

# **ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ ΚΑΙ ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ: ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Η εργασία υποβάλλεται για τη μερική κάλυψη των απαιτήσεων με στόχο την απόκτηση του διπλώματος.

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ  
από  
ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Σπουδάστρια: **Ξανθοπούλου Ευφροσύνη**

Επιβλέπων καθηγητής: **κ. Γιαννέλης Δημήτριος**



ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ, ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ «ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ  
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ», ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2007

***ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ ΚΑΙ***

***ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ:***

***ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΙΣ ΤΩΝ***

***ΚΑΝΟΝΩΝ***

***ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ***

Το παρόν κείμενο αποτελεί πρωτότυπη εργασία και εκπονήθηκε αποκλειστικά για την  
απόκτηση του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών:

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

Η συγγραφέας

**ΞΑΝΘΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ**

# ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στη διπλωματική εργασία που παρατίθεται θα παρουσιαστούν αρχικά οι έννοιες της Θεωρίας Παιγνίων. Θα αναλυθεί η μορφή και τα είδη ενός παιγνίου, η στρατηγική που ακολουθείται σε ένα παίγνιο και πότε συντρέχει η ισορροπία κατά Nash. Επιπλέον, θα παρουσιαστεί το πιο χαρακτηριστικό παράδειγμα της Θεωρίας Παιγνίων, που είναι το δίλημμα του φυλακισμένου, καθώς και διάφορες εφαρμογές του. Μια από τις πιο σημαντικές εφαρμογές του είναι η περίπτωση του ολιγοπωλίου, όπου θα εξηγηθεί ο τρόπος με τον οποίο εφαρμόζεται η Θεωρία Παιγνίων στη σύγχρονη επιχειρηματική πρακτική. Στη συνέχεια, θα αναλυθούν ορισμένα υποδείγματα της Θεωρίας Ολιγοπωλίου, που είναι τα μοντέλα που βασίζονται στον προσδιορισμό της ποσότητας, δηλαδή το μοντέλο Cournot-Nash και το μοντέλο Stackelberg, και τα μοντέλα που βασίζονται στον προσδιορισμό των τιμών, δηλαδή το μοντέλο Bertrand και το μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης της κυρίαρχης επιχείρησης. Η ανάλυση αυτή βοηθά, ώστε να γίνει ξεκάθαρα η σύνδεση της Θεωρίας Παιγνίων με την κατάσταση της ολιγοπωλιακής αγοράς. Είναι ιδιαίτερα ενδιαφέροντα τα συμπεράσματα που συνάγονται από αυτή την έρευνα, καθώς πολλές από τις σύγχρονες αγορές λειτουργούν σε πλαίσιο ολιγοπωλίου και όχι τέλειου ανταγωνισμού. Έπειτα, θα γίνει μια εισαγωγή στις έννοιες των συμπράξεων – συμπαιγνίων όχι από πρακτική πλευρά, όπως έγινε μέχρι στιγμής, αλλά από νομική πλευρά. Θα καθοριστούν τα είδη και οι μορφές συμπράξεων όπως τα ορίζει ο νόμος, οι προϋποθέσεις δημιουργίας και διατήρησης συμπράξεων, καθώς και οι μέθοδοι επίτευξης μιας αποτελεσματικής σύμπραξης. Συνεχίζοντας, θα παρατεθούν οι κανόνες δικαίου του ανταγωνισμού που ισχύουν στις γεωγραφικές περιοχές της Αμερικής, της Ευρώπης και, τέλος, της Ελλάδας. Η έρευνα μετά θα επικεντρωθεί σε κάθε περιοχή, όπου θα παρατεθούν κάποιες από τις βασικότερες υποθέσεις παραβιάσεων της πολιτικής ανταγωνισμού που έχουν σημειωθεί μέχρι σήμερα. Για την Αμερική παρουσιάζονται οι υποθέσεις παραβίασης των κανόνων ανταγωνισμού στον κλάδο καπνοβιομηχανίας τα έτη 1923 έως 1940, στον κλάδο κατασκευής Containers τα έτη 1955 έως 1963 και στη βιομηχανία κινηματογράφου γύρω στο 1948. Για την Ευρώπη παρατίθενται οι υποθέσεις παραβίασης στη

βιομηχανία χαρτοπολτού τα έτη 1975 έως 1981 και στη βιομηχανία βιταμινών τα έτη 1989 έως 1999. Για την Ελλάδα αναλύονται οι υποθέσεις παραβίασης στον κλάδο ακτοπλοΐας τα έτη 1987 έως 1994 και στον κλάδο σούπερ μάρκετ το 2004. Τέλος, θα παρουσιαστούν τα κυριότερα συμπεράσματα από την ανάλυση των παραπάνω υποθέσεων. Ο στόχος της εργασίας είναι να δείξει τη σχέση μεταξύ της Θεωρίας Παιγνίων και της Θεωρίας Ολιγοπωλίου και πώς αυτές οι δύο συνδυάζονται και εφαρμόζονται ως επιχειρηματική στρατηγική. Το αποτέλεσμα της εργασίας είναι η απόδειξη με έμπρακτα παραδείγματα ότι σε μια ολιγοπωλιακή αγορά οι επιχειρηματίες κατά την προσπάθειά τους να κερδίσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εφαρμόζοντας τη Θεωρία Παιγνίων δημιουργούν συμπράξεις σε βάρος του ανταγωνισμού, οι οποίες επί το πλείστον κρίνονται ως παράνομες από το δίκαιο ανταγωνισμού και καταδικάζονται.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον διδάκτορα κ. Γιαννέλη Δημήτριο για τη βοήθεια που μου προσέφερε κατά την εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής και στην ολοκλήρωση της προσπάθειάς μου.

Η συγγραφέας

ΞΑΝΘΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή	σελ. 1
Κεφάλαιο 1: Θεωρία Παιγνίων	σελ. 2
Ορισμός	σελ. 2
Στρατηγική φόρμα παιγνίων	σελ. 3
Κυρίαρχη στρατηγική – Ισορροπία κατά Nash	σελ. 4
Είδη παιγνίων	σελ. 5
Το δίλημμα του φυλακισμένου	σελ. 8
Εφαρμογές του διλήματος του φυλακισμένου	σελ. 10
Ο πόλεμος των όπλων	σελ. 10
Bach ή Stravinsky	σελ. 10
Κορώνα ή γράμματα	σελ. 12
Ολιγοπώλιο	σελ. 13
Κεφάλαιο 2: Θεωρία Ολιγοπωλίου	σελ. 16
Μοντέλα βασισμένα στον προσδιορισμό της ποσότητας	σελ. 16
Το μοντέλο του Cournot	σελ. 16
Ισορροπία κατά Cournot – Nash	σελ. 22
Το μοντέλο Cournot – Nash με περισσότερες από δύο επιχειρήσεις	σελ. 24
Το μοντέλο Stackelberg	σελ. 27
Μοντέλα βασισμένα στον προσδιορισμό των τιμών	σελ. 31
Το μοντέλο Bertrand	σελ. 31
Η πιθανή σημασία της διαφοροποίησης προϊόντος για την τιμή: επανεξέταση του μοντέλου Bertrand	σελ. 34
Το μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης της κυρίαρχης επιχείρησης	σελ. 36
Σύγκριση των ολιγοπωλιακών υποδειγμάτων	σελ. 41

Κεφάλαιο 3: Συμπαιγνίες – Συμπράξεις	σελ. 43
Ορισμός	σελ. 43
Είδη συμπράξεων	σελ. 43
Μορφές συμπράξεων	σελ. 46
Αντικείμενο ή αποτέλεσμα των συμπράξεων	σελ. 49
Προϋποθέσεις δημιουργίας συμπράξεων	σελ. 50
Προϋποθέσεις διατήρησης συμπράξεων	σελ. 50
Μέθοδοι επίτευξης μιας αποτελεσματικής σύμπραξης	σελ. 54
Κεφάλαιο 4: Δίκαιο του ανταγωνισμού και παραβιάσεις αυτού	σελ. 58
Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής	σελ. 59
Θεμελιώδεις διατάξεις κα αρχές του αμερικανικού δικαίου	σελ. 59
Διατάξεις	σελ. 59
Αρχές	σελ. 60
Εξέλιξη	σελ. 61
Υποθέσεις παραβιάσεων των κανόνων ανταγωνισμού	σελ. 63
Καρνοβιομηχανία 1923 – 1940	σελ. 63
Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά	σελ. 63
Γεγονότα	σελ. 67
Αγορά πρώτων υλών	σελ. 67
Διανομή και πώληση προϊόντων	σελ. 70
Εξέλιξη της σύμπραξης	σελ. 72
Απόφαση Δικαστηρίου	σελ. 72
Συμπεράσματα	σελ. 73
Container Corporation 1955 – 1963	σελ. 74
Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά	σελ. 74
Γεγονότα	σελ. 75
Εξέλιξη της σύμπραξης	σελ. 77
Απόφαση Δικαστηρίου	σελ. 77
Συμπεράσματα	σελ. 78
Βιομηχανία κινηματογράφου 1948	σελ. 79
Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά	σελ. 79
Γεγονότα	σελ. 81



Διπλώματα ευρεσιτεχνίας (patents)	σελ. 82
Άδειες προβολής (clearances) και προβολές ταινιών (runs)	σελ. 83
Συμφωνίες βάσει φόρμουλας (formula deals), κύριες συμφωνίες (master agreements) και προνόμια εκμετάλλευσης επιχείρησης (franchises)	σελ. 87
Block – booking	σελ. 90
Διακρίσεις	σελ. 91
Συμπεράσματα	σελ. 92
<b>Ευρώπη</b>	
Θεμελιώδεις διατάξεις και αρχές του ευρωπαϊκού κοινοτικού δικαίου	σελ. 93
Η σημασία του ανταγωνισμού στην Κοινότητα	σελ. 93
Διατάξεις	σελ. 95
Αρχές	σελ. 98
Κεντρικές έννοιες	σελ. 99
Γενική σύγκριση αμερικάνικου και ευρωπαϊκού δικαίου περί ανταγωνισμού	σελ. 101
Υποθέσεις παραβιάσεων των κανόνων ανταγωνισμού	σελ. 103
Βιομηχανία χαρτοπολτού 1975 – 1981	σελ. 103
Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά	σελ. 103
Το προϊόν	σελ. 105
Οι παραγωγοί	σελ. 106
Οι πελάτες	σελ. 108
Ανάπτυξη της αγοράς χαρτοπολτού	σελ. 108
Γεγονότα	σελ. 110
Το σύστημα τιμολόγησης των επιχειρήσεων	σελ. 110
Καρτέλ των παραγωγών χαρτοπολτού των Ηνωμένων Πολιτειών (Κ.Ε.Α.)	σελ. 111
Επαφές μεταξύ των παραγωγών στα πλαίσια της Fides	σελ. 114
Περαιτέρω επαφές μεταξύ των παραγωγών	σελ. 115
Απαγορεύσεις εξαγωγών και μεταπωλήσεων	σελ. 116
Εξέλιξη της σύμπραξης	σελ. 117

Επιχειρήματα εμπλεκομένων μερών	σελ. 117
Νομική εκτίμηση	σελ. 119
Άρθρο 85 παράγραφος 1 της Συνθήκης Ε.Ο.Κ. και διεθνές δίκαιο	σελ. 119
Απόφαση Ευρωπαϊκής Επιτροπής	σελ. 120
Α. Άρθρο 85 παράγραφος 1 της Συνθήκης Ε.Ο.Κ. Εναρμονισμένος καθορισμός των τιμών εκ μέρους των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων	σελ. 120
Τοποθέτηση της Επιτροπής στα επιχειρήματα των μερών	σελ. 121
Συνέπειες στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών	σελ. 130
Β. Άρθρο 85 παράγραφος 3 της Συνθήκης Ε.Ο.Κ.	σελ. 131
Γ. Άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17	σελ. 132
Δ. Άρθρο 15 του κανονισμού αριθ. 17	σελ. 132
Πρόστιμα	σελ. 133
Συμπεράσματα	σελ. 137
Βιομηχανία βιταμινών 1989 – 1999	σελ. 139
Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά	σελ. 139
Το προϊόν	σελ. 139
Οι αγορές και τα προϊόντα βιταμινών	σελ. 140
Οι επί μέρους αγορές βιταμινών	σελ. 142
Η σχετική γεωγραφική αγορά βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέων, β – καροτενίου και καροτενοειδών	σελ. 153
Κύκλος εργασιών και μέγεθος αγοράς	σελ. 154
Γεγονότα	σελ. 155
Επιχειρήματα των εμπλεκομένων μερών και τοποθέτηση της Επιτροπής	σελ. 159
Νομική εκτίμηση	σελ. 168
Σχέση μεταξύ της Συνθήκης και της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ.	σελ. 168
Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής	σελ. 169
Περιορισμός του ανταγωνισμού	σελ. 169

Επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ κρατών – μελών και των συμβαλλομένων του Ε.Ο.Χ.	σελ. 171
Διατάξεις των κανόνων ανταγωνισμού που εφαρμόζονται στην Αυστρία, τη Φιλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία	σελ. 172
Διάρκεια των παραβάσεων	σελ. 173
Παραγραφή των κυρώσεων	σελ. 175
Α. Άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17	σελ. 177
Β. Άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17	σελ. 177
Γενικές Διατάξεις	σελ. 177
Βασικά ποσά των προστίμων	σελ. 178
Τελικά ποσά των προστίμων	σελ. 184
Συμπεράσματα	σελ. 191
Ελλάδα	σελ. 192
Το ελληνικό δίκαιο προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού	σελ. 192
Ο νόμος και η διάρθρωσή του	σελ. 192
Ο προστατευτικός σκοπός του νόμου	σελ. 193
Επιτροπή Ανταγωνισμού	σελ. 194
Σχέσεις ελληνικού και κοινοτικού δικαίου περί προστασίας του ανταγωνισμού	σελ. 197
Υποθέσεις παραβιάσεων των κανόνων ανταγωνισμού	σελ. 200
Κλάδος Ακτοπλοΐας 1987 – 1994	σελ. 200
Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά	σελ. 200
Γεγονότα – Αποδεικτικά στοιχεία	σελ. 202
Επιχειρήματα εμπλεκόμενων εταιριών	σελ. 203
Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής	σελ. 206
Τοποθέτηση ως προς τα γενικά επιχειρήματα των μερών	σελ. 206
Εμπλοκή Ελληνικών Αρχών	σελ. 206
Συνθήκες περιβάλλοντος	σελ. 208
Διάρκεια σύμπραξης	σελ. 208
Τοποθέτηση ως προς συγκεκριμένους ισχυρισμούς	σελ. 208
Εμπλοκή των ναυτιλιακών εταιριών	σελ. 208
Πρόστιμα	σελ. 212

Αρχικός καθορισμός προστίμων	σελ. 212
Τελικά ποσά προστίμων	σελ. 217
Συμπεράσματα	σελ. 218
Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Σούπερ Μάρκετ Ελλάδος (Σ.Ε.Σ.Μ.Ε.) και Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (Σ.Ε.Β.Τ.) 2004	σελ. 219
Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά	σελ. 219
Γεγονότα	σελ. 221
Επιχειρήματα εμπλεκόμενων μερών	σελ. 223
Απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού	σελ. 224
Διεξαγωγή έρευνας	σελ. 224
Αποτελέσματα έρευνας	σελ. 225
Τοποθέτηση της Επιτροπής ως προς τους ισχυρισμούς των αλυσίδων σούπερ μάρκετ	σελ. 225
Πρόστιμα	σελ. 226
Συμπεράσματα	σελ. 227
Κεφάλαιο 5: Συμπεράσματα	σελ. 228
Βιβλιογραφία	σελ. 233
Παράρτημα 1	σελ. 236
Παράρτημα 2	σελ. 241

# ΛΙΣΤΑ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

Κατηγορίες Παιγνίων	σελ. 7
Σχήμα 1: Ισορροπία κατά Cournot για την επιχείρηση 2 όταν $q_1=45$	σελ. 17
Σχήμα 2: Ισορροπία κατά Cournot για την επιχείρηση 1 όταν $q_2=22,5$	σελ. 18
Σχήμα 3: Ισορροπία κατά Cournot για την επιχείρηση 2 όταν $q_1=33,75$	σελ. 19
Σχήμα 4: Τελική ισορροπία κατά Cournot όταν $q_1=q_2=30$	σελ. 20
Σχήμα 5: Ισορροπία κατά Cournot – Nash	σελ. 21
Σχήμα 6: Μεγιστοποίηση κοινού κέρδους με σταθερό κόστος	σελ. 25
Σχήμα 7: Ισορροπία κατά Cournot – Nash με τρεις επιχειρήσεις	σελ. 26
Σχήμα 8: Ισορροπία κατά Stackelberg	σελ. 28
Σχήμα 9: Ισορροπία κατά Stackelberg και ισορροπία κατά Cournot – Nash με διαφορετικό κόστος	σελ. 30
Σχήμα 10: Ισορροπία κατά Bertrand	σελ. 33
Σχήμα 11: Ισορροπία κατά Bertrand με διαφοροποίηση προϊόντος	σελ. 35
Σχήμα 12: Παραγωγή της καμπύλης υπολειμματικής ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης στο μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης κυρίαρχης επιχείρησης	σελ. 37
Σχήμα 13: Ισορροπία στο μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης κυρίαρχης επιχείρησης	σελ. 38
Σχήμα 14: Ισορροπία με αυξημένη την παραγωγή των μικρότερων επιχειρήσεων στο μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης κυρίαρχης επιχείρησης	σελ. 40
Πορεία των τιμών της βιταμίνης A τα έτη 1989 έως 1999	σελ. 144
Πορεία των τιμών της βιταμίνης E τα έτη 1989 έως 1999	σελ. 144
Πορεία των τιμών της βιταμίνης B1 τα έτη 1989 έως 1999	σελ. 145
Πορεία των τιμών της βιταμίνης B2 τα έτη 1989 έως 1999	σελ. 146
Πορεία των τιμών της βιταμίνης B5 τα έτη 1989 έως 1999	σελ. 148
Πορεία των τιμών της βιταμίνης C τα έτη 1989 έως 1999	σελ. 150

# ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

Το δίλημμα του φυλακισμένου	σελ. 9
Bach ή Stravinsky	σελ. 11
Κορώνα ή γράμματα	σελ. 12
Ολιγοπώλιο	σελ. 14
Πίνακας ωφελειών κατά Cournot – Nash	σελ. 23
Πίνακας ωφελειών κατά Stackelberg	σελ. 29
Προϋποθέσεις διατήρησης συμπράξεων	σελ. 51
Καπνοβιομηχανία 1923 – 1940	
Ποσοστά στη συνολική παραγωγή	σελ. 64
Ποσότητα παραγωγής	σελ. 65
Βιομηχανία βιταμινών 1989 – 1999	
Οι αγορές και τα προϊόντα βιταμινών	σελ. 141
Κύκλος εργασιών και μέγεθος αγοράς	σελ. 155
Hoffman – La Roche AG	σελ. 180
BASF AG	σελ. 181
Aventis SA	σελ. 181
Takeda Chemical Industries Ltd	σελ. 181
Solvay Pharmaceuticals BV	σελ. 182
Merck KgaA	σελ. 182
Daiichi Pharmaceutical Ltd	σελ. 182
Eisai Co, Ltd	σελ. 182
Τελικά ποσά προστίμων	σελ. 185
Κλάδος ακτοπλοΐας 1987 – 1994	
Οι επιπτώσεις της παραβίασης στη σχετική αγορά	σελ. 213
Το μέγεθος της σχετικής αγοράς σε σχέση με το σύνολο της αγοράς	σελ. 214
Βάσει υπολογισμού με κριτήριο τη σοβαρότητα	σελ. 214
Βασικά ποσά προστίμων	σελ. 215
Τελικά ποσά προστίμων	σελ. 217

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο πρώτο κεφάλαιο παρουσιάζεται ο ορισμός της Θεωρίας Παιγνίων. Αναλύονται η μορφή και τα είδη ενός παιγνίου, η κυρίαρχη στρατηγική και η ισορροπία κατά Nash. Μετά, παρουσιάζεται το δίλημμα του φυλακισμένου, χαρακτηριστικό παράδειγμα της Θεωρίας Παιγνίων, καθώς και οι κάτωθι εφαρμογές του: ο πόλεμος των όπλων, Bach ή Stravinsky και κορώνα ή γράμματα. Μια από τις πιο σημαντικές εφαρμογές του είναι η περίπτωση του ολιγοπωλίου, όπου εφαρμόζεται η Θεωρία Παιγνίων στη σύγχρονη επιχειρηματική πρακτική. Στο δεύτερο κεφάλαιο, αναλύονται τα εξής υποδείγματα της Θεωρίας Ολιγοπωλίου: το μοντέλο Cournot-Nash και το μοντέλο Stackelberg, δηλαδή μοντέλα που βασίζονται στον προσδιορισμό της ποσότητας, καθώς και το μοντέλο Bertrand και το μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης της κυρίαρχης επιχείρησης, που βασίζονται στον προσδιορισμό των τιμών. Με αυτό τον τρόπο, συνδέεται η Θεωρία Παιγνίων με τη Θεωρία Ολιγοπωλίου. Στο τρίτο κεφάλαιο γίνεται μια εισαγωγή στις έννοιες των συμπράξεων – συμπαιγνίων. Καθορίζονται τα είδη και οι μορφές συμπράξεων με βάση το νομοθετικό πλαίσιο, οι προϋποθέσεις δημιουργίας και διατήρησης συμπράξεων, καθώς και οι μέθοδοι επίτευξης μιας αποτελεσματικής σύμπραξης. Στο τέταρτο κεφάλαιο, παρατίθενται οι κανόνες δικαίου του ανταγωνισμού που εφαρμόζονται στις γεωγραφικές περιοχές της Αμερικής, της Ευρώπης και της Ελλάδας. Στη συνέχεια, αναλύονται οι εξής σημαντικές υποθέσεις παραβιάσεων της πολιτικής ανταγωνισμού: Για την Αμερική παρουσιάζονται οι υποθέσεις παραβίασης των κανόνων ανταγωνισμού στον κλάδο καπνοβιομηχανίας (1923-1940), στον κλάδο κατασκευής Containers (1955-1963) και στη βιομηχανία κινηματογράφου (1948), για την Ευρώπη παρατίθενται οι υποθέσεις παραβίασης στη βιομηχανία χαρτοπολτού (1975-1981) και στη βιομηχανία βιταμινών (1989-1999) και, τέλος, για την Ελλάδα αναλύονται οι υποθέσεις παραβίασης στον κλάδο ακτοπλοΐας (1987-1994) και στον κλάδο σούπερ μάρκετ (2004). Τέλος, στο πέμπτο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα βασικότερα συμπεράσματα από την ανάλυση των παραπάνω υποθέσεων.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1**

### **ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ**

«Η ζωή είναι ένα παιχνίδι που πρέπει να παίζουμε.»

EDWIN ROBINSON

#### **ΟΡΙΣΜΟΣ**

Η Θεωρία Παιγνίων είναι η μελέτη του τρόπου με τον οποίο λαμβάνονται αποφάσεις από άτομα που αλληλεπιδρούν μεταξύ τους. Το «παίγνιο» είναι «μια ανταγωνιστική δραστηριότητα στην οποία οι παίκτες συναγωνίζονται σύμφωνα με ένα σύνολο κανόνων», όμως το εύρος της θεωρίας παιγνίων είναι πολύ μεγαλύτερο.

Η θεωρία παιγνίων έχει τις ρίζες της στους κλάδους των εφαρμοσμένων μαθηματικών. Μια άλλη ονομασία της θεωρίας παιγνίων είναι «επιστήμη της στρατηγικής», διότι αναλύει περιπτώσεις στις οποίες οι τύχες των ανθρώπων αλληλεξαρτώνται. Η θεωρία παιγνίων προσφέρει ένα συστηματικό τρόπο για το σχεδιασμό στρατηγικών σε περιπτώσεις όπου η τύχη του ενός εξαρτάται από τις πράξεις των άλλων.

Η θεωρία παιγνίων μπορεί να χρησιμοποιηθεί επομένως για να δια φωτίσει οικονομικά, πολιτικά και βιολογικά φαινόμενα. Αποτελεί ιδανικό εργαλείο για την ερμηνεία πολλών τύπων αποφάσεων, όπως επιχειρήσεις που ανταγωνίζονται με άλλες, πολιτικοί εκπρόσωποι που ανταγωνίζονται για ψήφους, ένορκοι που αποφασίζουν για μία καταδίκη, ζώα που παλεύουν για τη λεία τους, άτομα που συμμετέχουν σε μια δημοπρασία, αδέλφια που συμπεριφέρονται ανταγωνιστικά, ειδικοί που ανταγωνίζονται για τη διάγνωση ενός προβλήματος, νομοθέτες που ψηφίζουν υπό την πίεση των ενδιαφερόμενων ομάδων, καθώς και ο ρόλος της απειλής και τιμωρίας στις μακροχρόνιες σχέσεις.



Τις τελευταίες δύο δεκαετίες οι οικονομολόγοι χρησιμοποίησαν τη θεωρία παιγνίων για την ανάλυση μιας σειράς οικονομικών αλληλεπιδράσεων. Στη βιομηχανική οικονομική, το στοιχείο που εξετάστηκε ήταν οι αλληλεπιδράσεις μεταξύ ανταγωνιστικών ολιγοπωλίων και η θεωρία παιγνίων προσφέρει ένα χρήσιμο πλαίσιο εργασίας για την κατανόηση αυτών των αλληλεπιδράσεων.

### **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΦΟΡΜΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ**

Τα μοντέλα παιγνίων βασίζονται στη θεωρία της ορθολογικής επιλογής (rational choice). Βάσει αυτής της θεωρίας αυτός που παίρνει την απόφαση επιλέγει τον βέλτιστο τρόπο δράσης ανάμεσα στις διάφορες εναλλακτικές λύσεις σύμφωνα με τις προτιμήσεις του. Δεν υπάρχει κανένας ποιοτικός περιορισμός στις προτιμήσεις του. Ο ορθολογισμός έγκειται στη συνέπεια των αποφάσεων του όταν έρχεται αντιμέτωπος με τις διάφορες διαθέσιμες επιλογές και όχι στη φύση των προτιμήσεών του.

Ένα παίγνιο περιλαμβάνει παίκτες, ενέργειες, πληροφορίες, στρατηγικές, οφέλη, αποτελέσματα και ισορροπίες. Οι παίκτες, οι ενέργειες και τα αποτελέσματα ορίζουν τους κανόνες του παιγνίου.

- **Παίκτες:** αυτοί που λαμβάνουν τις αποφάσεις. Στα περισσότερα παίγνια μεταξύ επιχειρήσεων οι παίκτες θα είναι δύο ή περισσότερες ολιγοπωλιακές επιχειρήσεις ή ένα μονοπώλιο και μια δυνητική νεοεισερχόμενη στον κλάδο επιχείρηση.
- **Ενέργειες:** όλες οι πιθανές κινήσεις που μπορεί να κάνει ένας παίκτης.
- **Πληροφορία:** αυτά που γνωρίζει ο κάθε παίκτης σε κάθε στάδιο του παιγνίου.
- **Στρατηγικές:** οι κανόνες που υπαγορεύουν σε κάθε παίκτη ποια ενέργεια να επιλέξει σε κάθε στάδιο του παιγνίου.

- **Οφέλη:** τα κέρδη ή τα αναμενόμενα κέρδη που θα λάβουν οι παίκτες, όταν όλοι επιλέξουν τις στρατηγικές τους και όταν έχει ολοκληρωθεί το παίγνιο.
- **Αποτέλεσμα του παιγνίου:** το σύνολο των εξαιρετικά ενδιαφερόντων αποτελεσμάτων που επιλέγει ο ερευνητής από τις αξίες των ενεργειών των ανταλλαγών και των άλλων μεταβλητών, μετά την ολοκλήρωση του παιγνίου.
- **Ισορροπία:** ένας συνδυασμός στρατηγικών που αποτελείται από την καλύτερη στρατηγική για κάθε παίκτη στο παίγνιο.

### **ΚΥΡΙΑΡΧΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ – ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΚΑΤΑ NASH**

Στρατηγική είναι οι κανόνες που καθορίζουν τη συμπεριφορά των παικτών κατά τη διάρκεια ενός παιχνιδιού. Μια στρατηγική μπορεί να είναι πολύ απλή, όπως μια διαφημιστική καμπάνια, ή πολύ σύνθετη, όπως η απόφαση για τον καθορισμό της τιμής στην αρχή κάθε μήνα σε σχέση με τις πωλήσεις του προηγούμενου μήνα. Ιδιαίτερα χρήσιμη είναι η υπόθεση ότι οι παίκτες επιλέγουν τη στρατηγική τους ταυτόχρονα στην αρχή κάθε παιγνίου. Από τη στιγμή που επιλέγονται οι στρατηγικές, οι παίκτες δρουν σύμφωνα με αυτές.

Υποθέτοντας ότι οι παίκτες ενεργούν βάσει της θεωρίας της ορθολογικής επιλογής, ο κάθε ένας επιλέγει τη στρατηγική με το μεγαλύτερο κέρδος. Στην περίπτωση που γίνεται λόγος για επιχειρήσεις, αυτό σημαίνει τη μεγιστοποίηση του κέρδους. **Κυρίαρχη στρατηγική** είναι η στρατηγική που υπερτερεί οποιασδήποτε άλλης, ανεξαρτήτως της στρατηγικής που θα επιλέξει ο αντίπαλος. Όμως τα κέρδη ενός παίκτη εξαρτώνται όχι μόνο από τη δική του στρατηγική, αλλά και από τη στρατηγική των άλλων παικτών, σχέση που αποτελεί το αναγκαίο συστατικό του παιγνίου. Επομένως, όταν κάποιος παίκτης καλείται να διαλέξει στρατηγική πρέπει να λάβει υπόψη τις στρατηγικές που αναμένεται ότι θα ακολουθήσουν οι υπόλοιποι. Σε αυτή την αλληλεξάρτηση στηρίχθηκε η έννοια της **ισορροπίας κατά Nash**, από το όνομα του μαθηματικού John Nash, που ήταν ο πρώτος που διατύπωσε αυτή την ιδέα. Στην

ισορροπία κατά Nash οι παίκτες επιλέγουν την καλύτερη στρατηγική, δεδομένου της απόφασης του αντιπάλου τους, με προϋπόθεση αυτό συμβαίνει ταυτόχρονα. Η έννοια της ισορροπίας κατά Nash είναι μια από τις σημαντικότερες για την εφαρμογή της θεωρίας των παιγνίων στην οικονομική συμπεριφορά. Αν και όλες οι κυρίαρχες λύσεις είναι ισορροπίες κατά Nash, ορισμένα παίγνια χωρίς μια κυρίαρχη λύση μπορεί να έχουν περισσότερες από μια ισορροπίες κατά Nash.

