesítésének mekkora hányada származik az LKE-t alkalmazó kiskereskedőtől/közvetítőtől? |
| Megjegyzések: |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek] E9:** Ha a beszállítóival vannak „kiskereskedelmi LKE záradékok” érvényben, milyen módon ellenőrzi az e záradékoknak való megfelelést? |
|  | A versenytársak árainak / feltételeinek időszakos ellenőrzésével  |
|  | Időszakos információkérés a beszállítóktól |
|  | Véletlenszerű ellenőrzés, mivel a megfelelést nagyon nehéz értékelni  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek] E10:** A beszállítóival érvényben levő LKE záradékok betartásának ellenőrzését költségesnek/nehéznek tartja? |
|  | Igen |
|  | Igen, különösen a “Nem-ár jellegű LKE” kapcsán |
|  | Igen, különösen a hagyományos kereskedelmi modell esetén |
|  | Nem |
| Megjegyzések: |  |
| **E11**: Hogy látja, az elmúlt 3 évben megváltoztatták-e a kiskereskedők/közvetítők a beszállítóktól kért kiskereskedelmi LKE kikötések körét? Fejtse ki bővebben! |
|  | Igen, a lefedett csatornákat illetően |
|  | Igen, a tartalmukat illetően, pl. ár, leltár, feltételek és ügyfélszolgálat |
|  | Igen, más tekintetben. Fejtse ki bővebben! |
|  | Nem |
| Megjegyzések: |  |
| **E12**: Az árakra való hatását tekintve látszik-e egyértelműen a különbség a kiskereskedelmi LKE és a viszonteladói ár rögzítés között? |
|  | Igen. Fejtse ki, miért! |
|  | Nem. Fejtse ki, miért! |
| Megjegyzések: |  |
| **E13**: Mi az ön tapasztalata, a LKE-nek és az ezzel egyenértékű záradékoknak lehet-e ugyanolyan hatása az árakra, mint a viszonteladói (fogyasztói) ár rögzítésnek? |
|  | Igen, különösen a “kiskereskedelmi LKE” záradékoknak lehet. Fejtse ki, hogyan! |
|  | Igen, minden LKE-nek lehet. Fejtse ki, mely záradék és hogyan!  |
|  | Nem |
| Megjegyzések: |  |
| **E14**: Az ön tapasztalata szerint elősegíthetik-e az LKE és az azokkal egyenértékű záradékok a versenytársak közötti összejátszást (pl. az egymással versengő eladók közvetlenül vagy közvetve információt cserélnek az árazással kapcsolatban, és így összejátszanak az ár tekintetében)? Fejtse ki, miért! |
| Megjegyzések: |  |
| **E15**: Véleménye szerint, képesek a “kiskereskedelmi LKE”-k és az azokkal egyenértékű záradékok korlátozni az ön vállalkozását abban, hogy harmadik fél közvetítőkkel/ forgalmazókkal/ kiskereskedőkkel üzleteljen, így akadályozva ezzel az új versenytársak piacra jutását? Ha igen, mondjon példákat!  |
| Megjegyzések: |  |
| **E16**: Véleménye szerint enyhíthetik-e az LKE-k és az azokkal egyenértékű záradékok a versenyt, és ezáltal csökkenthetik-e a potenciális innovációt a piacon?? Fejtse ki, miért!  |
| Megjegyzések: |  |
| **E17** Véleménye szerint, mi az LKE és az azzal egyenértékű záradékok hatása a fogyasztóra? Fejtse ki bővebben! |
|  | Negatív: magasabb árak |
|  | Negatív: szűkebb kínálat |
|  | Pozitív: alacsonyabb árak |
|  | Pozitív: jobb ügyfélszolgálat |
| Megjegyzések: |  |
| **E18**: Véleménye szerint, az Ön ágazatának jellemzői ösztönzik az LKE-k és az azokkal egyenértékű záradékok használatát az üzleti megállapodásokban? Fejtse ki, miért! |
| Megjegyzések: |  |
| **[Beszállítóknak] E19**: Ha vannak érvényben kiskereskedelmi LKE megállapodásai kiskereskedőivel/ közvetítőivel, kérjük, adja meg a következő információkat: |
|  | A “kiskereskedelmi LKE”-ből adódó teljes értékesítés |
|  | A “kiskereskedelmi LKE”-ből adódó teljes online értékesítés |
| Megjegyzések: |  |
| **[Beszállítóknak] E20**: Ha van érvényben levő kiskereskedelmi-LKE megállapodása a kiskereskedőivel/közvetítőivel, mekkora az ő átlagos piaci részesedésük?  |
| Megjegyzések: |  |
