



ΚΑΤΑΧΡΗΣΕΙΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ: ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Δρ. Παναγιώτης Αγησιλάου
21 Ιανουαρίου 2022

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ

Εισαγωγή στο Άρθρο 102 ΣΛΕΕ

Υπερβολική Τιμολόγηση

Επιθετική Τιμολόγηση



ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΑΡΘΡΟ 102 ΣΛΕΕ

Άρθρο 102 ΣΛΕΕ

Είναι ασυμβίβαστη με την εσωτερική αγορά και απαγορεύεται, κατά το μέτρο που δύναται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, η καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις της δεσπόζουσας θέσης τους εντός της εσωτερικής αγοράς ή σημαντικού τμήματός της. Η κατάχρηση αυτή δύναται να συνίσταται ιδίως:

- α) στην άμεση ή έμμεση επιβολή μη δικαίων τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής,
- β) στον περιορισμό της παραγωγής, της διαθέσεως ή της τεχνολογικής αναπτύξεως επί ζημία των καταναλωτών,
- γ) στην εφαρμογή ανίσων όρων επί ισοδυνάμων παροχών έναντι των εμπορικώς συναλλασσομένων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό,
- δ) στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσομένων, προσθέτων παροχών που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΑΡΘΡΟ 102 ΣΛΕΕ

ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

Δεν απαγορεύεται η κατοχή δεσπόζουσας θέσης



Απαγορεύεται η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης



Ιδιαίτερη ευθύνη (special responsibility) επιχειρήσεων με δεσπόζουσα θέση να μην νοθεύσουν τον ανταγωνισμό



Δικαίωμα προστασίας εμπορικών συμφερόντων κατά τρόπο αναλογικό

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΑΡΘΡΟ 102 ΣΛΕΕ

ΕΝΝΟΙΑ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

- ΥΠΟΘΕΣΗ 27/76 – UNITED BRANDS

«... θέση **οικονομικής δύναμης** που απολαμβάνει η επιχείρηση, που την καθιστά ικανή να **παρακωλύει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού** στη **σχετική αγορά** και της επιτρέπει να ενεργεί σε **αισθητό βαθμό ανεξάρτητα** από τους **ανταγωνιστές** και τους **πελάτες** της και σε τελική ανάλυση ανεξάρτητα από τους **καταναλωτές**»

- Θεμελίωση δεσπόζουσας θέσης

- Μερίδια αγοράς
- Εμπόδια εισόδου / επέκτασης στην αγορά
 - Νομικά / διοικητικά
 - Οικονομικά
- Ισχύς αγοραστών (*buyer power*)

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΑΡΘΡΟ 102 ΣΛΕΕ

ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ

ΥΠΟΘΕΣΗ 85/76 - HOFFMANN-LA ROCHE

«Αφορά τη συμπεριφορά δεσπόζουσας επιχείρησης, η οποία είναι σε θέση να επηρεάσει τη δομή της αγοράς όπου, λόγω ακριβώς της παρουσίας της, ο βαθμός του ανταγωνισμού είναι ήδη μειωμένος, και η οποία έχει ως συνέπεια, με την προσφυγή σε μέσα διαφορετικά από εκείνα που διέπουν τον φυσιολογικό ανταγωνισμό [...] την παρεμπόδιση της διατήρησης του υφιστάμενου επιπέδου ανταγωνισμού ή και της ανάπτυξης του»

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΑΡΘΡΟ 102 ΣΛΕΕ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΧΡΗΣΕΩΝ



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΝΟΜΙΚΗ ΕΡΜΗΝΕΙΑ

- ΥΠΟΘΕΣΗ 26/75 - GENERAL MOTORS

«Η τιμή ενός προϊόντος είναι υπερβολική όταν δεν έχει λογική σχέση με την οικονομική του αξία»

- Έννοια «οικονομικής αξίας»

- Κόστος προϊόντος

- Εύλογο κέρδος

- Άλλοι παράγοντες

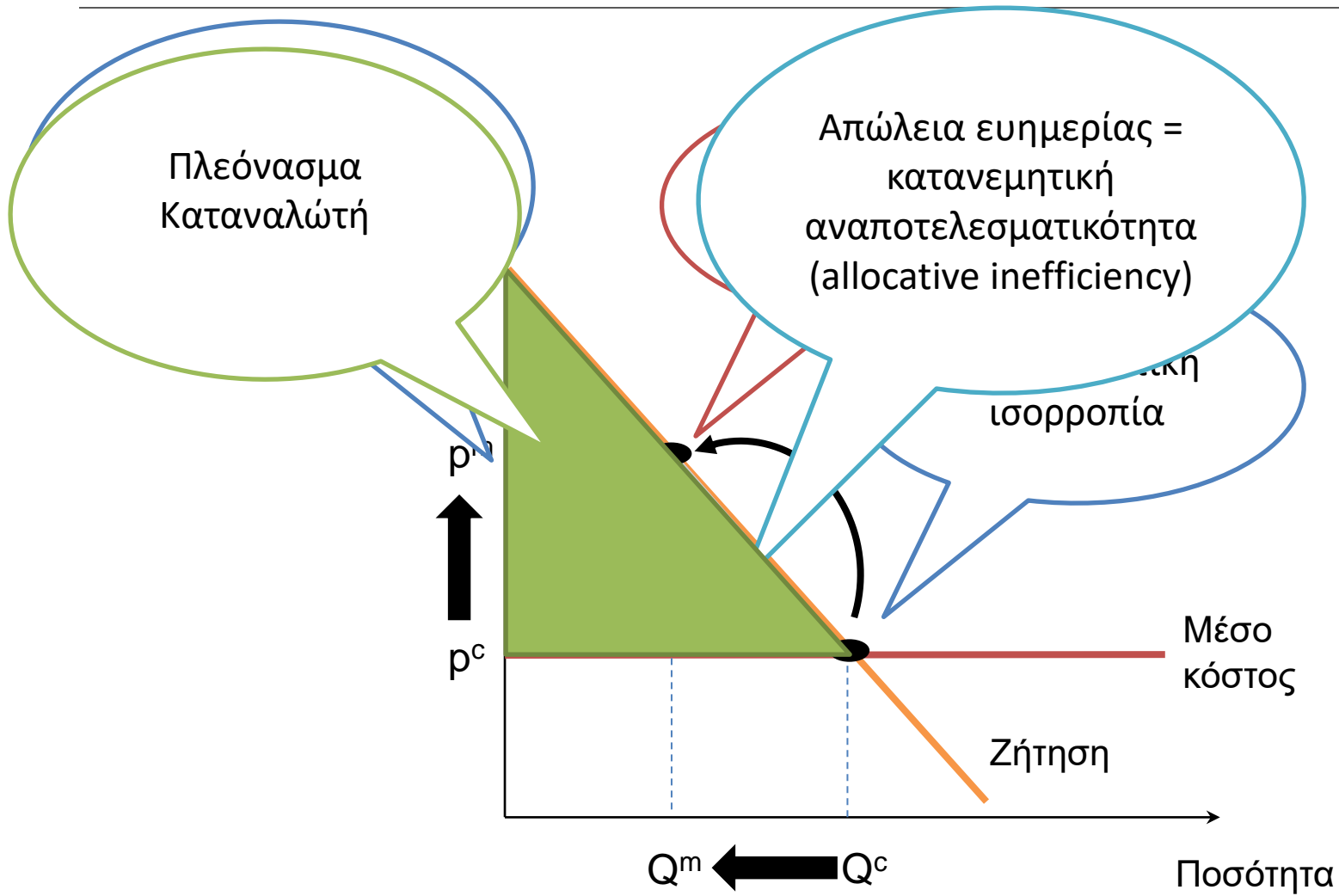
- πλεονεκτική θέση λιμανιού

- πρόσβαση σε προβλήτα

- μεγάλη αξία για αγορά επόμενου σταδίου

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

- **Λογιστικό κέρδος ν Οικονομικό κέρδος**
 - Λογιστικό κέρδος
 - Κέρδος που καταγράφεται στις καταστάσεις αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης
 - $\text{Λογιστικό κέρδος} = \text{Έσοδα} - \text{Ρητό Κόστος}$
 - Οικονομικό κέρδος
 - Κέρδος που υπολογίζεται λαμβάνοντας υπόψη το κόστος ευκαιρία
 - $\text{Έσοδα} - \text{Ρητό Κόστος} - \text{Σιωπηρό Κόστος}$
- **Αξιολόγηση οικονομικής κερδοφορίας / απόδοσης**
 - Ποσοστό καθαρού περιθωρίου κέρδους (NPM / ROS) = $\frac{\text{Καθαρό κέρδος}}{\text{Έσοδα Πωλήσεων}}$
 - Απόδοση στο Απασχολούμενο Κεφάλαιο (ROCE) = $\frac{\text{Καθαρό κέρδος}}{\text{Απασχολούμενο κεφάλαιο}}$
 - Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου (WACC) = $\left(\frac{\text{Ίδια Κεφάλαια}}{\text{Συνολικά Κεφάλαια}} \right) * \text{Κόστος Ιδίων Κεφαλαίων} + \left(\frac{\text{Ξένα Κεφάλαια}}{\text{Συνολικά Κεφάλαια}} \right) * \text{Κόστος Ξένων Κεφαλαίων} * (1 - \text{Φορολογικός Συντελεστής})$

