|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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: | | | | | | | |  | | | | | | | |