

Caibidil a Seacht

Pragsáil Chreiche

7.1 Réamhrá

Sa chaibidil roimhe seo, rinneamar cur síos ar an gcaoi a bhfeidhmíonn an tOrdú um Earraí Grósaera mar shrian tromchúiseach ar iomaíocht agus mar rud a chuireann isteach go mór ar shaoirse trádála agus conas, dar linn, nach féidir leis sin a bheith láncheart ach sa chás go mbaineann gach duine buntáistí aitheanta as. Sula dtagaimid ar chonclúidí faoi sin, tá sé riachtanach scrúdú a dhéanamh cibé an bhféadfadh buntáistí den sórt sin a bheith ann nó nach bhféadfadh.

Tá sé ráite beagnach acu sin ar fad a thacaíonn leis an Ordú a choinneáil gur buntáiste amháin a bheadh ann ná cosc a bheith ag na miondíoltóirí is mó sa tír ar phragsáil chreiche. Ní mór imscrúdú cúramach a dhéanamh ar an tuairim sin.

I measc na mbuntáistí dearfacha a bhaineann le hiomaíocht san eacnamaíocht tá iad sin a bhaineann le rogha tomhaltóirí agus pragsanna ísle. I margadh ina bhfuil iomaíocht mhór spreagfar gnó chun pragsanna a ísliú chun custaiméirí a mhealladh agus scair den mhargadh a bhaint amach. Sampla iontach de sin is ea na hoibreoirí aerlíne ar chostas íseal a bhfuil a ngnó forbartha acu ar ghealltanais do chustaiméirí go bhfaighidh siad seirbhís nach bhfuil galánta, ach ar chostas íseal. Tá brú curtha ar aerlínte eile éifeachtúlacht a gcuid oibríochta a fheabhsú agus leis sin costais a ghearradh agus iarracht a dhéanamh a gcuid iomaitheoirí a mhaitseáil i gcás praghais agus luach. Níl aon amhras faoi ach gur bhain custaiméirí aerlíne buntáiste as an éabhlóid sin sa mhargaidh.

Is rud maith iad pragsanna ísle do thomhaltóirí agus is mar thoradh ar iomaíocht níos mó a tharlaíonn siad. Baineann an deacracht le cinneadh a dhéanamh faoi cathain a bhíonn a ndóthain faighte againn de rud maith – ar bheagán focal cathain is praghais chreiche a bhíonn i bpraghais íseal?

7.2 Aighneachtaí ar Phragsáil Chreiche

Mar a tugadh le fios, tá na daoine ar fad ar mian leo an tOrdú um Earraí Grósaera a choinneáil den tuairim gur ceann de na príomhbhuntáistí atá le fáil as ná cosc a chur ar phragsáil chreiche. Tá inní léirithe ag líon mór miondíoltóirí neamhspleácha, mar shampla, go bhféadfadh a slí bheatha a bheith i mbaol má fhaightear réidh nó má dhéantar leasú ar an Ordú um Earraí Grósaera. Creideann siad go bhféadfadh athrú ar an reachtaíocht gníomh creiche a spreagadh i gcás na n-ollmhargaí iolracha móra a thosóidh ag díol ar phragsanna an-íseal go deo, rud a fhágfaidh siopaí beaga ar an ngannchuid agus gan iad in ann dul in iomaíocht. Tá tuairimí léirithe ag daoine eile mar seo a leanas:

RGDATA: (Fáil réidh leis an Ordú um Earraí Grósaera) *“would also lead to the advent of predatory pricing without any effective control mechanism to prevent such activity by the multiples...It is a device that is not available to all retailers, but which allows those, which are the biggest, best resourced and most powerful, put competitors under unfair and unreasonable pressure.”*

ADM Londis: *“The removal of the ban on below cost selling will...facilitate anti-competitive predatory pricing tactics by the multiples.”*

BWGFL: *“The Groceries Order is good for consumer choice because it prohibits predatory pricing. Selling at below cost is a short term predatory pricing tactic aimed at putting competitors out of business. Concentration of the grocery market in a number of larger operators has a dramatic negative impact on consumer choice.”*

IBEC: *“The thrust of the Order was to prevent the use of below cost selling/predatory pricing (financed by suppliers) by one or more parties from being used to cause other parties to exit the sector. The Order recognised that consumers can be misled into believing that deep discounting of Known Value Items (KVI's) applies to all products across the store. The reality is that the retailer's margin is recovered on other products in the shopping basket to which the shopper is less price sensitive.”*

Comhchoiste Oireachtais: *“Below cost selling, even where it is only for occasional promotional purposes, is an unfair trading practice. It is an artificial practice that does not take place in any other business sector. Banning the practice does not interfere with the market in grocery goods. It cannot be considered to be normal for a company to sell goods below the cost of purchase. Below cost selling can be used for predatory purposes with a view to putting competitors out of business. There is no law to prevent multiple retailers from reducing prices in individual stores so as to target competitors. After competitors have had to close, the multiple supermarkets can then increase prices.”*

Tá go leor ráiteas sna haighneachtaí thuasluaite faoina bhfuil ceisteanna móra again, go háirithe an nóisean go bhfuil gach díolachán faoi chostas creiche. Is cinnte nach mbíonn sé sin amhlaidh.

7.3 Cad is Praghsáil Chreiche ann?

Is straitéis phraghsála é praghsáil chreiche a dtugann gnó faoi, chun dochar a dhéanamh d'iomaitheoir nó chun fáil réidh ar fad le hiomaitheoir. Baintear an chiall as an gcleachtas tríd is tríd mar príomh-tháirgí áirithe a dhíol ar phraghas atá faoi thomhas costais áirithe.

I ngnáthchás ar leith, bíonn miondíoltóir mór i mbun díolacháin faoi chostas go leanúnach agus as sin meallann sé custaiméirí ó mhiondíoltóirí eile atá níos lú nó a bhfuil táirgí speisialta á ndíol acu, miondíoltóirí nach mbíonn in

ann dul in iomaíocht leis na praghsanna ísle míréasúnta. Go bunúsach cuireann sé sin an miondíoltóir beag amach as gnó agus ansin is féidir leis an gcreachóir, agus an margadh aige dó féin, praghsanna a mhéadú chuig cibé leibhéal is mian leis. Ní bhíonn aon rogha ag an gcustaiméir, gan aon áit eile aige le dul ag siopadóireacht, ach fóc as.

Ina theannta sin, caithfidh leibhéal cinnteachta éigin a bheith ag an gcreachóir nach mbeidh deis ag an iomaitheoir chomh luath agus a bhíonn an margadh fágtha aige, teacht ar ais, nó ina áit sin, nach dtiocfaidh iontrálaí nua éigin isteach ar an margadh.

Ba iad Grúpa H. Williams an dream is mó a d'fhulaing ó phraghsáil chreiche i margadh grósaera na hÉireann a líomhnaítear fúthu, go ndeachaigh siad amach as gnó i 1987 mar thoradh ar fheachtas praghsála creiche a chuir a gcuid iomaitheoirí ar bun ina n-aghaidh. Deir go leor de lucht tacaíochta an Ordú um Earraí Grósaera linn, gur mar gheall ar H. Williams a tugadh isteach an tOrdú an chéad lá riamh.

7.4 Díolachán Faoi Chostas

Tá roinnt critéar ann nach mór a chomhlíonadh sular féidir straitéis phraghsála miondíoltóra a bhreithniú mar rud creiche. Is critéar amháin den sórt sin díolachán faoi chostas agus, mar sin, is fachtóir tábhachtach é sainmhíniú inghlactha nó comhaontaithe a fháil i gcás “costas”.

Breathnaíonn roinnt daoine ar “faoi chostas” mar phraghas atá faoi chostas móide corrlach a léiríonn an riachtanas atá ar gach gnó brabús a dhéanamh ach ní tuairim í sin atá comónta i measc an phobail.

Glactar leis tríd is tríd, áfach, go bhfuil níos mó i gceist le “costas” ná díreach an praghas ceannacháin a íocann an miondíoltóir ar an táirge a bhíonn i gceist. Áirítear leis chomh maith na costais oibríochta/forchostais a thabhaíonn an miondíoltóir le linn dó an táirge a thabhairt ar an margadh. Tá sé deacair, mura bhfuil agus dodhéanta, costais den sórt sin a leithroinnt ar tháirgí aonair ar sheilfeanna miondíoltóra. Go cinnte, fuair Tuarascáil an Choimisiúin Iomaíochta sa Ríocht Aontaithe ar an earnáil grósaera sa RA amach nach ndearna na hiolracha ollmhóra sa RA leithroinnt, i gcuid mhaith cásanna, ar chostais oibríochta ná ar forchostais i gcás línte táirgí áirithe.¹

Sainmhíníonn an tOllamh Paul Dobson as Ollscoil Loughborough díolachán faoi chostas mar seo a leanas:²

“Pricing a good below its full economic cost in respect of the cost of purchase and resale.”

¹ “A Report on the Supply of Groceries from Multiple Stores in the United Kingdom” arna foilsíú i 2000 ag Coimisiún Iomaíochta na RA (an tagairt seo Alt 7.154, Lth 131)

² “The Economic Effects of Constant Below Cost Selling Practices by Grocery Retailers” leis an Ollamh Paul Dobson, The Business School, Ollscoil Loughborough, Iúil 2002 (Arna ullmhú thar ceann Chónaidhm Baincírí).

Leanann an tOllamh Dobson air: *“Here cost of purchase should take account of the purchase price paid per unit along with any quantity discounts, rebates, over-riders and supplier’s payments.”* I mbeagán focal, de réir sainmhíniú an Ollaimh Dobson, ba chóir don phraghas ceannacháin gach lascaine nach mbíonn ar an sonrasc agus a íoctar leis an miondíoltóir a ghlacadh san áireamh.

