



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

UNIVERSITY OF PIRAEUS

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ

**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

Διπλωματική εργασία

*Η Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών ως μηχανισμός εντοπισμού των
Καρτέλ και των Εναρμονισμένων Πρακτικών: Θεωρητική και
Εμπειρική διερεύνηση*

Φοιτήτρια: Γαλανάκη Αμαλία

Επιβλέπον Καθηγητής: Μ. Πολέμης

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, 2022



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

UNIVERSITY OF PIRAEUS

DEPARTMENT OF ECONOMICS

MSc in ECONOMIC AND BUSINESS STRATEGY

Diploma thesis

*The Settlement procedure as a detection mechanism of Cartels and
Concerted Practices: Theoretical and Empirical investigation*

Student: Galanaki Amalia

Supervisor: M. Polemis

PIRAEUS, 2022

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ, ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΣΧΗΜΑΤΩΝ.....	5
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	6
1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	7
SUMMARY	8
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	9
2. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΡΧΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	11
2.1 Πολιτική Ανταγωνισμού και Ευρωπαϊκή Επιτροπή	11
2.2 Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού	13
2.3 Νομικό Πλαίσιο	15
2.3.1 Νομικό πλαίσιο προστασίας Ελεύθερου Ανταγωνισμού.....	15
2.3.2 Νομικό πλαίσιο λειτουργίας της Επιτροπής Ανταγωνισμού.....	19
3. ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	21
3.1 Οριζόντιες και κάθετες συμπράξεις	21
3.2 Συμπαιγνία: Είδη συμπαιγνίας και παράγοντες που την επηρεάζουν.....	23
3.3 Υπόδειγμα Σιωπηρής Συμπαιγνίας.....	33
3.4 Υπόδειγμα Bertrand και Συμπαιγνία	36
3.5 Στάδια ανάλυσης παράβασης.....	40
3.6 Μέθοδοι επίτευξης αποτελεσματικής Συμπαιγνίας.....	46
3.7 ΚΑΡΤΕΛ.....	58
3.7.1 Μορφές Καρτελικών συμπράξεων	58
3.7.2 Καρτέλ που αποβλέπουν στη μεγιστοποίηση του κοινού κέρδους	60
3.7.3 Παράγοντες που συμβάλουν στη δημιουργία Καρτέλ	61
4. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ	62
4.1 Σχετικά με τη Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών	62
4.2 Υπαγωγή στη Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών	63
4.3 Μη εκκίνηση ή διακοπή της Διαδικασίας Διευθέτησης Διαφορών	66
4.4 «Υβριδικές» υποθέσεις διευθέτησης	68
4.5 Πρόστιμα.....	70
5. ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	74
5.1 Παρουσίαση του υποδείγματος.....	74
5.2 Στατιστικά μέτρα	75
5.3 Εκτίμηση του Υποδείγματος.....	77

5.4	Έλεγχος πολυσυγγραμμικότητας.....	79
5.5	Διόρθωση ετεροσκεδαστικότητας.....	79
6.	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	87
7.	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	90
	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	93

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ, ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΣΧΗΜΑΤΩΝ

Σχήμα 1:Ισοροπία κατά Bertrand.....	38
Πίνακας 1: Περιγραφικά μέτρα	75
Πίνακας 2: Συσχέτιση των μεταβλητών του υποδείγματος	76
Πίνακας 3: Αποτελέσματα παλινδρόμησης	77
Πίνακας 4: Αποτελέσματα παλινδρόμησης με τη μέθοδο WLS	80
Πίνακας 5: Αποτελέσματα παλινδρόμησης με WLS (στην παλινδρόμηση 3)	92
Διάγραμμα 1:Ιστόγραμμα που παρουσιάζει τι ποσοστό των προστίμων αντιστοιχεί σε κάθε βιομηχανία.	82
Διάγραμμα 2: Ιστόγραμμα που παρουσιάζει τι ποσοστό των προστίμων υπολογισμένο σε λογάριθμο αντιστοιχεί σε κάθε βιομηχανία.	83
Διάγραμμα 3:Ιστόγραμμα που παρουσιάζει τον αριθμό των επιχειρήσεων που συνενώθηκαν για τα καρτέλ της κάθε βιομηχανίας.	84
Διάγραμμα 4:Θηκόγραμμα προστίμων εκφρασμένων σε λογάριθμο, ανά κλάδο οικονομίας.	85
Διάγραμμα 5: Θηκόγραμμα πλήθους επιχειρήσεων που ανήκουν στο καρτέλ ανά κλάδο οικονομίας.	86

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή κύριο Μιχάλη Πολέμη για την πολύτιμη βοήθειά του. Ήταν πολύ σημαντική και εμφανής η στήριξη του, τόσο στην επιλογή του θέματος της διπλωματικής εργασίας μου όσο και για την συνεχή καθοδήγησή του για τη συγγραφή της. Επίσης, θα ήθελα να τον ευχαριστήσω για όλες τις γνώσεις που έλαβα από τον ίδιο, τόσο στις διαλέξεις των μαθημάτων του όσο και κατά την διάρκεια της εργασίας αυτής, καθώς και για τα κίνητρα που μου έδωσε μέσα από τον τρόπο διδασκαλίας του να ασχοληθώ με τη βιομηχανική οργάνωση και να συνεχίσω την ακαδημαϊκή μου πορεία.

1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα διπλωματική εργασία στοχεύει στην κατανόηση των στρεβλώσεων του ανταγωνισμού, δίνοντας έμφαση στα καρτέλ και τις εναρμονισμένες πρακτικές των επιχειρήσεων. Επίσης, εξετάζει τη χρήση του μηχανισμού διευθέτησης διαφορών ως μέσο εντοπισμού και τιμωρίας των παραπάνω πρακτικών.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύεται η πολιτική ανταγωνισμού και ο διαχωρισμός της ανάλογα με το αντικείμενο της ενδεχόμενης παράβασης, σε υποθέσεις που αφορούν συμπράξεις μεταξύ επιχειρήσεων, κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης και υποθέσεις συγκεντρώσεων. Επίσης, αναλύονται ο ρόλος των αρμόδιων ρυθμιστικών αρχών, της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και της Επιτροπής Ανταγωνισμού, οι αρμοδιότητές τους και οι διαδικασίες που ακολουθούν καθώς και το νομικό πλαίσιο με το οποίο οφείλουν να συμμορφώνονται όλα τα παραπάνω.

Στο τρίτο κεφάλαιο αναλύονται οι συμπράξεις μεταξύ των επιχειρήσεων δίνοντας έμφαση στην ανάλυση της συμπαιγνίας και στα καρτέλ. Συγκεκριμένα, αναλύονται οι μορφές της συμπαιγνίας μεταξύ των επιχειρήσεων, οι παράγοντες που την επηρεάζουν και η αποτελεσματικότητα των μεθόδων με τις οποίες συμπράττουν οι επιχειρήσεις. Στη συνέχεια, αναλύονται τα καρτέλ, πως λειτουργούν οι επιχειρήσεις ως μέλη καρτέλ και οι παράγοντες που επηρεάζουν την λειτουργία τους.

Το τέταρτο κεφάλαιο αφορά την διαδικασία διευθέτησης διαφορών, γίνεται σαφής καθορισμός της έννοιας του μηχανισμού διευθέτησης, της ανάγκης θέσπισής του και του τρόπου με τον οποίο χρησιμοποιείται από τις επιχειρήσεις. Επίσης, γίνεται λεπτομερής περιγραφή του τρόπου υπαγωγής στη διαδικασία διευθέτησης, πότε μπορεί να μην ξεκινήσει ή να διακοπεί και αναλύεται η μέθοδος υπολογισμού των προστίμων από την ΕΑ.

Το πέμπτο κεφάλαιο είναι η εμπειρική ανάλυση του θέματος της εργασίας και έχει στόχο να αναλύσει τη σχέση του ύψους του προστίμου που επιβάλλεται στις επιχειρήσεις που συνέστησαν καρτέλ με διάφορες μεταβλητές. Συγκεκριμένα, εξετάζει τον βαθμό συσχέτισης του προστίμου σε σχέση με τη διάρκεια λειτουργίας του καρτέλ που συστάθηκε, τον αριθμό των εταιρειών που το απαρτίζουν, με την ύπαρξη υποστήριξης από τρίτους και με τη νόθευση διαγωνισμών.

Στο έκτο κεφάλαιο παραθέτονται τα συμπεράσματα από την εμπειρική ανάλυση που διεξήχθη, η σημασία ύπαρξης του μηχανισμού διευθέτησης διαφορών και η συμβολή του στον έγκαιρο εντοπισμό των επιχειρήσεων που διέπραξαν την παράβαση σύστασης καρτέλ και την επιβολή εύλογου προστίμου.

SUMMARY

This thesis aims to understand the distortions of competition, emphasizing cartels and concerted business practices. It also considers the use of the settlement procedure as a means of detecting and punishing the above practices.

In the second chapter, the competition policy is analyzed and its separation according to the object of the possible infringement, in cases concerning collusions between companies, abuse of a dominant position and merger cases. Also, the role of the competent regulatory authorities, the European Commission and the Competition Commission, their responsibilities and the procedures they follow are analyzed as well as the legal framework with which all the above must comply.

In the third chapter, the partnerships between companies are analyzed, emphasizing the analysis of collusion and cartels. Specifically, the analysis focuses on the forms of collusion between companies, the factors that influence it and the effectiveness of the methods by which companies collude. Then, an explanation of the operation of cartels follows, how companies operate as cartel members and the factors that influence their operation.

The fourth chapter concerns the settlement procedure, the concept of the settlement mechanism, the need for its establishment and the way in which it is used by businesses is clearly defined. It also provides a detailed description of how to enter the settlement procedure, when it may not start or stop, and the Competition Commission's method of calculating fines is analysed.

The fifth chapter is the empirical analysis of the topic of this thesis and aims to analyze the relationship of the amount of the fine imposed on the companies that established a cartel with various variables. Specifically, it examines the degree of correlation of the fine in relation to the duration of operation of the established cartel, the number of companies that make it up, the existence of support from third parties and the rigging of tenders.

In the sixth chapter, the conclusions from the empirical analysis carried out, the importance of the existence of the settlement procedure and its contribution to the timely identification of the companies that committed the violation of cartel formation and the imposition of a reasonable fine are listed.

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ένα από τα μεγαλύτερα και πολυδιάστατα αντικείμενα της οικονομικής επιστήμης, που έχει απασχολήσει και εξακολουθεί να απασχολεί τους οικονομολόγους ανά τον κόσμο, είναι ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων και μέσω της διασφάλισης της αποτελεσματικής του λειτουργίας, η εξασφάλιση της κοινωνικής ευημερίας. Οι επιχειρήσεις συχνά επιδιώκουν να παρεμποδίσουν την εύρυθμη λειτουργία του ανταγωνισμού προκειμένου να αυξήσουν ακόμη και με παράνομο τρόπο τα κέρδη τους.

Για τον λόγο αυτό, είναι απαραίτητη η ύπαρξη αρμόδιων αρχών που θα επιβλέπουν, θα εντοπίζουν και θα τιμωρούν τις επιχειρήσεις που δεν συμμορφώνονται και παρεκκλίνουν από τον υγιή ανταγωνισμό. Για την Ευρώπη, αρμόδια αρχή για τη διασφάλιση της εύρυθμης λειτουργίας των επιχειρήσεων και την εξασφάλιση του υγιούς ανταγωνισμού είναι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ενώ για τη χώρα μας είναι η Επιτροπή Ανταγωνισμού.

Η παρούσα διπλωματική μελετάει τον τρόπο με τον οποίο η συμπεριφορά των επιχειρήσεων δημιουργεί στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό και τον τρόπο με τον οποίο επεμβαίνουν η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και η Επιτροπή Ανταγωνισμού (ανάλογα την περίπτωση) προκειμένου να επαναφέρουν την ισορροπία στην εκάστοτε αγορά. Συγκεκριμένα, εστιάζει στην ύπαρξη εναρμονισμένων πρακτικών από πλευράς επιχειρήσεων, δίνοντας έμφαση στη σύσταση καρτέλ, τα αποτελέσματά τους και τον τρόπο αντιμετώπισής τους.

Η ύπαρξη καρτέλ είναι ενάντια στην ομαλή λειτουργία της αγοράς καθώς καταπατάται η ύπαρξη του ανταγωνισμού εις βάρος των καταναλωτών. Οι επιχειρήσεις απαιτείται να δρουν αυτόνομα και ανεξάρτητα και η επίτευξη αυτού του σκοπού βασίζεται στις διατάξεις περί ανταγωνισμού και τις διατάξεις του δικαίου για τις δημόσιες συμβάσεις. Όπως είναι φανερό είναι πολύ σημαντική η χάραξη δικών τους εμπορικών πολιτικών ανεξάρτητα από των υπόλοιπων επιχειρήσεων για να μπορέσουν να αναπτύξουν την επιχειρηματική δραστηριότητά τους, με την εμβέλεια του καθορισμού των τιμών αλλά και τον σχεδιασμό της παραγωγής τους χωριστά.

Σε αντίθετη περίπτωση, όταν δηλαδή ανταγωνιστικές επιχειρήσεις συντονίζουν τη δράση τους στην αγορά με τη χρήση εναρμονισμένων πρακτικών, αναπτύσσονται φαινόμενα που παρεμποδίζουν ή νοθεύουν τον ανταγωνισμό, όπως είναι τα καρτέλ. Βέβαια, η παρεμπόδιση της ομαλής λειτουργίας του ανταγωνισμού δεν γίνεται μόνο μέσω της σύμπραξης των επιχειρήσεων αλλά και με άλλες καταχρηστικές πρακτικές όπως είναι η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης και η

δημιουργία συγκεντρώσεων τις οποίες επίσης επιβλέπουν οι αρμόδιες για την εξασφάλιση του ανταγωνισμού αρχές.

Μέσα από την παράθεση υποθέσεων από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και την Επιτροπή Ανταγωνισμού, αλλά και ορισμένων υποθέσεων από τις ΗΠΑ, παρουσιάζονται παραδείγματα καρτέλ που στόχευαν είτε στον καθορισμό τιμών, είτε στον διαχωρισμό της αγοράς, είτε στη νόθευση διαγωνισμών, τα οποία ανήκουν στην κατηγορία των κατ' αντικείμενο περιορισμών του ανταγωνισμού που απαγορεύονται από το άρθρο 1 του ν. 3959/2011 (πρώην ν.703/1977), αλλά και από το άρθρο 101 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Έτσι, κρίνεται απαραίτητη η εύρεση των παραγόντων που μπορούν να επηρεάσουν την αγορά και να ωθήσουν τις επιχειρήσεις στην σύσταση και διατήρηση ενός καρτέλ. Ο βασικός λόγος είναι η αύξηση του κέρδους της εκάστοτε επιχείρησης, μέσω της αύξησης των κερδών του καρτέλ, και η δημιουργία εμποδίων στην είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά προκειμένου οι υφιστάμενες επιχειρήσεις να διατηρήσουν μακροχρόνια τα υψηλά τους κέρδη.

Προκειμένου να είναι σε θέση η Επιτροπή Ανταγωνισμού να εντοπίσει άμεσα τα καρτέλ ώστε να διακόψει τη λειτουργία τους και να επαναφέρει τις συνθήκες του ανταγωνισμού στην αγορά έχει υιοθετήσει διάφορα μέσα μεταξύ των οποίων και τον Μηχανισμό Διευθέτησης Διαφορών. Στόχος της συγκεκριμένης εργασίας είναι η επεξήγηση της λειτουργίας του μηχανισμού διευθέτησης διαφορών ως μέσο εντοπισμού και τιμωρίας των καρτέλ, η μελέτη με ποσοτικά υποδείγματα και οικονομετρικές τεχνικές της επιβολής προστίμων μέσω της χρήσης του, καθώς και η παρουσίαση των παραγόντων που επηρεάζουν το ύψος του προστίμου. Για την επίτευξη της έρευνας έγινε χρήση του στατιστικού προγράμματος STATA για τον υπολογισμό και την παρουσίαση των παραγόντων με μαθηματική μορφή.

Επομένως, προέκυψαν τα συμπεράσματα σχετικά με την ουσιαστική επιρροή που δεν έχουν όλες οι μεταβλητές όπως ήταν αναμενόμενο. Τα δεδομένα που θα μελετηθούν είναι οι βιομηχανίες σε όλους τους κλάδους της αγοράς που έχουν συμμετάσχει σε κάποιο καρτέλ, ανά χώρα που παρουσιάστηκαν από το 2012 μέχρι σήμερα. Φυσικά αναφέρεται σε στοιχεία καταγεγραμμένα, δηλαδή που έχουν εντοπιστεί και βρίσκονται σε κατάσταση είτε ήδη επιβολής του προστίμου που τους αναλογεί ή έρευνας του αποτελέσματος που έχει προκύψει από την σύμπραξη τους. Οι επιλεχθείσες μεταβλητές είναι τα πρόστιμα, η διάρκεια λειτουργίας του καρτέλ, ο αριθμός των επιχειρήσεων που το απαρτίζουν, η ύπαρξη εξωτερικής βοήθειας και η νόθευση των προσφορών. Στο τέλος ακολουθεί παρουσίαση των συμπερασμάτων μέσω διαγραμμάτων καθώς και το σύνολο των συμπερασμάτων που προέκυψαν από τη μελέτη.

2. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΡΧΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

2.1 Πολιτική Ανταγωνισμού και Ευρωπαϊκή Επιτροπή

Η πολιτική ανταγωνισμού αποτελεί ένα σύνολο κανόνων που εφαρμόζεται με σκοπό τη διασφάλιση του θεμιτού ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων και των εταιρειών. Η εφαρμογή της ενθαρρύνει τόσο την επιχειρηματικότητα όσο και την αποτελεσματικότητα, αυξάνει τις επιλογές των καταναλωτών και συμβάλει στη μείωση των τιμών και την βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και υπηρεσιών. Σαν στόχο της έχει την απαγόρευση πρακτικών οι οποίες οδηγούν σε αύξηση της μονοπωλιακής δύναμης στην αγορά, μείωση της ευημερίας των καταναλωτών μέσω της μεταφοράς της από το πλεόνασμα του καταναλωτή στο πλεόνασμα του παραγωγού ή μείωση της κοινωνικής ευημερίας, η οποία ισούται με το άθροισμα του πλεονάσματος του καταναλωτή και του παραγωγού.

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, η πολιτική ανταγωνισμού διασπάται σε τρεις διακριτές μεταξύ τους κατηγορίες. Αυτές είναι:

- Πολιτική ανταγωνισμού που αφορά σε υποθέσεις συμπράξεων μεταξύ των επιχειρήσεων
- Πολιτική ανταγωνισμού που αφορά σε περιπτώσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης από μία επιχείρηση ή από ένωση επιχειρήσεων
- Πολιτική ανταγωνισμού που αφορά σε υποθέσεις συγχώνευσης επιχειρήσεων

Όσο επικρατούν συνθήκες ανταγωνισμού στις αγορές, οι επιχειρήσεις λειτουργούν συνεχώς υπό την πίεση να προσφέρουν όσο το δυνατόν καλύτερα προϊόντα στην καλύτερη δυνατή τιμή και αυτό γιατί γνωρίζουν ότι σε αντίθετη περίπτωση οι καταναλωτές θα στραφούν σε προϊόντα άλλων επιχειρήσεων για την κάλυψη των αναγκών τους. Έτσι, σε ελεύθερες αγορές οι επιχειρήσεις αναγκάζονται να δρουν ανταγωνιστικά και αυτό λειτουργεί προς όφελος των καταναλωτών.

Σκοπός των επιχειρήσεων είναι η κατά το δυνατό μεγαλύτερη αύξηση του κέρδους τους και προκειμένου να το πετύχουν αυτό, ορισμένες επιχειρήσεις προσπαθούν να περιορίσουν τον ανταγωνισμό. Ρόλος των αρχών ανταγωνισμού είναι η εξασφάλιση της εφαρμογής των κανόνων που διέπουν την πολιτική ανταγωνισμού.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο υπεύθυνη για την εξασφάλιση της προστασίας του ανταγωνισμού και την εφαρμογή των κανόνων της πολιτικής ανταγωνισμού είναι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (ΕΕ). Καθήκον της ΕΕ είναι η διαφύλαξη της εύρυθμης λειτουργίας των αγορών μέσω της πρόληψης ή της διόρθωσης συμπεριφορών που

υπονομεύουν τον ανταγωνισμό. Για την επίτευξη όσων αναφέρθηκαν παραπάνω, η ΕΕ παρακολουθεί:

- **Συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων** με σκοπό των περιορισμό του ανταγωνισμού. Οι συμφωνίες αυτές αφορούν στη δημιουργία καρτέλ μεταξύ των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων ή συζητήσεις οι οποίες οδηγούν σε αθέμιτες ρυθμίσεις κατά τις οποίες οι εταιρείες συμφωνούν να μην ανταγωνίζονται η μία την άλλη ώστε να επιβάλουν δικούς τους κανόνες στην αγορά.
- Την **κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης**, κατά την οποία μία εδραιωμένη επιχείρηση η οποία κατέχει μεγάλο μερίδιο αγοράς σε έναν κλάδο επιχειρεί με αθέμιτα μέσα να εκτοπίσει τους ανταγωνιστές της.
- Τις **συγχωνεύσεις μεταξύ επιχειρήσεων** καθώς και άλλες επίσημες συμφωνίες με τις οποίες οι επιχειρήσεις ενώνουν τις δυνάμεις τους είτε προσωρινά είτε μόνιμα. Εδώ πρέπει να σημειωθεί ότι οι συγχωνεύσεις επιχειρήσεων είναι νόμιμες υπό την προϋπόθεση ότι αποσκοπούν στην επέκταση της αγοράς και παρέχουν οφέλη στους καταναλωτές.
- Τις **προϋποθέσεις για άνοιγμα των αγορών** στον ανταγωνισμό (απελευθέρωση του ανταγωνισμού) σε τομείς όπως οι μεταφορές, η ενέργεια, οι τηλεπικοινωνίες και οι ταχυδρομικές υπηρεσίες. Αναφέρονται συγκεκριμένα οι τομείς αυτοί διότι στην πλειοψηφία τους ελέγχονται από κρατικά μονοπώλια και λόγω αυτού πρέπει να διασφαλίζεται ότι η διαδικασία απελευθέρωσης δεν παρέχει στα μονοπώλια αυτά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
- Την **κρατική ενίσχυση** των επιχειρήσεων από τις εκάστοτε κυβερνήσεις των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η εν λόγω χρηματοδότηση επιτρέπεται αρκεί να μην δημιουργεί στρεβλώσεις στον θεμιτό και αποτελεσματικό ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και να μην ζημιώνει την οικονομία.
- Τη **συνεργασία με τις εθνικές αρχές ανταγωνισμού** των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με σκοπό τη διασφάλιση της ενιαίας εφαρμογής των κανόνων του ανταγωνισμού σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Μελετώντας την οικονομική θεωρία, βλέπουμε ότι με προϋπόθεση την ύπαρξη ενός στατικού περιβάλλοντος η αύξηση που προκύπτει στα κέρδη των επιχειρήσεων δεν αρκεί για την κάλυψη της μείωσης του καταναλωτικού πλεονάσματος. Αυτό σημαίνει ότι η ύπαρξη μονοπωλίων θέτει μία τιμή στην οποία η οικονομική ευημερία των καταναλωτών διαμορφώνεται στο χαμηλότερο επίπεδό της. Για να ανέβει η οικονομική ευημερία των καταναλωτών και να προσεγγίσει τα υψηλότερα δυνατά επίπεδά της, η τιμή που θα επικρατεί στην αγορά θα πρέπει να ισούται με το οριακό κόστος των επιχειρήσεων (τέλεια ανταγωνιστικά επίπεδα).

Αν αφαιρέσουμε την προϋπόθεση που τέθηκε νωρίτερα για την ύπαρξη ενός στατικού περιβάλλοντος και εξετάσουμε τη συμπεριφορά της οικονομικής ευημερίας των καταναλωτών σε συνθήκες δυναμικού περιβάλλοντος, θα παρατηρήσουμε ότι η μελλοντική οικονομική ευημερία είναι εξίσου σημαντική με την τρέχουσα και για το λόγο αυτό η πολιτική ανταγωνισμού αποσκοπεί στη μεγιστοποίηση της διαχρονικής καταναλωτικής ευημερίας. Η σύμπτωση των στόχων της πολιτικής ανταγωνισμού σε στατικό και σε δυναμικό περιβάλλον δεν είναι ούτε δεδομένη ούτε απαραίτητη.

Οι αρμόδιες αρχές ανταγωνισμού οφείλουν να πράττουν τα απαραίτητα για τη διασφάλιση τήρησης των κανόνων της ΠΑ. Ο ανταγωνισμός δεν νοθεύεται μόνο από τις ενέργειες των επιχειρήσεων αλλά και από τις παρεμβάσεις των κυβερνήσεων οι οποίες λαμβάνουν τη μορφή κρατικής ενίσχυσης. Οι κρατικές παρεμβάσεις αφορούν κυρίως στην αποφυγή χρεοκοπίας επιχειρήσεων και σημειώνονται ως μέτρο πρόληψης και αποφυγής συλλογικών απολύσεων εργαζομένων. Ακόμη και αν ο απώτερος στόχος τους είναι θεμιτός (πρόληψη αύξησης ανεργίας), οι κρατικές παρεμβάσεις δεν παύουν να δημιουργούν στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό των επιχειρήσεων αφού ορισμένες απολαμβάνουν προνομίων όπως ενισχύσεις και φοροαπαλλαγές που άλλες ανταγωνίστριές τους τα στερούνται. Λόγω αυτού πρέπει να μελετάται ενδελεχώς κατά πόσο μία τέτοιας μορφής ενίσχυση προς μία επιχείρηση δε θίγει τα συμφέροντα των υπόλοιπων επιχειρήσεων που την ανταγωνίζονται και αν εν κατακλείδι είναι προτιμότερη από μία διαρθρωτική αλλαγή της αγοράς.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξετάζει ετησίως περισσότερες από 1000 περιπτώσεις, το συνολικό ποσό των οποίων αγγίζει τα 50 δισεκατομμύρια ευρώ και εκ των οποίων περίπου το 70% αφορά οριζόντιους στόχους. Προκειμένου να επιτευχθεί μείωση στο σύνολο των κρατικών ενισχύσεων η επιτροπή χρησιμοποιεί διάφορα μέσα όπως την εκπόνηση δεικτών αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας των κρατικών ενισχύσεων, την εκτίμηση του αντίκτυπου των κρατικών ενισχύσεων στον ανταγωνισμό με τη χρήση οικονομικών κριτηρίων και την ενθάρρυνση ανταλλαγών εμπειριών μεταξύ των κρατών μελών και συντονισμένων δράσεων αξιολόγησης.

2.2 Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού

Το τελευταίο από τα καθήκοντα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, όπως αυτά αναφέρθηκαν παραπάνω, είναι η συνεργασία με τις εθνικές αρχές ανταγωνισμού της εκάστοτε χώρας της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στη χώρα μας, η αρμόδια αρχή για την εποπτεία της εύρυθμης λειτουργίας του ανταγωνισμού και των αγορών είναι η

Επιτροπή Ανταγωνισμού (ΕΑ). Η ΕΑ αποτελεί ανεξάρτητη αρχή, έχει διοικητική και οικονομική αυτοτέλεια και είναι αποκλειστικά υπεύθυνη για την εφαρμογή του ν.3959/2011 περί προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού, ο οποίος θα αναλυθεί λεπτομερώς στη συνέχεια.

Στόχος της ΕΑ είναι η ύπαρξη μίας υγιούς ανταγωνιστικής δομής στην αγορά. Αυτό συνεπάγεται με αύξηση της αποτελεσματικότητας, της παραγωγικότητας, των επενδύσεων, της έρευνας και ανάπτυξης και της καινοτομίας. Προκειμένου να επιτύχει αυτό το στόχο της, η ΕΑ εντοπίζει και τιμωρεί όσες επιχειρήσεις έχουν προβεί σε πράξεις που υπονομεύουν τον ανταγωνισμό και φροντίζει ώστε η αγορά να είναι ανοιχτή και ελεύθερη για όλες τις επιχειρήσεις εξαλείφοντας οποιονδήποτε ενδεχόμενο φραγμό εισόδου των επιχειρήσεων στην αγορά. Έτσι, η ΕΑ επιτυγχάνει την αύξηση της κοινωνικής ευημερίας, την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και την ανάπτυξη της οικονομίας, αφού αναγκαστικά μειώνονται οι τιμές, βελτιώνεται η ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων και αυξάνεται η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών.

Ρόλος της ΕΑ είναι να ελέγχει και όπου χρειάζεται να τιμωρεί τις επιχειρήσεις οι οποίες συνέπραξαν, σύναψαν συμφωνίες ή/και εναρμονισμένες πρακτικές με σκοπό τη μείωση του ανταγωνισμού. Πρακτικές σαν αυτές συνήθως αφορούν τις τιμές των προϊόντων, τις ποσότητες παραγωγής κάθε επιχείρησης, την κατανομή των αγορών κ.α. Επίσης, αρμοδιότητα της επιτροπής είναι και η επιβολή τιμωρίας στις επιχειρήσεις οι οποίες προβαίνουν σε κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης προκειμένου να αυξήσουν τα κέρδη τους ή να εκτοπίσουν τους ανταγωνιστές τους ή ακόμη και να δημιουργήσουν εμπόδια εισόδου στην αγορά αποτρέποντας δυνητικούς ανταγωνιστές να εισέλθουν σε αυτή. Τέλος, αρμοδιότητα της επιτροπής αποτελεί και ο έλεγχος συγκεντρώσεων μέσα από την εξέταση πιθανών συγχωνεύσεων ή εξαγορών ανάμεσα στις επιχειρήσεις ο οποίος θα μπορούσε να επιφέρει αρνητικά αποτελέσματα στον ανταγωνισμό, στις σχετικές με την εκάστοτε συγκέντρωση αγορές. Ως προς τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, πρέπει να πληρούνται ορισμένες προϋποθέσεις, όπως τα μερίδια αγοράς και ο κύκλος εργασιών ούτως ώστε να αποφευχθεί η δημιουργία μονοπωλιακών ή ολιγοπωλιακών καταστάσεων στις αγορές οι οποίες επηρεάζονται από την εξαγορά ή τη συγχώνευση. Σε αυτό το σημείο πρέπει να σημειωθεί ότι ως προς τα δύο πρώτα (έλεγχος συμπράξεων, συμφωνιών ή εναρμονισμένων πρακτικών και κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης) ο έλεγχος που πραγματοποιείται από την ΕΑ είναι *ex post*, πραγματοποιείται δηλαδή αφού πρώτα έχει λάβει χώρα η παράβαση. Αντίθετα, στην τελευταία περίπτωση (έλεγχος συγκεντρώσεων) ο έλεγχος της επιτροπής είναι *ex ante*, δηλαδή η επιτροπή εξετάζει την ενδεχόμενη εξαγορά ή συγχώνευση, αξιολογεί τα αποτελέσματα αυτής ως προς τον ανταγωνισμό και τελικά αποφασίζει αν θα την εγκρίνει ή θα την απορρίψει. Σε ορισμένες

περιπτώσεις η επιτροπή μπορεί να αποφανθεί την έγκριση της συγχώνευσης αλλά υπό όρους.

Η απόφαση της ΕΑ για να τεθεί μία υπόθεση υπό έλεγχο μπορεί να γίνει είτε αυτεπάγγελα, αν διαπιστωθεί η ύπαρξη κανονιστικών ρυθμίσεων που παρεμποδίζουν τη λειτουργία του ανταγωνισμού, είτε κατόπιν αιτήματος δημοσίων φορέων.

2.3 Νομικό Πλαίσιο

2.3.1 Νομικό πλαίσιο προστασίας Ελεύθερου Ανταγωνισμού

Ιστορικά η «γέννηση» του Δικαίου περί ανταγωνισμού ξεκίνησε από την Αμερική αλλά δεν άργησε να κάνει την εμφάνισή του και στην Ευρώπη. Ακολουθούν κάποια χαρακτηριστικά παραδείγματα ιστορικών γεγονότων που αποτέλεσαν την αρχή και τα θεμέλια για το νομικό πλαίσιο προστασίας του Ελεύθερου Ανταγωνισμού όπως το γνωρίζουμε σήμερα.

➤ Συνθήκη των Παρισίων (1951)

Η Συνθήκη των Παρισίων του 1951 αφορά την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Άνθρακα και Χάλυβα (ΕΚΑΧ) που υπεγράφη στις 18 Απριλίου 1951 μεταξύ έξι ευρωπαϊκών χωρών, της Δυτικής Γερμανίας, του Βελγίου, της Γαλλίας, της Ιταλίας, του Λουξεμβούργου και της Ολλανδίας. Εφαρμόστηκε από το 1952, βρισκόταν σε ισχύ για 50 έτη και έληξε το 2002. Η κοινή αγορά που δημιουργήθηκε με τη Συνθήκη τέθηκε σε λειτουργία στις 10 Φεβρουαρίου 1953 για τον άνθρακα, τα σιδηρομεταλλεύματα και τα παλιοσίδηρα και την 1η Μαΐου 1953 για τον χάλυβα. Ένα από τα πιο βασικά στοιχεία της ήταν η δημιουργία μιας κοινής Ανώτατης Αρχής για την εποπτεία της αγοράς, την παρακολούθηση της συμμόρφωσης με τους κανόνες ανταγωνισμού, και τη διασφάλιση της διαφάνειας των τιμών. Η συνθήκη της ΕΚΑΧ αποτέλεσε εφελκυστικό για τα θεσμικά όργανα της ΕΕ με τη σημερινή τους μορφή. Στόχος της ήταν να συμβάλει στην οικονομική ανάπτυξη, στη μείωση της ανεργίας και στην ανύψωση του βιοτικού επιπέδου μέσω μίας κοινής αγοράς άνθρακα και χάλυβα. Ρόλος των θεσμικών οργάνων ήταν η μέριμνα του τακτικού εφοδιασμού της κοινής αγοράς με άνθρακα και χάλυβα, η διασφάλιση ίσης πρόσβασης στις πηγές παραγωγής με θέσπιση των χαμηλότερων δυνατών τιμών και η βελτίωση των όρων διαβίωσης και εργασίας για το εργατικό δυναμικό. Ταυτόχρονα, στα καθήκοντα των θεσμικών οργάνων ήταν η προαγωγή της ανάπτυξης διεθνών συναλλαγών και ο εκσυγχρονισμός της παραγωγής. Η Συνθήκη θέσπισε την ελεύθερη κυκλοφορία των προϊόντων δίχως την επιβολή δασμών ή φορολογικών επιβαρύνσεων και απαγόρευε οποιοδήποτε μέτρο ή πρακτικές που

εισήγαγαν διακρίσεις, τις επιδοτήσεις, τις ενισχύσεις, τις ειδικές επιβαρύνσεις που επιβάλλονται από τα κράτη, καθώς και τις περιοριστικές πρακτικές.

Η κοινότητα αυτή που δημιουργήθηκε διέθετε νομική προσωπικότητα και μέσω της Συνθήκης εγκαθίδρυσε την Ανώτατη Αρχή, τη Συνέλευση, το Συμβούλιο Υπουργών και το Δικαστήριο. Η Ανώτατη Αρχή αποτελεί τον πρόδρομο της σημερινής Ευρωπαϊκής επιτροπής, ήταν ανεξάρτητο εκτελεστικό συλλογικό όργανο και καθήκον της ήταν να μεριμνά για την υλοποίηση των στόχων που καθορίζονταν από την Συνθήκη και να ενεργεί προς το γενικό συμφέρον της Κοινότητας. Στο έργο της αυτό υποστηρικτικό ρόλο είχε η Συμβουλευτική Επιτροπή, πρόδρομος της σημερινής Ευρωπαϊκής Οικονομικής και Κοινωνικής Επιτροπής, που απαρτιζόταν από εκπροσώπους των παραγωγών, των εργαζομένων, των καταναλωτών και των εμπόρων. Η Συνέλευση ήταν πρόδρομος του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, απαρτιζόταν από 78 βουλευτές, αντιπροσώπους των εθνικών κοινοβουλίων και είχε ελεγκτικές αρμοδιότητες. Το Συμβούλιο διατελούσε το ρόλο του σημερινού Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αποτελούνταν από έξι αντιπροσώπους των εθνικών κυβερνήσεων και ρόλος του ήταν να εναρμονίζει τη δράση της Ανώτατης Αρχής και τη γενικότερη οικονομική πολιτική των κυβερνήσεων. Το δικαστήριο ήταν ο πρόδρομος του σημερινού Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αποτελούνταν από επτά δικαστές που καθορίζονταν κατόπιν κοινής συμφωνίας των κυβερνήσεων των κρατών μελών για περίοδο έξι ετών και ρόλος του ήταν η εξασφάλιση της τήρησης του δικαίου κατά την ερμηνεία και την εφαρμογή της Συνθήκης.

Μετά τη λήξη της Συνθήκης ίδρυσης της ΕΚΑΧ οι γενικοί κανόνες που ίσχυαν για τους τομείς του άνθρακα και του χάλυβα ενσωματώθηκαν στις Συνθήκες για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας στη συνθήκη της Ρώμης.

➤ Συνθήκη της Ρώμης (1957)

Οι Συνθήκες της Ρώμης του 1957 είναι οι δύο διεθνείς συνθήκες με τις οποίες ιδρύθηκαν η Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (ΕΟΚ) και η Ευρωπαϊκή Κοινότητα Ατομικής Ενέργειας (ΕΥΡΑΤΟΜ), από τις οποίες προήλθε η Ευρωπαϊκή Ένωση. Η συνθήκη για την ίδρυση της ΕΟΚ αποτελεί συνέχεια της συνθήκης των Παρισίων και προέβλεπε τη δημιουργία μιας κοινής αγοράς βασισμένης στην τελωνιακή ένωση των κρατών μελών. Η Συνθήκη τέθηκε επίσημα σε ισχύ την 1^η Ιανουαρίου του 1958 και μεταξύ άλλων προέβλεπε τη συγκρότηση μόνιμων οργάνων για τη συνεργασία μεταξύ των κρατών μελών (Συνέλευση, Συμβούλιο, Επιτροπή και Δικαστήριο), τη δημιουργία μίας κοινής αγοράς εντός δώδεκα ετών, σε τρεις διαδοχικές φάσεις διάρκειας τεσσάρων ετών η κάθε μία που θα θεμελιωνόταν σε τέσσερις βασικές ελευθερίες. Οι ελευθερίες αυτές αφορούσαν την κυκλοφορία των εμπορευμάτων στα πλαίσια μίας τελωνιακής ένωσης στη οποία θα καταργούνταν οι δασμοί και οι ποσοτικοί περιορισμοί και θα υιοθετούνταν ένα κοινό εξωτερικό δασμολόγιο, ελευθερίες κυκλοφορίας προσώπων, ειδικότερα μισθωτών εργαζομένων και μη μισθωτών επαγγελματιών, ελευθερίες κυκλοφορίας υπηρεσιών και ελευθερίες κυκλοφορίας κεφαλαίων. Στην εν λόγω συνθήκη, προβλέπονταν επίσης υιοθέτηση κοινής πολιτικής στον τομέα των μεταφορών, υιοθέτηση κοινής αγροτικής

πολιτικής, κοινής εμπορικής πολιτικής έναντι τρίτων χωρών, θέσπιση κοινών κανόνων προστασίας του ανταγωνισμού από καρτέλ, μονοπώλια και κρατικό προστατευτισμό. Τέλος, μέσω της Συνθήκης αυτής έγινε μία πρώτη απόπειρα κοινωνικής πολιτικής με την ίδρυση ενός Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Ταμείου και η ίδρυση της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων.

Η Συνθήκη για την ίδρυση της ΕΥΡΑΤΟΜ προέβλεπε τη συνεργασία στον τομέα της ατομικής ενέργειας. Σε γενικές γραμμές ακολουθούσε την ίδια λογική με την προγενέστερή της, ΕΚΑΧ, έθετε υπό κοινή εποπτεία την παραγωγή ατομικής ενέργειας, η οποία αποτελούσε το ισχυρότερο όπλο της τότε εποχής. Σε αντίθεση με την προκάτοχό της, η ΕΥΡΑΤΟΜ δεν είχε ορισμένο χρόνο ζωής, η Συνθήκη για την δημιουργία της ορίστηκε διαρκής και προέβλεπε τη συνδιαχείριση στην παραγωγή ατομικής ενέργειας για την κάλυψη των αναγκών των μελών και την πώληση των πλεονασμάτων σε κράτη μη μέλη.