### **ΕΙΔΗ ΠΑΙΓΝΙΩΝ**

#### ➤ **Παίγνια μηδενικού αθροίσματος – παίγνια μη μηδενικού αθροίσματος.**

Στο παίγνιο μηδενικού αθροίσματος το κέρδος του ενός είναι η ζημιά του άλλου. Στο παίγνιο μη μηδενικού αθροίσματος όλοι οι παίκτες μπορεί να κερδίσουν ή να χάσουν, κάτι που εξαρτάται από τις ενέργειες του κάθε παίκτη. Σε όλα τα παίγνια μηδενικού αθροίσματος η κυρίαρχη λύση προκύπτει μέσα από τη χρήση της στρατηγικής ελαχίστου-μεγίστου. Σύμφωνα με αυτή, ο παίκτης προσπαθεί να ελαχιστοποιήσει το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα του αντιπάλου.

#### ➤ **Παίγνια συνεργατικά – παίγνια μη συνεργατικά.**

Στο μη συνεργατικό παίγνιο, οι παίκτες δεν επιτρέπεται να ανταλλάσσουν πληροφορίες μεταξύ τους, ενώ στο συνεργατικό έχουν αυτή τη δυνατότητα.

#### ➤ **Παίγνια δύο παικτών – παίγνια n παικτών.**

Ένα παίγνιο μπορεί να περιλαμβάνει δύο ή περισσότερους παίκτες.

#### ➤ **Στατικά – δυναμικά παίγνια.**

Ένα παίγνιο είναι στατικό όταν όλοι οι παίκτες κινούνται ταυτόχρονα, ενώ είναι δυναμικό όταν οι παίκτες κινούνται κατά σειρά.

#### ➤ **Παίγνια με τέλεια – ατελής, συμμετρική – ασύμμετρη, ολοκληρωμένη ή βέβαιη πληροφόρηση.**

Υπάρχουν τέσσερις χρήσιμοι τρόποι κατάταξης των πληροφοριών στα παίγνια:

➤ Σε ένα παίγνιο με **τέλεια πληροφόρηση** κάθε παίκτης γνωρίζει την κάθε κίνηση που θα κάνει ο άλλος, πριν αυτός την κάνει. Δεδομένου αυτού του ορισμού, όλα τα παίγνια στα οποία οι παίκτες κινούνται ταυτόχρονα είναι παίγνια **ατελούς πληροφόρησης**, καθώς οι παίκτες δε γνωρίζουν την ταυτόχρονη κίνηση του άλλου παίκτη.

➤ Εάν όλοι οι παίκτες έχουν τις ίδιες ακριβώς πληροφορίες όταν κινείται ο κάθε παίκτης, τότε το παίγνιο έχει **συμμετρική πληροφόρηση**. Εάν ορισμένοι παίκτες έχουν διαφορετικές πληροφορίες από τους άλλους, τότε το παίγνιο είναι **ασύμμετρης πληροφόρησης**.

➤ Πολλά παίγνια απαιτούν από ένα μη παίκτη να κάνει κάποιες τυχαίες ενέργειες σε κάποιο σημείο του παιχνιδιού. Αυτός ο μη παίκτης ονομάζεται φύση. Αν ένα παίγνιο περιλαμβάνει φύση, αλλά αυτή δεν κινείται πρώτη ή αν η πρώτη κίνηση της φύσης παρατηρείται από όλους τους παίκτες, τότε το παίγνιο χαρακτηρίζεται από **ολοκληρωμένη πληροφόρηση**. Εάν η φύση δεν κινείται ποτέ μετά την κίνηση ενός από τους παίκτες, τότε το παίγνιο είναι **βέβαιης πληροφόρησης**.

#### ➤ **Επαναλαμβανόμενα παίγνια.**

Ένα απλό παίγνιο ταυτόχρονης κίνησης που διαρκεί μια χρονική περίοδο επαναλαμβάνεται συνεχώς. Σε κάθε νέο γύρο οι παίκτες γνωρίζουν τις προηγούμενες κινήσεις των αντιπάλων τους. Τα επαναλαμβανόμενα παίγνια αυτής της μορφής ονομάζονται παίγνια σχεδόν τέλειας πληροφόρησης. Επειδή οι κινήσεις εκτελούνται ταυτόχρονα, το παίγνιο πρέπει να είναι ατελούς πληροφόρησης.

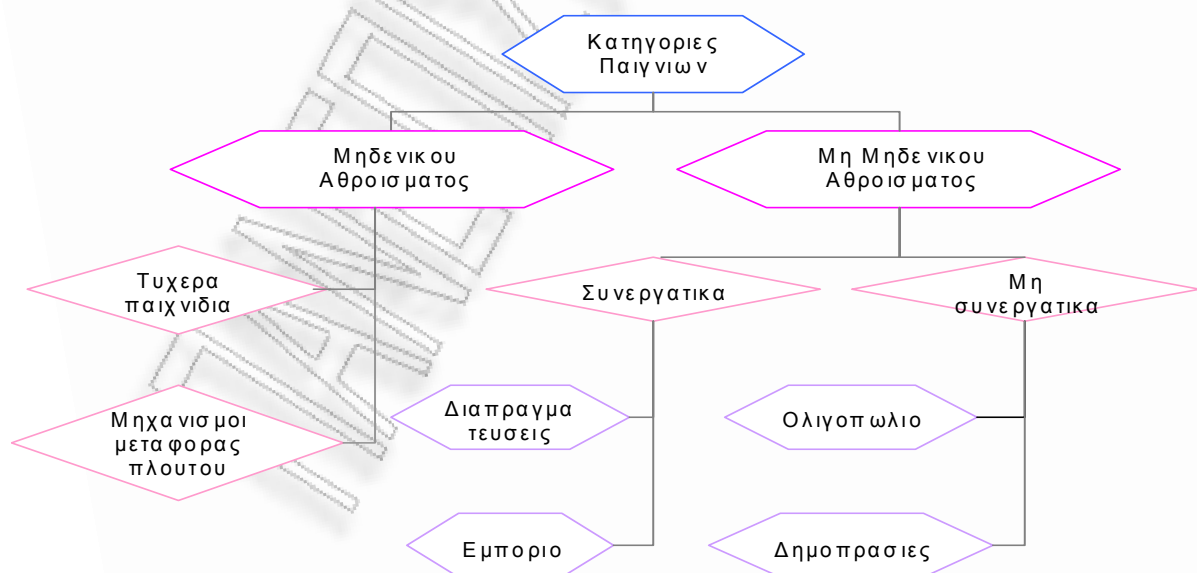
#### ➤ **Παίγνια μικτών στρατηγικών.**

Η θέση status quo είναι η **κυριαρχούμενη στρατηγική**. Η κυριαρχούμενη στρατηγική είναι η στρατηγική εκείνη που είναι πάντα χειρότερη από κάποια άλλη στρατηγική. Είναι χρήσιμο να αναγνωριστούν οι κυριαρχούμενες στρατηγικές ως μη βιώσιμες επιλογές, ώστε να αποκλειστούν ως πιθανές λύσεις από κάθε παίγνιο. Σε κάποιες περιπτώσεις όμως, ακόμα και αν εξαλειφθούν οι κινήσεις status quo, δεν

υπάρχει απλή λύση στο παίγνιο. Τότε, οι παίκτες πρέπει να παίξουν **μικτή στρατηγική**. Στην καλύτερη μικτή στρατηγική, ο κάθε παίκτης επιλέγει τυχαία τις κινήσεις του, με βάση τις δεδομένες πιθανότητες που μεγιστοποιούν τα αναμενόμενα οφέλη του, δεδομένου ότι η τυχαία επιλεγμένη στρατηγική θα παιχτεί από τον αντίπαλο. Είναι δυνατόν να αποδειχθεί ότι υπάρχει πάντα ένα κατάλληλο σύνολο πιθανοτήτων για την επίλυση αυτών των προβλημάτων.

#### ➤ **Παίγνια αλληλουχίας.**

Τα πιο συνηθισμένα παίγνια είναι στατικά παίγνια ατελούς πληροφόρησης και απεικονίζονται σε πίνακα. Υπάρχουν όμως πολλά παίγνια που παρουσιάζουν μια αλληλουχία, όπου ένας παίκτης κινείται πρώτος και ο κάθε παίκτης αντιδρά στην ενέργεια του προηγούμενου παίκτη. Όταν ένας παίκτης κινείται πρώτος είναι λάθος να απεικονίσουμε το παιχνίδι με τη μορφή πίνακα, αφού οι παίκτες γνωρίζουν την κίνηση του αντιπάλου τους πριν αυτοί κάνουν τη δική τους κίνηση. Επομένως, τα παίγνια αυτού του τύπου είναι δυναμικά, τέλειας πληροφόρησης και απεικονίζονται με δένδρα παιγνίων. Η απεικόνιση με δένδρο παιγνίου ονομάζεται και εκτεταμένη μορφή ενός παιγνίου, ενώ η απεικόνιση με τον απλό πίνακα κερδών ονομάζεται στρατηγική μορφή ενός παιγνίου.



## ΤΟ ΔΙΛΗΜΜΑ ΤΟΥ ΦΥΛΑΚΙΣΜΕΝΟΥ

Ένα από τα πιο γνωστά στρατηγικά παίγνια είναι το δίλημμα του φυλακισμένου. Το όνομά του προέρχεται από μια ιστορία που εμπλέκει δύο άτομα ύποπτα για έγκλημα. Αυτό το παίγνιο είναι ιδιαίτερα σημαντικό λόγω των ποικίλων περιπτώσεων, όπου στους συμμετέχοντες δίνονται παρόμοια κίνητρα με αυτά των υπόπτων του εγκλήματος.

Το παίγνιο έχει ως εξής. Δύο ύποπτοι για ένα μεγάλο έγκλημα κρατούνται σε ξεχωριστά κελιά. Υπάρχουν αρκετά αποδεικτικά στοιχεία για να καταδικαστούν και οι δύο για πλημμέλημα, αλλά όχι επαρκείς αποδείξεις ότι διέπραξαν το μεγάλο έγκλημα, εκτός εάν ένας από τους δύο «μαρτυρήσει» τον άλλο. Αν και οι δύο παραμείνουν σιωπηλοί, ο κάθε ένας θα καταδικαστεί για πλημμέλημα και θα εκτίσουν ένα χρόνο στη φυλακή. Εάν μόνο ο ένας παραδεχτεί την ενοχή του άλλου, θα ελευθερωθεί και θα παρουσιαστεί ως μάρτυρας στη δίκη του άλλου, ο οποίος θα εκτίσει τέσσερα χρόνια στη φυλακή. Εάν ομολογήσουν και οι δύο, ο καθένας θα καταδικαστεί σε τρία χρόνια φυλάκιση.

Το στρατηγικό παίγνιο μοντελοποιείται όπως φαίνεται παρακάτω:

- παίκτες: οι δύο ύποπτοι.
- ενέργειες: το σύνολο των τρόπων δράσης κάθε παίκτη, δηλαδή (σιωπεί, ομολογεί).
- προτιμήσεις: έστω ότι η συνάρτηση πιθανών αποτελεσμάτων ορίζεται ως  $u(x,y)$ . Τότε τα αποτελέσματα για κάθε παίκτη θα είναι:

Παίκτης 1:  $u_1(\text{σιωπεί}, \text{σιωπεί})=1$ ,  $u_1(\text{σιωπεί}, \text{ομολογεί})=4$ ,  $u_1(\text{ομολογεί}, \text{ομολογεί})=3$   
και  $u_1(\text{ομολογεί}, \text{σιωπεί})=0$ .

Παίκτης 2:  $u_2(\text{σιωπεί}, \text{σιωπεί})=1$ ,  $u_2(\text{σιωπεί}, \text{ομολογεί})=0$ ,  $u_2(\text{ομολογεί}, \text{ομολογεί})=3$   
και  $u_2(\text{ομολογεί}, \text{σιωπεί})=4$ .

Τα παραπάνω αποτελέσματα παρουσιάζονται σε πίνακα ως εξής:

		Παίκτης 2	
		<i>Σιωπεί</i>	<i>Ομολογεί</i>
Παίκτης 1	<i>Σιωπεί</i>	1,1	4,0
	<i>Ομολογεί</i>	0,4	3,3

Εξετάζοντας τα τέσσερα δυνατά ζεύγη ενεργειών, είναι εμφανές ότι η μοναδική ισορροπία κατά Nash είναι (ομολογεί, ομολογεί). Δεδομένου ότι ο παίκτης 2 επιλέξει να ομολογήσει, ο παίκτης 1 προτιμά να ομολογήσει παρά να σιωπήσει. Επιπλέον, δεδομένου ότι ο παίκτης 1 επιλέξει να ομολογήσει, ο παίκτης 2 προτιμά επίσης να ομολογήσει. Καμία άλλη ενέργεια δεν αποτελεί ισορροπία κατά Nash, διότι:

- ✦ (σιωπεί, σιωπεί) δεν ικανοποιεί, διότι όταν ο παίκτης 2 επιλέξει να σιωπήσει, το αποτέλεσμα του παίκτη 1 είναι καλύτερο εάν αυτός ομολογήσει, παρά εάν σιωπήσει.
- ✦ (ομολογεί, σιωπεί) επίσης δεν ικανοποιεί, επειδή όταν ο παίκτης 1 επιλέξει να ομολογήσει, ο παίκτης 2 έχει καλύτερο αποτέλεσμα εάν αυτός ομολογήσει, παρά εάν σιωπήσει.
- ✦ (σιωπεί, ομολογεί) δεν ικανοποιεί, διότι όταν ο παίκτης 2 επιλέξει να ομολογήσει, ο παίκτης 1 προτιμά να ομολογήσει παρά να σιωπήσει, αφού έχει καλύτερο αποτέλεσμα.

Συνοψίζοντας, στη μοναδική ισορροπία κατά Nash στο δίλημμα του φυλακισμένου και οι δύο παίκτες επιλέγουν να ομολογήσουν. Συγκεκριμένα, το κίνητρο της ελεύθερης επιλογής εξαλείφει την πιθανότητα να συμβεί το κοινά επιθυμητό ζεύγος (σιωπεί, σιωπεί). Η ισορροπία κατά Nash εδώ προσφέρει σε κάθε παίκτη την καλύτερη δυνατή ενέργεια, όχι μόνο εάν ο άλλος επιλέξει την ενέργεια της ισορροπίας (δηλαδή να ομολογήσει), αλλά και εάν αποφασίσει να ενεργήσει αντίθετα (δηλαδή να σιωπήσει). Η λύση της ομολογίας είναι ευνοϊκή για κάθε παίκτη, όταν αυτός αναμένει ότι και ο άλλος θα επιλέξει να ομολογήσει. Όμως ακόμα και αν δεν υπήρχε αυτή η προσδοκία, πάλι θα συνέφερε τον παίκτη να επιλέξει την ομολογία, κάτι που δεν συμβαίνει σε όλα τα παίγνια.

Το δίλημμα του φυλακισμένου μοντελοποιεί μια κατάσταση, στην οποία υπάρχουν κέρδη από τη συνεργασία (ο κάθε παίκτης προτιμά και οι δύο να επιλέξουν να σιωπήσουν, παρά και οι δύο να ομολογήσουν), αλλά ο καθένας έχει ένα κίνητρο στην «ελεύθερη επιλογή» (δηλαδή να ομολογήσει) σύμφωνα με ό,τι κάνει ο άλλος. Το παίγνιο είναι σημαντικό όχι επειδή είναι ενδιαφέρον να κατανοηθούν τα κίνητρα των φυλακισμένων να ομολογήσουν, αλλά επειδή πολλές άλλες περιπτώσεις έχουν παρόμοιες δομές.

## **ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΤΟΥ ΔΙΛΗΜΜΑΤΟΣ ΤΟΥ ΦΥΛΑΚΙΣΜΕΝΟΥ**

### **Ο ΠΟΛΕΜΟΣ ΤΩΝ ΟΠΛΩΝ**

Υπό ορισμένες υποθέσεις όσον αφορά στις προτιμήσεις των διαφόρων χωρών, ο πόλεμος των όπλων μπορεί να μοντελοποιηθεί ως το δίλημμα του φυλακισμένου. Η υπόθεση είναι ότι κάθε χώρα μπορεί να κατασκευάσει ένα οπλοστάσιο με πυρηνικές βόμβες ή να απέχει από την κατασκευή. Επιπλέον, κάθε χώρα θα έχει το δυνατό βέλτιστο αποτέλεσμα εάν αυτή κατασκευάσει βόμβες, ενώ άλλη χώρα όχι. Το επόμενο λιγότερο καλύτερα αποτελέσματα έχουν ως εξής: καμία χώρα δεν έχει βόμβες, και οι δύο χώρες έχουν βόμβες, και το χειρότερο όταν μόνο η άλλη χώρα κατασκευάσει βόμβες. Ο παραλληλισμός με το δίλημμα του φυλακισμένου γίνεται εάν το «σιωπεί» αντικατασταθεί με «δεν κατασκευάζει βόμβες» και το «ομολογεί» με το «κατασκευάζει βόμβες».

### **BACH Η STRAVINSKY**

Στο δίλημμα του φυλακισμένου το κυρίαρχο ερώτημα είναι εάν οι παίκτες θα επιλέξουν να συνεργαστούν και να σιωπήσουν. Στο παρακάτω παίγνιο οι παίκτες συμφωνούν ότι είναι καλύτερο να συνεργαστούν από το να μη συνεργαστούν, αλλά διαφωνούν για το ποιο θα είναι το καλύτερο αποτέλεσμα.



Το παίγνιο παρουσιάζεται παρακάτω. Δύο άτομα επιθυμούν να βγουν έξω μαζί. Υπάρχουν δύο συναυλίες, μια με μουσική του Bach και μια με μουσική του Stravinsky. Το ένα άτομο προτιμά το Bach και το άλλο το Stravinsky. Εάν πάνε σε άλλη συναυλία από αυτή που επιθυμούν, ο καθένας θα είναι το ίδιο δυσαρεστημένος ακούγοντας τη μουσική του άλλου συνθέτη. Όταν είναι μόνοι, ο καθένας είναι αδιάφορος μεταξύ της μουσικής του Bach και του Stravinsky. Αυτό το παίγνιο είναι επίσης γνωστό ως «η μάχη των φύλων», παρόλο που η διαμάχη αυτή δε συμβαίνει πιο συχνά σε άτομα διαφορετικών φύλων. Ο πίνακας του παιγνίου έχει ως εξής:

		Παίκτης 2	
		<i>Bach</i>	<i>Stravinsky</i>
Παίκτης 1	<i>Bach</i>	2,1	0,0
	<i>Stravinsky</i>	0,0	1,2

Προκειμένου να ευρεθεί η ισορροπία κατά Nash, πρέπει να εξεταστούν τα παρακάτω ζεύγη ενεργειών:

- (Bach, Bach): εάν ο παίκτης 1 επιλέξει Stravinsky, τότε το αποτέλεσμα μειώνεται από 2 σε 0 και εάν ο παίκτης 2 επιλέξει Stravinsky τότε το αποτέλεσμα μειώνεται από 1 σε 0. Επομένως, η απόκλιση από το ζεύγος αυτό προκαλεί μείωση στο κέρδος για κάθε παίκτη, έτσι το ζεύγος αποτελεί ισορροπία κατά Nash.
- (Bach, Stravinsky): εάν ο παίκτης 1 επιλέξει Stravinsky, τότε το αποτέλεσμα αυξάνεται από 0 σε 1. Έτσι το ζεύγος αυτό δεν αποτελεί ισορροπία κατά Nash.
- (Stravinsky, Bach): εάν ο παίκτης 1 επιλέξει Bach, τότε το αποτέλεσμα αυξάνεται από 0 σε 2. Έτσι το ζεύγος αυτό δεν αποτελεί ισορροπία κατά Nash.
- (Stravinsky, Stravinsky): εάν ο παίκτης 1 επιλέξει Bach τότε το αποτέλεσμα του μειώνεται από 1 σε 0 και εάν ο παίκτης 2 επιλέξει Bach τότε το αποτέλεσμα μειώνεται από 2 σε 0. Επομένως, η απόκλιση από το ζεύγος αυτό προκαλεί μείωση στο κέρδος για κάθε παίκτη, έτσι το ζεύγος αποτελεί ισορροπία κατά Nash.

Συνεπώς, το παίγνιο αυτό έχει δύο ισορροπίες κατά Nash: (Bach, Bach) και (Stravinsky, Stravinsky). Αυτό σημαίνει ότι και τα δύο αυτά ζεύγη ενεργειών αποτελούν σταθερά κοινωνικά στερεότυπα. Εφόσον και οι δύο παίκτες επιλέξουν τον

Bach, κανένας από τους δύο δεν έχει κίνητρο να αποκλίνει από την απόφαση αυτή, το ίδιο και εάν επιλέξουν Stravinsky. Μοντελοποιώντας για παράδειγμα τις επιλογές των ανδρών σε σχέση με των γυναικών, η ισορροπία κατά Nash δείχνει ότι δύο κοινωνικά στερεότυπα είναι σταθερά: και οι δύο παίκτες επιλέγουν είτε την επιθυμητή από τις γυναίκες ενέργεια είτε την επιθυμητή από τους άντρες ενέργεια.

Όπως και το δίλημμα του φυλακισμένου, το παραπάνω παίγνιο μοντελοποιεί μια πληθώρα καταστάσεων. Για παράδειγμα, δύο εκπρόσωποι του ίδιου πολιτικού κόμματος που θέλουν να πάρουν θέση πάνω σε ένα θέμα. Υποθέτοντας ότι διαφωνούν για την τέλεια λύση, προτιμούν να λάβουν την ίδια θέση παρά διαφορετικές, διότι το δεύτερο θα οδηγήσει σε σύγχυση τους ψηφοφόρους. Ένα άλλο παράδειγμα είναι η συγχώνευση δύο εταιριών που χρησιμοποιούν διαφορετική μηχανογραφική υποστήριξη. Δυο τμήματα της ίδιας επιχείρησης θα είναι καλύτερο να χρησιμοποιούν την ίδια τεχνολογία υπολογιστών και κάθε εταιρία προτιμά η κοινή τεχνολογία να είναι αυτή που χρησιμοποιήθηκε στο παρελθόν. Στα δύο αυτά παραδείγματα έχει εφαρμογή το παραπάνω παίγνιο.

## ΚΟΡΩΝΑ Η ΓΡΑΜΜΑΤΑ

Το παρακάτω παίγνιο έχει ως βασικό στοιχείο του τη διαμάχη και όχι τη συνεργασία. Δύο άτομα επιλέγουν ταυτόχρονα εάν επιθυμούν να δείξουν κορώνα ή γράμματα. Εάν δείξουν την ίδια πλευρά, ο παίκτης 2 πληρώνει στον παίκτη 1 ένα δολάριο, ενώ εάν δείξουν διαφορετικές πλευρές, ο παίκτης 1 πληρώνει στον παίκτη 2 ένα δολάριο. Ο κάθε παίκτης ενδιαφέρεται για το ποσό των δολαρίων που θα εισπράξει και φυσικά επιθυμεί να εισπράξει περισσότερα από ότι λιγότερα. Ο πίνακας του παιγνίου φαίνεται παρακάτω:

		Παίκτης 2	
		<i>Κορώνα</i>	<i>Γράμματα</i>
Παίκτης 1	<i>Κορώνα</i>	1,-1	-1,1
	<i>Γράμματα</i>	-1,1	1,-1

Το παίγνιο αυτό ονομάζεται «πλήρως ανταγωνιστικό», διότι τα ενδιαφέροντα των παικτών είναι διαμετρικά αντίθετα: ο παίκτης 1 επιθυμεί να έχει την ίδια αντίδραση με τον άλλο παίκτη, ενώ ο παίκτης 2 θέλει να έχει την αντίθετη.

Εξετάζοντας κάθε ένα από τα τέσσερα ζεύγη ενεργειών, φαίνεται ότι δεν υπάρχει ισορροπία κατά Nash. Για τα ζεύγη ενεργειών (κορώνα, κορώνα) και (γράμματα, γράμματα) ο παίκτης 2 προτιμά να αλλάξει την επιλογή του, ενώ για ζεύγη ενεργειών (κορώνα, γράμματα) και (γράμματα, κορώνα) ο παίκτης 1 προτιμά να αλλάξει την επιλογή του. Επομένως, το παίγνιο έχει ένα στοχαστικό σταθερό ρυθμό, με βάση τον οποίο κάθε παίκτης επιλέγει τις ενέργειές του με πιθανότητα  $\frac{1}{2}$ . Εάν ο παίκτης 2 επιλέξει κάποια ενέργεια με πιθανότητα  $\frac{1}{2}$ , τότε και ο παίκτης 1 επιλέγει μια ενέργεια με την ίδια πιθανότητα.

Αυτό το παίγνιο μπορεί να μοντελοποιήσει τις επιλογές εμφάνισης νέων προϊόντων από μια εδραιωμένη επιχείρηση και μια νεοεισερχόμενη σε μια αγορά καθορισμένου μεγέθους. Κάθε επιχείρηση μπορεί να επιλέξει έναν από δύο διαφορετικούς τρόπους εμφάνισης για το προϊόν. Η εδραιωμένη επιχείρηση προτιμά το νέο προϊόν να διαφέρει από το δικό της, έτσι ώστε οι πελάτες της να μην μπουν στον πειρασμό να αγοράσουν το προϊόν της νέας εταιρίας, ενώ η νεοεισερχόμενη επιχείρηση προτιμά τα προϊόντα να μοιάζουν. Ένα δεύτερο παράδειγμα είναι η σχέση μεταξύ δύο ανθρώπων, από τους οποίους ο ένας θέλει να μοιάζει στον άλλο, ενώ ο δεύτερος όχι.

## ΟΛΙΓΟΠΩΛΙΟ

Είναι ενδιαφέρον να εξεταστεί ποια μπορεί να είναι η σχέση μεταξύ εγκληματιών και τιμολόγησης στο ολιγοπώλιο. Αντί για εγκληματίες, υπάρχουν δύο εταιρίες που ανταγωνίζονται στην ίδια αγορά για ένα προϊόν, του οποίου η τιμή είναι καθοριστικός παράγοντας για το αν οι καταναλωτές θα προβούν στην αγορά του. Στη θέση του «ομολογεί» ή «σιωπεί» μπαίνει «υψηλή τιμή» και «χαμηλή τιμή» αντίστοιχα, ενώ τα έτη φυλάκισης αντικαθίστανται με το κέρδος.

Τα κέρδη της εταιρίας A και B (σε €) φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

		<b>Εταιρία A</b>	
		<i>Υψηλή Τιμή</i>	<i>Χαμηλή Τιμή</i>
<b>Εταιρία B</b>	<i>Υψηλή Τιμή</i>	400,400	100,600
	<i>Χαμηλή Τιμή</i>	600,100	200,200

Παρατηρείται ότι η κυρίαρχη στρατηγική και για τις δύο εταιρίες είναι να ορίσουν χαμηλή τιμή για το προϊόν. Παρόλα αυτά, και οι δύο εταιρίες θα προτιμούσαν να διαλέξουν το ζεύγος (υψηλή τιμή, υψηλή τιμή), παρά το ζεύγος (χαμηλή τιμή, χαμηλή τιμή). Ο λόγος που δεν είναι αυτή η κυρίαρχη στρατηγική τους είναι ότι η ισορροπία στην υψηλή τιμή δεν είναι σταθερή. Εάν η εταιρία B επιλέξει να χρεώσει υψηλή τιμή, τότε η εταιρία A θα αλλάξει στρατηγική και θα επιλέξει χαμηλή τιμή. Το ίδιο ισχύει και για την εταιρία B. Εάν η εταιρία A επιλέξει να χρεώσει υψηλή τιμή, τότε η εταιρία B επίσης θα αλλάξει στρατηγική και θα επιλέξει χαμηλή τιμή. Μόνο όταν και οι δύο εταιρίες επιλέξουν τη χαμηλή τιμή υπάρχει μια σταθερή ισορροπία, διότι καμία από τις δύο δεν έχει κίνητρο να αλλάξει τη στρατηγική της. Εάν οι δύο εταιρίες έθεταν υψηλή τιμή, η κάθε μια θα σκεφτόταν ότι υπάρχει πιθανότητα η άλλη εταιρία να θέσει χαμηλή τιμή, που είναι ισοδύναμο με το να «ομολογήσει» ο άλλος κρατούμενος. Για αυτό το λόγο, ως καλύτερη δεύτερη λύση, η κάθε εταιρία επιλέγει την πιο σίγουρη επιλογή της χαμηλής τιμής, εξαλείφοντας τον κίνδυνο να κερδίσει η άλλη εταιρία το πλεονέκτημα θέτοντας πιο χαμηλή τιμή.

Υπάρχει, όμως, και η περίπτωση οι δύο εταιρίες να συνεργαστούν στον καθορισμό της τιμής. Εάν τους επιτρέπονταν η συνεργασία, θα χρέωναν και οι δύο υψηλή τιμή και θα ήταν περισσότερο ευχαριστημένες, αφού θα είχαν μεγαλύτερα κέρδη. Αυτό θα ήταν επαρκές, διότι από τη στιγμή που θα επιτευχθεί αυτή η ισορροπία, δεν υπάρχει κανένα εναλλακτικό αποτέλεσμα, το οποίο κάποιος παίκτης προτιμά. Επειδή όμως οι κανόνες του παιγνίου απαγορεύουν τη συνεργασία, οι εταιρίες επιλέγουν τελικά την επόμενη λιγότερο καλύτερη λύση, δηλαδή τη χαμηλή τιμή.