| **E21:** Miért döntött úgy, hogy alkalmaz kiskereskedelmi-LKE-t a megállapodásaiban? |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek]**: A potyautas probléma elkerülése érdekében (pl. “showrooming, webrooming”, amikor a fogyasztók informálódnak az egyik platformon a termékkínálatról, majd utána a kedvelt szállító weboldalán veszik meg a terméket). Mondjon egy konkrét példát egy ilyen viselkedésre az ön ágazatában. Fejtse ki bővebben.  |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek]**: A tranzakciós költségek csökkentéséért (pl. a gyakori tárgyalások elkerülésével). Fejtse ki bővebben. |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek]**: Annak biztosítása érdekében, hogy a lehető legjobb ajánlatot kapjuk, tehát csökkentsük a potenciális áringadozásokkal kapcsolatos bizonytalanságot a hosszú távú beruházások megkönnyítése érdekében (például a keresletnövelő szolgáltatásokba történő beruházások a jobb ügyfélszolgálat biztosítása érdekében) Fejtse ki bővebben. |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek]**: Az opportunizmus kockázatának elkerülése érdekében (pl. amikor egy közvetítő egy termék hirdetésébe pénzt fektet és LKE-t használ annak biztosítása érdekében, hogy a beszállítója nem fogja kihasználni azáltal, hogy ugyanazt a terméket jobb feltételekkel értékesíti másoknak). Fejtse ki bővebben. |  |
| **[Értékesítőknek]**: A késedelmes tranzakciók megakadályozására és a tranzakciós költségek csökkentésére (pl. ne kelljen a szerződő feleknek gyakran tárgyalniuk a feltételekről). Fejtse ki bővebben. |  |
| **[Értékesítőknek]**: A vevő által kínált kockázat- és költségcsökkentés kihasználása (például nagyszabású hirdetések, összetett fizetési rendszerek, ügyfélszolgálat). Fejtse ki bővebben. |  |
| **[Értékesítőknek]**: Kihasználni a vevő termékbe történő befektetéseit (például a vevőhöz való lojalitás biztosítása a megállapodás szerinti kedvezményes feltételek révén). Fejtse ki bővebben. |  |
| **[Értékesítőknek]**: A versenyképesség érdekében az ügyfelek lojalitásának megőrzése azáltal, hogy kedvezményes feltételeket ad nekik. Fejtse ki bővebben. |  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek] E22**: Milyen befektetések védelme érdekében köt „kiskereskedelmi LKE”-t? Kérjük, fejtse ki.  |
|  | Általános keresletnövelő szolgáltatások |
|  | Marketing befektetés |
|  | Hirdetési befektetés |
|  | Értékesítés utáni támogatás |
|  | Garanciák |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek] E23:** Ha beszállítóival van érvényben levő “Kiskereskedelmi LKE” záradéka, hogyan számít fel árat a záradékok által lefedett szolgáltatásokért? Fejtse ki bővebben! |
|  | Értékesítésért - jutalék alapon |
|  | Kattintásonként |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek] E24**: Ha beszállítóival “Széles LKE”-t alkalmaz , kérem, mondja meg, a “szűk LKE” miért nem megfelelő a cége számára? |
| Megjegyzések: |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek] E25**: Ha beszállítójával “Szűk LKE” van érvényben, kérem, mondja meg, miért nem ragaszkodott ahhoz, hogy “Széles LKE”-t írjanak alá (azaz miért nem kérvényezett paritást bármely másik kiskereskedő/közvetítőhöz képest)? |
| Megjegyzések: |  |
| **E26:** Ha az ön cége alkalmaz kiskereskedelmi LKE-t, milyen negatív következményekkel jár ezek végrehajtása? Fejtse ki bővebben!  |
|  | Ügyfelek elvesztése (olyan vállalkozások, amelyek nem élvezik az LKE előnyeit) |
|  | A közvetlen értékesítési csatornák forgalmának csökkenése  |
|  | A szállítók közötti versenyből fakadóan az árak leszorítása |
|  | A beszállító piaci erejének csökkenése, ami következtében a domináns cégek visszaélhetnek az LKE-vel és így kihasználják tárgyalási pozíciójukat  |
|  | A megfelelőség biztosításához kapcsolódó jogi tanácsadási díjak  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **E27:** Melyik fél javasolta a megállapodást, amely tartalmazza az LKE-t? Kérjük, magyarázza meg az indokot! |
|  | Az Ön cége |
|  | Partner |
|  | Mindkettő |
| Megjegyzések: |  |
| **E28:** Mit gondol, melyik fél profitál inkább ezekből a záradékokból? Kérjük, fejtse ki, miért! |
| Megjegyzések: |  |
| **E29:** Hogyan állapodtak meg ezekről záradékokról? Fejtse ki bővebben!  |
|  | Írásban (levél, email) |
|  | Szóban (személyesen, telefonon) |