➤ Ρύθμιση κανονισμού για τις συγχωνεύσεις (1989)

Οι συνθήκες που είχαν προηγηθεί είχαν μία βαρύνουσα σημασία έλλειψη. Αυτή δεν ήταν άλλη από τις περιπτώσεις συγχωνεύσεων μεταξύ των επιχειρήσεων. Η ρύθμιση του κανονισμού για τις συγχωνεύσεις ήρθε να καλύψει αυτό το κενό.

➤ Συνθήκη του Άμστερνταμ (1997)

Με την συνθήκη του Άμστερνταμ επικαιροποιείται και αποσαφηνίζεται η συνθήκη του Μάαστριχτ για την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αποτέλεσε την αρχή των θεμελιωδών αλλαγών για να καταστεί εφικτή η διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα άρθρα 81 και 82, τα οποία αντικατέστησαν τα άρθρα 81 έως 89 της Συνθήκης της Ρώμης, μαζί με τον κανονισμό για τις συγχωνεύσεις αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο του Δικαίου του Ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το άρθρο 81 αφορά κυρίως τις συμπράξεις μεταξύ επιχειρήσεων ενώ το άρθρο 82 επικεντρώνεται στην κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης.

➤ Σήμερα

Στην παρούσα χρονική περίοδο, το Ευρωπαϊκό Δίκαιο Ανταγωνισμού ρυθμίζεται στη Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Κοινότητα (ΣΕΚ) στα άρθρα 81 έως 86. Συγκεκριμένα, στο άρθρο 81(πλέον άρθρο 101 της ΣΛΕΕ) απαγορεύονται ρητά συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων που έχουν ως σκοπό ή ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού και αφορά τόσο οριζόντιες όσο και κάθετες συμφωνίες. Πιο συγκεκριμένα το άρθρο 81 αναφέρει:

1. *Είναι ασυμβίβαστες με την εσωτερική αγορά και απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της εσωτερικής αγοράς, και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται:*

-στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής

-στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διάθεσης, της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων

-στην κατανομή των αγορών ή/και των πηγών εφοδιασμού

-στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδύναμων παροχών έναντι των εμπορικώς συναλλασσομένων, με αποτέλεσμα αυτοί να καταλήγουν σε μειονεκτική θέση ως προς τον ανταγωνισμό

-στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσομένων, πρόσθετων παροχών που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών

2. Όσες συμφωνίες ή αποφάσεις κρίνονται δυνάμει του παρόντος απαγορευμένες, είναι αυτοδικαίως άκυρες
3. Λόγω του ότι ορισμένες συμφωνίες που περιορίζουν τον ανταγωνισμό μπορεί ταυτόχρονα να λειτουργούν προς όφελος του καταναλωτή, στην παράγραφο 3 του άρθρου 81 προβλέπεται εξαίρεση κάθε συμφωνίας ή κατηγορίας συμφωνιών, κάθε απόφασης ή κατηγορίας αποφάσεων ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένης πρακτικής ή κατηγορίας εναρμονισμένων πρακτικών, για την οποία συντρέχουν, σωρευτικά ή διαζευκτικά, οι ακόλουθες προϋποθέσεις:
 - i. Οδηγούν σε βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των αγαθών ή ευνοούν την τεχνολογική πρόοδο
 - ii. Είναι αναγκαίες για την επίτευξη αυτής της βελτίωσης
 - iii. Εξασφαλίζουν τη μεταβίβαση της ωφέλειας στον καταναλωτή
 - iv. Δεν αποκλείουν εντελώς τον ανταγωνισμό.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει εκδώσει «ομαδικές απαλλαγές συμφωνιών» στις οποίες ορίζονται επακριβώς οι επιτρεπόμενες και οι απαγορευμένες κινήσεις για διάφορες κατηγορίες συμφωνιών όπως κάθετες συμφωνίες, συμφωνίες για τη μεταφορά τεχνολογίας, συμφωνίες στα δίκτυα μεταφοράς αυτοκινήτου κτλ, προκειμένου να καθοδηγήσει τις επιχειρήσεις.

Για την εφαρμογή του Ευρωπαϊκού Δικαίου Ανταγωνισμού είναι αρμόδιοι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού και τα εθνικά δικαστήρια. Ως προς την τήρηση του άρθρου 81 ΕΚ, όπως αυτό αναφέρθηκε συνοπτικά παραπάνω, οι συμφωνίες που το παραβιάζουν και δεν εμπίπτουν στην εξαίρεση της παραγράφου 3 κρίνονται αυτοδικαίως άκυρες. Τόσο η Ευρωπαϊκή επιτροπή, όσο και οι εθνικές αρχές μπορούν να επιβάλλουν πρόστιμα στις επιχειρήσεις που παραβιάζουν τα άρθρα 81 και 82 (κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης), ενώ ο έλεγχος των συγχωνεύσεων γίνεται αποκλειστικά από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Σε εθνικό επίπεδο, το ελληνικό Δίκαιο κατά των περιορισμών του Ανταγωνισμού ρυθμίζεται από τον νόμο 3959/2011, ο οποίος σε μεγάλο βαθμό επαναλαμβάνει τις

αντίστοιχες ευρωπαϊκές ρυθμίσεις. Αρμόδιοι για τον έλεγχο και την εφαρμογή του ως άνω νόμου είναι η ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού και τα δικαστήρια. Η ΕΑ δύναται να επιβάλλει πρόστιμα σε επιχειρήσεις που παραβιάζουν τον νόμο και είναι η αποκλειστική αρμόδια αρχή για να εγκρίνει ή να απαγορεύει συγχωνεύσεις που υπάγονται στον ν.3959/2011 αλλά δεν υπάγονται στον ευρωπαϊκό κανονισμό συγχωνεύσεων.

2.3.2 Νομικό πλαίσιο λειτουργίας της Επιτροπής Ανταγωνισμού

Η ΕΑ αποτελεί τον θεματοφύλακα της εύρυθμης λειτουργίας της αγοράς στη χώρα μας και εγγυάται την εφαρμογή του εθνικού και ενωσιακού δικαίου του ανταγωνισμού. Με τον νόμο ν. 2296/1995 η ΕΑ αποτελεί ανεξάρτητη αρχή, έχει δηλαδή διοικητική αυτοτέλεια, και με τον ν. 2837/2000 απέκτησε και οικονομική αυτοτέλεια ενώ εποπτεύεται από τον Υπουργό Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας. Η εσωτερική της λειτουργία και η διαχείριση των πόρων της ρυθμίζονται από τον ν.3959/2011 και τον νέο κανονισμό λειτουργίας και διαχείρισής της¹, ενώ η οργάνωση και στελέχωσή της καθορίζεται στον ν. 3959/2011, καθώς και στον Οργανισμό της ΕΑ². Επίσης, με τον ν. 3373/2005, πιστοποιήθηκε η διακεκριμένη νομική προσωπικότητα της ΕΑ γεγονός που της επιτρέπει να παρίσταται αυτοτελώς σε οποιαδήποτε δίκη πραγματεύεται πράξεις ή παραλείψεις της ΕΑ και της αναγνωρίστηκε αρμοδιότητα κανονιστικής παρέμβασης σε κλάδους της οικονομίας. Τέλος, συμφώνως προς τις διατάξεις του Κανονισμού 1/2003, διευρύνθηκαν οι ελεγκτικές της εξουσίες και οι αρμοδιότητες που κατέχει ως προς την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού.

Τα μέλη που απαρτίζουν την ΕΑ είναι αναγνωρισμένου κύρους και διακεκριμένοι στον επιστημονικό τους τομέα, νομικό ή οικονομικό. Η Επιτροπή συγκροτείται από 8 τακτικά μέλη, τον πρόεδρο, τον αντιπρόεδρο, τέσσερις Εισηγητές και δύο μέλη μη πλήρους απασχόλησης. Ο πρόεδρος, ο αντιπρόεδρος και οι Εισηγητές θεωρούνται ανώτατοι κρατικοί λειτουργοί πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης και για τον λόγο αυτό κατά τον χρόνο που κατέχουν τις θέσεις αυτές βρίσκονται σε αναστολή της επαγγελματικής του δραστηριότητας. Ο πρόεδρος και ο αντιπρόεδρος επιλέγονται από τη Βουλή ενώ τα υπόλοιπα μέλη διορίζονται από τον Υπουργό Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, ύστερα από γνώμη της Επιτροπής Θεσμών και Διαφάνειας της Βουλής³. Ο πρόεδρος, ο αντιπρόεδρος, οι εισηγητές, τα τακτικά και

¹ΚΥΑ 117/2013, ΦΕΚ Β' 54/16-1-2013

²ΠΔ 76/2012 το οποίο αντικατέστησε το ΠΔ 31/2006

³Φαφαλιού Ε.-Πολέμης Μ., «Σύγχρονα θέματα βιομηχανικής πολιτικής, θεωρία και μελέτες περιπτώσεων», 1^η έκδοση, εκδόσεις Μπένου, 2016

τα αναπληρωματικά μέλη της ΕΑ εκτίουν πενταετή θητεία η οποία μπορεί να ανανεωθεί μόνο για μία επιπλέον φορά.

Η ΓΔΑ εισηγείται στον πρόεδρο της επιτροπής και εκείνος με την σειρά του στην ΕΑ τις υποθέσεις που πληρούν τα κριτήρια της κατά προτεραιότητα εξέτασης. Έπειτα, η ΕΑ εκδίδει απόφαση για την κατά προτεραιότητα εξέταση και κάθε υπόθεση ανατίθεται με διαδικασία κλήρωσης από την Ολομέλεια της Επιτροπής σε έναν Εισηγητή ή αν η υπόθεση εισάγεται σε τμήμα ορίζονται, πάλι με κλήρωση, τα τακτικά μέλη της Επιτροπής που θα αναλάβουν την υπόθεση πλην των Εισηγητών. Ο εκάστοτε Εισηγητής που αναλαμβάνει κάποια υπόθεση έχει τη συνδρομή των υπαλλήλων της ΓΔΑ. Οι συνεδριάσεις της ΕΑ γίνονται ανά τακτά χρονικά διαστήματα είτε σε Ολομέλεια είτε σε τμήματα και η ημερήσια διάταξή τους δημοσιεύεται στην ιστοσελίδα που διατηρεί η Επιτροπή, στην οποία δημοσιεύονται και οι αποφάσεις και γνωμοδοτήσεις της (δημοσιεύονται και στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως). Ο πρόεδρος, ως ανώτερος διοικητικός προϊστάμενος της ΕΑ είναι αυτός που την εκπροσωπεί σε επιτροπές και ομάδες, συνεδριάσεις και συνόδους στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, του ΟΟΣΑ (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης) και άλλων διεθνών οργανισμών, είτε αυτοπροσώπως είτε διά αντιπροσώπου. Αντιπρόσωποι του προέδρου στα παραπάνω μπορούν να είναι είτε ο αντιπρόεδρος είτε άλλα στελέχη της ΕΑ.

Η ΕΑ είχε από τον νομοθέτη την αποκλειστική αρμοδιότητα για την εφαρμογή του ν. 703/1977 «Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού» ο οποίος αντικαταστάθηκε από τον ν. 3959/2011 «Προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού» και ισχύει μέχρι σήμερα με τις τροποποιήσεις του. Ο στόχος της Επιτροπής είναι η διασφάλιση της διατήρησης (ή όταν χρειαστεί της αποκατάστασης) της υγιούς ανταγωνιστικής δομής της αγοράς. Προκειμένου να το επιτύχει αυτό, εντοπίζει και τιμωρεί οποιεσδήποτε πρακτικές από μέρους των επιχειρήσεων περιορίζουν ή νοθεύουν τον ανταγωνισμό και φροντίζει για την εξάλειψη τυχόν εμποδίων εισόδου στην αγορά.

Στα άρθρα 25α και 14 παρ. 2 περ. ιδ (εε) του ν. 3959/2011, τα οποία εισήχθησαν στον ν. 3959/2011 με το άρθρο 105 του ν. 4389/2016 (ΦΕΚ Α 94 27.5.2016) προβλέφθηκε για πρώτη φορά η δυνατότητα της Επιτροπής Ανταγωνισμού να θεσπίσει το κανονιστικό πλαίσιο που διέπει τη διαδικασία διευθέτησης διαφορών⁴. Με την υπ' αριθ. 628/2016 Απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού καθορίζονται οι όροι και οι προϋποθέσεις διεξαγωγής της διαδικασίας διευθέτησης και εξειδικεύονται οι αναγκαίες λεπτομέρειες που συνδέονται με αυτή⁵.

⁴Απόφαση υπ' αριθ. 704/2020 της Ολομέλειας της Επιτροπής Ανταγωνισμού

⁵Ενημερωτικό Δελτίο 3 ΕΑ, ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ Χρήσιμες Πληροφορίες – Ερωτήσεις και Απαντήσεις, Ιούλιος 2016

3. ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1 Οριζόντιες και κάθετες συμπράξεις

Οι συμπράξεις (συμφωνίες) μεταξύ επιχειρήσεων υφίστανται όταν οι συμβαλλόμενοι, ρητά ή σιωπηρά, εγκρίνουν από κοινού «σχέδιο» που καθορίζει την αμοιβαία δράση τους στην αγορά. Οι συμφωνίες αυτές χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, τις οριζόντιες και τις κάθετες συμπράξεις. Ο διαχωρισμός μεταξύ των δύο κατηγοριών γίνεται με γνώμονα τη βαθμίδα παραγωγής στην οποία δραστηριοποιούνται οι συμβαλλόμενες επιχειρήσεις. Οριζόντια σύμπραξη αποτελεί η συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην ίδια βαθμίδα παραγωγής, για παράδειγμα συμφωνία μεταξύ δύο παραγωγών γαλακτοκομικών προϊόντων (γαλακτοβιομηχανίες), ενώ κάθετη σύμπραξη αποτελεί η συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετική βαθμίδα παραγωγής, για παράδειγμα συμφωνία της γαλακτοβιομηχανίας και του διανομέα των προϊόντων της.

Καταλαβαίνουμε ότι συγκριτικά, εκ φύσεως, οι οριζόντιες συμπράξεις είναι αυτές που προκαλούν τις περισσότερες στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό καθώς έχουν ως στόχο (ή/και ως αποτέλεσμα) τη μεγιστοποίηση των κερδών από την πλευρά των παραγωγών και ως απόρροια είναι επιβλαβείς για τους καταναλωτές (μείωση της ευημερίας των καταναλωτών).

Από την πλευρά των επιχειρήσεων υπάρχουν περισσότερα κίνητρα για τη σύναψη οριζόντιων συμπράξεων καθώς με αυτό τον τρόπο επιτυγχάνουν τη συρρίκνωση του ανταγωνισμού (άρα και μείωση του ατομικού τους κόστους) όπως και την επίτευξη υψηλότερων τιμών με χαμηλότερο κόστος, αφού πλέον δεν θα υπάρχουν εναλλακτικές (υποκατάστατα) στις οποίες να μπορούν να στραφούν οι καταναλωτές.

Όσον αφορά τις κάθετες συμπράξεις, ενδέχεται να έχουν αρνητικό αντίκτυπο στους καταναλωτές, για παράδειγμα ο παραγωγός να επιβάλλει το ύψος των τιμών στον διανομέα ή σε ποιους πελάτες θα πωληθεί το προϊόν. Ωστόσο, ορισμένες φορές ενδέχεται το αποτέλεσμα των κάθετων συμπράξεων να είναι θετικό για τους καταναλωτές, για παράδειγμα ο παραγωγός να επιβάλλει αυξημένες απαιτήσεις από τους διανομείς ως προς την ποιότητα (εκπαίδευση προσωπικού, διαρρύθμιση καταστήματος κ.α.).

Με τον όρο «συμφωνία» δεν νοείται απαραίτητα η ύπαρξη γραπτής ή προφορικής σύμβασης ούτε εξετάζουμε τον δεσμευτικό ή μη χαρακτήρα της, δεν απαιτούνται, με άλλα λόγια, τυπικές διαδικασίες ή κυρώσεις και μέτρα εφαρμογής. Για την ύπαρξη συμφωνίας, αρκεί η σύμπτωση βούλησης δύο ή περισσότερων φυσικών ή

νομικών προσώπων, νομικώς ή οικονομικώς διακεκριμένων μεταξύ τους, τα οποία εκούσια αναλαμβάνουν να περιορίσουν την ελευθερία τους προς δράση το ένα σε σχέση με το άλλο⁶. Εφόσον οι συμβαλλόμενες επιχειρήσεις συναντηθούν και θέσουν κανόνες οι οποίοι θα διέπουν την συμπεριφορά τους στην αγορά, συνίσταται αναντίρρητα συμφωνία ακόμη και αν τα παραπάνω εκφράστηκαν ως επιθυμία και όχι με τη μορφή τυπικής συμφωνίας. Άλλωστε για την ύπαρξη παράβασης δεν είναι αναγκαίο να υπάρξει εξ αρχής ολοκληρωμένο κοινό σχέδιο από τους συμμετέχοντες, αρκεί μία ατελής συνεννόηση ή ακόμη και συμμετοχή υπό συγκεκριμένους όρους σε διαδικασίες διαπραγμάτευσης οι οποίες θα οδηγήσουν σε οριστική συμφωνία. Επομένως, η συμμετοχή της εκάστοτε επιχείρησης σε συναντήσεις στις οποίες συνήφθησαν συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές θίγουσες τον ανταγωνισμό, και στις οποίες η εν λόγω επιχείρηση δεν αντιτάχθηκε σαφώς, αποτελεί επαρκή απόδειξη της συμμετοχής της επιχείρησης στη σύμπραξη.

Παράδειγμα: Χαρακτηριστικό παράδειγμα των παραπάνω είναι οι συμπράξεις στον κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας, η οποία είχε απασχολήσει για καιρό την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Μάλιστα, στον συγκεκριμένο κλάδο η Επιτροπή επέβαλε το υψηλότερο πρόστιμο που είχε επιβληθεί τόσο για μεμονωμένες επιχειρήσεις όσο και για τα μέλη του καρτέλ. Αυτό συνέβη όταν εξετάσθηκε η υπόθεση του καρτέλ υαλοπινάκων αυτοκινήτων και αποδείχθηκε ότι για 5 συναπτά έτη, και συγκεκριμένα από το 1998 μέχρι το 2003, οι επιχειρήσεις που κατείχαν σχεδόν το 90% της αγοράς πραγματοποίησαν μία σειρά από συναντήσεις κατά τις οποίες συμφωνούσαν και συναποφάσιζαν για τις τελικές τιμές διάθεσης των προϊόντων, τα μερίδια αγοράς και την κατανομή των πελατών. Για τις αθέμιτες αυτές επαφές τους και την παραβατική τους συμπεριφορά, οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις τιμωρήθηκαν το 2008 με επιβολή προστίμου ύψους 1,4 δισεκατομμυρίων ευρώ και ειδικότερα, στην Saint Gobain επιβλήθηκε πρόστιμο 896 εκατομμυρίων διότι διέπραττε επανειλημμένα παραβάσεις.

Επίσης, πρόστιμα επιβλήθηκαν σε επιχειρήσεις του συγκεκριμένου κλάδου λόγω άσκησης πίεσης από τους κατασκευαστές προς τους αντιπροσώπους ώστε να πωλούν τα αυτοκίνητα μόνο σε μόνιμους κατοίκους. Όπως στην περίπτωση της Volkswagen όπου κατόπιν πλήθους καταγγελιών από Γερμανούς και Αυστριακούς πολίτες οι οποίοι αδυνατούσαν να αγοράσουν καινούριο αυτοκίνητο στην Ιταλία, στην οποία οι τιμές ήταν χαμηλότερες, διαπιστώθηκε ότι η κατασκευάστρια εταιρεία (VW) απέτρεπε τους αντιπροσώπους της να πωλούν τα αυτοκίνητα που παρήγαγε σε κατοίκους άλλων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ενδεικτικά αναφέρονται εταιρείες και τα πρόστιμα που τους επέβαλε η Επιτροπή για αυτή τους

⁶Φαφαλιού Ε.-Πολέμης Μ., «Σύγχρονα θέματα βιομηχανικής πολιτικής, θεωρία και μελέτες περιπτώσεων», 1^η έκδοση, εκδόσεις Μπένου, 2016

την παράβαση ή για παρεμφερείς πρακτικές: Volkswagen - 90 εκατομμύρια ευρώ, Mercedes - 72 εκατομμύρια ευρώ, Opel Nederland - 43 εκατομμύρια ευρώ, Peugeot - 50 εκατομμύρια ευρώ.

Να σημειωθεί ότι ο συγκεκριμένος κλάδος διέθετε και μία ιδιαιτερότητα καθώς είχε υποβληθεί στο καθεστώς απαλλαγών κατά κατηγορία, σύμφωνα με τον κανονισμό 1400/2002 ο οποίος εφαρμοζόταν στις συμφωνίες διανομής μεταξύ κατασκευαστών και αντιπροσώπων αυτοκινήτων. Κάποιες από τις συμφωνίες αυτές θα έπρεπε να απαγορεύονται από το δίκαιο του ανταγωνισμού ωστόσο κάτι τέτοιο θα δημιουργούσε προβλήματα στη συνεργασία των κατασκευαστών και των πωλητών ως προς την πώληση και την εξασφάλιση της συντήρησης και της επισκευής των οχημάτων, θίγοντας έτσι τους καταναλωτές. Μέσω αυτής της μορφής κανονισμών για απαλλαγές κατά κατηγορία δημιουργούνται «περιοχές ασφαλείας» για ορισμένες κατηγορίες, παρέχουν σε όλα τα μέρη νομοθετικό πλαίσιο για τη λειτουργία τους και συμβάλλουν στην ενιαία εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Εν τέλει, η Επιτροπή οδηγήθηκε στο ότι μακροπρόθεσμα η απαλλαγή αυτή δεν θα είναι αναγκαία καθώς οι κοινοί κανόνες ανταγωνισμού μπορούν να παρέχουν στους καταναλωτές τα οφέλη που χρειάζονται και έτσι, πρότεινε την κατάργησή τους το 2013 ώστε να έχουν οι επιχειρήσεις τον απαραίτητο χρόνο να προσαρμοστούν σε αυτή την αλλαγή.

3.2 Συμπαιγνία: Είδη συμπαιγνίας και παράγοντες που την επηρεάζουν

Στην νομική επιστήμη, για την απόδοση της συμπαιγνίας χρησιμοποιείται ο όρος «εναρμονισμένη πρακτική», ο οποίος ουσιαστικά αναφέρεται σε μία μορφή συντονισμού μεταξύ των επιχειρήσεων χωρίς όμως ο συντονισμός αυτός να φθάνει στο σημείο σύναψης συμβάσεως. Αφορά, δηλαδή, την ηθελημένη αντικατάσταση των κινδύνων που ενέχει ο ανταγωνισμός με την έμπρακτη συνεργασία των συμβαλλόμενων επιχειρήσεων. Η εκδήλωση αλλαγών στην πολιτική μίας επιχείρησης σε οποιονδήποτε τομέα της λειτουργίας της, η οποία απορρέει από μία κίνηση κάποιας άλλης επιχείρησης, ή από μία πρόβλεψη των κινήσεων της ανταγωνίστριας επιχείρησης, δεν καθιστά την εν λόγω επιχείρηση ένοχη για σύναψη συμπαιγνίας, αρκεί να έχει αντιταθεί ρητώς σε κάθε έμμεση ή άμεση επαφή με την δεύτερη επιχείρηση, από την οποία θα δημιουργούνταν συνθήκες μη αντιστοιχούσες στις κανονικές συνθήκες της εν λόγω αγοράς. Επομένως, η ύπαρξη εναρμονισμένης πρακτικής δεν απαιτεί την απόδειξη ότι ένας επιχειρηματίας ανέλαβε επισήμως δέσμευση έναντι άλλων επιχειρηματιών προκειμένου να υιοθετήσει μία συγκεκριμένη συμπεριφορά ή ότι αμφότεροι συμφώνησαν μία κοινή

μελλοντική συμπεριφορά. Αρκεί και μόνο η αποκάλυψη από τον έναν επιχειρηματία για τη μελλοντική του συμπεριφορά, ενώ έχει προηγηθεί αντίστοιχη ερώτηση από τον ανταγωνιστή του ή σε περίπτωση που δεν έχει προηγηθεί ερώτηση, ο δεύτερος δεν εξέφρασε αντίρρηση όταν ο πρώτος του αποκάλυπτε την στρατηγική του. Εναρμονισμένη πρακτική έχουμε σε κάθε περίπτωση όπου ένας τουλάχιστον εκ των ανταγωνιστών δεσμεύεται να ακολουθήσει συγκεκριμένη συμπεριφορά έναντι του ανταγωνιστή ή των ανταγωνιστών του, ή κατόπιν επαφής τους τουλάχιστον ένας γνωστοποιεί τη μελλοντική του συμπεριφορά στην αγορά. Είναι φανερό ότι κατά τη σύναψη συμπαιγνίας δεν είναι απαραίτητο ότι ο συντονισμός της συμπεριφοράς αφορά όλες τις επιχειρήσεις καθώς επίσης και ότι δεν ευνοούνται όλοι οι συμμετέχοντες, μπορεί να ευνοείται τουλάχιστον μία.

Στην οικονομική θεωρία, ως συμπαιγνία ορίζεται η κατάσταση κατά την οποία οι τιμές που θέτονται από τις επιχειρήσεις είναι υψηλότερες από κάποιο ανταγωνιστικό υπόβαθρο (συνήθως είναι η τιμή ισορροπίας σε κάποιο υπόδειγμα όπου οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται μόνο μία φορά στην αγορά, είτε ως προς τις τιμές είτε ως προς τις ποσότητες). Εν ολίγοις, στην οικονομική επιστήμη, η συμπαιγνία ταυτίζεται με το αποτέλεσμα, που είναι οι υψηλές τιμές, και δεν δίνει βαρύτητα στον τρόπο με τον οποίο οδηγηθήκαμε στο αποτέλεσμα αυτό. Τα είδη συμπαιγνίας διακρίνονται σε 3 βασικές επιμέρους κατηγορίες. Αυτές είναι:

1. Συμφωνίες τύπου Καρτέλ: Οι συμφωνίες αυτές είναι επίσημες και για αυτό αποτελούν και τη μόνη θεσμική μορφή συμπαιγνίας.
2. Μυστικές συμφωνίες μεταξύ των επιχειρήσεων (*explicit collusion*): Οι συμφωνίες αυτές είναι μεν ρητές αλλά ανεπίσημες και αποτελούν το αποτέλεσμα συναντήσεων/επαφών μεταξύ των επιχειρήσεων με σκοπό την από κοινού εξέταση και αντιμετώπιση της τιμολογιακής πολιτικής.
3. Σιωπηρές συμφωνίες μεταξύ των επιχειρήσεων (*tacit collusion*): Στην περίπτωση αυτή, η συμπαιγνία προκύπτει ως αποτέλεσμα μη ρητών συμφωνιών καθώς οι επιχειρήσεις επιλέγουν ανεξάρτητα τη στρατηγική τους (χωρίς να υπάρξει μεταξύ τους επικοινωνία) και πάλι όμως καταλήγουν να συμπίπτουν για ιστορικούς λόγους ή γιατί οι στρατηγικές αυτές αποτελούν φυσικά εστιακά σημεία (*focal points*).

Για να μπορούν οι επιχειρήσεις να διατηρούν μία εναρμονισμένη πρακτική, καθοριστικό ρόλο διαδραματίζουν πάντα οι συνθήκες που επικρατούν στην αγορά. Ούτως ή άλλως για να είναι αποτελεσματική μία σύμπραξη μεταξύ επιχειρήσεων απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ικανότητα εντοπισμού και τιμωρίας όσων παρεκκλίνουν από τα συμφωνηθέντα. Πέρα από την ομοιογένεια κόστους και τις πιθανές διαφορές στη ζήτηση, παράγοντες που επηρεάζουν την καρποφορία μίας σύμπραξης είναι:

- I. **Αριθμός επιχειρήσεων**: Η είσοδος νέων επιχειρήσεων διαταράσσει πάντα τις ισορροπίες σε έναν κλάδο και καθιστά δυσκολότερη τη συνεννόηση μεταξύ των επιχειρήσεων και κατ' επέκταση τη σύναψη συμφωνίας μεταξύ τους αφού

δυσκολεύει τον συντονισμό της αγοράς. Ιδίως όταν η συμπαιγνία αφορά σε καθορισμό τιμής, οι λίγοι συμμετέχοντες είναι πιο εύκολο να ελέγξουν ο ένας τον άλλο, ενώ αν είναι πολλοί ο εντοπισμός της αποστασίας δυσκολεύει. Πέρα από αυτό, ο μικρός αριθμός επιχειρήσεων προσφέρει ισχυρό κίνητρο για αντίποινα απέναντι στην επιχείρηση που αποστάτησε ενώ αν στη σύμπραξη υπήρχαν πολλές επιχειρήσεις αυξάνονται οι πιθανότητες κάποια από τις επιχειρήσεις αυτές να ήταν τόσο μικρή σε μέγεθος που μία μικρή αλλαγή στην τιμή της δεν θα επέφερε κάποιο αξιοσημείωτο αντίκτυπο στα κέρδη των μεγαλύτερων επιχειρήσεων, οι οποίες ενδέχεται λόγω αυτού να μην εκκινούσαν καν διαδικασίες για αντίποινα. Αντίθετα, αν ήταν λίγες οι επιχειρήσεις που συνέπραξαν και η μία από αυτές αποφασίσει να παρεκκλίνει και να μειώσει την τιμή της, τα κέρδη των υπολοίπων θα επηρεαστούν σε μεγάλο βαθμό από την κίνησή της αυτή και σίγουρα θα θελήσουν να της κάνουν αντίποινα για την αθέτηση της μεταξύ τους συμφωνίας. Η πλειοψηφία των εμπειρικών ερευνών γύρω από αυτό το θέμα συμφωνεί με τα παραπάνω συμπεράσματα και βασίζει εκεί το γεγονός ότι ελάχιστες περιπτώσεις συμπράξεων καθορισμού τιμών περιλαμβάνουν περισσότερες από 24 εταιρείες⁷.

- II. **Συγκέντρωση:** Η ύπαρξη συγκεντρώσεων επιδρά θετικά στην επίτευξη μίας αποτελεσματικής συμπαιγνίας. Όταν υπάρχει υψηλή συγκέντρωση σε μία αγορά δίνεται στις κυρίαρχες επιχειρήσεις η δυνατότητα να λειτουργούν ως ηγέτες τιμολόγησης (επιχειρήσεις ηγέτες) και οι μικρότερες επιχειρήσεις να ακολουθούν (επιχειρήσεις ουραγοί). Τα μέχρι τώρα εμπειρικά στοιχεία μαρτυρούν μία θετική σχέση ανάμεσα στην ύπαρξη συγκέντρωσης και στην αποτελεσματική συμπαιγνία. Συγκεκριμένα, οι Hay και Kelly, βρήκαν ότι τα πιο σταθερά καρτέλ είχαν διαμορφωθεί σε κλάδους που είχαν ιδιαίτερα υψηλό δείκτη συγκέντρωσης.
- III. **Ρυθμός τεχνολογικής αλλαγής:** Ο ρυθμός τεχνολογικής αλλαγής έχει αντιστρόφως ανάλογη σχέση με τον βαθμό αποτελεσματικότητας μίας σύμπραξης. Όταν η τεχνολογία αναπτύσσεται ραγδαία δημιουργούνται νέα προϊόντα ή εφαρμόζονται φθηνότερες μέθοδοι παραγωγής. Η εισαγωγή νέων προϊόντων συντελεί στην ύπαρξη διακυμάνσεων στη ζήτηση μεταξύ των επιχειρήσεων με αποτέλεσμα την εμφάνιση προβλημάτων σχετικά με τις διαφορετικές καμπύλες ζήτησης. Οι αλλαγές στις μεθόδους παραγωγής οδηγεί με τη σειρά της σε διαφορές κόστους και άλλα συναφή προβλήματα. Από τα παραπάνω είναι φανερό ότι σε μία αγορά που χαρακτηρίζεται από μεγάλη τεχνολογική πρόοδο και τα προϊόντα αναβαθμίζονται συνεχώς με γοργούς ρυθμούς, είναι δύσκολο οι επιχειρήσεις να έρθουν σε συμφωνία καθώς είναι σχεδόν βέβαιο ότι κάποιος θα έχει κίνητρο να την αθετήσει σύντομα ώστε να

⁷DonE. Waldman-ElizabethJ. Jensen, «Βιομηχανική οργάνωση - θεωρία και πράξη», Επιμέλεια: Χασσίδ Ι., Φαφαλιού Ε., Μετάφραση: Αποστολοπούλου Α., 2^η ελληνική έκδοση, ίων/εκδόσεις "ΕΛΛΗΝ", 2011

πουλήσει το νέο του προϊόν ή να παράγει μεγαλύτερη ποσότητα αν πρόκειται για την επιχείρηση που θα έχει χαμηλότερο κόστος παραγωγής.

- IV. Αύξηση και Ελαστικότητα Ζήτησης:** Η σχέση ανάμεσα στην αυξανόμενη ζήτηση και την πιθανότητα αποτελεσματικής συμπαιγνίας θα λέγαμε ότι είναι ασαφής. Η ασάφεια αυτή πηγάζει κυρίως από τα αντικρουόμενα αποτελέσματα που έχουν προκύψει σε διάφορες σχετικές έρευνες. Όταν η ζήτηση σε έναν κλάδο είναι σταθερή ή και πτωτική, οι επιχειρήσεις ενδέχεται να αντιμετωπίζουν ζημίες και λόγω αυτού να στραφούν στη λύση της συμπαιγνίας προκειμένου να εξασφαλίσουν κάποια κέρδη. Από αυτό θα μπορούσαμε να οδηγηθούμε στο συμπέρασμα ότι είναι θετική η σχέση ανάμεσα σε μία επιτυχημένη συμπαιγνία και έναν χαμηλό ρυθμό αύξησης της ζήτησης. Ωστόσο, αυτό δεν είναι δεδομένο καθώς μία πτωτική ζήτηση ενδεχομένως καθιστά δύσκολη τη σύμπραξη. Αντιπροσωπευτικό παράδειγμα αυτού είναι ο κλάδος του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού κατά τη διάρκεια της ύφεσης του 1950. Οι επιχειρήσεις του κλάδου κατάφεραν να συνάψουν συμπαιγνίες οι οποίες διαλύθηκαν αμέσως με το τέλος της ύφεσης. Κατά τη διάρκεια οικονομικών υφέσεων το ίδιο επιχείρησε να κάνει και ο ΟΠΕΚ, δημιουργώντας συμπράξεις τις οποίες όμως δεν κατάφερε ούτε εκείνος να διατηρήσει για μεγάλο διάστημα.

Όσον αφορά την σχέση της ελαστικότητας ζήτησης και της συμπαιγνίας επικρατούν πιο ξεκάθαρες συνθήκες. Όσο πιο ελαστική είναι η ζήτηση που διακρίνει έναν κλάδο τόσο πιο δύσκολο είναι να έρθουν σε σύμπραξη οι επιχειρήσεις και αντιστρόφως. Με άλλα λόγια, προκειμένου να λειτουργεί αποτελεσματικά μία σύμπραξη ευνοϊκός παράγοντας είναι η ύπαρξη ανελαστικής ζήτησης γιατί σε αυτές τις συνθήκες οι επιχειρήσεις μπορούν να αυξήσουν την τιμή χωρίς να υπάρξει σημαντική απώλεια στα κέρδη τους.

- V. Συχνότητα πωλήσεων:** Η συχνότητα των πωλήσεων δρα επίσης αρνητικά στην επίτευξη μίας επιτυχημένης και αποτελεσματικής σύμπραξης. Αυτό συμβαίνει γιατί σε κλάδους όπου οι παραγγελίες πραγματοποιούνται σε πιο αραιά διαστήματα και είναι πιο μεγάλες (σε όγκο, κόστος κλπ) όπως για παράδειγμα στον κλάδο των εμπορικών αεροσκαφών, μπορεί μία παραγγελία να συνεπάγεται με μήνες δουλειάς και με μεγάλα κέρδη για την επιχείρηση και άρα, η απώλεια έστω μίας παραγγελίας να της κοστίζει ακριβά. Αντίθετα, σε κλάδους με συχνές μικρές παραγγελίες, η απώλεια μερικών δεν επηρεάζει σε τόσο μεγάλο βαθμό τα κέρδη της επιχείρησης. Αυτό σημαίνει, ότι σε κλάδους με αραιές, μεγάλες παραγγελίες αν δεν υπάρχει συμπαιγνία είναι πολύ δύσκολο να αποφευχθούν ενδεχόμενοι τιμολογιακοί πόλεμοι, αφού κάθε επιχείρηση θα κάνει ότι μπορεί προκειμένου να διατηρήσει το μερίδιο αγοράς της. Επειδή όμως και τα αποτελέσματα ενός τιμολογιακού πολέμου μπορεί να είναι αρκετά ζημιογόνα για μία επιχείρηση, προκειμένου να τον αποφύγουν οι επιχειρήσεις στρέφονται στην συμπαιγνία.

- VI. Συχνή αλληλεπίδραση μεταξύ των επιχειρήσεων:** Η συχνή επαφή και αλληλεπίδραση μεταξύ των επιχειρήσεων αποτελεί πρόσφορο έδαφος για τη σύναψη συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών καθώς διευκολύνει την συμπαιγνία και ταυτόχρονα επιτρέπει τον έγκαιρο εντοπισμό παρέκκλισης και συνεπώς την τιμωρία.
- VII. Καινοτομίες:** Αυτό που θα μπορούσε να αποτελέσει τροχοπέδη για τις εναρμονισμένες πρακτικές μεταξύ επιχειρήσεων είναι η ύπαρξη καινοτομιών. Οι καινοτομίες προσδίδουν στις επιχειρήσεις που τις εισάγουν ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των υπόλοιπων επιχειρήσεων της αγοράς και κατά αυτό τον τρόπο μειώνουν την αξία της συμπαιγνίας και ταυτόχρονα μειώνουν και τον φόβο της τιμωρίας.
- VIII. Συμμετρία Επιχειρήσεων:** Για να μπορέσει μία σύμπραξη να κρατήσει και να είναι αποδοτική πρέπει κανένας από τους συμβαλλόμενους να μην έχει συμφέρον να παρεκκλίνει. Η ομοιογένεια στο κόστος και το προϊόν είναι βασικοί παράγοντες για την αποδοτικότητα μίας σύμπραξης.
- IX. Κοινή συμμετοχή σε πολλές αγορές (multi-marketconduct):** Η κοινή συμμετοχή των επιχειρήσεων σε πάνω από μία αγορές, όταν αυτές είναι ασύμμετρες, διευκολύνει τη συμπαιγνία καθώς αυξάνει τη συχνότητα αλληλεπίδρασης μεταξύ των επιχειρήσεων και άρα διευκολύνει και τον εντοπισμό πιθανής παρέκκλισης και την τιμωρία. Επίσης, επιτρέπει την τιμωρία των αθετούντων την συμφωνία σε περισσότερες από μία αγορές.

Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι μαζί με τους παραπάνω παράγοντες που επηρεάζουν τις συμπαιγνίες σημαντικό ρόλο, τόσο για τους παράγοντες αυτούς όσο και για την επίτευξη αποδοτικών συμπράξεων, κατέχει η ύπαρξη εμποδίων εισόδου. Τα εμπόδια εισόδου νέων επιχειρήσεων στην αγορά είναι άρρηκτα συνδεδεμένα και με τον αριθμό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο και δυνητικά επηρεάζουν και τον βαθμό συγκέντρωσης, δύο παράγοντες που δρουν ευνοϊκά στην αποτελεσματικότητα της συμπαιγνίας. Συνεπώς, η ύπαρξη εμποδίων εισόδου είναι μείζονος σημασίας για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να συμπράξουν. Η είσοδος νέων επιχειρήσεων μπορεί να διευκολύνει την προσαρμογή στις αλλαγές της ζήτησης και τις τιμές των πρώτων υλών, συνεπάγεται με αύξηση του ανταγωνισμού και της πίεσης για αποτελεσματική λειτουργία, παράγοντες που λειτουργούν αρνητικά στην εφαρμογή εναρμονισμένων πρακτικών. Τα εμπόδια εισόδου ποικίλουν και ανάλογα με τον κλάδο αλλάζει η βαρύτητα του καθενός αν και σε γενικότερα πλαίσια όλα δύνανται να επηρεάσουν την απόφαση μίας επιχείρησης για είσοδο στον εκάστοτε κλάδο παραγωγής είτε μιλάμε για υψηλά κόστη εκκίνησης, είτε για οικονομίες κλίμακας ή οικονομίες φάσματος είτε για αυξημένη δύναμη των εδραιωμένων επιχειρήσεων, ακόμα και για διαφοροποίηση προϊόντος. Ακόμη, μπορεί να υπάρχουν νομικά εμπόδια εισόδου, πρακτικές

περιορισμού (καταχρηστικές ή εναρμονισμένες πρακτικές), τεχνολογικά εμπόδια, διαφημιστικά κ.α.