Tá sé ráite ag Grúpa BWG ina aighneacht gur chuid thábhachtach de chorrach miondíolta iad lascaíní nach mbíonn ar an sonrasc. Níl sé sin abhus ná thall, dar linn. Is cuid de chorrach glan an miondíoltóra é aon chineál ioncaim.

Ach deir BWG freisin gur beartas creiche a bheadh freisin i ndíolachán ag praghas a léireodh an costas ar an sonrasc lúide lascaíní (i móran focal, ag praghas lúide fíor-phraghas ceannacháin an táirge). Ní féidir linn aontú leis an ráiteas sin mar, mar a fheicimid, breithnímid go bhfuil go leor cúiseanna dleathacha ann táirge a dhíol faoi chostas.

Ina theannta sin, creideann BWG go bhfuil díolachán faoin gcostas ar an sonrasc creachóireach: *“To reduce prices below invoice cost for a sustained period can only be motivated by predatory tactics.”*

Tagann sé leis an méid a bhíomar ag rá nach féidir linn aontú leis an tuairim sin ach an oiread. Ach sa chás seo, áfach, tá bunús bréagach eile san argóint mar nach bhfuil lascaíní ar fáil san fhíor-phraghas ceannacháin. Mar sin, ní léiriú é ar an bhfíor-phraghas ceannacháin agus níl aon ghaol aige le costas in aon chor. Tagann an smaoineamh ar fad sa mhullach ar aon sainmhíniú glactha atá feicthe againn maidir le praghsáil chreiche.

Is é an chonclúid leighciúil a bhíonn ag argóint BWG ná gur chóir lascaíní nach mbíonn ar an sonrasc a cheangal ar bhealach éigin le costais oibríochta, agus gur chóir ceann a chur in aghaidh ceann eile. Más é sin atá á mholadh, diúltaímid é mar nóisean roghnach go hiomlán a dhéanann díchumadh mór ar phrionsabail eacnamaíochta agus níor chóir go mbeadh sé mar bhunús ag rialú díolachán faoi chostas.

Is é ár dtuairim, go gcaithfidh praghas ceannacháin iarbhír an táirge a bheith mar phointe tosaigh ar bith chun costas a ríomh agus gur chóir go nglacfaidh sé sin gach lascaíní a íocann an soláthróir san áireamh, beag beann ar cathain a íoctar iad. Leis sin ar ndóigh chaithfí bealach éigin a aimsiú chun íocaíochtaí den sórt sin a leithroinnt ar fud línte táirge difriúla ach ní chomhlíonann aon sainmhíniú eile tástáil leighciúil simplí.

7.5 An Cur Chuige Idirnáisiúnta

Is cuma cad é an tomhas a dhéantar ar chostas, is annamh a bhreithnítear go leor é an cleachtas a bheith ag díol faoi chostas as féin chun glacadh le praghsáil chreiche mar tháille.

Tugann tuarascáil arna ullmhú ag an Aire Gnóthaí Eacnamaíochta san Ísiltír agus a foilsíodh i Meitheamh 2005,³ sainmhíniú ar phraghsáil chreiche sna téarmaí seo a leanas:

“A predatory pricing strategy usually means that the predator:

- *must be pricing below cost;*
- *has an intent to eliminate specific competitors;*
- *has market power (or dominance) to eliminate competitors;*
- *is able to sustain future market power to recoup earlier losses.*

I bpáipéar a d’ullmhaigh an tOllamh William J. Baumol as Ollscoil Nua Eabhrac do Údarás Iomaíochta na Sualainne⁴, cuirtear síos ar phraghsáil chreiche mar *“...the adoption of prices whose only logical purpose is the elimination of a competitor or prospective competitor.”* Dar leis an Ollamh Baumol tá trí réamhriachtanas bunúsach chun an sainmhíniú a bhaineann le praghsáil chreiche a chomhlíonadh. Ar an gcéad dul síos, ní mór don straitéis (a) bagairt a dhéanamh ar iomaíocht agus (b) gan aon chiall gnó dleathach a bheith leis. Ina theannta sin, ní mór an rud a dtagraíonn Cúirteanna na SA de mar *“dangerous probability of recoupment”* a bheith ag an gcreachóir, is é sin an cumas, nuair a bhíonn deireadh curtha leis an iomaíocht, praghsanna a ardú sách ard agus sách fada chun na cailleanais a rinneadh nuair a bhíodhas i mbun an ghnímh chreiche a fháil ar ais.

Tá sainmhínithe comhchosúla de phraghsáil chreiche le fáil in eagraíochtaí agus i ndlínsí eile.

An Eagraíocht um Chomhar agus Fhorbairt Eacnamaíochta (OECD)

“The predator, already a dominant firm, sets its prices so low for a sufficient period of time that its competitors leave the market and others are deterred from entering. Assuming that the predator and its victims are equally efficient firms, this implies that the predator as well as its victims has incurred losses and that these losses are significant. For the predation to be rational, there must be some expectation that these present losses (or foregone profits), like any investment, will be made up by future gains.”⁵

³ “What is the Impact of a Minimum Price Rule?” Tuarascáil arna ullmhú ag Oxera Consulting Ltd, UK don Aireacht Gnóthaí Eachtracha san Ísiltír. Arna foilsiú i Meitheamh 2005.

⁴ “The Pros and Cons of Low Prices” le William J. Baumol, Professor of Economics, New York University, agus an tOllamh Emeritus, Princeton University. Arna ullmhú d’Údarás Iomaíochta na Sualainne.

⁵ “Predatory Pricing”, OECD, 1989.

Biúró Iomaíochta Cheanada

“The predatory pricing provisions address situations in which a firm engages in a policy of selling products below cost for a sufficiently long period of time to eliminate or deter rivals as competitors, and subsequently raises prices or otherwise harms the competitive process.”⁶

Coimisiún Iomaíochta & Tomhaltóirí na hAstráile

“The intention of the price cutting must be to eliminate or substantially damage a competitor, prevent the entry of a person into the market or deter or prevent a person from engaging in competitive conduct in a market.

It is this clear purpose that turns price cutting by a company with substantial market power into predatory pricing. Once competitors are eliminated the likely results are that the company can raise its prices, recoup its losses, and exploit consumers.”⁷

7.6 Ceannas

Is beartas é praghsáil chreiche a bhíonn ar bun ag comhlacht atá i gceannas ina mhargadh féin.

Déanann John Vickers, Cathaoirleach Oifig Cóir-Thrádála sa Ríocht Aontaithe cur síos air go beacht:

“Competition Law is unconcerned with low pricing by non-dominant firms.”⁸

Tá Alt 5 d’Acht Iomaíochta, 2002 múnlaite ar Airteagal 82 de Chonradh an AE agus tá sé leagtha amach chun cosc a chur ar mhí-úsáid trí ghealltanais i ndáil le seasamh ceannasach sa mhargadh: Tá foráil in Alt 5 (1) den Acht:

“Any abuse by one or more undertakings of a dominant position in trade for any goods or services in the State or in any part of the State is prohibited.”

Tá foráil in Alt 5 (2) go n-áireofaí lena leithéid de mhí-úsáid:

“...directly or indirectly imposing unfair purchase or selling prices or other unfair trading conditions.”

⁶ Biúró Iomaíochta Cheanada, Gluais Téarmaí in Acht Iomaíochta Cheanada, <http://www.competitionbureau.gc.ca>

⁷ “What is Predatory pricing”, Coimisiún Iomaíochta & Tomhaltóirí na hAstráile, <http://www.accc.gov.au/>

⁸ “Abuse of Market Power”, Óráid chuig an 31ú Comhdháil de Chumann Eorpach ar Thaighde in Eacnamaíochtaí Tionsclaíocha, Beirlín, 3 Meán Fómhair 2004.

Tá cás dlí Eorpach ann a thacaíonn le húsáid a bhaint as na forálacha sin chun praghsáil chreiche a bhunú. Tá dlíolaíocht na hEorpa sa chás bunaithe ar an gcás AKZO mar a thugtar air lena raibh baint ag an gcuideachta ceimiceach ilnáisiúnta as an Danmhairg den ainm céanna. I mí na Nollag 1985 gearradh fineáil ar an gcuideachta as mí-úsáid chreiche a dhéanamh ar sheasamh ceannasach. Dhiúltaigh Cúirt Dlí na hEorpa achomharc ó AKZO i mí Iúil 1991.⁹

Dúirt RGDATA ina n-aighneacht nach bhfuil sé ar chumas Acht Iomaíochta, 2002 cosc a chur ar phraghsáil chreiche sa trádáil grósaera. Dúirt siad:

“RGDATA believes that reform of the Competition Act is required in a number of key areas before the fears of many supporters of the Order can be assuaged.

Most importantly the...Act should be amended to provide a more realistic mechanism for a finding of predation by an undertaking that is not dominant but which has sufficient local or national market power.”

Feicimid go bhfuil sé thar scóip na Tuarascála seo sainmhíniú a thabhairt ar cheannas. Is ceist í seo a tharraingíonn díospóireacht am ar bith agus áit ar bith a dtagann saineolaithe frith-mhuiníne le chéile agus ní bhíonn aon chur chuige comónta ar fud na ndlínsí go léir. Tá lear mór litríochta as an Eoraip agus litríocht idirnáisiúnta agus dlíolaíochta ar féidir leo sin ar mian leo breis fiosraithe a dhéanamh díriú orthu. Is fiú a thabhairt ar aird, áfach, go meastar scair den mhargadh go minic mar chritéar tábhachtach chun ceannas a mheas.