Περαιτέρω, θα εξεταστεί η περίπτωση που το παίγνιο αυτό επαναλαμβάνεται. Όπως ειπώθηκε, η επαρκής ισορροπία και για τις δύο επιχειρήσεις θα ήταν η υψηλή

τιμή, η οποία όμως δεν επιτυγχάνεται, αφού επιλέγεται η κυρίαρχη στρατηγική της χαμηλής τιμής. Όταν όμως το παίγνιο επαναλαμβάνεται, ο φόβος για αντίποινα σε μελλοντικές περιόδους εξαλείφει το κίνητρο κάθε επιχείρησης να εξαπατήσει την άλλη θέτοντας χαμηλότερη τιμή, ενώ η άλλη είχε θέσει υψηλή. Επομένως, από τη στιγμή που καθορίζεται η ισορροπία στην υψηλή τιμή, αυτή η ισορροπία δύναται να είναι σταθερή ισορροπία.

Στο παραπάνω παράδειγμα, εάν οι εταιρίες επέλεγαν την ισορροπία της υψηλής τιμής, τότε τα κέρδη κάθε μίας θα ήταν €400 κάθε βδομάδα. Εάν η μια εταιρία σκεφτόταν να εξαπατήσει την άλλη και να χρεώσει χαμηλή τιμή, θα λάμβανε €600 αυτή τη βδομάδα, δηλαδή €200 έξτρα. Παρόλα αυτά, η άλλη εταιρία θα λάμβανε αυτή τη βδομάδα μόνο €100 και θα ανταπόδιδε την επόμενη βδομάδα χρεώνοντας επίσης χαμηλή τιμή. Με κάθε εταιρία να χρεώνει χαμηλή τιμή, κάθε επιτυχημένη βδομάδα τα έσοδα θα ήταν €200. Είναι εμφανές όμως ότι το παροδικό κέρδος των €200 τη μια βδομάδα διασκορπίζεται γρήγορα τις επόμενες βδομάδες, που η εταιρία θα κερδίζει €200 λιγότερο σε σχέση με το αν είχε παραμείνει σταθερή στην υψηλή τιμή. Στα επαναλαμβανόμενα παίγνια, λοιπόν, είναι συμφέρον για κάθε επιχείρηση να παραμείνει στην ισορροπία της υψηλής τιμής, ώστε να επιτευχθεί το επαρκές αποτέλεσμα.

Μια τέτοια άμεση συνεργασία είναι πιο πιθανό να συμβεί σε σταθερές οικονομίες. Σε οικονομίες όπου η συνάρτηση κόστους ή ζήτησης αλλάζουν συχνά, είναι δύσκολο να αναγνωριστεί πότε μια επιχείρηση προσπαθεί να εξαπατήσει, διότι το ύψος της τιμής είναι σχετικό. Η υψηλή τιμή μπορεί σε κάποιες περιπτώσεις να θεωρηθεί χαμηλή τιμή, όταν το κόστος και η ζήτηση έχουν μεταβληθεί. Για παράδειγμα, εάν μια επιχείρηση χρεώνει €30 για το προϊόν της θεωρώντας τη υψηλή τιμή, ενώ μια άλλη επιχείρηση θεωρεί €40 υψηλή τιμή, η δεύτερη επιχείρηση θα θεωρήσει ότι η πρώτη προσπαθεί να την εξαπατήσει και θα εκδικηθεί. Τότε θα ξεσπάσει ένας πόλεμος τιμών και η συνεργασία θα παύσει λόγω διαφοράς στην αντίληψη. Επιπρόσθετα, όταν υπάρχουν στον κλάδο πολλές εταιρίες, είναι δύσκολο να εξακριβωθεί πότε ένας ανταγωνιστής εξαπατά και χρεώνει χαμηλή τιμή. Συνεπώς, η άμεση συνεργασία σε ένα επαναλαμβανόμενο παίγνιο είναι πιο πιθανό να συμβεί σε σταθερές οικονομίες με λίγες επιχειρήσεις.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

### ΘΕΩΡΙΑ ΟΛΙΓΟΠΩΛΙΟΥ

#### ΜΟΝΤΕΛΑ ΒΑΣΙΣΜΕΝΑ ΣΤΟΝ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟ ΤΗΣ ΠΟΣΟΤΗΤΑΣ

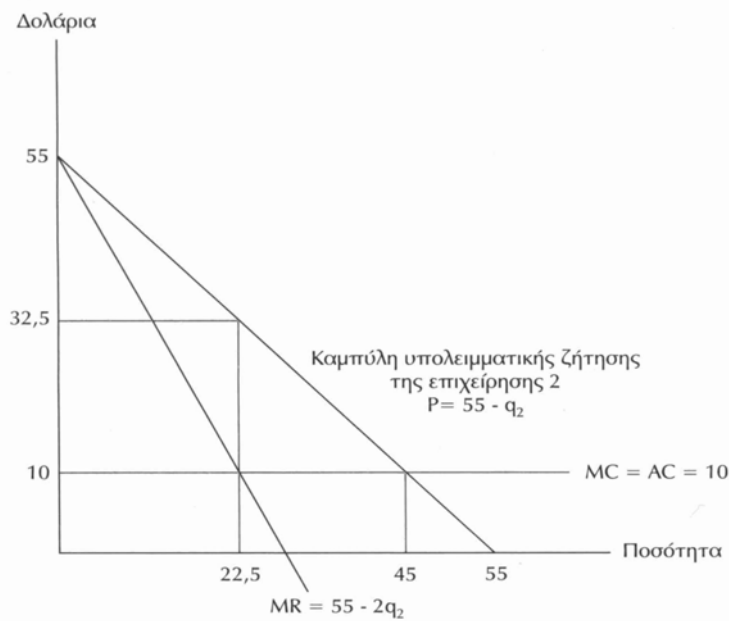
##### ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΟΥ COURNOT

Ο Augustin Cournot ήταν ο πρώτος που επιχειρήσε να αναπτύξει ένα μοντέλο ολιγοπωλιακής συμπεριφοράς το 1838. Ο Cournot εξέτασε την περίπτωση ενός δυοπωλίου με δύο παρόμοιες επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις είχαν το ίδιο κόστος και δεν υπήρχε διαφοροποίηση προϊόντος. Υπό αυτές τις συνθήκες, η τιμή είναι μια απλή συνάρτηση της ποσότητας που παράγουν οι δύο επιχειρήσεις. Έστω η παρακάτω γραμμική καμπύλη ζήτησης του κλάδου:  $P=100-Q$ , όπου  $P$  είναι η τιμή και  $Q$  η συνολική παραγωγή του κλάδου. Έστω, επίσης, ότι και οι δύο επιχειρήσεις έχουν το ίδιο οριακό και μέσο κόστος, ίσο με 10 ( $MC=AC=10$ ), και ότι κάθε επιχείρηση πιστεύει, ή έχει καταλήξει στο συμπέρασμα ότι ο ανταγωνιστής της θα διατηρεί πάντα το τρέχον επίπεδο παραγωγής.

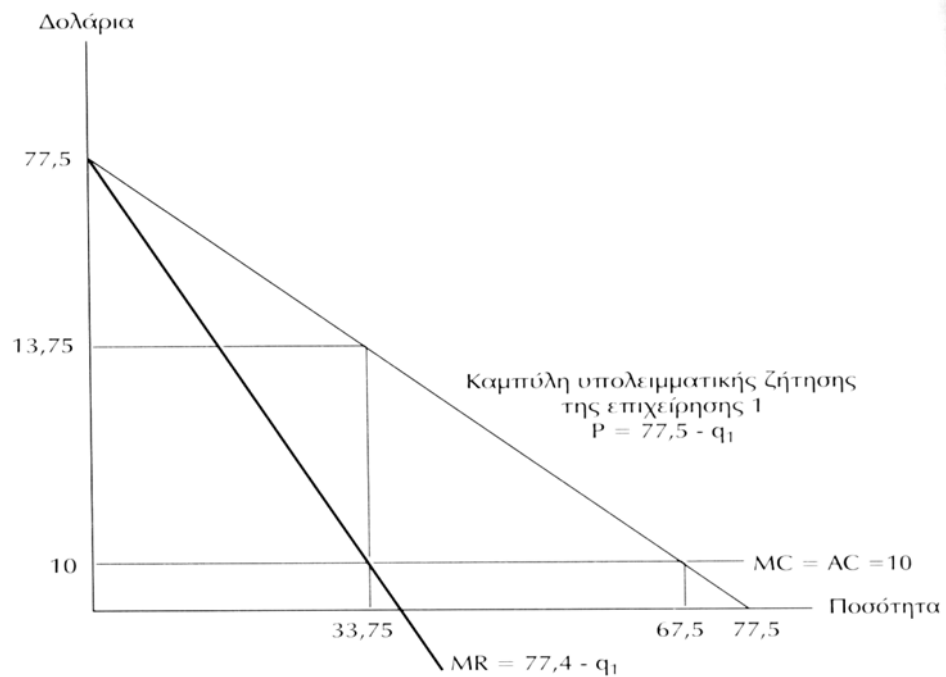
Η παραδοχή της διατήρησης της παραγωγής ήταν κρίσιμης σημασίας για το αποτέλεσμα του Cournot. Έστω ότι η επιχείρηση 2 παρατηρεί ότι η επιχείρηση 1 παράγει  $q_1=45$ , το επίπεδο παραγωγής του κλάδου στο οποίο μεγιστοποιούνται τα κέρδη, και η τιμή είναι €55. Τότε η καμπύλη ζήτησης της επιχείρησης 2 θα είναι  $P=55-q_2$ . Αυτή η καμπύλη ονομάζεται καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης, επειδή προκύπτει ότι η επιχείρηση 2 επέλεξε την καμπύλη ζήτησης, αφού η επιχείρηση 1 επέλεξε το επίπεδο παραγωγής της. Από την καμπύλη αυτή φαίνεται ότι για κάθε μονάδα που παράγει η επιχείρηση 2, η τιμή πέφτει κάτω από το 55 κατά 1 επιπλέον μονάδα.

Με  $MC=10$ , η επιχείρηση 2 θα μεγιστοποιεί τα κέρδη της παράγοντας όπου  $MR=55-2q_2=10=MC$  και άρα  $q_2=22,5$ . Η συνολική παραγωγή του κλάδου είναι τώρα  $Q=q_1+q_2=45+22,5=67,5$ , επομένως  $P=32,5$  (σχήμα 1).

Σχήμα 1: Ισορροπία κατά Cournot για την επιχείρηση 2 όταν  $q_1=45$ .

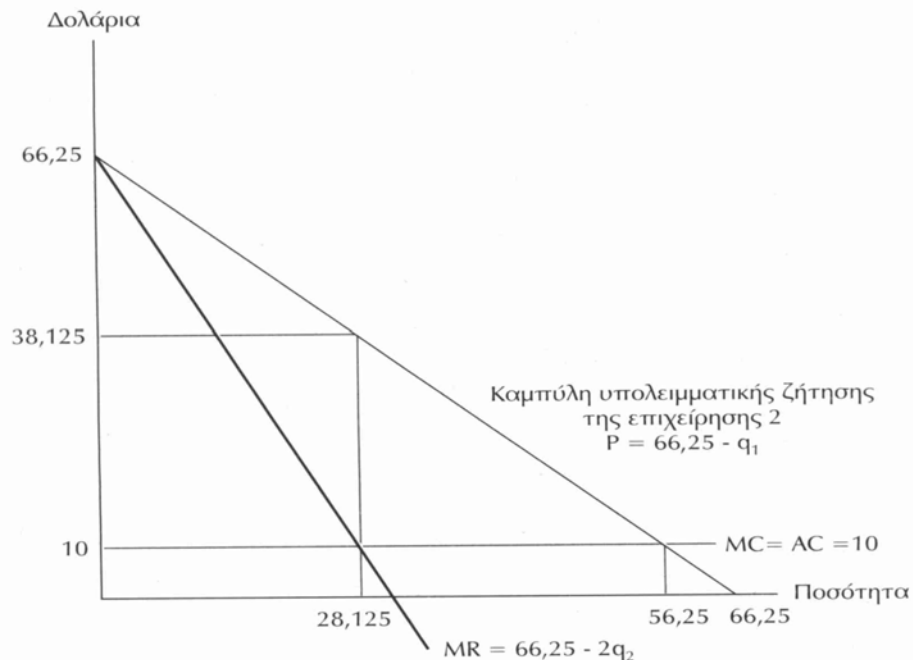


Στη συνέχεια, είναι η σειρά της επιχείρησης 1 να αντιδράσει στην παραγωγή της επιχείρησης 2. Εάν η επιχείρηση 1 θεωρήσει ότι η επιχείρηση 2 θα διατηρήσει το επίπεδο παραγωγής της στα 22,5, μεγιστοποιεί τα κέρδη της όταν η καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης θα είναι  $P=77,5-q_1$  και το επίπεδο παραγωγής της 33,75 μονάδες. Η συνολική παραγωγή του κλάδου θα είναι  $22,5+33,75=56,25$  και  $P=43,75$  (σχήμα 2).

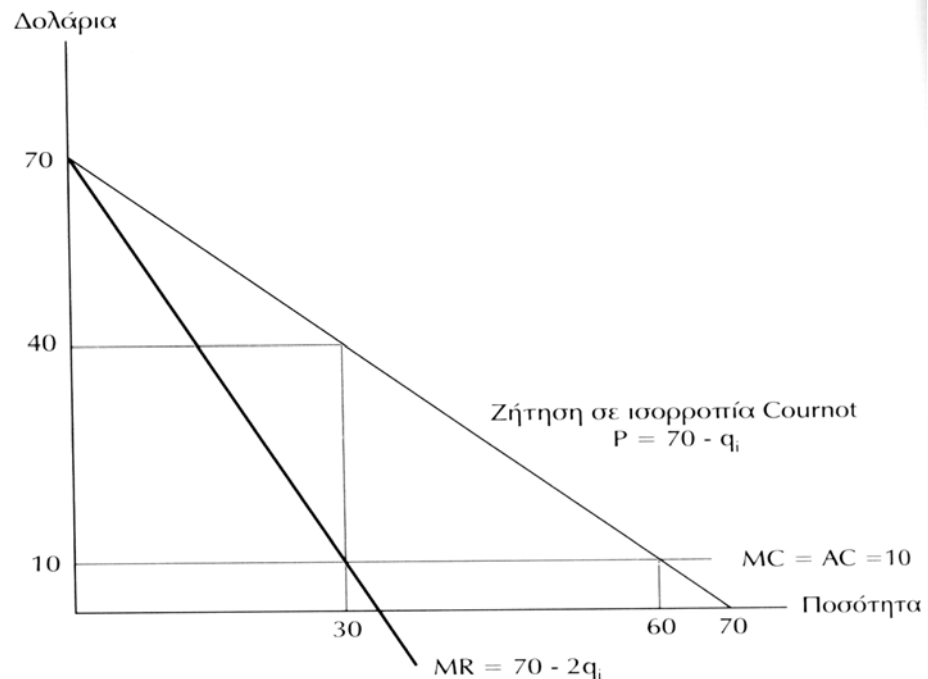
Σχήμα 2: Ισορροπία κατά Cournot για την επιχείρηση 1 όταν  $q_2=22,5$ .

Τώρα η επιχείρηση 2 ανακαλύπτει ότι έκανε λάθος. Η επιχείρηση 1 δε διατήρησε την παραγωγή της στα 45. Σύμφωνα με τον Cournot, η επιχείρηση 2 θα υποθέσει ότι η επιχείρηση 1 θα διατηρήσει το επίπεδο της παραγωγής στις 33,75 μονάδες. Επομένως, η καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης γίνεται τώρα  $P=66,25-q_2$ . Η επιχείρηση 2 θα εξισώσει τη νέα της καμπύλη MR με  $MC=10$  και θα παράγει 28,125 μονάδες. Η συνολική παραγωγή του κλάδου τώρα είναι  $28,125+33,75=61,875$  και  $P=38,125$  (σχήμα 3).



Σχήμα 3: Ισορροπία κατά Cournot για την επιχείρηση 2 όταν  $q_1=33,75$ .

Συνεχίζοντας, η παραδοχή της επιχείρησης 1 ότι  $q_2=22,5$  έχει παραβιαστεί και η επιχείρηση 1 πρέπει να αντιδράσει και πάλι, αλλάζοντας το επίπεδο της παραγωγής της, μειώνοντάς το σε 30,94 μονάδες. Η ιστορία τελειώνει μόνο όταν και οι δύο επιχειρήσεις παρουσιάσουν ίδιες καμπύλες υπολειμματικής ζήτησης και συνεπώς παράγουν την ίδια ποσότητα. Στα σχήματα 1 και 3 οι καμπύλες υπολειμματικής ζήτησης είναι συγκλίνουσες και τελικά συγκλίνουν απόλυτα όταν η επιχείρηση 1 έχει υπολειμματική ζήτηση  $P=70-q_1$  και η επιχείρηση 2 έχει υπολειμματική ζήτηση  $P=70-q_2$ . Η ισορροπία αυτή (σχήμα 4) δείχνει ότι μόνο όταν η μια επιχείρηση παράγει 30 μονάδες, είναι σωστή η παραδοχή της άλλης όσον αφορά στο επίπεδο παραγωγής της πρώτης. Σε ισορροπία, η συνολική παραγωγή του κλάδου είναι 60 και  $P=40$ . Αυτή είναι η ισορροπία κατά Cournot.

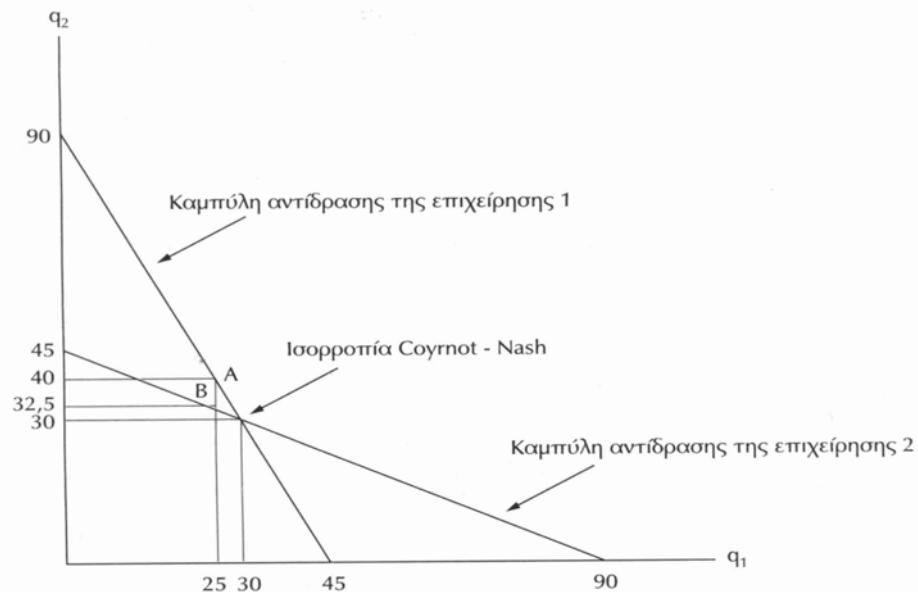
Σχήμα 4: Τελική ισορροπία κατά Cournot όταν  $q_1=q_2=30$ .

Η ισορροπία Cournot έχει ορισμένα σημαντικά χαρακτηριστικά. Η παραγωγή ισορροπίας βρίσκεται μεταξύ του επιπέδου παραγωγής μεγιστοποίησης κοινού κέρδους ύψους 45 μονάδων και της τέλει ανταγωνιστικής παραγωγής ύψους 90 μονάδων. Μάλιστα, με μια γραμμική ζήτηση και σταθερό οριακό κόστος, η ποσότητα ισορροπίας κατά Cournot με δύο επιχειρήσεις είναι ακριβώς ίση με τα  $2/3$  της ποσότητας της ανταγωνιστικής ισορροπίας.

Μια χρήσιμη έννοια που συνδέεται με το μοντέλο Cournot είναι η **συνάρτηση αντίδρασης**. Υπάρχει η κύρια παραδοχή ότι η επιχείρηση 1 λαμβάνει ως δεδομένο ότι η παραγωγή της επιχείρησης 2 θα παραμείνει σταθερή. Δεδομένης αυτής της παραδοχής, υπάρχει μια άριστη αντίδραση παραγωγής από την πλευρά της επιχείρησης 1, που συνδέεται με κάθε δεδομένη ποσότητα παραγωγής της επιχείρησης 2 και αντίστροφα. Η σχέση συνάρτησης μεταξύ  $q_1$  και  $q_2$  μπορεί να γραφεί ως εξής:  $q_1=f(q_2)$ , που είναι η συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 1. Δεδομένων των συνθηκών ζήτησης και κόστους, αποδεικνύεται ότι η συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 1

γράφεται:  $q_1 = (90 - q_2)/2 = 45 - (1/2)q_2$ . Επειδή η επιχείρηση 2 αντιμετωπίζει ίδιες συνθήκες ζήτησης και κόστους, η συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 2 είναι:  $q_2 = 45 - (1/2)q_1$  (σχήμα 5).

Σχήμα 5: Ισορροπία κατά Cournot – Nash.



Η ισορροπία Cournot παρουσιάζεται στο σημείο όπου οι δύο συναρτήσεις αντίδρασης τέμνονται, αφού μόνο σε αυτό είναι σωστές οι παραδοχές των δύο επιχειρήσεων σχετικά με το επίπεδο παραγωγής της άλλης. Όταν κάθε επιχείρηση παράγει 30 μονάδες, καμία από τις δύο δεν έχει κίνητρο για να αλλάξει το επίπεδο παραγωγής της, και συνεπώς, είναι σωστή η παραδοχή ότι η άλλη θα διατηρήσει σταθερή την παραγωγή της. Μόνο όταν κάθε επιχείρηση παράγει την ποσότητα ισορροπίας κατά Cournot επιτυγχάνεται μια σταθερή ισορροπία.

ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΚΑΤΑ COURNOT-NASH

Η ισορροπία κατά Cournot βασίζεται στην αμφισβητήσιμη παραδοχή της διατήρησης του επιπέδου παραγωγής από τους ανταγωνιστές. Ωστόσο, η ισορροπία κατά Cournot αποτελεί επίσης ισορροπία κατά Nash, σε ένα απλό παίγνιο δύο παικτών. Το παίγνιο Cournot-Nash είναι ένα παίγνιο ταυτόχρονων κινήσεων, επιλογής ποσότητας με ομοιογενή προϊόντα. Επειδή θεωρείται ένα παίγνιο ταυτόχρονων κινήσεων, χαρακτηρίζεται από ατελή πληροφόρηση. Υποθέτοντας ότι η ζήτηση του κλάδου είναι  $P=100-Q$  και ότι  $MC=AC=10$  και για τις δύο επιχειρήσεις, τα κέρδη κάθε επιχείρησης θα είναι:

$$\Pi_1=TR_1-TC_1=Pq_1-10q_1 \text{ και } \Pi_2=TR_2-TC_2=Pq_2-10q_2$$

όπου  $\Pi_1$  και  $\Pi_2$  τα κέρδη των επιχειρήσεων 1 και 2 αντίστοιχα, TR το σύνολο εσόδων, TC το σύνολο κόστους και  $q_1, q_2$  η παραγωγή των επιχειρήσεων 1 και 2 αντίστοιχα. Αντικαθιστώντας  $P=100-q_1-q_2$ , δηλαδή την καμπύλη ζήτησης του κλάδου, στις εξισώσεις κέρδους των επιχειρήσεων έχουμε:

$$\Pi_1 = (90-q_2)q_1 - q_1^2 \text{ και } \Pi_2 = (90-q_1)q_2 - q_2^2$$

Εφόσον είναι γνωστές οι συναρτήσεις των κερδών, είναι εύκολο να εκφράσουμε όλα τα πιθανά κέρδη με τη μορφή ενός πίνακα παιγνίου. Σε κάθε κελί, στο οποίο το σύνολο της παραγωγής είναι μεγαλύτερο του 90, τοποθετείται το σύμβολο L, επειδή αν η τιμή πέσει κάτω του 10 του μέσου κόστους και στις δύο επιχειρήσεις θα σημειωθούν οικονομικές απώλειες. Ενδεικτικά, στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα πιθανά κέρδη για ορισμένους παραγωγικούς συνδυασμούς, οι οποίοι μπορεί να είναι άπειροι. Στον πίνακα παρατίθενται πάνω τα κέρδη της επιχείρησης 2 και κάτω τα κέρδη της επιχείρησης 1.

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΩΦΕΛΕΙΩΝ ΚΑΤΑ COURNOT-NASH

		$q_2$						
		0	10	20	22,5	25	27,5	30
$q_1$	0	0	800	1400	1518,75	1625	1718,75	1800
		0	0	0	0	0	0	0
	10	0	700	1200	1293,25	1375	1443,73	1500
		800	700	600	575	550	525	500
	20	0	600	1000	1068,25	1125	1168,73	1200
		1400	1200	1000	950	900	850	800
	22,5	0	575	950	1012,25	1062,5	1099,98	1125
		1518,75	1293,25	1012,25	956,25	900,25	843,25	731,25
	25	0	550	900	956,25	1000	1031,23	1050
		1625	1375	1125	1062,5	1000	937,5	875
	30	0	500	800	843,25	875	893,73	900
		1800	1500	1200	1125	1050	975	900
	35	0	450	700	731,25	750	756,23	750
		1925	1575	1225	1137,5	1050	962,5	875

Είναι γνωστό ότι, ισορροπία κατά Nash θα έχουμε όταν καμία από τις δύο επιχειρήσεις δε θα έχει κάποιο κίνητρο για να αλλάξει την ποσότητά της, εφόσον η άλλη επιχείρηση διατηρήσει την ποσότητά της στο τρέχον επίπεδο. Από τον πίνακα φαίνεται ότι υπάρχει μια και μοναδική ισορροπία κατά Nash, όπου  $q_1=q_2=30$ . Αν και οι δύο επιχειρήσεις παράγουν 30 μονάδες, μια μονομερής κίνηση παραγωγής περισσότερων ή λιγότερων από 30 μονάδων, θα έχει πάντα ως αποτέλεσμα τη μείωση του κέρδους.

Τίθεται το ερώτημα, όμως, αν η ισορροπία κατά Nash μεγιστοποιεί τα συνολικά κέρδη. Στην ισορροπία κατά Nash το σύνολο των κερδών είναι 1800. Ωστόσο, υπάρχουν άλλα κελιά που καταλήγουν σε υψηλότερα κέρδη, όπως αν παράγονται 20 μονάδες, τα συνδυασμένα κέρδη είναι 2000. Για τη μεγιστοποίηση των κερδών χρησιμοποιείται ο κανόνας της διπλής απότομης κλίσης της MR. Είναι

$P=100-Q$  και  $MR=100-2Q$  και το μέγιστο κέρδος επιτυγχάνεται όταν  $Q=45$ . Με  $Q=45$ , η τιμή μεγιστοποίησης του κέρδους είναι 55. Εάν οι δύο επιχειρήσεις συνεργαστούν για την παραγωγή  $Q=45$  μονάδων, τότε το συνολικό κέρδος θα είναι το μέγιστο 2025. Όμως, ο συνδυασμός αυτός δεν αποτελεί ισορροπία κατά Nash, διότι οι επιχειρήσεις έχουν κίνητρο να επιθυμούν να μεταβάλλουν την ποσότητα παραγωγής.

Επομένως, η ισορροπία κατά Cournot είναι και ισορροπία κατά Nash, για αυτό το λόγο αναφέρεται συνήθως ως ισορροπία κατά Cournot-Nash. Οι δύο ισορροπίες είναι παρόμοιες, αφού λαμβάνουν χώρα στο σημείο εκείνο στο οποίο τέμνονται οι δύο συναρτήσεις αντίδρασης. Η ισορροπία κατά Cournot εμφανίζεται σε αυτό το σημείο, επειδή μόνο εκεί είναι σωστές οι παραδοχές των δύο επιχειρήσεων σχετικά με τη διατήρηση της παραγωγής του ανταγωνιστή. Η ισορροπία κατά Nash εμφανίζεται σε αυτό το σημείο, επειδή αυτό αντιπροσωπεύει το μοναδικό συνδυασμό παραγωγής, στον οποίο και οι δύο παίκτες κάνουν ό,τι καλύτερο μπορούν, δεδομένης της επιλογής του άλλου. Το αποτέλεσμα είναι το ίδιο, όμως οι παραδοχές του Nash είναι πολύ πιο λογικές από αυτές του Cournot και συνεπώς προσφέρουν μια πιο συμπαγή θεωρητική βάση και ισορροπία.

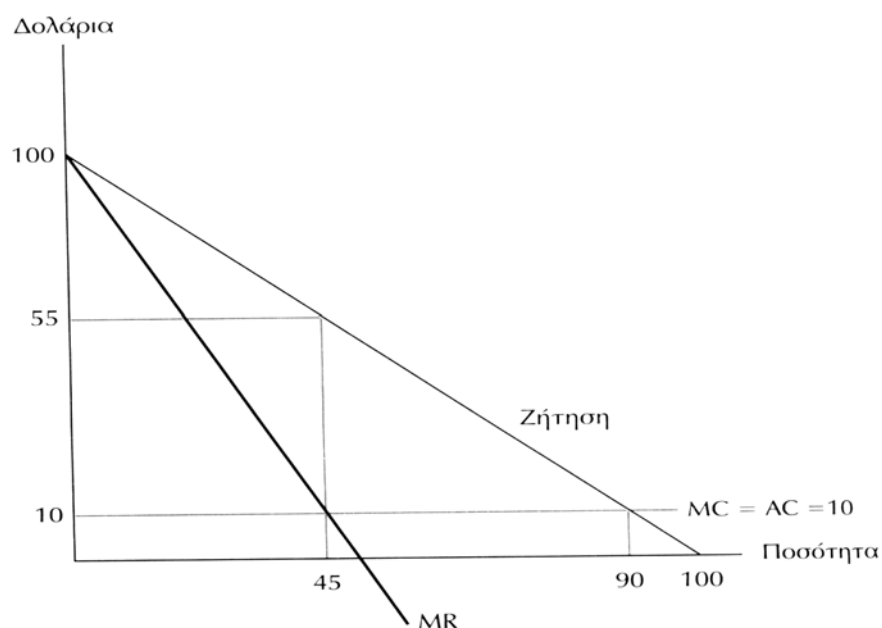
### ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ COURNOT-NASH ΜΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΑΠΟ ΔΥΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Έστω ότι υπάρχουν  $N$  ίδιες επιχειρήσεις στον κλάδο και κάθε επιχείρηση αντιμετωπίζει μια ίδια συνάρτηση αντίδρασης. Ένας εύκολος τρόπος εντοπισμού της ισορροπίας κατά Cournot-Nash σε αυτή την περίπτωση είναι να υπολογίσουμε τη συνάρτηση αντίδρασης μιας αντιπροσωπευτικής επιχείρησης  $i$ . Επειδή όλες οι  $N$  επιχειρήσεις είναι ίδιες, η ισορροπία για κάθε μια είναι συμμετρική, άρα:  $q_i=Q/N$  ή  $Q=Nq_i$ . Έτσι, η καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης της επιχείρησης  $i$  μπορεί να γραφτεί ως εξής:  $P=100-Q=100-Nq_i$  ή  $P=100-(N-1)q_i-q_i$ .