Μεγάλοι οικονομολόγοι έχουν εκφράσει αντικρουόμενες απόψεις ως προς το εν λόγω ζήτημα. Ο Bain, ένας από τους πρώτους οικονομολόγους που ερεύνησε σε βάθος τη βιομηχανική οικονομική, εξέφραζε για τα εμπόδια εισόδου την άποψη ότι είναι «*Συνθήκες της αγοράς που επιτρέπουν σε μία επιχείρηση να αυξήσει τις τιμές σε επίπεδα υψηλότερα του ανταγωνιστικού χωρίς να προσελκύσει την είσοδο νέων επιχειρήσεων*». Από την άποψη αυτή απορρέει το συμπέρασμα ότι ένα εμπόδιο εισόδου υφίσταται όταν μία επιχείρηση, μετά την είσοδό της σε έναν κλάδο, δεν είναι σε θέση να επιτύχει τα ίδια επίπεδα κέρδους με αυτά της κυρίαρχης επιχείρησης πριν την είσοδο του νέου ανταγωνιστή⁸. Αντίθετα, για τον Stigler ένα εμπόδιο εισόδου υπάρχει πριν την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο και συγκεκριμένα όταν αυτές αντιμετωπίζουν πολύ πιο δύσκολες συνθήκες για να εισέλθουν από ότι είχαν αντιμετωπίσει οι ήδη εδραιωμένες επιχειρήσεις. Συγκεκριμένα, η άποψή του για τα εμπόδια εισόδου είναι «*Κόστος παραγωγής (σε κάποιο ή σε οποιοδήποτε επίπεδο παραγωγής) που πρέπει να υποστούν οι επιχειρήσεις που επιδιώκουν την είσοδο σε μία βιομηχανία και το οποίο δεν αντιμετωπίζουν οι εγκατεστημένες επιχειρήσεις*».

Ως προς την ανάλυσή μας, βασική διαφορά ανάμεσα στους δύο αυτούς μεγάλους οικονομολόγους, έγκειται στο ότι ο Bain υποστήριζε ότι οι οικονομίες κλίμακας μπορούν και ορισμένες φορές λειτουργούν ως σημαντικό εμπόδιο εισόδου σε μία αγορά, σε αντίθεση με τον Stigler ο οποίος θεωρεί ότι δεν αποτελούν εμπόδιο εφόσον οι προϋπάρχουσες και οι νέες επιχειρήσεις μπορούν να κινηθούν πάνω στην ίδια καμπύλη κόστους. Για τον τελευταίο, το μειονέκτημα κόστους με το οποίο έρχεται αντιμέτωπος ένας νεοεισερχόμενος στον κλάδο, που αναγκάζεται να παράγει σε επίπεδα χαμηλότερα του ικανοποιητικού, είναι αποτέλεσμα των συνθηκών της ζήτησης.

Οι οικονομίες κλίμακας ανήκουν στα λεγόμενα **Διαρθρωτικά/στατικά εμπόδια εισόδου**. Αυτά διακρίνονται σε τέσσερις επιμέρους κατηγορίες όπως αναφέρονται και αναλύονται στην συνέχεια.

❖ Οικονομίες κλίμακας και Οικονομίες φάσματος:

Οικονομίες κλίμακας υπάρχουν όταν σημειώνεται μείωση του μέσου κόστους παραγωγής ενώ ταυτόχρονα αυξάνεται η κλίμακα παραγωγής. Το φαινόμενο αυτό αποτυπώνεται όταν η μακροχρόνια καμπύλη μέσου κόστους (LAC) βαίνει φθίνουσα ενώ αυξάνεται η παραγόμενη ποσότητα. Σε αυτή την περίπτωση λέμε ότι η παραγωγή της επιχείρησης χαρακτηρίζεται από οικονομίες κλίμακας. Σε αντίθετη περίπτωση, όταν δηλαδή η μακροχρόνια καμπύλη μέσου κόστους (LAC) είναι

⁸DonE. Waldman-ElizabethJ. Jensen, «Βιομηχανική οργάνωση - θεωρία και πράξη», Επιμέλεια: Χασσίδ Ι., Φαφαλιού Ε., Μετάφραση: Αποστολοπούλου Α., 2^η ελληνική έκδοση, ίων/εκδόσεις "ΕΛΛΗΝ", 2011

ανερχόμενη, η παραγωγή της επιχείρησης χαρακτηρίζεται από αντιοικονομίες κλίμακας και αυτό σημαίνει ότι όσο αυξάνεται η παραγόμενη ποσότητα αυξάνεται και το μέσο κόστος παραγωγής.

Οι οικονομίες κλίμακας μπορεί να οφείλουν την εμφάνισή τους σε διάφορους παράγοντες όπως είναι η δυνατότητα μεγαλύτερης εξειδίκευσης των παραγωγικών συντελεστών, καλύτερου καταμερισμού των έργων, αξιοποίησης του υπάρχοντος κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, η δυνατότητα χρησιμοποίησης περισσότερου και ποιοτικά καλύτερου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού (τεχνολογικός εκσυγχρονισμός) καθώς και η δυνατότητα αγοράς ορισμένων μέσων παραγωγής με μειωμένο κόστος. Στον αντίποδα, οι αντιοικονομίες κλίμακας προκαλούνται συνήθως από τα διοικητικά και γραφειοκρατικά προβλήματα με τα οποία έρχεται αντιμέτωπη μία επιχείρηση καθώς αυτή μεγεθύνεται.

Οι οικονομίες φάσματος (σκοπού ή πεδίου) εμφανίζονται όταν παρατηρείτε σαν φαινόμενο η ύπαρξη μικρότερου κόστους για την επιχείρηση από την παραγωγή περισσότερων προϊόντων σε σχέση με το κόστος της ίδιας παραγωγής σε πολλές επιχειρήσεις που παράγουν αποκλειστικά ένα προϊόν. Ουσιαστικά, αναφέρονται στο συνδυασμό δύο ή περισσότερων παραγωγικών δραστηριοτήτων με σκοπό τη μείωση του κόστους είτε στη μία είτε στις περισσότερες δραστηριότητες.

Πηγές ύπαρξης οικονομιών φάσματος είναι η φύση της παραγωγής ορισμένων προϊόντων, ο χαρακτήρας του τεχνολογικού εξοπλισμού και η πλήρης αξιοποίηση της εγκατεστημένης δυναμικότητας για την αντιμετώπιση της ζήτησης αιχμής. Χαρακτηριστικά παραδείγματα οικονομιών φάσματος είναι ο κλάδος διύλισης πετρελαίου, το σιδηροδρομικό δίκτυο, οι αερομεταφορές, οι μεταποιητικές βιομηχανίες, οι αγροτικές δραστηριότητες κ.α.

Η βασική διαφορά ανάμεσα στις οικονομίες φάσματος και τις οικονομίες κλίμακας είναι ότι στις πρώτες μετατοπίζεται προς τα κάτω ολόκληρη η καμπύλη μακροχρόνιου μέσου κόστους (μεγαλύτερη μείωση στο κόστος για τις ίδιες μονάδες παραγωγής) ενώ στη δεύτερη σημειώνεται μετακίνηση πάνω στην ίδια καμπύλη μακροχρόνιου μέσου κόστους.

❖ Απόλυτα πλεονεκτήματα κόστους:

Πρόκειται για τα πλεονεκτήματα που διαθέτει μία εγκατεστημένη επιχείρηση και τα οποία της εξασφαλίζουν χαμηλότερο κόστος παραγωγής σε σχέση με μία νεοεισερχόμενη. Τα πλεονεκτήματα αυτά προκύπτουν από τον έλεγχο ενός σημαντικού μέσου παραγωγής, όπως για παράδειγμα η ΔΕΗ που κατέχει αποκλειστική χρήση λιγνίτη, την εξασφάλιση επενδυτικών κεφαλαίων με χαμηλά επιτόκια, την πρόσβαση σε σύγχρονες παραγωγικές τεχνολογίες (πατέντες), τη δημιουργία εγκαταστάσεων σε ευνοϊκές γεωγραφικές θέσεις ή ακόμα και την ύπαρξη υψηλού επιπέδου κόστους για τις νέες επιχειρήσεις ως προς συγκεκριμένες εισροές, για παράδειγμα πρώτες ύλες, διοικητικές ικανότητες, ερευνητικό

προσωπικό κτλ. Οι εγκατεστημένες επιχειρήσεις ενδέχεται να προσπαθήσουν να εμποδίσουν την πρόσβαση των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων σε πρώτες ύλες, ακόμα και να ενεργοποιήσουν τις λεγόμενες «κοιμούμενες» πατέντες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτού είναι η περίπτωση της Astrazeneca η οποία είχε την πατέντα για ένα φάρμακο και λίγο πριν τη λήξη της πατέντας, ώστε να μπορέσουν να εισέλθουν και άλλες γενόσημες εταιρίες, καθυστερούσε σκοπίμως να δώσει συγκεκριμένα στοιχεία για την πορεία του φαρμάκου, τις πωλήσεις, τον ρυθμό διείσδυσής του και άλλες τέτοιου είδους εμπορικές πληροφορίες, επεκτείνοντας έτσι πλασματικά τη διάρκεια ζωής της πατέντας.

Με τα πλεονεκτήματα κόστους η εγκατεστημένη επιχείρηση είναι σε θέση να θέτει επίπεδα τιμής που να της αποφέρουν υψηλά κέρδη. Λόγω αυτού, οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις έλκονται από τα επίπεδα τιμής των εγκατεστημένων αλλά λόγω της διαφοράς κόστους δεν θα είναι σε θέση ποτέ να πραγματοποιήσουν τα ίδια κέρδη με τις εγκατεστημένες. Δηλαδή, σε μία απλοποιημένη περίπτωση στην οποία μία εδραιωμένη και μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση είχαν και οι δύο σταθερό το μέσο κόστος παραγωγής τους, η εδραιωμένη επιχείρηση θα ήταν σε θέση να παράγει με χαμηλότερο μέσο κόστος για κάθε δεδομένο επίπεδο παραγωγής, και αυτό θα λειτουργούσε ως παράγοντας έλξης μίας νέας επιχείρησης για να δραστηριοποιηθεί στον κλάδο. Η νέα όμως αυτή επιχείρηση, αν εισέλθει στον κλάδο θα αντιμετωπίσει μία υψηλότερη καμπύλη μέσου κόστους, δηλαδή σε υψηλότερο επίπεδο τιμής, και δε θα είναι σε θέση να πραγματοποιήσει κέρδη έως ότου η τιμή της αγοράς ξεπεράσει το επίπεδο αυτό.

Στη βιβλιογραφία είναι αρκετά περιορισμένα τα εμπειρικά στοιχεία που μπορεί να βρει κάποιος ως προς τα απόλυτα πλεονεκτήματα κόστους. Στις έρευνες που πραγματοποιούνται σε διάφορους κλάδους με σκοπό την εύρεση και εξέταση των εμποδίων εισόδου των νέων επιχειρήσεων, συνήθως δεν υπάρχει κάποια μεταβλητή που να αντικατοπτρίζει το συγκεκριμένο εμπόδιο λόγω μη επαρκών διαθέσιμων στοιχείων. Έτσι, τα συμπεράσματα που αφορούν το εμπόδιο αυτό βασίζονται σε ιστορικά στοιχεία σχετικά από βιομηχανικούς κλάδους στους οποίους οι εδραιωμένες επιχειρήσεις είχαν πλεονέκτημα έναντι των νέων, λόγω του ότι είχαν στην κατοχή τους κάποιο σημαντικό μέσο παραγωγής, όπως στο παράδειγμα που προαναφέρθηκε με τη ΔΕΗ και τις προμήθειες λιγνίτη. Γενικότερα, η πλειοψηφία των ιστορικών στοιχείων που βασιζόμαστε για την εξαγωγή συμπερασμάτων ως προς το συγκεκριμένο εμπόδιο εισόδου, προέρχεται από αντιμονοπωλιακές υποθέσεις, υποθέσεις δηλαδή στις οποίες μία επιχείρηση ή ένωση επιχειρήσεων προσπάθησε να μονοπωλήσει έναν κλάδο.

❖ Κεφαλαιουχικές δαπάνες:

Οι κεφαλαιουχικές δαπάνες, ως διαρθρωτικό εμπόδιο εισόδου σε μία αγορά, διαχωρίζονται από τα απόλυτα πλεονεκτήματα κόστους και αυτό γιατί όπως είδαμε, τα πλεονεκτήματα κόστους δεν είναι απαραίτητο ότι συνδέονται με την κλίμακα

παραγωγής ενώ αντίθετα, οι κεφαλαιουχικές δαπάνες συνδέονται άμεσα με τις οικονομίες κλίμακας που αναφέρθηκαν παραπάνω και περιλαμβάνουν τα κόστη που αντιμετωπίζει μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση για διάφορα επίπεδα παραγωγής. Κάθε κλάδος απαιτεί διαφορετικό επίπεδο κεφαλαιουχικών δαπανών κατά την εκκίνηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Όσο υψηλότερες είναι οι κεφαλαιουχικές δαπάνες που συνδέονται με την είσοδο σε έναν βιομηχανικό κλάδο, τόσο λιγότερες είναι οι πιθανότητες ένας επιχειρηματίας να μπορέσει να χρηματοδοτήσει την είσοδό του στον κλάδο αυτό ακόμη και αν έχει βοήθεια (χρηματοδότηση από τρίτους ή από την κεφαλαιαγορά). Στο σημείο αυτό είναι που σχετίζονται οι κεφαλαιουχικές δαπάνες με τα πλεονεκτήματα κόστους, καθώς αν οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις πρέπει να καταβάλουν ένα υψηλότερο επιτόκιο από τις εδραιωμένες για τα δανεισμένα κεφάλαιά τους, τότε έρχονται αντιμέτωπες με ένα εμπόδιο εισόδου στην αγορά και μάλιστα, όσο μεγαλύτερη είναι η κεφαλαιουχική επένδυση που πρέπει να χρηματοδοτήσει η επιχείρηση για να εισέλθει στον κλάδο, τόσο μεγαλύτερη θα είναι και η διαφορά ανάμεσα στα επιτόκια.

Οι βασικότερες πηγές υψηλών επιτοκίων για τις νέες επιχειρήσεις είναι τρεις: ο επιχειρηματικός κίνδυνος, το κόστος συναλλαγών και οι ατέλειες της αγοράς δανείων. Ως προς τον επιχειρηματικό κίνδυνο, οι πιστωτές ενδέχεται να χρεώσουν υψηλότερα επιτόκια στις νέες επιχειρήσεις λόγω του ότι αυτός είναι ένας τρόπος να αντισταθμίσουν τον κίνδυνο μίας πιθανής πτώχευσης ή μη αποπληρωμής του δανείου. Μην ξεχνάμε άλλωστε ότι οι Dunne, Roberts και Samuelson, κατόπιν σχετικής έρευνας διαπίστωσαν ότι το ποσοστό αποτυχίας μεταξύ των νέων επιχειρήσεων είναι αρκετά υψηλό. Από έρευνα των ίδιων, προέκυψε ότι οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις ήταν σχετικά μικρότερες σε μέγεθος συγκριτικά με τις εδραιωμένες και η σχέση του μεγέθους με τον επιχειρηματικό κίνδυνο θα μπορούσε να αποτελέσει έναν ακόμη λόγο για τα υψηλότερα επιτόκια δανεισμού που τους επιβάλλονται στις χρηματοοικονομικές αγορές. Άλλωστε, σύμφωνα με τη θεωρία, οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι πιο πιθανό να διασπείρουν τον κίνδυνο προκειμένου να προστατευτούν οι ίδιες από αρνητικά γεγονότα όπως ένας πόλεμος τιμών, μία αύξηση στο κόστος ενός σημαντικού παραγωγικού συντελεστή ή μία πτώση της ζήτησης, με διάφορους τρόπους όπως είναι η διαφοροποίηση σε διάφορες γεωγραφικές αγορές και προϊόντα ή η παραγωγή σε πολλαπλές εγκαταστάσεις.

Σχετικό με το μέγεθος της επιχείρησης είναι και το πάγιο κόστος των συναλλαγών. Το κόστος αυτό συνδέεται με την έκδοση νέων χρεογράφων. Οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να διαμοιράσουν αυτό το κόστος σε μεγαλύτερο όγκο χρεογράφων, αφού έχουν τη δυνατότητα να εκδώσουν νέα χρεόγραφα σε σχετικά μεγάλους όγκους. Έτσι, το πάγιο κόστος συναλλαγών επιμερίζεται σε μεγαλύτερη ποσότητα και κατ' αυτό τον τρόπο μειώνεται το ανά μονάδα κόστος.

Επίσης, η διαφορά των επιτοκίων ανάμεσα στις μικρές και τις μεγάλες επιχειρήσεις επηρεάζεται και από την θέση ισχύος στην αγορά δανείων. Ωστόσο, για να ισχύει

κάτι τέτοιο πρέπει να συντρέχουν δύο παράγοντες. Ο πρώτος είναι ο βαθμός συγκέντρωσης στις τοπικές περιφερειακές αγορές να είναι κατά πολύ μεγαλύτερος από αυτόν στην εθνική αγορά. Ειδικότερα σε παλαιότερα έτη, κάτι τέτοιο ήταν αρκετά σύνηθες καθώς οι κυβερνήσεις επέβαλαν περιορισμούς σε σχέση με τον αριθμό των υποκαταστημάτων που μπορούσε να ανοίξει κάθε τράπεζα σε διαφορετικές πολιτείες (στην προκειμένη αφορά την οικονομία των ΗΠΑ). Ο δεύτερος είναι ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις λαμβάνουν τα δάνειά τους από την εθνική ή την διεθνή αγορά ενώ οι μικρές περιορίζονται στις τοπικές αγορές. Αυτό σημαίνει ότι σε περίπτωση που τηρούνταν οι δύο αυτοί παράγοντες, οι τοπικές τράπεζες ήταν σε θέση να εκμεταλλευτούν την ισχύ τους στην αγορά και να χρεώσουν τις μικρές επιχειρήσεις υψηλότερα επιτόκια. Άλλωστε σε έρευνες που διεξήχθησαν στον τραπεζικό κλάδο αποδείχθηκε ότι όσο πιο συγκεντρωμένη είναι μία τοπική τραπεζική αγορά τόσο υψηλότερα διαμορφώνεται το επίπεδο του επιτοκίου που πληρώνουν οι μικρές επιχειρήσεις, αφού οι μεγάλες έχουν τη δυνατότητα να δανειστούν από την εθνική και διεθνή αγορά.

Εν κατακλείδι, το επιτόκιο για τις μικρές επιχειρήσεις είναι μεγαλύτερο από το επιτόκιο των μεγάλων επιχειρήσεων, και λόγω του ότι οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις είναι μικρότερες και συνδέονται με μεγάλη αβεβαιότητα ως προς τη μελλοντική τους επιτυχία, καταλήγουν να πληρώνουν ένα επιπλέον ποσό επί των δανεισμένων τους κεφαλαίων. Δεδομένων αυτών, όσο μεγαλύτερες είναι οι κεφαλαιουχικές δαπάνες που απαιτούνται για τη λειτουργία των απαραίτητων εργοστασιακών εγκαταστάσεων ώστε να λειτουργήσει μία επιχείρηση στο ελάχιστο αποτελεσματικό εύρος, τόσο υψηλότερο εμπόδιο εισόδου αποτελούν για αυτή την επιχείρηση.

❖ Διαφοροποίηση προϊόντος:

Η έντονη διαφοροποίηση προϊόντος λειτουργεί ως εμπόδιο εισόδου ενώ η χαμηλή διαφοροποίηση λειτουργεί ως παράγοντας εισόδου νέων επιχειρήσεων. Η διαφοροποίηση συμβάλλει στην αλλαγή της εικόνας ενός προϊόντος ως υποκατάστατο ενός άλλου στα μάτια των καταναλωτών. Όσο πιο έντονη είναι η διαφοροποίηση τόσο πιο ατελή υποκατάστατα κάνει τα προϊόντα είτε ως προς την ποιότητα είτε ως προς την απόδοση ή ακόμη και στη φήμη. Επιπρόσθετα, η αλλαγή από μία μάρκα προϊόντος σε μία άλλη ενδέχεται να εμπεριέχει και κάποια αύξηση ή μείωση στο κόστος. Η διαφορά αυτή του κόστους κάνει τον καταναλωτή να διακρίνει δύο προϊόντα τα οποία μέχρι πρότινος θεωρούσε παρόμοια.

Η επιχείρηση που διαθέτει το διαφοροποιημένο προϊόν έχει αυτόματα και ισχύ στην αγορά αφού μπορεί να προβεί σε αύξηση της τιμής χωρίς τον κίνδυνο να χάσει όλους τους πελάτες της. Ωστόσο, η διαφοροποίηση δεν συμβάλλει απαραίτητα σε θετικά μακροπρόθεσμα οικονομικά κέρδη για τις εγκατεστημένες επιχειρήσεις καθώς ενδέχεται η αύξηση αυτή της τιμής να προσελκύσει νέους ανταγωνιστές. Ακόμη και αν οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις δεν είναι σε θέση να απομιμηθούν

πλήρως τα προϊόντα των εδραιωμένων, δεν παύουν να είναι σε θέση να προσελκύσουν κάποιους από τους καταναλωτές. Αυτός είναι και ο λόγος που η διαφοροποίηση των προϊόντων δεν δημιουργεί απαραίτητα πάντα πλεονέκτημα υπέρ της εδραιωμένης επιχείρησης.

Παρόλα τα προαναφερθέντα, τα μέχρι σήμερα στοιχεία δείχνουν ότι η διαφοροποίηση, αν και δεν είναι απαραίτητο ότι θα συμβάλλει σε θετικά μακροχρόνια οικονομικά κέρδη υπέρ των εδραιωμένων επιχειρήσεων, δύναται πολλές φορές να οδηγήσει τις επιχειρήσεις σε αποκόμιση υπερβολικών κερδών. Ο Bain συγκεκριμένα, είχε αποδείξει με έρευνά του ότι η διαφοροποίηση προϊόντος ήταν ο μοναδικός και πιο σημαντικός παράγοντας στον προσδιορισμό του κατά πόσο οι ενεργούσες επιχειρήσεις μπορούσαν να αποκομίσουν υπερβολικά κέρδη. Μάλιστα, τα αποτελέσματα αυτά του Bain υποστηρίζονται και από πιο πρόσφατες θεωρητικές και εμπειρικές έρευνες.

Οι δραστηριότητές της λαμβάνουν διάφορες μορφές μεταξύ των οποίων η διαφήμιση, η προσφορά συμβολαίων συντήρησης και εγγυήσεων και η πραγματοποίηση αισθητικών αλλαγών. Συγκεκριμένα, η διαφήμιση μπορεί να συμβάλει στην επίτευξη ενός απόλυτου πλεονεκτήματος κόστους για τις εγκατεστημένες επιχειρήσεις, να επιδείξει οικονομίες κλίμακας και να αυξήσει τις κεφαλαιουχικές δαπάνες που είναι απαραίτητες για την είσοδο σε έναν βιομηχανικό κλάδο.

3.3 Υπόδειγμα Σιωπηρής Συμπαιγνίας

Από τις τρεις μορφές εναρμονισμένων πρακτικών που αναφέρθηκαν, έχει απασχολήσει αρκετά την οικονομική επιστήμη αυτή της σιωπηρής συμπαιγνίας κυρίως λόγω ενδιαφέροντος ως προς τη στρατηγική ανάλυση. Όπως προείπαμε, σε αυτή την περίπτωση η συμπαιγνία προκύπτει ως αποτέλεσμα μη ρητών συμφωνιών καθώς οι επιχειρήσεις επιλέγουν ανεξάρτητα τη στρατηγική τους (χωρίς να υπάρξει μεταξύ τους επικοινωνία) και πάλι όμως καταλήγουν στο ίδιο σημείο για ιστορικούς λόγους ή γιατί οι στρατηγικές αυτές αποτελούν φυσικά εστιακά σημεία (focal points).

Προκειμένου να γίνει πιο εύκολα κατανοητός ο ορισμός της σιωπηρής συμπαιγνίας, καλό είναι κάποιος να κατανοήσει τον μηχανισμό με τον οποίο λειτουργεί. Ακολουθεί μία συνοπτική επεξήγηση.

Έστω ότι σε μία ολιγοπωλιακή αγορά δραστηριοποιούνται δύο επιχειρήσεις που είναι συμμετρικές, παράγουν ομοιογενή προϊόντα, επιλέγουν τις τιμές τους και ανταγωνίζονται στην αγορά επ' αόριστον (μόνο έτσι είναι σε θέση μία επιχείρηση

να απειλήσει τους ανταγωνιστές της με την επιλογή στρατηγικής που να μειώνει το κέρδος αν εκείνες δεν επιλέξουν στρατηγικές που να είναι συμβατές με τη συμπαιγνία).

Κάθε επιχείρηση μπορεί να ακολουθήσει από μόνη της την εξής στρατηγική:

Όταν η ανταγωνίστρια επιχείρηση χρεώνει την συμπαιγνιακή τιμή (P_2) η άλλη επιχείρηση θα χρεώσει κι εκείνη τη συμπαιγνιακή τιμή και θα ισχύει ότι

$P_1 = P_2 = P_2 > P_{com} \geq MC$, όπου P_{com} η ανταγωνιστική τιμή και MC το οριακό κόστος.

Αν ο ανταγωνιστής παρεκκλίνει και χρεώσει τιμή μικρότερη από την συμπαιγνιακή, έστω $P_2^{PAP} \leq P_2 - \varepsilon$

Τότε η επιχείρηση 1 θα ξεκινήσει να τιμωρεί την ανταγωνίστριά της που αθέτησε τη συμφωνία τους ρίχνοντας την τιμή της μέχρι $P_1^{TIM} = MC$.

Τα κέρδη κάθε επιχείρησης σε περίοδο συμπαιγνίας είναι $\Pi_1^S = \Pi_2^S > \Pi_{com}$

Όπου, Π_{com} τα ανταγωνιστικά κέρδη.

Αν μία επιχείρηση παρεκκλίνει από τη σύμπραξη, τα κέρδη της κατά την περίοδο της παρέκκλισης θα είναι $\Pi_2^{PAP} > \Pi_2^S$

Όταν ξεκινήσει η τιμωρία από την επιχείρηση 1, τα κέρδη της επιχείρησης 2 που παρέκκλινε θα είναι $0 \leq \Pi_2^{PAP} < \Pi_2^S$

Απαραίτητη συνθήκη για να υπάρξει συμπαιγνία είναι και για τις δύο επιχειρήσεις τα συνολικά κέρδη που θα αποκομίζουν να είναι μεγαλύτερα από αυτά που θα αποκόμιζαν σε περίπτωση παρέκκλισης. Πρέπει δηλαδή, και οι δύο να δίνουν μεγάλη βαρύτητα στα μελλοντικά κέρδη. Η αξία που δίνεται από τις επιχειρήσεις στα μελλοντικά κέρδη μετριέται με τον συντελεστή δ . Ο δ ονομάζεται συντελεστής προεξόφλησης, δείχνει την αξία που δίνουν οι επιχειρήσεις στα μελλοντικά τους κέρδη και ισχύει πάντα ότι $0 \leq \delta \leq 1$. Άρα, η ελάχιστη τιμή που μπορεί να πάρει ο συντελεστής προεξόφλησης είναι 0, όταν οι επιχειρήσεις αδιαφορούν για τα μελλοντικά τους κέρδη και η μέγιστη τιμή του είναι το 1, όταν οι επιχειρήσεις δίνουν πολύ μεγάλη βαρύτητα στα μελλοντικά κέρδη.

Η σχέση του συντελεστή προεξόφλησης δ με την απόφαση των επιχειρήσεων για σύμπραξη ή παρέκκλιση είναι

$$\Pi_1^{PAP} + \delta \Pi_1^{TIM} + \delta^2 \Pi_1^{TIM} + \dots < \Pi_1^S + \delta \Pi_1^S + \delta^2 \Pi_1^S \dots$$

$$\Pi_1^{PAP} + (\delta / (1 - \delta)) \Pi_1^{TIM} < (1 / (1 - \delta)) \Pi_1^S$$

$$\delta > (\Pi_1^{PAP} - \Pi_1^S) / (\Pi_1^S - \Pi_1^{TIM})$$

Συμπερασματικά,

Όσο τα κέρδη σε περίπτωση τιμωρίας (Π_1^{TIM}) μειώνονται, τόσο πιο εύκολο είναι η επιχείρηση να επιλέξει τη συμπαιγνία.

Όσο τα κέρδη σε περίπτωση σύμπραξης (Π_1^S) αυξάνονται, τόσο πιο εύκολο είναι η επιχείρηση να επιλέξει τη συμπαιγνία.

Όσο τα κέρδη των επιχειρήσεων σε περίπτωση παρέκκλισης (Π_i^{PAP}) αυξάνονται, τόσο μειώνονται οι πιθανότητες οι επιχειρήσεις να επιλέξουν τη συμπαιγνία.

Παράδειγμα: Χαρακτηριστικό παράδειγμα σιωπηρής συμπαιγνίας αποτελεί η υπόθεση Wood Pulp. Η συγκεκριμένη Υπόθεση αφορά στην καταδίκη από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή 40 παραγωγών ξυλοπολτού, προϊόν που αποτελεί βασική εισροή της παραγωγής χαρτιού από διάφορες χώρες, για την συμμετοχή τους σε σιωπηρή συμπαιγνία με σκοπό τον καθορισμό των τιμών διάθεσης του προϊόντος στην αγορά αλλά και τον συντονισμό της παραγωγής. Η Επιτροπή στήριξε την καταδικαστική της απόφαση σε δύο βασικά σημεία. Το πρώτο ήταν ότι ορισμένοι Αμερικάνοι παραγωγοί ήταν μέλη ενός καρτέλ εξαγωγών και κάποιες από τις επιχειρήσεις ήταν μέλη ενός συλλόγου που είχε σαν έδρα την Ελβετία και συχνά φιλοξενούσε συναντήσεις όπου οι επιχειρήσεις εξέθεταν τις απόψεις τους και τα σχέδιά τους ως προς τις τιμές και αντάλλασαν πληροφορίες σχετικά με διάφορες πολιτικές τιμών. Το δεύτερο ήταν διάφορα αποδεικτικά στοιχεία που είχε συλλέξει η Επιτροπή τα οποία αποτελούσαν πειστήρια παράλληλης συμπεριφοράς των επιχειρήσεων οι οποίες ανά διαστήματα άλλαζαν τις τιμές τους κατά περίπου το ίδιο ποσό σε κοντινούς χρόνους.

Οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις υποστήριξαν ότι οι τιμολογιακές πολιτικές που ακολουθούσαν αποδίδονταν στην ύπαρξη παράλληλης συμπεριφοράς χωρίς μεταξύ τους συνεννόηση, σε ένα ολιγοπωλιακό περιβάλλον που ερμηνεύεται από τη θεωρία της τεθλασμένης καμπύλης ζήτησης. Η Επιτροπή θεώρησε αβάσιμους τους ισχυρισμούς τους και το 1984 εξέδωσε την καταδικαστική της απόφαση για τις επιχειρήσεις αυτές.

Πολλές από τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις κατέφυγαν σε ένσταση επί της απόφασης αυτής και το 1993 το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο ακύρωσε την έφεση της επιτροπής με την αιτιολογία ύπαρξης άλλης εξήγησης για τη συμπεριφορά των επιχειρήσεων, η οποία είναι συνεπής με ανεξάρτητες επιλογές εκ μέρους τους και συνεπώς, ο εναρμονισμός παραμένει αναπόδεικτος. Συνοψίζοντας, το Ευρωπαϊκό δικαστήριο έκρινε ότι οι παράλληλες ενέργειες από πλευράς των επιχειρήσεων ενδέχεται να είναι απόρροια συμπαιγνίας αλλά μπορεί να είναι και αποτέλεσμα του συνδυασμού μίας υψηλού βαθμού διαφάνειας των τιμών και της ολιγοπωλιακής δομής της αγοράς. Δεν αποκλείεται οι αποδείξεις για παράλληλη συμπεριφορά

συνδυαστικά με άλλους παράγοντες να αποτελούν ένα εύρημα εναρμονισμού, στην προκειμένη όμως περίπτωση, το δικαστήριο έκρινε ότι τα υπόλοιπα αποδεικτικά στοιχεία που είχε συλλέξει η Επιτροπή δεν ήταν επαρκή.

3.4 Υπόδειγμα Bertrand και Συμπαιγνία

Το υπόδειγμα του Bertrand πήρε το όνομά του από τον δημιουργό του, Joseph Bertrand, ο οποίος το 1883 θέλησε να τεκμηριώσει τις αντιθέσεις του με το ήδη υπάρχον υπόδειγμα Cournot. Από την ανάλυση του υποδείγματος Bertrand που θα ακολουθήσει στόχος είναι να γίνει αντιληπτή η σύνδεσή του με την ύπαρξη συμπαιγνίας και συγκεκριμένα σιωπηρής συμπαιγνίας.

Αν και η θεωρία του μοντέλου του Cournot φαίνεται μάλλον πειστική ενώ η θεωρία του μοντέλου Bertrand φαντάζει λίγο πιο περίεργη στην αρχή, υπάρχουν ορισμένα πειραματικά παίγνια τα οποία υποστηρίζουν την ισορροπία κατά Bertrand, ιδίως σε παίγνια όπου οι παίκτες δεν είχαν τέλεια πληροφόρηση ως προς τις τιμές του αντιπάλου τους.

Σύμφωνα με το υπόδειγμα Bertrand, σε ένα υποθετικό δυοπώλιο όπου η Επιχείρηση 1 ανταγωνίζεται την Επιχείρηση 2 και υπάρχει ομοιογένεια προϊόντος, εάν η Επιχείρηση 1 υποθέσει ότι η Επιχείρηση 2 θα διατηρήσει σταθερή την τιμή της στο τρέχον επίπεδο, έστω p_2 , τότε η καμπύλη ζήτησης της επιχείρησης 1 εξαρτάται από την σχέση που θα υπάρχει ανάμεσα στις τιμές των επιχειρήσεων p_1 και p_2 . Πιο συγκεκριμένα, έστω ότι η καμπύλη ζήτησης του κλάδου είναι $P = 100 - Q$, και ότι ισχύει $p_1 > p_2$. Τότε, η Επιχείρηση 2 που έχει τη χαμηλότερη τιμή κερδίζει ολόκληρη την αγορά και συνεπώς για την ποσότητα του q_1 θα ισχύει ότι $q_1 = 0$. Αντίθετα, αν $p_1 < p_2$ το q_1 θα ισούται με $100 - p_1$. Τέλος, αν ισχύει ότι $p_1 = p_2$ τότε για το q_1 ισχύει ότι ισούται με $50 - 1/2 p_1$, οι δύο επιχειρήσεις μοιράζονται την αγορά και κάθε μία λαμβάνει το μισό από την καμπύλη ζήτησης του κλάδου.

Το υπόδειγμα Bertrand βασίζεται στην υπόθεση ότι αν μία από τις δύο επιχειρήσεις χρεώσει λίγο χαμηλότερη τιμή από αυτή του ανταγωνιστή της, τότε μπορεί να προσελκύσει ολόκληρη την αγορά. Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι αν η Επιχείρηση 1 χρεώσει μία τιμή ελάχιστα μικρότερη από p_2 θα διπλασιάσει στην κυριολεξία την παραγωγή και τα κέρδη της, και αντίστροφα. Μαθηματικά, αυτό συμβαίνει όταν $p_1 = p_2 - \varepsilon$, όπου ε ένας αριθμός απειροελάχιστα μεγαλύτερος από το μηδέν.

Οι βασικές υποθέσεις στις οποίες στηρίζεται το υπόδειγμα Bertrand είναι:

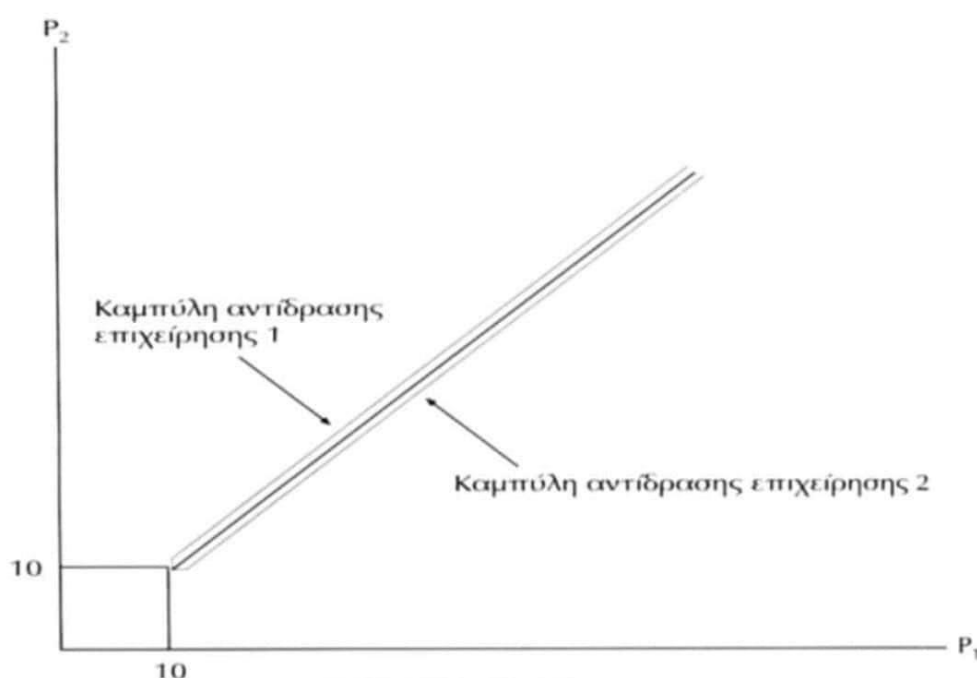
- Οι δυοπωλητές παράγουν ένα ομοιογενές προϊόν με το ίδιο οριακό και μέσο κόστος
- Οι δυοπωλητές χρησιμοποιούν ως μέσο καθορισμού της στρατηγικής τους τη μεταβολή της τιμής του προϊόντος
- Μία από τις επιχειρήσεις μπορεί να προσελκύσει ολόκληρη την αγορά αν χρεώσει μία τιμή μικρότερη από του ανταγωνιστή της
- Η ζήτηση είναι γραμμική (αντίστροφη συνάρτηση ζήτησης $P = \alpha - \beta Q$)
- Επιδίωξη μεγιστοποίησης κερδών
- Οι δυοπωλητές δρουν ανεξάρτητα, δεν εμπλέκονται δηλαδή σε συνεννοήσεις για τη μεγιστοποίηση του κοινού κέρδους
- Οι δυοπωλητές λαμβάνουν αποφάσεις για το ύψος της παραγωγής τους θεωρώντας ότι ο ανταγωνιστής τους δεν θα μεταβάλει την ποσότητα που προσφέρει στην αγορά (μηδενική εικαζόμενη μεταβολή/αντίδραση)
- Δεν μπορούν να εισέλθουν στην αγορά άλλες επιχειρήσεις

Δεδομένων των συνθηκών που περιγράφηκαν, κάθε καθορισμός ενός επιπέδου τιμής μεγαλύτερης του οριακού κόστους (MC) από μία επιχείρηση θα οδηγήσει σε πτώση των τιμών από μία άλλη επιχείρηση, και αυτή με τη σειρά της σε πτώση των τιμών από μία άλλη επιχείρηση και αυτό θα επαναλαμβάνεται μέχρις ότου να ισχύει $P = MC$, όπου καμία επιχείρηση δεν έχει κίνητρο να μειώσει περαιτέρω την τιμή της. Βλέπουμε δηλαδή, ότι σταδιακά μέσα από τον συνεχή ανταγωνισμό τους ως προς τις τιμές, οι επιχειρήσεις καταλήγουν αναπόφευκτα σε επίπεδα τέλει ανταγωνισμού το οποίο συνεπάγεται με ύπαρξη μηδενικών κερδών και αυτό είναι και το λεγόμενο «παράδοξο του Bertrand». Επίσης, από τις παραδοχές αυτές απορρέει ότι σύμφωνα με το εν λόγω υπόδειγμα δύο επιχειρήσεις είναι αρκετές για να λειτουργήσει ανταγωνιστικά ένας κλάδος.