Bunaithe ar roinnt cás-staidéar atá imscrúdaithe againn, ní dóigh go mbreithneofar comhlacht ceannasach i margadh má bhíonn níos lú ná 35% de scair an mhargaidh ag an gcomhlacht sin. Ar an mbunús sin ní bhreithneofaí aon mhiondíoltóir grósaera a bheith ceannasach i margadh náisiúnta na hÉireann.

Dealraítear dúinne gurb é sin bun agus barr na himní atá ar RGDATA mar atá tugtha le fios thuas.

Tá an cheist i bhfad níos casta ná sin, áfach.

Ar an gcéad dul síos, ní ceannas comhlachta amháin an t-aon chur chuige agus bíonn imthosca ann ina bhféadfaí comhlacht amháin nó níos mó a bhíonn ag gníomhú i bpáirt a bhreithniú mar chomhlachtaí a bhíonn ag mí-úsáid comhsheasamh ceannasach amháin.

Ní gá ach an oiread é a mheas ar an scála náisiúnta. D’fhéadfaí miondíoltóir beag fiú amháin a bhreithniú mar dhuine atá ceannasach i mbaile beag faoin tuath má bhíonn struchtúr an mhargaidh ar bhealach agus nach dóigh go

⁹Breithiúnas na Cúirte Dlí amhail an 3 Iúil 1991 i gcás C-62/86, AKZO Chemie BV v Commission, tuairiscí Chúirt na hEorpa 1991, leathanach I-03359.

rachaidh tomhaltóirí thar teorainneacha an tsiopa sin chun earraí grósaera a cheannach.

Is factóir é an sainmhíniú atá ar mhargadh, mar sin, ó thaobh ceannasacht a chinneadh agus aithnítear é sin in Acht 2002 nuair a dhéantar tagairt do:

“...abuse by one or more undertakings of a dominant position in trade for any goods or services in the State or in any part of the State is prohibited.”

Is cinnte go bhfuil fianaise ann faoi chomh toilteanach agus a bhí an tÚdarás lomaíochta ceannasacht i margaí áitiúla a bhreithniú go háirithe i gcomhthéacs an chleachtaidh a bhí ar bun ag an Údarás ó thaobh a gcuid feidhmeanna rialála cumaisc. Tá sé sin tarlaithe in earnáil na cógaslainne agus ba ghné é freisin de chinntí a rinne an tÚdarás le gairid san earnáil crua earraí miondíola.

Bhreithnigh an tÚdarás freisin an cheist a bhain le ceannas an mhargaidh áitiúil i gcás praghsáil chreiche a líomhnaíodh a bhí ar bun ag Drogheda Independent (DIC) i gcinneadh a foilsíodh i Feabhra 2005. Sa chás sin, d’aithin an tÚdarás an margadh cuí ina bhfeidhmíonn DIC mar an margadh a chuireann fógraí i bpáipéir nuachta áitiúil i mórcheantar Dhroichead Átha.¹⁰

Go bunúsach, ní chreidimid go bhfuil aon bhunús leis an imní atá ar RGDATA sa chás seo agus dar linn is leor téarmaí Acht 2002 chun cosaint a thabhairt in aghaidh gníomh creiche dar leis an sainmhíniú frith-mhuníne idirnáisiúnta den téarma a nglactar leis.

7.7 Tréithe Eile a Bhaineann le Praghsáil Chreiche

Tá tuairim ann le fada an lá go bhfuil an nóisean ar fad a bhaineann le praghsáil chreiche dochreidte; níl ciall ar bith leis go ndíolfadh aon ghnó, is cuma cé chomh cumhachtach iad, earraí go toilteanach agus in aonturas ag cailteanas ar feadh tréimhse níos faide ama agus iad ag súil lá éigin na cailteanais sin a fháil ar ais agus a oiread eile,

¹⁰ Mhaigh an tÚdarás sa chás sin nach raibh DIC ceannasach, cé go raibh scair den mhargadh idir 65% agus 75% aige, mar gheall ar bhacanna ísle i ndáil le hiontráil agus leathnú, costais aistrithe ísle ar chustaiméirí, agus an méid a bhí iomaitheoir DIC, an Drogheda Leader, a choinnigh an cumas a bhí ag an DIC an praghas chun fógraí a chur ina chuid nuachtán a mhéadú agus brabús a dhéanamh as. Níorbh mí-úsáid a bhí ina chuid iompar ach an oiread mar ba léiriú a bhí ann ar dhian-iomaíocht sa mhargadh agus chuaigh sé chun leasa tomhaltóirí mar gheall ar phraghsanna ísle an t-am ar fad.

Tá an tuairim ann freisin nach bhfuil i bpragsáil chreiche ach an toradh dleathach a bhíonn ar iomaíocht bhríomhar. Cén fáth go bhfuil sé difriúil, mar shampla, le ilnáisiúnach mór ag cinneadh a chumhacht airgeadais a úsáid chun infheistiú mór a dhéanamh i dtaighde agus i ngníomhaíocht fhorbartha, ar chaillteanas, ar feadh tréimhse ama? B'fhéidir go spreagtar é sin a dhéanamh de bhrí go gcreideann sé go dtiocfaidh sé suas le táirgí níos fearr agus níos mó ná na hiomaitheoirí atá aige atá i bhfad níos lú agus mar sin, go bunúsach, go gcuirfidh sé amach as gnó iad.

B'fhéidir nach bhfuil mórán céille lena leithéid de theoricí i gcleachtas agus glactar leis tríd is tríd gur féidir le creachóireacht tarlú in eacnamaíocht nua-aimseartha. Mar sin féin, mar gheall ar chomh daor agus atá sé, caithfidh cinnteacht éigin a bheith ann gur féidir na cailleanais a thabhaítear le creachóireacht a fháil ar ais. Cuid den imní is mó a bhíonn ar chreachóir ná i ndiaidh dó/di fáil réidh leis an iomaíocht, go mealltar creachóirí eile, atá níos mó isteach sa mhargadh de bharr na gcorrlach mór atá an chreachóir in ann a éileamh mar thoradh ar chomh maith agus a éiríonn leis.

Mar thoradh air sin, is féidir le bacanna iontrála isteach in áit margaidh, cé nach réamhriachtanas iad le haghaidh creachóireachta, gníomhú mar spreagadh i gcás creachóra a d'fhéadfadh a bheith ann. Sa chás go mbíonn bacanna den sórt sin ann, is féidir le creachóir níos mó muiníne a bheith aige nach mbíonn fonn ar dhaoine eile dul isteach i margadh atá chomh cosanta sin. Go deimhin d'fhéadfaí a rá go bhféadfadh na Treoirínte Pleanála Miondíola atá i bhfeidhm faoi láthair feidhmiú mar inspreagadh i gcás bearta creachóireachta i margadh miondíola na hÉireann.

Ní mór aird mhór a thabhairt chun idirdhealú a dhéanamh idir iomaíocht dhleathach agus gníomhartha creachóireachta soiléir.

Is léir do chách beagnach go dtiocfaidh slí bheatha comhlachtaí mí-éifeachtúla faoi bhagairt ag iomaíocht bhríomhar.

Tá sé ráite ag Coimisiún Trádála Feidearálach na SA cé go bhfuil praghsáil chreiche mídhleathach, “...*the US Supreme Court has taken great pains to ensure that antitrust law is not used to prevent pro-competitive price cutting. It is axiomatic that the antitrust laws are intended for ‘the protection of competition, not competitors’.*”¹¹

Lean an CCT:

“...federal antitrust laws are intended to promote and maintain legitimate, vigorous price competition irrespective of how individual competitors may fare in the face of such competition.”

¹¹ Litir de chuid an Choimisiúin Trádála Feidearálaigh dar dáta Feabhra 2002 chuig Teach na dToscairí, Virginia ar an ábhar a bhain le díolacháin faoi chostas ar bhreoslaí mótaí (agus sleacht as *Brown Shoe Co. v. United States*, 370 U.S. 294, 320 (1962)). Litir le fáil ag <http://www.ftc.gov.be/V020011.htm>

Is é an toradh a bheidh air, agus tacaíonn an CCT leis sin chomh maith, ná go spreagfaidh iomaíocht éifeachtúlacht níos fearr agus go dtabharfaidh sé deis coigiltis costais mar thoradh air sin a chur ar aghaidh chuig an tomhaltóir i bhfoirm praghsanna níos ísle.

Dúirt an tOllamh Baumol ina pháipéar d'Údarás Iomaíochta na Sualainne¹² *"...the great resemblance between predation and vigorous competition constitutes an open invitation to inefficient firms to attempt to subvert the antitrust agencies into granting them protection from the competition that they are incapable of meeting in the market..."*

Deirtear ann chomh maith go spreagann cosaint nach bhfuil riachtanach ó iomaíocht bhríomhar mí-éifeachtúlachtaí.

7.8 H. Williams

Ar an gcaoi chéanna, d'fhéadfadh iomaitheoirí mí-éifeachtúla dian-iomaíocht praghsanna a spreagadh agus d'fhéadfadh sé sin iad a dhíbirt amach as an margadh.

Rinneadh tagairt de i gcuid mhaith aighneachtaí gur tugadh isteach an tOrdú um Earraí Grósaera ag an am céanna ar thit Grúpa H. Williams sa chuid deiridh de 1987. I ndáiríre, ní sheasann an stair leis an teoiric sin.