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

- Μέθοδοι αξιολόγησης υπερβολικής τιμολόγησης
 - Βάσει κόστους
 - Σύγκριση τιμής και κόστους → περιθώριο κέρδους
 - Βάσει συγκριτικών αναλύσεων
 - Συγκρίσεις τιμών σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές
 - Διαχρονικές συγκρίσεις τιμών
 - Συγκρίσεις τιμών / περιθωρίων κέρδους επιχείρησης σε άλλες αγορές

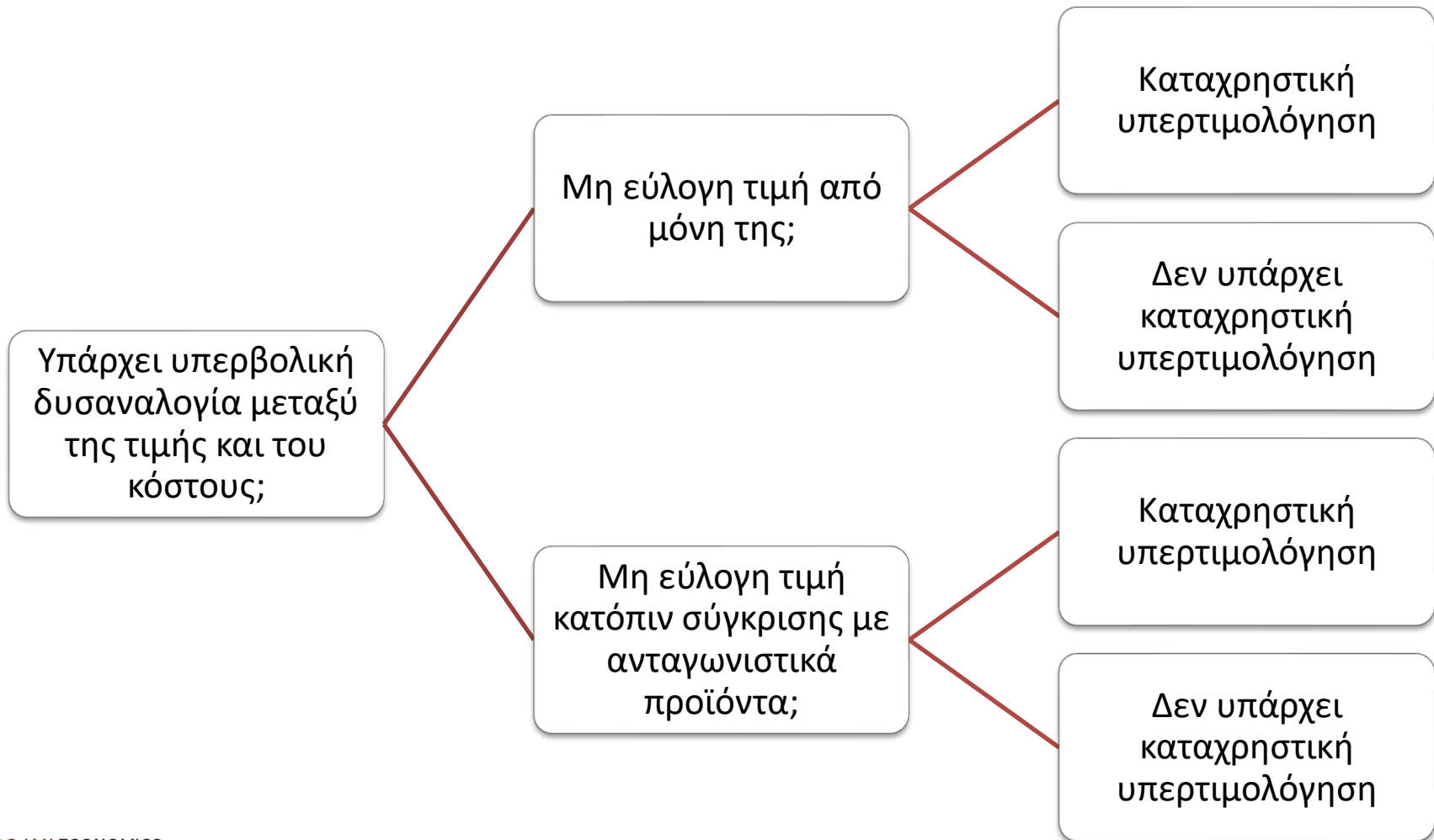
ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΤΕΣΤ UNITED BRANDS

- **Πρώτο στάδιο (Υπερβολικές τιμές)**
 - Σύγκριση τιμής και **πραγματικού κόστους** (συμπεριλαμβανομένου του κόστους κεφαλαίου)
 - Εάν η απόκλιση κριθεί υπερβολική → εφαρμογή δεύτερου σταδίου
- **Δεύτερο στάδιο (Αθέμιτες / μη δίκαιες τιμές)**
 - Μη εύλογη τιμή από μόνη της ή
 - Μη εύλογη τιμή κατόπιν σύγκρισης με ανταγωνιστικά προϊόντα

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΤΕΣΤ UNITED BRANDS



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΤΕΣΤ UNITED BRANDS

Πρώτο στάδιο

- Οι τιμές κρίνονται υπερβολικές βάσει σημείου αναφοράς π.χ. κόστος-συν
- Τιμή > Άμεσο κόστος + Έμμεσο κόστος + εύλογο περιθώριο κέρδους

Δεύτερο στάδιο

- **Εναλλακτική 1**
 - Οι τιμές είναι αθέμιτες / μη δίκαιες από μόνες τους
 - Δεν υπάρχουν ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που δικαιολογούν την υψηλή τιμή (προσθέτουν οικονομική αξία)
 - Τιμή > Άμεσο κόστος + Έμμεσο κόστος + εύλογο περιθώριο κέρδους + παράγοντες που προσθέτουν οικονομική αξία
- **Εναλλακτική 2**
 - Οι τιμές είναι αθέμιτες / μη δίκαιες συγκρινόμενες με ανταγωνιστικά προϊόντα (σημείο αναφοράς για τιμές)

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΤΙΚΗ

Αυτοδιόρθωση αγορών

- Υψηλά κέρδη → κίνητρο εισόδου στην αγορά / επενδύσεις / καινοτομίες → προσαρμογή τιμών προς τα κάτω / όφελος καταναλωτών
- Σημαντικός ο ρόλος εμποδίων εισόδου στην αγορά

Ανταγωνισμός ν Ρύθμιση

- Ρύθμιση τιμών μόνο όταν δεν υπάρχουν άλλες επιλογές

Ρίσκο λανθασμένων αποφάσεων

- Στρέβλωση κινήτρων για επενδύσεις / καινοτομίες → δυναμικός ανταγωνισμός
Μεγαλύτερο το ρίσκο από παρέμβαση σε δυναμικές αγορές

Ζητήματα θεραπειών (remedies)

- Ποιες είναι οι κατάλληλες θεραπείες;
- Εντοπισμός γενεσιουργών αιτιών υπερβολικών τιμών
- Κόστος παρακολούθησης