Πιθανές λύσεις του παράδοξου αυτού, είναι ο δυναμικός ανταγωνισμός (το υπόδειγμα Bertrand αποτελεί στατικό παίγνιο ταυτόχρονων κινήσεων), η ύπαρξη ορίων στην παραγωγική δυναμικότητα των επιχειρήσεων (λύση Edgeworth) και η εισαγωγή της διαφοροποίησης προϊόντος. Τα παραπάνω προσθέτουν μία ρεαλιστική παραδοχή στο υπόδειγμα και συντελούν σε μία τιμή P μεγαλύτερη του οριακού κόστους.

Επειδή στο υπόδειγμα αυτό οι επιχειρήσεις όπως αναφέρθηκε ορίζουν τιμές και όχι ποσότητες, διαθέτουν και οι δύο συναρτήσεις αντίδρασης οι οποίες μπορούν να εκφραστούν σε σχέση με την τιμή. Οι συναρτήσεις αντίδρασης, δείχνουν την αντίδραση της κάθε επιχείρησης στις μεταβολές τις τιμής της άλλης επιχείρησης και εκφράζονται ως $p_1 = f(p_2)$.

Ακολουθεί διάγραμμα της ισορροπίας του μοντέλου Bertrand για το παράδειγμα που δόθηκε παραπάνω όπου η ζήτηση του κλάδου είναι $P=100-Q$ και ισχύει ότι $MC=AC=10$.



Σχήμα 1: Ισορροπία κατά Bertrand

Στο διάγραμμα φαίνεται ότι οι καμπύλες αντίδρασης των επιχειρήσεων ξεκινούν από το σημείο $(10,10)$ που είναι το οριακό τους κόστος και αυτό συμβαίνει γιατί αν οι επιχειρήσεις επέλεγαν να κινηθούν από εκείνο το σημείο και κάτω θα παρουσίαζαν ζημιές. Για κάθε τιμή μεγαλύτερη του 10 έστω $p_2 > 10$ η Επιχείρηση 1 θα χρεώνει τιμές $p_1 = p_2 - \epsilon$. Συνεπώς, στο ακόλουθο διάγραμμα για οποιαδήποτε τιμή $p_2 > 10$ η καμπύλη αντίδρασης της Επιχείρησης 1 θα βρίσκεται σε απόσταση ϵ προς τα αριστερά της ευθείας των 45° . Κατά ανάλογο τρόπο και η καμπύλη αντίδρασης της Επιχείρησης 2 βρίσκεται σε απόσταση ϵ προς τα δεξιά της ευθείας των 45° . Στην ευθεία των 45° ισχύει ότι $p_1 = p_2$ και οι συναρτήσεις αντίδρασης των επιχειρήσεων είναι παράλληλες προς την ευθεία αυτή αλλά και μεταξύ τους. Η ισορροπία κατά Nash είναι στο σημείο τομής $(10,10)$ το οποίο είναι το μοναδικό όπου και οι δύο επιχειρήσεις κάνουν το βέλτιστο που μπορούν έχοντας ως δεδομένη την επιλογή του ανταγωνιστή τους.

Σημειώνεται ότι στο παραπάνω σχήμα οι δύο καμπύλες αντίδρασης των επιχειρήσεων απέχουν απειροελάχιστα από την ευθεία των 45° αφού η απόστασή τους από αυτή είναι ίση με ϵ και όπως προείπαμε το ϵ είναι ένας αριθμός ελάχιστα μεγαλύτερος του μηδενός. Θα ήταν αδύνατη η ακριβής απεικόνιση της απόστασης

των δύο καμπυλών στο παραπάνω σχήμα καθώς σχεδόν συμπίπτουν με την ευθεία των 45° και για το λόγο αυτό παρουσιάζονται απλά πολύ κοντά σε αυτή.

Το παραπάνω μοντέλο, όπως παρουσιάστηκε, μπορεί να ερμηνευτεί εύκολα ως ένα παίγνιο ταυτόχρονων κινήσεων και μίας χρονικής περιόδου όπου και οι δύο επιχειρήσεις (παίκτες) σκέφτονται ότι αν θέσουν την τιμή τους σε οποιοδήποτε επίπεδο μεγαλύτερο του $p=10$, τότε ο ανταγωνιστής τους θα θέσει τιμή σε επίπεδο $p-\varepsilon$ και θα πάρει όλη τη ζήτηση. Αντίθετα, αν ορίσουν τιμή ίση με το 10 είτε θα πάρουν όλη την αγορά είτε στο χειρότερο σενάριο θα μοιραστούν τα κέρδη όλης της αγοράς στη μέση. Αυτό το σκεπτικό τους ωθεί στην απόφαση να χρεώνουν σε επίπεδο τιμής $p=10$. Έτσι, η τιμή ισούται με το οριακό κόστος και υπάρχει επιμεριστική αποτελεσματικότητα.

Λαμβάνοντας υπόψη την ανάλυση του μοντέλου Bertrand που προηγήθηκε καθώς και τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες υφίσταται καταλαβαίνουμε ότι το εν λόγω μοντέλο αν δεν είναι μίας φορές αλλά επαναλαμβάνεται συνεχώς μπορεί να οδηγήσει σε συμπαιγνία και συγκεκριμένα σε σιωπηρή συμπαιγνία. Αυτό συμβαίνει γιατί δεδομένης της ομοιογένειας του προϊόντος και της απαγόρευσης εισόδου σε νέες επιχειρήσεις καθώς και τις υπόλοιπες προϋποθέσεις του υποδείγματος οι οποίες αποτελούν και ευνοϊκές συνθήκες για την ύπαρξη συμπαιγνίας, οι ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις ανταγωνίζονται συνεχώς μεταξύ τους και όσο η μία μειώνει την τιμή της τόσο θα την μειώνει και η άλλη μέχρι να φτάσουν σε $P=MC$ και να την κρατήσουν σταθερή προκειμένου να αποφύγουν την ύπαρξη οικονομικής ζημίας. Ακόμη και σε περίπτωση που δεν φθάσουν στην ακραία τιμή οι επιχειρήσεις ($P=MC$) θα διατηρούν τις τιμές του σε ίδια επίπεδα από το φόβο ότι αν μειώσουν την τιμή τους, όλοι οι καταναλωτές θα στραφούν στην ανταγωνιστική επιχείρηση για την κάλυψη των αναγκών τους. Οι επιχειρήσεις όπως φαίνεται και στο παραπάνω διάγραμμα ακολουθούν πλήρως συμμετρική πορεία. Ο παραλληλισμός αυτός, όμως, της συμπεριφοράς των επιχειρήσεων δεν θα οφείλεται σε κάποια επίσημη ή σιωπηρή σύναψη συμφωνίας μεταξύ τους αλλά στις ολιγοπωλιακές συνθήκες του ανταγωνισμού της εν λόγω αγοράς και στις εικασίες των επιχειρήσεων για την συμπεριφορά των ανταγωνιστών τους.

Το ακραίο αυτό αποτέλεσμα ($P=MC$) μπορεί να γίνει περισσότερο λογικό με την εισαγωγή της διαφοροποίησης προϊόντος (λύση στο παράδοξο του Bertrand) η οποία εξαλείφει την «όλα ή τίποτα» φύση του μοντέλου και συντελεί τελικά σε μία τιμή ισορροπίας πολύ μεγαλύτερη από το οριακό κόστος. Επίσης, στις ενότητες που προηγήθηκαν αναφέρθηκε η αρνητική επίδραση της διαφοροποίησης προϊόντος στην επιτυχή σύναψη συμπαιγνίας μεταξύ των επιχειρήσεων.

Παράδειγμα του ανταγωνισμού σύμφωνα με το υπόδειγμα που περιγράφηκε αποτελεί ο κλάδος των αερομεταφορών. Συγκεκριμένα, η American Airlines ακολούθησε μία τιμολογιακή πολιτική πολύ κοντά στο οριακό της κόστος στα

δρομολόγια που αντιμετώπιζε αυξημένο ανταγωνισμό. Κάθε μία από τις μεγάλες αεροπορικές εταιρίες αντιμετωπίζει τον φόβο ότι σε περίπτωση που θέσει ελαφρώς υψηλότερες τιμές από αυτές των ανταγωνιστών της θα χάσει όλη της την πελατεία. Στο σημείο αυτό, τονίζεται ότι οι επιχειρήσεις του συγκεκριμένου κλάδου ανταγωνίζονται σύμφωνα με το υπόδειγμα Bertrand σε περιόδους που δεν έχουν πολύ αυξημένη ζήτηση (παραπάνω από το κανονικό). Σε περιόδους αιχμής, όπου η ζήτηση αυξάνεται κατά πολύ, οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται σύμφωνα με υποδείγματα όπου ο ανταγωνισμός είναι ως προς την παραγωγική δυναμικότητα και όχι ως προς τις τιμές (πχ Cournot).

3.5 Στάδια ανάλυσης παράβασης

Οι συμπεριφορές από πλευράς επιχειρήσεων για να χαρακτηριστούν ως παραβάσεις, όπως αυτές ορίστηκαν παραπάνω, θα πρέπει με κάποιο τρόπο να μειώνουν τον ανταγωνισμό και την ευημερία. Οι αρμόδιες αρχές προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού χρησιμοποιούν σε γενικές γραμμές μία κοινή μεθοδολογία αποτελούμενη από τρία στάδια με σκοπό να εξακριβώσουν την ύπαρξη ή μη παραβάσεων από τις επιχειρήσεις. Ακολουθεί μία περιγραφή των σταδίων αυτών.

1. Ορισμός σχετικής αγοράς:

Στο στάδιο αυτό ορίζεται η σχετική αγορά στην οποία λαμβάνει χώρα η υπό εξέταση ενέργεια με σκοπό να αναδειχθούν οι επιχειρήσεις που διαθέτουν ομοειδή αγαθά και συνεπώς βρίσκονται σε άμεση ανταγωνιστική σχέση μεταξύ τους. Η σχετική αγορά για ένα προϊόν καθορίζεται από τα αγαθά που σε συγκεκριμένη χρονική στιγμή και σε συγκεκριμένο τόπο αποτελούν στενά υποκατάστατα, καλύπτουν δηλαδή την ίδια ανάγκη των καταναλωτών και μπορεί, υπό προϋποθέσεις, το ένα να αντικαταστήσει το άλλο. Ανάλογα με τον βαθμό υποκατάστασης η αγορά μπορεί να διευρύνεται ή να συρρικνώνεται. Γίνεται λοιπόν σαφές ότι η σχετική αγορά δεν έχει σταθερό και απόλυτο περιεχόμενο, αντ' αυτού προσδιορίζεται από τις εκάστοτε ειδικές συνθήκες της κάθε περίπτωσης και περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες καθώς και τις επιχειρήσεις που τα παράγουν ή τα προσφέρουν, τα οποία δύνανται να υποκατασταθούν αμοιβαία. Σημαντικό εργαλείο για τον υπολογισμό αυτής της υποκαταστασιμότητας των αγαθών αποτελεί η σταυροειδής ελαστικότητα.

Η σταυροειδής ελαστικότητα ζήτησης (*Cross elasticity of demand*) είναι ένας δείκτης που μετράει πως η μεταβολή της τιμής ενός αγαθού μπορεί να επηρεάσει τη ζητούμενη ποσότητα ενός άλλου αγαθού, όταν αυτά συνδέονται μεταξύ τους. Με άλλα λόγια, η ποσότητα ενός συγκεκριμένου αγαθού που ζητούν οι καταναλωτές σε

μία αγορά, μία δεδομένη χρονική περίοδο, επηρεάζεται όχι μόνο από την τιμή του ίδιου του αγαθού αλλά και από τις τιμές των υπόλοιπων αγαθών που ανήκουν σε αυτή την αγορά και σχετίζονται με το εν λόγω αγαθό. Η σταυροειδής ελαστικότητα δύο αγαθών, έστω Α και Β, είναι η ποσοστιαία μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα του Α προς την ποσοστιαία μεταβολή στην τιμή του Β και το πρόσημό της δείχνει αν τα δύο αυτά αγαθά είναι υποκατάστατα ή συμπληρωματικά. Πιο συγκεκριμένα, αν η σταυροειδής ελαστικότητα είναι θετική, σημαίνει ότι αν αυξηθεί η τιμή του ενός αγαθού θα αυξηθεί και η ζητούμενη ποσότητα του άλλου αγαθού. Άρα, η μεταβολή των δύο είναι προς την ίδια κατεύθυνση και συνεπώς, τα αγαθά αυτά είναι μεταξύ τους υποκατάστατα. Αντίθετα, αν η σταυροειδής ελαστικότητα δύο αγαθών είναι αρνητική σημαίνει ότι μία αύξηση στην τιμή του ενός αγαθού θα οδηγήσει σε μείωση της ζητούμενης ποσότητας για το άλλο αγαθό. Οι δύο μεταβολές έχουν αντίθετη κατεύθυνση, που υποδεικνύει ότι τα αγαθά αυτά είναι μεταξύ τους συμπληρωματικά.

Η έννοια της υποκατάστασης εξετάζεται από δύο πλευρές, του καταναλωτή, δηλαδή της ζήτησης, και του παραγωγού, δηλαδή της προσφοράς. Μεγαλύτερη βαρύτητα δίνεται στην υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης και αυτό συμβαίνει γιατί αποτελεί τον πιο άμεσο μοχλό άσκησης πίεσης στους προμηθευτές, ιδίως σε θέματα καθορισμού τιμής. Είναι εύλογο ότι μία επιχείρηση δεν μπορεί εύκολα να προβεί σε αύξηση των τιμών της όταν γνωρίζει ότι υπάρχουν στενά υποκατάστατα ή άλλοι παραγωγοί με χαμηλότερη τιμή διάθεσης του αγαθού, στους οποίους μπορούν να στραφούν οι καταναλωτές.

Για την εκτίμηση της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης η ΕΑ σε ανακοίνωσή της προτείνει την εφαρμογή του τεστ υποθετικού μονοπωλίου ή όπως είναι ευρέως γνωστό SSNIP test (*Small but Significant non Transitory Increase in Price*). Στο τεστ αυτό εξετάζεται κατά πόσο μία μικρή αλλά διαρκής αύξηση της τιμής, της τάξης 5-10%, θα κάνει τους καταναλωτές να στραφούν σε υποκατάστατα αγαθά ή προμηθευτές που είναι εγκατεστημένοι αλλού. Αν η αύξηση της τιμής μετατοπίσει το ενδιαφέρον των καταναλωτών εύκολα σε άλλο προϊόν, τότε η εναλλαξιμότητα είναι μεγάλη και τα υπό σύγκριση προϊόντα ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά. Η σχετική αγορά θα έχει οριστεί μέχρι το τέλος του τεστ, το οποίο έρχεται όταν η υποθετική αύξηση της τιμής γίνει αποδοτική, όταν δηλαδή μόνο λίγοι από τους καταναλωτές θα στραφούν σε άλλο προϊόν. Η χρήση του συγκεκριμένου τεστ ενέχει τον κίνδυνο που είναι γνωστός ως το λεγόμενο «*cellophane fallacy*». Ο κίνδυνος αυτός, που αποτελεί και τον λόγο αμφισβήτησης του εν λόγω τεστ, αφορά ουσιαστικά την τιμή αναφοράς κατά την διεξαγωγή του. Ο κανόνας είναι ότι ο βαθμός υποκατάστασης ανάμεσα σε δύο προϊόντα εξαρτάται από τις τρέχουσες τιμές, ωστόσο, η ύπαρξη υποκατάστασης σε τρέχουσες τιμές δε σημαίνει κατ' ανάγκην και ύπαρξη υποκατάστασης σε ανταγωνιστικές τιμές, όπως και στην περίπτωση του *cellophane fallacy* από όπου πήρε και το όνομά του ο κίνδυνος αποτυχίας. Ακόμη, αμφιλεγόμενη είναι η αποδοτικότητα του τεστ στον ορθό καθορισμό της σχετικής αγοράς και σε περιπτώσεις όπου ο καταναλωτής επηρεάζεται και από άλλους παράγοντες πέρα από την τιμή. Παρόλα αυτά

θεωρείται αρκετά αποδοτικό υπό συνθήκες μη ελεύθερου καθορισμού της τιμής όπως σε προϊόντα που διατίθενται δωρεάν ή η τιμή τους υπόκειται σε νομοθετικές επιταγές ή ακόμα και για κάποιο νέο προϊόν που δεν είχε κυκλοφορήσει ξανά στο παρελθόν.

Η υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς ελέγχεται και πάλι με το υποθετικό σενάριο αύξησης της τιμής ενός αγαθού, σε αυτή την περίπτωση όμως εστιάζουμε στο κατά πόσο η αύξηση αυτή της τιμής του αγαθού θα προσελκύσει εναλλακτικούς προμηθευτές που δεν παρήγαγαν μέχρι πρότινος το αγαθό, να ξεκινήσουν να το παράγουν ή να διαμορφώσουν τους παραγωγικούς τους συντελεστές με τρόπο τέτοιο ώστε να μπορούν να το παράγουν. Η ουσιαστική διαφορά επομένως, ανάμεσα στην υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης και την υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς είναι ότι στην πρώτη περίπτωση εξετάζεται η δυνατότητα των καταναλωτών να στραφούν σε υποκατάστατα προϊόντα τα οποία είναι ήδη διαθέσιμα, ενώ στη δεύτερη εξετάζεται η δυνατότητά τους να στραφούν σε υποκατάστατα που δεν προσφέρονται από συγκεκριμένους ανταγωνιστές, θα μπορούσαν όμως εύκολα να προσφερθούν σε περίπτωση αύξησης της τιμής των προϊόντων αυτών.

Όπως προαναφέρθηκε, όλα τα παραπάνω πρέπει να ισχύουν για συγκεκριμένη χρονική στιγμή και σε συγκεκριμένο τόπο. Κατά τη διάρκεια διαφόρων χρονικών διαστημάτων οι συνθήκες της αγοράς μεταβάλλονται και επηρεάζονται από ποικίλους παράγοντες οι οποίοι ενδέχεται επίσης να μην παραμένουν σταθεροί. Συνεπώς, μία σχετική αγορά μπορεί να εμφανίζεται για περιορισμένο χρονικό διάστημα ή να λειτουργεί με περιοδικότητα και αυτό να οφείλεται σε διάφορους λόγους είτε νομικούς, είτε φυσικούς είτε τεχνοοικονομικούς. Για τους λόγους αυτούς, κρίνεται αναγκαία η οριοθέτηση της σχετικής αγοράς από χρονική άποψη, στο μέτρο όπου οι συνθήκες της προσφοράς και της ζήτησης για κάποιο προϊόν καθώς και η ύπαρξη υποκατάστατων του προϊόντος αυτού παρουσιάζουν διακυμάνσεις από μία περίοδο σε μία άλλη ή στο μέτρο όπου η σχετική αγορά λειτουργεί μόνο σε ορισμένα χρονικά διαστήματα.

Εναλλακτικά (όχι και τόσο διαδεδομένα) εργαλεία για τον ορισμό της σχετικής αγοράς είναι η ανάλυση συνολοκλήρωσης, κατά την οποία αν αναπαραστήσουμε δύο υπό εξέταση προϊόντα με δύο μεταβλητές και αποδείξουμε ότι υπάρχει μία διαρθρωτική σχέση ανάμεσα στις δύο αυτές μεταβλητές, τότε τα προϊόντα ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά, και το λεγόμενο *Price Correlation test*. Το τελευταίο, που αναπτύχθηκε κατά το 1985 από τους Stigler και Serwin, εξετάζει πως χρονοσειρές τιμών διαφορετικών προϊόντων εξελίσσονται διαχρονικά. Όταν δύο προϊόντα ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά οι τιμές τους τείνουν να συμπεριφέρονται με τον ίδιο τρόπο, υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ τους και διαγραμματικά απεικονίζεται η παράλληλη κίνησή τους.

Αναλύοντας τον ορισμό της σχετικής αγοράς ως στάδιο ανάλυσης πιθανής ύπαρξης παράβασης, είναι σημαντικό να αναφερθούμε και στον ορισμό της **σχετικής γεωγραφικής αγοράς**. Τα όρια της σχετικής γεωγραφικής αγοράς καθορίζονται από

το κατά πόσο η αύξηση της τιμής ενός αγαθού ή μίας ομάδας αγαθών σε μία συγκεκριμένη περιοχή θα επηρεάσει σημαντικά τη ζήτηση και επομένως την τιμή σε μία άλλη περιοχή, καθώς και την προσφορά των προϊόντων από τη μία περιοχή στην άλλη. Αν παρατηρηθεί επιρροή από τη μία περιοχή στην άλλη σύμφωνα με τα προαναφερθέντα, τότε οι δύο περιοχές ανήκουν στην ίδια γεωγραφική αγορά. Φυσικά, αυτό επηρεάζεται από την δυνατότητα των καταναλωτών να μετακινηθούν από τη μία περιοχή στην άλλη προκειμένου να αγοράσουν προϊόντα και από το κατά πόσον οι επιχειρήσεις που βρίσκονται στη μία περιοχή είναι σε θέση να προσφέρουν τα προϊόντα τους στην άλλη περιοχή.

Και για τον ορισμό της γεωγραφικής αγοράς η μεθοδολογία είναι παρόμοια με αυτή του ορισμού της σχετικής αγοράς, χρησιμοποιείται δηλαδή το SSNIP test, με τη διαφορά ότι σε αυτή την περίπτωση το test διεξάγεται ρωτώντας κατά πόσο ένας μονοπωλητής σε μία περιοχή A είναι σε θέση να αυξήσει επικερδώς την τιμή του για 5-10% και να μην υπάρξει σημαντική αντίδραση από πλευράς καταναλωτών. Αν η απάντηση στο τεστ είναι θετική, τότε η γεωγραφική αγορά του προϊόντος είναι η περιοχή A, αν όμως είναι αρνητική επειδή μπορούν οι καταναλωτές να προμηθευτούν τα προϊόντα από μία άλλη περιοχή B, τότε το τεστ επαναλαμβάνεται με έναν υποθετικό μονοπωλητή στις περιοχές A και B κ.ο.κ.

Παράδειγμα: Η εξαγορά της Volvo από τη Scania. Αποτελεί μία πολύ γνωστή υπόθεση την οποία κλήθηκε να αντιμετωπίσει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή το 2000 και να αποφασίσει αν θα επιτρέψει στην εταιρεία Scania να εξαγοράσει τη Volvo. Οι επιχειρήσεις ήταν αμφότερες σουηδικές και δραστηριοποιούνταν στην παραγωγή και πώληση φορτηγών, λεωφορείων και μηχανών βιομηχανικής χρήσης. Η ΕΕ κλήθηκε να αποφασίσει αν η εν λόγω εξαγορά θα οδηγούσε σε ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης για την Scania. Πολύ σημαντικό ρόλο στην απόφαση αυτή της επιτροπής είχαν οι σχετικές αγορές. Στην ανάλυσή της, η ΕΕ διαχώρισε την αγορά λεωφορείων από την αγορά φορτηγών και μάλιστα τη δεύτερη την «έσπασε» σε δύο διακριτές μεταξύ τους αγορές, την αγορά φορτηγών άνω των 16 τόνων και την αγορά φορτηγών κάτω των 16 τόνων. Λόγω του διαχωρισμού αυτού η σχετική αγορά ορίστηκε στενότερα, γεγονός που αύξησε τα μερίδια των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνταν σε αυτή.

Σημαντικό ρόλο στην απόφαση της επιτροπής είχε και ο ορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς, τα εθνικά όρια της οποίας, κατά την κρίση της ΕΕ, ήταν στη Δανία, τη Φινλανδία, τη Σουηδία, τη Νορβηγία και την Ιρλανδία. Η απόφαση της Επιτροπής βασίστηκε σε δύο βασικούς παράγοντες. Ο πρώτος ήταν ότι οι χρήστες φορτηγών σε μία από τις χώρες, για παράδειγμα τη Σουηδία, δεν θα στρέφονταν στις αγορές των άλλων χωρών για να αγοράσουν τα φορτηγά τους αν σημειωνόταν μία μικρή αύξηση της τιμής τους στη Σουηδία. Ο δεύτερος ήταν ότι οι προμηθευτές των φορτηγών σε άλλες χώρες δεν θα μπορούσαν εύκολα να μεταφέρουν μέρος των πωλήσεών τους στη Σουηδία αν σημειωνόταν μία σχετικά μικρή αύξηση των τιμών εκεί. Έτσι, κατέληξαν σε μία σχετικά πιο στενή γεωγραφική αγορά.

Κατά το ίδιο σκεπτικό λειτούργησαν και στην αγορά των λεωφορείων, την οποία διαχώρισαν σε τρεις επιμέρους αγορές, τα λεωφορεία για χρήση στην πόλη, τα υπεραστικά λεωφορεία και τα πούλμαν. Δημιουργώντας πιο στενές αγορές, τα μερίδια των επιχειρήσεων μεγάλωναν, όπως περιγράφηκε παραπάνω, και η τελική απόφαση της επιτροπής ήταν αρνητική ως προς την εξαγορά των επιχειρήσεων.

2. Υπολογισμός των μεριδίων της αγοράς:

Στο εν λόγω στάδιο υπολογίζονται τα μερίδια αγοράς που κατέχει κάθε μία από τις υπό εξέταση επιχειρήσεις και διερευνώνται οι βασικές στατικές συνθήκες δομής της αγοράς. Επίσης, εξετάζεται η ισχύς των υπό εξέταση επιχειρήσεων σε συγκεκριμένη χρονική στιγμή και το κατά πόσο δημιουργούν ή ενισχύουν την ύπαρξη μονοπωλιακής δύναμης σε περίπτωση συγχωνεύσεων, στη σχετική αγορά. Τέλος, στο στάδιο αυτό εξετάζεται μεταξύ άλλων και η ύπαρξη (ή μη) δεσπόζουσας θέσης από την υπό εξέταση επιχείρηση. Η δεσπόζουσα θέση και οι συγχωνεύσεις των επιχειρήσεων θα αναλυθούν εκτενέστερα στη συνέχεια.

Ως μονοπωλιακή δύναμη ορίζεται η ικανότητα μίας επιχείρησης να τιμολογεί τα προϊόντα της σε τιμή μεγαλύτερη από την ανταγωνιστική κατά κερδοφόρο τρόπο. Η ανταγωνιστική τιμή είναι η τιμή του τέλει ανταγωνισμού. Ανταγωνιστική τιμή έχουμε όταν ισχύει ότι $P=MC$ (όπου P η τιμή και MC το οριακό κόστος). Μέγιστη μονοπωλιακή δύναμη, όπως είναι φυσικό, συναντάμε στις μονοπωλιακές αγορές ενώ ελάχιστη στον τέλει ανταγωνισμό.

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι και δείκτες μέτρησης της μονοπωλιακής δύναμης, ένας από τους βασικότερους είναι ο δείκτης Lerner. Ο δείκτης αυτός μετράει την ποσοστιαία διαφορά μεταξύ της τιμής της επιχείρησης και του οριακού της κόστους και αποδίδεται από τον τύπο

$$L_i = (p_i - MC_i) / p_i \quad , \text{ όπου } i \text{ η υπό εξέταση επιχείρηση}$$

Στην περίπτωση του μονοπωλίου ο δείκτης Lerner ισούται με

$$L_{\text{mon}} = (p_{\text{mon}} - MC_{\text{mon}}) / p_{\text{mon}} = 1/\epsilon \quad , \text{ όπου } \epsilon \text{ η ελαστικότητα ζήτησης}$$

Από τον παραπάνω τύπο είναι φανερό ότι στις μονοπωλιακές αγορές η σχέση της ΜΔ και της ελαστικότητας ζήτησης είναι αντιστρόφως ανάλογη. Αυτό σημαίνει ότι οι μεταβολές τους έχουν αντίθετη κατεύθυνση, όταν αυξάνεται η μία μειώνεται η άλλη.

Στις ολιγοπωλιακές αγορές η ΜΔ μίας επιχείρησης ισούται με

$$L_i = (p_i - MC_i) / p_i = s_i / \epsilon \quad , \text{ όπου } s_i \text{ το μερίδιο αγοράς της επιχείρησης } * s_i = q_i / Q$$

Όπως είναι αναμενόμενο, στον τέλει ανταγωνισμό ισχύει ότι $L=0$ αφού οι επιχειρήσεις δεν έχουν καμία δύναμη στην αγορά, είναι λήπτες τιμών.

Οι παραπάνω τύποι καθιστούν σαφές ότι για τον υπολογισμό του δείκτη Lerner είναι απαραίτητος ο υπολογισμός της ϵ . Ορισμένες φορές ο υπολογισμός της ϵ δεν είναι εφικτός λόγω έλλειψης στοιχείων και κατ' επέκταση ο υπολογισμός του δείκτη

Lerner είναι αδύνατος. Σε αυτές τις περιπτώσεις η ΜΔ των επιχειρήσεων μετράται μόνο από τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς, ο υπολογισμός αυτός όμως ορισμένες φορές μπορεί να μην είναι ικανοποιητικός δείκτης ΜΔ. Παράδειγμα αυτού αποτελεί η υπόθεση της γνωστής εταιρείας Microsoft, η οποία στη σχετικά πρόσφατη διαμάχη της με το Υπουργείο Δικαιοσύνης των ΗΠΑ σχετικά με τις αντανταγωνιστικές πρακτικές για τις οποίες κατηγορούνταν, υποστήριξε ότι παρόλο που έχει μεγάλο μερίδιο αγοράς στα λειτουργικά συστήματα (πάνω από το 80%), έχει περιορισμένη ΜΔ. Η επιχείρηση στήριξε τα λεγόμενά της προβάλλοντας σαν επιχείρημα ότι η δυνατότητά της να τιμολογήσει αρκετά υψηλά σε σχέση με το οριακό της κόστος είναι περιορισμένη λόγω της ύπαρξης ανταγωνιστών, και υφιστάμενων και δυνητικών, καθώς και της ύπαρξης πειρατικών λογισμικών. Με τη χρήση των επιχειρημάτων αυτών η Microsoft υπέδειξε ότι η ελαστικότητα ζήτησής της είναι χαμηλή.

Στο σημείο αυτό, να τονίσουμε ότι υπάρχουν αγορές στις οποίες τα μερίδια αγοράς που κατέχουν οι επιχειρήσεις δεν είναι σταθερά, όπως για παράδειγμα οι αερομεταφορές, τα τρένα κ.α. Συνεπώς, το μερίδιο αγοράς σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο μπορεί να μην είναι αντιπροσωπευτικό και για το λόγο αυτό θα πρέπει να υπολογίζεται για μεγάλη χρονική περίοδο, πχ 3-5 χρόνια.

Εύλογο ερώτημα κατόπιν της παραπάνω ανάλυσης είναι το πότε θεωρούμε το μερίδιο αγοράς μίας επιχείρησης μεγάλο. Ορισμένες αρχές αρμόδιες για την προστασία του ανταγωνισμού, όπως το Office of fair Trading (OFT) της Μεγάλης Βρετανίας, θέτουν αυστηρά όρια. Η συγκεκριμένη αρχή σε μία από τις οδηγίες που έχει εκδώσει αναφέρει ότι για να θεωρηθεί ότι μία επιχείρηση έχει ΜΔ πρέπει να κατέχει πάνω από το 50% του μεριδίου της αγοράς. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν έχει θέσει τόσο ευδιάκριτα όρια, ωστόσο, στην περίπτωση της ρύθμισης κανονισμού για τις συγχωνεύσεις αναφέρεται ότι μία συγκέντρωση της οποίας το κοινό μερίδιο αγοράς δεν ξεπερνά το 25% δεν περιορίζει τον ανταγωνισμό.

3. Σημαντική μακροχρόνια μείωση του ανταγωνισμού και της ευημερίας:

Στο τρίτο και τελευταίο στάδιο της μεθοδολογίας που ακολουθεί η ΕΑ, γίνεται εξακρίβωση του κατά πόσο η υπό εξέταση ενέργεια οδηγεί σε πραγματική μείωση του ανταγωνισμού και της ευημερίας σε μακροχρόνιο ορίζοντα. Εάν η Επιτροπή αποφανθεί ότι κάτι τέτοιο ισχύει, τότε υπάρχουν δύο παραδοχές. Στην πρώτη, η εν λόγω ενέργεια απαγορεύεται ενώ στην δεύτερη, επιτρέπεται η υπό όρους (δεσμεύσεις) συνέχισή της.

3.6 Μέθοδοι επίτευξης αποτελεσματικής Συμπαιγνίας

Αφού αναλύθηκε εκτενώς το θεωρητικό κομμάτι που αφορά τη συμπαιγνία ακολουθεί μία απεικόνιση της αποτελεσματικότητας της συμπαιγνίας στον πραγματικό κόσμο. Παρακάτω παρουσιάζονται υποθέσεις συμπαιγνίας μεταξύ επιχειρήσεων με σκοπό την υπογράμμιση των μεθόδων επίτευξης αποτελεσματικότητας της συμπαιγνίας στην εκάστοτε υπόθεση. Στην αρχή κάθε μεθόδου, πριν την ανάλυση της υπόθεσης, υπάρχει μία συνοπτική απεικόνιση της κατάστασης που επικρατούσε σχετικά με τους παράγοντες που αναφέρθηκαν παραπάνω και οι οποίοι επηρεάζουν την ύπαρξη και την αποτελεσματικότητα της συμπαιγνίας.

➤ **Ανεύρεση μίας μεγάλης επιχείρησης που θα λειτουργήσει ως κυρίαρχη επιχείρηση – ηγέτιδα τιμολόγησης και ευεργέτης του κλάδου**

Χαρακτηριστικό παράδειγμα για τη μέθοδο αυτή αποτελεί η υπόθεση του OPEC ή αλλιώς η υπόθεση παραγωγής πετρελαίου. Η συγκεκριμένη υπόθεση αφορά χρονολογικά τα έτη 1973-1985, αναφέρεται σε ένα καρτέλ αποτελούμενο από 12 μέλη, η συγκέντρωση της αγοράς ήταν μέτρια (λόγος συγκέντρωσης 4 επιχειρήσεων 50,9), η διαφοροποίηση προϊόντος ήταν εκ των πραγμάτων χαμηλή, η ζήτηση ήταν ανελαστική, ο όγκος των παραγγελιών κανονικός και ο ρυθμός τεχνολογικής ανάπτυξης χαμηλός. Ο OPEC (οργανισμός των πετρελαιοεξαγωγικών χωρών) αποτελεί ένα από τα πιο γνωστά παραδείγματα καρτέλ στον κόσμο. Η κυρίαρχη επιχείρηση και ηγέτης του οργανισμού ήταν η Σαουδική Αραβία. Μία ενδεχόμενη αύξηση στην παραγωγή δεν θα επηρέαζε σε μεγάλο βαθμό την τιμή ενώ ταυτόχρονα θα μπορούσε να συντελέσει στην αποκόμιση υψηλότερων κερδών υπό την προϋπόθεση ότι η ηγέτιδα επιχείρηση, στην προκειμένη η Σαουδική Αραβία, θα διατηρούσε την τιμή του καρτέλ σε υψηλά επίπεδα. Στην περίπτωση αυτή, τα υπόλοιπα μέλη του καρτέλ, όπως ήταν το Κουβέιτ, η Βενεζουέλα, η Αλγερία, το Κατάρ, το Γκαμπόν και το Εκουαδόρ, είχαν κίνητρο να αυξήσουν την παραγωγή τους προκειμένου να αυξήσουν και τα κέρδη τους.

Επίσης, πρόβλημα στη σταθερότητα του OPEC αποτελούσε η τάση των χωρών που δεν ήταν μέλη του καρτέλ, όπως η Αίγυπτος, η Μεγάλη Βρετανία και το Μεξικό, να λαμβάνουν την επίσημη τιμή του OPEC ως μία παραμετρική τιμή ή μία τιμή που καθοριζόταν από τις οικονομικές συνθήκες. Έτσι, αν μία χώρα μη μέλος του καρτέλ όπως ήταν το Μεξικό, πίστευε ότι χώρες όπως ο Καναδάς και οι ΗΠΑ θα αγοράσουν πετρέλαιο από το Μεξικό και όχι από τον OPEC στις ίδιες τιμές, θα έπρεπε σύμφωνα με τη θεωρία να λάβει ως δεδομένες τις τιμές του OPEC και να μεγιστοποιήσει τα κέρδη της παράγοντας την ανταγωνιστική ποσότητα Q αφού δεν θα είχε λόγο να περιορίσει την παραγωγή της σε χαμηλότερο επίπεδο από αυτό. Με τον τρόπο αυτό

η χώρα αυτή θα κέρδιζε μερίδιο αγοράς έναντι του OPEC όπως έγινε και στην πράξη.

Για την ακρίβεια, ο OPEC απέκτησε την οικονομική του ισχύ κατά τα μέσα της δεκαετίας του 1970 και ειδικότερα μετά την πτώση του Σάχη του Ιράν το 1979 η οποία προκάλεσε μεγάλη αναστάτωση στις διεθνείς αγορές πετρελαίου και ανέβασε την τιμή του OPEC στα 34 δολάρια το βαρέλι το 1981. Το μερίδιό του στην παγκόσμια παραγωγή από το 1974 μέχρι και το 1985 έπεσε στο 30% από 55% που ήταν, ενώ ταυτόχρονα το μερίδιο αγοράς των χωρών που δεν ήταν μέλη του OPEC, όπως οι ΗΠΑ και διάφορες χώρες που ανήκαν στο πρώην ανατολικό μπλοκ, αυξήθηκε από 45% σε 70%.

Όπως είναι λογικό ο περισσότερο ζημιωμένος από την έκβαση αυτή των γεγονότων ήταν η επιχείρηση ηγέτης, Σαουδική Αραβία, η οποία προκειμένου να σταθεροποιήσει τις τιμές της αναγκάστηκε να μειώσει την παραγωγή της από 6,5 εκατομμύρια βαρέλια ημερησίως το 1982 σε 5,1 εκατομμύρια βαρέλια το 1983 και αντίστοιχα σε 4,7 εκατομμύρια βαρέλια το 1984 και σε 3,4 εκατομμύρια βαρέλια το 1985. Μάλιστα, λίγο πριν τα τέλη του 1985 που η παραγωγή της Σαουδικής Αραβίας έφθασε στα 2 εκατομμύρια βαρέλια ήταν η στιγμή που άγγιξε το όριο που είχε τεθεί εκ μέρους του καρτέλ και λόγω αυτού αποφάσισε λίγο αργότερα στα τέλη της ίδιας χρονιάς να χρησιμοποιήσει την οικονομική της δύναμη προκειμένου να ελέγξει τις τιμές. Στο σημείο αυτό να σημειωθεί ότι όταν ξεκίνησε η Σαουδική Αραβία να αποκτά μεγάλη δύναμη στον κλάδο δεν είχε εφαρμόσει ποτέ ούτε καν μία λίγο επιθετική στρατηγική, όπως για παράδειγμα στρατηγικές οφθαλμός αντί οφθαλμού, ούτε καν σε περιπτώσεις που θα μπορούσε να το κάνει ως αντίδραση με ορισμένες «μικρές» αποστασίες. Μόλις όμως αποφάσισε να αυξήσει την παραγωγή της, κατά τα τέλη του 1985, προκειμένου να διατηρήσει το μερίδιο αγοράς της, αντί να προσπαθήσει να διατηρήσει υψηλά τις τιμές, της έριξε στα 10 δολάρια το βαρέλι το 1986 πλέον. Στις νέες αυτές τιμές η παραγωγή των χωρών που δεν ανήκαν στον OPEC ξεκίνησε να πέφτει ενώ σταδιακά έκλειναν και όσες πηγές ήταν οριακές. Εν τέλει, οι τιμές σταθεροποιήθηκαν στα 18 δολάρια το βαρέλι την περίοδο 1986-1987 και την ίδια περίοδο το μερίδιο αγοράς του OPEC είχε αρχίσει ήδη να αυξάνεται σε σχέση με άλλες πετρελαιοπαραγωγικές χώρες που δεν ήταν μέλη του.