Mhol an Coimisiún um Chleachtais Srianta cosc a thabhairt isteach ar dhíolachán faoi chostas sa Tuarascáil a chuir sé isteach chuig an Aire Tionscal & Tráchtála in Eanáir 1987. Ní dhearna an Tuarascáil tagairt ar bith do H. Williams trí mhíniú cén fáth a ndearna siad an moladh.

Ghlac an tAire leis an moladh agus shínigh sé an tOrdú um Earraí Grósaera i mBealtaine 1987. Chuir H. Williams deireadh le trádáil san fhómhar ina dhiaidh sin. Níl aon fhianaise againn a thabharfadh le fios go raibh na deacrachtaí a bhí á mbrath ag an slabhra ollmhargaidh le brath sa smaointeoireacht a bhí ar bun ag an CCS le linn dóibh an cosc a mholadh, nó ag an Aire nuair a ghlac sé leis an moladh sin agus nuair a d'aontaigh sé an tOrdú a shíniú.

Is fíor nár dearbhaíodh an tOrdú le hAcht de chuid an Oireachtais i mí na Nollag, 1987 agus d'fhéadfadh sé gur chuidigh dúnadh síos H. Williams leis an toil pholaitiúil a bhí ann ag an am an tOrdú a dhearbhu. Mar sin féin, tá imscrúdú déanta againn ar dhíospóireachtaí an Oireachtais ag an am agus fuairamar amach nach ndearna an tAire Tionscal & Tráchtála, Albert Reynolds, ach tagairt bheag don *"the recent appointment of a receiver to one of the major multiple groups"* nuair a bhí an Dara Céim den Bhille Deimhnithe

¹² "The Pros and Cons of Low Prices", op. cit.

á chur tríd an Dáil¹³ agus ní dearnadh aon tagairt in aon chor don Ordú ina aitheasc don Seanad.¹⁴

Tugann tuairiscí meáin chomhaimseartha le fios go raibh deacrachtaí airgeadais ag H. Williams roinnt ama sular chuir sé deireadh le trádáil. Bhí sé imithe ó bheith ag déanamh brabúis £0.54m i 1976 go dtí cailteanas £0.6m i 1980 agus thuairiscigh *Checkout Magazine* i 1981: *“We feel sorriest for the H. W. workers who have a very dismal looking future as the company is again facing continuing losses.”*¹⁵

Dúirt an CCS san athbhreithniú a rinne siad ar Ordú 1987 i 1991 go raibh fianaise tugtha ag roinnt, ach ní ag gach duine, ina fhiosrúchán go raibh *“...demise of H. Williams was due to management deficiencies rather than being primarily caused by below cost selling.”*¹⁶

Dúirt Business and Finance: *“The best estimates available a week after the Bank of Ireland appointed Laurence Crowley (as Receiver) show a serious financial shortfall that could not have arisen in the few weeks since Ben Dunne cut his prices.”*¹⁷

Tá na díospóireachtaí Oireachtais ar an mBille, ag deimhniú an ordaithe suimiúil freisin, mar a thaispeánfaidh na ráitis seo thíos:

An tUasal Cullen: *There has been mention here today of the problems surrounding H. Williams. I do not believe that group went to the wall on account of below-cost selling only. It might have been one factor involved in the business of operating a multiple chain supermarket. One must remember that other companies have been extremely successful, have grown, survived, have been in a better financial position. Perhaps the operations of the H. Williams chain were not properly thought out in financial terms, in terms of the products they carried, presentation and so on. I believe all of those factors were involved in the collapse of that chain.*

- Dáil Éireann – Imleabhar 374 - 29 Deireadh Fómhair, 1987

An tUasal Leonard: *The recent failure of H. Williams must raise serious questions, not only for the suppliers but for the financial institutions who allowed this over expenditure. We heard that this firm failed because of competition from another multiple, but it is very hard to accept that because a firm does not fail overnight. The financial background of all these multiples should be closely monitored.*

¹³ Dáil Éireann - Imleabhar 374 - 29 Deireadh Fómhair, 1987, An Bille um Chleachtais Srianata (Deimhniú an Ordaithe), 1987: An Dara Céim.

¹⁴ Seanad Éireann - Imleabhar 117 - 02 Nollaig, 1987, An Bille um Chleachtais Srianata (Deimhniú an Ordaithe), 1987: An Dara Céim agus Céimeanna Ina Dhiadh Sin.

¹⁵ Checkout Magazine, Samhain, 1981.

¹⁶ Tuarascáil CCT 1991 ar Athbhreithniú ar an Ordú um Earraí Grósaera 1987, op. cit., Alt 7.119, L.83

¹⁷ Business & Finance Magazine, 1 Deireadh Fómhair, 1987

Fómhair, 1987

An tUasal Keating: *Very serious questions arise in the wake of the H. Williams break-up and they have not been answered. I refer to questions about how that company was run, about how the cash throughput was managed and about the role of the banks.*

- Dáil Éireann - Imleabhar 374 - 29 Deireadh
Fómhair, 1987

Proinsias De Rossa: *Indeed, I wonder to what extent the H. Williams collapse is as much the result of their failure to respond to market demands and needs as it is to the question of a price war. Certainly questions must be asked in relation to the management of that company but, given that we are in a private enterprise society and the weakness of company law in the State, directors of private and public companies have virtually a free hand in running their companies and in choosing to develop them.*

- Dáil Éireann - Imleabhar 374 - 29 Deireadh

Fómhair, 1987

Dealraíonn sé i ndiaidh forléasadh an Ghrúpa, go bhfuair an dá iolrach mór eile sa mhargadh ag an am, Dunnes Stores agus Quinnsworth, formhór de na stórtha ab fhearr a bhí acu.¹⁸

Ar an lámh eile, má líomhnaítear go raibh baint ag ceann amháin nó ag an dá iolrach sin le H. Williams a bhrú amach as an margadh, b'fhéidir gur léiriú é ar na priacail a bhaineann le creachóireacht ná gur ceann de na daoine a bhain buntáiste as forléasadh H. Williams ná SuperValue, saincheadúnas neamhspleách Musgraves, a bhain amach 15 de na 33 stór a bhí ag H. Williams a bhí folamh ag an am. Níl aon amhras faoi ach gur bhain SuperValu amach íomhá náisiúnta dó féin mar thoradh air.

Ina theannta sin, is léir cibé cén cogadh praghsanna a bhí ar bun idir ollmhargaí na hÉireann timpeall an ama sin, ní cosúil go ndearna sé dochar don mhiondíoltóir neamhspleách. Déanann Tuarascáil 1991 an CCS taifead ar an bhfás a tháinig ar fheidhmiú saincheadúnais SuperValue le linn na 1980aidí. D'fhás sé ó 30 stór go dtí 80 stór idir 1980 agus 1987.¹⁹

Tugann an fhianaise atá luaite le fios go bhfuil titim H. Williams ag teacht leis an teoiric gur dóigh nach mbíonn tionchar diúltach ag dian-iomaíocht ar iomaitheoirí ach amháin nuair a bhíonn na hiomaitheoirí sin lag agus leochaileach cheana féin.

¹⁸ Foinse: Tuarascáil 1991 CCT ar Athbhreithniú ar an Ordú um Earraí Grósaera 1987, op. cit., Alt 2.78, L.22.

¹⁹ Tuarascáil 1991 CCT ar Athbhreithniú ar an Ordú um Earraí Grósaera 1987, op. cit., Alt 2.79, L. 23

Tháinig ceann de na haighneachtaí is suimiúla a fuaireamar ón Uasal Finbarr Holland. D'íoc an tUasal Holland breis is £4m chun móramh gheall a fháil i H. Williams i mBealtaine 1982 agus bhí sé fós i gceannas an cuideachta nuair a chuaigh sé amach as gnó.

Tá an tUasal Holland ag iarraidh deireadh ar fad a chur leis an Ordú um Earraí Grósaera, rud a chuireann sé síos air mar *“virulently and highly anti-consumer.”*

Ar deireadh, fiú amháin má ghlactar leis gur chuir cogadh praghsanna dlús faoi thitim H. Williams, tá tuairim ann go raibh díolachán faoi chostas i gceist, go raibh creachóireacht i gceist leis, agus gurb iad iomaitheoirí na gcuideachtaí a thionscnaigh an cogadh praghsanna.

Is beag fianaise atá ann i gcás na dtuairimí roimhe seo. Go cinnte, níl aon fhianaise ann go raibh praghsanna níos airde ann de bhrí gur imigh H. Williams as an margadh.

Níl aon sainmhíniú ar chreachóireacht a thacódh leis an nóisean go bhfuil praghsanna a bhíonn íseal i gcónaí, creachóireach, is cuma cé chomh híseal is a bhíonn siad.

7.9 Ag Tabhairt Freagra ar an mBagairt a Dhéanann Praghsáil Chreiche

Is é an tOrdú um Earraí Grósaera an freagra a thugaimid ar an mbagairt a bhaineann le praghsáil chreiche. Deir lucht tacaithe an Ordaithe má dhéantar aisghairm air, go mbeidh an doras oscailte do mhiondíoltóirí iolracha móra dul i mbun cleachtais chreiche chun fáil réidh le hiomaitheoirí beaga. Déanann argóint den sórt sin neamhaird ar an gcosaint a thugann Acht Iomaíochta, 2002.

Mar a dúradh níos luaithe, bíodh sin mar atá, ceann de na critéir a nglactar leo chun creachóireacht a bhunú ná go gcaithfidh praghsáil faoi thomhas éigin ar chostas a bheith i gceist.

