

Címzett: Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja
Tárgy: szakmai és pénzügyi beszámoló

Tisztelt Tölgyes Katinka!

Mellékelten küldöm a GVH Versenykultúra Központ által kiírt VKK/3/2010-es pályázati felhívás alapján benyújtott és támogatott pályázat (iktarószám: AL/2715/2010.) szakmai és pénzügyi beszámolóját.

Ismételten megköszönve támogatásukat,
Tisztelettel,

Bakó Barna

Budapest, 2011. július 29.

Bakó Barna¹

Szakmai és pénzügyi beszámoló

a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja által
a VKK/3/2010 számon kiírt pályázati eljárásban támogatott
külföldi tanulmányútról

Iktatószám: AL/2715/2010.

Támogatott program: Tudományos kutatás (Kizárólagos szerződések vertikálisan integrálódott oligopóliumok esetén)

1. Szakmai beszámoló

A kizárólagos szerződések közgazdasági és jóléti hatásainak vizsgálata az elmúlt egy évtizedben igen aktív kutatási területnek bontakozott ki. Mind empirikusan, mind pedig elméletileg számos modell, eredmény született alkalmazásuk indoklására. A kutatások leginkább arra a kérdésre keresték a választ, hogy egy termelő (a legtöbb esetben mint monopólium), amely kiskereskedőkön keresztül értékesíti termékét a végső fogyasztók számára milyen ösztönzőkkel rendelkezik annak érdekében, hogy olyan feltételeket írjon elő a kiskereskedők számára, mely korlátozza versenytársa (a legtöbb esetben mint potenciálisan piacra lépő) lehetőségeit. Éppen ezért, ezen kutatások túlnyomórészt a kizárólagos szerződések kizárást eredményező hatásait vizsgálták. Technikai szempontból ezen tanulmányok a kizárólagos szerződések alatt olyan szerződéseket feltételezettek, amelyeknek alapján egy termelő csak abban az esetben értékesít valamely kiskereskedő számára,

¹Budapesti Corvinus Egyetem, Mikroökonómia tanszék, E-mail: barna.bako@uni-corvinus.hu

ha az adott kiskereskedő nem forgalmazza a termelő versenytársának termékeit.

Számos iparágban (példaként szolgálhat a távközlés, az ápolószerek piaca, az e-könyv olvasók piaca, vagy a ingatlanpiac) azonban a termelők úgy is alkalmaznak kizárólagos szerződéseket, hogy cserébe nem követelik meg a kiskereskedőktől a fenti versenykorlátozó magatartást. A termelők önkéntesen korlátozzák azon kiskereskedők körét, melyeken keresztül termékük elérhetővé válik a fogyasztók számára, ami látszólag ellentmond annak a proximitaximalizálást feltételező magatartásnak, melynek alapján az adott terméket a lehető legszélesebb körben kellene értékesíteni. Monopól termelőt feltételezése mellett, Whinston (2003) cikke alapján érvelhetnénk úgy, hogy a monopolista a piac elárastását kívánja kivédeni ezáltal. Ez az érvelés azonban nem állja meg a helyét, ha többszereplős termelői piacokat feltételezünk.

Kutatásomban arra a kérdésre kerestem a választ, hogy mi ösztönzi a különböző (horizontálisan vagy vertikálisan differenciált) termékeket gyártó termelőket arra, hogy kizárólagos szerződések keretében csak néhány kiskereskedőn keresztül értékesítsenek a végső fogyasztók számára. Eredményeim alátámasztják azt az empirikus tényt, hogy a piacon versengő vállalatok akkor is alkalmaznak kizárólagos szerződéseket, ha a piacon nem egyedüli szereplőként tevékenykednek. A termékdifferenciáltság fokától, illetve a fogyasztói értékeléstől függően olyan aszimmetrikus egyensúlyok keletkezhetnek, amelyekben csakis egyetlen vállalat értékesít kizárólagosan, míg a versenytárs minden kiskereskedőnek értékesít. *(Bővebbek a kutatás eredményeiről, illetve azok versenypolitikai implikációról lásd a mellékelt cikket.)*

Az eredményekett ismertető cikket 2011. július 19-én beküldtem publikálásra a *Research in Economics* c. folyóiratba.

2. Pénzügyi beszámoló

Elszámolandó összeg: 200.000 forint

Szerzői díj 200.000 forint