Υπάρχουν ορισμένοι οικονομολόγοι που δεν δέχονται ότι ο OPEC λειτούργησε ως καρτέλ αλλά υποστηρίζουν μία θεωρία κατά την οποία οι πετρελαιοπαραγωγικές χώρες όρισαν την παραγωγή τους σε επίπεδα τέτοια ώστε να καλύπτονται οι επενδύσεις τους από τα έσοδά τους. Σύμφωνα με την ίδια θεωρία, οι χώρες αυτές αντιμετωπίζουν τις τιμές ως προκαθορισμένες, δηλαδή καθορισμένες από τις ανταγωνιστικές δυνάμεις, και συνεπώς, μία αύξηση στην τιμή του κλάδου επιτρέπει τη μείωση της παραγωγής για την κάλυψη των επενδυτικών αναγκών της χώρας. Στην υπόθεση του OPEC, ο James Griffin θέλησε να δώσει μία απάντηση στο

ερώτημα κατά πόσο λειτούργησε ανταγωνιστικά ο κλάδος ή κατά πόσο ως καρτέλ. Τα αποτελέσματα που προκύπτουν από την έρευνά του καταδεικνύουν την ύπαρξη καρτέλ μεταξύ των επιχειρήσεων μελών του OPEC σε αντίθεση με τις χώρες μη μέλη που λειτούργησαν σύμφωνα με το ανταγωνιστικό μοντέλο. Σε γενικά πλαίσια, το συμπέρασμα του Griffin ήταν ότι «ένα καρτέλ που ελέγχει μέρος της αγοράς, κυριαρχεί επί του ανταγωνιστικού μοντέλου».

➤ **Ηγετική τιμή συμπαιγνίας**

Όπως έγινε αντιληπτό στο παραπάνω παράδειγμα με τον OPEC, η ικανότητα μίας επιχείρησης (στην προκειμένη χώρας) που είναι ηγέτης τιμολόγησης, να επιβάλλει την τήρηση της δικής της πολιτικής εξαρτάται από την διάρθρωση του κλάδου. Το μοντέλο της κυρίαρχης επιχείρησης που είναι ηγέτιδα τιμολόγησης αναφέρει ότι αν μία επιχείρηση ορίσει μία υψηλή τιμή, τότε θα θελήσουν να εισέλθουν νέες επιχειρήσεις στον κλάδο και οι υπάρχουσες ανταγωνίστριες επιχειρήσεις θα επωφεληθούν από την αύξηση των τιμών και θα επεκταθούν έχοντας ως αποτέλεσμα το μερίδιο αγοράς της κυρίαρχης επιχείρησης να μειώνεται. Όταν μειώνεται η θέση ισχύος της ηγέτιδας επιχείρησης παρουσιάζεται ένας νέος τύπος ηγεσίας, η ηγετική τιμή συμπαιγνίας. Ηγετική τιμή συμπαιγνίας υφίσταται όταν οι λίγες μεγάλες επιχειρήσεις ενός κλάδου με μεγάλο βαθμό συγκέντρωσης ορίζουν μία τιμή και προσδοκούν ότι και οι υπόλοιπες επιχειρήσεις θα ακολουθήσουν την τιμή αυτή. Σε αυτή την περίπτωση δεν έχει πολλή σημασία η διατήρηση του ηγέτη τιμολόγησης αλλά η τήρηση των τιμολογιακών αλλαγών από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Σε σπάνιες περιπτώσεις όπου κάποια επιχείρηση δεν ακολουθεί τις αλλαγές των τιμών, η επιχείρηση ηγέτης τιμολόγησης ανακαλεί την αλλαγή. Αν δεν το κάνει αυτό η επιχείρηση ηγέτης, τότε ξεσπά τιμολογιακός πόλεμος, στα πλαίσια του οποίου όλες οι επιχειρήσεις καταλήγουν χαμένες.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα όσων αναλύθηκαν παραπάνω αποτελεί η υπόθεση των αντικροτικών μειγμάτων με Μόλυβδο που έλαβε χώρα την πενταετία 1974-1979. Ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνταν στον κλάδο ήταν μικρός (4 επιχειρήσεις είχαν τον έλεγχο της αγοράς), η αγορά χαρακτηριζόταν από υψηλή συγκέντρωση (ο λόγος συγκέντρωσης 4 επιχειρήσεων ήταν 100), δεν υπήρχε διαφοροποίηση προϊόντος ή ήταν πολύ μικρή και αμελητέα, η ζήτηση του κλάδου ήταν ανελαστική, ο όγκος των παραγγελιών ήταν κανονικός και ο ρυθμός τεχνολογικής ανάπτυξης ήταν μέτριος.

Σε παλαιότερες εποχές όταν η βενζίνη περιείχε ακόμα μόλυβδο, ήταν ελάχιστες οι επιχειρήσεις που παρήγαγαν αντικροτικά πρόσθετα βενζίνης που είχαν ως βάση το μόλυβδο. Μάλιστα, τις δεκαετίες από το 1920 μέχρι το 1948 στον συγκεκριμένο κλάδο δραστηριοποιούνταν μόνο η επιχείρηση Ethyl Corporation. Το 1948 έκανε την εμφάνισή της στον κλάδο η επιχείρηση Du Pont και στις αρχές του 1960 εισήλθαν

στον κλάδο η PPG Industries και η Nalco Chemicals. Το 1974, η Du Pont κατείχε το 36% της αγοράς, η Ethyl το 34%, η PPG το 17,5% και η Nalco το 12,5%.

Στην πενταετία 1974-1979, ο κλάδος παρουσίασε 24 αλλαγές τιμών και στις 20 από αυτές και οι 4 επιχειρήσεις άλλαξαν τις τιμές τους την ίδια ημέρα. Στις υπόλοιπες 4 περιπτώσεις οι τιμές των επιχειρήσεων ήταν ίδιες με απόκλιση μίας ή δύο ημερών. Ένας τόσο μεγάλος βαθμός τιμολογιακής ομοιομορφίας απαιτούσε την ύπαρξη μίας εξελιγμένης μορφής ηγεσίας τιμολόγησης η οποία χαρακτηριζόταν από 4 σημεία. Το πρώτο ήταν η ενημέρωση για τις επικείμενες αλλαγές των τιμών, τουλάχιστον 30 ημέρες πριν την εφαρμογή της, το δεύτερο ήταν η ύπαρξη δελτίων τύπου για όλες τις αλλαγές των τιμών, το τρίτο ήταν ένα σύστημα παράδοσης τιμών το οποίο απαιτούσε από όλους τους αγοραστές σε μία πόλη να πληρώσουν την ίδια τιμή και το τέταρτο ήταν η χρήση της ρήτρας του πλέον ευνοούμενου πελάτη, σύμφωνα με την οποία, αν ένας αγοραστής λάμβανε μία χαμηλότερη τιμή, θα έπρεπε όλοι οι αγοραστές να λάβουν την ίδια μειωμένη τιμή. Από τα παραπάνω γίνεται σαφές ότι στόχος της ηγεσίας τιμών ήταν αφενός να εξασφαλίσει τον εντοπισμό των μειωμένων τιμών και αφετέρου την τιμωρία των αποστατών.

Το γεγονός ότι οι ανταγωνιστές ενημερώνονταν 30 ημέρες πριν για τις αλλαγές των τιμών, τους έδινε αρκετό χρόνο για να προετοιμάσουν την αντίδρασή τους και ταυτόχρονα διευκόλυνε μία ενδεχόμενη ανάκληση της απόφασης της αύξησης σε περίπτωση που οι υπόλοιπες επιχειρήσεις δεν ήταν διατεθειμένες να ακολουθήσουν αυτή την αλλαγή. Φυσικά, η Du Pont αν το επιθυμούσε μπορούσε να ενημερώσει ακόμη νωρίτερα τις υπόλοιπες επιχειρήσεις για την επικείμενη αλλαγή. Αν για παράδειγμα τις ενημέρωνε 34 ημέρες νωρίτερα θα είχαν 4 ημέρες περιθώριο για να ανακοινώσουν και εκείνες μία αντίστοιχη αλλαγή στην τιμή ή να μην κάνουν τίποτα. Αν αποφάσιζαν να ακολουθήσουν την αλλαγή της τιμής τότε η νέα τιμή θα ίσχυε από την ημερομηνία που θα τους είχε ανακοινώσει νωρίτερα η Du Pont, ενώ αν αποφάσιζαν να μην ακολουθήσουν την αλλαγή, τότε η τελευταία θα προχωρούσε σε ανάκληση της απόφασής της. Το γεγονός ότι όλα αυτά συνέβαιναν μέσω δελτίων τύπου, υπό το φως της δημοσιότητας και με τη ρήτρα του πλέον ευνοούμενου πελάτη σε συνδυασμό με τα συστήματα παραδιδόμενης τιμής, σήμαινε την προστασία του κλάδου από σιωπηρές μειώσεις των τιμών.

➤ **Ηγετική τιμή βαρόμετρο**

Η ηγετική τιμή βαρόμετρο αποτελεί έναν τρίτο τύπο ηγεσίας τιμολόγησης που χρησιμοποιήθηκε σε ορισμένους κλάδους αντί των στρατηγικών της κυρίαρχης επιχείρησης και της συμπεπραγμένης ηγεσίας τιμολόγησης. Σε αυτό τον τύπο η ειδοποιός διαφορά είναι ότι ηγέτης τιμών είναι συνήθως μία μικρή επιχείρηση του κλάδου και όχι κυρίαρχη, η οποία λειτουργεί ως δείκτης της αλλαγής. Το τιμολογιακό βαρόμετρο είναι μία σχετικά μικρή επιχείρηση η οποία δεν μπορεί να ελέγξει ή να επιβάλει τη θέλησή της στον κλάδο και για αυτό το λόγο ηγείται των

τιμών δίνοντας το παράδειγμα. Είναι η επιχείρηση που κινείται πρώτη όταν οι συνθήκες της ζήτησης ή του κόστους επιβάλουν μία αλλαγή στις τιμές. Αφού κάνει την κίνησή της, οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου θα αποφασίσουν αν θα ακολουθήσουν την αλλαγή αυτή ή θα την απορρίψουν. Να σημειωθεί ότι η ηγετική τιμή βαρόμετρο και η τιμή ηγεσίας συμπαιγνίας θεωρούνται λιγότερο αποτελεσματικές σε σχέση με την τακτική της κυρίαρχης επιχείρησης που είναι ηγέτιδα τιμολόγησης.

Παράδειγμα της τακτικής αυτής είναι η υπόθεση των ηλεκτρικών τουρμπινών τη δεκαετία 1950-1960. Ο αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου ήταν πολύ μικρός, αποτελούνταν από 3 επιχειρήσεις οι οποίες είχαν λόγο συγκέντρωσης αγοράς 100, η διαφοροποίηση των προϊόντων ήταν μέτρια, η ζήτηση ήταν ανελαστική, ο ρυθμός τεχνολογικής προόδου ήταν μέτριος και οι παραγγελίες ήταν σε ακανόνιστους όγκους.

Στη δεκαετία του 1950, η Westinghouse και η Allis-Chalmers ήταν ηγέτες τιμών στις πραγματικές τιμές συναλλαγών στον κλάδο των ηλεκτρικών τουρμπινών, ενώ η General Electric, η οποία είχε το 60% του μεριδίου αγοράς στην κατοχή της, ηγούνταν των αλλαγών στις επίσημες τιμές. Σύμφωνα και με τον Sultan, η General Electric σε αυτή την περίπτωση λειτουργούσε ως ουδέτερη ζώνη για την πρόληψη των μεγάλων διακυμάνσεων στις τιμές. Υπό το πρίσμα της θεωρίας αυτής, σε μία περίοδο πτωτικής ζήτησης, η General Electric δε θα μείωνε τις επίσημες τιμές αλλά θα επέτρεπε στην Westinghouse και στην Allis-Chalmers να μειώσουν τις τιμές των συναλλαγών. Κατά παρόμοιο τρόπο, σε μία περίοδο αυξημένης ζήτησης, η General Electric δε θα αύξανε τις επίσημες τιμές, θα επέτρεπε όμως στην Westinghouse και στην Allis-Chalmers να αυξήσουν τις τιμές των συναλλαγών. Με τον τρόπο αυτό, κατά την περίοδο οικονομικών υφέσεων, το μερίδιο της General Electric θα μειωνόταν, ωστόσο, κατά την περίοδο της οικονομικής ανάπτυξης το μερίδιό της θα αυξανόταν αφού οι πραγματικές τιμές συναλλαγών της General Electric θα ήταν χαμηλότερες από τις αντίστοιχες της Westinghouse και της Allis-Chalmers. Σε μακροχρόνιο ορίζοντα αλλά και κατά τη διάρκεια ενός ολόκληρου οικονομικού κύκλου, η πολιτική αυτή θα οδηγήσει σε σταθερές τιμές και σταθερά μερίδια αγοράς.

➤ **Ρήτρες του πλέον ευνοούμενου πελάτη και εγγυήσεις «χαμηλής τιμής»**

Οι ρήτρες του πλέον ευνοούμενου πελάτη υπόσχονται ότι αν ο πωλητής χρεώσει σε έναν μελλοντικό αγοραστή μία τιμή μικρότερη από αυτή που χρεώνει στον σημερινό αγοραστή, τότε ο σημερινός αγοραστής θα λάβει αποζημίωση για την κάλυψη της διαφοράς. Οι εγγυήσεις χαμηλής τιμής υπόσχονται στον αγοραστή ότι ο πωλητής δεν πρόκειται να πουλήσει το προϊόν φθηνότερα και ότι θα δώσει τις ίδιες ή καλύτερες τιμές από αυτές των ανταγωνιστών του. Τέτοιου είδους τακτικές χρησιμοποιούνται συνήθως σε κλάδους λιανικού εμπορίου και γενικότερα σε

έντονα ανταγωνιστικούς κλάδους μπορούν να συμβάλουν στη διατήρηση της πειθαρχίας.

Το λιανικό εμπόριο ηλεκτρικών του 1980 χαρακτηριζόταν από μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, χαμηλό δείκτη συγκέντρωσης της αγοράς, μέτρια διαφοροποίηση προϊόντος, ελαστική ζήτηση, κανονικό όγκο παραγγελιών και αργό ρυθμό τεχνολογικής ανάπτυξης. Το Crazy Eddie ήταν ένα αρκετά μεγάλο κατάστημα που πουλούσε ηχοσυστήματα στη Νέα Υόρκη και διαφήμιζε συνεχώς το πόσο χαμηλές τιμές είχε και διαβεβαίωνε τους καταναλωτές ότι δεν θα μπορούσαν να βρουν χαμηλότερες τιμές στην αγορά. Ταυτόχρονα, ένας από τους μεγαλύτερους ανταγωνιστές του, η Newmark & Lewis, υποσχόταν στους καταναλωτές ότι αν βρουν χαμηλότερη τιμή από την δική της θα πληρώσει στο διπλάσιο τη διαφορά μεταξύ της τιμής της και της χαμηλότερης τιμής του ανταγωνιστή της. Έτσι, αν και οι δύο επιχειρήσεις πουλούσαν στην ίδια τιμή το ίδιο προϊόν, αν πούμε 1000 δολάρια, και η επιχείρηση Crazy Eddie αποφάσιζε μία μέρα να πουλήσει το προϊόν αυτό 900 οι καταναλωτές θα πήγαιναν να το αγοράσουν από την Newmark & Lewis με 800 δολάρια αφού θα πλήρωναν 1000 μείον το διπλάσιο της διαφοράς από την τιμή του Crazy Eddie. Εκτός αυτού όμως, όταν οι πελάτες θα κατέφθαναν στο κατάστημα της Newmark & Lewis ζητώντας την ανάλογη έκπτωση γίνονταν αυτόματα πληροφοριοδότες της επιχείρησης για την έκπτωση του ανταγωνιστή τους συμβάλλοντας έτσι στην άμεση τιμωρία του, με τη μορφή των χαμένων πωλήσεων. Η μόνη λογική τακτική λοιπόν, ήταν η διατήρηση της τιμής στα 1000 δολάρια.

Η χρήση της ρήτρας του πλέον ευνοούμενου πελάτη αποτελεί μία αποτελεσματική μέθοδο επίλυσης του διλήμματος του φυλακισμένου καθώς οι μειώσεις των τιμών εντοπίζονται χάρη στις πληροφορίες των ίδιων των πελατών και η τιμωρία της επιχείρησης που μείωσε τις τιμές έρχεται άμεσα με τη μορφή των χαμένων πωλήσεων.

➤ **Συστήματα τιμολόγησης με βάση το σημείο εκκίνησης του προϊόντος**

Το σύστημα τιμολόγησης με βάση το σημείο εκκίνησης του προϊόντος λέγεται και σύστημα παραδιδόμενης τιμής και σύμφωνα με αυτό μία ή περισσότερες γεωγραφικές θέσεις ορίζονται ως σημεία εκκίνησης. Κατά τη χρήση του συστήματος αυτού, ο αγοραστής ενός αγαθού θα χρεωθεί μία τιμή στην οποία θα περιλαμβάνεται και το κόστος μεταφοράς του προϊόντος σε αυτόν από το πλησιέστερο σημείο εκκίνησης, ανεξάρτητα από το πόσο μακριά βρίσκεται το εργοστάσιο που παράγει το προϊόν. Το εν λόγω σύστημα είναι πιο διαδεδομένο σε κλάδους που έχουν υψηλό κόστος μεταφοράς σε σχέση με την αξία του προϊόντος, όπως είναι ο κλάδος του χάλυβα, του τσιμέντου, της ξυλείας κλπ.

Η χρήση τέτοιων συστημάτων επανήλθε στην επιφάνεια όταν τη δεκαετία του 1970 εξετάσθηκε η παραγωγή κοντραπλακέ στις νότιες περιοχές των ΗΠΑ. Ο αριθμός των

επιχειρήσεων δεν ήταν ούτε πολύ μικρός ούτε πολύ μεγάλος, οκτώ από αυτές είχαν τον έλεγχο της αγοράς, η συγκέντρωση του κλάδου ήταν μεγάλη, με τον λόγο συγκέντρωσης τεσσάρων επιχειρήσεων να είναι 61 (από τις 8 επιχειρήσεις που είχαν τον έλεγχο της αγοράς οι 5 είχαν κατηγορηθεί για σύμπραξη), η διαφοροποίηση του προϊόντος ήταν χαμηλή, η ζήτηση ανελαστική, ο όγκος των παραγγελιών ήταν κανονικός και ο ρυθμός της τεχνολογικής ανάπτυξης αργός.

Μέχρι το 1963, το σύνολο της παραγωγής κοντραπλακέ στις ΗΠΑ προερχόταν από τις Βορειοδυτικές περιοχές της χώρας. Ωστόσο, μέσω της τεχνολογικής προόδου οι επιχειρήσεις που βρίσκονταν κατάφεραν να αντικαταστήσουν το έλατο από το βορειοδυτικό Ντάγκλας με πευκόξυλο από τις νότιες περιοχές της χώρας. Αυτό συντέλεσε στην επέκταση του κλάδου στις νότιες περιοχές, με πρωτοπόρο την επιχείρηση Georgia – Pacific που ήταν η μεγαλύτερη του κλάδου. Η Georgia – Pacific καθώς και οι υπόλοιπες επιχειρήσεις που εισχώρησαν πρώτες στον κλάδο το 1963, ήταν και οι μεγαλύτεροι παραγωγοί ελάτου από το βορειοδυτικό Ντάγκλας. Σύντομα, μέχρι το 1969 είχαν δημιουργηθεί 34 εργοστάσια κοντραπλακέ τα οποία παρήγαγαν το 21% της συνολικής παραγωγής της χώρας. Η ραγδαία αυτή εξέλιξη του κλάδου στην περιοχή οφειλόταν στα υπέρμετρα κέρδη που έκρυβε η παραγωγή του κοντραπλακέ.

Κάνοντας την αρχή, η Georgia – Pacific τιμολογούσε το κοντραπλακέ της με βάση ένα σύστημα σημείων βάσης που στηριζόταν στην αποστολή φορτίων από το Πόρτλαντ του Όρεγκον. Στη συνέχεια την ίδια στρατηγική ακολούθησαν και οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις στην αγορά του νότου. Η τιμή του πευκόξυλου ήταν ελαφρώς προσαρμοσμένη προς τα κάτω με σκοπό να αντισταθμίσει την άποψη που είχαν σχηματίσει ορισμένοι ότι το πευκόξυλο των νότιων περιοχών ήταν ποιοτικά κατώτερο ξύλο από το έλατο του Ντάγκλας.

Η τιμολόγηση με βάση το σημείο εκκίνησης αποδείχθηκε μία καθόλα λειτουργική και επικερδής μέθοδος. Μάλιστα, δύο περιοδικά της τότε εποχής, το Crow's και το Random Lengths, κάθε βδομάδα εξέδιδαν τις τιμές του κοντραπλακέ και οι τιμοκατάλογοι που διαμορφώνονταν από τα στοιχεία τους χρησιμοποιούνταν ως βάση στις διαπραγματεύσεις για τις μελλοντικές τιμές του κλάδου. Οι παραγωγοί κοντραπλακέ των νότιων περιοχών προχωρούσαν σε υιοθέτηση των τιμών αυτών προσθέτοντας σε αυτές και τους ναύλους για τη μεταφορά των φορτίων από το Πόρτλαντ. Με τον τρόπο αυτό αποκόμιζαν σημαντικά κέρδη από τους εικονικούς ναύλους.

Όταν η Georgia – Pacific άνοιξε το πρώτο εργοστάσιο παραγωγής κοντραπλακέ στο νότο επέλεξε να χρεώσει μία τιμή βασισμένη στη μεταφορά των φορτίων από το Πόρτλαντ. Με όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, η κίνηση αυτή της Georgia – Pacific φαίνεται λογική, ένα εργοστάσιο από τον νότο δεν θα μπορούσε να επηρεάσει την τιμή και έτσι θα λειτουργούσε σαν μία τέλεια ανταγωνιστική επιχείρηση,

λαμβάνοντας την τιμή που βασιζόταν στο Πόρτλαντ ως την τέλεια ανταγωνιστική τιμή. Το περίεργο είναι ότι ακόμα και όταν αυξήθηκε η παραγωγή των νοτίων περιοχών και έφθασε στο 30% της συνολικής παραγωγής της χώρας, οι 25 παραγωγοί του νότου οι οποίοι είχαν στην κατοχή τους 53 εργοστάσια, εξακολουθούσαν να χρεώνουν τιμές που βασιζόνταν στο Πόρτλαντ.

Εν κατακλείδι, η τιμολόγηση με βάση το σημείο εκκίνησης είναι μία αποτελεσματική μέθοδος για την διατήρηση της τιμολογιακής πειθαρχίας, με την προϋπόθεση της ύπαρξης μίας άλλης μεθόδου με την οποία θα προκαθορίζεται η τιμή του σημείου βάσης. Στο παράδειγμα που προηγήθηκε τον ρόλο της μεθόδου αυτής τον είχαν τα δύο περιοδικά που εκδίδονταν χιλιάδες μίλια μακριά από εκεί που βρίσκονταν τα εργοστάσια. Τέλος, με την μέθοδο αυτή είναι εύκολος ο εντοπισμός της αποστασίας και η άμεση τιμωρία της με τη μορφή των τιμωρητικών σημείων βάσης.

➤ **Εμπορικές και επιστημονικές ενώσεις**

Οι εμπορικές και επιστημονικές ενώσεις, κυρίως σε παλαιότερα έτη, αποτελούσαν πρόσφορο έδαφος για την εμφάνιση συμπαιγνιών. Στον κλάδο των υπηρεσιών που προσφέρονται από πολιτικούς μηχανικούς, για παράδειγμα, είχε δημιουργηθεί η Εθνική Ένωση Πολιτικών Μηχανικών. Κατά τη δεκαετία του 1960 ο εν λόγω κλάδος χαρακτηριζόταν από μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, χαμηλή συγκέντρωση της αγοράς, μέτρια διαφοροποίηση του προϊόντος, ανελαστική ζήτηση, ακανόνιστο όγκο παραγγελιών και αργό ρυθμό τεχνολογικής ανάπτυξης.

Μάλιστα, κατά το 1964 η εν λόγω ένωση υιοθέτησε έναν κώδικα ηθικής σύμφωνα με τον οποίο απαγορευόταν η τακτική των ανταγωνιστικών προσφορών. Οι ενδιαφερόμενοι πελάτες μπορούσαν μόνο αφού είχαν επιλέξει τον μηχανικό που θα τους εκτελούσε το έργο, να συζητήσουν μαζί του για την αμοιβή του. Σε περίπτωση όπου ο πελάτης ζητούσε να ενημερωθεί για το κόστος του έργου πριν από την σύναψη της συμφωνίας, ο μηχανικός όφειλε να αποσυρθεί από το έργο. Στόχος της πολιτικής αυτής ήταν η εξάλειψη των ανταγωνιστικών προσφορών και όποιος παρέκκλινε από τους κανόνες αυτούς τιμωρούνταν με διαγραφή από την ένωση και δυσμένεια από τους συναδέλφους του. Ο εντοπισμός των αποστατών πραγματοποιούνταν μέσω άμεσων και έμμεσων επαφών με τα μέλη και τους πελάτες.

Σύμφωνα με την ένωση, οι περιορισμοί αυτοί ήταν απαραίτητοι για την προστασία της δημόσιας υγείας, ασφάλειας και ευημερίας καθώς όπως υποστήριζε, η τακτική των ανταγωνιστικών προσφορών θα οδηγούσε σε κακής ποιότητας εργασία η οποία με τη σειρά της θα οδηγούσε σε καταρρεύσεις κτιρίων και γεφυρών. Κάποιοι αμφισβητούν αυτό το επιχείρημα τονίζοντας τη δυσφήμιση που θα υποστεί μία κατασκευαστική εταιρία σε περίπτωση που ένα από τα κτίρια που έχει φτιάξει καταρρεύσει.

Η αποτελεσματικότητα της μεθόδου αυτής είναι αμφιλεγόμενη κυρίως λόγω της δυσκολίας εντοπισμού των μηχανικών που θα πρόσφεραν χαμηλότερη τιμή, εξαιτίας του μεγάλου αριθμού των επιχειρήσεων. Αυτό μειώνει επίσης και τον φόβο της τιμωρίας. Σε κλάδους που θα μπορούσαν να ρυθμιστούν αυτά τα εμπόδια, η μέθοδος που περιγράφηκε μπορεί να είναι εξαιρετικά αποτελεσματική. Παράδειγμα αυτού, ο κλάδος δικηγορίας στη Βιρτζίνια όπου λόγω του δημόσιου χαρακτήρα πολλών διαδικασιών, ήταν εύκολος ο εντοπισμός και η τιμωρία της αποστασίας.

➤ Πλάνα για τη διαίρεση της αγοράς

Η διαίρεση της αγοράς έχει μελετηθεί και συναντηθεί σε πάρα πολλές υποθέσεις συμπαιγνίας μεταξύ επιχειρήσεων. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα της μεθοδολογίας είναι ο κλάδος του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και συγκεκριμένα τα εξαρτήματα εναλλαγής ρεύματος. Στις αρχές του 1950 ο κλάδος αυτός χαρακτηριζόταν από μικρό αριθμό επιχειρήσεων, συγκεκριμένα από 5 επιχειρήσεις, υψηλό βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς καθώς οι 5 αυτές επιχειρήσεις κατείχαν λόγο συγκέντρωσης περίπου 100, μέτρια διαφοροποίηση προϊόντος, ανελαστική ζήτηση, ακανόνιστο όγκο παραγγελιών και αργό ρυθμό τεχνολογικής ανάπτυξης.

Παρά την αλματώδη εξέλιξη που υπήρχε εκείνα τα χρόνια στον κλάδο, οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις που ήταν κατασκευαστές εξαρτημάτων εναλλαγής ρεύματος ήταν 5 και συγκεκριμένα η General Electric, η Westinghouse, η Allis – Chalmers, η I-T-E και η Federal Pacific. Οι επιχειρήσεις αυτές έρχονταν μόνιμα αντιμέτωπες με αποστάτες στις προσπάθειές τους για καθορισμό των τιμών με ποικίλες μεθόδους. Μία από αυτές, η οποία προσέλκυσε αρκετό ενδιαφέρον ήταν όταν τον Νοέμβριο του 1958 συμφώνησαν να διαιρέσουν μεταξύ τους την αγορά των σφραγισμένων προσφορών δίνοντας 39% στην General Electric, 35% στην Westinghouse, 11% στην I-T-E, 8% στην Allis – Chalmers και 7% στην Federal Pacific. Κατόπιν αυτού του διαχωρισμού, οι προαναφερθείσες επιχειρήσεις εδραίωσαν ένα σύστημα τιμολόγησης που ονομάζεται «φάσεις της σελήνης».

Το σύστημα αυτό πέρα από μία μέθοδο καθορισμού των τιμών περιελάμβανε και μηχανισμούς εντοπισμού των αποστατών και επιβολής της πειθαρχίας. Κατά την εφαρμογή του, κάθε επιχείρηση λάμβανε ένα συγκεκριμένο ποσοστό της αγοράς και κάθε εβδομάδα, όπως εναλλάσσονται οι φάσεις της σελήνης, εναλλάσσονταν και οι θέσεις των επιχειρήσεων. Δηλαδή, η επιχείρηση που λάμβανε μία θέση στις χαμηλότερες προσφορές εναλλάσσονταν σε περιοδική βάση. Η επιχείρηση που καταλάμβανε θέση στις χαμηλότερες προσφορές έπρεπε να υποβάλει την συμφωνημένη χαμηλή τιμή, ενώ ταυτόχρονα και οι τιμές των υπόλοιπων επιχειρήσεων ήταν προκαθορισμένες, δημιουργώντας την αίσθηση ύπαρξης ανταγωνισμού αφού ο ενδιαφερόμενος αγοραστής λάμβανε 5 διαφορετικές προσφορές.

Η σωστή λειτουργία του συστήματος των φάσεων της σελήνης διασφαλιζόταν μέσω μυστικών συναντήσεων και επικοινωνιών μεταξύ των εκπροσώπων των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων. Στις συναντήσεις τους, παρουσιαζόταν ένας κατάλογος των σφραγισμένων προσφορών που είχαν υποβληθεί από τις επιχειρήσεις, ο οποίος συγκρινόταν με τις προσυμφωνημένες τιμές. Σε περιπτώσεις που κάποια επιχείρηση παρουσίαζε υπερβολικά πολλή δουλειά ή αντίστοιχα υπερβολικά λίγη, πραγματοποιούνταν οι απαραίτητες αναπροσαρμογές για τις μελλοντικές προσφορές. Μάλιστα, ο Nye Spencer, εκπρόσωπος της I-T-E ομολόγησε ότι «Η όλη κατάσταση έπρεπε να είναι διακριτική, να μη γίνονται πολλά τηλεφωνήματα, να χρησιμοποιούνται απλοί φάκελοι στην επικοινωνία μεταξύ των επιχειρήσεων, να μην ταξιδεύουν μαζί και πολλά άλλα».

Η παραπάνω μεθοδολογία αποτελεί άριστο παράδειγμα προσπάθειας προκαθορισμού των τιμών μέσω της καθιέρωσης ποσοτώσεων για τη διαίρεση της αγοράς. Ωστόσο, δεν ήταν η μόνη που χρησιμοποιήθηκε από τους κατασκευαστές ηλεκτρολογικού εξοπλισμού. Για παράδειγμα, στην αγορά εξοπλισμού διακοπών ηλεκτρικού ρεύματος, 15 από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν σε αυτή, εφάρμοσαν ένα σύστημα τεταρτημορίων με σκοπό τη διαίρεση των Ηνωμένων Πολιτειών. Σύμφωνα με το σύστημα αυτό, σε κάθε τεταρτημόριο υπήρχαν 4 επιχειρήσεις οι οποίες πραγματοποιούσαν τακτικές συναντήσεις στις οποίες αποφάσιζαν πως θα διαιρέσουν την αγορά στην περιφέρειά τους. Μετά τη λήξη των συναντήσεων αυτών, ενημέρωναν και τις υπόλοιπες επιχειρήσεις που δεν ήταν παρούσες στην συνάντηση και οι οποίες καλούνταν να δώσουν την έγκρισή τους για τη συμφωνία.

Όταν ολοκληρώθηκαν οι έρευνες της κυβέρνησης για τον κλάδο του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού είχαν ασκηθεί 20 μηνύσεις οι οποίες κάλυπταν 22 ομάδες προϊόντων. Όλες οι μηνύσεις κατέληξαν είτε σε παραδοχή της ενοχής από τις επιχειρήσεις είτε στο λεγόμενο *nolo contendere*. *Nolo contendere* είναι ένας όρος που χρησιμοποιείται για να δηλώσει ότι ενώ ο κατηγορούμενος δεν παραδέχεται την ενοχή του, επιλέγει να μην αμφισβητήσει τις κατηγορίες που του αποδίδονται. Η παραπάνω, αποτελεί μία αρκετά συνηθισμένη επιλογή στις αντιμονοπωλιακές υποθέσεις. Τελικά, στην υπόθεση του κλάδου του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού, 7 στελέχη των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων πέρασαν 30 ημέρες στη φυλακή, άλλοι 24 καταδικάστηκαν σε ποινή φυλάκισης 30 ημερών με αναστολή, ενώ επιβλήθηκαν χρηματικά πρόστιμα συνολικής αξίας 2.000.000 δολαρίων.

➤ **Καρτέλ ευρεσιτεχνιών**

Οι ευρεσιτεχνίες μπορούν να προσφέρουν στις επιχειρήσεις μία πολύ καλή ευκαιρία για δημιουργία αποτελεσματικών καρτέλ, τα οποία πολλές φορές μπορούν να διαρκέσουν περισσότερο από τις ίδιες τις ευρεσιτεχνίες. Ότι ακριβώς συνέβη και στην αγορά των γυάλινων δοχείων κατά τη χρονική περίοδο 1924-1945. Την

περίοδο εκείνη ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνταν στην αγορά αυτή ήταν μικρός (12 επιχειρήσεις), η συγκέντρωση της αγοράς ήταν υψηλή, με τον λόγο συγκέντρωσης των 4 μεγάλων επιχειρήσεων να είναι 94 το 1938 και 63 το 1947, η διαφοροποίηση του προϊόντος ήταν χαμηλή, η ζήτηση ήταν ανελαστική, υπήρχε κανονικός όγκος παραγγελιών και αργός ρυθμός τεχνολογικής ανάπτυξης.

Η πρώτη επιχείρηση που ανέπτυξε πλήρως αυτοματοποιημένη μηχανή αναρρόφησης για την παραγωγή γυάλινων δοχείων ήταν η Owens – Illinois το 1904. Μέχρι πρότινος, η κατασκευή των γυάλινων αντικειμένων γινόταν κυρίως με το χέρι. Η πρωτοπόρος, Owens – Illinois αρνήθηκε να παραχωρήσει την άδεια χρήσης της επαναστατικής της μηχανής σε άλλους κατασκευαστές, οδηγώντας έτσι πολλούς από αυτούς να έρθουν αντιμέτωποι με την πιθανότητα της εξαφάνισης. Τροχοπέδη στα σχέδια της Owens – Illinois στάθηκε η ανάπτυξη μίας μηχανής, λίγο χρονικό διάστημα αργότερα, η οποία χρησιμοποιούσε μία ειδική διαδικασία προσωρινής παύσης της μάζας, τις ευρεσιτεχνίες της οποίας απέκτησε η Hartford – Fairmont που στη συνέχεια τη βελτίωσε. Κατά την ίδια χρονική περίοδο, η Empire Machine Company, που βρισκόταν υπό τον έλεγχο της Corning Glass, απέκτησε ορισμένες αιτήσεις κατοχύρωσης ευρεσιτεχνίας που συνδέονταν με αυτές που είχε αποκτήσει η Hartford – Fairmont και στη συνέχεια, οι δύο επιχειρήσεις το 1916 παραχώρησαν η μία στην άλλη την άδεια χρήσης των ευρεσιτεχνιών τους. Τελικά, οι δύο επιχειρήσεις, τον Οκτώβριο του 1922, συγχωνεύθηκαν με αποτέλεσμα την ίδρυση της Hartford – Empire Company.

Κατά τη διάρκεια όλης αυτής της περιόδου, η Owens – Illinois εξακολουθούσε να διατηρεί ευρεσιτεχνίες που έρχονταν σε σύγκρουση με αυτές που διέθετε η Hartford. Οι δύο επιχειρήσεις αποφάσισαν εν τέλει να έρθουν σε συμφωνία τον Απρίλιο του 1924. Η συμφωνία τους βασιζόταν σε 3 βασικούς άξονες. Ο πρώτος ήταν ότι η Owens παραχωρούσε στη Hartford την αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης των ευρεσιτεχνιών της και η Hartford με τη σειρά της παραχωρούσε στην Owens τη μη αποκλειστική άδεια κατασκευής μηχανημάτων με βάση τις ευρεσιτεχνίες της Hartford. Ο δεύτερος ήταν ότι η Owens θα λάμβανε τα μισά από τα δικαιώματα εκμετάλλευσης των ευρεσιτεχνιών της Hartford και ο τρίτος ότι η Owens μπορούσε να ασκήσει βέτο σε οποιαδήποτε προσπάθεια από πλευράς της Hartford, για παραχώρηση της άδειας εκμετάλλευσης των ευρεσιτεχνιών της Owens σε άλλη επιχείρηση. Επίσης, η συμφωνία των δύο επιχειρήσεων εμπόδιζε την Owens να εισαχθεί στην αγορά του φυσητού γυαλιού, το οποίο ήταν το κύριο αντικείμενο της Corning Glass, ενώ της παραχωρούσε τον πλήρη έλεγχο των αρχικών της ευρεσιτεχνιών στη διαδικασία της αναρρόφησης.

Αφού ολοκληρώθηκε η συμφωνία μεταξύ των δύο επιχειρήσεων, η Hartford επιχείρησε να αγοράσει όλες τις υπάρχουσες ευρεσιτεχνίες που αφορούσαν τον εξοπλισμό τροφοδοσίας μάζας και μέχρι το 1938 είχε στην κατοχή της περισσότερες

από 600 ευρεσιτεχνίες στον κλάδο της παρασκευής γυαλιού. Όταν ολοκληρώθηκε ο έλεγχος των ευρεσιτεχνιών, η Hartford όρισε για κάθε κατασκευαστή γυαλιού μία αυστηρή ποσότητα παραγωγής για κάθε συγκεκριμένο τύπο γυάλινου δοχείου.

Επίσης, το 1931, ο έλεγχος της Hartford ενισχύθηκε με την ίδρυση της «στατιστικής επιτροπής» της Glass Container Association. Η επιτροπή, σε συνεργασία με τους μεγαλύτερους κατασκευαστές γυάλινων δοχείων, έθεσε για όλα τα μέλη της ένωσης αυστηρούς περιορισμούς στις ποσότητες παραγωγής, τους οποίους έλεγχε μέσα από αγωγές για την παράβαση των ευρεσιτεχνιών. Αποτέλεσμα της κατάστασης που περιγράφηκε ήταν το 1938, το 94% των γυάλινων δοχείων που παράγονταν να προέρχονται από μηχανήματα που στηρίζονταν σε μία ή περισσότερες ευρεσιτεχνίες της Hartford – Empire.

Με τη χρήση της συγκεκριμένης μεθόδου, δίνεται η δυνατότητα επίλυσης του διλήμματος του φυλακισμένου στον κλάδο, έχοντας όμως η Hartford το προνόμιο να διαπραγματεύεται και να θέτει περιορισμούς στην ποσότητα της παραγωγής. Σε περίπτωση που υπήρχαν αποστασίες ήταν εύκολο να εντοπιστούν ενώ η τιμωρία θα είχε τη μορφή της επιβολής μίας χαμηλότερης ποσότητας παραγωγής σε ένα ή περισσότερα γυάλινα αντικείμενα.