Leis sin, tá an úsáid a bhaintear as an nglan-phraghas ar an sonrasc mar atá i bhfeidhm ag an Ordú um Earraí Grósaera treallach agus neamheolaíoch. Ní gá ach an oiread don luach a bhíonn ar an sonrasc, go teoiriciúil ná i gcleachtas, aon ghaol a bheith aige le costas agus is féidir é a roghnú go randamach chun dul in oiriúint d'imthosca aon díolachán. Ansin is ionann é agus an íos-phraghas athdhíolta a bhíonn ar an táirge sin beag beann ar cad é a chostas i ndáiríre.

Ní sholáthraíonn an tOrdú um Earraí Grósaera, mar sin, aon tomhas ar chostas agus ní féidir é a úsáid go bailí chun a fháil amach an bhfuil creachóireacht ar bun.

Is é ár dtuairim chun críche creachóireachta a chinneadh sa trádáil grósaera miondíola, ná gur chóir costas a shainmhíniú mar phraghas ceannacháin iarbhír an táirge a bhíonn i gceist – lena n-áirítear gach lacáiste, liúntas, lascaine agus íocaíochtaí an tsoláthróra nuair a íoctar iad.

Aithnímid nach bhfuil an costas athdhíolta san áireamh leis sin. Mar sin féin, beidh fadhb i gcónaí le costais mar sin a shainmhíniú agus iad a leithroinnt ar fud, déarfaimid, 40,000 táirge ar sheilfeanna ollmhargaí.

Ina theannta sin tá an rogha a bhaineann le praghas ceannacháin iarbhír bunaithe ar réasúnaíocht eacnamúil a nglactar leis go forleathan a mhíneoimid go gairid mar seo a leanas:

Is caighdeán costas-bhuanithe ar phraghsáil chreiche é Tástáil Areeda-Turner a moladh i dtús báire in airteagal a d'fhoilsigh Philip Areeda agus Donald F Turner²⁰ sna SA i 1975. Mhol an tástáil go mbreithneofaí praghsanna a bhí faoin gcostas imeallach mar chinn creachóireachta agus praghsanna os cionn an chostais imeallaigh a bhreithniú mar chinn nach raibh creachóireach.²¹ D'aithin Areeda-Turner, áfach, go bhféadfadh costas imeallach a bheith deacair a chruthú in imthosca áirithe agus mar sin mhol siad praghsáil faoi Mheánchostas Athraitheach a úsáid ina áit.²²

Tugann rialú de chuid Chúirt Dlí na hEorpa tacaíocht do thástáil Areeda-Turner mar shlat-tomhais chun praghsáil chreiche a chinneadh.²³

Dar le Areeda-Turner, is é an tomhas is fearr ar chostas ná costas imeallach – i mbeagán focal an costas breise ar aonad breise táirgthe amháin. Is ionann costas imeallach sa trádáil miondíola agus an costas a bhíonn ar an miondíoltóir aonad breise amháin de tháirge a dhíol. I gcás trádáil earraí grósaera miondíola, dar linn tá an costas imeallach a bhíonn ar tháirge aonair ar sheilfeanna ollmhargaidh, déaraimid, gar do, mura bhfuil agus ionann le, praghas ceannacháin an táirge sin. Lena chur ar bhealach eile, is é an praghas ceannacháin iarbhír an cainníochtú intomhaiste is gaire ar chostas imeallach agus mar sin comhlíonann sé tástáil Areeda-Turner.

Is é an loighic atá leis an tástáil ná gurb é an cailteanas a thabhaíonn an miondíoltóir nuair a dhíolann sé táirge faoi chostas ná an difríocht idir praghas ceannacháin iarbhír an táirge agus an praghas díolacháin faoi chostas.

²⁰ "Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act", Harvard Law Review, 88: 697-733. 697 (1975)

²¹ Is ionann an sainmhíniú eacnamúil a thugtar ar chostas imeallach sa trádáil grósaera agus an costas breise a thabhaíonn miondíoltóir nuair a dhíolann sé aonad amháin breise de tháirge.

²² Cinntear AVC trí costais athraitheacha iomlán a roinnt ar na haonaid iomlána a dhíoltar. Is ionann costais athraitheacha agus costais nach mbíonn socraithe agus a mhéadóidh má mhéadaíonn aschur.

²³ Rialú AKZO – féach Alt 7.6 thuas.

Is é sin an tairseach atá leagtha síos i ndlí idirnáisiúnta mar thomhas ar chreachóireacht. Féadfar aon rud os cionn an leibhéil sin a bhreithniú mar phraghsáil dleathach, bríomhar, for-iomaíoch agus ba chóir deis a thabhairt do thomhaltóirí buntáiste a bhaint as.

Ní sholáthraíonn glan-phraghas ar an sonrasc, ar an lámh eile, aon tomhas ar chostas agus tá sé chomh mór os cionn an tairsigh a leagann creachóireacht síos, go bhfaigheann sé réidh beagnach ar fad le haon seans iomaíocht praghsanna a bheith sa trádáil grósaera miondíola. Is freagra díréireach amach is amach é ar aon bhaol creachóireachta.

7.10 Straitéisí Praghsála nach bhfuil Creachóireach

Ní féidir gach díolachán a bhíonn gar do chostas, ag costas ná faoi chostas a mheas mar phraghsáil chreicthe.

Déanann an Tuarascáil a ullmhaíodh d'Aireacht Gnóthaí Eacnamaíochta na hÍsiltíre idirdhealú idir straitéisí praghsála miondíola difriúla mar seo a leanas:

“Retailers apply various pricing policies that may involve pricing below the purchase price. The most relevant of these fall into four categories:

- *Short-run price promotions;*
- *Loss-leading;*
- *Price wars;*
- *Predatory pricing.”²⁴*

I bhfonóta leis sin, cuireann an Tuarascáil síos ar chúiseanna bailí eile le díol faoi chostas mar seo a leanas:

“For example, in some cases, a firm may introduce a new product to the market at a loss making price in order to build up a sufficiently large customer base to allow it to achieve and benefit from economies of scale, at which point the price would become profitable. Products may also be sold at below cost if they are perishable or as a result of unanticipated shocks.”

D'aithin Tuarascáil Choimisiún Iomaíochta na RA freisin i ndáil le trádáil grósaera na RA i 2000 cúiseanna dleathacha éagsúla chun díol faoi chostas, mar shampla i gcás línte nach bhfuil ar an liosta níos mó, i gcás táirgí a bhfuil an dáta bailithe in éag orthu nó táirgí nach bhfuil i gceist ag an miondíoltóir a stocáil níos mó agus bhí an Coimisiún den tuairim *“such occasional selling below cost is unlikely to damage competitors.”²⁵* Is mar gheall ar an gcúis sin go chloígh an Coimisiún lena gcuid tuairimí ina dTuarascáil i ndáil le cad a chuir siad síos air mar dhíolachán “leanúnach” faoi chostas.

²⁴ “What is the Impact of a Minimum Price Rule?” , op.cit. 2005.

²⁵ Tuarascáil Choimisiún Iomaíochta na RA, 2000, Alt2.378, Lth.83

7.11 Praghsáil Cur Chun Cinn Earraí

Deir go leor den dream a thacaíonn le díolachán faoi chostas gur uirlis cur chun cinn bailí é atá leagtha amach chun custaiméirí a mhealladh ar an mbealach céanna le fógraíocht, páirceáil saor in aisce nó seachadadh saor in aisce.

Rud amháin a thagann salach air in Ordú 1987 ná go gcuireann sé teorainn ar chosc ar dhíolachán faoi chostas i gcás an mhiondíoltóra amháin. Is é an soláthróir a mhaoiníonn go leor de na tionscnaimh praghsanna in ollmhargaí na hÉireann – mar shampla, tairiscint ceann ar phraghas péire ar phaicéad púdar níos álainn. I gcás tairiscint den sórt sin – a bhíonn ar leathphraghas- is iondúil nach ndíolann an soláthróir leis an miondíoltóir faoin gcostas. Is cuma ar aon nós má dhíolann nó mura ndíolann. Is é an pointe ná nach gcuireann an dlí cosc air. Mar sin, ag leibhéal éigin, meastar an cineál seo tionscnaimh mar rud bailí ar fad. Ní bhíonn sé in aghaidh an dlí ach amháin sa chás go mbíonn sé á mhaoiniú ag an miondíoltóir.

Ag an bpointe seo, ba chóir aitheantas a thabhairt do phointe a rinneadh in aighneacht de chuid IBEC go mbíonn miondíoltóir ag díol táirge dhuine éigin eile agus go gcruthaíonn sé sin dinimic nuair a bhítear ag díol faoi chostas. Dúirt IBEC:

“...when an airline such as Ryanair sells below cost, they are selling their own product and balancing their own risk. When a retailer sells below cost it is not selling its own product and is funding risk either through recapturing margin on other products or through forcing suppliers to underwrite the risk.”

Ar an gcéad dul síos, ní chreidimid go mbrúnn miondíoltóirí gach díolachán cur chun cinn a mhaoiníonn soláthróirí orthu, mar a thugtar le fios in aighneacht IBEC. Is léir ón bpacáistiú a bhíonn curtha i bhfeidhm i go leor scéimeanna cur chun cinn (pacáistí níos mó, ceannaigh táirge, faigh ceann eile saor in aisce agus mar sin de) go ndéanann an déantúsóir nó an soláthróir maoiniú orthu sin.