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

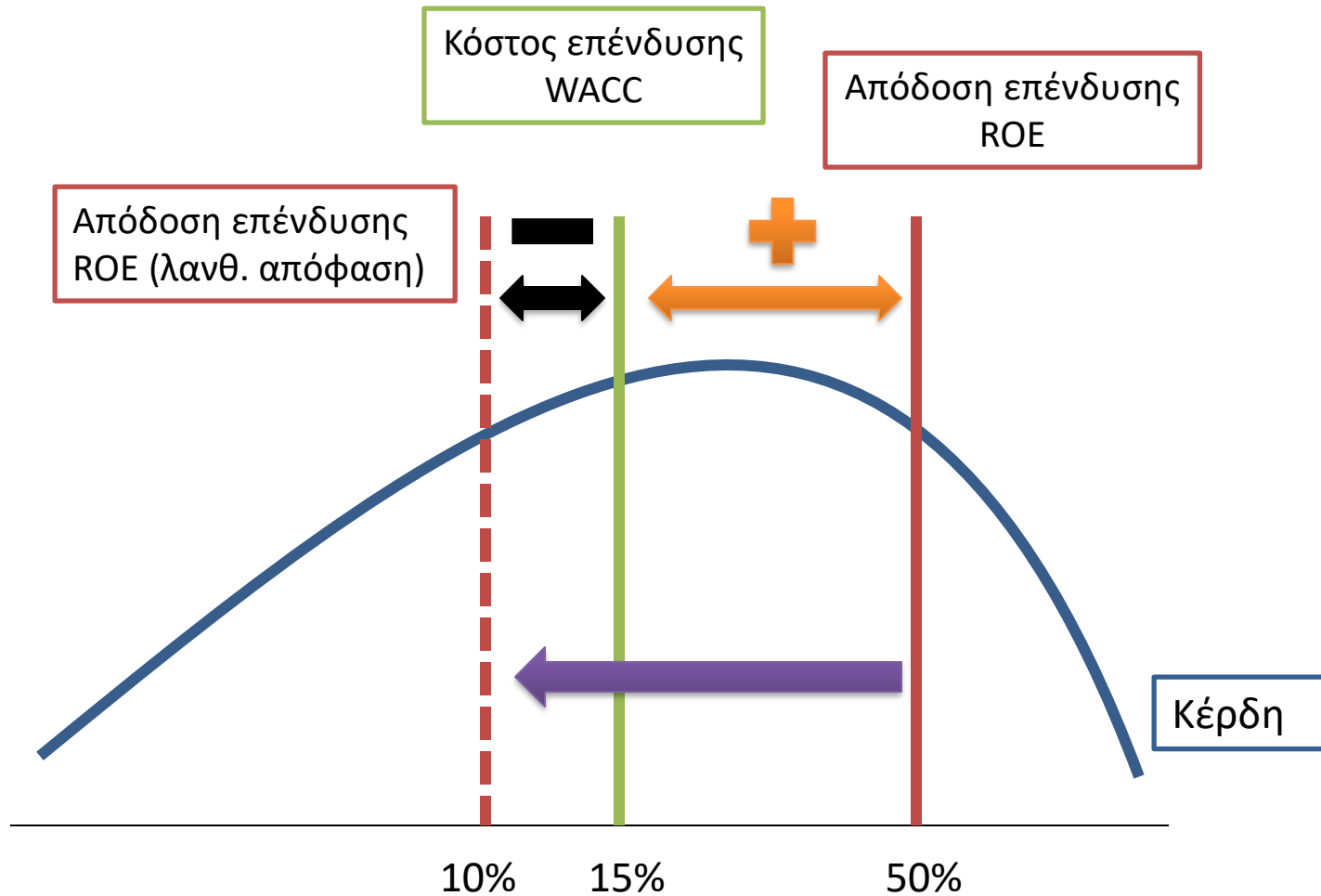
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΤΙΚΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ C-177/16, ΓΕ Ν. WAHL

«Οι τομεακές αρχές είναι σαφώς καλύτερα οργανωμένες από τις αρχές ανταγωνισμού όσον αφορά την εποπτεία των τιμών και, ενδεχομένως, την αντιμετώπιση πιθανών καταχρήσεων. Επομένως, οι παραβιάσεις της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας σε τέτοιες περιστάσεις μάλλον περιορίζονται κυρίως σε περιπτώσεις σφάλματος ή, εν γένει, σε ρυθμιστικές αστοχίες, ήτοι σε περιπτώσεις κατά τις οποίες η τομεακή αρχή θα έπρεπε να είχε παρέμβει και εσφαλμένα παρέλειψε να το πράξει»

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΤΙΚΗ



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΤΙΚΗ

Προϋποθέσεις παρέμβασης

- Σχεδόν μονοπωλιακή θέση επιχείρησης (δεν οφείλεται σε επενδύσεις / καινοτομίες)
- Πολύ υψηλά περιθώρια κέρδους και αποδόσεων στο επενδυμένο κεφάλαιο
- Υψηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά → απίθανη η είσοδος στην αγορά σε εύλογο χρονικό διάστημα
- Ανυπαρξία επιλογών για περιορισμό των εμποδίων εισόδου
- Μη εφικτή η ρύθμιση τιμών από Ρυθμιστική Αρχή

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

UNITED BRANDS (CASE 27/76)

Υπερβολική τιμολόγηση μπανανών
Chiquita από United Brands σε
Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Δανία και
Γερμανία

Μεθοδολογία συγκριτικής ανάλυσης
τιμών σε Κράτη Μέλη της ΕΕ

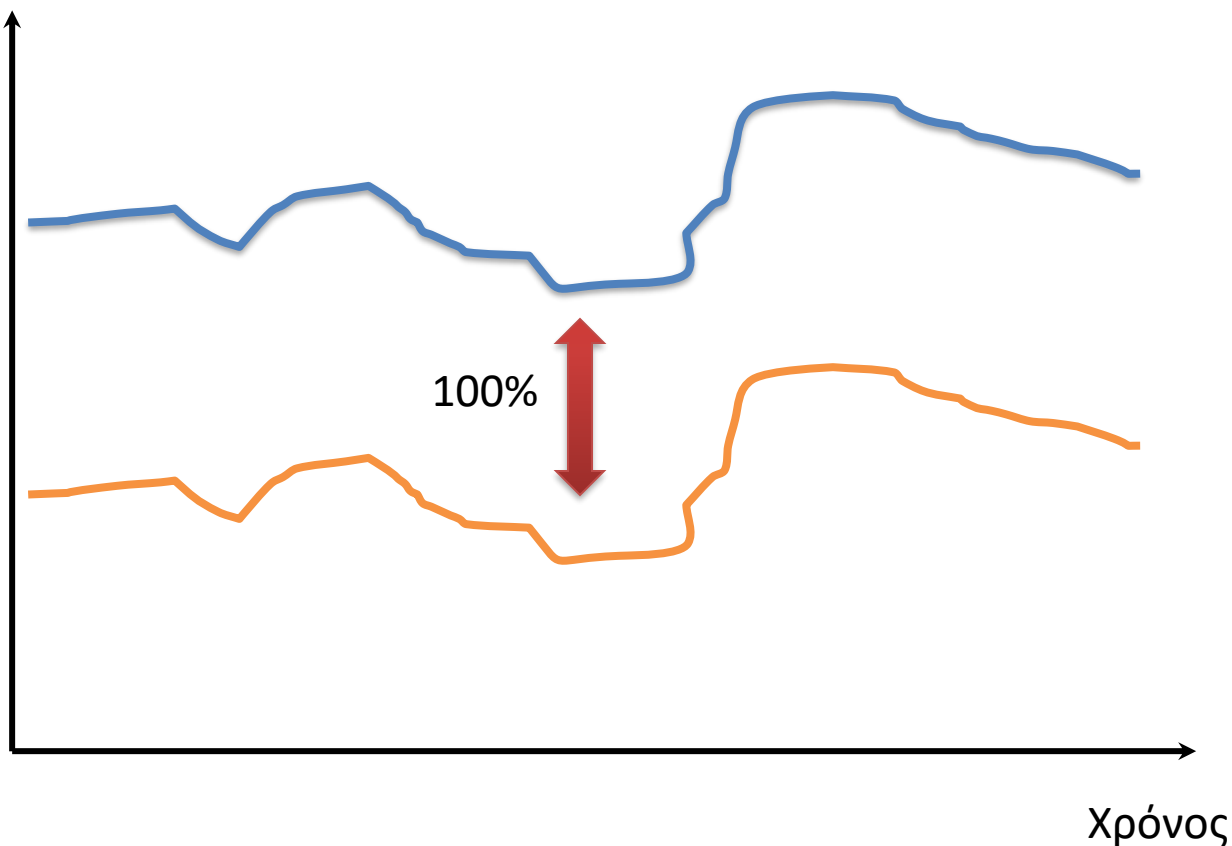
- Σύγκριση με τιμές σε Ιρλανδία
- Σύγκριση με τιμές άλλων μη επώνυμων μπανανών
- Σύγκριση με τιμές επώνυμων μπανανών



