



Ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ ανταγωνιστών

27.6.2018

Ιωάννης Ε. Μπιμπλής
Διευθυντής Νομικής Υπηρεσίας Coral ΑΕ



Συνιστά παράβαση αν ένας χρηματιστής
από μια Τράπεζα Α ανταλλάξει
πληροφορίες σχετικά με μελλοντικές
εκτιμήσεις LIBOR με έναν χρηματιστή
από μια Τράπεζα Β, στο πλαίσιο της
πραγματοποίησης μιας συναλλαγής;

■ *Επιτρέπεται :*

ι) να μαθαίνω μέσω ενός τρίτου τις τρέχουσες ή μελλοντικές τιμές των ανταγωνιστών μου;

ιι) να ανταλλάσω με έναν ανταγωνιστή μου τιμές παρελθόντων ετών;

Μπορεί η ανταλλαγή ευαίσθητων
εμπορικών πληροφοριών, οι
οποίες είναι ανακριβείς, να
παραβιάσει τους κανόνες του
ανταγωνισμού;

Εάν οι προμηθευτές ήδη γνωρίζουν τις πιθανές τιμές ανταγωνιστών τους από συζητήσεις με πελάτες, αυτό αναιρεί οποιαδήποτε ευθύνη προκύψει από την ανταλλαγή πληροφοριών τιμολόγησης μεταξύ των προμηθευτών;

Στρατηγικής σημασίας πληροφορίες

7

- Επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να γνωρίζουν τις στρατηγικές των ανταγωνιστών τους.
- Αυξάνουν τεχνητά την διαφάνεια.



- Μειώνουν την αβεβαιότητα.



- Επηρεάζουν τη μελλοντική συμπεριφορά των ανταγωνιστών τους.



Τιμές και ποσότητες

- Τρέχουσες/μελλοντικές τιμές, εκπτώσεις, προσφορές, όροι πίστωσης.
- Πολιτικές τιμολόγησης, επίπεδα τιμών, προβλέψεις τιμών, αυξήσεις ή μειώσεις τιμών, διαφορές τιμής.
- Τρέχων/μελλοντικός όγκος πωλήσεων.

Κόστος και ζήτηση

- Κόστος παραγωγής.
- Κατάλογοι πελατών.
- Όροι συμβάσεων πελατών
- Υποβολή προτάσεων/προσφορών για σύναψη συμβάσεων.
- Μελλοντικές στρατηγικές επιχειρηματικών δραστηριοτήτων για την προώθηση των προϊόντων.

Παραδείγματα μη στρατηγικών πληροφοριών

- Πληροφορίες σχετικά με την ασφάλεια, την υγεία και το περιβάλλον.
- Νομοθετικές αλλαγές και δεδομένα συμμόρφωσης.



Γιατί περιορίζει τον ανταγωνισμό η ανταλλαγή πληροφοριών;

- Μπορεί να επιτρέψει στις επιχειρήσεις να γνωρίζουν τις στρατηγικές των ανταγωνιστών τους και να έρθουν σε συνεννόηση.
- Μπορεί να καταστήσει την αγορά επαρκώς διαφανή ώστε οι συμπράττουσες εταιρείες να παρακολουθούν κατά πόσο οι άλλες εταιρείες αποκλίνουν από το συμπαιγνιακό αποτέλεσμα.
- Αύξηση της εσωτερικής και εξωτερικής σταθερότητας ενός συμπαιγνιακού αποτελέσματος.
- Δεν απαιτείται να υπάρχει άμεσος σύνδεσμος με τις τιμές που χρεώνονται οι καταναλωτές.

Test αξιολόγησης της ανταλλαγής πληροφοριών

1. Στρατηγικές ή μη πληροφορίες.
2. Συγκεντρωτικά στοιχεία ή εξατομικευμένα στοιχεία.
3. Παλαιότητα ή μη των δεδομένων.
4. Συχνότητα ανταλλαγής πληροφοριών.

5. Δημόσιες ή μη πληροφορίες = η πρόσβαση είναι εύκολη / ανέξοδη για τον καθένα; Το κόστος συλλογής τους δεν είναι υψηλό σε βαθμό που να αποθαρρύνει αγοραστές και εταιρείες.