Bíodh sin mar atá, tugann suirbhé ar an earnáil grósaera faoi úinéireacht neamhspleách in Éirinn le fios nach reachtálann ach leath de na miondíoltóirí neamhspleácha ar fad (65% de chomhaltaí siombaile) an tionscnamh a fhaigheann siad óna soláthróir i gcónaí cé go ndeir 20% acu go reachtálann siad an tionscnamh uaireanta agus deir 13% acu go gcoinníonn siad an corrlach i gcónaí .i. ní reachtálann siad an tionscnamh riamh.²⁶

Ar an dara dul síos, cuirimid an cheist go simplí cibé ar chóir é a bheith pioc níos réasúnaí ag miondíoltóir tionscnamh táirge a mhaoiniú ná ag soláthróir nó nár chóir. Tá sé sin amhlaidh go háirithe má bhíonn miondíoltóir ag

²⁶ Irish Symbol and Independent Retailing Tracker 2005, Insight Research, UK.

iarraidh a staid iomaíochta a fheabhsú i margadh trí dhíolacháin línte táirge áirithe a chur chun cinn ar bhealach nach ndéanann damáiste d'iomaitheoirí.

Aithníonn an tOllamh Dobson²⁷ chomh bailí agus atá cur chun cinn táirge nuair a deir sé:

“...it is important also to consider the time dimension involved (in below cost selling) since there is likely to be a considerable difference in the economic effects between short-term temporary discounts (which can promote competition) as opposed to persistent or constant below-cost selling (which can impede and distort competition).”

Tá aighneacht curtha isteach ag an gComhchoiste Oireachtais, mar a tugadh le fios cheana: *“Below cost selling, even where it is only for occasional promotional purposes, is an unfair trading practice. It is an artificial practice that does not take place in any other business sector.”*

Creidimid i ndáiríre gurb é a mhalairt atá fíor agus go dtarlaíonn cineálacha éagsúla díolachán faoi chostas ar fud earnálacha gnó ar chúiseanna dleathacha éagsúla. Ní ghlacaimid leis, mar shampla, nuair a fhógraíonn nó a dhíolann aerlíne saor suíochán ar €1 go bhfuil sé á dhéanamh sin ag aon rud eile seachas faoi chostas. Spreagfar an té a bheidh ag taisteal cuairt a thabhairt ar láithreán gréasáin na haerlíne agus geallfar dó go bhfaighidh sé táillí ísle. Má fhaigheann an duine sin amach go bhfuil na tairiscintí cur chun cinn ar fad díolta amach, b'fhéidir go dtabharfaí rogha dó táirgí níos daoire a cheannach. Is rogha saor in aisce é sin mar thoradh ar bhearta margaíochta a dhéanann an aerlíne atá go hiomlán bailí.²⁸

Nuair a thugtar samplaí seampú saor in aisce amach do shiopadóirí ag ollmhargadh áitiúil, is cinnte go mbíonn sé sin faoi chostas agus mealltar siopadóirí amach ó tháirge iomaitheora.

Ní rud neamhghnáth é ag comhlachtaí ag tosú amach dóibh caillteanais a thuar sa chéad tréimhse oibríochta de réir mar a shúitear costais tosaithe suas. Is léir nach leor praghsanna agus muirir chun costais a chomhlíonadh sna himthosca sin.

Bhí miondíoltóir mór-shráide amháin as Baile Átha Cliath a bhfuil aithne maith air ag tairiscint 70% lascaine ar líne éadaí fir le déanaí. Bíonn sladmhargáí geimhrídh nó samhraidh mar sin coitianta agus d'fhéadfaí táirge a dhíol ag praghsanna a bhíonn níos lú ná an costas. Tá sé tugtha faoi deara ag an Údarás Iomaíochta ina aighneacht go mbeadh go leor de na tionscnaimh cur chun cinn sin mídhleathach sa chás go síneofaí an cosc ar dhíol faoin nglanphraghas ar an sonrasc chuig an trádáil miondíola tríd is tríd.

²⁷ “The Economic Effects of Constant Below Cost Selling Practices by Grocery Retailers” leis an Ollamh Paul Dobson, op.cit.

²⁸ Ar ndóigh, d'fhéadfadh ceist a theacht aníos i gcomhthéacs dlí tomhaltóra dá mbeadh an tairiscint ar tháillí aerlíne íseal míthreorach ar aon bhealach.

Ar an gcaoi chéanna, d'fhéadfadh an tionscal táirgí nua a dhíol faoi chostas le linn dóibh tástáil margaíochta a dhéanamh air, agus iad ag féachaint le fáil réidh le sean-stoc nach ndíolfaí ar aon bhealach eile nó nuair a bhíonn sé riachtanach praghsanna iomaitheora a mhaitseáil.

Tá go leor cúiseanna dleathacha ann díol faoi chostas agus tá polasaí ginearálta, a chuireann cosc ar an gcleachtas, inár dtuairimse, frith-iomaíoch. Dá mbeadh an cás difriúil, ansin ba chóir go mbeadh feidhm le cosc den sórt sin i ngach earnáil den eacnamaíocht.

7.12 Treoir-Chaillteanas agus Tras-Fhóirdheontas ar Phraghsanna Táirge

Is féidir caillteanais a dhéantar mar thoradh ar dhíolachán faoi chostas a fháil ar ais ar bhealaí seachas trí fáil réidh le hiomaitheoirí. Baintear é sin amach nuair a dhéantar tras-fhóirdheontas ar tháirgí a dhéanann caillteanas le línte eile ar a dtógann an miondíoltóir corrlach níos airde.

I gcás mar sin, laghdóidh miondíoltóir grósaera na praghsanna a bhíonn ar tháirgí aitheanta áirithe chuig leibhéal nach bhfuil eacnamúil chun custaiméirí a mhealladh chuig a stór. I measc na dtáirgí a laghdófaí an praghas orthu ar an mbealach sin bheadh siad sin is mó a mbeadh a bpraghas ar eolas ag an gcustaiméir de bhrí gurb iad sin na táirgí is mó a cheannaítear. Tugtar “Ábhair Is Mó Eolais” orthu sin nó KVIanna. Cuirtear an dallamullóg mar sin ar an gcustaiméir de bhrí go gceapann sé go bhfuil gach rud sa stór níos saoire ná mar atá in aon áit eile.

B'fhéidir nach mar sin a bhíonn an cás agus, i ndiaidh dóibh custaiméir aineolach a mhealladh amach ón iomaíocht, is féidir leis an miondíoltóir an corrlach a bhíonn caillte aige a fháil ar ais trí na praghsanna atá ar tháirgí eile ina shiopa a mhéadú. Cailleann an custaiméir nach mbíonn ag súil le tada amach trí níos mó a íoc ar a chiseán siopadóireachta ar deireadh thiar ná mar a d'íocfadh sé dá rachadh sé áit éigin eile.

Tá tuairim beagnach comónta sna haighneachtaí ar fad atá faighte a thacaíonn le hOrdú 1987 a choinneáil agus is é sin nach bhfuil spreagadh dleathach ag baint le treoir-chaillteanas faoi chostas agus go mbíonn sé á stiúradh amháin ag an bhfionn a bhíonn ar dhuine dochar a dhéanamh d'iomaitheoirí.

Ní thacaíonn smaointeoireacht eacnamúil nua-aimseartha leis an tuairim sin, rud a léirigh nach gá go mbeadh an cleachtas creiche in aon turas agus go bhféadfadh gur toradh nádúrtha a bheadh ann ar iomaíocht, go háirithe i ngnó miondíola il-tháirge áit nach mbíonn eolas maith ag tomhaltóirí ar na praghsanna a bhíonn ar gach táirge i stór.²⁹

²⁹ Loss Leading and Price Intervention in Multiproduct Retailing, le Patrick Paul Walsh agus Ciara Whelan, arna fhoilsiú ag an Athbheithniú Idirnáisiúnta ar Dhlí agus Eacnamaíocht, 1999

Is iomaí sampla bunúsach de threoir-chailteanas ann. Is minic a mheallann bialanna an custaiméir leis an bpríomh-bhéile amháin ar phraghas maith agus ansin a gcorrlach a dhéanamh suas ar an gcuid eile den dinnéar. Díoltar samhail mhótaircharranna bunúsacha ar phraghas íseal le “rudaí breise” daora. Is beag nach dtugtar amach rásúir d’fhir soar in aisce ach déantar brabús mór ar lanna a chur sna rásúir sin.³⁰ Tá scairdphrintéirí saor ach bíonn cartúis nua beagnach chomh daor le ceannach leis an meaisín féin. Tugann forbróirí bogearraí “saorearraí” uathu soar in aisce agus iad ag súil custaiméirí eile a mhealladh chuig táirgí eile ina bpunann. Tugann pictiúrlanna suíocháin saora amach ach gearrann siad praghsanna arda ar ghráin rósta agus deochanna boga. Soláthraíonn díoltóirí ceoil, ceol saor ar an idirlíon ach teastóidh a seinnteoir ceoil féin uait chun éisteacht leis an gceol sin.

Sampla spéisiúil ar leith de threoir-chailteanas is ea nuair a thugann páipéir nuachta amach dlúthdhioscaí agus leabhair saor in aisce. Is léir go gcuirtear iad sin ar fáil don léitheoir faoi chostas ach ní dóigh go mbíonn cailteanas foriomlán ann don pháipéar nuachta ach an oiread. Is dóigh go gciallódh ioncam fógraíochta as féin go bhféadfadh roinnt páipéar nuachta an custaiméir a íoc chun a dtáirge a léamh agus fós bheidís ag déanamh airgid. Is é teoiric an chleachtais ná go dtagann méadú ar dhíolachán, ar ioncam fógraíochta, agus ní dhéantar aon dochar don tomhaltóir. Is beag seans go ndéanfaidh tionscnaimh táirge aonair den sórt sin díchumadh ar an margadh ná go mbeidh iomaitheoirí faoi mhíbhuntáiste acu.