Χρησιμοποιώντας τον κανόνα της διπλάσιας απότομης κλίσης και υπενθυμίζοντας ότι η επιχείρηση  $i$  αντιμετωπίζει ως σταθερά την  $q_j$ , η καμπύλη οριακών εσόδων της επιχείρησης  $i$  είναι:  $MR_i=100-(N-1)q_j-2q_i$ .

Θέτοντας  $MR=MC=10$  για τη μεγιστοποίηση του κέρδους, η συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης  $i$  έχει ως εξής:  $MR_i=100-(N-1)q_i-2q_i=10=MC$ . Αυτό μπορεί να γραφεί και ως:  $q_i=45-q_i(N-1)/2 \Rightarrow 2q_i=90-q_i(N-1)$ . Σε ισορροπία ισχύει  $q_i=q_j$ , επομένως  $q_i=90/(N+1)$ . Η συνολική παραγωγή θα είναι  $Q=Nq_i=90N/(N+1)$  (σχήμα 6).

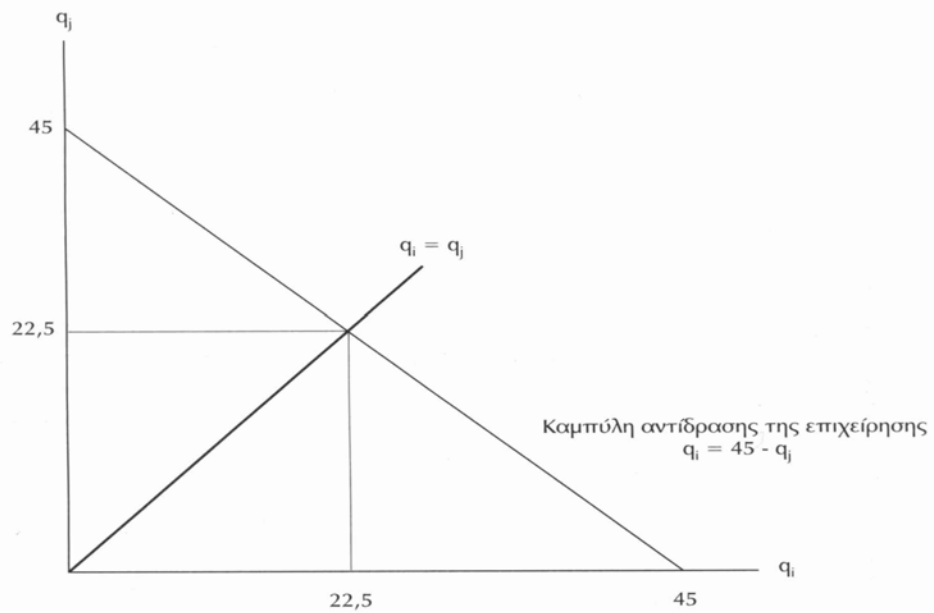
Σχήμα 6: Μεγιστοποίηση κοινού κέρδους με σταθερό κόστος.



Από την τελευταία εξίσωση προκύπτουν πολλά σημαντικά συμπεράσματα. Όσο αυξάνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων σε ένα κλάδο κατά Cournot, το σύνολο της παραγωγής προσεγγίζει διαρκώς το επίπεδο της ανταγωνιστικής παραγωγής του 90. Ένα μονοπώλιο ( $N=1$ ) θα είχε ποσότητα παραγωγής για τη μεγιστοποίηση του κέρδους ίση με 45. Ένα δυοπώλιο ( $N=2$ ) θα παρήγαγε  $Q=60$  ή τα  $2/3$  του ανταγωνιστικού επιπέδου παραγωγής. Τρεις επιχειρήσεις θα παρήγαγαν  $Q=67,5$  ή τα  $3/4$  του ανταγωνιστικού επιπέδου παραγωγής, ενώ για ένα πολύ υψηλό  $N$ , το  $Q$  θα προσεγγίζε το 90 ή το ανταγωνιστικό επίπεδο παραγωγής. Το αποτέλεσμα αυτό έχει μια διαισθητική ελκυστικότητα.

Έστω ότι ο κλάδος έχει τρεις επιχειρήσεις. Εξαιτίας της συμμετρίας  $q_i = q_j$ , για κάθε τιμή του  $i$  και του  $j$ , η συνάρτηση αντίδρασης για την επιχείρηση  $i$  είναι  $q_i = 45 - q_j$ . Ισορροπία επιτυγχάνεται στο σημείο όπου η συνάρτηση αντίδρασης και η ευθεία των  $45^\circ$  (όπου  $q_i = q_j$ ) τέμνονται. Επομένως, η κάθε μία επιχείρηση θα παράγει 22,5 μονάδες για ένα σύνολο παραγωγής κλάδου 67,5 μονάδων (σχήμα 7).

Σχήμα 7: Ισορροπία κατά Cournot – Nash με τρεις επιχειρήσεις.





## ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ STACKELBERG

Το μοντέλο Cournot-Nash αποτελεί ένα παίγνιο ταυτόχρονων κινήσεων μιας χρονικής περιόδου. Το μοντέλο Stackelberg εξετάζει τι θα συνέβαινε εάν το μοντέλο Cournot ήταν ένα παίγνιο αλληλουχίας δύο σταδίων, στο οποίο μια επιχείρηση, ο ηγέτης κατά Stackelberg, κινείται πρώτη. Σύμφωνα με το μοντέλο αυτό, το οποίο αναπτύχθηκε από τον Heinrich Von Stackelberg το 1934, ο ηγέτης κατά Stackelberg κινείται πρώτος, αναμένοντας την κίνηση του ακολούθου την επόμενη χρονική περίοδο.

Υποθέτοντας ότι η επιχείρηση 1 είναι ο ηγέτης κατά Stackelberg, οι συνθήκες ζήτησης και κόστους είναι και πάλι:  $P=100-Q$  και  $MC=AC=10$ . Η συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 2, δηλαδή του ακολούθου, έχει υπολογιστεί νωρίτερα ως εξής:  $q_2=45-(1/2)q_1$ .

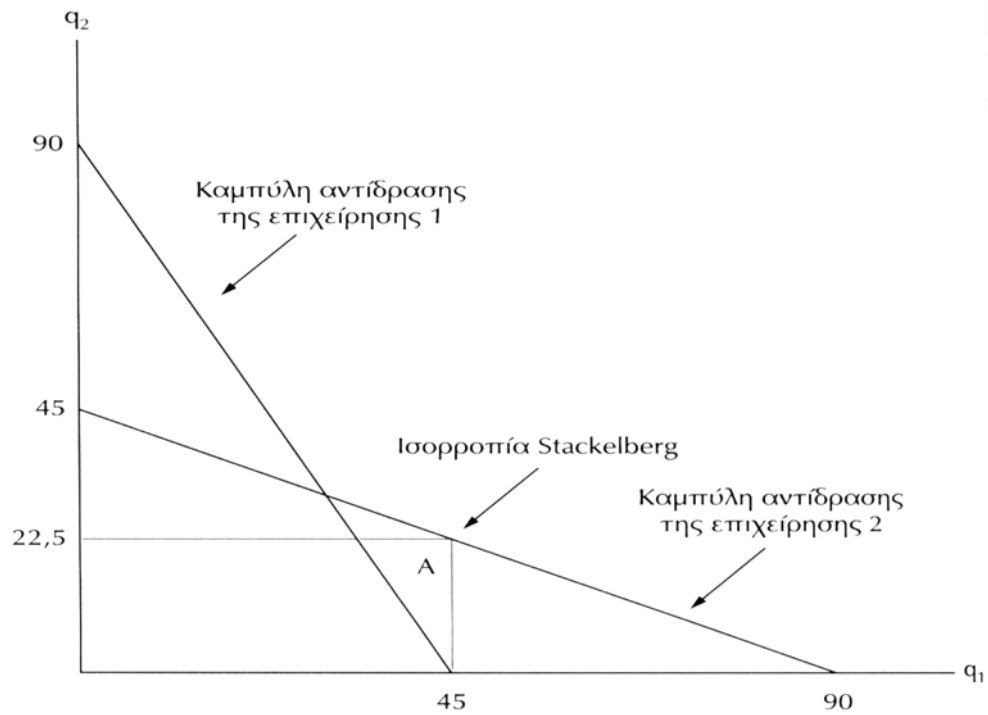
Ο ηγέτης κατά Stackelberg αναγνωρίζει ότι, αφού ορίσει το επίπεδο της παραγωγής του, ο ακόλουθος θα αντιδράσει, επιλέγοντας το καλύτερο επίπεδο παραγωγής σύμφωνα με την παραπάνω συνάρτηση αντίδρασης. Ο ηγέτης θα υπολογίσει έπειτα το επίπεδο παραγωγής, στο οποίο μεγιστοποιούνται τα κέρδη του. Στην καμπύλη ζήτησης του ηγέτη τίθεται  $q_2=45-(1/2)q_1$ :

$$p_1=(100-q_2)-q_1=100-[45-(1/2)q_1]-q_1=55-(1/2)q_1.$$

Σύμφωνα με τον κανόνα της διπλάσιας απότομης κλίσης, για τον ηγέτη κατά Stackelberg ισχύει  $MR_1=55-q_1$ . Για τη μεγιστοποίηση του κέρδους ισχύει:  $MR_1=MC \Rightarrow MR_1=55-q_1=10 \Rightarrow q_1=45$ . Η παραγωγή του ακολούθου υπολογίζεται εάν τεθεί  $q_1=45$  στη συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 2:  $q_2=45-(1/2)q_1=45-(1/2)45=22,5$ .

Η ισορροπία κατά Stackelberg βρίσκεται πάνω στη συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 2, αλλά όχι και πάνω στη συνάρτηση αντίδρασης του ηγέτη κατά Stackelberg (σημείο A στο σχήμα 8). Στο μοντέλο Stackelberg ο ηγέτης επιλέγει το σημείο πάνω στη συνάρτηση αντίδρασης του ακολούθου, στο οποίο μεγιστοποιούνται τα κέρδη του ηγέτη.

Σχήμα 8: Ισορροπία κατά Stackelberg.



Στη συνέχεια παρουσιάζεται ο απλός πίνακας ωφελειών κατά Stackelberg με κάποιους ενδεικτικούς συνδυασμούς παραγωγής:

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΩΦΕΛΕΙΩΝ ΚΑΤΑ STACKELBERG

		$q_2$					
		15	20	22,5	25	27,5	30
$q_1$	20	825	1000	1068,25	1125	1168,73	1200
		1100	1000	950	900	850	800
	22,5	787,5	950	1012,5	1062,5	1100	1125
		1181,25	1068,14	1012,5	956,25	900,25	843,25
	25	750	900	956,25	1000	1031,23	1050
		1250	1125	1062,5	1000	937,5	875
	30	675	800	843,25	875	893,73	900
		1350	1200	1125	1050	975	900
	35	600	700	731,25	750	756,23	750
		1400	1225	1137,5	1050	962,5	875
	40	525	600	618,25	625	618,73	600
		1400	1200	1100	1000	900	800

Συμπεραίνοντας, ο ηγέτης κατά Stackelberg πρέπει να παράγει  $q_1=45$ , επειδή η επιχείρηση 2 θα παράγει τότε  $q_2=22,5$  και ο ηγέτης θα έχει κέρδος 1012,5, το οποίο είναι υψηλότερο από κάθε άλλη πιθανότητα κέρδους πάνω στη συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 2.

Μέχρι τώρα επικρατούσε η υπόθεση ότι οι δύο επιχειρήσεις είναι πανομοιότυπες. Τίθεται, όμως, το ερώτημα, με βάση ποια κριτήρια μπορεί μια επιχείρηση να θεωρηθεί ηγέτης κατά Stackelberg. Το πιο λογικό είναι να έχει αυτή η επιχείρηση ένα πλεονέκτημα επί της άλλης, όπως για παράδειγμα να έχει χαμηλότερο κόστος. Τότε, όλες οι συνθήκες παραμένουν ίδιες, εκτός από τα εξής: για την επιχείρηση 1 ισχύει  $MC=AC=10$ , ενώ για την επιχείρηση 2 ισχύει  $MC=AC=20$ . Συνεπώς είναι  $q_2=40-(1/2)q_1$ .

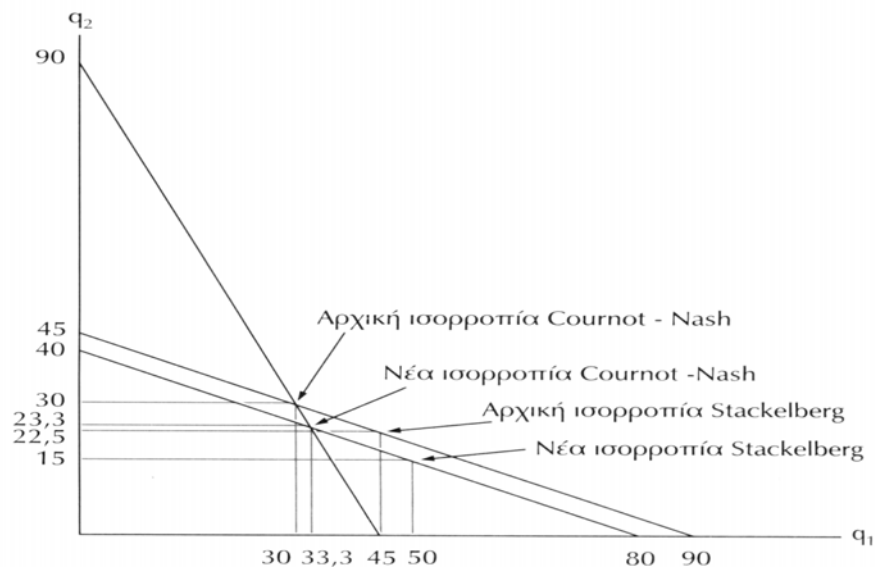
Η επιχείρηση 1 υπολογίζει το επίπεδο παραγωγής στο οποίο θα μεγιστοποιήσει τα κέρδη της αντικαθιστώντας την  $q_2$

$$P_1=(100-q_2)-q_1=100-[40-(1/2)q_1]-q_1=60-(1/2)q_1.$$

Χρησιμοποιώντας τον κανόνα της διπλάσιας απότομης κλίσης ισχύει  $MR_1=60-q_1$  και για τη μεγιστοποίηση του κέρδους τίθεται  $MR_1=MC \Rightarrow 60-q_1=10 \Rightarrow q_1=50$ . Εάν τεθεί  $q_1=50$  στη συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 2, τότε  $q_2=40-(1/2)q_1=40-(1/2)50=15$ .

Η εισαγωγή του πλεονεκτήματος κόστους για την επιχείρηση 1, που καθιστά την επιχείρηση 1 ηγέτη κατά Stackelberg, αυξάνει το λόγο  $q_1:q_2$  από 2:1 σε 3,33:1. Η αύξηση του οριακού κόστους της επιχείρησης 2 από 10 σε 20, έχει ως αποτέλεσμα τη μετατόπιση της συνάρτησης αντίδρασης, έτσι ώστε η ισορροπία Cournot-Nash μετατοπίζεται από  $q_1=q_2=30$  σε  $q_1=33,3$  και  $q_2=23,3$  και η ισορροπία Stackelberg μετατοπίζεται από  $q_1=45$  και  $q_2=22,5$  σε  $q_1=50$  και  $q_2=15$  (σχήμα 9). Μια εμπειρική μελέτη του μοντέλου Stackelberg αποτελεί ο κλάδος παραγωγής καφέ στις Η.Π.Α. το 1972.

Σχήμα 9: Ισορροπία κατά Stackelberg και ισορροπία κατά Cournot – Nash με διαφορετικό κόστος.



**ΜΟΝΤΕΛΑ ΒΑΣΙΣΜΕΝΑ ΣΤΟΝ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ****ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ BERTRAND**

Το 1883 ο Joseph Bertrand άσκησε κριτική στο μοντέλο Cournot, αποδεικνύοντας ότι, αν οι επιχειρήσεις υποθέσουν ότι όλες οι άλλες θα διατηρήσουν σταθερές τις τιμές τους, τότε η λογική του Cournot οδηγεί σε ένα εντελώς διαφορετικό αποτέλεσμα.

Στο παράδειγμα δυοπωλίου του Cournot με ένα ομοιογενές προϊόν, αν η επιχείρηση 1 υποθέσει ότι η επιχείρηση 2 θα διατηρήσει σταθερή την τιμή της στο τρέχον επίπεδο  $p_2$ , τότε η καμπύλη ζήτησης της επιχείρησης 1 εξαρτάται από τη σχέση μεταξύ  $p_1$  και  $p_2$ . Αν  $p_1 > p_2$ , τότε η επιχείρηση 2 κερδίζει ολόκληρη την αγορά και  $q_1 = 0$ . Αν  $p_1 < p_2$ , τότε η επιχείρηση 1 κερδίζει όλη τη ζήτηση και  $q_1 = 100 - p_1$ . Τέλος, αν  $p_1 = p_2$ , τότε οι δύο επιχειρήσεις μοιράζονται την αγορά και καθεμία λαμβάνει το μισό της συνολικής καμπύλης ζήτησης του κλάδου  $P = 100 - Q$  και η καμπύλη ζήτησης της επιχείρησης 1 είναι  $P_1 = 100 - 2q_1 \Rightarrow q_1 = 50 - (1/2)p_1$ , για  $p_1 = p_2$ .

Έτσι, η καμπύλη ζήτησης της επιχείρησης 1 προσδιορίζεται ακολούθως:

$$q_1 = \begin{cases} 0 & \text{αν } p_1 > p_2 \\ 50 - (1/2)p_1 & \text{αν } p_1 = p_2 \\ 100 - p_1 & \text{αν } p_1 < p_2 \end{cases}$$

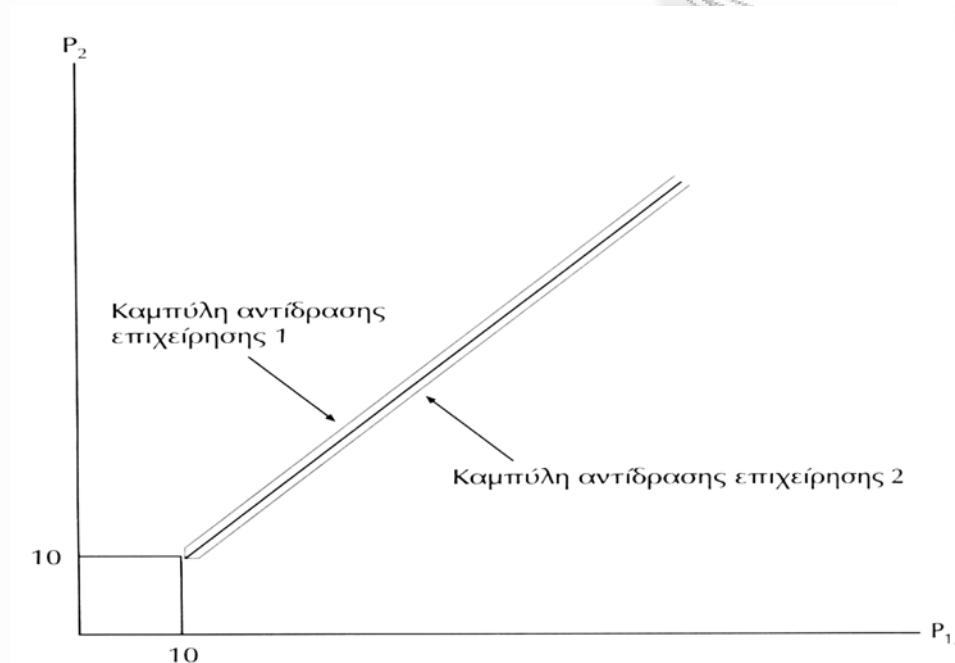
Το μοντέλο Bertrand στηρίζεται στην υπόθεση ότι μια από τις επιχειρήσεις μπορεί να προσελκύσει ολόκληρη την αγορά, αν χρεώσει μια τιμή χαμηλότερη από αυτή του ανταγωνιστή της. Δεδομένης αυτής της παραδοχής, αν η επιχείρηση 1 χρεώσει μια τιμή ελάχιστα χαμηλότερη από  $p_2$ , θα διπλασιάσει κυριολεκτικά την παραγωγή και τα κέρδη της. Αυτό σημαίνει ότι, αν  $p_1 = p_2 - \varepsilon$ , όπου  $\varepsilon$  ένας αριθμός απειροελάχιστα μεγαλύτερος του 0, τότε η επιχείρηση 1 κερδίζει ολόκληρη την αγορά. Όμως, αν  $p_2 = p_1 - \varepsilon$ , τότε η επιχείρηση 2 είναι αυτή που κερδίζει την αγορά.

Δεδομένων αυτών των παραδοχών, κάθε τιμή μεγαλύτερη του  $MC$ , ή  $P > 10$  στο συγκεκριμένο παράδειγμα, θα συντελέσει σε μείωση των τιμών από μια επιχείρηση, η οποία θα συντελέσει σε μείωση των τιμών από άλλη επιχείρηση και επαναλαμβάνεται το ίδιο. Ισορροπία μπορεί να επιτευχθεί μόνο όταν η τιμή είναι ίση με  $MC$ , αφού μόνο τότε δε θα έχει καμία επιχείρηση το κίνητρο να μειώσει τις τιμές της.

Στο μοντέλο Bertrand οι επιχειρήσεις ορίζουν τις τιμές, όχι τις ποσότητες, και συνεπώς, οι συναρτήσεις αντίδρασης μπορούν να εκφραστούν σε σχέση με την τιμή. Έτσι, η συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 1 έχει ως εξής:  $p_1 = f(p_2)$ .

Υπάρχει η παραδοχή ότι η καμπύλη ζήτησης για τον κλάδο είναι  $P = 100 - Q$  και  $MC = AC = 10$ . Επομένως, σχηματικά η καμπύλη αντίδρασης της επιχείρησης 1 περνάει από το σημείο  $(10, 10)$ , χωρίς όμως να υπολογίζεται για τιμές χαμηλότερες του 10, αφού μια πτώση των τιμών κάτω από αυτό το σημείο σημαίνει οικονομικές ζημιές. Για κάθε  $p_2 > 10$ , η επιχείρηση 1 χρεώνει μια τιμή  $p_1 = p_2 - \varepsilon$ . Συνεπώς, για  $p_2 > 10$ , η καμπύλη αντίδρασης της επιχείρησης 1 βρίσκεται σε απόσταση  $\varepsilon$  προς τα αριστερά της ευθείας των  $45^\circ$ . Ανάλογα, η καμπύλη αντίδρασης της επιχείρησης 2 βρίσκεται σε απόσταση  $\varepsilon$  προς τα δεξιά της ευθείας των  $45^\circ$ . Για  $P > 10$ , οι δύο καμπύλες αντίδρασης θα είναι παράλληλες μεταξύ τους και επίσης παράλληλες προς την ευθεία των  $45^\circ$ , όπου  $p_1 = p_2$  (σχήμα 10). Ισορροπία Nash έχουμε στο σημείο τομής  $(10, 10)$ , αφού αυτό είναι το μοναδικό σημείο στο οποίο και οι δύο επιχειρήσεις κάνουν ό,τι καλύτερο μπορούν, δεδομένης της επιλογής του ανταγωνιστή τους.

Σχήμα 10: Ισορροπία κατά Bertrand.



Το μοντέλο Bertrand μπορεί να ερμηνευτεί εύκολα ως ένα παίγνιο ταυτόχρονων κινήσεων και μιας χρονικής περιόδου. Και οι δύο επιχειρήσεις σκέφτονται ως εξής: «Αν θέσω την τιμή σε οποιοδήποτε  $p > 10$ , τότε ο ανταγωνιστής μου θα θέσει την τιμή του σε  $p - \varepsilon$  και δε θα πουλήσω τίποτα. Όμως, αν ορίσω μια τιμή  $p = 10$ , τότε είτε θα κερδίσω ολόκληρη την αγορά, είτε θα τη μοιραστώ με τον ανταγωνιστή μου 50-50. Συνεπώς, θα πρέπει να ορίσω μια τιμή ίση με 10.»

Παρόλο που η θεωρία του μοντέλου Cournot φαίνεται μάλλον πειστική, η θεωρία του μοντέλου Bertrand φαντάζει λίγο περίεργη στην αρχή. Σε ένα δυοπώλιο Bertrand η τιμή πέφτει στο επίπεδο MC, την τέλεια ανταγωνιστική τιμή, και υπάρχει επιμεριστική αποτελεσματικότητα. Το ακραίο αποτέλεσμα του μοντέλου Bertrand μπορεί να γίνει περισσότερο λογικό με την εισαγωγή της διαφοροποίησης προϊόντος που αναλύεται παρακάτω, η οποία εξαλείφει τη μάλλον μη πειστική «όλα ή τίποτα» φύση του μοντέλου και συντελεί σε μια τιμή ισορροπίας πολύ μεγαλύτερη από το οριακό κόστος. Ένα εμπειρικό παράδειγμα του μοντέλου αυτού αποτελεί η πρόσφατη τιμολογιακή συμπεριφορά της American Airlines στον κλάδο των αερομεταφορών.

## Η ΠΙΘΑΝΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ: ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΗ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΤΟΥ BERTRAND

Η διαφοροποίηση προϊόντος διακρίνεται σε δύο κατηγορίες: την **οριζόντια** διαφοροποίηση και την **κάθετη** διαφοροποίηση. Η οριζόντια διαφοροποίηση αναφέρεται στις διαφορές μεταξύ των ανταγωνιστικών αγαθών, που βασίζονται σε διαφορετικά χαρακτηριστικά του προϊόντος και όχι σε διαφορετική ποιότητα. Η διαφοροποίηση αυτή συναντάται κυρίως στον κλάδο των fast food. Η κάθετη διαφοροποίηση αναφέρεται στις διαφορές που υπάρχουν στην ποιότητα μεταξύ δύο ανταγωνιστικών ειδών. Ένα παράδειγμα τέτοιας διαφοροποίησης είναι ο κλάδος των αυτοκινήτων.

Παρακάτω θα αναλυθεί το μοντέλο Bertrand με ένα διαφοροποιημένο προϊόν. Στηριζόμενοι στην υπόθεση της εμπιστοσύνης των καταναλωτών προς μια εμπορική επωνυμία, δύο επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν τις ακόλουθες συμμετρικές καμπύλες ζήτησης:

$$q_1 = 96 - 2p_1 + p_2 \quad \text{και} \quad q_2 = 96 - 2p_2 + p_1, \quad \text{όπου} \quad q_1, q_2 \geq 0 \quad \text{και} \quad p_1, p_2 \leq 48$$

Ο περιορισμός  $q_1, q_2 \geq 0$  εμποδίζει τις ποσότητες να γίνουν αρνητικές και ο περιορισμός  $p_1, p_2 \leq 48$  εμποδίζει την παραγωγή να τείνει προς το άπειρο όσο αυξάνεται η τιμή ενός ανταγωνιστή. Η πρώτη εξίσωση δείχνει ότι η ζήτηση της επιχείρησης 1 είναι αντίστροφη συνάρτηση του  $p_1$  και θετική συνάρτηση του  $p_2$ . Είναι αξιοσημείωτο ότι ακόμα και αν  $p_1 > p_2$ , η επιχείρηση 1 εξακολουθεί να έχει μια θετική ζήτηση. Επιπλέον, μια αύξηση στο  $p_2$  οδηγεί σε αύξηση του  $q_1$ , δηλαδή μια αύξηση στην τιμή του προϊόντος της επιχείρησης 2 θα έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της ζήτησης του προϊόντος της επιχείρησης 1.

Έστω  $MC=12$ , ώστε με την απουσία διαφοροποίησης προϊόντος, η τιμή ισορροπίας κατά Bertrand να είναι ίση με  $MC=12$ . Αποδεικνύεται μαθηματικώς ότι η συνάρτηση αντίδρασης  $p_1=f(p_2)$  δίνεται από τον εξής τύπο:  $p_1=30+1/4p_2$ . Η συνάρτηση αυτή μπορεί να εξαχθεί και βάσει του κανόνα της διπλάσιας απότομης κλίσης, θεωρώντας το  $p_2$  ως σταθερό:  $2p_1=96+p_2-q_1 \Rightarrow p_1=48+(1/2)p_2-(1/2)q_1$ .