Μέσα από όλα τα παραδείγματα που παρατέθηκαν για τις διάφορες μορφές υπό τις οποίες έχει καταστήσει επιτυχημένη μία συμπαιγνία μεταξύ επιχειρήσεων, βλέπουμε ότι είναι ελάχιστες οι περιπτώσεις όπου η συγκέντρωση της αγοράς ήταν χαμηλή. Αυτό συμβαίνει γιατί όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενη ενότητα η συγκέντρωση σε μία αγορά δρα θετικά στην σύναψη συμπαιγνίας. Ακόμη και στην περίπτωση όπου η συγκέντρωση της αγοράς ήταν χαμηλή, κρίθηκε απαραίτητη η ύπαρξη μίας επαγγελματικής ένωσης. Ακόμη, στην πλειοψηφία των περιπτώσεων υπήρχε χαμηλή διαφοροποίηση προϊόντος, γεγονός αναμενόμενο αφού η διαφοροποίηση του προϊόντος δρα αρνητικά στην ύπαρξη αποτελεσματικής συμπαιγνίας και αποτελεί και λύση στο παράδοξο του Bertrand. Επίσης, θετικά σε όλες τις περιπτώσεις έδρασε ο χαμηλός ρυθμός τεχνολογικής ανάπτυξης αφού είναι δύσκολο να υπάρξει συμπαιγνία σε κλάδους που χαρακτηρίζονται από γρήγορους ρυθμούς τεχνολογικής εξέλιξης. Σημαντικό ρόλο βέβαια, είχε και η ύπαρξη ανελαστικής ζήτησης σε όλες τις περιπτώσεις που αναφέραμε καθώς έδινε στις επιχειρήσεις τη δύναμη να δρουν ανενόχλητες προς τη μεγιστοποίηση του κέρδους τους και όχι της κοινωνικής ευημερίας. Τέλος, σε όλες τις περιπτώσεις σημαντικός ήταν ο ρόλος της τιμωρίας των αποστατών αφού όπως προαναφέρθηκε, μία αποτελεσματική συμπαιγνία προϋποθέτει την ύπαρξη μίας μεθόδου εντοπισμού και τιμωρίας της αποστασίας.

3.7 ΚΑΡΤΕΛ

3.7.1 Μορφές Καρτελικών συμπράξεων

Τα Καρτέλ (οριζόντιες συμπράξεις) είναι ρητές συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές μεταξύ δύο ή περισσότερων οικονομικά ανεξάρτητων και νομικά αυτόνομων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο και βρίσκονται στο ίδιο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας⁹, είναι δηλαδή ανταγωνιστές. Σκοπός της εν λόγω σύμπραξης είναι ο συντονισμός της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στην αγορά και ο επηρεασμός σχετικών παραμέτρων ανταγωνισμού με στόχο το κέρδος.

Οι συνηθέστερες μορφές Καρτέλ είναι δύο:

- Καρτέλ καθορισμού τιμών, όπου οι επιχειρήσεις εξακολουθούν να δρουν φαινομενικά ανεξάρτητα, έχουν όμως συνάψει συμφωνία ώστε να διαθέτουν τα προϊόντα τους σε ίδια τιμή. Απαραίτητη προϋπόθεση για τη σύσταση αυτής της μορφής καρτέλ είναι η ομοιογένεια προϊόντος και κόστους. Αν υπάρχει ομοιογένεια στο προϊόν και το κόστος και το παραγόμενο προϊόν διατίθεται από τα μέλη του καρτέλ σε ίδιο επίπεδο τιμής, τότε στόχος είναι η μεγιστοποίηση του κοινού κέρδους και από οικονομικό πρίσμα η λειτουργία του καρτέλ ταυτίζεται με αυτή του μονοπωλίου που παράγει ένα προϊόν σε δύο εκμεταλλεύσεις (εργοστάσια).
- Καρτέλ διαχωρισμού της αγοράς, όπου οι επιχειρήσεις κατόπιν συνεννόησης χωρίζουν γεωγραφικά την αγορά και κάθε μέλος μπορεί να διαθέσει τα προϊόντα του εντός των ορίων της «περιοχής του». Με τον τρόπο αυτό οι επιχειρήσεις επιτυγχάνουν σημαντική μείωση του ανταγωνισμού και κατ'επέκταση του κόστους. Απαραίτητη προϋπόθεση και σε αυτή την περίπτωση είναι η ομοιογένεια προϊόντος και κόστους όπως επίσης και η ύπαρξη εμποδίων εισόδου στην αγορά για τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Η συμφωνία του καρτέλ συνήθως αφορά των διαχωρισμό της αγοράς σε ίσα μερίδια για κάθε επιχείρηση που συμμετέχει, αν και αυτό δεν είναι προαπαιτούμενο, οι επιχειρήσεις μπορούν αν το επιθυμούν να χωρίσουν την αγορά σε άνισα μερίδια.

Αν οι επιχειρήσεις – μέλη δεν αντιμετωπίζουν το ίδιο κόστος παραγωγής δεν μπορούν να συμφωνήσουν σε σύμπραξη ή ακόμα και αν συμπράξουν τουλάχιστον μία θα έχει κίνητρο να παρεκκλίνει από τα συμφωνηθέντα. Συγκεκριμένα, η επιχείρηση με το μικρότερο κόστος παραγωγής έχει συμφέρον να παράγει μεγαλύτερη ποσότητα την οποία θα διαθέτει σε μικρότερη τιμή με σκοπό να μεγιστοποιήσει το κέρδος της ενώ την επιχείρηση με το υψηλότερο κόστος παραγωγής δεν την συμφέρει ούτε η αύξηση της παραγόμενης ποσότητας ούτε η

⁹Τριανταφυλλάκης Γ., "Δίκαιο του ελεύθερου ανταγωνισμού", 2^η έκδοση, εκδόσεις Νομική Βιβλιοθήκη, 2012

μείωση της τιμής. Για το λόγο αυτό η επιχείρηση με το μικρότερο κόστος παραγωγής θα έχει κίνητρο να αθετήσει τη συμφωνία σύμπραξης, να μειώσει την τιμή διάθεσης των προϊόντων της και η συμπεριφορά της αυτή θα πυροδοτήσει έναν πόλεμο τιμών τον οποίο η επιχείρηση με το υψηλότερο κόστος παραγωγής δεν θα μπορεί να αντέξει. Για το λόγο αυτό είναι σημαντική η ομοιογένεια και στο προϊόν και στο κόστος.

Υπάρχουν και κάποιες, λιγότερο συνήθεις, μορφές καρτέλ οι οποίες πολλές φορές μπορεί να περικλείονται έμμεσα ή άμεσα στις προαναφερθείσες και έτσι σε πολλές βιβλιογραφικές πηγές δεν διαχωρίζονται. Ενδεικτικά αναφέρονται, ο καθορισμός τιμών αγοράς ή άλλων όρων συναλλαγής, οι ποσοστώσεις παραγωγής ή πωλήσεων, περιπτώσεις νόθευσης διαγωνισμών ή οποιοσδήποτε αντιανταγωνιστικές ενέργειες σε βάρος άλλων ανταγωνιστών εκτός του καρτέλ και ο περιορισμός των εισαγωγών ή/και των εξαγωγών. Τέτοιου είδους πρακτικές συγκαταλέγονται στις σοβαρότερες παραβιάσεις του άρθρου 1 του ν.3959/2011 και του άρθρου 101 της Συνθήκης Λειτουργίας για την Ευρωπαϊκή Ένωση (ΣΛΕΕ)¹⁰.

Όταν δύο επιχειρήσεις αποφασίσουν να συμπράξουν δεν είναι αναγκαίο ούτε δεδομένο ότι η μεταξύ τους σύμπραξη θα έχει μόνο μία από τις παραπάνω μορφές και θα συνιστά παράβαση. Στα καρτέλ συγκεκριμένα, σε πολλές υποθέσεις που αντιμετώπισε τόσο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή όσο και η Επιτροπή Ανταγωνισμού, οι συμμετέχουσες στην συμπαιγνία επιχειρήσεις είχαν προβεί σε μεταξύ τους συμφωνίες τόσο για τον καθορισμό του επιπέδου των τιμών όσο και για διαχωρισμό της αγοράς. Επίσης, σε ορισμένες περιπτώσεις δύναται να ισχύουν σωρευτικά παραπάνω από δύο εκ των παραβιάσεων που αναφέρθηκαν παραπάνω και που ανήκουν στην κατηγορία της συμπαιγνίας με τη μορφή οριζόντιας καρτελικής σύμπραξης. Ακολουθεί χαρακτηριστικό παράδειγμα που έλαβε χώρα στην Ελλάδα και εξετάσθηκε από την Επιτροπή Ανταγωνισμού.

Παράδειγμα: Το καρτέλ στον κλάδο της πτηνοτροφίας. Σε αυτή συγκεκριμένα την υπόθεση διεπράχθη διπλή παράβαση καθώς οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις σύναψαν συμφωνία τόσο για τον καθορισμό των τιμών όσο και για τον διαχωρισμό της αγοράς μέσω της κατανομής των πελατών. Η έρευνα της Επιτροπής Ανταγωνισμού ξεκίνησε αυτεπάγγελτα όταν παρατηρήθηκε ταυτόχρονη αύξησης της τιμής των προϊόντων κρέατος πουλερικών από κάποιες επιχειρήσεις του κλάδου. Από την έρευνα που διεξήγαγε η επιτροπή τεκμηριώθηκε ότι, μεταξύ άλλων, οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις έρχονταν σε συνεννόηση για να καθορίσουν τις τιμές διάθεσης των προϊόντων τους στους προμηθευτές (σούπερ μάρκετ,

¹⁰ΕΕC298 /08-12-2006, Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σχετικά με τη μη επιβολή και τη μείωση προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων (Καρτέλ)

χονδρέμπορους, κρεοπωλεία κλπ.) ενώ ταυτόχρονα συνεννοούνταν και την κατανομή της αγοράς μέσω της κατανομής των πελατών. Για να έρθουν σε συμφωνία οι επιχειρήσεις πραγματοποίησαν μία σειρά από συναντήσεις στο πλαίσιο της εμπορικής ένωσής τους και όχι μόνο. Το συγκεκριμένο καρτέλ είχε διάρκεια μεγαλύτερη των 10 χρόνων και όταν βγήκε η καταδικαστική απόφαση της επιτροπής, επιβλήθηκε στις επιχειρήσεις πρόστιμο ύψους 39.998.346 ευρώ.

3.7.2 Καρτέλ που αποβλέπουν στη μεγιστοποίηση του κοινού κέρδους

Όπως προαναφέρθηκε, όταν δύο επιχειρήσεις δημιουργούν καρτέλ και πληρούνται οι προϋποθέσεις ομοιογένειας προϊόντος και κόστους, η λειτουργία του καρτέλ ταυτίζεται με αυτή του μονοπωλίου και στην προκειμένη, ενός μονοπωλητή που παράγει ένα προϊόν σε δύο εγκαταστάσεις (Multiplant monopolist). Οι επιχειρήσεις – μέλη λειτουργούν ως μία μονάδα και έχουν σαν κοινό στόχο την επίτευξη της μεγιστοποίησης του συνολικού κέρδους, δηλαδή του κέρδους του καρτέλ. Στην περίπτωση αυτή η Καμπύλη του οριακού κόστους του καρτέλ είναι το οριζόντιο άθροισμα των καμπυλών οριακού κόστους των επιχειρήσεων που συνέπραξαν, το επίπεδο παραγωγής στο οποίο μεγιστοποιούνται τα κέρδη του καρτέλ είναι το άθροισμα των επιμέρους παραγωγών των επιχειρήσεων και το οριακό έσοδο ισούται με το οριακό κόστος.

Πιο συγκεκριμένα, σε αυτό το υπόδειγμα οι επιχειρήσεις ισορροπούν και μεγιστοποιούν τα κέρδη τους εκεί όπου ισχύει ότι $MR=MC=MC_1=MC_2$.

Το επίπεδο παραγωγής που μεγιστοποιεί τα κέρδη του καρτέλ είναι $X=x_1+x_2$ όπου x_1 η παραγόμενη ποσότητα της μίας επιχείρησης (εργοστάσιο 1) και το x_2 η παραγόμενη ποσότητα της άλλης επιχείρησης (εργοστάσιο 2).

Τα κέρδη μεγιστοποιούνται σύμφωνα με τη συνάρτηση

$$\Pi = \Pi_1 + \Pi_2 = TR - TC = P \cdot X - (TC_1(x_1) + TC_2(x_2)) \quad , \text{ όπου}$$

Π είναι τα συνολικά κέρδη του καρτέλ

Π_1 τα κέρδη της μίας επιχείρησης

Π_2 τα κέρδη της άλλης επιχείρησης

TR τα συνολικά έσοδα του καρτέλ

TC το συνολικό κόστος του καρτέλ

TC_1 το συνολικό κόστος της μίας επιχείρησης

TC_2 το συνολικό κόστος της άλλης επιχείρησης

Από της συνθήκης πρώτης τάξης έχουμε:

$$\theta\pi/\theta x_i=0 \Rightarrow MR(x)=MC(x) \quad , i=1,2$$

Από τις συνθήκες δεύτερης τάξης έχουμε:

$$\theta^2\pi/\theta x_i^2 < 0 \Rightarrow \theta MR(x)/\theta(x) < \theta MC_i(x_i)/\theta x_i \quad , i=1,2$$

Από την μαθηματική ανάλυση της ισορροπίας που προηγήθηκε, βλέπουμε ότι όπως προαναφέρθηκε το καρτέλ μεγιστοποιεί τα κέρδη του εκεί όπου το οριακό έσοδο ισούται με το οριακό κόστος (μονοπωλιακές συνθήκες). Το καρτέλ ουσιαστικά λειτουργεί ως μονοπωλητής που παράγει σε 2 εργοστάσια, μεγιστοποιεί τα κέρδη του με την ίδια ακριβώς διαδικασία που περιεγράφηκε βάζοντας στη θέση του καρτέλ τον μονοπωλητή, στη θέση της μίας επιχείρησης το ένα εργοστάσιο παραγωγής και στη θέση της δεύτερης επιχείρησης το δεύτερο εργοστάσιο παραγωγής.

3.7.3 Παράγοντες που συμβάλουν στη δημιουργία Καρτέλ

Για να έρθουν σε συμφωνία ίδρυσης Καρτέλ δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις, θα πρέπει να υπάρχουν οι απαραίτητες συνθήκες όπως περιγράφηκε και παραπάνω γενικά για τις συμπράξεις. Για παράδειγμα, ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, όσο μικρότερος είναι τόσο πιο ευνοϊκές κάνει τις συνθήκες για τη σύσταση καρτέλ. Ο αριθμός των επιχειρήσεων θα μπορούσε σε ορισμένες περιπτώσεις να μην είναι τόσο μικρός αρκεί στις περιπτώσεις αυτές να υπάρχει μεγάλος βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς, δηλαδή οι επιχειρήσεις που θα βρεθούν σε διαδικασία σύμπραξης να κατέχουν μεγάλο κομμάτι της αγοράς ώστε να είναι σε θέση να επηρεάζουν την ζήτηση και να ορίζουν τιμές σε υψηλότερα επίπεδα χωρίς τον κίνδυνο απώλειας των πελατών τους. Επίσης, υποστηρικτικά σε αυτό λειτουργεί η ύπαρξη εμποδίων εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ομοιογένεια προϊόντος και κόστους ούτως ώστε η ενδεχόμενη σύμπραξη να είναι οριζόντια και προς το συμφέρον όλων των συμβαλλόμενων. Τέλος, ευνοϊκά δρα τόσο η ύπαρξη μίας σταθερής διαχρονικά ζήτησης για το προϊόν όσο και η ύπαρξη καλών σχέσεων μεταξύ των επιχειρήσεων που θα διευκολύνει τις διαπραγματεύσεις.

Βασισμένοι στη θεωρία παιγνίων, υπάρχουν ορισμένοι που υποστηρίζουν ότι η σύσταση ενός καρτέλ ενέχει πάντα μεγάλο κίνδυνο ένας από τους συμβαλλόμενους να αθετήσει την συμφωνία και να παρεκκλίνει από αυτή ούτως ώστε να μεγιστοποιήσει τα κέρδη του. Ωστόσο, η αύξηση αυτή των κερδών θα είναι εφήμερη καθώς θα ακολουθήσει «απάντηση» από τα υπόλοιπα μέλη του καρτέλ και για αυτό το λόγο συχνά οι επιχειρήσεις επιλέγουν τα μακροχρόνια ασφαλή κέρδη αντί των υψηλότερων βραχυχρόνιων κερδών. Σε συνδυασμό με το γεγονός

ότι η πλειοψηφία τέτοιων οριζόντιων συμπράξεων αφορά μακροχρόνιες συμφωνίες (διάστημα μεγαλύτερο των 10 ετών) οδηγούμαστε τελικά στο γνωστό από τη θεωρία παιγνίων «Δίλημμα του φυλακισμένου (*Prisoner's Dilemma*)». Έτσι, τα μέλη του καρτέλ καταλήγουν σε μία αναποτελεσματική ισορροπία, δεν επιλέγουν ποτέ την βέλτιστη για αυτούς επιλογή, αυτή δηλαδή που θα τους επιφέρει τα μεγαλύτερα κέρδη, φοβούμενοι τις κινήσεις των ανταγωνιστών τους σε περίπτωση απόκλισης των ίδιων από την μεταξύ τους συμφωνία. Άλλωστε, ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά των συμπράξεων υπό τη μορφή καρτέλ είναι η τιμωρία όσων εμπλεκόμενων παρεκκλίνουν από τη συμφωνία.

4. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ

4.1 Σχετικά με τη Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εισήγαγε τον μηχανισμό διευθέτησης διαφορών τον Ιούνιο του 2008. Σε έρευνα που διεξήχθη με έτη αναφοράς το 2017-2018, η διαδικασία αυτή είχε χρησιμοποιηθεί για 117 επιχειρήσεις (94 από τις οποίες είχαν ήδη συνεργαστεί με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή μέσω του προγράμματος επιείκειας)¹¹ σε 28 διαφορετικές υποθέσεις καρτελικών συμπράξεων, με το συνολικό ύψος των προστίμων που επιβλήθηκαν μέσω της εν λόγω διαδικασίας να ξεπερνά τα 8,1 δισεκατομμύρια ευρώ.

Η Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών αφορά στις περιπτώσεις που επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων παραδέχονται, εκούσια και ανεπιφύλακτα, τη συμμετοχή τους σε οριζόντια καρτελική σύμπραξη, κατά παράβαση του άρθρου 1 του ν. 3959/2011 ή/και του άρθρου 101 της ΣΛΕΕ. Αυτό που επιτυγχάνεται ουσιαστικά από την εισαγωγή της διαδικασίας διευθέτησης είναι η απλοποίηση και η επιτάχυνση, για την Ευρωπαϊκή Επιτροπή ή την Επιτροπή Ανταγωνισμού, της διαδικασίας διαπίστωσης της παράβασης και ο περιορισμός του αριθμού των προσφυγών που ασκούνται κατά των αποφάσεων της Επιτροπής - ο οποίος παρουσιάζει σημαντική μείωση με τη χρήση της διαδικασίας διευθέτησης, σχεδόν κατά 50%¹². Αυτό μικραίνει κατά πολύ το χρονικό διάστημα που απαιτείται για να “κλείσει” μία υπόθεση και δείχνει επίσης, την πρόθεση των επιχειρήσεων να αποδεχθούν τη λάθος πράξη τους και τις κυρώσεις που τους επιβάλλονται λόγω αυτής. Έτσι, δίνεται στην Επιτροπή η δυνατότητα εξέτασης μεγαλύτερου όγκου υποθέσεων δαπανώντας τους ίδιους πόρους και με ταυτόχρονη μειωμένη

¹¹ The EU Cartel Settlement Procedure: Latest Developments (2017–2018), *Journal of European Competition Law & Practice*, 2019

¹² Settlements and Appeals in the European Commission's Cartel Cases: An Empirical Assessment, Published online: Springer Science+Business Media New York 2017

διοικητική επιβάρυνση. Όλα αυτά συμβάλλουν στον αποτρεπτικό χαρακτήρα της δράσης της διαδικασίας ενισχύοντας, συγχρόνως, το ενδιαφέρον των πολιτών για την αποτελεσματική και έγκαιρη τιμωρία των παραβατών.

Η φύση της Διαδικασίας διευθέτησης είναι πιο συναινετική, επικεντρώνεται στον συμβιβασμό και στην ενδεχόμενη βελτίωση της αγοράς στο σύνολό της και όχι τόσο στην τιμωρία παραβάσεων του παρελθόντος, χωρίς φυσικά αυτό να σημαίνει την έλλειψη τιμωρίας των παραβατών. Για το λόγο αυτό, αλλά και για να δοθεί κίνητρο στις επιχειρήσεις που έχουν πάρει μέρος σε οριζόντια καρτελική σύμπραξη να παραδεχθούν την παραβατική τους συμπεριφορά, δίνεται μία μείωση της τάξης του 10% από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις επιχειρήσεις που αποφασίζουν να υπαχθούν σε διαδικασία διευθέτησης. Επίσης, η ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού ανάλογα την περίπτωση και υπό ορισμένες προϋποθέσεις μπορεί να δώσει μείωση στο πρόστιμο μέχρι και 15%. Σχετικά με τα ποσοστά αυτά, εκτιμάται ότι σε μεγάλο βαθμό η επιτυχία της διαδικασίας διευθέτησης διαφορών οφείλεται στο ότι για τις επιχειρήσεις που αποφασίζουν να συμμετέχουν, διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο η πρόβλεψη του επικείμενου προστίμου. Τους δίνεται δηλαδή μία εκτίμηση για το ύψος του προστίμου πριν αποφασίσουν αν θα υπαχθούν στη διαδικασία διευθέτησης.

4.2 Υπαγωγή στη Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών

Απαραίτητη προϋπόθεση για την συμμετοχή στην διαδικασία διευθέτησης μίας επιχείρησης ή ενώσεων επιχειρήσεων για τις οποίες διεξάγονται έρευνες για συμμετοχή σε οριζόντια καρτελική σύμπραξη και σε βάρος των οποίων έχουν συλλεχθεί αποδεικτικά στοιχεία και έχει στοιχειοθετηθεί παράβαση του άρθρου 1 του ν. 3959/2011 ή/και του άρθρου 101 ΣΛΕΕ, είναι η αναγνώριση οριστικά και ανεπιφύλακτα της συμμετοχής τους στην παράβαση και η παραίτησή τους από το δικαίωμα να λάβουν πλήρη πρόσβαση στον διοικητικό φάκελο της υπόθεσης καθώς και από το δικαίωμα ακρόασης στη συζήτηση ενώπιον της Επιτροπής Ανταγωνισμού, ώστε να δικαιολογείται η μείωση του προστίμου που επιβάλλεται από την Επιτροπή¹³. Πιο συγκεκριμένα, στο άρθρο 25α του ν. 3959/2011 προβλέπεται η δυνατότητα της Επιτροπής Ανταγωνισμού να θεσπίσει με απόφασή της διαδικασία διευθέτησης διαφορών με τις επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων που εκούσια και με ελεύθερη βούληση παραδέχονται τη συμμετοχή τους σε αποδιδόμενη σε αυτές οριζόντια καρτελική σύμπραξη, κατά παράβαση του άρθρου 1 του ν. 3959/2011 ή/και του άρθρου 101 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης («ΣΛΕΕ»), καθώς και να ρυθμίσει, εντός της κανονιστικής εμπέλειας που οριοθετείται με το εν λόγω άρθρο, τα εκεί ενδεικτικώς αναφερόμενα

¹³Σύμφωνα με την παρ.8 του άρθρου 25 του ν. 3959/2011

ζητήματα, αλλά και κάθε άλλη αναγκαία λεπτομέρεια που συνδέεται με τη διεξαγωγή της διαδικασίας αυτής¹⁴.

Η πρωτοβουλία για την υπαγωγή σε διαδικασία διευθέτησης διαφορών ανήκει στις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις. Αυτές δύνανται να εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους για την υπαγωγή στη διαδικασία κατά το στάδιο της διερεύνησης της υπόθεσης από την Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού (ΓΔΑ) που προηγείται της κοινοποίησης Εισηγήσης. Τους δίνεται ωστόσο, η δυνατότητα υπαγωγής ακόμη και κατόπιν της κοινοποίησης της σχετικής εισήγησης στα μέρη, αρκεί να εκδηλώσουν γραπτώς το ενδιαφέρον τους για συμμετοχή στη διαδικασία διευθέτησης και με απαραίτητη προϋπόθεση αυτό να γίνει το αργότερο 35 ημέρες πριν από τη διαδικασία συζήτησης της υπόθεσης ενώπιον της Επιτροπής Ανταγωνισμού. Αν η υπόθεση έχει ανατεθεί ήδη σε Εισηγητή, οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις μπορούν να εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους για υπαγωγή στη διαδικασία απευθείας στον αρμόδιο Εισηγητή. Αφού εκδηλωθεί ενδιαφέρον από μια επιχείρηση, η ΓΔΑ ή ο αρμόδιος Εισηγητής (ανάλογα σε ποιο στάδιο θα πραγματοποιηθεί η εκδήλωση ενδιαφέροντος), μπορούν να ενημερώσουν όλες τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις σχετικά με τη δυνατότητα εκδήλωσης ενδιαφέροντος και να τις καλέσουν, να εκφράσουν γραπτώς την πρόθεσή τους να υπαχθούν σε διαδικασία διευθέτησης, εντός προθεσμίας τουλάχιστον 10 ημερών.

Ακόμη και σε περιπτώσεις όπου οι επιχειρήσεις εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους για έναρξη των συζητήσεων υπαγωγής σε διαδικασία διευθέτησης διαφορών, η απόφαση για την εκκίνηση ή μη της διαδικασίας ανήκει στην αποκλειστική αρμοδιότητα της Επιτροπής Ανταγωνισμού. Με άλλα λόγια η Επιτροπή είναι που αποφασίζει την εκκίνηση ή μη της διαδικασίας ή/και τη διακοπή της, οποιαδήποτε στιγμή. Αν αποφασιστεί η εκκίνηση της διαδικασίας, η Επιτροπή προτεραιοποιεί την υπόθεση και την αναθέτει σύμφωνα με την προβλεπόμενη από τον νόμο διαδικασία σε Εισηγητή (εφόσον αυτό δεν έχει ήδη πραγματοποιηθεί), ο οποίος εξουσιοδοτείται να διεξάγει διμερείς συσκέψεις με τα ενδιαφερόμενα μέρη. Οι συνθήκες και ο ρυθμός με τον οποίο διεξάγονται οι διμερείς συσκέψεις με κάθε μία από τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις, είναι στην διακριτική ευχέρεια της Επιτροπής, η οποία μπορεί να επιδεικνύει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις αποδεικτικά στοιχεία από τον φάκελο της υπόθεσης ή να τους παρέχει μερική πρόσβαση σε αυτόν ώστε να εξασφαλίζει την αποτελεσματική άσκηση των δικαιωμάτων άμυνας από την πλευρά των επιχειρήσεων. Σε αυτό το σημείο πρέπει να γίνει πλήρως κατανοητό ότι η Επιτροπή σε αυτές τις συσκέψεις δεν διαπραγματεύεται με τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις το ζήτημα της ύπαρξης της παράβασης και της επιβολής των αντίστοιχων κυρώσεων (προστίμων). Το διακύβευμα των συσκέψεων είναι κυρίως η δυνατότητα συναντίληψης μεταξύ της Επιτροπής και κάθε επιχείρησης επί της παράβασης που θα διαπιστωθεί, προκειμένου να επιτευχθεί διαδικαστική αποτελεσματικότητα. Επίσης, από πλευράς επιχειρήσεων στις συσκέψεις αυτές γνωστοποιούνται τα σημαντικότερα στοιχεία της υπόθεσης, τα οποία είναι τα

¹⁴ Απόφαση υπ' αριθ. 704/2020 της Ολομέλειας της Επιτροπής Ανταγωνισμού

ελεγχόμενα πραγματικά περιστατικά και ο νομικός τους χαρακτηρισμός στο πλαίσιο διαπίστωσης της παράβασης, η βαρύτητα και η χρονική διάρκεια της υπό έρευνα σύμπραξης, η συμμετοχή της συγκεκριμένης επιχείρησης και η απόδοση ευθυνών σε αυτή, τα κύρια αποδεικτικά στοιχεία στα οποία βασίζονται οι αποδιδόμενες παραβάσεις και ο υπολογισμός του εύρους του ενδεχόμενου προστίμου για την συγκεκριμένη επιχείρηση. Οι συσκέψεις αυτές τελειώνουν με απόφαση του αρμόδιου Εισηγητή, ο οποίος, όταν διαπιστώσει ότι έχει επιτευχθεί επαρκής και ουσιαστική πρόοδος κατά τη διάρκειά τους, ενημερώνει συνοπτικά τις επιχειρήσεις που συμμετέχουν στη διαδικασία για τα αποτελέσματα των συσκέψεων και τις καλεί εγγράφως να υποβάλλουν, εντός προθεσμίας, επίσημη πρόταση για τη διευθέτηση της διαφοράς, που να λαμβάνει υπόψη και να αποτυπώνει τα αποτελέσματα αυτά.

Εφόσον ο αρμόδιος εισηγητής κρίνει ότι τα αποτελέσματα των συσκέψεων που έχουν διεξαχθεί αποτυπώνονται στις προτάσεις διευθέτησης διαφοράς των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων, συντάσσει και επιδίδει στα μέρη εισήγηση διευθέτησης. Κατόπιν της εισήγησης αυτής, οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις καλούνται να πραγματοποιήσουν δήλωση διευθέτησης με την οποία θα επιβεβαιώνουν οριστικά, ανεπιφύλακτα και με σαφήνεια, ότι η εισήγηση διευθέτησης απηχεί τις προτάσεις τους και ότι, ως εκ τούτου, ισχύει η δέσμευσή τους για υπαγωγή στη διαδικασία διευθέτησης διαφορών. Οι προτάσεις των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων πρέπει μεταξύ άλλων να περιλαμβάνουν οπωσδήποτε:

1. Ανεπιφύλακτη παραδοχή, με σαφείς όρους που δεν επιδέχονται παρερμηνεία, της συμμετοχής της επιχείρησης στην παράβαση του άρθρου 1 του ν. 3959/2011 ή/και 101 ΣΛΕΕ, καθώς και της ευθύνης που συνεπάγεται η συμμετοχή αυτή
2. Αποδοχή του ανώτατου ύψους του προστίμου που μπορεί να επιβληθεί από την Επιτροπή Ανταγωνισμού στο πλαίσιο της διαδικασίας διευθέτησης, σύμφωνα με το αποτέλεσμα των διμερών συσκέψεων
3. Επιβεβαίωση από την ενδιαφερόμενη επιχείρηση ότι έχει ενημερωθεί επαρκώς σχετικά με την αποδιδόμενη σ' αυτή παράβαση και ότι της παρασχέθηκαν επαρκείς δυνατότητες να γνωστοποιήσει τους ισχυρισμούς της, νομικούς και πραγματικούς, και τις απόψεις της επί αυτών
4. Δήλωση παραίτησης της ενδιαφερόμενης επιχείρησης από το δικαίωμά της να λάβει περαιτέρω ή/και πλήρη πρόσβαση στον διοικητικό φάκελο της υπόθεσης και από το δικαίωμα προφορικής ακρόασης ενώπιον της Επιτροπής
5. Δήλωση της επιχείρησης ότι παραιτείται από κάθε αμφισβήτηση της αρμοδιότητας της Επιτροπής ή/και της εγκυρότητας της διαδικασίας που ακολουθείται για την επιβολή σε βάρος της προστίμου στο πλαίσιο της διαδικασίας διευθέτησης διαφορών

Σε περίπτωση που κάποια επιχείρηση (ή πολλές επιχειρήσεις) δεν υποβάλει δήλωση διευθέτησης ή δεν υποβληθεί προσηκόντως, η διαδικασία διευθέτησης διακόπτεται αυτόματα για αυτή (αυτές) την επιχείρηση και συνεχίζεται κατά τα συνήθη η διαδικασία διερεύνησης της υπόθεσης.

Όσον αφορά τις προτάσεις και τις δηλώσεις που υποβάλλονται στα πλαίσια της διαδικασίας εκδήλωσης ενδιαφέροντος, τυχόν τεχνικά υπομνήματα που μπορεί να κατατεθούν από τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις κατά τις διμερείς συσκέψεις ως έγγραφα, καθώς και η κλήση του αρμόδιου Εισηγητή στο βαθμό που αναπαράγει τα αποτελέσματα στις συσκέψεις αυτές αλλά και οι δηλώσεις διευθέτησης με τα πρακτικά των διμερών συσκέψεων ενώπιον της Επιτροπής, θεωρούνται απόρρητα στοιχεία και δεν γνωστοποιούνται σε τρίτους, περιλαμβανομένων των φυσικών ή νομικών προσώπων που υπέβαλαν καταγγελία κατά το άρθρο 36 του ν. 3959/2011. Σε αυτά τα έγγραφα έχουν πρόσβαση, υπό αυστηρές προϋποθέσεις, μόνο οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις οι οποίες δεν υπάγονται στη διαδικασία διευθέτησης. Σε περίπτωση παράβασης των περιορισμών πρόσβασης ή/και χρήσης, προβλέπονται κυρώσεις σύμφωνα με όσα προβλέπονται στην Οδηγία 2014/104/ΕΕ για τις Αστικές Αποζημιώσεις.

Όταν αποφασίζεται η υπαγωγή των επιχειρήσεων που διέπραξαν οριζόντια καρτελική σύμπραξη σε διαδικασία διευθέτησης διαφοράς, εκδίδεται απόφαση από την Επιτροπή κατ' απλοποιημένη διαδικασία στην οποία, μεταξύ άλλων, βεβαιώνεται η τέλεση της αποδιδόμενης παράβασης καθώς και η υπαγωγή σε διευθέτηση και επιβάλλονται οι αναλογούσες κυρώσεις (πρόστιμα). Οι κυρώσεις αυτές διαμορφώνονται σύμφωνα με όσα ορίζονται στο άρθρο 25 του ν. 3959/2011 και στην από 12.5.2006 Ανακοίνωση της ΕΑ για τα πρόστιμα, μειωμένες κατά ποσοστό 15% επί του συνολικού ποσού, λόγω της υπαγωγής της υπόθεσης στη διαδικασία διευθέτησης. Να σημειωθεί ότι όλες οι αποφάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού αναφορικά με την διαδικασία διευθέτησης διαφορών δεν μπορούν να αποκλειστούν από τον κατά τις κείμενες διατάξεις δικαστικό έλεγχο, αν και ο σκοπός της εφαρμογής της απλοποιημένης νέας διαδικασίας ήταν, μεταξύ άλλων, να περιορίσει τον αριθμό των προσφυγών ενώπιον του Διοικητικού Εφετείου Αθηνών.

4.3 Μη εκκίνηση ή διακοπή της Διαδικασίας Διευθέτησης Διαφορών

Η Επιτροπή διατηρεί το δικαίωμα μη εκκίνησης ή/και διακοπής της διαδικασίας οποιαδήποτε στιγμή εκείνη κρίνει ότι δεν εξυπηρετείται η επίτευξη της διαδικαστικής αποτελεσματικότητας ή ότι συντρέχουν άλλοι λόγοι για τη διακοπή της. Για να αποφασίσει τη μη εκκίνηση της διαδικασίας θα πρέπει σωρευτικά ή διαζευκτικά να συντρέχουν τα παρακάτω:

- I. Η υπόθεση δεν αφορά σε οριζόντιες καρτελικές συμπράξεις
- II. Δεν εξυπηρετείται η προοπτική επίτευξης διαδικαστικής αποτελεσματικότητας

- III. Οι προτάσεις για τη διευθέτηση της διαφοράς δεν συνάδουν προς την κείμενη εθνική και ενωσιακή θεωρία και νομολογία.

Ενώ για να προβεί σε διακοπή των συζητήσεων για διευθέτηση θα πρέπει να ισχύουν σωρευτικά ή διαζευκτικά τα ακόλουθα:

- I. Να ανακύψουν κατά τη διάρκεια της διαδικασίας παράγοντες που καθιστούν απρόσφορη την κίνηση της διαδικασίας
- II. Το ενδιαφέρον των μερών να συμμετέχουν σε συζητήσεις διευθέτησης διαφοράς εκδηλώνεται κατά τρόπο παρελκυστικό
- III. Να υπάρξουν βάσιμες ενδείξεις ότι τα εμπλεκόμενα μέρη ενεργούν με σκοπό την εν όλω ή εν μέρει παραποίηση ή εξαφάνιση οποιουδήποτε αποδεικτικού στοιχείου σχετικού με την παράβαση των κανόνων του ανταγωνισμού ή σχετικού με τον υπολογισμό του προστίμου
- IV. Να προκύψει ότι τα εμπλεκόμενα μέρη παραβίασαν την υποχρέωση εμπιστευτικότητας και αποκάλυψαν σε οποιονδήποτε τρίτο το περιεχόμενο των συναντήσεων με την ΕΑ ή των εγγράφων στα οποία τους χορηγήθηκε πρόσβαση στο πλαίσιο της διαδικασίας.

Σε περίπτωση που ενώ είχαν ξεκινήσει συνομιλίες για υπαγωγή σε διαδικασία διευθέτησης οι οποίες τελικά με απόφαση της Επιτροπής διακόπηκαν, είτε προς όλες είτε προς ορισμένες από τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις, υπάρχει η δυνατότητα συνέχισης της έρευνας και διαπίστωσης ή μη παράβασης, με σκοπό να εκδοθεί απόφαση κατά τα συνήθη.

Για την απόφαση εκκίνησης ή μη της διαδικασίας διευθέτησης στις οριζόντιες καρτελικές συμπράξεις η Επιτροπή συνυπολογίζει πολλούς παράγοντες. Οι κυριότεροι από αυτούς είναι:

- η ειλικρινής πρόθεση των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων να υπαχθούν στη διαδικασία
- ο αριθμός των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων και ο βαθμός συμμετοχής της κάθε μίας στην παράβαση
- ο βαθμός αμφισβήτησης των πραγματικών περιστατικών, της νομικής τους αξιολόγησης, της συμμετοχής και της ευθύνης από μέρους των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων
- οι τυχόν μη συγκλίνουσες θέσεις των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων
- ο αριθμός των αιτημάτων υπαγωγής στο Πρόγραμμα Επιείκειας που έχουν υποβληθεί κατά την εξέταση της συγκεκριμένης υπόθεσης
- η συνδρομή τυχόν επιβαρυντικών περιστάσεων
- ο προσδοκώμενος βαθμός επίτευξης διαδικαστικής αποτελεσματικότητας, δηλαδή ο βαθμός επιτάχυνσης και απλοποίησης της διαδικασίας έκδοσης απόφασης σε συγκεκριμένη υπόθεση, εφόσον αυτή υπαχθεί στη διαδικασία διευθέτησης διαφορών

Σε κάθε περίπτωση, η Επιτροπή θεωρεί ότι για την βέλτιστη εξυπηρέτηση του σκοπού της διαδικασίας διευθέτησης, οι επιχειρήσεις είναι προτιμότερο να εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους όσο το δυνατόν νωρίτερα και κυρίως πριν την κοινοποίηση στα μέρη της σχετικής εισήγησης¹⁵. Παρόλα αυτά, σε περιπτώσεις που η Επιτροπή αποφασίσει την κίνηση της διαδικασίας διευθέτησης κατόπιν της κοινοποίησης της Εισήγησης, τηρείται η διαδικασία των διμερών συσκέψεων μεταξύ της ενδιαφερόμενης επιχείρησης και της Επιτροπής, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε υποβολή επίσημων προτάσεων για διευθέτηση από την πλευρά των ενδιαφερομένων μερών. Σε αυτές τις περιπτώσεις, οι διμερείς συσκέψεις προσδιορίζονται με απόσταση ολίγων ημερών, ώστε τα ζητήματα να αποσαφηνιστούν το αργότερο κατά τη δεύτερη ορισθείσα διμερή σύσκεψη με την Επιτροπή.