Braitheann cibé an mbíonn tionchar ag an gcleachtas treoir-chailteanais sa trádáil grósaera ar thomhaltóirí nó nach mbíonn ar roinnt fachtóirí. Ina measc sin go príomha tá cibé an mbeidh tionchar aige ar thomhaltóirí nó nach mbeidh siopadóireacht a dhéanamh i siopa ar leith mar gheall ar na praghsanna atá ar tháirgí áirithe nó mar gheall ar an luach foriomlán a bhíonn ina gciseán siopadóireachta seachtainiúil.

Tá tuairim ghinearálta ann nach bhfuil mórán eolais ag tomhaltóirí in Éirinn ar phraghsanna, lena rá ar bhealach eile gur dóigh go bhfuil an t-eolas atá acu ar phraghsanna teoranta chuig líon beag príomhtháirgí a cheannaíonn siad go rialta. Ní bheidh eolas acu ar na praghsanna ar chiseán earraí níos leithne ina gcuid siopadóireachta seachtainiúil. D’fhéadfadh an t-aineolas sin i dtaobh praghsanna an tionchar diúltach a bhíonn ag bearta treoir-chailteanais ar thomhaltóirí a mhéadú.

Ar an lámh eile, is dóigh go mbíonn tuairim leathan ag formhór tomhaltóirí, fiú amháin iad sin nach mbíonn praghsanna na dtáirgí nach gceannaíonn siad chomh minic sin ar eolas acu, ar cibé an léiríonn a gciseán siopadóireachta seachtainiúil ar an iomlán luach ar airgead. Ní dóigh go gcuirfidh bearta treoir-chailteanais an dallamullóg leath chomh héasca ar thomhaltóirí mar sin.

Beidh an t-eolas a bheidh ag tomhaltóirí ar phraghsanna difriúil ar fud ranna difriúla den phobal agus is dóigh go mbeidh tomhaltóirí a chaitheann comhchuid níos airde d’ioncam an tí ar an siopadóireacht grósaera

³⁰ Cleachtas a d’fhorbair fear gnó as Meiriceá, King Gillette, a chuir tús leis an tsamhail ghnó ar a dtugtar samhail gnó “rásúir agus lanna”

seachtainiúil níos eolasaí faoi phraghsanna ná daoine nach gcaitheann. Mar sin, is dóigh go mbeidh tionchar maith ag tras-fhóirdheontas ar chodanna den phobal nach bhfuil chomh maith sin as a gheobhaidh praghsanna níos saoire ar na hÁbhair Is Mó Aithne, na hábhair is mó a bhíonn ar fáil ina gciseán siopadóireachta. D'fhéadfaí argóint a dhéanamh gur sásra éifeachtach athdháilte é treoir-chailteanas ar línte grósaera a mbíonn tóir orthu áit a n-íocann siad sin ar ioncaim níos airde astu sin ar ioncaim níos ísle.

Ní bhaineann praghas in aon chor leis an gcinneadh a dhéanann líon mór eile tomhaltóirí cá háit a théann siad ag siopadóireacht. Déanfaidh tomhaltóirí den sórt sin a gcuid siopadóireachta bunaithe ar an méid ama a bhíonn acu, suíomh an stóir, an timpeallacht siopadóireachta iomlán, an fáil a bhíonn ar tháirge agus mar sin de agus ní dóigh go mbíonn tionchar ar bith ag bearta treoir-chailteanais ar na daoine sin.

Ina theannta sin, tá roinnt fianaise ann nach gné den trádáil ollmhargaidh iolrach amháin é tras-fhóirdheontas ar línte táirge. Braitheann stórtha áise go mór ar thrádáil ar a dtugtar “tógálaithe tráchta” – na táirgí a mheallann custaiméirí ar an gcéad dul síos.

Tugann taighde neamhspleách le fios i measc na miondíoltóirí neamhspleácha, gurb iad na hionadaithe déantúsóirí is tábhachtaí a thugann cuairt ar a gcuid stórtha ná Gallagher (42%), Coca-Cola (41%), John Player (34%), C&C (31%), agus Cadbury (28%). Ina theannta sin, breithníonn 23% de mhiondíoltóirí neamhspleácha go bhfuil bia deilí ar an gcatagóir díolachán is tábhachtaí atá acu, measann 21% acu go bhfuil milseáin tábhachtach agus 18% a deir mianraí.³¹

Mar sin tá gach seans ann go mbeidh praghas iomaíoch ar tháirgí ar nós milseán, seacláide, deochanna le carbónáit agus, i roinnt cásanna, táirgí bunúsacha mar arán agus bainne i stórtha áise.

Mar sin féin, is minic a ndéantar tras-fhóirdheontas ar na táirgí sin trí chorrtaigh arda ar ábhair eile ar nós arbhair nó púdar níocháin nach gceannaítear de ghnáth i stórtha áise.

Ní mórán seans go rachaidh stórtha grósaera i mbun bearta treoir-chailteanais mura mbainfidh siad amach buntáiste éigin dóibh féin. B'fhéidir go mbainfeadh roinnt tomhaltóirí buntáiste as cleachtais den sórt sin go deimhin, nó, ar a laghad, nach mbíonn ach tionchar neodrach acu ar a gcuid gnásanna siopadóireachta.

Léirigh an tsamhail eacnamúil a d'fhorbair Walsh agus Whelan i 1999³² gur féidir le toradh iomaíoch a bheith ar threoir-chailteanas sa tionscal miondíola, ar bhealach eile gur beag seans go ndéanfaidh an cleachtas díchumadh ar an margadh ná aon dochar don tomhaltóir.

³¹ Irish Symbol and Independent Retailing Tracker 2005, Insight Research, UK.

³² Loss Leading and Price Intervention in Multiproduct Retailing, le Patrick Paul Walsh agus Ciara Whelan, arna fhoilsiú ag an International Review of Law and Economics, 1999, op.cit.

Cé go bhféadfadh tionchar diúltach a bheith ag an gcleachtas ar roinnt daoine, is cóir a rá de réir dealraimh go spreagtar tomhaltóirí a bheith níos eolasaí faoi phraghsanna agus a bheith ar an eolas faoin gcostas a bhíonn ar a gciseán iomlán earraí. Go deimhin, tá gach cuma air go mbeidh feasacht tomhaltóirí níos fearr mar phríomhstraitéis ag an nGníomhaireacht Tomhaltóirí Náisiúnta nua.

In ainneoin é sin ar fad, is féidir smaoineamh ar shamplaí annamh de dhíolachán leanúnach faoi chostas nach mbíonn creicheach in aon turas ach a bhféadfadh tionchar diúltach a bheith acu ar struchtúir margaidh agus a d'fhéadfadh rannpháirtithe áirithe a chur faoi mhíbhuntáiste. D'fhéadfadh cleachtais den sórt sin leis sin gníomhú in aghaidh leasa níos leithne thomhaltóirí.

Ar an drochuair, is uirlis mhaol agus absalóideach é an cosc ar dhíolachán faoin nglan-phraghas ar an sonrasc mar atá san Ordú um Earraí Grósaera nach gcuireann aon tomhas ar fáil ó thaobh costais, nach n-aithníonn aon eisceachtaí (seachas táirgí nach bhfuil san áireamh ina scóip) agus nach bhfuil ar a chumas samplaí den sórt sin a idirdhealú ó chásanna praghsála for-iomaíoch a théann chun tairbhe tomhaltóirí.

Creidimid gur freagra díréireach é ar aon bhagairt dochair do leas an phobail mar thoradh ar chásanna díolachán leanúnach faoi chostas sa trádáil grósaera.

7.13 Tuarascáil Choimisiún Iomaíochta na RA

Tá tagairt déanta ag roinnt aighneachtaí do Thuarascáil Choimisiún Iomaíochta na RA ar an trádáil grósaera, arna fhoilsiú i 2000 agus atá luaite cheana féin thuas.

Thug an Comhchoiste Oireachtais ar Fhiontar & Gnólachtaí Beaga ar aird an méid a fuair an Coimisiún amach “...*the practice of below cost selling when conducted by ...those parties with market power....operated against the public interest.*”

Is ionann sainmhíniú an Choimisiúin ar chostas sa chás sin agus díolachán faoin gcostas ceannacháin, .i. ag oll-chorrlach diúltach.³³ Is léir nach bhfuil an costas athdhíolta san áireamh leis sin .i. costais oibríochta/forchostais.

Mar sin féin, agus níos tábhachtaí fós, deir an Coimisiún freisin:

“When identifying instances of below cost selling, allowance has to be made for discounts, over-riders and similar payments that may have the effect of rendering an apparent case of below-cost selling profitable.”³⁴

³³ Alt.7.153

³⁴ Alt.7.155

Is léir, mar sin, go raibh imní ar an gCoimisiún faoi dhíolacháin faoin bpraghas ceannacháin iarbhír agus ní mór an méid a fuair siad amach a bhreithniú sa chomhthéacs sin.

Thug an Coimisiún aitheantas don deacracht a bhain le híocaíochtaí soláthróra den sórt sin a cheangal le línte táirge áirithe.

Agus ní raibh aon imní ar an gCoimisiún ach an oiread le cásanna de dhíolachán sealadach, dleathach faoi chostas:

“Similarly, below-cost selling may arise when multiples try to dispose of end-of-line stock (for example, if a product has been de-listed, or to clear seasonal stock), and to clear products near their sell-by date. We considered that such distress purchases were by their nature short term and relatively unimportant, and therefore that any adverse consequences would be limited. There was some evidence that there could be a seasonal pattern to below-cost selling. Iceland said that Christmas turkeys were used as loss leaders to tempt people into stores. Some seasonal products were promoted below cost, such as suntan lotions. In general it was unusual for promotions to be run at a negative gross margin (as they usually had substantial supplier support), and by their nature such promotions are short term. Therefore, we concentrated on instances of persistent below-cost selling.”