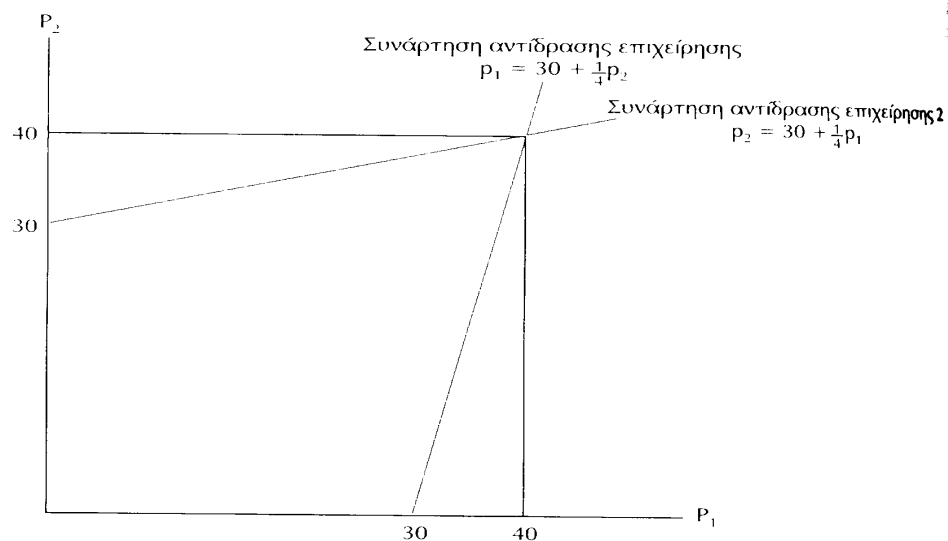
Επειδή το  $p_2$  είναι σταθερό  $MR_1=48+(1/2)p_2-q_1$ . Για τη μεγιστοποίηση του κέρδους πρέπει  $MC=MR \Rightarrow MR_1=48+(1/2)p_2-q_1=12=MC \Rightarrow q_1=36+(1/2)p_2$ . Θέλοντας η συνάρτηση αντίδρασης να δίνεται σε σχέση με τις τιμές, αντικαθιστούμε στην προηγούμενη σχέση  $q_1=96-2p_1+p_2$  και είναι:

$$96-2p_1+p_2=36+(1/2)p_2 \Rightarrow 2p_1=60+p_2-(1/2)p_2 \Rightarrow p_1=30+(1/4)p_2.$$

Ανάλογα, η συνάρτηση αντίδρασης της επιχείρησης 2 είναι  $p_2=30+(1/4)p_1$ .

Σε ισορροπία κατά Nash  $p_1=p_2$ . Αντικαθιστώντας  $p_2=30+1/4p_1$  στη συνάρτηση  $p_1$  είναι:  $p_1=30+(1/4)(30+1/4p_1) \Rightarrow p_1=37,5+(1/16)p_1 \Rightarrow (15/16)p_1=37,5 \Rightarrow p_1=40$ . Με ανάλογο τρόπο  $p_2=40$  (σχήμα 11).

Σχήμα 11: Ισορροπία κατά Bertrand με διαφοροποίηση προϊόντος.



Η ισορροπία Bertrand με διαφοροποίηση προϊόντος δίνει μια τιμή ίση με 40, ενώ χωρίς διαφοροποίηση προϊόντος είναι  $p_1=p_2=MC=12$ . Η εμφάνιση της διαφοροποίησης, επομένως, συντέλεσε σε μια δραματική αύξηση της τιμής. Αυτό, βέβαια, δε σημαίνει ότι μειώνεται η κοινωνική ευημερία, διότι ως αντιστάθμισμα για τις υψηλές τιμές οι καταναλωτές λαμβάνουν μεγαλύτερη ποικιλία.

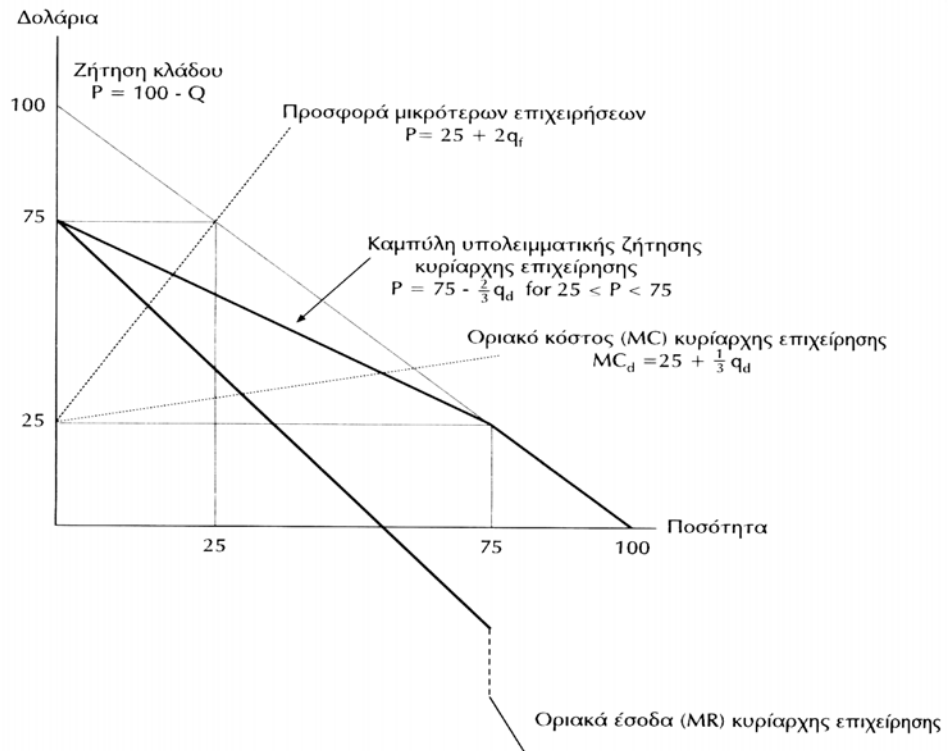
## ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΗΓΕΣΙΑΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΗΣ ΚΥΡΙΑΡΧΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Έστω ότι μια αγορά αποτελείται από μια κυρίαρχη επιχείρηση, η οποία ελέγχει ένα μεγάλο ποσοστό της συνολικής παραγωγής του κλάδου, και ένα μεγάλο αριθμό μικρών επιχειρήσεων. Η διαφορά του μοντέλου αυτού από το μοντέλο του Stackelberg έγκειται στο γεγονός ότι υπάρχουν πολλές μικρές επιχειρήσεις, ενώ στο μοντέλο του Stackelberg υπάρχουν δύο μεγάλοι δυοπωλητές. Σε μια τέτοια αγορά, η λογική υπόθεση είναι ότι, η κυρίαρχη επιχείρηση θα ορίσει την τιμή για όλο τον κλάδο και οι μικρές επιχειρήσεις θα την αποδεχθούν. Με άλλα λόγια, οι μικρές επιχειρήσεις συμπεριφέρονται κατά το ακριβές πρότυπο των τέλεια ανταγωνιστικών επιχειρήσεων: είναι λήπτες τιμών και μεγιστοποιούν τα κέρδη τους εξισώνοντας την τιμή με το οριακό κόστος.

Η καμπύλη ζήτησης  $D$  για τον κλάδο είναι  $P=100-Q$ , η καμπύλη προσφοράς της μικρής επιχείρησης  $S_f$  είναι  $P=25+2q_f$  και η καμπύλη οριακού κόστους της κυρίαρχης επιχείρησης είναι  $MC_d=25+(1/3)q_d$ . Για να υπολογίσουμε την καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης, αφαιρούμε την καμπύλη προσφοράς της μικρής επιχείρησης από την καμπύλη συνολικής ζήτησης, σε κάθε τιμή υψηλότερη του  $P=25$ . Για παράδειγμα, εάν  $P=75$ , το σύνολο της ποσότητας που ζητείται από τον κλάδο θα είναι 25 μονάδες και η μικρή επιχείρηση θα κάλυπτε ολόκληρη τη ζήτηση του κλάδου. Συνεπώς, αν  $P=75$  η υπολειμματική ζήτηση για την κυρίαρχη επιχείρηση θα είναι μηδέν. Αν  $P=25$ , το σύνολο της ποσότητας που ζητείται από τον κλάδο θα είναι 75 μονάδες και η μικρή επιχείρηση θα προμήθευε τον κλάδο με μηδέν μονάδες. Σε αυτή την περίπτωση, η υπολειμματική ζήτηση για την κυρίαρχη επιχείρηση θα ήταν 75 μονάδες.

Ομοίως, μπορεί να υπολογιστεί η υπολειμματική ζήτηση της κυρίαρχης επιχείρησης για κάθε τιμή μεταξύ 25 και 75. Οι υπολογισμοί αυτοί δίνουν την εξής γραμμική καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης:  $P=75-(2/3)q_d$ , για  $25 \leq P \leq 75$  (σχήμα 12).

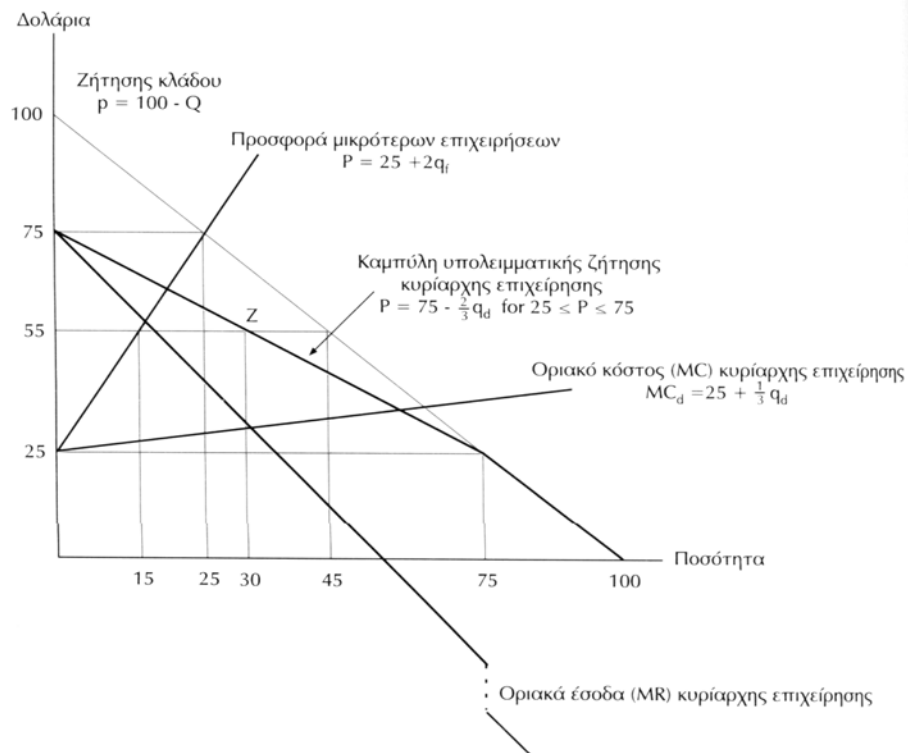
Σχήμα 12: Παραγωγή της καμπύλης υπολειμματικής ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης στο μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης κυρίαρχης επιχείρησης.



Σύμφωνα με τον κανόνα της διπλάσιας απότομης κλίσης, τα οριακά έσοδα είναι:  $MR_d = 75 - (4/3)q_d$ , για  $25 \leq P \leq 75$ . Για τιμές μεταξύ του 0 και του 25, η καμπύλη ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης είναι ίδια με την καμπύλη ζήτησης του κλάδου και ισούται με  $P = 100 - q_d$ . Έτσι, η καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης παρουσιάζει μια καμπή στο σημείο  $q_{20d} = 75$ , ενώ η καμπύλη  $MR_d$  παρουσιάζει ένα κενό στο σημείο  $q_{20d} = 75$ .

Από τη στιγμή που προσδιορίστηκε η καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης, υπολογίζεται εύκολα η ποσότητα παραγωγής με την οποία η κυρίαρχη επιχείρηση μεγιστοποιεί τα κέρδη της (σχήμα 13). Η καμπύλη οριακού κόστους για την κυρίαρχη επιχείρηση είναι  $MC_d = 25 + (1/3)q_d$ . Επομένως, εξισώνοντας το  $MC_d$  με το  $MR_d$  η ποσότητα παραγωγής είναι 30 μονάδες και από την καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης είναι  $P = €55$ .

Σχήμα 13: Ισορροπία στο μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης κυρίαρχης επιχείρησης.



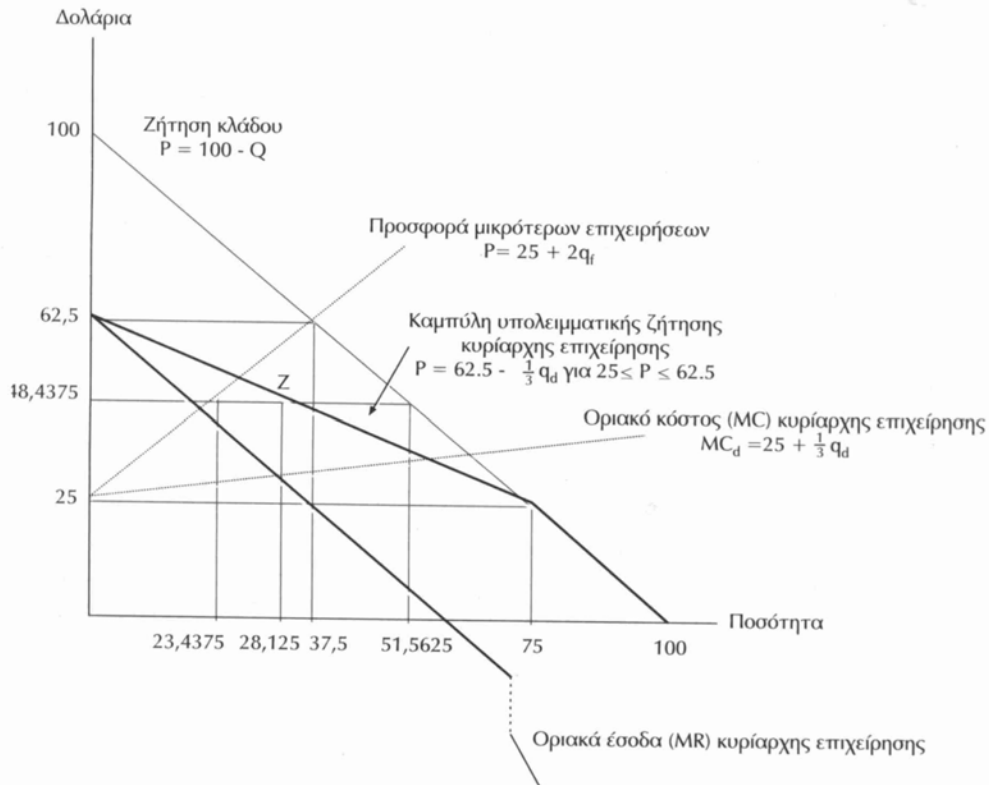
Δεδομένου ότι η τιμή είναι γνωστή, οι μικρότερες επιχειρήσεις λειτουργούν ως τέλεια ανταγωνιστικοί λήπτες τιμών και προμηθεύουν την ποσότητα εκείνη, στην οποία η καμπύλη προσφοράς των μικρών επιχειρήσεων τέμνει την οριζόντια ευθεία  $P=€55$ . Στην περίπτωση αυτή,  $q_f=15$ . Η συνολική παραγωγή του κλάδου είναι απλά το άθροισμα της παραγωγής της κυρίαρχης επιχείρησης και της παραγωγής των μικρότερων επιχειρήσεων ή  $Q=30+15=45$ .

Ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά του μοντέλου ηγεσίας τιμολόγησης κυρίαρχης επιχείρησης είναι ότι το μερίδιο αγοράς της κυρίαρχης επιχείρησης σταδιακά μειώνεται. Ο Worcester εξήγησε την τάση αυτή χρησιμοποιώντας το παρακάτω δυναμικό μοντέλο. Αν οι ανταγωνιστικές μικρές επιχειρήσεις λαμβάνουν κέρδη πάνω από το κανονικό, τότε θα έχουν το κίνητρο να αυξήσουν την προσφορά τους, αφού θα εισέρχονται διαρκώς νέες επιχειρήσεις και οι μικρότερες θα είναι σε θέση να επεκτείνουν την παραγωγή τους. Συνεπώς, η

υπολειμματική ζήτηση για την κυρίαρχη επιχείρηση θα μετατοπιστεί προς τα αριστερά (μείωση), και το μερίδιο της κυρίαρχης επιχείρησης επί της συνολικής παραγωγής θα μειωθεί.

Υποθέτοντας ότι στο προηγούμενο παράδειγμα οι μικρές ανταγωνιστικές επιχειρήσεις παρουσιάζουν κέρδη, νέες επιχειρήσεις προσελκύονται στον κλάδο. Αν διπλασιαζόταν ο αριθμός των μικρών επιχειρήσεων, η καμπύλη προσφοράς τους θα διπλασιαζόταν, με αποτέλεσμα  $S_f$  να είναι  $P=25+q_{20f}$ . Για να υπολογιστεί η νέα καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης, αφαιρείται η καμπύλη προσφοράς των μικρών επιχειρήσεων από την καμπύλη συνολικής ζήτησης, σε κάθε τιμή μεγαλύτερη του  $P=25$ . Αν  $P=62,5$ , το σύνολο της ζήτησης του κλάδου θα ήταν ίσο με 37,5 μονάδες και οι μικρές επιχειρήσεις θα κάλυπταν όλη τη ζήτηση του κλάδου. Έτσι, αν  $P=62,5$ , η υπολειμματική ζήτηση για την κυρίαρχη επιχείρηση θα ήταν μηδέν. Αν  $P=25$ , το σύνολο της ζήτησης του κλάδου θα ήταν ίσο με 75 μονάδες και οι μικρές επιχειρήσεις θα προσέφεραν μηδέν μονάδες. Σε αυτή την περίπτωση, η υπολειμματική ζήτηση για την κυρίαρχη επιχείρηση θα ήταν 75 μονάδες. Για τιμές μεταξύ 25 και 62,5, η καμπύλη ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης είναι μια γραμμική καμπύλη ζήτησης που διέρχεται από τα σημεία  $(0,62,5)$  και  $(75,25)$ . Η εξίσωση αυτής της καμπύλης είναι τελικά:  $P=62,5-(1/2)q_d$ , για  $25 \leq P \leq 75$  (σχήμα 14).

Σχήμα 14: Ισορροπία με αυξημένη την παραγωγή των μικρότερων επιχειρήσεων στο μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης κυρίαρχης επιχείρησης.



Σύμφωνα με τον κανόνα της διπλάσιας απότομης κλίσης, τα οριακά έσοδα είναι  $MR_d = 62,5 - q_d$ . Για τιμές μεταξύ του 0 και του 25, η καμπύλη ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης είναι πανομοιότυπη με την καμπύλη ζήτησης του κλάδου και ισούται με  $P = 100 - q_d$ . Συνεπώς, η καμπύλη ζήτησης της κυρίαρχης επιχείρησης παρουσιάζει μια καμπή στο σημείο όπου  $q_d = 75$  και η καμπύλη  $MR_d$  παρουσιάζει κενό στο σημείο όπου  $q_d = 75$ .

Η καμπύλη οριακού κόστους για την κυρίαρχη επιχείρηση είναι  $MC_d = 25 + 1/3 q_d$ . Εξισώνοντας το  $MC_d$  με το  $MR_d$  για τη μεγιστοποίηση των κερδών, η κυρίαρχη επιχείρηση παράγει 28,125 μονάδες. Από την καμπύλη υπολειμματικής ζήτησης είναι  $P = €48,4375$ .

Δεδομένου ότι η τιμή είναι γνωστή, οι μικρότερες επιχειρήσεις λειτουργούν ως τέλεια ανταγωνιστικοί λήπτες τιμών και προμηθεύουν την ποσότητα εκείνη στην οποία η καμπύλη προσφοράς των μικρών επιχειρήσεων τέμνει την οριζόντια ευθεία  $P=€48,4375$ . Εδώ είναι  $q_f=23,4375$ . Η συνολική παραγωγή του κλάδου είναι απλά το άθροισμα της παραγωγής της κυρίαρχης επιχείρησης και της παραγωγής των μικρότερων επιχειρήσεων ή  $Q=28,125+23,4375=51,5625$ .

Λόγω της επέκτασης των ανταγωνιστικών μικρών επιχειρήσεων, το μερίδιο αγοράς της κυρίαρχης επιχείρησης μειώθηκε από 66,7% (30/45) σε 54,5% (28,125/51,5625). Αν μετά την επέκταση αυτή οι μικρές επιχειρήσεις εξακολουθήσουν να λαμβάνουν υπερβολικά κέρδη, το μερίδιο αγοράς της κυρίαρχης επιχείρησης θα συνεχίσει να πέφτει. Παρατηρείται ότι το μοντέλο αυτό έχει ένα βασικό μειονέκτημα: την παθητικότητα της κυρίαρχης επιχείρησης. Γενικά, μία κυρίαρχη επιχείρηση μπορεί να υιοθετήσει κάποιες στρατηγικές που θα τη βοηθήσουν στη διατήρηση της θέσης ισχύος της, όπως να θέσει εμπόδια στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο.

### **ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΟΛΙΓΟΠΩΛΙΑΚΩΝ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΩΝ**

Τα τρία κύρια ολιγοπωλιακά υποδείγματα (Cournot, Stackelberg, Bertrand) κάνουν διαφορετικές υποθέσεις γύρω από το εάν οι επιχειρήσεις επιλέγουν ποσότητες ή τιμές πώλησης και εάν οι επιχειρήσεις επιλέγουν ταυτόχρονα ή διαδοχικά τις δράσεις τους σε σχέση με τις άλλες επιχειρήσεις. Έτσι, το τελικό αποτέλεσμα είναι διαφορετικό όσον αφορά στους παρακάτω παράγοντες:

- ✦ ποσότητα παραγωγής του κλάδου: η συνολική ποσότητα παραγωγής του κλάδου είναι μεγαλύτερη όταν επικρατεί τέλειος ανταγωνισμός και ισορροπία κατά Bertrand. Ακολουθεί η ποσότητα που παράγεται στο δυοπώλιο Stackelberg, έπειτα η παραγωγή του δυοπωλίου Cournot και φυσικά η μικρότερη παραγωγή του κλάδου πραγματοποιείται στο μονοπώλιο
- ✦ επίπεδο τιμών αγοράς και κέρδη: οι τιμές και τα κέρδη του κλάδου είναι υψηλότερα στο μονοπώλιο, ακολουθεί το δυοπώλιο Cournot, έπειτα το δυοπώλιο

Stackelberg και τέλος ο τέλειος ανταγωνισμός και το σημείο ισορροπίας Bertrand, όπου η τιμή ισούται με το οριακό κόστος και τα κέρδη είναι μηδενικά

✦ πλεόνασμα παραγωγού: μεγιστοποιείται στην περίπτωση ανταγωνισμού και στην ισορροπία Bertrand, όπου μεγιστοποιείται και η αποδοτικότητα, ακολουθεί το υπόδειγμα Stackelberg με τις δύο επιχειρήσεις, έπεται το δυοπώλιο Cournot και τέλος το μονοπώλιο που παράγει τη μικρότερη ευημερία

✦ παραγωγή και κέρδη επιχειρήσεων: η μεγαλύτερη ποσότητα παράγεται από τη μονοπωλιακή επιχείρηση και την ηγέτιδα επιχείρηση στο δυοπώλιο Stackelberg, ενώ τα μεγαλύτερα κέρδη πραγματοποιούνται από τη μονοπωλιακή επιχείρηση. Αντίθετα, στην περίπτωση του τέλειου ανταγωνισμού η ανταγωνιστική επιχείρηση παράγει τη μικρότερη ποσότητα, ενώ οι επιχειρήσεις του δυοπωλίου Cournot παράγουν μικρότερη παραγωγή από το μονοπώλιο, αλλά μεγαλύτερη από τη δεύτερη επιχείρηση (ακόλουθος) του υποδείματος Stackelberg. Όσον αφορά στα κέρδη της επιχείρησης, μετά το μονοπώλιο ακολουθούν η ηγέτιδα επιχείρηση του υποδείματος Stackelberg, οι επιχειρήσεις του δυοπωλίου Cournot και ο ακόλουθος στο υπόδειγμα Stackelberg. Τέλος, στην περίπτωση του τέλειου ανταγωνισμού με πολλές επιχειρήσεις και στην περίπτωση ισορροπίας κατά Bertrand με τουλάχιστον δύο επιχειρήσεις που παράγουν ομοιογενή προϊόντα, οι επιχειρήσεις δεν πραγματοποιούν κέρδη.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### ΣΥΜΠΑΙΓΝΙΕΣ – ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ

«Άνθρωποι του ίδιου σιναφιού σπανίως συναντιούνται μεταξύ τους, ακόμα κι αν είναι για διασκέδαση και ψυχαγωγία, όμως η συζήτηση καταλήγει πάντα σε μια συνομιλία εναντίον του δημοσίου, ή σε κάποιο τέχνασμα για την αύξηση των τιμών.»

ADAM SMITH

#### ΟΡΙΣΜΟΣ

Ελάχιστα θέματα έχουν προσελκύσει τόσο το ενδιαφέρον των οικονομολόγων όσο η έννοια της συμπαιγνίας. Η συμπαιγνία αποτελεί μια από τις καλύτερες μεθόδους επίλυσης του διλήματος του φυλακισμένου. Η συμπαιγνία ή σύμπραξη είναι η συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων, που έχει στόχο την αύξηση των τιμών και των κερδών των συμμετεχουσών επιχειρήσεων, χωρίς αντικειμενικά αντισταθμιστικά οφέλη, με άμεσο αντίκτυπο τον περιορισμό ή την κατάργηση του ανταγωνισμού που ασκείται μεταξύ τους. Οι συμπράξεις είναι επιζήμιες για τους καταναλωτές και για την κοινωνία στο σύνολό της, λόγω του γεγονότος ότι οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις εφαρμόζουν υψηλότερες τιμές από αυτές που είναι διαμορφωμένες στην ανταγωνιστική αγορά.

#### ΕΙΔΗ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ

Υπάρχουν δύο είδη συμπράξεων:

- ➔ **Οριζόντιες συμπράξεις:** είναι οι συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, που δραστηριοποιούνται στο ίδιο επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής αγαθών. Στην πράξη, οι διευθετήσεις αυτές συνίστανται κατά κανόνα

- στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών, για παράδειγμα οι παραγωγοί καθορίζουν μεταξύ τους την τιμή διαθέσεως ή οι αγοραστές καθορίζουν τις τιμές προμηθείας των προϊόντων
  - στον περιορισμό ή έλεγχο της παραγωγής, της διαθέσεως, της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων
  - στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού
  - στο μοίρασμα της πελατειακής βάσης, τόσο αριθμητικά όσο και γεωγραφικά, καθώς και των εδαφικών περιφερειών
  - στο χειρισμό των διαδικασιών πρόσκλησης υποβολής προσφορών
  - στην εφαρμογή στο εμπόριο άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, δηλαδή στη διαφοροποιημένη μεταχείριση ισοδύναμων παροχών
  - στην εξάρτηση σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή από τους συμβαλλομένους πρόσθετων παροχών που κατά τη φύση τους ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δε συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών
  - στην καθιέρωση ενιαίων όρων πώλησης αγαθών ή παροχής υπηρεσιών, όπως η τιμή, οι όροι πληρωμής και τα ποσοστά εκπτώσεων
  - η κατά οποιοδήποτε τρόπο παρακώλυση της κυκλοφορίας των αγαθών
  - η παραπλανητική διαφήμιση αγαθών ή υπηρεσιών
- ή πολλά από τα στοιχεία αυτά συγχρόνως.
- **Κάθετες συμπράξεις:** είναι οι συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής αγαθών. Στην πράξη, τέτοιες συμφωνίες είναι κατά κανόνα
- ο καθορισμός των τιμών, για παράδειγμα ανάληψη υποχρέωσης για μεταπώληση σε τρίτους σε ορισμένες τιμές
  - η εκμετάλλευση των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, που αντίκειται στην πολιτική ανταγωνισμού. Οι ευρεσιτεχνίες, τα σήματα, η πνευματική ιδιοκτησία ή το σχέδιο δημιουργούν δικαιώματα αποκλειστικά υπέρ του δικαιούχου πάνω σε άυλα αγαθά ενός τεχνικού αποτελέσματος ή ενός διακριτικού γνωρίσματος προϊόντος απέναντι σε τρίτους και τους ανταγωνιστές

➤ οι συμβάσεις αποκλειστικότητας, δηλαδή συμβάσεις αποκλειστικής εισαγωγής και διαθέσεως προϊόντων, που περιέχουν διατάξεις απαγορεύσεως εξαγωγών και παράλληλων εισαγωγών. Αυτές μπορεί να είναι ανοικτές συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, σύμφωνα με τις οποίες ο ένας προμηθεύει αποκλειστικά τον άλλο, ή ανοικτές συμβάσεις αποκλειστικής προμηθείας, σύμφωνα με τις οποίες ο ένας υποχρεούται να προμηθεύεται προϊόντα αποκλειστικώς από τον άλλο. Ανοικτές συμβάσεις σημαίνει ότι δεν παρέχουν απόλυτη τοπική προστασία. Στην απαγόρευση, όμως, εμπίπτουν και οι κλειστές συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, αγοράς ή εμπορίας, που παρέχουν δηλαδή απόλυτη τοπική προστασία. Επιπλέον, απαγορευμένες είναι και οι συμβάσεις αποκλειστικότητας, στις οποίες το ένα των μερών δεν είναι εγκατεστημένο στην κοινή αγορά

➤ οι άδειες εκμετάλλευσης δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, που είναι κλειστές αποκλειστικά, δηλαδή εξασφαλίζουν απόλυτη χωρική προστασία. Οι ανοικτές αποκλειστικά συμφωνίες δεν αποτελούν παράβαση και θεωρούνται εκείνες των οποίων ο κύριος του δικαιώματος αναλαμβάνει την υποχρέωση να μην παραχωρεί άδειες εκμετάλλευσης της ευρεσιτεχνίας σε σχέση με την ίδια χωρική έκταση και να μην ανταγωνίζεται ο ίδιος τον αδειούχο στην ίδια περιοχή, με την προϋπόθεση ότι η αποκλειστικότητα αφορά την εισαγωγή και την προστασία νέας τεχνολογίας στη συγκεκριμένη περιοχή

➤ οι συμφωνίες που καθιερώνουν επιλεκτικά συστήματα διανομής, δηλαδή συμφωνίες που επιλέγουν ορισμένους ή ορισμένες κατηγορίες μεταπωλητών των προϊόντων των παραγωγών. Αυτές δεν είναι παράνομες στο μέτρο που η επιλογή των μεταπωλητών γίνεται βάσει αντικειμενικών κριτηρίων ποιοτικής φύσεως, τα οποία αναφέρονται στην επαγγελματική καταλληλότητα του μεταπωλητή, του προσωπικού και του εξοπλισμού και στο μέτρο που οι προϋποθέσεις αυτές ισχύουν ομοιόμορφα για όλους τους ενδεχόμενους μεταπωλητές και εφαρμόζονται χωρίς διακρίσεις (ποιοτικά επιλεγμένο σύστημα διανομής)

➤ οι συμβάσεις αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας, εφόσον ο εμπορικός αντιπρόσωπος λειτουργεί αυτόνομα και όχι ως βοηθητικός διαμεσολαβητής. Αν εκτελεί βοηθητική λειτουργία διαμεσολαβήσεως, δεν

αναλαμβάνει ο ίδιος τον οικονομικό κίνδυνο των συμβάσεων που συνάπτει, αλλά ο αντιπροσωπευόμενος οίκος, στο όνομα και για λογαριασμό του οποίου συμβάλλεται, και τελικά ταυτίζεται με την αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση ως μέλος της

➤ οι συμφωνίες δικαιόχρησης (franchising), που ενδεχομένως να περιλαμβάνουν ρήτρες ανταγωνιστικές, όπως ρήτρα καθορισμού τιμών, απόλυτης χωρικής αποκλειστικότητας, κατανομής αγοράς. Στις συμφωνίες αυτές ο δικαιούχος παρέχει στο δικαιούχο, έναντι άμεσου και έμμεσου ανταλλάγματος, το δικαίωμα να χρησιμοποιεί το σύνολο δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας (επωνυμία, διακριτικά γνωρίσματα, σχέδια, τεχνογνωσία, δικαιώματα copyright), με σκοπό την κατασκευή ή πώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών.