4.4 «Υβριδικές» υποθέσεις διευθέτησης

«Υβριδικές» ονομάστηκαν οι υποθέσεις όπου ορισμένα από τα μέλη του καρτέλ αποφάσισαν να παραδεχθούν την συμμετοχή τους και να πάρουν μέρος στη διαδικασία διευθέτησης ενώ ένα ή περισσότερα από τα υπόλοιπα μέλη όχι. Στις περιπτώσεις αυτές η Επιτροπή διεξήγαγε κανονικά την έρευνά της και απέδωσε πρόστιμα και στα μέλη που δεν έλαβαν μέρος στη διαδικασία διευθέτησης. Ενδεικτικά αναφέρονται 6 «υβριδικές» υποθέσεις μέχρι το 2018:

- Το καρτέλ των φορτηγών (*Trucks' cartel*) όπου η εταιρία Scania ήταν το μέλος που δεν συνεργάστηκε μέσω της διαδικασίας διευθέτησης με την επιτροπή και τελικά της επιβλήθηκε πρόστιμο ύψους 880.523.000 ευρώ. Να σημειωθεί ότι τον Δεκέμβριο του 2017 η εταιρία άσκησε προσφυγή κατά της απόφασης.
- Το καρτέλ παραγώγων επιτοκίου του ευρώ (*euro interest rate derivatives 'EIRD' cartel*) όπου τα μέλη του καρτέλ ουσιαστικά διαφωνούσαν με την κλιμακωτή διαδικασία που ακολούθησε η Επιτροπή κατά την οποία σε πρώτο στάδιο γίνεται η διαδικασία διευθέτησης με τα μέλη που παραδέχονται την συμμετοχή τους και σε δεύτερο στάδιο γίνεται η διαδικασία επιβολής προστίμου στα μέλη που δεν παραδέχονται την συμμετοχή τους. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, τόσο η JP Morgan Chase όσο και η HSBC υποστήριξαν ότι με τη δράση της αυτή, η Επιτροπή, καταπατά το τεκμήριο της αθωότητας επιβάλλοντας εξ αρχής πρόστιμα στις επιχειρήσεις που δεν αποδέχονται την κατηγορία συμμετοχής σε καρτελική σύμπραξη. Και αυτή η περίπτωση οδηγήθηκε στο δικαστήριο.
- Παρόμοια περίπτωση αποτελεί το καρτέλ λειαντικών χάλυβα (*Steel Abrasives cartel*) όπου η εταιρία Rometon κατέθεσε προσφυγή στην απόφαση της

¹⁵Ενημερωτικό Δελτίο 3 ΕΑ, ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ Χρήσιμες Πληροφορίες – Ερωτήσεις και Απαντήσεις, Ιούλιος 2016

Επιτροπής ως μη συνεργαζόμενο μέλος στη διαδικασία διευθέτησης ισχυριζόμενη την καταπάτηση του τεκμηρίου της αθωότητας από την πλευρά της Επιτροπής.

- Το καρτέλ παραγώγων επιτοκίου του Γεν (*Yen interest rate derivatives 'YIRD' cartel*). Πιο συγκεκριμένα η εταιρία ICAP έκανε προσφυγή στην απόφαση της Επιτροπής από τον Φεβρουάριο του 2015 αναφορικά με την ανάμειξη της στη συγκεκριμένη υπόθεση και το πρόστιμο που της επιβλήθηκε. Η εταιρία στήριξε την ένστασή της επί της αποφάσεως στο ότι κατά την έκδοση απόφασης για τη συγκεκριμένη καρτελική σύμπραξη το 2013 δεν είχε αποδοθεί πρόστιμο στην ICAP από την επιτροπή, η οποία είχε κάνει απλώς μία αναφορά στη συμμετοχή της εταιρίας στο καρτέλ αφήνοντας αιχμές για συνέχιση της έρευνας της υπόθεση και της ανάμειξη της εν λόγω εταιρίας. Η προσφυγή αυτή εκδικάστηκε τον Νοέμβριο του 2017. Στην προσφυγή της, η ICAP, υπερασπίστηκε το δικαίωμά της στο τεκμήριο της αθωότητας, το οποίο έγινε δεκτό από το ανώτατο δικαστήριο καθώς αποτελεί θεμελιώδη αρχή των ανθρωπίνων δικαιωμάτων, παρόλα αυτά το δικαστήριο επικεντρώθηκε στο κατά πόσον υπήρχε αντικειμενική αμεροληψία στην απόφαση κατά της ICAP το 2015, που ακολούθησε την απόφαση της Επιτροπής για το καρτέλ το 2013, και έτσι έκρινε ότι η εταιρία όντως ήταν υπεύθυνη για 5 από τις 6 παραβάσεις που της είχαν αξιωθεί.
- Το καρτέλ ζωοτροφών με φωσφορικό άλας (*Animal Feed Phosphates cartel*). Η υπόθεση αυτή αποτέλεσε την ουσιαστική επισφράγιση του κύρους της «Υβριδικής» διαδικασίας διευθέτησης διαφορών. Μετά την απόφαση του Γενικού Δικαστηρίου για την έφεση που κατέθεσε η Timab στις 12 Ιανουαρίου του 2017, η οποία και απορρίφθηκε, αναγνωρίστηκε πλήρως η νομική ορθότητα τόσο στην διαδικασία που ακολουθεί σε τέτοιες υποθέσεις η Επιτροπή όσο και στην αλληλουχία των επιμέρους διαδικασιών που την απαρτίζουν. Ακόμα και η προσπάθεια της Timab να πείσει το δικαστήριο ότι δεν είχε πλήρη γνώση των όρων και του ύψους του προστίμου σε περίπτωση που δεχόταν να συμμετάσχει στη διαδικασία διευθέτησης, σε αντίθεση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις -μέλη του καρτέλ, δεν απέφερε καρπούς καθώς το δικαστήριο έκρινε ότι δεν ευσταθούσε.

Ως μέθοδος εντοπισμού και καταπολέμησης των καρτέλ, η Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών θα μπορούσαμε να πούμε ότι επιτυγχάνει τους βασικούς στόχους θέσπισής της. Συγκεκριμένα, αναφορικά με την επίσπευση των διαδικασιών και τη συρρίκνωση του χρόνου έκδοσης απόφασης για τις υποθέσεις καρτελικών συμπράξεων, οι επιχειρήσεις που εντάσσονται στη διαδικασία διευθέτησης διαφορών οδηγούνται συγκριτικά λιγότερες φορές σε προσφυγή επί της απόφασης της Επιτροπής και έτσι κλείνουν γρηγορότερα. Επίσης, οι πόροι που δαπανούνται είναι όντως μειωμένοι σε σύγκριση με παλαιότερες διαδικασίες καθώς με τη διαδικασία διευθέτησης δίνεται η δυνατότητα μεταπήδησης πολλών σταδίων που με προγενέστερες μεθόδους ήταν απαιτούμενα. Ενδεικτικά αναφέρονται: η παραχώρηση πλήρους πρόσβασης στα αρχεία (που στην περίπτωση αυτή

απαιτείται και προγενέστερη διαδικασία επεξεργασίας ίσως και μετάφρασης), η διεξαγωγή προφορικών ακροάσεων, η λεπτομερής σύνταξη αποφάσεων κ.α.

4.5 Πρόστιμα

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η ΕΑ διενεργεί έρευνες είτε αυτεπάγγελα είτε κατόπιν καταγγελίας ή αίτησης του Υπουργού Ανάπτυξης. Σύμφωνα με το άρθρο 9 παρ.1 του ν. 703/1977, όπως ισχύει και κατόπιν της αντικατάστασής του από τον ν. 3959/2011, εάν στις σχετικές έρευνες της Επιτροπής διαπιστωθεί παράβαση της παρ.1 του άρθρου 1 και των άρθρων 2, 2α και 5 του ν. 703/1977 ή των άρθρων 81 και 82 της ΣΕΚ, δίνεται σε αυτή η δυνατότητα επιβολής προστίμου στις επιχειρήσεις ή τις ενώσεις επιχειρήσεων που διέπραξαν την παράβαση. Το ύψος αυτού του προστίμου είναι στη διακριτική ευχέρεια της ΕΑ και σκοπός του είναι αφενός η επιβολή κύρωσης για ορισμένη παράβαση και αφετέρου η αποτροπή των επιχειρήσεων από την επανάληψη τέτοιων ή παρόμοιων αντιανταγωνιστικών συμπεριφορών στο μέλλον, τόσο για τις επιχειρήσεις αποδέκτες του προστίμου, όσο και για κάθε άλλη επιχείρηση που θα είχε την πρόθεση να υιοθετήσει παρόμοιες συμπεριφορές.

Σύμφωνα με το άρθρο 9 παρ.2 του ν. 703/1977, ο καθορισμός του ύψους του προστίμου γίνεται έχοντας ως γνώμονα τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης και το ανώτατο όριο που μπορεί να αγγίξει είναι το 15% των ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης κατά την τρέχουσα ή την προηγούμενη της παράβασης χρήση. Το ποσοστό αυτό πλέον, έπειτα από την αντικατάσταση του ν. 703/1977 από τον ν. 3959/2011, έχει διαμορφωθεί στο 10% των ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης κατά την τρέχουσα ή την προηγούμενη της παράβασης χρήση. Ωστόσο, αυτό δεν είναι πάντα σίγουρο και για τον ακριβή υπολογισμό του προστίμου που θα αποδοθεί τελικά στις επιχειρήσεις ή τις ενώσεις επιχειρήσεων που υπέπεσαν σε παράβαση, η ΕΑ ακολουθεί συγκεκριμένη μεθοδολογία η οποία αναλύεται ακολούθως.

Αρχικά, δίνοντας αυξημένη βαρύτητα στη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης, καθορίζεται ένα βασικό ποσό προστίμου για κάθε επιχείρηση ή ένωση επιχειρήσεων η οποία συμμετείχε σε αυτήν. Το ποσό αυτό προκύπτει από ποσοστό ύψους μέχρι και 30% επί των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης από προϊόντα ή υπηρεσίες που σχετίζονται με την παράβαση και στη συνέχεια υπολογίζεται αυτό το ποσοστό επί των ετήσιων ως άνω εσόδων για κάθε έτος της παράβασης αθροιστικά. Σε αυτό το σημείο σημειώνεται ότι αν η παράβαση είναι διάρκειας μικρότερης του ενός έτους, τότε το ποσοστό υπολογίζεται σε μηνιαία βάση. Έπειτα, εξετάζεται εάν συντρέχουν άλλες επιβαρυντικές ή ελαφρυντικές περιστάσεις και αναλόγως αυξάνεται ή μειώνεται το βασικό ποσό που έχει ορισθεί. Επιπρόσθετα, σε περιπτώσεις όπου η παράβαση ένωσης επιχειρήσεων συνδέεται

με τις δραστηριότητες των μελών της, το ως άνω ποσοστό υπολογίζεται επί του αθροίσματος των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στην ένωση.

Ως προς τη σοβαρότητα της εκάστοτε παράβασης, για την αξιολόγησή της η Επιτροπή εστιάζει κατά βάση στο είδος της παράβασης. Οι σοβαρότερες και αυτές που τιμωρούνται με τα αυστηρότερα και υψηλότερα πρόστιμα είναι ενδεικτικά οι οριζόντιοι περιορισμοί που σχετίζονται με καθορισμό τιμών ή κατανομή αγορών, οι περιορισμοί στην παραγωγή καθώς και ορισμένες περιπτώσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης. Φυσικά, από την Επιτροπή αξιολογούνται πρώτα, πέρα από το είδος της παράβασης, τα αντανταγωνιστικά αποτελέσματα που προκλήθηκαν ή που θα μπορούσαν να είχαν προκληθεί στην αγορά, το ποσοστό συμμετοχής κάθε επιχείρησης στην παράβαση σε συνδυασμό με το οικονομικό όφελος που αποκόμισε ή επιδίωξε να αποκομίσει και τέλος, η οικονομική δύναμη των επιχειρήσεων που διέπραξαν την παράβαση στην εν λόγω σχετική αγορά.

Ως προς τον υπολογισμό της διάρκειας της παράβασης, η Επιτροπή εξετάζει ποιο ήταν το χρονικό διάστημα κατά το οποίο είχε εκδηλωθεί στην πράξη η εκάστοτε αντανταγωνιστική συμπεριφορά από την πλευρά των επιχειρήσεων. Το διάστημα αυτό είναι και η χρονική περίοδος που θα χρησιμοποιήσει η επιτροπή στον υπολογισμό του ποσοστού επί των ακαθάριστων εσόδων, όπως αυτό καθορίστηκε ανωτέρω. Αν δεν είναι εφικτός ο υπολογισμός του βασικού προστίμου για όλο το χρονικό διάστημα που συντελούνταν η παράβαση, η Επιτροπή θα προχωρήσει στον υπολογισμό για το διάστημα εκείνο που διαθέτει αξιόπιστα οικονομικά στοιχεία και για το υπολειπόμενο διάστημα θα λάβει υπόψη τα μεγαλύτερα ακαθάριστα έσοδα που πραγματοποίησαν οι επιχειρήσεις κατά τη διάρκεια της παράβασης.

Στις επιβαρυντικές περιστάσεις που ενδέχεται να λειτουργήσουν προσαυξητικά στο βασικό ποσό που ορίζεται συγκαταλέγεται η ίδια ή παρόμοια παράβαση από την ίδια επιχείρηση κατά το παρελθόν. Σε περίπτωση που διαπιστωθεί κάτι τέτοιο η προσαύξηση ανέρχεται μέχρι ποσοστού 100% επί του βασικού ποσού του προστίμου. Επίσης, αρνητικά για την επιχείρηση αποτελέσματα επιφέρει η μη συμμόρφωσή της ή η προσπάθεια παρεμπόδισης της έρευνας από τη ΓΔΑ για την συγκεκριμένη υπόθεση. Τέλος, σημαντικό επιβαρυντικό κριτήριο που εξετάζει η Επιτροπή είναι το ενδεχόμενο η επιχείρηση που εξετάζεται να κατείχε ηγετικό ρόλο στην παράβαση ή να είχε λειτουργήσει προτρεπτικά προς τις άλλες επιχειρήσεις ώστε να υιοθετήσουν την παράνομη συμπεριφορά.

Στον αντίποδα, ελαφρυντικά μπορεί να λειτουργήσει για τις επιχειρήσεις η απόδειξη ότι οδηγήθηκαν στην παράβαση από αμέλεια ή η προσκόμιση αποδείξεων ότι διέκοψαν την όποια παράνομη συμπεριφορά τους ύστερα από την πρώτη παρέμβαση της ΓΔΑ. Ακόμη, ελαφρυντικά προσδίδει και η προσκόμιση αποδείξεων για την περιορισμένη συμμετοχή της επιχείρησης στην υπό εξέταση παράβαση ή αποδείξεις ότι η επιχείρηση αντιτάχθηκε σε αυτή με σαφή και ουσιαστικό τρόπο. Επίσης, ελαφρυντικό θεωρείται και το να συνεργάστηκε η εμπλεκόμενη επιχείρηση

αποτελεσματικά με την Επιτροπή, πέραν του πεδίου εφαρμογής του Προγράμματος Επιείκειας.

Σε αυτό το σημείο αξίζει να αποσαφηνιστεί το γεγονός ότι τα δύο προγράμματα που έχουν θεσπιστεί και από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και από την Επιτροπή Ανταγωνισμού για τις οριζόντιες συμπράξεις καρτελικής μορφής, δηλαδή το Πρόγραμμα Επιείκειας και η Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών, δύνανται να λειτουργήσουν σωρευτικά. Πιο συγκεκριμένα η ΕΑ σε ανακοίνωσή της αναφέρει «*Η συνδρομή που προσφέρει μία επιχείρηση στο πλαίσιο του Προγράμματος Επιείκειας (Απόφαση ΕΑ 526/V/2011) μέσω εθελούσιας παροχής αποδεικτικών στοιχείων για την εκκίνηση ή την πρόοδο των ερευνών που διενεργεί η ΕΑ για τη διαπίστωση παράβασης και η συνδρομή που παρέχει στο πλαίσιο της διαδικασίας διευθέτησης διαφορών (διευκόλυνση διαδικαστικής αποτελεσματικότητας κατά τα ανωτέρω) μπορεί να λειτουργήσουν συμπληρωματικά και, στην περίπτωση αυτή, δικαιολογείται η σωρευτική χορήγηση των προβλεπόμενων ευεργετημάτων*». Κατά τα ανωτέρω, η μείωση του προστίμου λόγω υπαγωγής στη διαδικασία διευθέτησης προσαυξάνει τη μείωση του προστίμου λόγω υπαγωγής στο Πρόγραμμα Επιείκειας.

Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι η Διαδικασία διευθέτησης δεν δύναται να λειτουργήσει σωρευτικά με την Διαδικασία Ανάληψης Δεσμεύσεων καθώς πρόκειται για δύο καθόλα διακριτές διαδικασίες. Οι αποφάσεις δέσμευσης επιτρέπουν στην Επιτροπή να ολοκληρώσει επίσημα τις έρευνες για εικαζόμενες παραβιάσεις των άρθρων 101 ή/και 102 της ΣΛΕΕ χωρίς τυχόν πορίσματα παράβασης, αλλά με δεσμευτικές υποσχέσεις από τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να τροποποιήσουν τη συμπεριφορά τους στην αγορά ή να πραγματοποιήσουν διαρθρωτικές αλλαγές, ενώ η διαδικασία διευθέτησης ενέχει διαπίστωση παράβασης από μέρος της ΕΑ και συνακόλουθη επιβολή προστίμων για σοβαρές παραβάσεις του ανταγωνισμού και συγκεκριμένα για συμπράξεις καρτελικής φύσης.

Κατόπιν της εξέτασης επιβαρυντικών και ελαφρυντικών περιστάσεων, και αφού έχει καθοριστεί το βασικό ποσό του προστίμου, επέρχεται και η αντίστοιχη αύξησή του αρχικά λόγω των ενδεχόμενων επιβαρυντικών περιστάσεων και στη συνέχεια το ποσό που προκύπτει μειώνεται με βάση τις ελαφρυντικές περιστάσεις που συντρέχουν. Οι αυξήσεις και οι μειώσεις του ποσού διαμορφώνονται με βάση την κρίση της ΕΑ. Σε κάθε περίπτωση και με προϋπόθεση ότι είναι δυνατός ο ακριβής υπολογισμός του ποσού που αντικατοπτρίζει το όφελος που αποκόμισε η επιχείρηση από τη συμμετοχή της στην παράβαση, το τελικό ποσό του προστίμου που θα της επιβληθεί κατά τα ανωτέρω, πρέπει να υπερβαίνει το ποσό του εν λόγω οφέλους.

Σε περιπτώσεις όπου ο υπολογισμός του οφέλους της επιχείρησης από την παράβαση με βάση τα ακαθάριστα έσοδα που αποκόμισε η επιχείρηση από την συμμετοχή της σε αυτή δεν είναι εφικτός, χρησιμοποιούνται τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης της τρέχουσας ή της προηγούμενης της παράβασης χρήσης για τον υπολογισμό του προστίμου. Σε κάθε περίπτωση το τελικό ποσό του προστίμου που

θα επιβληθεί στην επιχείρηση δεν μπορεί να υπερβαίνει το 10% των ακαθάριστων εσόδων της, της τρέχουσας ή της προηγούμενης της παράβασης χρήση.

Για τις επιχειρήσεις ή τις ενώσεις επιχειρήσεων για τις οποίες η ΕΑ διενεργεί ελέγχους για περισσότερες από μία παραβάσεις, ο υπολογισμός του προστίμου γίνεται ξεχωριστά για κάθε παράβαση. Η Επιτροπή διατηρεί τη δυνατότητα απόκλισης από τη μέθοδο που περιγράφηκε σε περιπτώσεις όπου αυτό υπαγορεύεται από τυχόν ιδιαιτερότητες ορισμένης υπόθεσης, προκειμένου να διασφαλισθεί ο αποτρεπτικός χαρακτήρας του προστίμου κατά τον υπολογισμό του οποίου λαμβάνεται υπόψη η πιθανότητα το ύψος του να θέσει σε κίνδυνο ανεπανόρθωτα την οικονομική βιωσιμότητα της εμπλεκόμενης επιχείρησης.

Με βάση όσα αναφέρθηκαν γίνεται ο υπολογισμός του βασικού ποσού προστίμου για κάθε επιχείρηση, μία πρόβλεψη του οποίου κοινοποιείται στις επιχειρήσεις κατά τη διάρκεια της διαδικασίας των συζητήσεών τους με την ΕΑ για υπαγωγή σε διαδικασία διευθέτησης. Αν μία επιχείρηση αποφασίσει να υπαχθεί τελικά στη διαδικασία κατόπιν των συζητήσεων λαμβάνει και το αντίστοιχο ευεργέτημα, δηλαδή μείωση στο ποσό που θα της επιβληθεί ως πρόστιμο, η οποία μπορεί να είναι μέχρι 15% επί του συνολικού προστίμου που της επιβάλλεται.

5. ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

5.1 Παρουσίαση του υποδείγματος

Στο υπόδειγμα μελετάται η σχέση του προστίμου που επιβλήθηκε στις εταιρίες οι οποίες έλαβαν μέρος σε οριζόντια καρτελική σύμπραξη, σε σχέση με τη διάρκεια λειτουργίας του καρτέλ που συστάθηκε, τον αριθμό των εταιρειών που το απαρτίζουν, με την ύπαρξη υποστήριξης από τρίτους και με τη νόθευση διαγωνισμών. Όπως είναι φανερό από τα παραπάνω, το μέγεθος του προστίμου θα είναι η εξαρτημένη μεταβλητή του υποδείγματος που θα μελετήσουμε και οι υπόλοιπες μεταβλητές που αναφέρθηκαν θα είναι οι ανεξάρτητες. Θα θέλαμε να υπολογιστεί και ένας πολύ σημαντικός παράγοντας που είναι η γεωγραφική κάλυψη που είχε το καρτέλ (πόσο δηλαδή είχε επεκταθεί στις περιοχές και τις αντίστοιχες γεωγραφικές αγορές), αλλά δεν έχουμε αριθμήσιμα στοιχεία.

Η επεξεργασία των δεδομένων θα γίνει μέσω διαστρωματικών στοιχείων, δηλαδή δεδομένα που καταγράφουν για μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή ή περίοδο τις τιμές μιας μεταβλητής για διαφορετικές οικονομικές μονάδες ή σύνολα μονάδων. Στη συγκεκριμένη περίπτωση αφορούν δεδομένα που προέρχονται από καρτέλ σε διαφορετικές βιομηχανίες ανά χώρα καταγραφής.

Έτσι το υπόδειγμα παρουσιάζεται με την μορφή πολλαπλού γραμμικού υποδείγματος (Αγιακλόγλου, 2014):

$$Y_i = b_0 + b_1X_{1i} + b_2X_{2i} + \dots + b_kX_{ki} + e_i \quad (3.1)$$

Όπου

Y_i : η i μονάδα της εξαρτημένης μεταβλητής Y (πρόστιμο) για $i=1, 2, 3, \dots, N$

X_i : η i μονάδα της ανεξάρτητης μεταβλητής X για $i=1, 2, 3, \dots, N$

Ως ανεξάρτητες μεταβλητές ορίζονται: η διάρκεια λειτουργίας του εκάστοτε καρτέλ, ο αριθμός των επιχειρήσεων που το απαρτίζουν, η εξωτερική βοήθεια από τρίτους και η νόθευση των προσφορών.

N : ο αριθμός των παρατηρήσεων

K : ο αριθμός των ερμηνευτικών μεταβλητών ($k=4$)

b_0, b_1, \dots, b_k : οι σταθερές του μοντέλου (όπου θα υπολογιστούν παρακάτω στον πίνακα της παλινδρόμησης)

e_i τυχαίο σφάλμα, το οποίο μεταβάλλεται διαχρονικά και από τη μία μονάδα στην άλλη για το οποίο ισχύει

$E(e_i) = 0$

5.2 Στατιστικά μέτρα

Τα περιγραφικά μέτρα στατιστικών δεδομένων είναι ποσοτικά μεγέθη που περιγράφουν περιληπτικά τα βασικά χαρακτηριστικά που ακολουθεί η κατανομή μίας μεταβλητής. Κάθε τέτοιο μέτρο υπολογίζεται από τις παρατηρήσεις του δείγματος και αποτελούν εκτίμηση της κάθε παραμέτρου. Δύο είναι οι κατηγορίες από τις οποίες θα χρησιμοποιήσουμε τους εκτιμητές. Η μία είναι τα μέτρα θέσης, που προσδιορίζουν χαρακτηριστικές θέσεις μέσα στο εύρος των δεδομένων και τα κυριότερα είναι ο μέσος όρος, η διάμεσος και η δειγματική επικρατούσα τιμή. Η άλλη κατηγορία είναι τα μέτρα μεταβλητότητας που δίνουν περιληπτικά τη διασπορά και την μεταβλητότητα των δεδομένων. Τα κυριότερα μέτρα μεταβλητότητας είναι το εύρος, η διασπορά και η τυπική απόκλιση.

Αρχικά, παρουσιάζονται τα στατιστικά χαρακτηριστικά των παρατηρήσεων όπως ο στατιστικός δείκτης t , μέγιστες και ελάχιστες τιμές και οι αυτοσυσχετίσεις έτσι ώστε να μπορούμε να καταλάβουμε αν είναι στατιστικά σημαντικές οι μεταβλητές που έχουμε θεωρήσει ότι θα περιγράψουν καλύτερα το μοντέλο μας.

Πίνακας 1: Περιγραφικά μέτρα

Μεταβλητές	Παρατηρήσεις	Μέσος όρος (μ)	Τυπική απόκλιση (s)	Ελάχιστη	Μέγιστη
sanctions	219	49.70404	122.0027	0.00198	1165.85
duration	206	6.436408	4.921519	0	28
n_cartellists	211	7.407583	6.327923	2	38
Bid_rigging	221	0.529412	0.500267	0	1
d_support	221	0.067873	0.252099	0	1

Στον πίνακα 1 φαίνονται οι μεταβλητές με τις παρατηρήσεις τους, τον μέσο όρο, την τυπική απόκλιση και τις ακραίες τιμές, δηλαδή την ελάχιστη και τη μέγιστη τιμή. Για την εξαρτημένη μεταβλητή που παρουσιάζεται πρώτη (sanctions) έχουμε 219 παρατηρήσεις ενώ οι υπόλοιπες που έχουν από 206-221 παρατηρήσεις είναι οι ανεξάρτητες. Τα πιο σημαντικά στοιχεία στον πίνακα είναι ο μέσος όρος και η τυπική απόκλιση που θέλουμε να είναι μικρή για να έχουμε αμεροληψία. Συγκεκριμένα όταν είναι μικρότερη από τον μέσο όρο, οι παρατηρήσεις τείνουν να είναι κοντά στο μέσο όρο και δεν απλώνονται σε ένα ευρύτερο φάσμα τιμών. Οπότε όπως φαίνεται οι τιμές σε μέσο όρο και τυπική απόκλιση είναι πολύ κοντά που σημαίνει ότι οι τιμές δεν έχουν μεγάλη διασπορά. Επίσης, από τις μέγιστες και ελάχιστες τιμές βλέπουμε ότι έχουμε δύο ψευδομεταβλητές στο υπόδειγμα, δηλαδή οι συσχετίσεις τους δεν είναι πραγματικές γιατί έχουν καταγεγραμμένα στοιχεία μηδέν και ένα (0-1).

Πίνακας 2: Συσχέτιση των μεταβλητών του υποδείγματος

	sanctions	Duration	n_cartellists	d_support	Bid_rigging
sanctions	1				
duration	0.1399**	1			
	0.046				
n_cartellists	0.0801	0.1828***	1		
	0.2487	0.0099			
d_support	0.0121	0.1131*	0.3941	1	
	0.8591	0.1055	0		
Bid_rigging	0.0135	0.0538	0.0002	-	1
	0.8424	0.4421	0.9978	0.1781***	0.008

Όπου **μπλε** χρώμα: πραγματική επιρροή η συμπεριφορά της μίας στην άλλη σε επίπεδο σημαντικότητας¹⁶ 1%.

Όπου **κόκκινο** χρώμα: πραγματική επιρροή, η συμπεριφορά της μίας στην άλλη σε επίπεδο σημαντικότητας 5%.

Όπου **πράσινο** χρώμα: πραγματική επιρροή, η συμπεριφορά της μίας στην άλλη σε επίπεδο σημαντικότητας 10%

Στον πίνακα 2 παρουσιάζονται οι συσχετίσεις ανάμεσα σε όλες τις μεταβλητές. Όπως παρατηρούμε θετικές επιδράσεις στο ποσό του προστίμου, έχουν όλες οι μεταβλητές που έχουμε λάβει υπόψη μας σε αυτό το υπόδειγμα. Στην πραγματικότητα όμως δεν μας αφορά μόνο πώς επηρεάζουν την εξαρτημένη μεταβλητή, αλλά και αν όντως είναι στατιστικά σημαντική μία μεταβολή σε κάποιον από αυτούς τους παράγοντες. Δηλαδή, από τις μεταβλητές που επιλέξαμε οι τιμές που απεικονίζονται με μπλε χρώμα, είναι εκείνες που πραγματικά επηρεάζουν την αντίστοιχη μεταβλητή που φαίνεται στον πίνακα. Συγκεκριμένα, για το πρόστιμο μία μεταβολή στην χρονική διάρκεια δραστηριότητας του καρτέλ είναι στατιστικά σημαντική σε επίπεδο σημαντικότητας 5%. Σε αυτό το επίπεδο σημαντικότητας ανήκουν οι μεταβλητές που έχουν κόκκινο χρώμα στις τιμές P-value (όσες είναι μικρότερες από 0,05), ενώ το ποσό που θα μεταβληθεί η μία μεταβλητή όταν αυξηθεί κατά μία μονάδα το ταίρι της, το δείχνει η πρώτη τιμή της συσχέτισης.

Αντίστοιχα, οι τιμές που απεικονίζονται με μπλε χρώμα, δηλαδή η σχέση μεταξύ του αριθμού των επιχειρήσεων που ανήκουν στο καρτέλ με τη διάρκεια λειτουργίας του, καθώς και η σχέση μεταξύ της εξωτερικής βοήθειας από τρίτους με την νόθευση διαγωνισμών, είναι στατιστικά σημαντικές σε επίπεδο σημαντικότητας 1%.

¹⁶Όσο μικρότερο είναι το επίπεδο σημαντικότητας τόσο περισσότερη επιρροή ανάμεσα στις μεταβλητές. Οι τρεις κατηγορίες επιπέδων σημαντικότητας απεικονίζονται ως:

*** Επίπεδο σημαντικότητας 1%, δηλαδή για $\alpha=0,01$

** Επίπεδο σημαντικότητας 5%, δηλαδή για $\alpha=0,05$

* επίπεδο σημαντικότητας 10%. δηλαδή για $\alpha=0,1$

Όσον αφορά τη σχέση μεταξύ της εξωτερικής βοήθειας από τρίτους με την νόθευση των προσφορών, επειδή και οι δυο μεταβλητές όπως προαναφέρθηκε είναι ψευδομεταβλητές και δεν έχουν πραγματική συσχέτιση δεν θα αναφερθούμε ξανά σε αυτές. Το αποτέλεσμα που προέκυψε στις παραπάνω συσχετίσεις θα λέγαμε ότι ήταν αναμενόμενο καθώς όσο περισσότερα έτη διαρκούσε η καρτελική σύμπραξη, τόσο αυξανόταν και το τελικό ποσό του πρόστιμου που επιβαλλόταν στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις. Δηλαδή, με αύξηση κατά μία ποσοστιαία μονάδα της διάρκειας λειτουργίας του καρτέλ, το πρόστιμο θα αυξηθεί κατά 13,99%. Επομένως, αφού μία αύξηση του αριθμού των εταιριών που ανήκουν στο καρτέλ κατά μία ποσοστιαία μονάδα θα αυξήσει τη διάρκεια της λειτουργίας κατά 18,28%, τότε παρατηρούμε μια έμμεση συσχέτιση των μεταβλητών.

5.3 Εκτίμηση του Υποδείγματος

Η εκτίμηση ξεκινά με μία απλή παλινδρόμηση του υποδείγματος, με αρχική μορφή τη σχέση (1) και τα αποτελέσματά της παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 3: Αποτελέσματα παλινδρόμησης

VARIABLES	(1) sanctions
Duration	3.349852 (1.894588)
n_cartellists	1.369636 (1.584383)
d_support	-18.88831 (39.74674)
bid_rigging	-2.357241 (18.82331)
Constant	23.48792 (19.85451)
Observations	196
R-squared	0.0225

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Όπως φαίνεται στον Πίνακα 4 παρουσιάζονται οι ανεξάρτητες μεταβλητές και η σχέση που έχουν με την εξαρτημένη. Αποτελείται από 196 παρατηρήσεις, 4 ανεξάρτητες μεταβλητές. Ο συντελεστής R^2 δείχνει πόσο καλά παρουσιάζεται και εξηγείται το υπόδειγμα. Πιο ασφαλής δείκτης είναι ο $Adj-R^2$ που είναι ο προσαρμοσμένος συντελεστής προσδιορισμού. Ομοίως με τον προηγούμενο συντελεστή, δείχνει και αυτός το ποσοστό μεταβλητότητας της εξαρτημένης μεταβλητής στο εκτιμηθέν υπόδειγμα με τη διαφορά ότι είναι προσαρμοσμένος ως προς τους βαθμούς ελευθερίας. Οι βαθμοί ελευθερίας έχουν σχέση με το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων και λαμβάνουν υπόψη τους τον αριθμό των ανεξάρτητων μεταβλητών του πολλαπλού υποδείγματος. Επομένως, είναι καλύτερο το αποτέλεσμα που δίνει γιατί δεν επηρεάζεται από το πλήθος των μεταβλητών, δηλαδή δεν αυξάνεται αν αυξηθούν οι μεταβλητές.

Από τον πίνακα 1 του παραρτήματος προκύπτουν και τα υπόλοιπα στοιχεία της παλινδρόμησης που εξηγούνται και αναλύονται στη συνέχεια. Οι βαθμοί ελευθερίας παρουσιάζονται με τον όρο *df*. Αρχικά για την παλινδρόμηση, που ισούται με 4, όπως είναι λογικό καθώς 4 είναι οι ανεξάρτητες μεταβλητές του υποδείγματος και για τα κατάλοιπα, που ισούνται με 191, που προκύπτει από τις παρατηρήσεις μείον τους βαθμούς ελευθερίας της παλινδρόμησης (195-4).

Το αποτέλεσμα $Prob>F = 0.3575$, δείχνει ότι εφόσον η τιμή *p* είναι μεγαλύτερη του 0,05 δεν υπάρχει στατιστικώς σημαντική σχέση μεταξύ της *Y* και όλων των *X* μαζί. Η τυπική απόκλιση των καταλοίπων του υποδείγματος, δηλαδή το μέσο άθροισμα των τετραγώνων των σφαλμάτων, παρουσιάζεται με τον όρο $RootMSE=128,01$. Το ποσοστό 128% είναι πολύ μεγάλο και κακό αποτέλεσμα για το υπόδειγμά μας γιατί δείχνει πως η διακύμανση του μοντέλου εξαρτάται κατά μεγάλο βαθμό από τα κατάλοιπα. Άλλωστε, είναι ένας από τους παράγοντες του πίνακα ANOVA, που δείχνει κατά πόσο η διακύμανση του μοντέλου εξηγείται από τις ανεξάρτητες μεταβλητές και πόσο από τα κατάλοιπα.

Ομοίως με τον προηγούμενο συντελεστή, δείχνει και αυτός το ποσοστό μεταβλητότητας της εξαρτημένης μεταβλητής στο εκτιμηθέν υπόδειγμα με τη διαφορά ότι είναι προσαρμοσμένος ως προς τους βαθμούς ελευθερίας. Οι βαθμοί ελευθερίας έχουν σχέση με το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων και λαμβάνουν υπόψη τους τον αριθμό των ανεξάρτητων μεταβλητών του πολλαπλού υποδείγματος. Επομένως, είναι καλύτερο το αποτέλεσμα που δίνει γιατί δεν επηρεάζεται από το πλήθος των μεταβλητών, δηλαδή δεν αυξάνεται αν αυξηθούν οι μεταβλητές.

Επίσης, στην πρώτη αριθμητική στήλη περιγράφονται οι συντελεστές των μεταβλητών και στην επόμενη τα τυπικά σφάλματα για κάθε έναν συντελεστή από αυτούς. Οπότε το υπόδειγμα έχει την μορφή που παρουσιάζεται ακολούθως.

$$\text{Sanctions} = 23,49 + 3,35 * \text{duration} + 1,37 * \text{n_cartelists} - 18,89 * \text{d_support} - 2,36 * \text{bid_rigging} \quad (1)$$

Σύμφωνα με τις τιμές του t που δείχνει την στατιστική σημαντικότητα των μεταβλητών, η μεταβλητή που επηρεάζει το πρόστιμο είναι η διάρκεια λειτουργίας του καρτέλ. Όσο μεγαλύτερη είναι η απόλυτη τιμή του μέτρου t τόσο πιο πολύ επηρεάζει το πρόστιμο. Άρα αν αυξηθεί κατά 1% ο χρόνος λειτουργίας του καρτέλ, το πρόστιμο θα αυξηθεί κατά 335%, με τους άλλους παράγοντες να παραμένουν σταθεροί. Ομοίως, αν μείνουν όλοι οι προσδιοριστικοί παράγοντες σταθεροί και αυξηθεί κατά 1% ο αριθμός των επιχειρήσεων που θα ανήκουν στο καρτέλ, το πρόστιμο θα αυξηθεί κατά 137%.

Στο ίδιο συμπέρασμα θα καταλήξουμε κοιτάζοντας και την στήλη $P > |t|$, όπου ελέγχεται σε επίπεδο σημαντικότητας 5% η μηδενική υπόθεση, όπου δηλαδή θα πρέπει αν είναι μηδέν. Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι οι μεταβλητές που δεν είναι στατιστικά σημαντικές είναι οι δύο ψευδομεταβλητές που απεικονίζουν την ύπαρξη ή μη εξωτερικής υποστήριξης και την νόθευση των προσφορών.

5.4 Έλεγχος πολυσυγγραμμικότητας

Όταν υφίσταται έντονες συσχετίσεις μεταξύ των μεταβλητών είναι δύσκολο να αξιολογηθεί η ουσιαστική προσφορά μιας συγκεκριμένης ανεξάρτητης μεταβλητής επί της εξαρτημένης μεταβλητής που οφείλεται αποκλειστικά στη συγκεκριμένη ανεξάρτητη μεταβλητή. Όταν οι ανεξάρτητες μεταβλητές δεν είναι ορθογώνιες μεταξύ τους είναι ενδεχόμενο οι εκτιμούμενοι συντελεστές παλινδρόμησης να είναι εξαιρετικά ασταθείς και οι τιμές τους να υφίστανται δραματικές αλλαγές όταν κάποια νέα μεταβλητή προστίθεται ή απομακρύνεται ή όταν συμβαίνουν μικρές μεταβολές στα δεδομένα του προβλήματος. Η κατάσταση η οποία δημιουργείται όταν υπάρχουν ισχυρές συσχετίσεις μεταξύ των ανεξάρτητων μεταβλητών στην πολλαπλή παλινδρόμηση ονομάζεται πολυσυγγραμμικότητα. Με τη βοήθεια του δείκτη VIF, θα δούμε αν το υπόδειγμα πάσχει από πολυσυγγραμμικότητα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 3 του παραρτήματος ο δείκτης VIF είναι μικρότερος από 10 ή 30, που μας δείχνει ότι δεν υπάρχει πολυσυγγραμμικότητα.

5.5 Διόρθωση ετεροσκεδαστικότητας

Το πρόβλημα της ετεροσκεδαστικότητας είναι φυσικά ένα ζήτημα που πρέπει να διορθωθεί στο υπόδειγμα αφού εξετάσθηκαν διαφορετικές βιομηχανίες που συνέστησαν καρτέλ, σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές, με διαφορετικό κοινωνικό, οικονομικό και περιβαλλοντικό υπόβαθρο. Η ετεροσκεδαστικότητα

μπορεί να εμφανιστεί σε μία παλινδρόμηση όταν χρησιμοποιούνται δεδομένα από διαστρωματικά στοιχεία ή από χρονοσειρές. Η εμφάνισή της επηρεάζει την αποτελεσματικότητα των εκτιμητών και όχι την αμεροληψία τους. Δηλαδή, αν είναι αναποτελεσματικοί δεν εμφανίζουν τη μικρότερη δυνατή διακύμανση. Για να διορθώσουμε λοιπόν την ετεροσκεδαστικότητα που εμφανίζεται χρησιμοποιούμε τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων WLS και καταλήγουμε στα αποτελέσματα του Πίνακα 4 (με τη χρήση της εντολής *robust*). Πιο αναλυτικά παρουσιάζεται η παλινδρόμηση στον πίνακα 2 του παραρτήματος.

