

ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Ευανθία Τσίρη, Partner
Ευθυμία Αρματά, Associate



ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

I. ΠΟΤΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΘΕΩΡΕΙΤΑΙ ΟΤΙ ΚΑΤΕΧΕΙ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ

II. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΥ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

III. ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΝΑ ΚΑΤΕΧΕΙ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ;

IV. ΑΝ ΔΕΝ ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΚΑΤΟΧΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ ΤΙ ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ;

V. ΜΗ ΕΠΙΤΡΕΠΤΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ

VI. ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

VII. ΕΠΙΒΛΗΘΕΝΤΑ ΠΡΟΣΤΙΜΑ

VIII. ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΕΧΕΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ

IX. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΡΑΚΤΙΚΩΝ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ



Ι. ΠΟΤΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΘΕΩΡΕΙΤΑΙ ΟΤΙ ΚΑΤΕΧΕΙ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ

Μία επιχείρηση θεωρείται ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση, όταν διαθέτει οικονομική ισχύ, η οποία της δίνει την δυνατότητα να εμποδίζει τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στη σχετική αγορά και της επιτρέπει να συμπεριφέρεται, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, τους πελάτες της και εντέλει τους καταναλωτές

Σημασία δεν έχει η πραγματική παρακώλυση του ανταγωνισμού αλλά η αντικειμενική δυνατότητα μιας τέτοιας παρακώλυσης

Η έννοια της ανεξάρτητης συμπεριφοράς συνδέεται με το βαθμό της ανταγωνιστικής πίεσης που ασκείται στη δεσπόζουσα επιχείρηση



II. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΥ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

A. ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

Προϊοντική αγορά-
Αγορά υπηρεσιών

Γεωγραφική αγορά



ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

II. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΥ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

B. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

Μερίδια αγοράς	Θέση ανταγωνιστών	Εμπόδια εισόδου /επέκτασης πραγματικών/ δυνητικών ανταγωνιστών	Διαπραγματευτική ισχύς πελατών επιχείρησης
----------------	-------------------	--	--



III. ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΝΑ ΚΑΤΕΧΕΙ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ;

Η διαπίστωση της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης δεν συνεπάγεται καθεαυτή καμία μομφή έναντι της οικείας επιχείρησης

Μία δεσπόζουσα επιχείρηση δικαιούται να διαφυλάσσει τα εμπορικά συμφέροντά της όταν αυτά απειλούνται, προβαίνοντας σε πράξεις που κρίνει πρόσφορες για την προστασία των συμφερόντων της

Δύναται να εφαρμόζει πρακτικές με νόμιμα μέσα ανταγωνισμού, όπως είναι η καινοτομία, οι επενδύσεις και η θεμιτή προσέλκυση πελατείας

Ωστόσο φέρει ιδιαίτερη ευθύνη να μην βλάπτει με τη συμπεριφορά της την ύπαρξη πραγματικού και ανόθευτου ανταγωνισμού στην σχετική αγορά



ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

IV. ΑΝ ΔΕΝ ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΚΑΤΟΧΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ ΤΙ ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ;

Μία δεσπόζουσα επιχείρηση δεν πρέπει να εφαρμόζει πρακτικές που συνιστούν καταχρηστική εκμετάλλευση της θέσης που κατέχει στη σχετική αγορά

Μία δεσπόζουσα επιχείρηση καταχράται τη θέση που κατέχει στην αγορά όταν χρησιμοποιεί διαφορετικές μεθόδους από αυτές που εφαρμόζονται υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού με αποτέλεσμα να παρεμποδίζει τη διατήρηση του επιπέδου ανταγωνισμού που ήδη υπάρχει στην αγορά ή την περαιτέρω ανάπτυξη του εν λόγω ανταγωνισμού

Κρίσιμη είναι η συμπεριφορά και οι πρακτικές που εφαρμόζει η δεσπόζουσα επιχείρηση και όχι τα κίνητρα ή οι σκοποί της, τα οποία απλώς μπορεί να έχουν επιβαρυντικό ή ελαφρυντικό ρόλο



V. ΜΗ ΕΠΙΤΡΕΠΤΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ

Επιβολή μη εύλογων τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής

- Υπερβολική τιμολόγηση

Εφαρμογή πρακτικών που περιορίζουν την παραγωγή, τη διάθεση ή την τεχνολογική ανάπτυξη με ζημία των καταναλωτών

- Πρακτικές αποκλειστικότητας, εκπτώσεις πίστης, εκπτώσεις στόχων, επιθετική τιμολόγηση, παρεμπόδιση παράλληλων εισαγωγών, άρνηση πώλησης

Εφαρμογή στο εμπόριο άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές με αποτέλεσμα ορισμένες επιχειρήσεις να περιέρχονται σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό

- Εξατομικευμένες εκπτώσεις στόχων

Εξάρτηση της σύναψης σύμβασης από την αποδοχή εκ μέρους των συναλλασσόμενων πρόσθετων παροχών, οι οποίες από τη φύση τους ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων

- Συζευγμένες-αλυσιδωτές πωλήσεις (tying) και ομαδικές πωλήσεις (bundling)



VI. ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

Υπερβολική τιμολόγηση

- Υπόθεση Αερολεσχών (2010)

Πρακτικές αποκλειστικότητας

- Υπόθεση Tasty II (2011)

Εκπτώσεις πίστης

- Υπόθεση Αθηναϊκή Ζυθοποιία (2014)

Εκπτώσεις στόχων

- Υπόθεση Procter & Gamble (2013)

Παρεμπόδιση παράλληλων
εισαγωγών

- Υπόθεση Colgate (2015)

Ομαδικές πωλήσεις

- Υπόθεση Nestle (2009)



ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

VII. ΕΠΙΒΛΗΘΕΝΤΑ ΠΡΟΣΤΙΜΑ

Την τελευταία δεκαετία, η Επιτροπή Ανταγωνισμού έχει επιβάλλει πρόστιμα σε επιχειρήσεις που υπερβαίνουν το ύψος των € 75 εκ. για παραβάσεις που αφορούν την κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης.

Τα ποσά αυτά μειώθηκαν από το ΔΕΦΑΘ κατά 15-30% περίπου, κατόπιν άσκησης προσφυγών κατά των αποφάσεων της ΕΑ

Σε ενωσιακό επίπεδο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει επιβάλλει πρόστιμο άνω του €1 δις (απόφαση Intel), ενώ στη σχετικώς πρόσφατη εκδοθείσα απόφαση Google επέβαλε πρόστιμο ύψους €2,4δις



VIII. ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΕΧΕΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ

Η εμπορική πολιτική της (π.χ. τιμολογιακή και εκπτωτική πολιτική, όροι πίστωσης) θα πρέπει να είναι έγγραφη και διαφανής

Επιτρέπονται οι τυποποιημένες, επαυξητικές εκπτώσεις ποσοτήτων

Οι εκπτώσεις πίστης & στόχων θα πρέπει να αποφεύγονται

Διαμόρφωση κουλτούρας ανταγωνισμού από τα πιο υψηλόβαθμα μέχρι τα πιο χαμηλόβαθμα στελέχη

Συνεχής εκπαίδευση και επιμόρφωση όλων των στελεχών (e-tools, εξειδικευμένοι νομικοί)

Να μην εφαρμόζει στρατηγικές αποκλεισμού και εξοβελισμού των ανταγωνιστών



ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΙΧ. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΡΑΚΤΙΚΩΝ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ



ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΑΣ!



**ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ**
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