## **ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ**

Οι κυριότερες μορφές των συμπράξεων σύμφωνα με το νόμο είναι οι εξής:

### ➤ **Συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων.**

Συμφωνίες είναι οι συμβάσεις, διμερείς ή πολυμερείς, με τις οποίες τουλάχιστον ο ένας εκ των συμβαλλομένων υποχρεούται σε πράξη ή παράλειψη. Για την ύπαρξη συμφωνίας σημασία έχει η σύμπτωση βουλήσεως των συμβαλλομένων φυσικών ή νομικών προσώπων, νομικώς και οικονομικώς διακεκριμένων μεταξύ τους, και αρκεί ότι καθένα μέρος εκούσια αναλαμβάνει να περιορίσει την ελευθερία του προς δράση σε σχέση με το άλλο. Συμφωνία θεωρείται και η συμφωνία που ποτέ δεν υπεγράφη, αλλά εκπληρώθηκε από τα μέλη. Επίσης, συμφωνία θεωρείται η ίδρυση μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, συνήθως του ίδιου επιπέδου (μεταξύ ανταγωνιστών), μιας «κοινής επιχείρησης» (joint venture). Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, συμφωνία υπάρχει εάν τα μέρη φτάνουν σε συναίνεση πάνω σε ένα σχέδιο που περιορίζει ή μπορεί να περιορίσει την κοινή ελευθερία τους, καθορίζοντας μεταξύ τους τις γραμμές της αμοιβαίας δράσης τους ή αποχής τους από δράση στην αγορά.

### ➤ **Αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων.**

Κατά την επικρατούσα και ορθή άποψη, οι αποφάσεις είναι δικαιοπραξίες που βάσει συμπτώσεως των δηλώσεων βουλήσεως τουλάχιστον μιας πλειοψηφίας, ρυθμίζουν δεσμευτικώς τις σχέσεις μεταξύ των συνδεδεμένων δυνάμει υπάρχουσας οργανωτικής έννομης σχέσης. Ουσιώδες στοιχείο της απόφασης είναι η νομική δεσμευτικότητά της ανεξάρτητα αν είναι άμεση ή έμμεση. Η ερμηνεία που δίνεται στους όρους «ένωση επιχειρήσεων» και «απόφαση» είναι ευρεία. Έτσι, «ένωση» θεωρείται κάθε όμιλος που δημιουργείται εκουσίως, με ή χωρίς νομική προσωπικότητα, όπως επαγγελματικές οργανώσεις, σωματεία χωρίς κερδοσκοπικό σκοπό, ακόμα και συνενώσεις επιχειρήσεων εν τοις πράγμασι χωρίς νομική προσωπικότητα. Μέσα στα πλαίσια της διασταλτικής ερμηνείας, «αποφάσεις ενώσεων» δεν θεωρούνται μόνο εκείνες που εκδίδονται από τα όργανα της ένωσης, όπως το διοικητικό συμβούλιο ή η γενική συνέλευση, αλλά και ο υποχρεωτικός εσωτερικός νόμος τους, δηλαδή το καταστατικό. Αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων, έστω και αν δεν αναφέρονται στο νόμο, πρέπει να θεωρούνται αποφάσεις. Συστάσεις ή οδηγίες της ενώσεως προς τα μέλη της που δεν αποτελούν αποφάσεις, έχουν όμως ως αντικείμενο την επιβολή «ενιαίας και συντονισμένης συμπεριφοράς των μελών της», είναι δυνατόν να θεωρηθούν ως εναρμονισμένη πρακτική ή αλλιώς συμφωνία των μελών της.

### ➤ **Εναρμονισμένη πρακτική.**

Με τη μορφή αυτή της συμπράξεως (εναρμονισμένη πρακτική, concerted practices, pratiques concertées), που μεταφυτεύτηκε στο κοινοτικό – και από αυτό στο εθνικό – δίκαιο από την αντιμονοπωλιακή αμερικανική νομοθεσία, σκοπείται η ενίσχυση του απαγορευτικού των συμπράξεων κανόνα. Η κλίμακα των δυνατών περιπτώσεων είναι ευρύτατη και συνορεύει, από το ένα μέρος, με τη σύμβαση, και από το άλλο μέρος, με την απλή συμπτωματική ομοιόμορφη συμπεριφορά. Μεταξύ αυτών των ορίων βρίσκεται ο χώρος της εναρμονισμένης πρακτικής ή, όπως διαφορετικά λέγεται, των «συνδυασμένων ενεργειών». Για αυτό και δεν απαιτείται δικαιοπρακτική δέσμευση των συμμετεχόντων στη σύμπραξη αυτή, αλλά ούτε πάλι αυτή και μόνο η παράλληλη συμπεριφορά των επιχειρήσεων αποτελεί καθεαυτή,

και κατά αρχήν, εναρμονισμένη πρακτική. Η κοινοτική νομολογία και η επιστήμη, σε σχέση με τη νέα για το ευρωπαϊκό δίκαιο έννοια της εναρμονισμένης πρακτικής, διαμόρφωσαν δύο στοιχεία, απαραίτητα και τα δύο, για την ύπαρξη της εναρμονισμένης πρακτικής: ένα αντικειμενικό, που είναι συμπεριφορά η οποία εναρμονίζεται, και ένα υποκειμενικό, που είναι η βούληση προς εναρμόνιση. Μεταξύ τους συνδέονται αιτιωδώς. Αναλυτικότερα:

- ✦ συμπεριφορά: πρόκειται για την οικονομικού σκοπού συμπεριφορά των επιχειρήσεων. Η συμπεριφορά καθεμιάς των επιχειρήσεων δεν είναι απαραίτητο να είναι όμοια, αρκεί να είναι συνδεδεμένες και ευθυγραμμισμένες, ώστε από την ατομική συμπεριφορά καθεμιάς επιχειρήσεως να δίνεται η εικόνα κοινής δραστηριότητας.
- ✦ βούληση προς εναρμόνιση (Διαβούλευση): το στοιχείο αυτό έχει δημιουργήσει προβληματισμούς. Γίνεται δεκτό ότι, η απλή παράλληλη συμπεριφορά δεν αποτελεί καθεαυτή εναρμονισμένη πρακτική, αφού ανήκει στην ουσία του ανταγωνισμού η παρατήρηση των άλλων ανταγωνιστών, ο εκ των προτέρων υπολογισμός των κινήσεών τους και η εκ των υστέρων προσαρμοστική αντίδραση, όπως συμβαίνει στις περιπτώσεις προσαρμογής στις τιμές άλλης επιχειρήσεως (η λεγόμενη price leadership). Ωστόσο, η παράλληλη συμπεριφορά είναι δυνατόν να είναι ένδειξη συνδρομής εναρμονισμένης πρακτικής. Η «παράλληλη συμπεριφορά» δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι παρέχει απόδειξη για εναρμονισμένη σύμπραξη, εκτός εάν η σύμπραξη αποτελεί τη μόνη εύλογη δικαιολογία για τέτοια συμπεριφορά, όπως όταν μετά από την πρώτη συμπτωματική αύξηση των τιμών από ολιγοπωλιακές επιχειρήσεις επανεμφανίζονται και αυξήσεις ομοιόμορφες στις ίδιες χρονικές περιόδους κάθε χρόνο. Δύσκολα σε αυτή την περίπτωση θα μπορούσαν να θεωρηθούν οι μεταγενέστερες αυξήσεις ως «αυθόρμητες». Συνοψίζοντας, μπορεί να δεχθεί κανείς ότι εναρμονισμένη πρακτική συντρέχει όταν μεταξύ επιχειρήσεων υπάρχει ηθελημένη επαφή, με αντικείμενο την αμφίπλευρη συνεννόηση ή πληροφόρηση ως προς τη μελλοντική συμπεριφορά που θα ακολουθήσουν, με την ελπίδα ότι η μια θα συμμορφωθεί προς τη συμπεριφορά της άλλης, ώστε να παραμεριστεί έτσι η αβεβαιότητα από τον κίνδυνο ανταγωνισμού.

➤ αιτιώδης σχέση διαβούλευσης – συμπεριφοράς: από τα παραπάνω προκύπτει ότι η έννοια της εναρμονισμένης πρακτικής ενέχει, πέρα από τη διαβούλευση μεταξύ των επιχειρήσεων και συμπεριφορά στην αγορά, συνακόλουθη προς αυτή τη διαβούλευση και σχέση αιτίου και αιτιατού μεταξύ αυτών των δύο στοιχείων.

### **ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ Η ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΤΩΝ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ**

Με τον όρο «αντικείμενο» της σύμπραξης εννοείται από το νόμο αυτό στο οποίο απέβλεψαν οι συμπράττουσες επιχειρήσεις, ενώ με τον όρο «αποτέλεσμα» εννοείται η κατάσταση που δημιουργήθηκε από τη σύμπραξη, ανεξάρτητα αν οι συμπράττουσες επιχειρήσεις απέβλεπαν σε αυτήν ή όχι. Το εν λόγω αντικείμενο ή αποτέλεσμα της σύμπραξης αποτελεί ταυτόχρονα και την προϋπόθεση υπό την οποία απαγορεύεται η σύμπραξη. Ειδικότερα:

- παρακώλυση υπάρχει όταν με τη σύμπραξη δημιουργείται ολοκληρωτικό εμπόδιο στον ανταγωνισμό ως προς τα προϊόντα στα οποία αφορά η σύμπραξη, ως προς τις σχέσεις μεταξύ των επιχειρήσεων που συμπράττουν ή ως προς τις σχέσεις τους με τους τρίτους
- περιορισμός υπάρχει όταν περιορίζεται η ελευθερία λήψης οικονομικής σημασίας αποφάσεων των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στη συμφωνία ή στην εναρμονισμένη πρακτική κατά τρόπο που να περιορίζονται οι δυνατότητες οικονομικής δράσης και επιλογής των τρίτων ανταγωνιστών
- νόθευση υπάρχει όταν μεταβάλλονται οι συνθήκες συναλλαγής που επικρατούν στην αγορά. Ευρύτερη έννοια από τις τρεις είναι η έννοια της νόθευσης (ή διατάραξης) του ανταγωνισμού, που καλύπτει και τις άλλες δύο περιπτώσεις.

Καθίσταται, επομένως, σαφές ότι ο νόμος δεν εξετάζει εάν επήλθε ή όχι βλάβη των δικαιωμάτων κάποιου ή κάποιων που συμμετέχουν στην ανταγωνιστική διαδικασία, αλλά αποδοκιμάζει τις πράξεις εκείνες που παρακωλύουν την απρόσκοπτη λειτουργία ενός οικονομικού συστήματος, όπου θίγεται ο ελεύθερος ανταγωνισμός και για το λόγο αυτό βλάπτεται το δημόσιο συμφέρον. Οι λέξεις παρακώλυση, περιορισμός

και νόθευση είναι γενικές, έτσι ώστε ο εκάστοτε εφαρμοστής του δικαίου να τις ερμηνεύει ανάλογα με τις οικονομικές συνθήκες και την επικρατούσα οικονομική πολιτική στο συγκεκριμένο τόπο και χρόνο. Έτσι, διασφαλίζεται η οικονομική ελευθερία γενικά και όχι μόνο στα πλαίσια των συμπραττουσών επιχειρήσεων.

### **ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ**

Η δημιουργία μιας σύμπραξης δεν είναι εύκολη ούτε γίνεται χωρίς όρους. Αυτή προϋποθέτει ότι:

- υπάρχει η δυνατότητα μέσω αυτής να αυξηθούν οι τιμές, κάτι που εξαρτάται από την καμπύλη ελαστικότητας των μελών της
- τα μέλη πρέπει να μπορούν να συμφωνήσουν σε κοινά αποδεκτές τιμές, δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις που παρέχουν ίδια προϊόντα ή ίδιες υπηρεσίες μπορούν να διαφοροποιούνται από άποψη ποιότητας ή ιδιοτήτων
- τα αναμενόμενα κέρδη από τη δημιουργία ενός καρτέλ πρέπει να αντισταθμίζουν τις ενδεχόμενες ζημιές από την τυχόν ανακάλυψη της παράνομης συνεργασίας (ανάλογα με την ένταση που διερευνούνται και τις κυρώσεις που επιβάλλονται)
- τα έξοδα σύστασης και επιβολής της σύμπραξης πρέπει να είναι αρκετά χαμηλά, ώστε να μην αντισταθμίζουν τα αναμενόμενα πλεονεκτήματα από τη σύμπραξη.

### **ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗΣ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ**

Παρακάτω παρουσιάζεται η εφαρμογή του διλήμματος του φυλακισμένου στο δυοπώλιο με μια εναλλακτική μορφή: οι επιλογές έχουν μεταβληθεί από «υψηλή τιμή» και «χαμηλή τιμή» σε «σύμπραξη» και «αποστασία» αντίστοιχα.



		<b>Εταιρία Α</b>	
		<i>Σύμπραξη</i>	<i>Αποστασία</i>
<b>Εταιρία Β</b>	<i>Σύμπραξη</i>	100,100	25,120
	<i>Αποστασία</i>	120,25	80,80

Στο παράδειγμα αυτό θα χρησιμοποιηθεί ο όρος τέλεια σύμπραξη, διότι οι δύο εταιρίες παράγουν σε εκείνο το επίπεδο παραγωγής που αποφέρει αμοιβαία μεγιστοποίηση του κέρδους. Αν και οι δύο εταιρίες είναι σε θέση να πραγματοποιήσουν μια τέλεια σύμπραξη, τότε η κάθε μια θα έχει κέρδη 100, ενώ, αν αποστατήσουν (δηλαδή, αν χρεώσουν μια χαμηλή τιμή), θα έχουν κέρδη 80. Αν μόνο μια από τις δύο αποστατήσει, τότε αυτή θα έχει κέρδη 120 και η άλλη 25. Το δίλημμα και για τις δύο επιχειρήσεις είναι πώς θα παραμείνουν στο αποτέλεσμα της τέλει σύμπραξης όταν και οι δύο έχουν κίνητρο να αποστατήσουν.

Έστω ότι το παίγνιο θα συνεχιστεί για πάντα, δηλαδή είναι ένα παίγνιο που τείνει προς στο άπειρο. Αυτό δεν είναι παράλογο για μια σύγχρονη επιχείρηση που αναμένει ότι θα επιβιώσει για πολλά χρόνια στο μέλλον. Σε ένα τέτοιο παίγνιο, οι εταιρίες μπορούν σήμερα να υιοθετήσουν στρατηγικές που θα επηρεάσουν τα μελλοντικά αποτελέσματα. Οι εταιρίες πρέπει να εδραιώσουν ένα περιβάλλον, στο οποίο η κάθε μια θα πιστεύει ότι η άλλη θα ακολουθήσει τη συνεργατική πολιτική των υψηλών τιμών. Συνεπώς, κάθε λύση του διλήμματος θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από

- ✦ την ικανότητα εντοπισμού της πρόθεσης για αποστασία
- ✦ την ικανότητα τιμωρίας των αποστατών.

Εάν δεν τηρούνται οι παραπάνω συνθήκες, οι εταιρίες θα έχουν ένα τόσο ισχυρό κίνητρο να αποστατήσουν, το οποίο θα βάλει σε κίνδυνο την ύπαρξη της σύμπραξης. Έτσι, αναπτύχθηκαν κάποιες στρατηγικές που να αποτρέπουν την αποστασία. Δύο από τις πιο χαρακτηριστικές είναι η απλή στρατηγική «οφθαλμός αντί οφθαλμού» και η στρατηγική «εκκίνησης διαπραγμάτευσης με τιμές κατωφλιού», η οποία εξαιτίας του επιθετικού χαρακτήρα της ονομάζεται και στρατηγική «αυστηρής τιμωρίας».

Γενικά, οι διαφορές στο κόστος και τη ζήτηση αυξάνουν τη δυσκολία επίλυσης του διλήμματος του φυλακισμένου. Όμως, υπάρχουν και ορισμένοι άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την ευκολία ή τη δυσκολία στον εντοπισμό των αποστατών. Αυτοί εξετάζονται αναλυτικά παρακάτω.

➤ **Αριθμός επιχειρήσεων.**

Όσο αυξάνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων, τόσο πιο δύσκολη γίνεται η επίτευξη μιας κοινής συμφωνίας πάνω στις τιμές, αφού ο μεγάλος αριθμός των εταιριών καθιστά δύσκολο τον εντοπισμό της αποστασίας. Η άποψη αυτή υποστηρίζεται και από τα διαθέσιμα θεωρητικά και εμπειρικά στοιχεία. Όταν σε μια σύμπραξη συμμετέχουν δύο ή τρεις επιχειρήσεις είναι μάλλον απίθανο να μην παρατηρηθεί κάποια μείωση στην τιμή. Αντίθετα, όταν σε μια σύμπραξη συμμετέχουν πενήντα επιχειρήσεις, ο εντοπισμός της αποστασίας γίνεται δύσκολος. Ο μικρός αριθμός των επιχειρήσεων, όχι μόνο καθιστά ευκολότερο τον εντοπισμό της αποστασίας, αλλά και προσφέρει ένα ισχυρό κίνητρο για αντίποινα απέναντι στην επιχείρηση που δεν τήρησε τη συμφωνία. Αν μια μικρή επιχείρηση ανάμεσα σε άλλες πενήντα μειώσει τις τιμές της, τότε η επίδραση που θα ασκήσει η κίνησή της αυτή στα κέρδη των άλλων εταιριών, θα είναι τόσο μικρή, που τελικά οι άλλες επιχειρήσεις μπορεί να κρίνουν ότι δεν αξίζει να εμπλακούν στη διαδικασία των αντιποίνων. Αντίθετα, αν μια στις τρεις επιχειρήσεις αποστασιοποιηθεί και μειώσει τις τιμές της, τότε η κίνησή της αυτή θα επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό τα κέρδη των άλλων και σίγουρα θα υπάρξει ένα ισχυρό κίνητρο για αντίποινα.

➤ **Συγκέντρωση.**

Η συγκέντρωση αποτελεί έναν ακόμη παράγοντα που μπορεί να επηρεάσει την πιθανότητα επίτευξης μιας αποτελεσματικής συμπαιγνίας. Η υψηλή συγκέντρωση καθιστά ευκολότερο για τις κυρίαρχες επιχειρήσεις να λειτουργούν ως ηγέτες τιμολόγησης, με τις μικρότερες επιχειρήσεις να ακολουθούν. Εάν σε ένα κλάδο ο λόγος συγκέντρωσης τεσσάρων επιχειρήσεων είναι πολύ μεγάλος, τότε οι επιχειρήσεις αυτές θα είναι σε θέση να συμφωνήσουν πάνω σε μια συγκεκριμένη τιμή, χωρίς να δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στην αντίδραση από τις μικρότερες

ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Εμπειρικά υποστηρίζεται η ύπαρξη μιας θετικής σχέσης ανάμεσα στη συγκέντρωση και την αποτελεσματική συμπαιγνία.

#### ➤ **Ρυθμός τεχνολογικής αλλαγής.**

Ένας ταχύς ρυθμός τεχνολογικής αλλαγής συντελεί είτε στη δημιουργία νέων προϊόντων είτε στην εφαρμογή φθηνότερων μεθόδων παραγωγής. Η τακτική εισαγωγή νέων προϊόντων συντελεί σε διακυμάνσεις της ζήτησης μεταξύ των επιχειρήσεων, με τελικό αποτέλεσμα την εμφάνιση προβλημάτων σε σχέση με τις διαφορετικές καμπύλες ζήτησης. Η συνεχής αλλαγή των παραγωγικών μεθόδων οδηγεί σε διαφορές κόστους και παρόμοια προβλήματα. Για παράδειγμα, στον κλάδο των ηλεκτρονικών υπολογιστών, η συμφωνία σε μια συγκεκριμένη τιμή είναι εξαιρετικά δύσκολη, καθώς η τεχνολογία αλλάζει με γρήγορους ρυθμούς τόσο το μείγμα του προϊόντος, όσο και το κόστος της παραγωγής.

#### ➤ **Αύξηση και ελαστικότητα της ζήτησης.**

➤ **Αύξηση της ζήτησης:** ο ρόλος της ταχύτητας αυξανόμενης ζήτησης στην πιθανότητα εμφάνισης μιας αποτελεσματικής σύμπραξης δεν είναι ξεκάθαρος. Σε κλάδους στους οποίους η ζήτηση είναι σταθερή ή και πτωτική, οι επιχειρήσεις μπορεί να αντιμετωπίζουν οικονομικές ζημίες και να στρέφονται στη λύση της συμπαιγνίας προκειμένου να εξασφαλίσουν κάποια κέρδη. Έτσι, ο χαμηλός ρυθμός αύξησης της ζήτησης μπορεί να συνδέεται με ένα υψηλότερο επίπεδο σύμπραξης. Παρόλα αυτά, μια πτωτική ζήτηση μπορεί να καθιστά δύσκολη τη σύμπραξη. Για παράδειγμα, κατά τη δεκαετία του 1950 στην Αμερική εταιρίες του κλάδου ηλεκτρονικού εξοπλισμού οργάνωσαν καρτέλ κατά τη διάρκεια οικονομικής ύφεσης, τα οποία διαλύθηκαν αμέσως αργότερα.

➤ **Ελαστικότητα της ζήτησης:** η ελαστικότητα της ζήτησης σχετίζεται άμεσα με τη δημιουργία σύμπραξης. Όσο πιο ανελαστική γίνεται η ζήτηση, τόσο μεγαλύτερο είναι το κίνητρο για σύμπραξη, αφού είναι ευκολότερη η αύξηση των τιμών χωρίς να υπάρξει σημαντική μείωση στην παραγωγή του κλάδου. Αν η ζήτηση είναι ιδιαίτερα ελαστική, τότε ακόμα και τα ισχυρότερα καρτέλ θα πρέπει να προσπαθήσουν πολύ για να αυξήσουν τις τιμές, αφού μια αύξηση στη ζήτηση θα έχει ως αποτέλεσμα την πτώση στην παραγωγή του κλάδου και τη

συνεπακόλουθη μείωση της παραγωγής από κάθε επιχείρηση – μέλος του καρτέλ.

➤ **Συχνότητα πωλήσεων.**

Όταν η συχνότητα πωλήσεων σε ένα κλάδο είναι υψηλή, οι παραγγελίες για τα προϊόντα έρχονται με συγκεκριμένο ρυθμό. Στους κλάδους που χαρακτηρίζονται από υψηλή συχνότητα πωλήσεων, η απώλεια μιας ή δύο παραγγελιών προκαλεί προβλήματα για κάθε επιχείρηση και δεν υπάρχει ανάγκη σύμπραξης για την κατανομή των μεριδίων στην αγορά. Όταν όμως η συχνότητα των πωλήσεων είναι χαμηλή, οι παραγγελίες έρχονται σε μεγάλους όγκους και με ακανόνιστο ρυθμό. Στους κλάδους με χαμηλή συχνότητα πωλήσεων, ένα εργοστάσιο μπορεί να λειτουργήσει με μια μόνο παραγγελία για μήνες. Έτσι, κάθε επιχείρηση πρέπει να παλέψει για να διατηρήσει το μερίδιο αγοράς της, κάτι που μπορεί να οδηγήσει σε τιμολογιακό πόλεμο. Επομένως, για να αποφευχθεί ο καταστροφικός τιμολογιακός ανταγωνισμός, οι κλάδοι στρέφονται στις συμφωνίες καθορισμού των τιμών.

### **ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΠΙΤΕΥΞΗΣ ΜΙΑΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗΣ ΣΥΜΠΡΑΞΗΣ**

Υπάρχουν ποικίλες μέθοδοι για τη δημιουργία μιας αποτελεσματικής σύμπραξης. Οι κυριότερες εξετάζονται παρακάτω.

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

Προηγουμένως αναλύθηκε το μοντέλο της κυρίαρχης επιχείρησης – ηγέτιδας τιμολόγησης, όπου μια επιχείρηση είχε ένα πολύ μεγάλο μερίδιο αγοράς, συνήθως μεγαλύτερο του 60%, και ένα πλεονέκτημα κόστους υπέρ των μικρότερων ανταγωνιστών, το οποίο της επέτρεπε να ορίσει τις τιμές μεμονωμένα και ανεξάρτητα των άλλων. Το μοντέλο αυτό αναφέρει ότι αν η κυρίαρχη επιχείρηση ορίσει μια υψηλή τιμή, τότε στον κλάδο εισχωρούν νέες επιχειρήσεις, οι υπάρχουσες εταιρίες επεκτείνονται και τελικά το μερίδιο της κυρίαρχης επιχείρησης μειώνεται. Επιπλέον, λόγω της εισόδου νέων επιχειρήσεων και της επέκτασης της

παραγωγής από τις υπάρχουσες, παρατηρείται μια πτώση των τιμών προς τα κάτω. Τέλος, ακόμα και αν είναι εύκολος ο εντοπισμός των επιχειρήσεων που δεν τηρούν τη συμφωνημένη τιμή, η κυρίαρχη επιχείρηση δεν έχει ισχυρό κίνητρο για να τις τιμωρήσει.

➤ **Ηγετική τιμή σύμπραξης.**

Όταν μία κυρίαρχη επιχείρηση – ηγέτιδα τιμολόγησης χάνει τη θέση ισχύος της, τότε αναπτύσσεται ένας διαφορετικός τύπος ηγεσίας. Ηγετική τιμή σύμπραξης έχουμε όταν οι λίγες μεγάλες επιχειρήσεις σε ένα συγκεντρωμένο κλάδο ορίζουν την τιμή και προσδοκούν ότι και οι άλλοι θα ακολουθήσουν αυτή την τιμή. Εδώ, δεν έχει τόση σημασία η διατήρηση της ταυτότητας του ηγέτη τιμολόγησης, αλλά η τήρηση των τιμολογιακών αλλαγών από τις άλλες επιχειρήσεις. Στην σπάνια περίπτωση στην οποία μια επιχείρηση δεν ακολουθεί τις αλλαγές των τιμών, ο ηγέτης τιμολόγησης ανακαλεί την αλλαγή. Αν ο ηγέτης δεν ανακαλέσει την αλλαγή των τιμών, τότε προκύπτει ένας τιμολογιακός πόλεμος, στο πλαίσιο του οποίου όλες οι επιχειρήσεις βγαίνουν χαμένες.

➤ **Ηγετική τιμή βαρόμετρο.**

Οι στρατηγικές της κυρίαρχης επιχείρησης και της συμπεπραγμένης ηγεσίας τιμολόγησης χρησιμοποιήθηκαν με επιτυχία για τη μετακίνηση της τιμής προς το επίπεδο στο οποίο επιτυγχάνεται μεγιστοποίηση του κοινού κέρδους. Ένας τρίτος τύπος ηγεσίας τιμολόγησης είναι η ηγετική τιμή βαρόμετρο. Στο τιμολογιακό βαρόμετρο, ο ηγέτης τιμών είναι συνήθως μια μικρή και όχι κυρίαρχη επιχείρηση, που λειτουργεί ως δείκτης της αλλαγής. Το τιμολογιακό βαρόμετρο είναι μια σχετικά μικρή επιχείρηση που δεν έχει την ικανότητα να ελέγξει ή να επιβάλλει τη θέλησή της στον κλάδο. Αντίθετα, ηγείται των τιμών δίνοντας το παράδειγμα. Όταν οι συνθήκες της ζήτησης ή του κόστους επιβάλλουν μια αλλαγή στις τιμές, η πρώτη κίνηση γίνεται από την ηγετική τιμή βαρόμετρο. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις θα αποφασίσουν στη συνέχεια αν θα ακολουθήσουν την αλλαγή ή αν θα την απορρίψουν. Όπως και η τιμή ηγεσίας σύμπραξης, έτσι και η τιμή ηγεσίας βαρόμετρο, θεωρείται μια μέθοδος λιγότερο αποτελεσματική από την τακτική της

κυρίαρχης επιχείρησης – ηγέτιδας τιμολόγησης για την επίλυση του διλήμματος του φυλακισμένου.

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

Δύο άλλες μέθοδοι επίλυσης του διλήμματος του φυλακισμένου είναι η προσφορά είτε μιας εγγύησης χαμηλής τιμής, είτε μιας ρήτρας του πλέον ευνοούμενου πελάτη. Οι εγγυήσεις χαμηλής τιμής υπόσχονται στον πελάτη ότι ο πωλητής «δεν θα πουλήσει φθηνότερα και ότι θα δώσει τις ίδιες ή καλύτερες τιμές από αυτές του ανταγωνιστή». Οι ρήτρες του πλέον ευνοούμενου πελάτη υπόσχονται ότι, αν ο πωλητής χρεώσει σε ένα μελλοντικό αγοραστή μια τιμή χαμηλότερη από αυτή που πληρώνει ο σημερινός αγοραστής, τότε ο σημερινός αγοραστής θα λάβει αποζημίωση για την κάλυψη της διαφοράς. Οι εγγυήσεις και οι ρήτρες αυτού του τύπου αποτελούν συχνό φαινόμενο στο χώρο του λιανικού εμπορίου.

