

PL
E-003761/2016
Odpowiedź udzielona przez komisarz Margrethe Vestager
w imieniu Komisji
(7.7.2016)

Sojusze zakupowe dystrybutorów były regularnie omawiane w ciągu ostatnich dwóch lat przez organy ds. konkurencji na posiedzeniach podgrupy ds. żywności Europejskiej Sieci Konkurencji (ECN). Sojusze zakupowe mogą mieć skutki korzystne dla konkurencji, pod warunkiem, że konkurencja ma miejsce na rynku niższego szczebla, co znajduje potwierdzenie zarówno w ostatnich badaniach Europejskiego Banku Centralnego¹, jak i w przeprowadzonej przez Komisję analizie ekonomicznego wpływu nowoczesnego handlu detalicznego na wybór i innowacje². Jednakże czasami sojusze zakupowe zawiązują grupy detalistów, którzy są bezpośrednimi konkurentami w sprzedaży konsumentom, co może prowadzić do wyższych cen i mniejszego wyboru, jak to zostało stwierdzone przez niektóre krajowe organy ds. konkurencji w niedawnych postępowaniach antymonopolowych. Europejska sieć konkurencji dokonywać będzie dalszej oceny przedmiotowej sprawy.

Komisja oraz krajowe organy ds. konkurencji bardzo aktywnie działają w zakresie egzekwowania prawa konkurencji, aby zapewnić, że wszystkie poziomy łańcucha dostaw żywności pozostaną konkurencyjne. Konkurencja stwarza zachęty do innowacji i zwiększania możliwości wyboru, które to czynniki są istotne dla osiągania zysku przez podmioty gospodarcze w łańcuchu dostaw. Reguły konkurencji zezwalają na dokonywanie przez te podmioty wspólnych inwestycji w zakresie przetwórstwa i odpowiedniej infrastruktury, które umożliwią im osiągnięcie większego zysku na niższych szczeblach łańcucha wartości. Ponadto rolnicy mogą uzyskać korzyści skali i zwiększyć wydajność poprzez tworzenie organizacji producentów zapewniających usługi pomocnicze (np. przy zamówieniach, składowaniu lub dystrybucji) i w rezultacie uzyskać wyższe dochody ze sprzedaży produktów rolnych.

¹ <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1744.en.pdf>

² http://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/retail_study_report_en.pdf