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

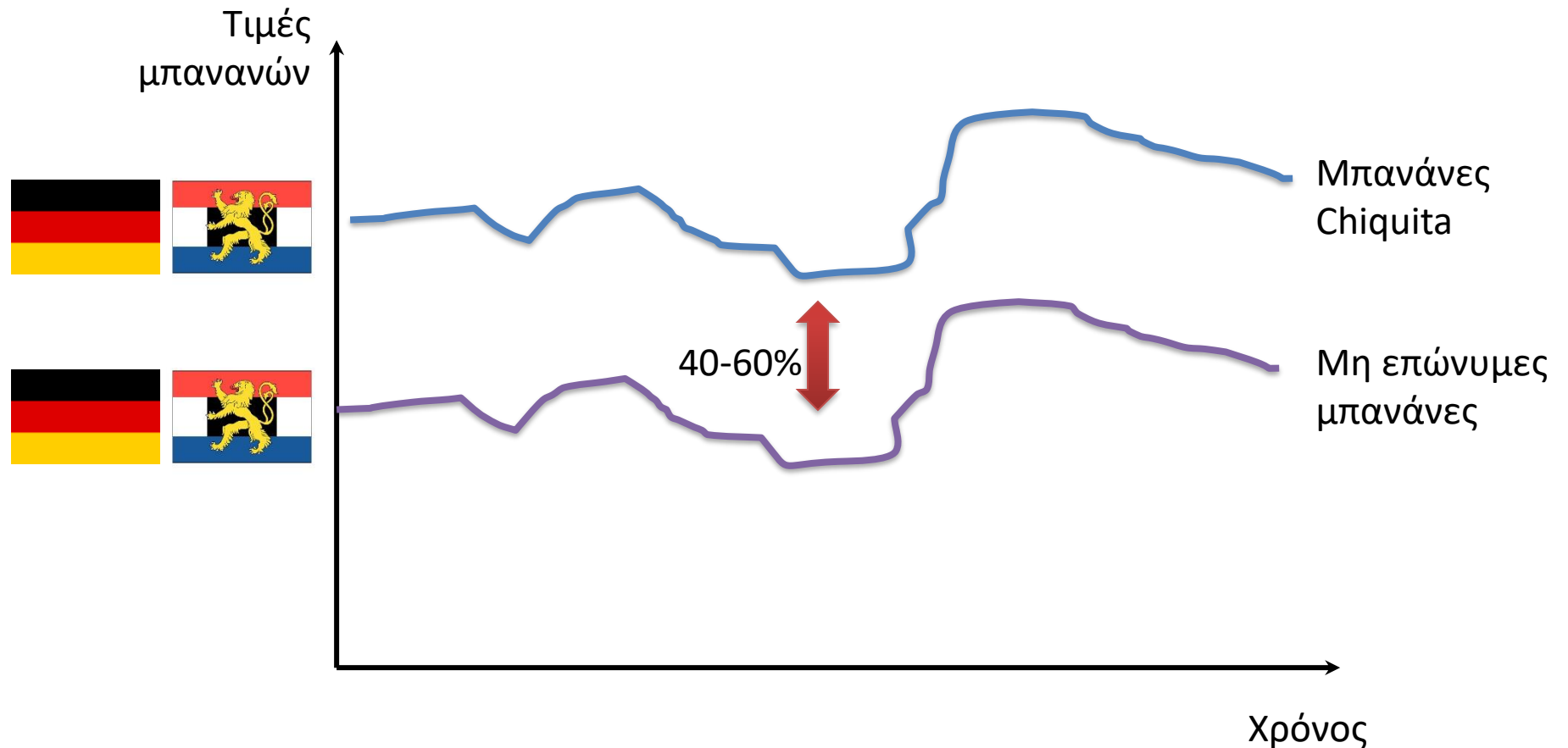
UNITED BRANDS (CASE 27/76)

Τιμές μπανανών
Chiquita



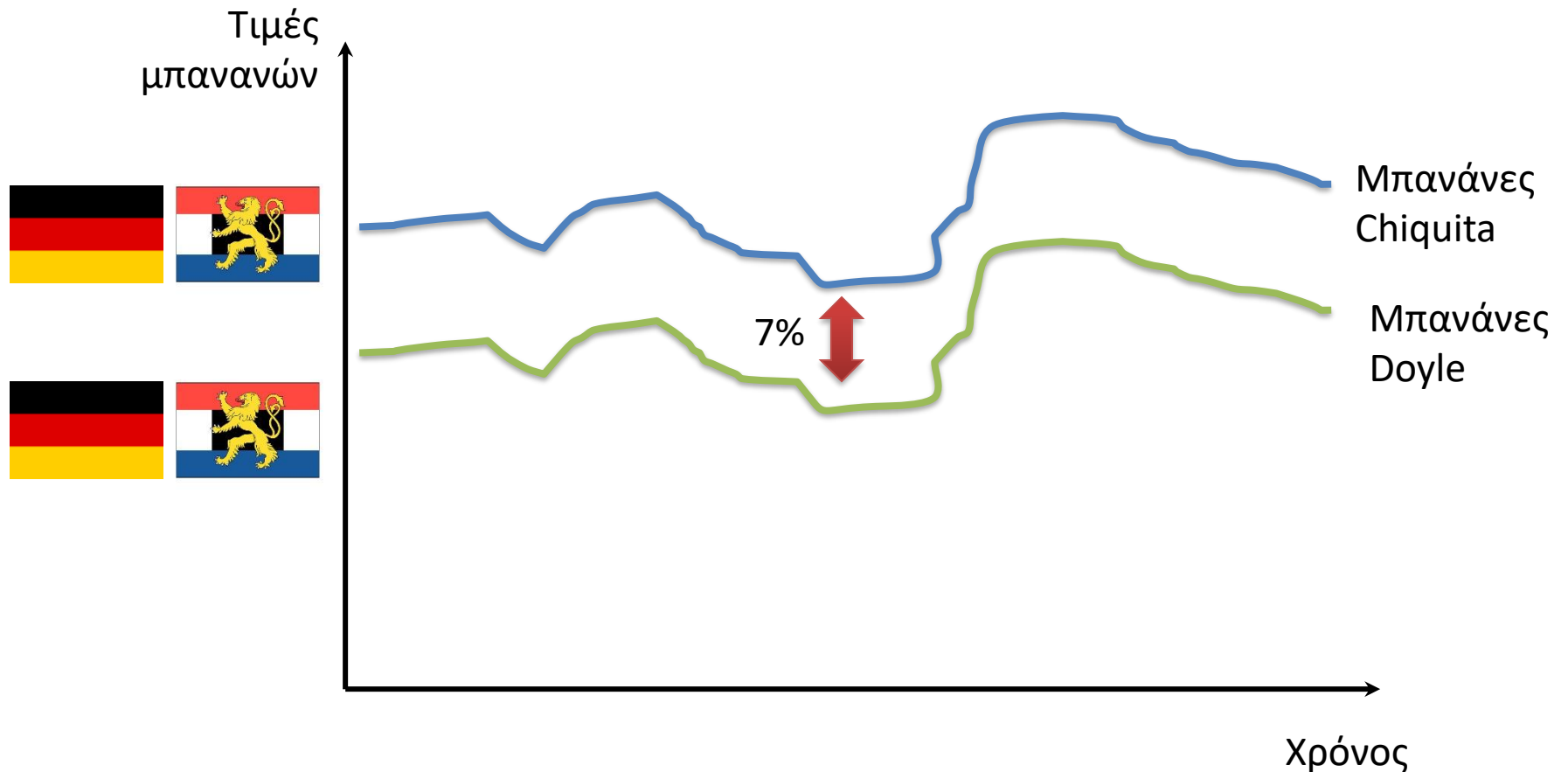
ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

UNITED BRANDS (CASE 27/76)



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

UNITED BRANDS (CASE 27/76)



Απόφαση ΔΕΕ

- Ανεπαρκείς οι γεωγραφικές συγκρίσεις τιμών
 - Στοιχεία έδειχναν ζημιές σε Ιρλανδία
 - Η διαφορά 7% στις τιμές με άλλες επώνυμες μπανάνες δεν μπορεί αυτομάτως να θεωρηθεί ως υπερβολική και ως εκ τούτου μη εύλογη/αθέμιτη
 - Πρέπει πρώτα να συλλεγούν/εξεταστούν τα κόστη της δεσπόζουσας επιχείρησης και συγκριθούν με τις τιμές της
 - Μόνον όταν είναι ανέφικτο να γίνει αυτό μπορεί να εξεταστούν οι τιμές άλλων προϊόντων αναφοράς

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

PORT OF HELSINGBORG (CASE COMP/A.36.568/D3)

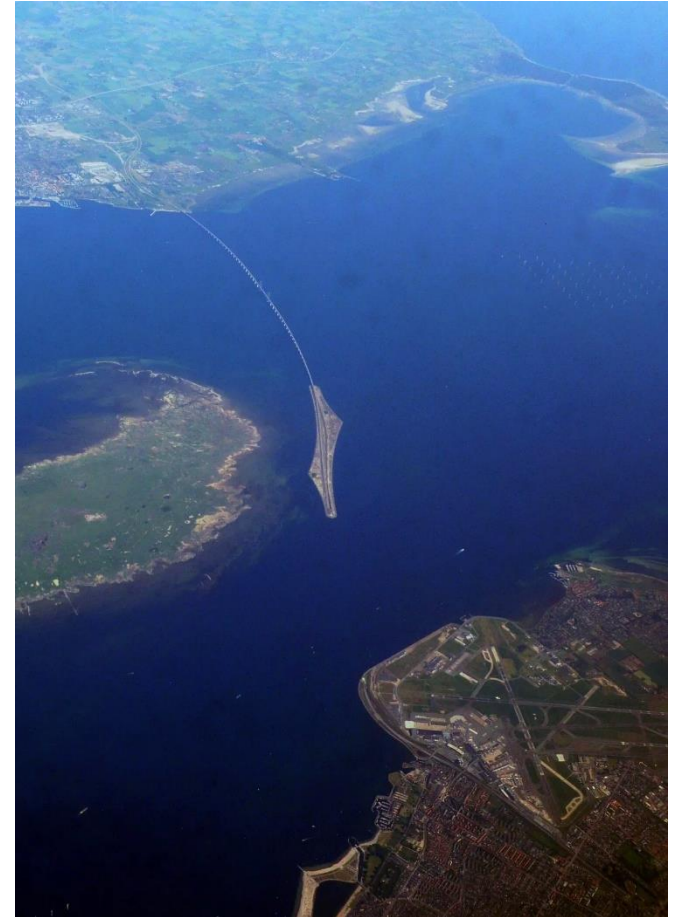
Helsingborg Hamn AB

- Διαχειρίστρια λιμανιού Helsingborg
- Παροχέας υπηρεσιών προς φέριμποτ για διαδρομή Helsingborg-Elsinore