Tá sé tábhachtach freisin a thabhairt ar aird gur thuairiscigh an Coimisiún nach raibh aon fhianaise dhíreach faighte acu gur fhéach na hollmhargaí móra ar dhíolachán faoi chostas mar bhearta creiche.^{35/36}

“We did not find any evidence that multiples had engaged in short-term inter-temporal predatory behaviour, i.e. supermarkets selectively lowering and then raising prices in response to the presence and subsequent exit of local competitors”

Seachas díolachán sealadach faoi chostas ar chúiseanna dleathacha (atá aitheanta againn cheana féin thuas), fuair an Coimisiún amach, go deimhin, go raibh díolachán faoi chostas ag tarlú mar gheall ar dhian-iomaíocht san áit mhargaidh – is é sin, an riachtanas iomaitheoirí a mhaitseáil, nó difreálacha a choinneáil leo:

“...margins may be squeezed to very low levels and the parties may be forced into below-cost selling, particularly if their costs are high.”³⁷

Fuair an Coimisiún amach freisin go bhféadfadh díolachán faoi chostas a bheith fairsing go maith thar tréimhse áirithe mar an Nollaig nuair a d’fhéadfaí táirgí a úsáid mar threoir-chailleanais chun custaiméirí a mhealladh isteach sna stórtha.

³⁵ Alt. 2.380, L.84

³⁶ Alt. 7.167, L.132

³⁷ Alt.2.378, L.84

Mar sin féin, dúirt an Coimisiún freisin gurb é an imní is mó a bhí orthu ná an ghné thras-fhóirdheontais a bhí le fáil i ndíolachán faoi chostas agus tháinig siad ar an gconclúid de bhrí go raibh iolracha in ann dul i mbun bearta den sórt sin, cé go m'bhféidir nach raibh sé creicheach in aon turas gur chuir sé na hiomaitheoirí beaga a bhí acu faoi mhíbhuntáiste. Ina theannta sin, mhol siad dá mb'é an cleachtas a bhí ann damáiste a dhéanamh do mhiondíoltóirí neamhspleácha agus áise níos lú, go bhféadfadh tionchar tromchúiseach a bheith aige sin ar na gnéithe sin den phobal, go mór mhór daoine aosta, daoine faoi mhíchumas agus daoine nach raibh in ann gluaiseacht thart, a bhíonn ag brath níos mó ar shiopaí mar sin.

Mar thoradh air sin, agus mar a tugadh le fios roimhe seo, tháinig an Coimisiún ar an gconclúid go bhfeidhmíonn an cleachtas díolachán leanúnach faoi chostas in aghaidh leasa tomhaltóirí.

Bhreithnigh an Coimisiún roinnt bealaí a bhféadfaí an scéal a réiteach maidir leis an gcleachtas díolachán leanúnach faoi chostas agus dúirt siad faoi na bealaí sin *“...require monitoring and intervention that would be disproportionate to the adverse effects they were designed to remedy. Therefore we make no recommendations for remedial action.”*

7.14 Conclúidí

Tá praghsáil chreiche frith-iomaíoch agus feidhmíonn sé in aghaidh leasa tomhaltóirí. Mar sin féin, tá cosc ar an gcleachtas cheana féin, arna shainmhíniú ag prionsabail dlí frith-mhuiníne a nglactar tríd is tríd leo, ag Acht Iomaíochta, 2002.

Is cleachtas gnó dleathach é treoir-chailteanas a fheidhmíonn i gcuid mhaith earnálacha gnó agus is féidir leis a bheith mar thoradh for-iomaíoch an-mhaith ar fhórsaí margaidh a bhíonn i mbun oibre. Is cleachtas é a fheidhmíonn gan díchumadh a dhéanamh ar an margadh agus gan aon dochar a dhéanamh don tomhaltóir.

Ní chuireann an tAcht Iomaíochta cosc ar an gcleachtas díolachán leanúnach faoi chostas ar tháirgí grósaera, nuair a fheidhmítear é ar bhealach nach gcomhlíonann an sainmhíniú atá le praghsáil chreiche. Is féidir teacht ar shamplaí annamh ina bhféadfadh an cleachtas gníomhú in aghaidh leas an phobail más é a éifeacht, nó go bhféadfadh a éifeacht, athrú a chur ar struchtúr an mhargaidh agus go mbeadh níos lú rogha ag tomhaltóirí mar thoradh air sin.

Mar sin féin, breithnimid forálacha Ordú 1987, agus go háirithe iad sin a leagadh síos in Airteagail 11,12 agus 13, mar fhreagra díréireach ar an mbagairt a bhaineann le praghsáil chreiche agus díolachán leanúnach faoi chostas den sórt sin ar na cúiseanna seo a leanas:

- Gníomhaíonn Airteagal 11 in aghaidh leasa tomhaltóirí mar nach nglacann sé cúiseanna dleathacha, for-iomaíocha le haghaidh díolachán faoi chostas san áireamh;
- Níl aon tástáil ann lena chinneadh cibé an dóigh go ndéanfaidh an cleachtas díolachán faoi chostas díchumadh ar an margadh nó nach ndéanfaidh nó dochar do leas an phobail in aon imthosca ar leith;
- Ní sholáthraíonn sé aon tomhas bailí ar chostas agus níl ar a chumas idirdhealú a dhéanamh idir fíor-ghníomhartha creiche agus praghsáil dleathach agus bríomhar for-iomaíoch ar cheart deis a thabhairt do thomhaltóirí buntáiste a bhaint as;
- Ní ghlactar lascaí, lacáistí ná aon liúntais eile san áireamh, a íocann soláthróirí le miondíoltóirí;
- Cuireann na hAirteagail teorainn leis an saoirse a bhíonn ag miondíoltóirí cinneadh cibé agus conas ba chóir lascaí den sórt sin a chur ar aghaidh chuig an tomhaltóir;
- Mar thoradh air sin, cuireann an tOrdú urlár saorga faoi phraghas earraí grósaera agus níl aon ghaol aige sin le praghas ceannacháin ná leis an gcostas agus cuireann sé cosc ar bhrú síos ar phraghsanna a bhféadfadh gnáthfhórsaí iomaíochta sa mhargadh a bheith mar thoradh orthu;
- Níor éirigh linn aon bhuntáistí a bhaineann leas an phobail amach a aithint a thabharfadh deis dúinn tuiscint a fháil ar cén fáth go bhfuil srian bunúsach den sórt sa saoirse trádála atá againn.
- Níl Airteagal 11 ná Airteagal 13 ag feidhmiú sa bhealach a bhíodas ag súil leis nuair a tugadh isteach an tOrdú agus, le chéile, spreagann siad laiscainiú nach mbíonn ar an sonrasc, cleachtas atá forleathan sa trádáil, agus dar leis an Stiúrthóir um Forfheidhmiú Corparáideach, b'fhéidir nach mbíonn buntáistiúil ó thaobh peirspictíocht dlí cuideachta de.
- Is é an tionchar atá ag Airteagail 11 agus 13 ná go bhfeidhmíonn cineál cothabháil praghsanna athdhíolta i dtrádáil earraí grósaera na hÉireann, cleachtas frith-iomaíoch a bhfuil cosc air go deimhin ag an Ordú agus ag Acht Iomaíochta 2002 freisin (féach Alt 6.6 thuas);
- Cuireann Ordú 1987 teorainn thromchúiseach ar iomaíocht praghsanna sa mhargadh trádáil grósaera agus stiúran sé sin ansin comhchruinniú níos mó sa mhargadh ag leibhéal stórtha siombaile/áise.
- Cuireann Airteagal 11 teorainn ar an gcumas a bhíonn ag miondíoltóirí beaga dul in iomaíocht le díolachán dleathach ar chostas níos ísle a

bhíonn ar bun ag iomaitheoirí móra. Tá sé sin amhlaidh mar go mbeadh sé in aghaidh an dlí ag miondíoltóir beag – a mbíonn a phraghas mórdhíolta níos mó ná é sin a bhíonn ag a iomaitheoir – a chuid praghsanna a laghdú go dtí na leibhéil a ghearrann a chuid iomaitheoirí más é an éifeacht a bhíonn ag a leithéid de thomas ná go mbeadh an miondíoltóir níos lú ag díol faoi chostas.

- Cuireann Airteagal 11 teorainn chomh maith ar an gcumas a bhíonn ag an miondíoltóir is mó fiú amháin dul in iomaíocht in imthosca áirithe. Mar shampla, má bhíonn ollmhargaí i dTuaisceart Éireann i mbun díolachán faoi chostas le linn tréimhse na Nollag (rud éigin a bhfuil dóthain fianaise starógach ann ina chás), cuirtear gach miondíoltóir sa dlínse seo, beag beann ar a méid, faoi mhíbhuntáiste iomaíochta.
- Is é an comhéifeacht atá ag an dá Airteagal ná teorainn a chur le hiomaíocht agus mar sin an dreasacht chun éifeachtúlachtaí a aimsiú sa slabhra imdháilte óna bhféadfaidh tomhaltóirí buntáiste a bhaint amach i bhfoirm praghsanna níos ísle.

Táimid ar an gconclúid mar gheall air sin gur chóir Airteagail 11, 12 agus 13 den Ordú um Chleachtais Srianata (Earraí Grósaera), 1987 a aisghairm go hiomlán.