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

Με βάση το σύστημα τιμολόγησης σημείων εκκίνησης, ή σύστημα παραδιδόμενης τιμής, μια ή περισσότερες γεωγραφικές θέσεις ορίζονται ως σημεία εκκίνησης. Οι αγοραστές χρεώνονται τιμές που περιλαμβάνουν το κόστος μεταφοράς από το πλησιέστερο σημείο εκκίνησης, ακόμα κι αν το εργοστάσιο παραγωγής του πωλητή βρίσκεται μακριά από το σημείο αυτό. Τα συστήματα σημείων εκκίνησης χρησιμοποιούνται περισσότερο στους κλάδους με υψηλό κόστος μεταφοράς σε σχέση με την αξία, όπως στις βιομηχανίες τσιμέντου, χάλυβα και ξυλείας.

➤ **Εμπορικές και επιστημονικές ενώσεις.**

Οι προσπάθειες των εμπορικών και επιστημονικών ενώσεων για την επίλυση του διλήμματος του φυλακισμένου έχουν ανάμικτα αποτελέσματα. Εξαιτίας του μεγάλου αριθμού των επιχειρήσεων που υπάρχουν συνήθως, ο εντοπισμός εκείνων που προσφέρουν μειωμένες τιμές είναι πολύ δύσκολος και η απειλή της τιμωρίας μπορεί να μην είναι αποτελεσματική.

➤ **Πλάνα για τη διαίρεση της αγοράς.**

Ένα άριστο παράδειγμα προσπάθειας προκαθορισμού τιμών μέσα από την καθιέρωση ποσοτώσεων για τη διαίρεση της αγοράς αποτελεί το σύστημα τιμολόγησης «φάσεις της σελήνης», που χρησιμοποιήθηκε ευρέως στην Αμερική τη δεκαετία του 1960. Το σύστημα αυτό δεν περιελάμβανε μόνο μια μέθοδο προκαθορισμού των τιμών, αλλά και μηχανισμούς εντοπισμού και επιβολής της πειθαρχίας. Κάθε επιχείρηση ελάμβανε ένα συγκεκριμένο ποσοστό της αγοράς. Όπως ακριβώς εναλλάσσονται οι φάσεις της σελήνης κάθε βδομάδα, έτσι και η επιχείρηση που ελάμβανε μια θέση στις χαμηλότερες προσφορές, εναλλασσόταν σε περιοδική βάση. Η επιχείρηση που ελάμβανε τη θέση στις χαμηλότερες προσφορές έπρεπε να υποβάλλει τη συμφωνημένη χαμηλή τιμή, ενώ κάθε άλλη επιχείρηση γνώριζε ακριβώς ποια τιμή έπρεπε να προσφέρει. Έτσι, ο ενδιαφερόμενος αγοραστής λάμβανε πέντε διαφορετικές προσφορές, οι οποίες βέβαια «αποδείκνυαν» την ύπαρξη ανταγωνισμού. Μάλιστα, ήταν τόσο ευρέως γνωστό το σύστημα αυτό που γράφτηκε το τραγούδι «Moonglow».

➤ **Καρτέλ ευρεσιτεχνιών.**

Οι ευρεσιτεχνίες, ορισμένες φορές, εκτός από μέσο τεχνολογικής εξέλιξης, προσφέρουν μια άριστη ευκαιρία δημιουργίας αποτελεσματικών συμπράξεων, οι οποίες διαρκούν περισσότερο από τις ίδιες τις ευρεσιτεχνίες. Μια χαρακτηριστική μέθοδος που χρησιμοποιούν οι ευρεσιτεχνίες είναι η ανταλλαγή διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας με μια επιχείρηση να ορίζει και να διαπραγματεύεται τους περιορισμούς στην ποσότητα παραγωγής. Έτσι, τα καρτέλ ευρεσιτεχνιών αποδεικνύονται μια αποτελεσματική μέθοδος για την επίλυση του διλήμματος του φυλακισμένου, λόγω του ότι οι εκπτώσεις εντοπίζονται εύκολα και η τιμωρία με τη μορφή δικαστικής αγωγής για παράβαση των νόμων περί ευρεσιτεχνιών μπορεί να είναι γρήγορη και αποτελεσματική.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4**

### **ΔΙΚΑΙΟ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΙΣ ΑΥΤΟΥ**

Παρακάτω γίνεται μια εισαγωγή στο δίκαιο του ανταγωνισμού που εφαρμόζεται στις περιοχές των Η.Π.Α., της Ευρώπης και της Ελλάδας. Στη συνέχεια, αναλύονται ορισμένες υποθέσεις παραβιάσεων των κανόνων του ανταγωνισμού που έχουν εκδικαστεί και αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελεσματικών συμπράξεων. Η κατάταξη γίνεται ανάλογα με τη γεωγραφική περιοχή (Η.Π.Α., Ευρώπη και Ελλάδα) και σύμφωνα με τους κανόνες δικαίου που ισχύουν σε κάθε περιοχή.



## ΗΝΩΜΕΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΙΕΣ ΑΜΕΡΙΚΗΣ

### **ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΙΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΚΑΙ ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ**

#### ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Ο γερουσιαστής John Sherman, το 1890, προτείνει την ψήφιση ομοσπονδιακού νόμου για την επιβολή των εθνικών αρχών, για την ρύθμιση των trusts και των συνδυασμένων μεθόδων που εμπόδιζαν τον πλήρη και ελεύθερο ανταγωνισμό, μέθοδοι που μετέφεραν το κόστος στον καταναλωτή. Έτσι, γεννήθηκε η πρώτη αντιμονοπωλιακή νομοθεσία, η Sherman Act του 1890.

Στην Sherman Act του 1890 περιέχονται δύο βασικές διατάξεις εξοπλισμένες με έντονες ποινικές κυρώσεις. Η πρώτη απαγορεύει κάθε σύμβαση, συνδυασμό υπό μορφή trust ή άλλη, ή συνεννόηση (συνωμοσία) για περιορισμό του διαπολιτειακού ή διεθνούς εμπορίου των Η.Π.Α. Η δεύτερη θεωρεί παράνομη κάθε μονοπώληση ή απόπειρα, συνδυασμό ή συνεννόηση για μονοπώληση της αγοράς.

Το 1894 δημοσιεύεται η Federal Trade Commission Act, γενικής φύσεως και συμπλήρωμα της Sherman Act, στην οποία ενσωματώνονται οι σκοποί των αντιμονοπωλιακών ρυθμίσεων και εξουσιοδοτούνται οι διοικητικές αρχές και τα δικαστήρια για την ερμηνεία και την εφαρμογή τους.

Το 1894 δημοσιεύεται η Clayton Antitrust Act, με την οποία επιδιώχθηκε, μέσω ειδικών ρυθμίσεων (ως απαγορεύσεις διαφοροποιημένης μεταχείρισης ως προς τις τιμές, συζευγμένων συμφωνιών, συμφωνιών αποκλειστικότητας μόνον ως προς προϊόντα όχι προς υπηρεσίες, ρητρών αποκλεισμού από οικονομική δραστηριότητα, αποκτήσεις ή holding των μετοχών ή του Ενεργητικού άλλου όταν η κτήση αυτή είχε ως αποτέλεσμα να περιορίζεται ο ανταγωνισμός ή να απειλεί δημιουργία μονοπωλίου), η υλοποίηση των αρχών της Sherman Act. Με τις διατάξεις αυτές καθιερώθηκε ο θεμιτός και ελεύθερος ανταγωνισμός ως γενικός κανόνας του δικαίου των Η.Π.Α.

## ΑΡΧΕΣ

➤ Ακρογωνιαίος λίθος της Sherman Act και βασικό μέσο ερμηνείας της αμερικάνικης αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας είναι ο «Κανόνας της Λογικής» (Rule of Reason). Εφαρμόστηκε για πρώτη φορά από το ανώτατο δικαστήριο (Supreme Court) το 1911 στην υπόθεση Standard Oil of new Jersey v. United States. Η εταιρία αυτή είχε συγκεντρώσει τις μετοχές 37 άλλων εταιριών και είχε αποκτήσει τεράστια οικονομική δύναμη. Ενώ η Standard Oil δεν είχε εφαρμόσει μονοπώλιο στο πετρέλαιο, το δικαστήριο δέχθηκε ότι σύμφωνα με τον κανόνα της λογικής, αυτή και μόνο η συγκέντρωση τέτοιας οικονομικής δυνάμεως επέτρεπε να τεκμηριώσει *prima facie* την ύπαρξη προθέσεως και σκοπού διατηρήσεως της κυριαρχίας της βιομηχανίας πετρελαίου, με αναπόφευκτη συνέπεια τον αποκλεισμό των άλλων ανταγωνιστών.

Τα κριτήρια, όμως, του κανόνα της λογικής εξειδίκευσε ο δικαστής Brandeis στην υπόθεση Board of Trade of Chicago v. U.S. Με αυτήν έγινε δεκτό ότι, κάθε συμφωνία και κανονισμός από την φύση του περιορίζει. Για τη νομιμότητα της συμφωνίας πρέπει λοιπόν να ληφθούν υπόψη τα ιδιαίτερα περιστατικά σε σχέση με τη συγκεκριμένη επιχείρηση, όπως είναι η φύση του περιορισμού, τα ενεργά ή αναμενόμενα μετά πιθανότητας αποτελέσματά του, η προέλευσή του, η ζημιά που προκάλεσε, τα αίτια και κίνητρα της προελεύσεώς του.

➤ Ως συμπλήρωμα της πρώτης, η δεύτερη αρχή συνίσταται στον χαρακτηρισμό ορισμένων ανταγωνιστικών πράξεων ως *per se* (αφ' εαυτών) παράνομων. Πρόκειται για πράξεις που δεν επιδέχονται την εφαρμογή του κανόνα της λογικής, αφού από την φύση τους θεωρούνται ότι περιορίζουν το διαπολιτειακό εμπόριο. Τέτοιες πράξεις είναι ιδιαίτερα οι συμφωνίες μεταξύ των ανταγωνιστών για καθορισμό των τιμών, ο καθορισμός των τιμών μεταπωλήσεως με τους διανομείς, η μεταξύ των ανταγωνιστών κατανομή της αγοράς σε περιοχές, τα συλλογικά μπουϊκοτάζ.

Το ουσιώδες περιεχόμενο του Κανόνα της Λογικής αναφέρεται συμπυκνωμένο σε απόφαση του Supreme Court. Σύμφωνα με αυτή, το λεκτικό της απαγόρευσης της Sherman Act §1 «κάθε σύμβαση που περιορίζει το εμπόριο είναι

παράνομη» θα έφθανε να θέσει εκτός νόμου όλο το ιδιωτικό δίκαιο των συμβάσεων, αφού η ουσία κάθε σύμβασης είναι ο περιορισμός. Η ιστορία της νομοθεσίας αφήνει να διαφαιίνεται ότι, δινόταν, έτσι, ευρεία ευχέρεια στα δικαστήρια, με βάση τον κανόνα λογικής που ίσχυε ήδη στο κοινό (εθιμικό) δίκαιο, να εφαρμόζουν την απαγόρευση σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, έτσι ώστε ο Νόμος (Sherman Act) να αποκτήσει ευελιξία και να προσδιορίζεται. Σε αντίθεση προς το όνομά του, ο Κανόνας (Rule) δεν ανοίγει το πεδίο αντιμονοπωλιακής έρευνας ως προς τον περιορισμό που μπορεί να εμπίπτει στο χώρο της λογικής, αλλά επικεντρώνεται άμεσα στις συνέπειες που έχει ο περιορισμός στις συνθήκες του ανταγωνισμού... Η έρευνα που υπαγορεύει ο Κανόνας της Λογικής είναι αν η ερευνώμενη συμφωνία προωθεί τον ανταγωνισμό ή τον καταπνίγει... Έτσι υπάρχουν δύο κατηγορίες antitrust ανάλυσης. Η πρώτη αφορά στις συμφωνίες που από τη φύση τους αναγκαία είναι αντιανταγωνιστικές, ώστε να μην χρειάζεται περαιτέρω μελέτη -παράνομες καθαυτές-. Η δεύτερη αφορά στις συμφωνίες των οποίων το αποτέλεσμα στον ανταγωνισμό πρέπει να εκτιμηθεί με την ανάλυση των πραγματικών γεγονότων που αφορούν ειδικά την επιχείρηση, το ιστορικό του περιορισμού και τους λόγους για τους οποίους επιβλήθηκε. Σε κάθε περίπτωση, ο σκοπός είναι η διαμόρφωση κρίσης επί της σημαντικότητας του περιορισμού για τον ανταγωνισμό και όχι εάν η πολιτική του ανταγωνισμού προσανατολίζεται υπέρ του κοινού συμφέροντος ή συμφέροντος των ανταγωνιστών, πολιτική που αφορά το Νομοθέτη.

## ΕΞΕΛΙΞΗ

Το αντιμονοπωλιακό δίκαιο των Η.Π.Α. για έναν περίπου αιώνα λειτούργησε εξαιρετικά καλά. Τα διδάγματα, όμως, της σχολής του Σικάγου για την οικονομική ανάλυση του δικαίου άρχισαν να εισχωρούν κατά την εφαρμογή των αντιμονοπωλιακών κανόνων. Το Ανώτατο Αμερικανικό Δικαστήριο στην περίφημη υπόθεση Sylvania εγκατέλειψε την αρχή ότι ο κάθετος χωρικός περιορισμός μεταξύ επιχειρήσεων ήταν per se παράνομος και υπέβαλλε τον περιορισμό αυτόν σε εξέταση με βάση το rule of reason ενόψει της «προωθήσεως της αγοράς» μολονότι της «αποτελεσματικότητας» του περιορισμού αυτού. Η επίδραση της οικονομικής αναλύσεως, όμως, πέρασε και στις δύο Αντιμονοπωλιακές Υπηρεσίες, την Antitrust Division και τη Federal Trade Commission (F.T.C.). Έτσι, η πρώτη αρχίζει να

αντιτάσσεται στους λεγόμενους *per se* κανόνες ως προς την εφαρμογή του αντιμονοπωλιακού δικαίου στις περιπτώσεις παραχωρήσεως αδειών εκμεταλλεύσεως δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας (ιδίως ευρεσιτεχνιών), που η ίδια είχε προτείνει, γνωστούς ως οι «εννέα no-no's» κανόνες, θεωρούμενοι από την ίδια ως περιέχοντες «περισσότερη πλάνη παρά ορθότητα».

Σήμερα, στο αμερικάνικο αντιμονοπωλιακό δίκαιο διαμορφώνονται, έτσι, δύο τάσεις. Η μια, με βάση τα διδάγματα της οικονομικής αναλύσεως θέλει να χρησιμοποιήσει το αντιμονοπωλιακό δίκαιο σαν μέσο οικονομικής πολιτικής με κριτήριο την αποτελεσματικότητα και την προώθηση της αγοράς, όπως το κριτήριο τούτο μπορεί να χρησιμοποιηθεί από την *rule of reason*. Πάνω σε αυτή την τάση θεμελιώθηκαν οι σχεδόν κύριες διατάξεις του σχεδίου νόμου του 1983 περί «εθνικής παραγωγικότητας και νεωτερισμού». Η άλλη, όμως, τάση απορρίπτει την «αποτελεσματικότητα» ως σκοπό του αντιμονοπωλιακού δικαίου. Κατά αυτήν, μπορεί η αποτελεσματικότητα να είναι κάποιος ενδιάμεσος σκοπός, όχι όμως ο τελικός σκοπός του *antitrust* δικαίου. Οι θεμελιώδεις και παραδοσιακοί σκοποί του που πρέπει πάντα να τηρούνται είναι:

- η διάλυση της οικονομικής ισχύος
- η ελευθερία και η ανταγωνιστική ευχέρεια βάσει της αρχής της απόδοσης
- η ικανοποίηση των καταναλωτών
- η προστασία του ανταγωνισμού ως διαδικασίας και κυρίαρχου της αγοράς.

## ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΩΝ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

### ➔ ΚΑΠΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ 1923 – 1940<sup>1</sup>

Ένα από τα χαρακτηριστικότερα παραδείγματα ηγεσίας τιμολόγησης παρατηρήθηκε στον κλάδο του καπνού. Μέχρι το 1911 στο κλάδο αυτό η εταιρία American Tobacco Company διατηρούσε μονοπωλιακή θέση. Όμως μετά την αντιμονοπωλιακή απόφαση του δικαστηρίου το 1911, το μονοπώλιο και συγκεκριμένα η American Tobacco Trust έπαυε να υφίσταται και στον κλάδο εμφανίστηκαν περισσότερες από δώδεκα νέες επιχειρήσεις, μεταξύ των οποίων οι Liggett & Myers και R. J. Reynolds. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των καπνοβιομηχανιών διήρκεσε περίπου μια δεκαετία και μετά ξαφνικά σταμάτησε, όταν το 1928 οι τρεις μεγάλες εταιρίες (the “Big three”) American, Liggett και Reynolds άρχισαν να λειτουργούν ως καρτέλ.

#### Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά

Οι εμπλεκόμενες στην παράβαση του άρθρου 1 και 2 του Sherman Antitrust Act είναι ο εξής:

- ➔ American Tobacco Company
- ➔ Liggett & Myers Tobacco Company
- ➔ R. J. Reynolds Tobacco Company
- ➔ American Suppliers Inc., μια θυγατρική της American Tobacco Company

Η εταιρία American Suppliers Inc. συμμετείχε μόνο σε ένα περιορισμένο αριθμό δραστηριοτήτων και μόνο ως θυγατρική της American. Επομένως, ως κύριες εμπλεκόμενες εταιρίες θεωρούνται οι πρώτες τρεις.

Οι τρεις αυτές εταιρίες είχαν τον πλήρη έλεγχο της αγοράς. Η συγκέντρωση της αγοράς ήταν ιδιαίτερα υψηλή, διότι ο λόγος συγκέντρωσης και των τριών επιχειρήσεων ήταν άνω του 90%. Η διαφοροποίηση του προϊόντος ήταν μεγάλη, καθώς, όπως θα εξηγηθεί παρακάτω, υπήρχαν πολλά είδη καπνών και διαφορετικοί τύποι

<sup>1</sup> AMERICAN TOBACCO.CO v. UNITED STATES, 328 U.S. 781 (1946)

τσιγάρων. Η ελαστικότητα της ζήτησης ήταν ανελαστική και οι παραγγελίες πραγματοποιούνταν σε καθορισμένους όγκους. Ο ρυθμός τεχνολογικής ανάπτυξης ήταν μέτριος. Μια συνολική εικόνα της αγοράς δίνεται από τους παρακάτω πίνακες:

*ΠΟΣΟΣΤΑ ΣΤΗ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ (%)*

	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
<b>American</b>	39,5	36,6	33,0	26,1	24,0	22,5	21,5	22,7	22,9
<b>Liggett</b>	22,7	23,0	28,1	27,4	26,0	24,6	23,6	22,9	21,6
<b>Reynolds</b>	28,4	21,8	22,8	26,0	28,1	29,5	28,1	25,3	23,6
<b>Lorillard</b>	6,5	5,2	4,7	4,1	3,8	4,3	4,7	5,1	5,8
<b>Brown &amp; Williamson</b>	0,2	6,9	5,5	8,8	9,6	9,6	9,9	9,9	10,6
<b>Philip Morris</b>	0,9	1,4	0,8	2,0	3,1	4,1	5,4	5,7	7,1
<b>Stephano</b>	0,1	0,1	0,2	0,5	1,4	1,9	2,5	3,1	3,3
<b>Axton-Fisher</b>	0,7	3,1	4,4	4,4	3,0	2,2	2,4	2,7	2,4
<b>Larus</b>	0,2	1,0	0,2	0,6	0,7	0,8	1,0	1,3	1,3
<b>Combined Percentages of the Big Three</b>	90,7	81,4	83,9	79,5	88,0	76,7	73,3	71,0	68,0

## ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (σε δισεκατομμύρια τσιγάρα)

	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
<b>Total U.S. production</b>	117,1	106,6	114,9	130,0	140,0	158,9	170,0	171,7	180,7
<b>American</b>	46,2	39,0	37,9	33,9	33,5	35,8	36,6	39,0	41,4
<b>Liggett</b>	26,6	24,6	32,2	35,6	36,3	39,1	40,2	39,3	39,0
<b>Reynolds</b>	33,3	23,2	26,2	33,8	39,4	46,9	47,8	43,5	42,6
<b>Lorillard</b>	7,6	5,5	5,4	5,3	5,3	6,8	8,1	8,8	10,5
<b>Brown &amp; Wiliamson</b>	0,3	7,3	6,3	10,8	13,4	15,2	16,8	17,1	19,1
<b>Philip Morris</b>	1,0	1,5	0,9	2,6	4,4	6,4	9,2	9,7	12,8
<b>Stephano</b>	0,1	0,1	0,2	0,7	2,0	3,0	4,2	5,4	6,0
<b>Axton-Fisher</b>	0,8	3,3	5,0	5,7	4,2	3,5	4,1	4,5	4,3
<b>Larus</b>	0,3	1,0	0,3	0,7	1,0	1,2	1,7	2,2	2,3
<b>Combined Percentages of the Big Three</b>	106,1	86,8	96,3	103,3	109,2	121,8	124,6	121,8	123,0

Ο πρώτος πίνακας δείχνει ότι, παρά το γεγονός ότι τα ποσοστά στη συνολική παραγωγή τσιγάρων των εταιριών American, Liggett και Reynolds σταδιακά μειώθηκαν από 90,7% το 1931 σε 73,3%, 71% και 68% το 1937, 1938 και 1939 αντίστοιχα, συνολικά είχαν περισσότερο από 68% (και κάποιες φορές περισσότερο από 75%) της συνολικής παραγωγής. Η ισορροπία στην παραγωγή φαίνεται από την παραγωγή των υπόλοιπων έξι εταιριών, από τις οποίες καμία δεν παρήγαγε περισσότερο από 10,6%, που έφτασε η εταιρία Brown & Wiliamson το 1939.

Ο δεύτερος πίνακας δείχνει ότι, ενώ τα ποσοστά στη συνολική παραγωγή τσιγάρων των εταιριών American, Liggett και Reynolds σταδιακά μειώθηκαν από 90,7% το 1931 σε 68% το 1939, ο συνδυαστικός όγκος παραγωγής των τριών εταιριών στην πραγματικότητα αυξήθηκε από 106 δις το 1931 σε περίπου 125 δις, 122 δις και

123 δις τα έτη 1937, 1938 και 1939 αντίστοιχα. Το υπόλοιπο της παραγωγής μοιράστηκε μεταξύ των άλλων έξι εταιριών, καμία από τις οποίες δεν παρήγαγε περισσότερο από περίπου 19 δις τσιγάρων ανά έτος, που ήταν η μεγαλύτερη παραγωγή που έφτασε η εταιρία Brown & Williamson το 1939. Από τα παραπάνω φαίνεται η κυριαρχία των τριών εταιριών στην αγορά, αφού η παραγωγή της κάθε μια από αυτές είναι τουλάχιστον διπλάσια της παραγωγής της μεγαλύτερης από τις υπόλοιπες εταιρίες.

Η κυριαρχία αυτή φαίνεται έντονα αν συγκριθεί η παραγωγή τσιγάρων “burley blend” των τριών εταιριών με την παραγωγή των τσιγάρων των “10 cent” των υπολοίπων εταιριών. Το 1939, η παραγωγή των τσιγάρων “10 cent” αποτελούσε περίπου το 14,16% της συνολικής παραγωγής τσιγάρων. Επιπλέον, οι τρεις εταιρίες παρήγαγαν το 68% της συνολικής παραγωγής και το 80% της παραγωγής των δικών τους τύπων τσιγάρων. Ο δεύτερος πίνακας δείχνει μια αντίστοιχη κατάσταση. Το 1939, η παραγωγή των τσιγάρων “10 cent” ήταν 25,6 δισεκατομμύρια. Αφαιρώντας αυτό το ποσό από το 57,7 δις που παρήγαγαν οι μικρές ανταγωνιστικές εταιρίες, μένουν περίπου 32 δις τσιγάρα, ποσό πολύ μικρό σε σχέση με τα 123 δις που παρήγαγαν οι American, Liggett και Reynolds. Εκτός από το γεγονός ότι οι τρεις εταιρίες παρήγαγαν το 1939 συνδυαστικά το 68% της παραγωγής, παρήγαγαν επιπλέον 63% “smoking tobacco” και πάνω από 44% “chewing tobacco”.

Περαιτέρω στοιχεία δείχνουν ότι η καθαρή αξία των American, Liggett και Reynolds (σε όρους του συνόλου Ενεργητικού μείον τις Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις) αυξήθηκε από \$277.000.000 το 1912 σε πάνω από 551.000.000 το 1939. Αυτό φανερώνει τη στενή σχέση μεταξύ των τεράστιων εξόδων για διεθνή διαφήμιση και του όγκου των πωλήσεών τους. Σε κάθε ένα από τα έτη 1937, 1938 και 1939, οι American, Liggett και Reynolds ξόδευαν σε σύνολο πάνω από \$40.000.000 το χρόνο για διαφήμιση. Τέτοιο μέγεθος διαφήμισης δεν κρίνεται πλέον ως έξοδο, αλλά ως κάτι που μπορεί να ωφελήσει έμμεσα όλο των κλάδο, συμπεριλαμβανομένων και των ανταγωνιστικών εταιριών. Τόσο έντονη διαφήμιση, όμως, μπορεί να λειτουργεί ως μια προειδοποίηση ότι οι τρεις εταιρίες διαθέτουν και ξέρουν πώς να χρησιμοποιήσουν ένα ισχυρό αμυντικό και επιθετικό όπλο ενάντια σε νέους ανταγωνιστές. Έτσι, οι νέοι



ανταγωνιστές θα εισέρχονται στον κλάδο μόνο εάν υποστηρίζονται κατάλληλα από μια αντίστοιχου μεγέθους διαφημιστική εκστρατεία. Μεγάλα αποθέματα τσιγάρων και μεγάλα ποσά για την πληρωμή των φόρων πριν από την πραγματοποίηση πωλήσεων τονίζουν περισσότερο την αποτελεσματικότητα ενός επαρκώς χρηματοδοτούμενου μονοπωλίου ενάντια σε πιθανούς ανταγωνιστές, εάν υπάρχει η πρόθεση να αποκλειστούν αυτοί οι νέοι ανταγωνιστές από την είσοδο στην αγορά. Τα εμπόδια για την είσοδο νέων ανταγωνιστών αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση για να διατηρηθεί το μονοπώλιο, καθώς είναι ο φθηνότερος τρόπος και πιο αποτελεσματικός.

### **Γεγονότα**

Οι εταιρίες American, Liggett και Reynolds κατηγορήθηκαν και κρίθηκαν να απολογηθούν τον Οκτώβριο του 1940 για το γεγονός ότι συμμετείχαν σε συννομοσία με σκοπό:

- τον περιορισμό του εμπορίου
- τη δημιουργία μονοπωλιακής αγοράς.

Η συννομοσία αυτή φαίνεται να έχει εφαρμογή σε δύο τομείς:

- στον καθορισμό και στον έλεγχο των τιμών και άλλων υλικών προϋποθέσεων όσον αφορά στην αγορά πρώτων υλών στη μορφή φύλλων καπνού για χρήση στην κατασκευή τσιγάρων
- στον καθορισμό και στον έλεγχο των τιμών και άλλων υλικών προϋποθέσεων όσον αφορά στη διανομή και την πώληση των προϊόντων του καπνού στη μορφή των τσιγάρων.

### **Αγορά πρώτων υλών**

Οι εταιρίες American, Liggett και Reynolds συνωμότησαν στον καθορισμό των τιμών και στον αποκλεισμό ανεπιθύμητων ανταγωνιστών στην αγορά των εξής ειδών καπνού:

- flue cured ή bright tobacco: καλλιεργείται σε περιοχές που ονομάζονται «ζώνες», δηλαδή στη Βιρτζίνια, στην Νότια και τη Βόρεια Καρολίνα, τη Γεωργία

και τη Φλόριντα. Οι τρεις εταιρίες αγόραζαν συνολικά το 50% έως 80% της ετήσιας σοδιάς

- ✦ burley tobacco: καλλιεργείται στην ευρύτερη περιοχή του Κεντάκι και του Τένεσσι. Οι τρεις εταιρίες αγόραζαν συνολικά το 60% έως 80% της ετήσιας σοδιάς
- ✦ Maryland tobacco: καλλιεργείται στη νότια πλευρά της πολιτείας Maryland και το μεγαλύτερο ποσοστό της σοδιάς αγοραζόταν από τις τρεις εταιρίες.

Οι αγρότες, αφού αποξέραναν τον καπνό με ειδικές μεθόδους ανάλογα με την κατηγορία στην οποία ανήκει, τον πακέταραν και τον πούλαγαν σε δημοπρασίες. Οι δημοπρασίες για την πώληση φύλλων καπνού λειτουργούσαν στις Η.Π.Α. για πολλά έτη και είχαν καθιερωθεί πριν από τη διάλυση του Tobacco Trust το 1911. Υπήρχαν αγορές σε 75 πολιτείες για το flue cured ή bright tobacco, σε 42 πολιτείες για το burley tobacco και 4 αγορές για το Maryland tobacco.

Οι αγρότες δεν επιθυμούσαν να κρατούν αποθέματα καπνού, διότι το επόμενο έτος ο καπνός χρειάζεται να υποστεί ξανά επεξεργασία, επομένως δεν μπορεί να αποθηκευτεί για την επόμενη χρονιά. Οι τρεις εταιρίες, όμως, που διέθεταν τα κατάλληλα μηχανήματα για να ξεράνουν ξανά τον καπνό, διατηρούσαν αποθέματα καπνού επαρκή για τρία έτη. Η αξία αυτών των αποθεμάτων ήταν πάνω από \$100.000.000 για κάθε εταιρία και αυτά τα αποθέματα εξασφάλιζαν την ανεξαρτησία τους στην αγορά.