6. Δημόσια ή μη ανταλλαγή πληροφοριών = τα δεδομένα που ανταλλάσσονται είναι προσπελάσιμα από όλους τους ανταγωνιστές και τους αγοραστές;

Το τεντωμένο σκοινί της ανταλλαγής πληροφοριών



Η πρόσβαση σε πληροφορίες είναι θεμελιώδης για τη λειτουργία των αγορών

- Βελτίωση της αποδοτικότητας, τόνωση του ανταγωνισμού
- Οι ανταγωνιστές χρειάζονται πρόσβαση σε πληροφορίες για να μπορέσουν να ανταγωνιστούν αποτελεσματικά



Αλλά η ανταλλαγή «ανταγωνιστικά ευαίσθητων» πληροφοριών μεταξύ ανταγωνιστών

- Μπορεί να οδηγήσει σε συμπαιγνία και να μειώσει την αβεβαιότητα στην αγορά
- Εις βάρος των τελικών καταναλωτών: αύξηση των τιμών,



Χωρίς άμεσα εφαρμόσιμους κανόνες για νόμιμες ή παράνομες επαφές...

..Αλλά χρήσιμη καθοδήγηση στις κατευθυντήριες γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σχετικά με τις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας (παρ. 55-110)

Επισκόπηση ενωσιακής νομολογίας

T-Mobile

Μία και μόνο συνάντηση αρκεί – σε αυτή την περίπτωση μεταξύ 5 φορέων σχετικά με τη μείωση της πάγιας αμοιβής των διανομέων για συνδρομές που πληρώνονται εκ των υστέρων

**AC-
Theuhand**

Δεν υπάρχει απαίτηση λειτουργίας στην επηρεαζόμενη από την παράβαση αγορά – αρκεί να έχει διευκολυνθεί η σύμπραξη

Cimenteries

Μια κατάσταση στην οποία μόνο μία επιχείρηση γνωστοποιεί στρατηγικές πληροφορίες στους ανταγωνιστές της, οι οποίοι τις αποδέχονται μπορεί επίσης να συνιστά εναρμονισμένη πρακτική.

RBS

Η μονομερής αποκάλυψη σε κοινωνικές και κλαδικές εκδηλώσεις αρκεί για να καταλογιστούν ευθύνες και στις δύο εταιρείες

Tate & Lyle

Η απλή παρουσία σε μια συνάντηση κατά την οποία μια εταιρεία γνωστοποιεί τα τιμολογιακά της σχέδια είναι πιθανό να αποτελέσει παράβαση

**T-Mobile
NED**

Δεν είναι απαραίτητο να υπάρχει άμεση επίπτωση στις τιμές που καταβάλλουν οι τελικοί καταναλωτές

Dole

Η κοινοποίηση παραγόντων σχετικά με την τιμή είναι δυνατό να μειώσει την αβεβαιότητα και να αποτελέσει αντικείμενο παράβασης

Rubinetteria

Η κοινοποίηση τιμών σε ανταγωνιστή μπορεί να αποτελέσει παράβαση ακόμα και αν αυτές έχουν ήδη γνωστοποιηθεί στους πελάτες