Ισχυρισμός Scandlines για υπερβολική τιμολόγηση υπηρεσιών προς φέριμποτ σε σύγκριση με άλλα λιμάνια

Εφαρμογή τεστ United Brands

- Πρώτο στάδιο: ικανοποιείται
- Δεύτερο στάδιο: δεν ικανοποιείται



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

PORT OF HELSINGBORG (CASE COMP/A.36.568/D3)

«[...] η οικονομική αξία ενός προϊόντος/υπηρεσίας δεν μπορεί απλά να καθοριστεί από το άθροισμα του κόστους που συνδέεται με την παροχή του εν λόγω προϊόντος/υπηρεσίας και ενός περιθωρίου κέρδους το οποίο θα είναι ένα προκαθορισμένο ποσοστό του κόστους παραγωγής. **Η οικονομική αξία πρέπει να καθοριστεί σε σχέση με τις συγκεκριμένες περιστάσεις κάθε υπόθεσης και να λαμβάνει υπόψη επίσης παράγοντες εκτός από το κόστος όπως π.χ. η ζήτηση για το προϊόν/υπηρεσία.** Κατά συνέπεια, η διαπίστωση θετικής διαφοράς μεταξύ της τιμής και του εκτιμώμενου κόστους παραγωγής που υπερβαίνει αυτό που ισχυρίζεται η Scandlines ότι αποτελεί ένα λογικό περιθώριο κέρδους, **δεν οδηγεί απαραίτητως στο συμπέρασμα ότι η τιμή είναι αθέμιτη, δεδομένου ότι η τιμή έχει λογική σχέση με την οικονομική αξία του προσφερόμενου προϊόντος/υπηρεσίας»**

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΑΚΚΑ/ΛΑΑ (C-177/16)

Προδικαστικά ερωτήματα

- ❶ Πόσες χώρες πρέπει να συμπεριληφθούν στη συγκριτική ανάλυση τιμών;
- ❷ Πρέπει να ληφθεί υπόψη η αγοραστική δύναμη σε κάθε χώρα;
- ❸ Μπορεί η αμυνόμενη επιχείρηση να ισχυριστεί ότι η μέση τιμή είναι δίκαιη, έστω και αν οι τιμές σε ορισμένους πελάτες δεν είναι δίκαιες;

Who are we

The Latvian authors' society AKKA/LAA (Autortiesību un komunikēšanās konsultāciju aģentūra/Latvijas Autoru apvienība - the Copyright and Communications Consulting Agency/Authors' Union of Latvia) brings together diverse authors who collectively implement the management of their economic rights, creating effective cooperation between authors and the users of their works in order to give users a convenient way to legal use of copyrighted works and simplify the authors' receipt of royalties. The society is a nongovernmental organization. Its operation is managed by the Council elected by the authors themselves.

The society is working according to the Law on the Collective Management of Copyright.

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΑΚΚΑ/ΛΑΑ (C-177/16)

Απόφαση ΔΕΕ

- Δεν υπάρχει ελάχιστος αριθμός χωρών που πρέπει να συμπεριληφθούν στη συγκριτική ανάλυση
- Η επιλογή των χωρών με **αντικειμενικά, κατάλληλα και επαληθεύσιμα κριτήρια** (π.χ. προτιμήσεις καταναλωτών), λαμβάνοντας υπόψη οικονομικούς (π.χ. κατά κεφαλήν ΑΕΠ) και κοινωνικοπολιτισμικούς παράγοντες (π.χ. παραδόσεις, ιστορική κληρονομιά)
- Μπορεί να γίνει σύγκριση σε ένα ή περισσότερα συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς αν υπάρχουν ενδείξεις για υπερβολικές τιμές
- Η σύγκριση τιμής και κόστους ένα παράδειγμα για το πρώτο στάδιο του τεστ United Brands → όχι μοναδικό

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΑΚΚΑ/ΛΑΑ (C-177/16)

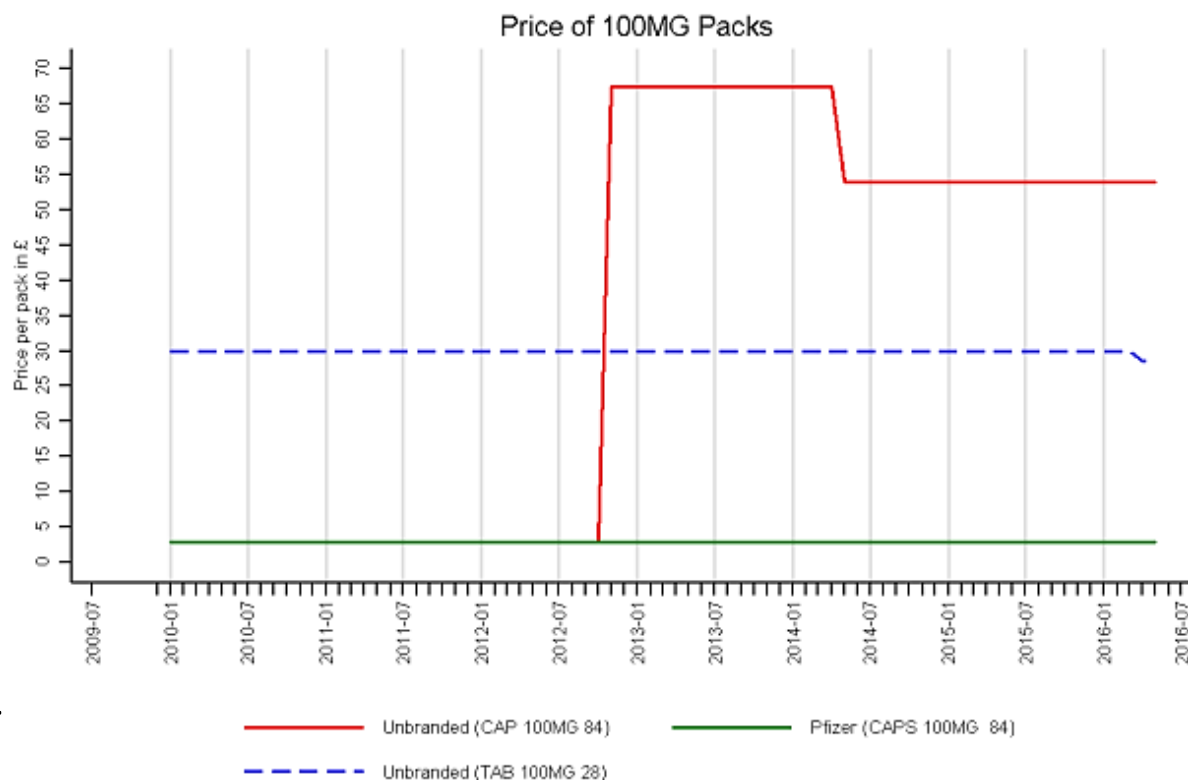
- Διατήρηση αισθητά υψηλότερων τιμών για κάποιο χρονικό διάστημα από την δεσπύουσα επιχείρηση σε ένα ΚΜ συγκριτικά με άλλα ΚΜ → ένδειξη υπερβολικών τιμών
- Η διαφορά των τιμών κρίνεται κατά περίπτωση → δεν υπάρχει ελάχιστη διαφορά για να θεωρηθούν «αισθητά υψηλότερες»
- Η δεσπύουσα επιχείρηση μπορεί να προβάλει λόγους αντικειμενικής αιτιολόγησης των διαφορών στις τιμές (π.χ. φορολογία, ρύθμιση, νομοθεσία)
- Η μέθοδος κόστος-συν (cost-plus) δεν επαρκεί από μόνη της αν υπάρχουν και άλλες μέθοδοι, ειδικότερα αν αυτές καταλήγουν σε διαφορετικά αποτελέσματα → **δεν μπορεί να επιλέγεται η μέθοδος που είναι πιο ευνοϊκή για την διαπίστωση παράβασης, και να παραγνωρίζονται άλλες λογικές μέθοδοι**

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

PFIZER / FLYNN PHARMA

Ιστορικό υπόθεσης

- Διάθεση αντιεπιληπτικών καψουλών φαινυτοΐνης από Pfizer βάσει σχεδίου ρύθμισης τιμών PPRS στο ΗΒ
- Απόκτηση δικαιωμάτων διάθεσης από Flynn Pharma το 2012
- Αλλαγή κωδικού προϊόντος → εκτός σχεδίου PPRS
- Αύξηση τιμών μέχρι 2400%
- Υποβολή παραπόνου από Υπουργείο Υγείας ΗΒ → μεγαλύτερος αγοραστής καψουλών φαινυτοΐνης → αύξηση κόστους αγοράς από £2 εκ. το 2012 σε £50 εκ το 2013



Note 1: 100MG also available as 100 capsules pack, but not shown.
Note 2: Prices not adjusted for inflation.