|  | A kikötések a szokásos üzleti feltételeink részét képezik, de tárgyalhatók |
|  | A kikötések a szokásos üzleti feltételeink részét képezik és nem tárgyalhatók |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **[Kiskereskedőknek/közvetítőknek] E30**: Alkalmaz-e más ösztönzőket/visszatartó feltételeket annak érdekében, hogy ösztönözze beszállítóit az ár / tartalom / készlet / feltételek paritásának megadására (például a láthatósággal, rangsorolással, szolgáltatási szintekkel, jutalékokkal kapcsolatban)? Ha igen, kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| **[Beszállítóknak] E31**: Alkalmaz-e valamelyik, az Ön vállalkozásával kapcsolatban levő kiskereskedő/ közvetítő más ösztönzőket/visszatartó feltételeket annak érdekében, hogy az egyenlő kiskereskedelmi árat / tartalmat / készletet és egyéb feltételeket kapjon Öntől? Ha igen, kérjük, fejtse ki bővebben, hogyan reagál ezekre az ösztönzőkre/visszatartó feltételekre! |
| Megjegyzések: |  |
| **E32:** Miért nem használ ilyen feltételeket? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Nem lenne a vállalkozás hasznára. Kérjük, fejtse ki bővebben! |  |
| Nehéz a partnerekkel egyességre jutni. Kérjük, fejtse ki bővebben! |  |
| A versenyjog vagy más jogszabályok/ szabályozások által előírt korlátozások miatt. Kérjük, fejtse ki bővebben! |  |
| Jogi bizonytalanság a megfelelőséget illetően. Kérjük, fejtse ki bővebben! |  |
| Nem illik az üzleti modellbe. Fejtse ki. |  |
| A költségek magasabbak a haszonnál (adja meg, milyen költségtípusok ezek) |  |
| Információhiány |  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **Halmozott hatásokra vonatkozó kérdések** |
| **E33:** Elképzelhetőnek tartja-e, hogy a vállalkozása potenciálisan érdekesnek tartja ezen záradékok bármelyikének alkalmazását? Kérjük, fejtse ki, miért! |
| Megjegyzések: |  |
| **E34:** A fent felsorolt megállapodásokon túl van-e érvényben bármilyen más ár befolyásoló megegyezése cégének? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| **E35:** Tud-eolyan piaci szereplőkről, akik alkalmazzák a LKE-t az ön ágazatában? Mely piaci szereplők ezek? |
| Megjegyzések: |  |
| **E36:** Mit gondol, ha több cég is alkalmazza az LKE-t azonos földrajzi piacon és/vagy ugyanabban az iparágban, miért előnyös az a résztvevő cégek számára? |
| Megjegyzések: |  |
| **E37:** Találkozott-e az iparágában olyan helyzettel, ahol egy vagy több cég arra bíztatott más cégeket, hogy használjanak LKE-t. Hogyan hajtották végre és hogyan ellenőrizték ezt? |
| Megjegyzések: |  |
| **E38**: Összességében hogyan befolyásolja vagy befolyásolná az LKE-k széles körű használata az érintett termékkategóriák piacát? |
| Megjegyzések: |  |
| **E39:** Van-e Önre hatása annak, hogy más piaci szereplők alkalmazzák az LKE-t az ön ágazatában? Ha igen, hogyan érinti ez önt? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Ügyfelek elvesztése |  |
| Ha van ilyen, a közvetlen értékesítési csatornák forgalmának csökkenése  |  |
| A beszállítók közötti verseny leszorítja az árat  |  |
| Lehetetlen kutatás-fejlesztésbe fektetni |  |
| A piaci erő csökkenése |  |
| Egyéb: |  |
| Megjegyzések: |  |
| **E40**: Hogyan változtatta meg a közvetítői platformok és az ügynökségi üzleti modellek (pl. a Booking.com, Amazon, Expedia) megjelenése e megállapodások létrejöttének és használatának módját? |
| Megjegyzések: |  |
| **E41**: Véleménye szerint megváltozott-e az elmúlt 10 évben a LKE kikötések végrehajtásának módja és használatuk gyakorisága? Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| F. Rész: Vertikális Csoportmentesség Rendelet (VCSMR) |
| Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 101. cikke tiltja a versenyt megakadályozó, korlátozó és torzító gyakorlatokat, kivéve, ha azok objektív előnyöket biztosítanak, amelyek révén a fogyasztók méltányosan részesednek ezekből az előnyökből, anélkül, hogy szükségtelen korlátozásokat vezetnének be, vagy elősegítenék az adott piacon a verseny megszüntetését.A 330/2010/EU bizottsági rendelet (vertikális csoportmentességi rendelet) bizonyos feltételek mellett automatikus engedélyezést biztosít egy sor vertikális megállapodáshoz az európai gazdaságban. Magyarországon a 205/2011. (X. 7.) Korm. Rendelet *A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről* biztosítja az automatikus engedélyezést.A Vertikális Korlátozásokról szóló Iránymutatások célja, hogy segítsék a vállalatokat az EU versenyszabályai alá tartozó vertikális megállapodásaik értékelésében.  |
| **Általános kérdések a VCSMR és Iránymutatásainak alkalmazásáról** |
| **F1**: Profitált-e az Ön cége a VCSMR-ből? Kérjük, fejtse ki, hogyan vagy miért nem.  |
| Megjegyzések: |  |
| **F2**: Eléggé világos és egyértelmű az Ön számára a Vertikális Csoportmentességi Rendelet és Iránymutatásai ahhoz, hogy alkalmazni tudja működése során? Ha nem, röviden fejtse ki, miért! |
| Megjegyzések: |  |
| **F3**: Van-e Önnek szüksége jogi szaktanácsra ahhoz, hogy alkalmazni tudja a Vertikális Csoportmentesség Rendeletet és Iránymutatásait?  |
| Megjegyzések: |  |
| **F4**: Profitált-e az Ön cége a 2010-ben bevezetett VCSMR rendeletből és vonatkozó Iránymutatásaiból, a VCSMR előző verziójához (2790/1999/EK bizottsági rendelet) és a kapcsolódó iránymutatásokhoz képest? |
| Megjegyzések: |  |
| **F5**: Mennyire változtak az Ön ágazatában a forgalmazási modellek az elmúlt 10 évben (pl. az e-kereskedelem növekvő fontossága és/vagy az e-kereskedelmi platformok megjelenése miatt). Kérjük, fejtse ki bővebben! |
| Megjegyzések: |  |
| **A VCSMR és Iránymutatásaiban szabályozott vertikális megállapodások kezelésére vonatkozó kérdések** |
| **F6**: Ki tudta-e használni az Ön cége a tiltott vertikális megállapodások legális alkalmazhatóságát (azaz, mentesült a tiltott árkorlátozások, legnagyobb kedvezményes záradékok, szelektív forgalmazási hálózatok, kizárólagos forgalmazási megállapodások alól)? Kérjük, fejtse ki, hogyan vagy miért nem! |
| Megjegyzések: |  |
| **F7**: Eléggé világos és egyértelmű az Ön számára a Vertikális Csoportmentességi Rendelet és kapcsolódó Iránymutatásai a vertikális megállapodások következő kategóriáival kapcsolatban: árkorlátozások, a legnagyobb kedvezmény elve, szelektív forgalmazási hálózatok, kizárólagos forgalmazási megállapodások? Ha nem, röviden fejtse ki, miért! |
| Megjegyzések: |  |
| **F8**: Van-e szüksége jogi szaktanácsra olyan magatartás esetén, amely egy vertikális megállapodás bármely következő kategóriájának minősülhet: árkorlátozás, legnagyobb kedvezmény elve, szelektív forgalmazási hálózat, kizárólagos forgalmazási megállapodás? |
| Megjegyzések: |  |
| **F9**: Profitált-e az Ön cége a VCSMR és vonatkozó Iránymutatásainak bevezetéséből az előző jogszabályi kerethez képest (2790/1999/EK bizottsági rendelet és a kapcsolódó iránymutatások) olyan magatartás tekintetében, amely egy vertikális megállapodás bármely következő kategóriájának minősülhet: árkorlátozás, legnagyobb kedvezmény elve, szelektív forgalmazási hálózat, kizárólagos forgalmazási megállapodás? |
| Megjegyzések: |  |
| **F10**: A forgalmazási modellek változásai befolyásolták-e a vertikális megállapodások alábbi kategóriáinak használatát az Ön ágazatában (árkorlátozások, legnagyobb kedvezmény elve, szelektív forgalmazási hálózatok, kizárólagos forgalmazási megállapodások)? Hogyan? |
| Megjegyzések: |  |
| **F11**: Mi a véleménye, kell-e módosítani a vertikális megállapodások alábbi kategóriáira vonatkozó jelenlegi szabályozást a forgalmazási modellek változásainak fényében: árkorlátozások, legnagyobb kedvezmény elve, szelektív forgalmazási hálózatok, kizárólagos forgalmazási megállapodások? Hogyan? |
| Megjegyzések: |  |
| **F12**: Változott-e a vertikális korlátozások következő kategóriáinak szerepe az offline/hagyományos kiskereskedelemben az elmúlt 10 év során: árkorlátozások, legnagyobb kedvezmény elve, szelektív forgalmazási hálózatok, kizárólagos forgalmazási megállapodások? |
| Megjegyzések: |  |