Coral



Shell Licensee

What's

NEW

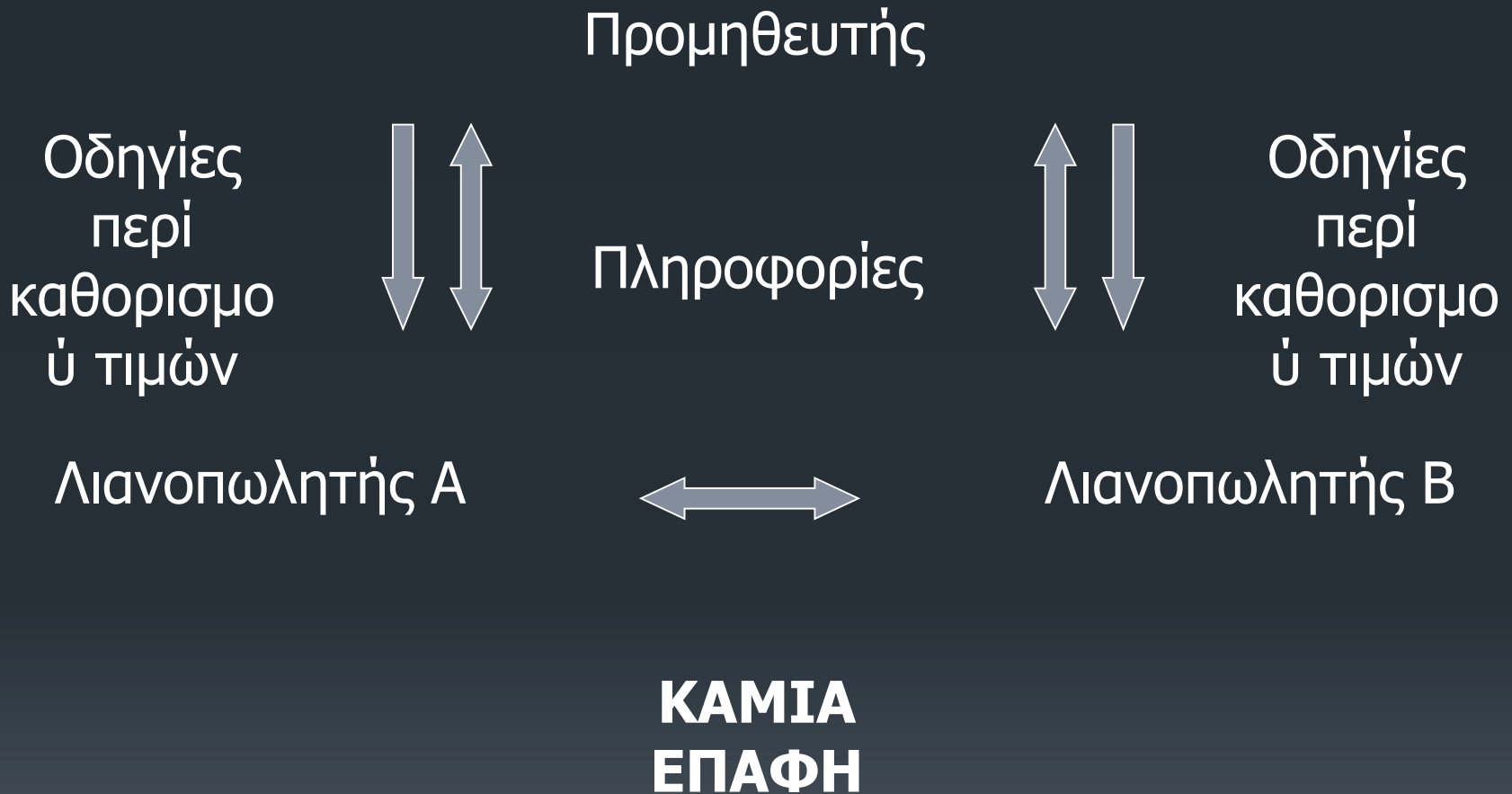
«Νέες» μορφές συμπράξεων

1. Καρτέλ τύπου «hub and spoke».
2. Συνεννόηση μέσω δημόσιας ανακοίνωσης και εκπομπής «σημάτων» (Signalling)

Καρτέλ τύπου “hub and spoke”