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

PFIZER / FLYNN PHARMA

Απόφαση CMA (7/12/2016)

- Υπερβολική τιμολόγηση αντιεπιληπτικών καψουλών φαινυτοΐνης από Pfizer και Flynn
- Μεθοδολογία κόστος-συν (σημείο αναφοράς ROS 6% → καθαρό περιθώριο κέρδους σε όλες τις πωλήσεις βάσει ρύθμισης τιμών PPRS)
- Αθέμιτες από μόνες τους οι τιμές → η οικονομική αξία ταυτίζεται με το κόστος-συν → δεν υπάρχουν άλλοι παράγοντες που αυξάνουν την οικονομική αξία
- Απόρριψη συγκριτικών αναλύσεων με ταμπλέτες φαινυτοΐνης
- Συνολικό πρόστιμο **£89,4 εκ.**



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

PFIZER / FLYNN PHARMA

Απόφαση CAT (7/6/2018)

- Απαιτείται επαναξιολόγηση από CMA
- Δεν εφαρμόστηκε ορθά το τεστ United Brands → μπορεί να υπάρξει κατάληξη βάσει μόνον μίας εναλλακτικής, αλλά πρόβλημα επιλογής εναλλακτικών εάν προκύπτουν ασυνεπή συμπεράσματα από δύο εναλλακτικές
 - Ταύτιση οικονομικής αξίας με κόστος-συν χωρίς να ληφθούν υπόψη οι ταμπλέτες φαινυτοΐνης ως εύλογο συγκρίσιμο προϊόν ανεπαρκές για κατάληξη σε συμπέρασμα βάσει Εναλλακτικής 1
 - Δεν αξιολογήθηκε κατάλληλα η «οικονομική αξία» των καψουλών φαινυτοΐνης π.χ. οφέλη ασθενών
 - Η Εναλλακτική 2 μπορεί να χρησιμοποιηθεί για σκοπούς ελέγχου ορθότητας / συνοχής συμπερασμάτων



ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

PFIZER / FLYNN PHARMA

Απόφαση Εφετείου (10/3/2020)

- Επικύρωση απόφασης CAT → παραπομπή υπόθεσης σε CMA
- Οι Εναλλακτικές 1 & 2 δεν είναι αυστηρά εναλλακτικές → η CMA θα έπρεπε να λάβει υπόψη της τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν και για τις δύο Εναλλακτικές
- Υπερβολικά περιοριστική η προσέγγιση εκτίμησης της οικονομικής αξίας από την CMA βάσει μεθοδολογίας κόστους-συν
- Μη αναγκαία η εκτίμηση «τιμής αναφοράς» υπό κανονικές συνθήκες αποτελεσματικού ανταγωνισμού → αρκεί σημείο αναφοράς βάσει μεθοδολογίας κόστους-συν



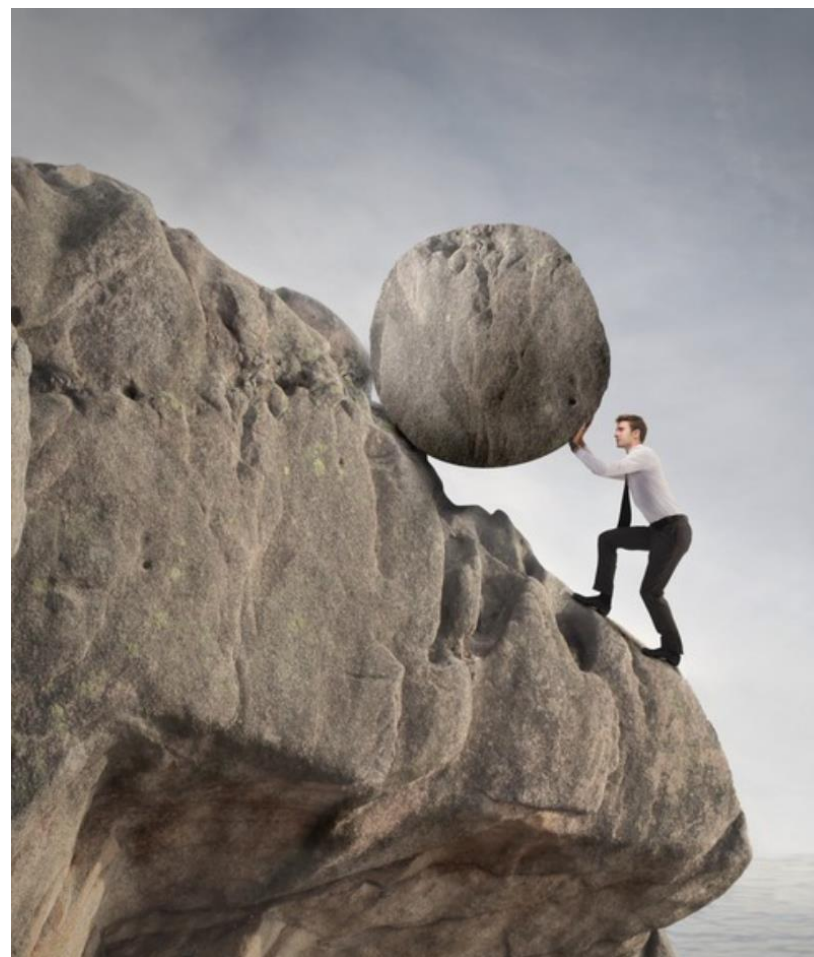
ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ



ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ (PREDATORY PRICING)

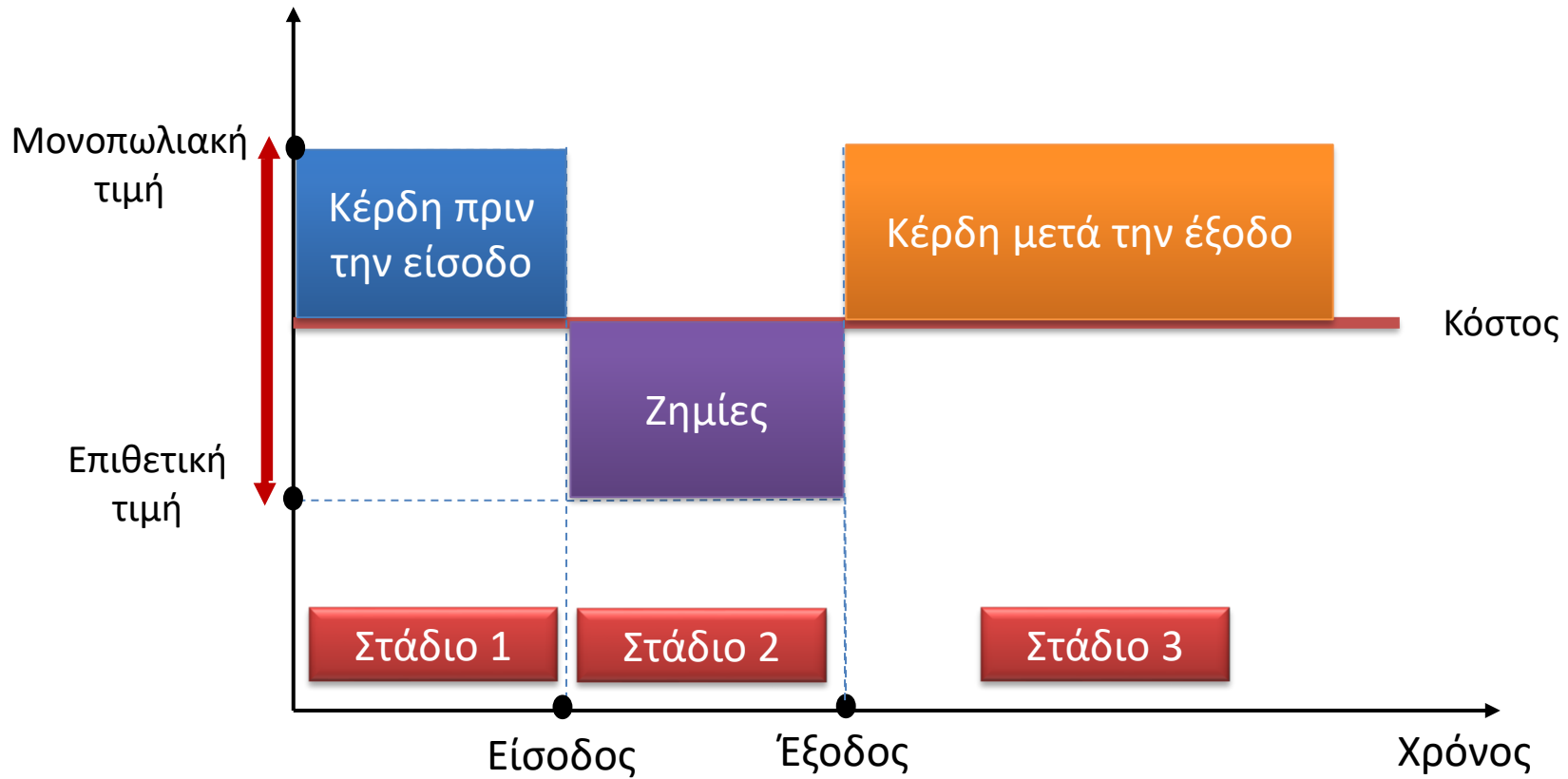
ΕΙΣΑΓΩΓΗ

- Επιβολή πολύ χαμηλής τιμής από δεσπόζουσα επιχείρηση με σκοπό:
 - Εκτοπισμό / πειθάρχηση ανταγωνιστών
 - Αποτροπή εισόδου
- Συστατικά στοιχεία
 - Βραχυπρόθεσμα → απώλεια κερδών
 - Μακροπρόθεσμα → ανάκτηση απολεσθέντων κερδών
- Μη αναγκαία η απόδειξη της ανάκτησης



ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ



ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΘΕΩΡΙΕΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗΣ ΖΗΜΙΑΣ



Υπονόμευση πρόσβασης σε χρηματοδότηση (deep pockets)
→ μείωση αξίας περιουσιακών στοιχείων ανταγωνιστών ώστε να έχουν περιορισμένη πρόσβαση σε δανειακά κεφάλαια



Σηματοδότηση χαμηλού κόστους (signaling)
→ δημιουργία πλάνης σε ανταγωνιστές για χαμηλό κόστος δεσπόζουσας επιχείρησης



Απόκτηση φήμης επιθετικής συμπεριφοράς (reputation)
→ δημιουργία εντύπωσης σε ανταγωνιστικές επιχειρήσεις ότι η δεσπόζουσα επιχείρηση συνιστά σκληρό ανταγωνιστή

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΤΥΠΟΙ ΚΟΣΤΟΥΣ

Σταθερό κόστος: δεν μεταβάλλεται με το επίπεδο της παραγωγής

Μέσο σταθερό κόστος: σταθερό κόστος ανά μονάδα προϊόντος

Μεταβλητό κόστος: μεταβάλλεται με το επίπεδο της παραγωγής

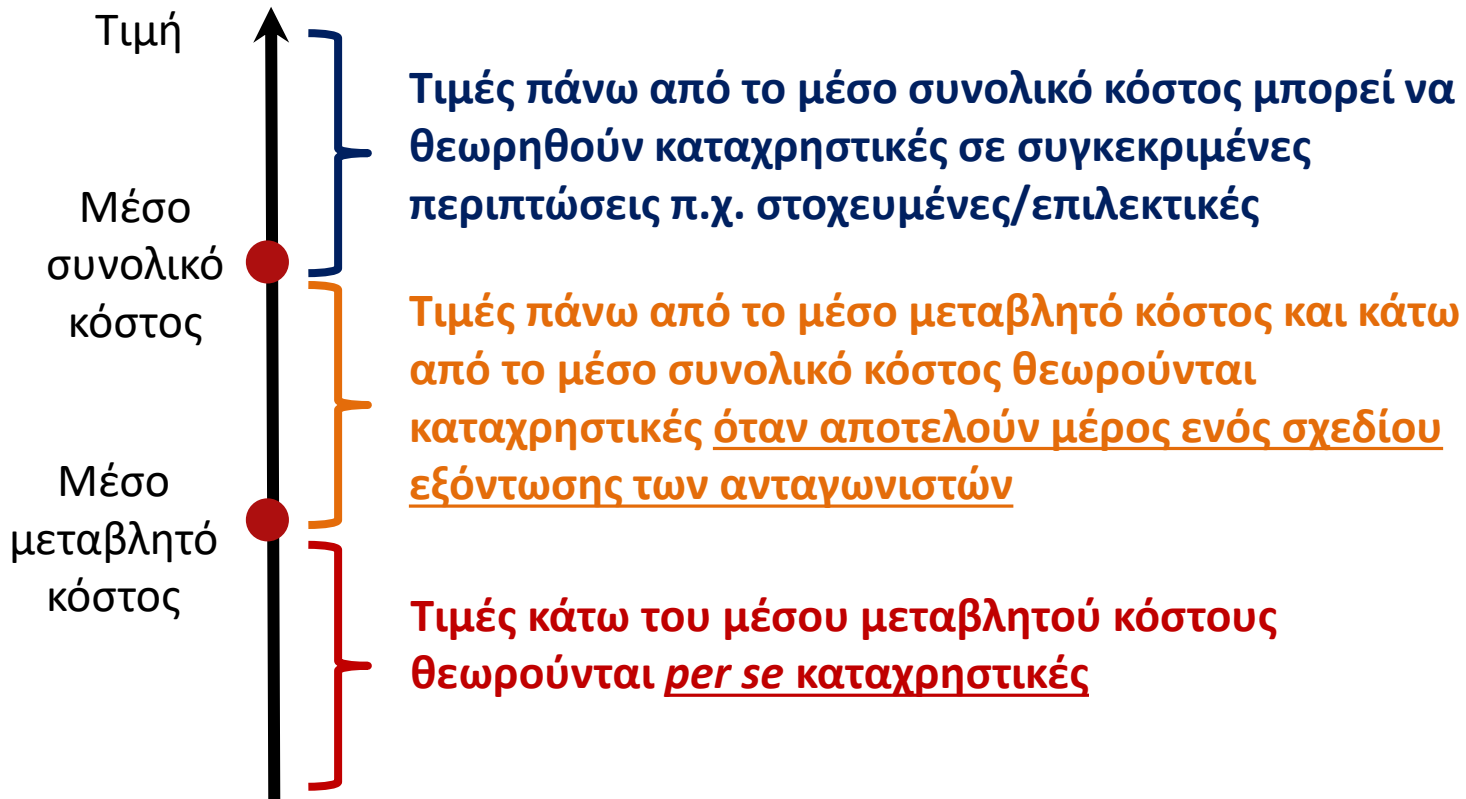
Μέσο μεταβλητό κόστος: μεταβλητό κόστος ανά μονάδα προϊόντος

Συνολικό κόστος = Σταθερό Κόστος + Μεταβλητό Κόστος

Μέσο συνολικό κόστος: συνολικό κόστος ανά μονάδα προϊόντος

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΝΟΜΙΚΟ ΤΕΣΤ – ΑΚΖΟ / AREEDA-TURNER



ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΝΟΜΙΜΟΙ ΛΟΓΟΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΚΑΤΩ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Πρωθητικές ενέργειες
περιορισμένης
διάρκειας

Τιμολόγηση
χαρτοφυλακίου
προϊόντων
(loss leader pricing)

Τιμολόγηση
συστήματος
(system pricing)

Διάθεση αποθέματος
απαξιωμένων
προϊόντων
(obsolete inventory)

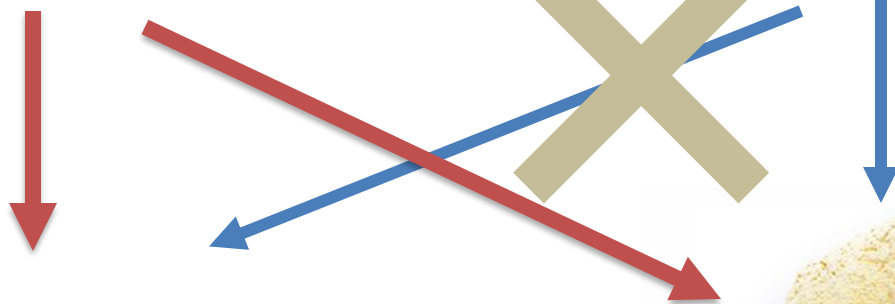
Απόκτηση
πλεονεκτημάτων από
οικονομίες εκμάθησης
και επιδράσεις δικτύου

Αντίδραση σε
αντίστοιχη πρακτική
ανταγωνιστή
(meet competition)

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ ΑΚΖΟ

Αγορά
υπεροξειδίου
του βενζολίου



ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ ΑΚΖΟ

Απειλές Akzo προς ECS → στόχευαν στον εξαναγκασμό της ECS να αποσυρθεί από τη βιομηχανία των πλαστικών

Πρόθεση Akzo να προχωρήσει σε:

- Γενική μείωση τιμών πέραν άλλων προϊόντων
- Πωλήσεις κάτω του κόστους ακόμη και εάν αυτή η ενέργεια θα της προκαλούσε ζημίες

Επιβεβαίωση απειλών από εσωτερικό σημείωμα στελέχους της Akzo

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ ΑΚΖΟ

Η Akzo άρχισε να προμηθεύει τους μεγαλύτερους πελάτες της ECS που δραστηριοποιούνταν στη βιομηχανία του αλευριού με υπεροξείδιο βενζολίου σε πολύ χαμηλές τιμές (επιλεκτική/στοχευμένη μείωση τιμών)

- Κάτω από το μέσο συνολικό κόστος της Akzo
- Πολύ πιο κάτω από τις τιμές που επικρατούσαν προηγουμένως στην αγορά (πριν την είσοδο της ECS στον τομέα των πλαστικών)
- Οι τιμές σε πιστούς πελάτες της Akzo ήταν κατά 60% υψηλότερες (ζήτημα διακριτικής τιμολόγησης)
- Πωλούσε κάτω από το μέσο μεταβλητό κόστος ορισμένα μίγματα βιταμινών που προμηθευόταν από τρίτες επιχειρήσεις προκειμένου να τις μεταπωλήσει σε πελάτες της → μέρος ευρύτερης στρατηγικής)
- Χρονική διάρκεια: τέλος δεκαετίας '80 για μία δεκαετία

