

21 maja 2014 r., Warszawa

Podejście ekonomiczne (behawioralne) do prawa konkurencji – wybrane problemy i wnioski dla Polski

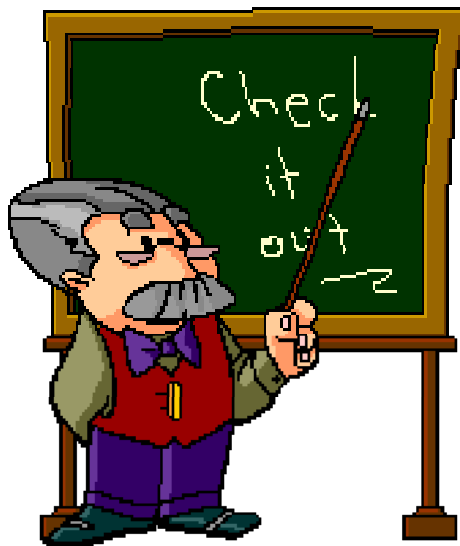
Szymon Syp



1

Wpływ prawa unijnego na polskie prawo antymonopolowe i regulacyjne. Wokół ekonomizacji prawa konkurencji, kontroli koncentracji i regulacji sektorowej (sesja 3.1.)

AGENDA



- Tradycyjne (neoklasyczne) podejście ekonomiczne do prawa konkurencji
- Ekonomia behawioralna prawa konkurencji
- Ekonomia behawioralna jako uzupełnienie tradycyjnego podejścia ekonomicznego do prawa konkurencji - przykłady
- Podsumowanie



Ekonomiczny misz-masz



Ekonomiczny misz-masz

„Podejście ekonomiczne do prawa konkurencji”

„Bardziej ekonomiczne podejście do prawa konkurencji” (?)

„Ekonomiczna analiza prawa konkurencji”

„Prawo i ekonomia prawa konkurencji”





Podjęcie ekonomiczne do prawa konkurencji

- Podmiotem prawa konkurencji jest *homo oeconomicus* (podmiot racjonalny, maksymalizujący swoim egoistycznym działaniem użyteczność)
- Celem prawa konkurencji jest maksymalizacja dobrobytu ekonomicznego społeczeństwa (a nie sprawiedliwość czy skuteczność) – nadwyżka konsumenta, producenta a może całkowita?
- Prawo konkurencji da się zredukować do faktów o charakterze ekonomicznym
- Ekonomiczna analiza prawa konkurencji (obok metody formalistycznej)



Weryfikacja tradycyjnego podejścia ekonomicznego



Koncepcja ekonomii behawioralnej – weryfikacja założenia, że podmiot prawa jest racjonalny (tzw. ograniczona racjonalność) i że swoim działaniem maksymalizuje użyteczność (zadawała się satysfakcjonującym poziomem użyteczności).

Wyjaśnienie teorii ekonomicznych za pomocą psychologicznych podstaw zachowań ludzi.



Weryfikacja tradycyjnego podejścia ekonomicznego

Ekonomia behawioralna wyjaśnia jak jest
w świecie rzeczywistym.



Przykłady



Przykłady

Pozwy zbiorowe z zakresu prawa konkurencji – opt-in czy opt-out

Domyślna opcja - (consumers) *“who find Windows Media Player pre-installed on their client PCs are generally less inclined to use another media player.”*

Czas trwania niedozwolonego porozumienia (8, 10, 11 lat) – zaufanie prowadzące do korzystnych rezultatów (dlaczego kartel trwał tak długo?)

Screening produktów lub usług na rynku właściwym na którym istniał kartel.



Podsumowanie



Ekonomia behawioralna jako uzupełnienie tradycyjnego podejścia ekonomicznego do prawa konkurencji



Dziękuję za uwagę!



Szymon Syp

T. +48 694 104 204

@: szymonsyp@gmail.com



Antitrust in Poland
Polskie i europejskie prawo konkurencji