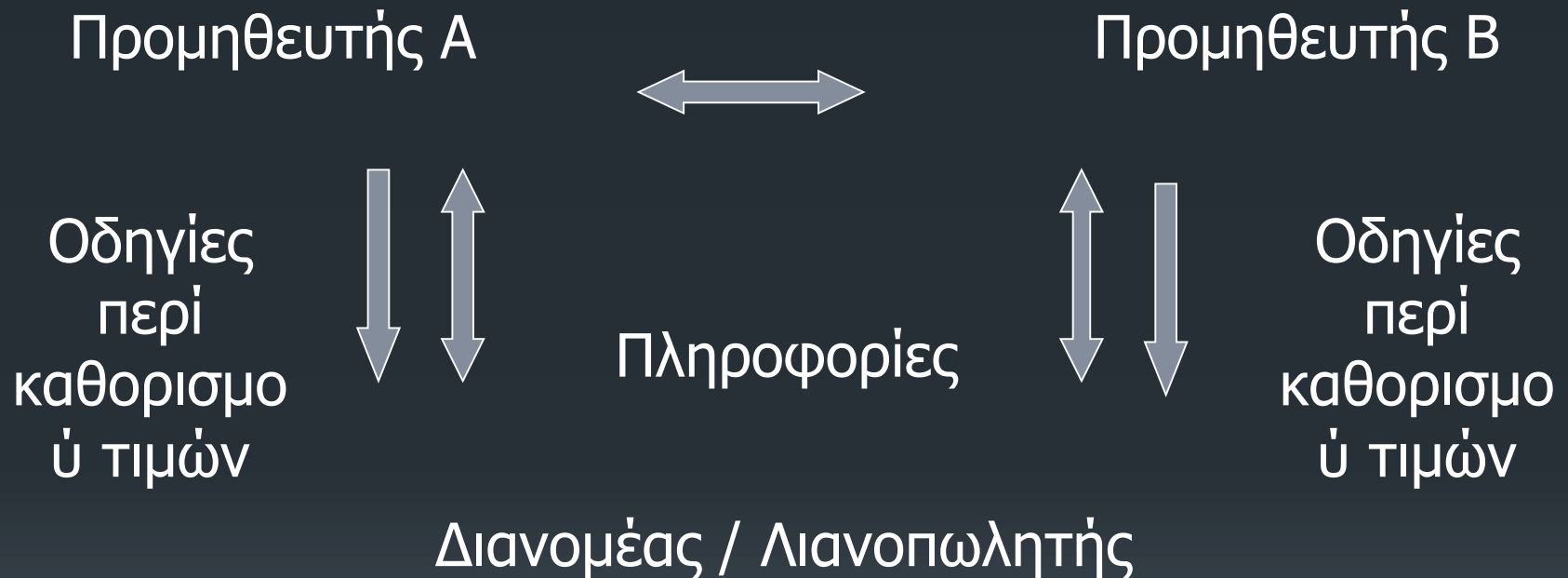
- Οι άμεσοι ανταγωνιστές δεν βρίσκονται σε επαφή.
- Ένας τρίτος λειτουργεί ως κόμβος (hub) για την επικοινωνία μεταξύ των ανταγωνιστών.

Καρτέλ τύπου “hub and spoke”



Καρτέλ τύπου “hub and spoke”

ΚΑΜΙΑ ΕΠΑΦΗ



Καρτέλ τύπου “hub and spoke”

- Πολύ συχνό φαινόμενο..Οι εταιρείες συλλέγουν πληροφορίες από τους λιανοπωλητές/διανομείς/ πελάτες τους για την τιμολογιακή συμπεριφορά των ανταγωνιστών τους.
- Μέγα ζητούμενο:
 - Υποκίνηση: Ποιος υποκινεί τη ροή των πληροφοριών;
 - Προσδοκία: Υπάρχει προσδοκία ότι, βάσει των πληροφοριών, το έτερο μέρος θα αντιδράσει;
 - Χρήση των πληροφοριών: Για ποιον σκοπό χρησιμοποιούνται οι πληροφορίες;
 - Αμοιβαιότητα της ανταλλαγής πληροφοριών;

Υποθέσεις “hub and spoke”

- Σειρά υποθέσεων σε εθνικό επίπεδο:
- - Προϊόντα μοντελισμού, γαλακτοκομικά προϊόντα (Ηνωμένο Βασίλειο).
- - Προϊόντα σοκολάτας και καταναλωτικά προϊόντα (Βέλγιο).
- - Έρευνες σε εξέλιξη σε Γερμανία, Ισπανία, Γαλλία.