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ ΑΚΖΟ

Επιδράσεις σε ECS: Μείωση πωλήσεων, Μείωση περιθωρίων κέρδους, Αύξηση δανεισμού, Περικοπές σε Ε&Α

Η Επιτροπή έκρινε ότι η Akzo εφάρμοσε επιθετική τιμολόγηση → εστίασε στις απειλές και τις προθέσεις της Akzo

Στόχος της πρακτικής της Akzo ήταν ο αποκλεισμός / πειθάρχηση της ECS → η Akzo δεν εφάρμοσε μια γενική πολιτική μείωσης τιμών

Η Akzo επεδίωξε να διατηρήσει / ενισχύσει τη θέση της στην αγορά μέσω αποκλεισμού της ECS

Δεν υπήρχε αντικειμενική αιτιολόγηση της συμπεριφοράς της Akzo

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

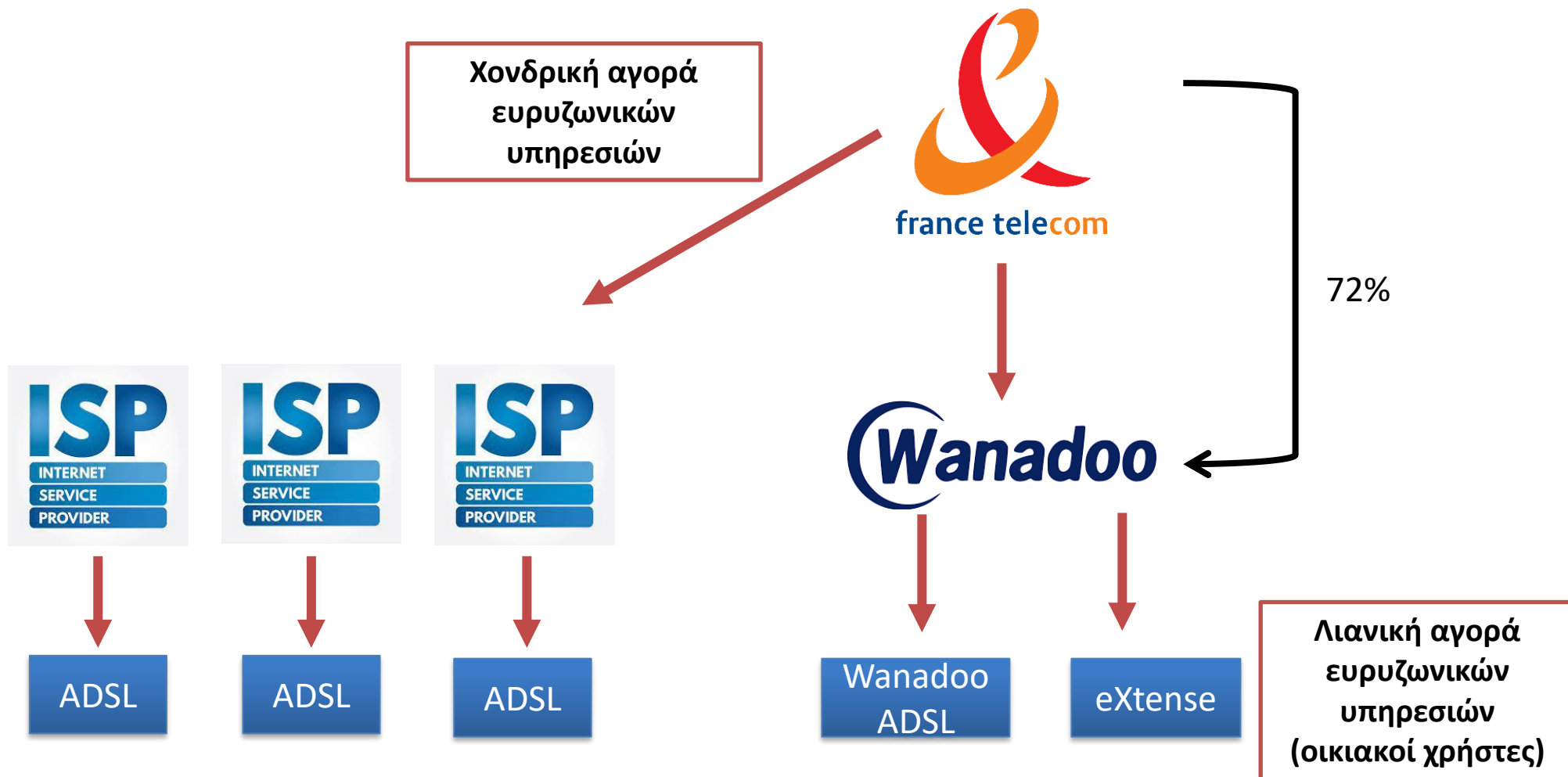
ΥΠΟΘΕΣΗ ΑΚΖΟ

Το ΔΕΕ επικύρωσε την απόφαση της Επιτροπής → καθόρισε ένα διττό κανόνα (Κριτήριο Akzo) που βασίζεται στο κόστος

- **Τιμή < ΜΜΚ:** δεν υπάρχει οικονομική εξήγηση → *per se* κατάχρηση
- **ΜΜΚ < Τιμή < ΜΣΚ:** κατάχρηση μόνον εάν αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου σχεδίου εξόντωσης των ανταγωνιστών → μπορεί να οδηγήσει στον αποκλεισμό μίας επιχείρησης εξίσου αποτελεσματικής με την δεσπόζουσα επιχείρηση

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ WANADOO



ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ WANADOO

- Στόχος της Wanadoo → εξόντωση του ανταγωνισμού σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης της αγοράς (pre-emption)
- Τιμολόγηση Wanadoo

03/2001 – 07/2001	08/2001-12/2001	01/2002 – 10/2002
$\frac{\text{Έσοδα}}{\text{Μεταβλητό κόστος}} = 60,3\%$	$\frac{\text{Έσοδα}}{\text{Συνολικό κόστος}} = 89,5\%$	$\frac{\text{Έσοδα}}{\text{Συνολικό κόστος}} = 92\%$
Τιμή < MMK	MMK < Τιμή < ΜΣΚ + πρόθεση εξόντωσης	MMK < Τιμή < ΜΣΚ + πρόθεση εξόντωσης

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

ΥΠΟΘΕΣΗ WANADOO

Στρατηγικό σχέδιο εξόντωσης ανταγωνιστών

- **Έγγραφο 07/2000**

«προληπτικός αποκλεισμός της αγοράς ADSL με πλήρη προσφορά περιλαμβάνουσα [επιπλέον] πακέτο (rack) και επιτάχυνση των τοποθετήσεων για το 2001, αλλά αρνητικό ισολογισμό»

- **Ηλεκτρονικό ταχυδρομείο 07/2000**

«είναι δυσχερής ο προσωρινός αποκλεισμός της αγοράς με υπερβολικά υψηλή τιμή»

- **Ενημερωτικό έγγραφο για το 2001**

«ο προληπτικός αποκλεισμός της αγοράς ADSL είναι αναγκαίος»

- **Παρουσίαση της 28/2/2001**

«εκστρατεία προληπτικού αποκλεισμού της αγοράς υψηλής ταχύτητας από τη [Wanadoo]»

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ


ΥΠΟΘΕΣΗ WANADOO

Επιδράσεις στην αγορά (Περίοδος 01/2001 – 09/2002)

- Αύξηση μεριδίου αγοράς Wanadoo από **46% σε 72%**
- Σημαντική μείωση του μεριδίου αγοράς ανταγωνιστών
- Έξοδος της Mangoosta από την αγορά
- Είσοδος στην αγορά ενός νέου ανταγωνιστή με μόλις 5.000 συνδρομητές

Αυξημένη πιθανότητα ανάκτησης ζημιών

- Υψηλό κόστος εναλλαγής παρόχου (switching cost) → επιδράσεις «εγκλωβισμού» (*locked-in effects*)
- Υψηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά
 - Κόστος δημιουργίας δικτύου
 - Απόκτηση κρίσιμης μάζας συνδρομητών
- Κάθετη ολοκλήρωση France Telecom
- Αυξημένα κέρδη Wanadoo μετά τον 10/2002

A close-up photograph of a hand moving a golden chess king piece on a chessboard. The chessboard is black and white, and several other pieces are visible in the foreground and background. A semi-transparent network diagram with white nodes and lines is overlaid on the scene, centered on the golden king piece. The background is dark and out of focus.

Ευχαριστώ για την
προσοχή σας

Δρ. Παναγιώτης Αγησιλάου

W: www.trojaneconomics.com

E: p.agisilaou@trojaneconomics.com

T: (+357) 22560175

F: (+357) 22560065