Πίνακας 4: Αποτελέσματα παλινδρόμησης με τη μέθοδο WLS

	(1)	(2)
VARIABLES	sanctions	sanctions
Duration	3.349852 (1.894588)	3.349852 (1.855112)
n_cartellists	1.369636 (1.584383)	1.369636 (1.369636)
d_support	-18.88831 (39.74674)	-18.88831 (43.45871)
bid_rigging	-2.357241 (18.82331)	-2.357242 (19.12853)
Constant	23.48792 (19.85451)	23.48792 (16.59457)
Observations	196	196
R-squared	0.0225	0.0225

Standard errors in parentheses

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Από το διάγραμμα 1 του παραρτήματος, φαίνεται ότι η μεταβλητή που δείχνει τα πρόστιμα, επηρεάζεται κυρίως από τις ακραίες τιμές, αφού αποτελούν και την πλειοψηφία του συνόλου. Προκειμένου να διορθωθεί θα πάρουμε υπόψη μας το λογάριθμο των παρατηρήσεων του προστίμου. Ακολούθως, παρουσιάζεται η παλινδρόμηση του πίνακα 4 του παραρτήματος, έχοντας λάβει ως μεταβλητές τον λογάριθμο των προστίμων και το τετράγωνο της μεταβλητής διάρκειας λειτουργίας

του καρτέλ και του πίνακα 5 του παραρτήματος της ίδιας παλινδρόμησης διορθωμένης από ετεροσκεδαστικότητα.

Πίνακας 5: Αποτελέσματα παλινδρόμησης με λογάριθμο της εξαρτημένης μεταβλητής

VARIABLES	-1 sanctions	-2 sanctions	-3 Log_sanctions	4 Log_sanctions
Duration	3.34985 (1.8946)	3.34985 (1.8551)		
Duration_sq			0.005165 (0.00175)	0.005165 (0.002546)
n_cartellists	1.36964 (1.5844)	1.36964 (1.3696)	0.028474 (0.027296)	0.028474 (0.024769)
d_support	-18.888 (39.747)	-18.888 (43.459)	-0.068167 (0.686269)	-0.06817 (0.638654)
bid_rigging	-2.3572 (18.823)	-2.3572 (19.129)	0.109427 (0.323105)	0.109474 (0.322442)
Constant	23.4879 (19.855)	23.4879 (16.595)	1.449286 (0.311647)	1.449286 (0.313975)
Observations	196	196	196	196
R-squared	0.0225	0.0225	0.0573	0.0573

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Οπότε το υπόδειγμα διαμορφώνεται στην ακόλουθη μορφή της εξίσωσης (2):

$$\text{Log_Sanctions} = 1,449 + 0,005 * \text{duration_sq} + 0,028 * \text{n_cartelists} - 0,068 * \text{d_support} + 0,109 * \text{bid_rigging} \quad (2)$$

Ακολουθούν τα ιστογράμματα κάποιων μεταβλητών χωριστά για κάθε βιομηχανία που έλαβε μέρος στην οριζόντια καρτελική σύμπραξη και συνολικά, σε σύγκριση με την κανονική κατανομή που φαίνεται να ακολουθούν στις περισσότερες περιπτώσεις. Όπως φαίνεται, σε όλα τα είδη των βιομηχανιών το μεγαλύτερο ποσοστό των προστίμων ακόμα και το 100% των ποσών είναι μικρότερο από 50 εκατομμύρια δολάρια. Στις βιομηχανίες των πληροφοριών, της παραγωγικής βιομηχανίας, των ανανεώσιμων και τέλος των αποθηκεύσεων και μεταφορών υπάρχουν και πιο υψηλά ποσά προστίμων. Συγκεκριμένα, στην παραγωγική βιομηχανία περίπου το 80% των προστίμων αντιστοιχούν σε ποσά έως 50 εκατομμύρια ενώ λιγότερο από το 10% αντιστοιχεί σε ποσό άνω των 1.000 εκατομμυρίων.

Διάγραμμα 1: Ιστογράμματα που παρουσιάζει το ποσοστό των προστίμων αντιστοιχεί σε κάθε βιομηχανία.

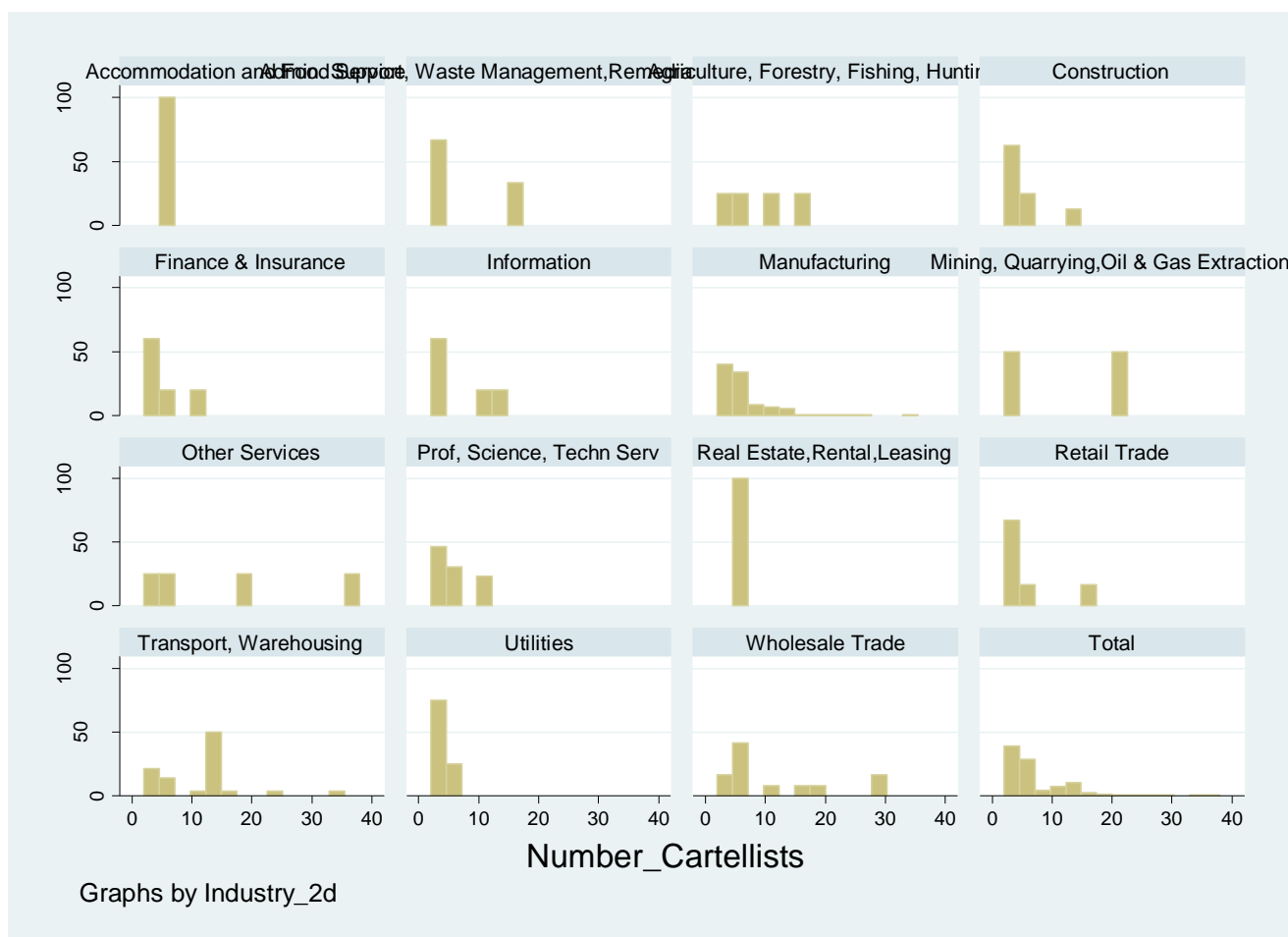


Διάγραμμα 2: Ιστόγραμμα που παρουσιάζει το ποσοστό των προστίμων υπολογισμένο σε λογάριθμο αντιστοιχεί σε κάθε βιομηχανία.



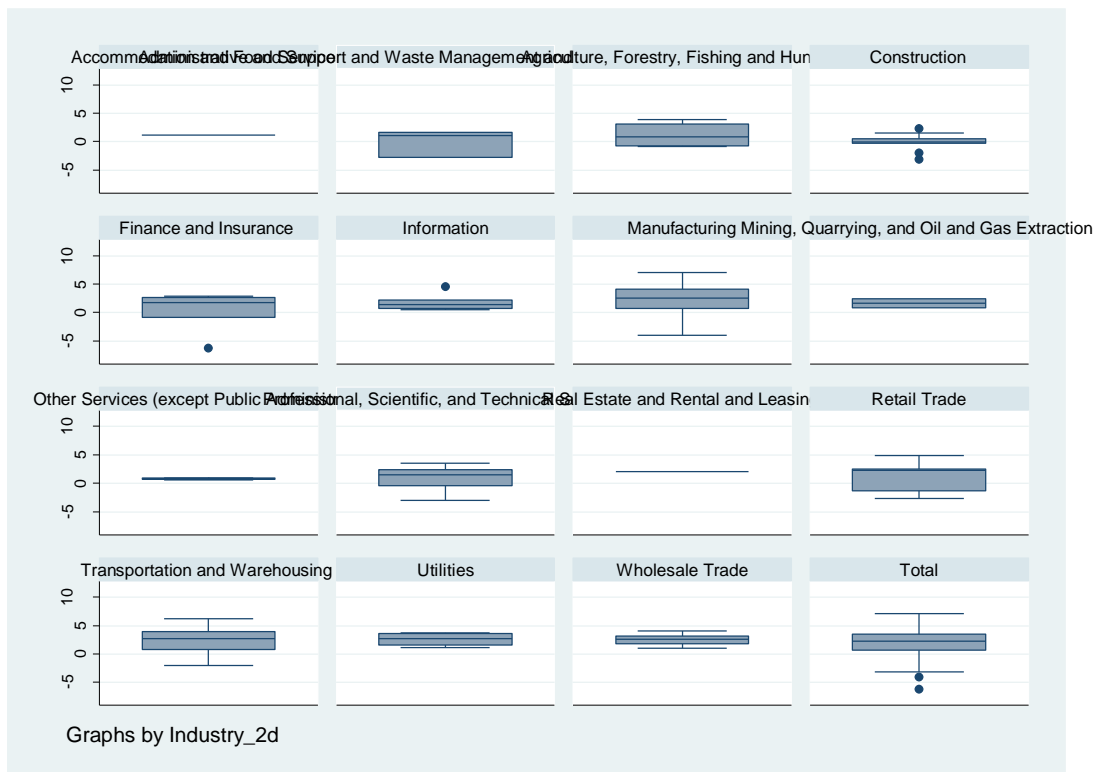
Όσον αφορά τον αριθμό των επιχειρήσεων που απαρτίζουν το εκάστοτε καρτέλ, μελετάται από το ακόλουθο ιστόγραμμα. Όπως είναι φανερό, στη βιομηχανία της γεωργίας, δασοκομίας, ψαρέματος και κυνηγιού υπάρχει μια κατανομή των παρατηρήσεων σε κοντινές ποσοστιαίες μονάδες. Δηλαδή, τα καρτέλ αυτής της βιομηχανίας απαρτίζονται από 5 έως 20 επιχειρήσεις. Οι περισσότερες εικόνες από τις κατανομές μας δείχνουν ότι ακολουθούν κανονική κατανομή άλλες με κλίση προς τα δεξιά και άλλες προς τα αριστερά (θετική και αρνητική ασυμμετρία). Εξαιρέση αποτελούν οι βιομηχανίες που σχετίζονται με την διαμονή, το φαγητό και τα μεσιτικά στις οποίες όλες οι επιχειρήσεις που υπάρχουν στην εκάστοτε περιοχή συντελούν το καρτέλ και για τον λόγο αυτό παρουσιάζεται κοντά στο ποσοστό 100%.

Διάγραμμα 3: Ιστόγραμμα που παρουσιάζει τον αριθμό των επιχειρήσεων που συνενώθηκαν για τα καρτέλ της κάθε βιομηχανίας.



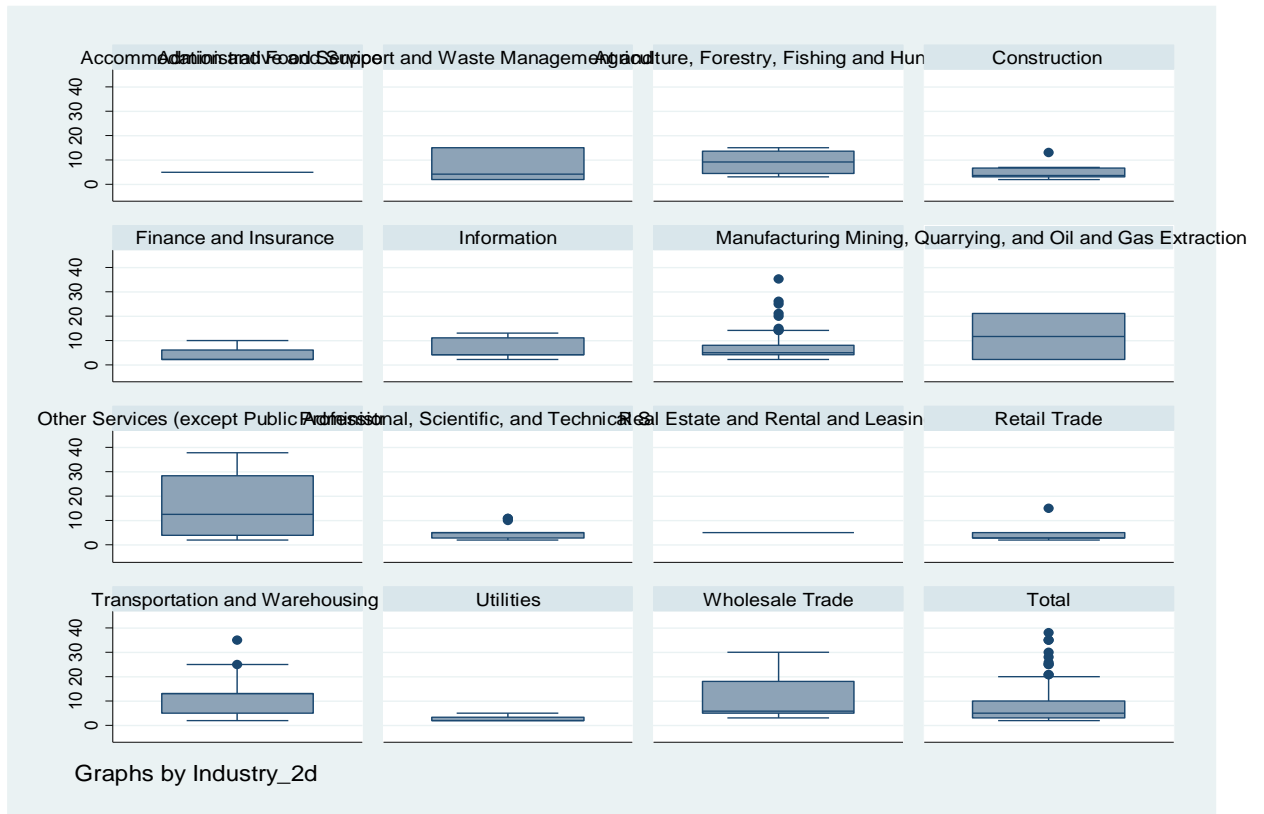
Τα θηκογράμματα αποδίδουν τη μορφή της κατανομής και παρουσιάζουν τις ακραίες τιμές αν υπάρχουν. Υπολογίζονται τα θηκογράμματα για κάθε κλάδο της οικονομίας σε σχέση με το ύψος των προστίμων που επιβλήθηκαν στις επιχειρήσεις που ανήκαν στο καρτέλ, το πλήθος των επιχειρήσεων των καρτέλ και της εξωτερικής βοήθειας που έχουν. Όπως παρατηρούμε στο Διάγραμμα 3, οι παρατηρήσεις των προστίμων στον τομέα των χρηματοοικονομικών και των ασφαλίσεων και στον τομέα των μεταφορών και της αποθήκευσης έχουν μεγάλο εύρος διασποράς. Αντίθετα με τον τομέα των υπηρεσιών, των κατασκευαστικών και των πωλήσεων έχουν πολύ μικρή διασπορά. Άρα τα πρόστιμα που έχουν επιβληθεί στον εκάστοτε τομέα είναι πολύ χαμηλά έως μηδαμινά. Στη συνολική παρουσίαση εξαιτίας των κλάδων που έχουν ακραίες τιμές όπως κατασκευαστικές, πληροφορήσεων και χρηματοοικονομικών, ωθούν το θηκογράμματα να αυξήσει το εύρος του με αποτέλεσμα να παρουσιάζεται το μεγαλύτερο ποσοστό των παρατηρήσεων εντός του πλαισίου του θηκογράμματος με πολύ κοντινή ύπαρξη της διακύμανσης με τη μέση τιμή και κάποιες ακραίες τιμές προς τα κάτω.

Διάγραμμα 4: Θηκόγραμμα προστίμων εκφρασμένων σε λογάριθμο, ανά κλάδο οικονομίας.



Στο Διάγραμμα 4 απεικονίζεται το πλήθος των επιχειρήσεων που απαρτίζονται τα καρτέλ του κάθε κλάδου. Όπως φαίνεται στον τομέα των κατασκευών τα καρτέλ που έχουν δημιουργηθεί, δεν απαρτίζονται από περισσότερες από 10 επιχειρήσεις εκτός από μία ακραία τιμή. Αυτό είναι φυσικό καθώς ο συγκεκριμένος κλάδος δεν έχει τόσο μεγάλο ανταγωνισμό και είναι δύσκολο να εισέλθουν νέες επιχειρήσεις τον κλάδο ανεξαρτήτου εμποδίων που θα μπορούσε το καρτέλ να δημιουργήσει. Ομοίως και στον τομέα των ορυχείων όπου εκεί η μόνη διαφορά είναι ότι υπάρχουν πολλές ακραίες τιμές που ωθούν το θηκόγραμμα προς τα πάνω και κατά συνέπεια επηρεάζεται και το συνολικό από αυτά τα δεδομένα. Μια καλή κατανομή έχει ο κλάδος των υπηρεσιών (εκτός των δημοσίων), που έχουν μεγάλο εύρος κατανομής των μεταβλητών του με διάμεσο να υπολογίζεται κοντά στις δέκα επιχειρήσεις. Αντίθετα στον τομέα των μεταφορών και της αποθήκευσης η διάμεσος είναι εκτός του θηκογράμματος που σημαίνει ότι οι ακραίες τιμές την τραβάνε προς τα πάνω.

Διάγραμμα 5: Θηκόγραμμα πλήθους επιχειρήσεων που ανήκουν στο καρτέλ ανά κλάδο οικονομίας.



6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας στην αγορά υπάρχουν διάφορες συμφωνίες ρητές ή σιωπηρές που γίνονται ανάμεσα σε επιχειρήσεις με σκοπό την μεγιστοποίηση των κερδών τους. Οι μόνες συμφωνίες που είναι επίσημες και για αυτό αποτελούν και τη μόνη θεσμική μορφή συμπαιγνίας είναι τα καρτέλ, που δημιουργούνται από ανταγωνίστριες επιχειρήσεις με σκοπό την μείωση του ανταγωνισμού και την διατήρηση υψηλών τιμών. Όπως είναι φανερό τέτοιες μορφές λειτουργίας της αγοράς είναι παράνομες, εκτός από κάποιες ειδικές περιπτώσεις που ενώ υπάρχουν έχουν στόχο την μεγιστοποίηση της ευημερίας των καταναλωτών και δεν δημιουργούν προβλήματα εισόδου σε άλλες ανταγωνίστριες επιχειρήσεις στον κλάδο τους.

Επομένως, για την αποφυγή τέτοιων συμπεριφορών των επιχειρήσεων και την διόρθωση σημαντικών προβλημάτων στην αγορά είναι πολύ σημαντικός ο εντοπισμός των καρτέλ. Για να μπορέσει να εντοπίσει άμεσα τα καρτέλ η ΕΑ χρησιμοποιεί μεταξύ άλλων το μηχανισμό διευθέτησης διαφορών που εντοπίζει και επιβάλλει την απαραίτητη ποινή στα σχετιζόμενα μέλη των καρτέλ.

Στην μελέτη παρουσιάστηκε η σχέση του προστίμου που επιβλήθηκε στις εταιρείες οι οποίες έλαβαν μέρος σε οριζόντια καρτελική σύμπραξη, με τη διάρκεια λειτουργίας του καρτέλ που συστάθηκε καθώς και άλλους παράγοντες που θα μπορούσαν να το επηρεάσουν. Αποκλείστηκε βέβαια ένας σημαντικός παράγοντας λόγω μη αριθμησίμων στοιχείων, που σύμφωνα με την θεωρία θα δημιουργούσε κάποια σχέση εξάρτησης, που είναι η γεωγραφική κάλυψη των καρτέλ. Δηλαδή, πόσο έχει επεκταθεί στις περιοχές που δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις που το απαρτίζουν.

Από την ανωτέρω έρευνα, λοιπόν, λάβαμε τα ακόλουθα συμπεράσματα για τον καθορισμό και την συμπεριφορά των προστίμων που επιβάλλονται.

- ✓ Η επιβολή και το ποσό του προστίμου επηρεάζεται από τη χρονική διάρκεια δραστηριότητας του καρτέλ. Συγκεκριμένα, για κάθε μία επιπλέον ποσοστιαία μονάδα που θα προστίθεται στον χρόνο λειτουργίας του καρτέλ, το πρόστιμο θα αυξάνεται κατά 13,99%.
- ✓ Μία αύξηση του αριθμού των εταιριών που ανήκουν στο καρτέλ κατά μία ποσοστιαία μονάδα θα αυξήσει τη διάρκεια της λειτουργίας κατά 18,28%. Άρα παρατηρούμε μια έμμεση επιρροή των μεταβλητών αυτών στο πρόστιμο.
- ✓ Όσον αφορά τη σχέση μεταξύ της εξωτερικής βοήθειας από τρίτους με την νόθευση των προσφορών, επειδή και οι δυο μεταβλητές όπως προαναφέρθηκε είναι ψευδομεταβλητές και δεν έχουν πραγματική

συσχέτιση δεν μπορούμε να εντοπίσουμε ακριβώς το μέγεθος της επιρροής που έχει στην επιβολή του προστίμου. Παρόλα αυτά η ύπαρξή τους δημιουργεί ένα κανάλι επιρροών στις άλλες μεταβλητές που συσχετίζονται με το πρόστιμο.

Για παράδειγμα αν υπάρχει εξωτερική βοήθεια από τρίτους θα είναι πιο εύκολο σε μεγάλες επιχειρήσεις να πεισθούν και να ενταχθούν στο καρτέλ. Όσο μεγαλύτερες είναι τόσο μεγαλύτερο και το συνολικό ποσοστό τους στην αγορά, άρα και μεγαλύτερη διάρκεια δραστηριοποίησης με μεγαλύτερη επιβολή προστίμου.

Γενικά τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την συνολική μελέτη θα λέγαμε ότι ήταν αναμενόμενα και με δίκαιη αντιμετώπιση ως προς τους καταναλωτές. Δηλαδή, όσο περισσότερα έτη διαρκούσε η καρτελική σύμπραξη, τόσο μειωνόταν η κοινωνική ευημερία και αυξανόταν και το τελικό ποσό του προστίμου που επιβαλλόταν στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις. Η ύπαρξη περισσότερων εμπλεκόμενων εταιρειών θα φέρει περισσότερα εμπόδια εισόδου στην αγορά, αφού θα έχουν μειωθεί οι ευκαιρίες ένταξης λόγω υψηλότερου κόστους για τις νέες επιχειρήσεις.

- ✓ Πιο συγκεκριμένα για τις αγορές σε όλα τα είδη των βιομηχανιών το μεγαλύτερο ποσοστό των προστίμων είναι μικρότερο από 50 εκατομμύρια δολάρια. Στην παραγωγική βιομηχανία περίπου το 80% των προστίμων αντιστοιχούν σε ποσά έως 50 εκατομμύρια ενώ λιγότερο από το 10% αντιστοιχεί σε ποσό άνω των 1.000 εκατομμυρίων.
- ✓ Τα καρτέλ της βιομηχανίας της γεωργίας, δασοκομίας, ψαρέματος και κυνηγιού απαρτίζονται από 5 έως 20 επιχειρήσεις.

Αντίθετα τα καρτέλ σε βιομηχανίες που σχετίζονται με την διαμονή, το φαγητό και τα μεσιτικά απαρτίζονται από το σύνολο των επιχειρήσεων γι' αυτό φτάνουν το 100%.

Όπως προκύπτει λοιπόν από την εμπειρική ανάλυση, αν ένα κράτος ή η ΕΕ θέλει να εμποδίσει την δημιουργία και την λειτουργία των καρτέλ ανάμεσα στις επιχειρήσεις, μπορεί να εφαρμόσει μέτρα και πολιτικές που θα δράσουν αποτελεσματικά αν και δεν θα έχουν μεγάλο ποσοστό επιρροής. Δηλαδή σύμφωνα με τις μεταβλητές που μελετήθηκαν αν η κάθε χώρα κάνει πιο συχνά ελέγχους σε όλες τις αγορές θα προλαβαίνει και θα ανακαλύπτει σε πολύ αρχικό στάδιο την ύπαρξη καρτέλ.

Εναλλακτικά ή και συνδυαστικά θα μπορούσαν να εφαρμόσουν μεγαλύτερα ποσά προστίμων ανεξάρτητα από το μέγεθος του καρτέλ, των επιχειρήσεων που το απαρτίζουν και το χρονικό διάστημα που υφίσταται. Πιο συγκεκριμένα, θα μπορούσαν να ορίσουν ένα κατώτατο ποσό προστίμου που όσο διάστημα και να

λειτουργούσε το καρτέλ, να μην μπορούν να έχουν κέρδος οι επιχειρήσεις μεγαλύτερο από το πρόστιμο που θα τους επιβληθεί. Από εκεί και πάνω να επηρεάζεται το πρόστιμο από τα μεγέθη που το επηρεάζουν ήδη, όπως φάνηκε στην παραπάνω ανάλυση.

Θέμα προς επιπλέον έρευνα:

Θα μπορούσε να μελετηθεί το πολιτικό καθεστώς της εκάστοτε χώρας και πως αυτό επηρεάζει την δημιουργία ή μη καρτέλ. Πιο συγκεκριμένα, να παρουσιαστούν οι πολιτικοί νόμοι που προστατεύουν τους καταναλωτές έναντι τέτοιων συμπράξεων των επιχειρήσεων και αντίστοιχους νόμους επιβολής ποινών στις επιχειρήσεις. Ένας παράγοντας που θα έπρεπε να εξεταστεί είναι η νομική υπόσταση των επιχειρήσεων ή οργανισμών που διενεργούν τους ελέγχους. Αυτό θα εκφραστεί με το αν σε κάθε χώρα που γίνεται ο έλεγχος είναι από ιδιωτικές εταιρείες ή από δημόσιους οργανισμούς καθώς και με την αμεροληψία αυτών και την διαφάνεια των ενεργειών τους. Και στις δύο περιπτώσεις θα πρέπει τα όργανα που κάνουν τον έλεγχο να είναι ανεξάρτητα και ανεπηρέαστα, έτσι ώστε να προλάβουν την πιθανή δημιουργία καρτέλ.

7. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Πίνακας 1: Αποτελέσματα παλινδρόμησης

Source	SS	Df	MS	Number of obs=196
				F(4,191)= 1.1
Model	72149.8014	4	18037.4503	Prob> F =0.3575
Residual	3129596.95	191	16385.3243	R-squared = 0.0225
				Adj R-squared =0.0021
Total	3201746.75	195	16419.2141	Root MSE = 128.01

<u>Sanctions</u>	Coef.	Std. Err.	t	P> t	{95% Conf. Interval}	
<i>Duration</i>	3.349852	1.894588	1.77	0.079	0.3871497	7.086854
<i>Number_Cartellists</i>	1.369636	1.584383	0.86	0.388	-1.755498	4.494771
<i>d_support</i>	-18.88831	39.74674	-0.48	0.635	-97.28725	59.51064
<i>Bid_rigging</i>	-2.357241	18.82331	-0.13	0.9	-39.4855	34.77102
<i>_cons</i>	23.48792	19.85451	1.18	0.238	-15.67436	62.65019

Πίνακας 2: Αποτελέσματα παλινδρόμησης με WLS

Number of obs = 196
 F (4, 191) = 1.85
 Prob> F = 0.1210
 R-squared= 0.0225
 Root MSE = 128.01

Robust						
<u>Sanctions</u>	Coef.	Std. Err.	t	P> t	{95% Conf. Interval}	
<i>Duration</i>	3.349852	1.855112	1.81	0.073	0.3092866	7.008991
<i>Number_Cartellists</i>	1.369636	1.369636	1.547713	0.88	-1.68317	4.422442
<i>d_support</i>	-18.88831	43.45871	-0.43	0.664	-104.609	66.83236
<i>Bid_rigging</i>	-2.357242	19.12853	-0.12	0.902	-40.08755	35.37306
<i>_cons</i>	23.48792	16.59457	1.42	0.159	-9.244247	56.22009

Πίνακας 3: Αποτελέσματα ελέγχου πολυσυγγραμμικότητας

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	VIF	1/VIF
<i>Duration</i>	1.04	0.958375
<i>Number_Cartellists</i>	1.23	0.813541
<i>d_support</i>	1.25	0.797827
<i>Bid_rigging</i>	1.05	0.953702
MEAN VIF	1.14	

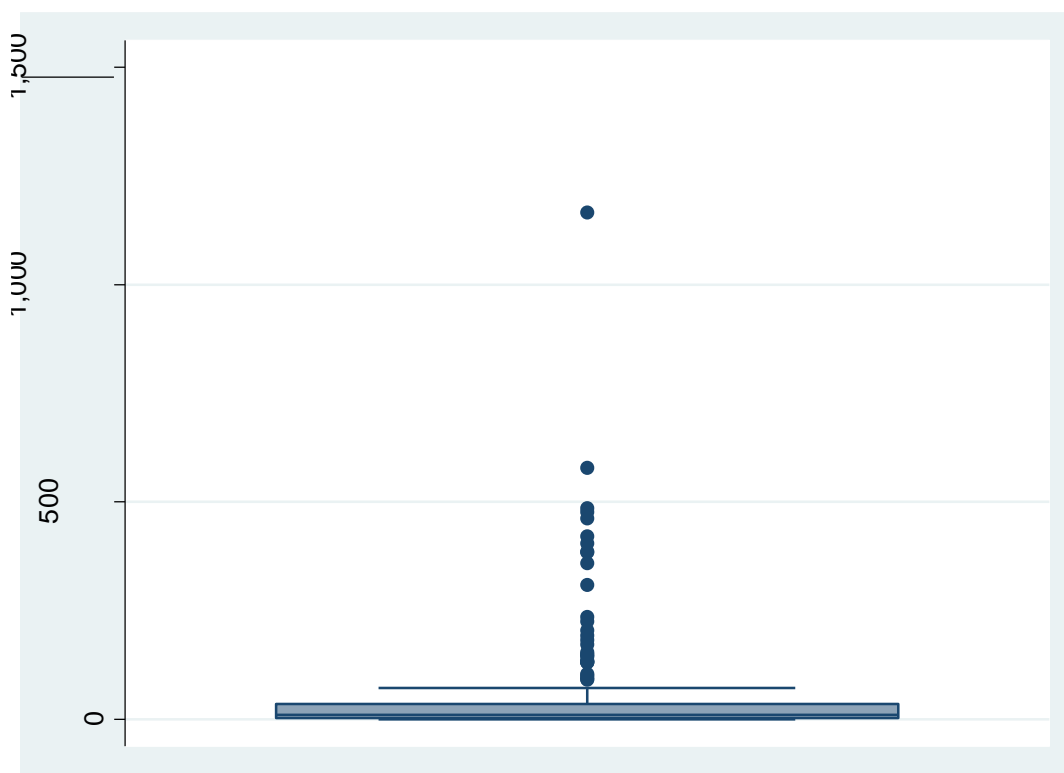
Πίνακας 4: Αποτελέσματα παλινδρόμησης με αλλαγή μεταβλητών σε λογάριθμο και τετράγωνο

Source	SS		Df	MS	Number of obs=196	
					F(4,191)=2.90	
Model	56.5416623		4	14.1354156	Prob> F =0.0231	
Residual	929.812831		191	4.86813001	R-squared = 0.0573	
					Adj R-squared =0.0376	
Total	986.354494		195	5.05822817	Root MSE =2.2064	
<u>Log_Sanctions</u>	Coef.	Std. Err.	T	P> t	{95% Conf. Interval}	
<i>duration_sq</i>	0.0051652	0.00175	2.95	0.004	0.001713	0.008617
<i>Number_Cartellists</i>	0.0284736	0.027296	1.04	0.298	-0.02537	0.082314
<i>d_support</i>	-0.068167	0.686269	0.921	0.921	-1.42181	1.285473
<i>Bid_rigging</i>	0.1094274	0.323105	0.735	0.735	-0.52789	0.74674
<i>_cons</i>	1.449286	0.311647	4.65	0	0.834574	2.063998

Πίνακας 5: Αποτελέσματα παλινδρόμησης με WLS (στην παλινδρόμηση 3)

		Number of obs = 196					
		F (4, 191) = 1.65					
		Prob> F = 0.1638					
		R-squared= 0.0573					
		Root MSE = 2.2064					
		Robust					
<u>Log_Sanctions</u>	Coef.	Std. Err.	T	P> t	{95% Conf. Interval}		
<i>duration_sq</i>	0.005165	0.002546	2.03	0.044	0.000143	0.010188	
<i>Number_Cartellists</i>	0.028474	0.024769	1.15	0.252	-0.02038	0.077329	
<i>d_support</i>	-0.06817	0.638654	-0.11	0.915	-1.32789	1.191553	
<i>Bid_rigging</i>	0.109474	0.322442	0.34	0.735	-0.52658	0.074543	
<i>_cons</i>	1.449286	0.313975	4.62	0	0.829983	2.06859	

Διάγραμμα 1: Box plot μεταβλητής προστίμων



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Dunne, N., 2014. *Commitment Decisions in EU Competition Law*. Journal of Competition Law & Economics

EE C101 /27-04-2004. Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σχετικά με τη συνεργασία στο πλαίσιο του δικτύου των αρχών ανταγωνισμού

EE C101/81 /2004. Ανακοίνωση Ευρωπαϊκής Επιτροπής: Κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την έννοια του επηρεασμού του εμπορίου των άρθρων 81 και 82 της ΣΛΕ

EE C11/01 /2011. Ανακοίνωση Ευρωπαϊκής Επιτροπής: Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 101 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας

EE C298 /08-12-2006. Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σχετικά με τη μη επιβολή και τη μείωση των προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων (Καρτέλ)

Hellwig, M., Hüschelrath K., and Laitenberger, U., 2017. *Settlements and Appeals in the European Commission's Cartel Cases: An Empirical Assessment*. Published online: Springer Science + Business Media New York

Hüschelrath, K. and Laitenberger, U., 2015. *The Settlement Procedure in EC Cartel Cases: An Empirical Assessment*. Discussion Paper No. 15-064: Centre for European Economic Research

Laina, F. and Bogdanov, A., 2019. *The EU Cartel Settlement Procedure: Latest Developments (2017-2018)*. Journal of European Competition Law & Practice

Waldman, D. E. and Jensen, E. J., 2011. *Βιομηχανική οργάνωση: θεωρία και πράξη. 2^η ελληνική έκδοση*. Μεταφράστηκε από Αγγλικά από Α. Αποστολοπούλου. Αθήνα: ίων/ "ΕΛΛΗΝ"

Αγιακλόγλου, Χ. και Μπένος Θ., 2014. *Αρχές οικονομετρικής ανάλυσης. 1^η έκδοση*. Αθήνα: Μπένου

Γκολφινόπουλος, Χ., 2006. *Το πρόγραμμα της επιτροπής ανταγωνισμού για την απαλλαγή ή μείωση των προστίμων και οι αδυναμίες του*. ΔΕΕ 10/2006

Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Πρόσβαση από: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/> [24/04/2022]

Επιτροπή Ανταγωνισμού. Απόφαση υπ' αριθ. 628/2016. Όροι, προϋποθέσεις και διαδικασία για τη διευθέτηση διαφορών σε υποθέσεις οριζοντίων συμπράξεων κατά παράβαση του άρθρου 1 του ν. 3959/2011 ή/και του άρθρου 101 της ΣΛΕΕ. Διαθέσιμο στο: <https://www.epant.gr/apofaseis-gnomodotiseis/item/989-apofasi-628-2016.html> [17/03/2022]

Επιτροπή Ανταγωνισμού, 2020. Απόφαση υπ' αριθ. 704/2020. Συμπλήρωση και κωδικοποίηση της απόφασης 628/2016 της Επιτροπής Ανταγωνισμού με θέμα: Όροι, προϋποθέσεις και διαδικασία για τη διευθέτηση διαφορών σε υποθέσεις οριζοντίων συμπράξεων κατά παράβαση του άρθρου 1 του ν. 3959/2011 ή/και του άρθρου 101 της ΣΛΕΕ. Διαθέσιμο στο: https://www.epant.gr/files/2020/apofaseis/704_2020.pdf [17/03/2022]

Επιτροπή Ανταγωνισμού. Διαδικασία Διευθέτησης Διαφορών σε οριζόντιες καρτελικές συμπράξεις. Διαθέσιμο στο: <https://epant.gr/nomothesia/nomothesia-antagonismou/diakikasia-dieftthesis.html> [03/09/2021]

Επιτροπή Ανταγωνισμού, 2016. Ενημερωτικό Δελτίο 3. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ Χρήσιμες Πληροφορίες - Ερωτήσεις και Απαντήσεις. Διαθέσιμο στο: <https://epant.gr/enimerosi/dimosieyseis/erotiseis-apantiseis/item/597-dieftthesis-diaforon.html> [03/09/2021]

Επιτροπή Ανταγωνισμού. Ερμηνεία αναφορικά με το εύρος των ακαθαρίστων εσόδων από προϊόντα ή υπηρεσίες που καθορίζουν το βασικό ποσό προστίμου σε περίπτωση παράβασης των άρθρων 1, 2 και 2α του ν. 703/77 και 81, 82 ΣυνΕΚ. (17-09-2009). Διαθέσιμο στο: https://www.epant.gr/img/x2/categories/ctg299_3_1247826428.pdf [03/09/2021]

Επιτροπή Ανταγωνισμού. Κατευθυντήριες γραμμές για τον υπολογισμό των προστίμων που επιβάλλονται δυνάμει του άρθρου 9 του ν. 703/1977, όπως ισχύει. Διαθέσιμο στο: <https://epant.gr/nomothesia/nomothesia-antagonismou/ypologismos-prostimon.html> [03/09/2021]

Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Πρόσβαση από: https://competition-policy.ec.europa.eu/consumers_en [12/10/2021]

Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο. Πρόσβαση από: <https://www.europarl.europa.eu/> [12/10/2021]

Ζευγώλης, Ε. Ν., 2004. *Εναρμονισμένες πρακτικές: Το ζήτημα της οικονομικής ανάλυσης και η ανάγκη συνδυασμού νομικής -οικονομικής σκέψης*. ΔΕΕ1/2004

Ζευγώλης, Ε. Ν., 2008. *Το Καρτέλ στο Δίκαιο του Ανταγωνισμού*. Αθήνα: Νομική Βιβλιοθήκη

Κοτσίρης, Λ., 2011. *Δίκαιο Ανταγωνισμού: Αθέμιτου και Ελεύθερου*. 6^η έκδοση. Αθήνα: Σάκκουλα

Νικολόπουλος, Δ. Α., 2020. *Η Εναρμονισμένη Πρακτική των Επιχειρήσεων και το Ενωσιακό Δίκαιο του Ελεύθερου Ανταγωνισμού*. Νομική Βιβλιοθήκη

Ομάδα εργασίας του ΣΕΒ. *Πρακτικός Οδηγός για τη συμμόρφωση των επιχειρήσεων με τους κανόνες του ανταγωνισμού: Ανταγωνισμός & Αγορά*. Διαθέσιμο στο: https://www.sev.org.gr/Uploads/Documents/52153/ENTYPO_ANTAGVNISMOU.pdf

Πολέμης, Μ., 2017. *Βιομηχανική οργάνωση Ι*. Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Πολέμης, Μ., 2017. *Μικροοικονομική ΙΙ*. Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Τριανταφυλλάκης, Γ., 2012. *Δίκαιο του ελεύθερου ανταγωνισμού*. 2^η έκδοση. Νομική Βιβλιοθήκη

Φαφαλιού, Ε. και Πολέμης, Μ., 2016. *Σύγχρονα θέματα βιομηχανικής πολιτικής, θεωρία και μελέτες περιπτώσεων*. 1^η έκδοση. Αθήνα: Μπένου