Συνεννόηση μέσω δημόσιας ανακοίνωσης και εκπομπής «σημάτων»

- Απαγορευμένη σύμπραξη όταν μετά από μια μονομερή δημόσια αναγγελία ακολουθούν παρόμοιες αναγγελίες από ανταγωνιστές, που μπορεί να σημαίνουν απόπειρα συντονισμού.
- *Οι στρατηγικού τύπου αποκρίσεις επιχειρήσεων σε δημόσιες αναγγελίες ανταγωνιστών τους μπορεί να αποδειχθεί ότι αποτελούσαν στρατηγική συνεννόησης επί των όρων του μεταξύ τους συντονισμού.»* {Κατευθυντήριες γραμμές για συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας}.

Συνεννόηση μέσω δημόσιας ανακοίνωσης και εκπομπής «σημάτων»

Η αρμόδια για τον ανταγωνισμό αρχή της Ιρλανδίας προειδοποίησε ότι οι δημόσιες δηλώσεις που προβλέπουν αύξηση των ασφαλιστρών αυτοκινήτων θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε «σιωπηρό συντονισμό» μεταξύ ανταγωνιστών.

- Πρόστιμο ύψους 50.000 ευρώ από εθνική αρχή ανταγωνισμού της Ισπανίας στον **Joan Gaspart**, πρόεδρο του συμβουλίου τουρισμού της ισπανικής συνομοσπονδίας εμπορικών συλλόγων για Ομιλία του στη διεθνή έκθεση τουρισμού της Μαδρίτης του 2011:

Ανάγκη για αύξηση των ξενοδοχειακών τιμών στην Ισπανία το 2011 6-7% φαντάζει λογικό.

1. Όταν συναλλάσσετε με ανταγωνιστές να είστε σε επαγρύπνηση.

2. Η ανταλλαγή μεταξύ ανταγωνιστών εξατομικευμένων πληροφοριών που αφορούν τρέχουσες ή σκοπούμενες μελλοντικές τιμές ή ποσότητες συνιστά απαγορευμένη σύμπραξη με αντικείμενο τον καθορισμό τιμών και ποσοτήτων.

Συνάντηση με ανταγωνιστές

Εμπορική ένωση



Επιτόπια επίσκεψη




Έκθεση




Ιδιωτικές εκδηλώσεις



Συνεργασία με ανταγωνιστές



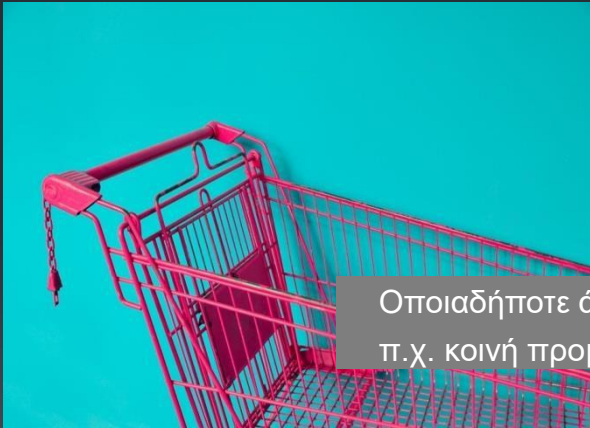
Ανταγωνιστής που είναι και πελάτης/προμηθευτής



Συγχώνευση και εξαγορά / Κοινοπραξία



E&A



Οποιαδήποτε άλλη συνεργασία π.χ. κοινή προμήθεια

Τι μας λέει η επιστήμη της συμπεριφοράς σχετικά με το γιατί οι άνθρωποι δεν συμμορφώνονται με το δίκαιο του ανταγωνισμού;



Φαίνεται ότι οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να κάνουν το σωστό...



...αλλά κάποιοι είναι διατεθειμένοι να ξεπεράσουν τα όρια περισσότερο από άλλους. Αυτό μπορεί να εξαρτηθεί από το περιβάλλον / την κουλτούρα και τα κίνητρα



Γνωρίζουμε επίσης ότι συχνά είναι ανώφελο να ψάχνουμε για τα σκάρα στοιχεία...



...η «προσέγγιση από την κορυφή» με ξεκάθαρο μήνυμα για τη δημιουργία μιας κουλτούρας συμμόρφωσης