Το δικαστήριο απέδειξε ότι, παρόλο που δεν υπήρχε καμία γραπτή ή προφορική συμφωνία μεταξύ των American, Liggett και Reynolds, οι στρατηγικές τους υποδήλωναν καθαρά μια σειρά συνεννοήσεων. Καταρχήν, κάθε μια από τις τρεις εταιρίες αρνιόταν να αγοράσει καπνό στις δημοπρασίες, εάν σε αυτές δεν παρευρισκόταν εκπρόσωπος από τις υπόλοιπες δύο. Έγιναν προσπάθειες από άλλους να δημιουργήσουν νέες δημοπρασίες, αλλά καμία από τις τρεις εταιρίες δεν έπαιρνε μέρος αν δεν παρευρίσκονταν οι υπόλοιπες δύο, επομένως οι δημοπρασίες αυτές αποτύγχαναν. Οι τιμές που διαμορφώνονταν υπό αυτές τις συνθήκες ήταν χαμηλές, με αποτέλεσμα οι αγοραστές τελικά να ξαναπουλούν τον καπνό στις τρεις εταιρίες. Οι ξένοι αγοραστές επίσης δεν παρευρίσκονταν αν δεν παρουσιάζονταν οι τρεις εταιρίες.

Με αυτό τον τρόπο, οι νέες αγορές και οι τοποθεσίες τους καθορίζονταν από τις American, Liggett και Reynolds.

Ένα δεύτερο σημαντικό στοιχείο είναι ότι, πριν ανοίξουν οι αγορές, οι τρεις εταιρίες έθεταν περιορισμούς και απαγορεύσεις στις τιμές, τις οποίες οι αγοραστές θα πρότειναν, και κανένας αγοραστής δεν υπερέβαινε αυτά τα όρια. Υπήρχε χειραγώγηση στην τιμή του καπνού χαμηλής ποιότητας, με σκοπό να περιοριστεί ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών που κατασκεύαζαν τσιγάρα χαμηλής ποιότητας. Οι μέθοδοι ήταν οι εξής: οι τρεις εταιρίες καλούσαν τους υποψήφιους αγοραστές και τους έδιναν οδηγίες σχετικά με τις τιμές που θα έπρεπε να πληρώσουν σε κάθε αγορά για τον καπνό. Οι οδηγίες αυτές είχαν τη μορφή ανώτατων τιμών ή εύρος τιμών. Επιπλέον, οι εκπρόσωποι των τριών εταιριών έδιναν προσφορές για τον καπνό πριν καν ανακοινωθεί η τιμή ανοίγματος, έτσι ώστε ο καπνός να πουλιόταν στην ανώτατη τιμή, που ήταν από πριν καθορισμένη.

Επιπρόσθετα, ακόμα και αν οι κατηγορούμενοι δεν ενδιαφέρονταν για την αγορά συγκεκριμένων ειδών καπνού, οι αγοραστές τους συμμετείχαν στη δημοπρασία με σκοπό να πιάσουν τους αγοραστές να αυξήσουν τις προσφορές τους στη μέγιστη τιμή. Πέρα από αυτό, κάθε εταιρία καθόριζε την ποιότητα του καπνού που επρόκειτο να αγοράσει και οι υπόλοιπες εταιρίες δεν ανταγωνίζονταν για το ίδιο. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι ότι κάθε εταιρία καθόριζε εκ των προτέρων το τμήμα εκείνο της συνολικής σοδιάς που θα αγόραζε, πριν καν ανοίξει η αγορά για εκείνη την εποχή. Επομένως, ανεξαρτήτως του μεγέθους της σοδιάς οι τρεις εταιρίες μπορούσαν να αγοράσουν τα καθορισμένα ποσοστά τους εντός των ορίων τιμών που είχαν θέσει, δημιουργώντας έτσι μια σταθεροποιημένη αγορά. Περαιτέρω, οι εταιρίες αυτές προσλάμβαναν ελεγκτές, που είχαν την ευθύνη να ελέγχουν εάν οι τιμές ήταν ίδιες στις διαφορετικές αγορές.

Την εποχή που οι εταιρίες, οι οποίες κατασκεύαζαν τσιγάρα χαμηλής ποιότητας, άρχισαν να αυξάνουν την ποσότητα παραγωγής, οι American, Liggett και Reynolds ξεκίνησαν να αγοράζουν μεγάλες ποσότητες φθηνού καπνού, τον οποίο χρησιμοποιούσαν οι προηγούμενες. Το δικαστήριο υποστήριξε ότι αυτές οι αγορές

φθηνού καπνού απέδειξαν ότι οι κατηγορούμενες εταιρίες είχαν σκοπό από τη μια να στερήσουν τον καπνό από τις εταιρίες κατασκευής καπνού χαμηλής ποιότητας και από την άλλη να αυξήσουν την τιμή του φθηνού καπνού, ώστε τα τσιγάρα που φτιάχονταν με αυτόν να μην έχουν τόσο χαμηλή τιμή, που να ανταγωνίζονται τις αναγνωρισμένες μάρκες των American, Liggett και Reynolds.

### **Διανομή και πώληση προϊόντων**

Οι τρεις μεγάλες εταιρίες πουλούσαν και διάνεμαν τα προϊόντα τους σε μεσάζοντες και επιλεγμένους εμπόρους, που τα αγόραζαν στις τιμές από τις λίστες μείον τις εκπτώσεις. Σχεδόν όλοι οι έμποροι ήταν μικροί καταστηματάρχες που αγόραζαν τα τσιγάρα από τους μεσάζοντες. Οι μεσάζοντες με τη σειρά τους έβγαζαν κέρδος από τη διαφορά μεταξύ της χονδρικής τιμής και της τιμής που χρεωνόταν στους τοπικούς εμπόρους. Οι κατάλογοι τιμών και οι εκπτώσεις που προσέφεραν οι τρεις εταιρίες παρέμειναν ακριβώς τα ίδια από το 1923 έως το 1928. Από αυτό το έτος και έπειτα έγιναν μόνο εφτά αλλαγές, ισόποσες και για τις τρεις εταιρίες. Οι αυξήσεις ανακοινώνονταν αρχικά από τη Reynolds και έπειτα ακολουθούσαν οι American και Liggett με τις ίδιες ακριβώς αυξήσεις.

Ένα παράδειγμα που αποδεικνύει ξεκάθαρα την κοινή πολιτική που ακολουθούσαν οι τρεις εταιρίες παρατίθεται παρακάτω. Το έτος 1931 οι American, Liggett και Reynolds παρήγαγαν το συνδυαστικά το 90% της συνολικής παραγωγής. Το έτος αυτό οι Η.Π.Α. υπέστησαν τη μεγαλύτερη οικονομική και χρηματοοικονομική ύφεση στην ιστορία τους. Συγκεκριμένα, τον Ιούνιο του 1931 και εξαιτίας του Κραχ, οι τιμές του ακατέργαστου καπνού βρέθηκαν στο χαμηλότερο σημείο από το 1905. Στη μέση αυτής της κρίσης και χωρίς προειδοποίηση, στις 23 Ιουνίου η Reynolds αύξησε την τιμή των τσιγάρων Camel από \$6,40 σε \$6,85 τα χίλια τεμάχια. Την ίδια ημέρα, η American αύξησε την τιμή του καταλόγου των τσιγάρων Lucky Strike και η Liggett την τιμή των τσιγάρων Chesterfield στην ίδια ακριβώς τιμή των \$6,85. Δεν δόθηκε καμία επαρκή οικονομική εξήγηση για αυτή την αύξηση. Ο πρόεδρος της Reynolds υποστήριξε ότι στόχος αυτής της ενέργειας ήταν «να εκφράσουμε το κουράγιο μας για το μέλλον και την εμπιστοσύνη μας προς τον κλάδο μας». Σε μια πιο ειλικρινή δήλωση,

ο πρόεδρος της American ανέφερε ως στόχο «την ευκαιρία να βγάλουμε λίγα χρήματα» και υποστήριξε ότι χωρίς την αύξηση δεν ήταν δυνατή η κάλυψη της διαφημιστικής εκστρατείας και θα υπερτερούσε η Reynolds. Ο πρόεδρος της Liggett δήλωσε ότι θεωρούσε την αύξηση λάθος, καθότι δεν υπήρχε σοβαρός λόγος, αλλά συμφώνησε στο ότι, αν δεν πραγματοποιούσε την αύξηση, οι άλλες δύο εταιρίες θα αποκτούσαν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, διότι θα είχαν στη διάθεσή τους μεγαλύτερα κεφάλαια για διαφήμιση. Αυτή η αύξηση, όμως, σύντομα κατέληξε σε μεγαλύτερες τιμές λιανικής πώλησης και σε μείωση του όγκου πωλήσεων. Παρόλα αυτά, το έτος 1932 οι τρεις εταιρίες πραγματοποίησαν κέρδη περισσότερο από \$100.000.000 και ήταν μια από τις τρεις χρονιές με τα μεγαλύτερη κέρδη.

Πριν το 1931, ορισμένες μικρές εταιρίες παρήγαγαν τσιγάρα χαμηλής ποιότητας με 10 cent το πακέτο, με πωλήσεις αμελητέες. Όμως μετά την παραπάνω αύξηση που πραγματοποίησαν οι τρεις εταιρίες, η ζήτηση για τα τσιγάρα των 10 cent αυξήθηκε πολύ. Εδώ φαίνεται ότι οι Big Three δεν είχαν προβλέψει τη σταυροειδή ελαστικότητα της ζήτησης μεταξύ των κυρίαρχων εμπορικών ονομάτων που πωλούνταν 13 cent το πακέτο και των εμπορικών ονομάτων χαμηλότερης ποιότητας που πωλούνταν 10 cent. Έτσι, το 1932 οι πωλήσεις των τσιγάρων 10 cent πολλαπλασιάστηκαν 30 φορές, αφού αυξήθηκαν από 0,28% σε 22,78% του συνολικού όγκου πωλήσεων τα έτη 1931 και 1932 αντίστοιχα. Προς αντιμετώπιση αυτού του κινδύνου, οι τρεις εταιρίες μείωσαν τον Ιανουάριο του 1933 τις τιμές των καταλόγων σε \$6 και το Φεβρουάριο σε \$5,5 τα χίλια τεμάχια, λόγω του ισχυρού ανταγωνισμού από τις εταιρίες παραγωγής των 10 cent. Ακολουθώντας την πρώτη μείωση τιμών, άρχισαν οι πωλήσεις των τσιγάρων 10 cent να μειώνονται αισθητά και μετά τη δεύτερη μείωση τιμών έπεσαν ακόμη περισσότερο. Τον Ιανουάριο του 1934 και αφού οι πωλήσεις των 10 cent είχαν φτάσει στο 6,43% της συνολικής παραγωγής, οι κατηγορούμενοι αύξησαν πάλι τις τιμές των καταλόγων τους σε \$6,10, το 1937 σε \$6,25 και το 1940 σε \$6,53 τα χίλια τεμάχια.

Οι American, Liggett και Reynolds προσέφεραν στους εμπόρους ακριβείς λίστες με προνόμια αγοράς, μαζί με εκπτώσεις, διαφήμιση προϊόντων με αφίσες, χρηματικές ευκολίες και δωρεάν προϊόντα. Επιπλέον, χρησιμοποιούσαν απειλές και

πρόστιμα για να επιβάλλουν τη συμμόρφωση στον τιμοκατάλογο λιανικής πώλησης, αφαιρούσαν εμπόρους από τις λίστες, ακύρωναν συμφωνίες για διαφήμιση, άλλαζαν τους όρους πίστωσης, σταματούσαν τις χρηματικές ευκολίες για διαφήμιση, αρνιόντουσαν να δώσουν δωρεάν προϊόντα. Υπάρχουν αρκετά αποδεικτικά στοιχεία ότι, εάν οι έμποροι λάμβαναν μια ανακοίνωση αύξησης τιμών μιας μάρκας από τις τρεις και προσπαθούσαν να αγοράσουν κάποια από τις άλλες δύο μάρκες πριν αυξηθούν οι τιμές και αυτών, οι υπόλοιπες δύο εταιρίες αρνιόνταν να πουλήσουν μέχρις ότου πραγματοποιήσουν αυξήσεις και στους δικούς τους τιμοκαταλόγους.

### **Εξέλιξη της σύμπραξης**

Η αύξηση των τιμών το 1931 αποδείχθηκε ένα μνημειώδες σφάλμα. Οδήγησε στην εισαγωγή νέων εμπορικών ονομάτων και στην εδραίωση νέων εταιριών, όπως η Brown & Williamson και η Philip Morris, που μπορούσαν να προκαλέσουν τις μεγάλες τρεις εταιρίες. Παρόλα αυτά, η ηγεσία τιμολόγησης επιβίωσε. Μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο, οι Reynolds και American παρέμειναν ηγέτες των τιμών. Το 1956, μια προσπάθεια από την πλευρά της Liggett να ξεκινήσει μια αύξηση τιμών απορρίφθηκε από τους δύο ηγέτες, με αποτέλεσμα η Liggett να ανακαλέσει την απόφασή της. Παρόμοια, το 1965 η προσπάθεια της Lorillard να αυξήσει τις τιμές απορρίφθηκε και ανακλήθηκε. Τέλος, στα 1970 η εδραίωση των Marlboro της Phillip Morris ως το νούμερο ένα σε πωλήσεις τσιγάρο στον κόσμο, έδωσε τη δυνατότητα στην εταιρία να διεκδικήσει μια θέση ισχύος.

### **Απόφαση Δικαστηρίου**

Το δικαστήριο αποφάσισε ότι δεν έχει σημασία ο συνδυασμός των μέσων που χρησιμοποιήθηκαν για την επίτευξη της συννομοσίας ούτε εάν τα μέσα αυτά ήταν νόμιμα ή όχι. Το σημαντικό είναι ότι αυτά τα μέσα ανήκουν στο σύνολο των πράξεων που έγιναν για να πραγματοποιηθεί η συννομοσία. Δεν είναι απαραίτητη καμία επίσημη συμφωνία που να επικυρώνει μια παράνομη συννομοσία. Εάν η συννομοσία αποδεικνύεται από τις ενέργειες των τριών μερών, αυτό αποτελεί πειστική απόδειξη της πρόθεσης για εξάσκηση της εξουσίας. Η ουσιαστική σύμπραξη μπορεί να αποδειχθεί

μέσα από διαπραγματεύσεις ή από διαλόγους. Οι Αρχές υποστήριξαν ότι, η προσπάθεια δημιουργίας μονοπωλίου δε φαίνεται στην καθεαυτή αύξηση των τιμών και στον περιορισμό του ανταγωνισμού, αλλά στο ότι οι τρεις εταιρίες έχουν τη δύναμη να αυξήσουν τις τιμές και να περιορίσουν τον ανταγωνισμό.

Εν τέλει, το δικαστήριο αποφάσισε ότι η διάρκεια της σύμπραξης ήταν από το 1937 έως και το 1940 και καταδίκασε τις εταιρίες American, Liggett και Reynolds για τις εξής παραβάσεις:

- συνομωσία για τον περιορισμό του εμπορίου
- μονοπωλιακή συμπεριφορά
- προσπάθεια δημιουργίας μονοπωλίου
- συνομωσία για δημιουργία μονοπωλίου.

Η τρίτη κατηγορία συγχωνεύτηκε με τη δεύτερη και η κάθε εταιρία υποχρεώθηκε σε πρόστιμο \$5.000 για κάθε μια από τις παραβάσεις, δηλαδή \$15.000 για κάθε κατηγορούμενο, με αποτέλεσμα το συνολικό πρόστιμο να ανέρχεται σε \$255.000.

### **Συμπεράσματα**

Από τα παραπάνω φαίνεται ότι οι εταιρίες American, Liggett και Reynolds συμμετείχαν σε μια σύμπραξη καθορισμού των τιμών από το 1937 έως το 1940, που είχε τη μορφή εναρμονισμένης πρακτικής. Αυτή η σύμπραξη ήταν και οριζόντια, διότι ακολουθήθηκε κοινή πολιτική στον καθορισμό των τιμών των προϊόντων, αλλά και κάθετη, καθώς οι εταιρίες έθεταν όρους σχετικά με τις τιμές και στους προμηθευτές, και στους διανομείς τους.

## ➔ CONTAINER CORPORATION 1955 – 1963<sup>2</sup>

Ένα δεύτερο χαρακτηριστικό παράδειγμα σύμπραξης παρατηρήθηκε στον κλάδο μεταφοράς εμπορευμάτων μέσω φορτηγών (containers) τα έτη 1955 έως 1963 στις νοτιοανατολικές Ηνωμένες Πολιτείες.

### Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά

Οι εμπλεκόμενες εταιρίες στην παράβαση του άρθρου 1 του Sherman Act ήταν τα μέλη του συνεταιρισμού εταιριών με την επωνυμία “Container Corporation of America et al.”:

- ➔ Albemarle Paper Manufacturing Co. et al.
- ➔ Carolina Container Co.
- ➔ Continental Can Co.
- ➔ Crown Zellerbach Corp.
- ➔ Dixie Container Corp. et al.
- ➔ Inland Container Corp.
- ➔ International Paper Co.
- ➔ Mead Corp.
- ➔ Owens – Illinois Glass Co.
- ➔ St. Joe Paper Co.
- ➔ St. Regis Paper Co.
- ➔ Tri – State Container Corp.
- ➔ Union Bag – Camp Paper Co.
- ➔ West Virginia Pulp & Paper Co.

Η συγκέντρωση της αγοράς ήταν υψηλή. Οι κατηγορούμενες εταιρίες είχαν περίπου το 90% των φορτώσεων σε φορτηγά (containers) από εργοστάσια της νοτιοανατολικής Αμερικής και οι έξι μεγαλύτερες από αυτές έλεγχαν το 60% της αγοράς. Όμως, η είσοδος στον κλάδο ήταν εύκολη και από το 1955 έως το 1963 ο κλάδος επεκτάθηκε. Η απόδοση του κλάδου αυξήθηκε παραπάνω από τη ζήτηση, με

---

<sup>2</sup> UNITED STATES v. CONTAINER CORP., 393 U.S. 333 (1969)



αποτέλεσμα οι τιμές να έχουν μια καθοδική τάση. Η ζήτηση ήταν ανελαστική, διότι οι αγοραστές έδιναν παραγγελίες μόνο για άμεσες και βραχυπρόθεσμες ανάγκες, και ο ανταγωνισμός βασιζόταν στις τιμές.

Παρά το γεγονός ότι τα φορτηγά μπορεί να διαφέρουν ως προς τις διαστάσεις, το βάρος, το χρώμα και άλλους παράγοντες, θεωρούνταν πανομοιότυπα, άσχετα με το ποιος ήταν ο κατασκευαστής και αν ο κατασκευαστής τα έφτιαξε με συγκεκριμένες αναλογίες. Οι τιμές τους διαμορφώνονταν βάσει των εναλλακτικών επιλογών. Οι προμηθευτές που ενδιαφέρονταν να επεκτείνουν την παραγωγή τους ή να κρατήσουν τους παλιούς πελάτες δεν υπερέβαιναν τις τιμές των ανταγωνιστών. Ήταν σύνηθες για τους αγοραστές να αγοράζουν από δύο ή περισσότερους προμηθευτές ταυτόχρονα. Εάν κάποια από τις κατηγορούμενες εταιρίες προμήθευε έναν πελάτη με φορτηγά, θα χρέωνε συνήθως την ίδια τιμή για επιπλέον παραγγελίες. Θα χρέωνε άλλη τιμή μόνο εφόσον μεταβαλλόταν το κόστος. Παρόλα αυτά, όταν ένας ανταγωνιστής χρέωνε μια συγκεκριμένη τιμή, οι κατηγορούμενες εταιρίες επί το πλείστον θα όριζαν την ίδια τιμή, ίσως και χαμηλότερη.

### **Γεγονότα**

Οι παραπάνω εταιρίες κατηγορήθηκαν το Νοέμβριο του 1968 για το γεγονός ότι συμμετείχαν σε ένα καρτέλ καθορισμού τιμών, στο οποίο κάθε εταιρία μετά από αίτημα κάποιου ανταγωνιστή έπρεπε να προσκομίσει πληροφορίες σχετικά με τις τιμές που θα χρέωνε σε συγκεκριμένους πελάτες. Η εταιρία ανέμενε αμοιβαία συμπεριφορά από τον ανταγωνιστή και υπήρχε η συνεννόηση ότι αυτές οι τιμές θα χρεώνονταν πραγματικά. Το αποτέλεσμα της ανταλλαγής πληροφόρησης όσον αφορά στις τιμές σταθεροποιούσε χαμηλά το επίπεδο των τιμών.

Συγκεκριμένα, οι εταιρίες κρίθηκαν να απολογηθούν για τις εξής παραβάσεις σύμφωνα με το άρθρο 1 του Sherman Act:

- σύμπραξη ή συνομωσία λόγω της αμοιβαίας ανταλλαγής πληροφοριών σχετικά με τις τιμές

- ✦ περιορισμός της έντασης του ανταγωνισμού μέσω της σταθεροποίησης των τιμών, που είχε αντιανταγωνιστικό αποτέλεσμα.

Υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία όσον αφορά στην ανταλλαγή πληροφορήσης, αλλά καμία συμφωνία όπου να καθορίζεται ένα διάγραμμα τιμών. Η ανταλλαγή πληροφοριών σχετιζόταν με συγκεκριμένες πωλήσεις σε καθορισμένους πελάτες και δεν αποτελούσε απλά μια στατιστική έκθεση σχετικά με το μέσο κόστος για όλα τα μέλη του συνεταιρισμού, χωρίς να αναγνωρίζει τα συμβαλλόμενα μέρη και τις συγκεκριμένες συναλλαγές. Κάθε μια από τις κατηγορούμενες εταιρίες είχε το δικαίωμα να ζητήσει από τους ανταγωνιστές της πληροφορίες σχετικά με τις τιμές που όρισαν πρόσφατα, όποτε αυτή χρειαζόταν τις πληροφορίες και όποτε δεν μπορούσε να τις αποκτήσει από άλλη πηγή. Η εταιρία που λάμβανε το αίτημα απαντούσε σε αυτό, με την προσδοκία ότι θα λάμβανε αντίστοιχες πληροφορίες όταν το ήθελε. Αυτή η συμπεριφορά αποτελεί επαρκή απόδειξη που τεκμηριώνει τη σύμπραξη ή τη συνομοσία, βασικά στοιχεία της παράβασης του άρθρου 1 του Sherman Act.

Βέβαια, υπήρχε ελευθερία εάν μια από τις επιχειρήσεις του συνεταιρισμού επιθυμούσε να αποσυρθεί από τη συμφωνία. Όμως, είναι γεγονός ότι, όταν κάποια από τις κατηγορούμενες εταιρίες ζητούσε και λάμβανε πληροφορίες σχετικά με τις τιμές, επικύρωνε την επιθυμία της να ζητήσει σε αντάλλαγμα και εκείνη πληροφορίες. Οι ανταλλαγές τιμών μεταξύ των κατηγορουμένων γίνονταν με άτακτο και ακανόνιστο ρυθμό, όταν υπήρχαν διαθέσιμα στοιχεία από το αρχείο των κατηγορούμενων εταιριών ή από τους πελάτες.

Υπήρχε περίπτωση οι τιμές που χρέωνε η κάθε εταιρία και έστελνε στην άλλη να ήταν κλασματικές. Αυτό δεν αποτελούσε πρόβλημα, διότι υπήρχε ο κατάλληλος μηχανισμός βάσει του οποίου υπολογιζόταν η ακριβής τιμή που οριζόταν από τον ανταγωνιστή για μια συγκεκριμένη παραγγελία και για ένα συγκεκριμένο πελάτη. Επιπλέον, οι τιμές που ανταλλάσσονταν ήταν οι τιμές που πραγματικά χρεώνονταν στους πελάτες.

Η φύση των πληροφοριών που ανταλλάσσονταν ποίκιλε από περίπτωση σε περίπτωση. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι τιμές ήταν αυτές που είχαν οριστεί στην τελευταία πώληση προς τον συγκεκριμένο πελάτη. Σε άλλες περιπτώσεις, οι τιμές αποτελούσαν την τρέχουσα χρέωση στον πελάτη. Σε όλες τις περιπτώσεις, όμως, οι πληροφορίες που ανταλλάσσονταν για τις τιμές επαρκούσαν, ώστε οι εταιρίες να είναι σίγουρες ότι θα αναλάβουν τη συγκεκριμένη πώληση.

### **Εξέλιξη της σύμπραξης**

Οι ανταλλαγές αυτές συντέλεσαν στη διατήρηση των τιμών εντός ενός στενού εύρους. Η παραγωγικότητα υπερέβαινε τη ζήτηση τα έτη αυτά και οι τιμές διατηρούνταν σε χαμηλά επίπεδα. Παρά, όμως, την υπερβάλλουσα παραγωγικότητα και τις χαμηλές τιμές, ο κλάδος εξαπλώθηκε στη νοτιανατολική Αμερική από 30 κατασκευαστές και 49 εργοστάσια, σε 51 κατασκευαστές και 98 εργοστάσια. Οι νέες εταιρίες μπορούσαν να εισέλθουν στον κλάδο με επένδυση σε πρώτες ύλες και μηχανήματα της τάξης των \$50.000 έως \$75.000.

### **Απόφαση Δικαστηρίου**

Το αποτέλεσμα των ανταλλαγών τιμών ήταν η σταθεροποίηση των τιμών σε ένα χαμηλό επίπεδο, διότι η γνώση της τιμής του αντιπάλου σήμαινε συνήθως υιοθέτηση της ίδιας τιμής. Στις ελεύθερες αγορές, η παρέμβαση στον καθορισμό των τιμών αποτελεί παράβαση *per se*. Η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις τιμές σε πλήρως ανταγωνιστικές αγορές δύναται να μην έχει επίδραση στην τιμή. Όμως, η αγορά των φορτηγών αποτελεί ολιγοπώλιο, διότι οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται σε αυτή είναι λίγες και η ζήτηση ανελαστική. Η ανταλλαγή τιμών τείνει να δημιουργήσει μια ομοιομορφία. Χαμηλή τιμή σε αυτή την αγορά δε σημαίνει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, αλλά το ίδιο μερίδιο με χαμηλότερο κέρδος.

Οι εκπρόσωποι της πολιτείας υποστήριξαν ότι η σταθεροποίηση των τιμών, όπως και η αύξηση των τιμών, εμπίπτει στο πλαίσιο της παράβασης του άρθρου 1 του Sherman Act, διότι «σε όρους λειτουργιών της αγοράς η σταθεροποίηση είναι μια

μορφή χειραγώγησης». Τα στοιχεία έδειξαν ξεκάθαρα ότι η ανταλλαγή πληροφοριών για τις τιμές είχε μια αντιανταγωνιστική επίδραση στον κλάδο, καθώς περιόρισε την ένταση του ανταγωνισμού.

Παρόλα αυτά, το δικαστήριο, εν τέλει, λόγω έλλειψης επαρκών στοιχείων για την επίδραση της ανταλλαγής πληροφοριών στην πορεία του επιπέδου των τιμών και των κερδών στον κλάδο, απάλλαξε τις εταιρίες – μέλη του Container Corporation of America et al. από την κατηγορία ότι συμμετείχαν σε ένα καρτέλ καθορισμού τιμών. Δεν μπόρεσε να αποδειχθεί ότι οι ανταλλαγές των τιμών είχαν σκοπό τον περιορισμό του ανταγωνισμού και ότι τα αποτελέσματά τους ήταν τόσο επιβλαβή σε σχέση με τα οφέλη, ώστε να θεωρηθούν *per se* παράβαση του νόμου. Υποστηρίχθηκε ότι εάν οι ανταλλαγές τιμών είχαν σκοπό την αύξηση του επιπέδου των τιμών, θα μπορούσε να καταδικαστεί η παράβαση, αλλά στην προκειμένη περίπτωση το αποτέλεσμα ήταν η μείωση του επιπέδου των τιμών. Σημαντικό ρόλο στην αθωωτική απόφαση έπαιξε και η μορφή της αγοράς, στην οποία η είσοδος ήταν εύκολη, το μέγεθός της διπλασιάστηκε και οι μεταβολές στην τιμή επηρέαζαν μόνο τα μερίδια αγοράς, λόγω της ανελαστικής ζήτησης.

### **Συμπεράσματα**

Από την παραπάνω ανάλυση φαίνεται ότι παρόλο που οι εταιρίες – μέλη του Container Corporation of America et al., που δραστηριοποιούνταν στον κλάδο μεταφοράς εμπορευμάτων μέσω containers στις νοτιοανατολικές Ηνωμένες Πολιτείες, απαλλάχθηκαν, υπάρχουν ισχυρά στοιχεία ότι αυτές συμμετείχαν σε ένα οριζόντιο καρτέλ καθορισμού τιμών, με τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων, με διάρκεια από το 1955 έως 1963.

## ➔ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟΥ 1948<sup>3</sup>

Μια από τις πιο γνωστές διεθνώς περιπτώσεις παραβίασης των κανόνων ανταγωνισμού αποτελεί η βιομηχανία κινηματογράφου γύρω στο 1948. Οχτώ μεγάλες εταιρίες, που είχαν τον έλεγχο της αγοράς, προέβηκαν στη δημιουργία σύμπραξης με σκοπό τον περιορισμό του ανταγωνισμού προς όφελός τους.

### Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά

Οι εμπλεκόμενες εταιρίες στην παράβαση του άρθρου 4 του Sherman Act εμπίπτουν σε τρεις κατηγορίες. Η πρώτη κατηγορία αποτελείται από τις παρακάτω εταιρίες, οι οποίες είναι γνωστές ως οι πέντε μεγάλοι κατηγορούμενοι:

- ➔ Paramount Pictures Inc.
- ➔ Loew's Inc.
- ➔ Radio-Keith-Orpheum Corporation
- ➔ Warner Bros. Pictures Inc.
- ➔ Twentieth Century-Fox Film Corporation

Οι πέντε αυτές εταιρίες ονομάζονταν και κατηγορούμενοι-exhibitors, επειδή αναλάμβαναν και την προβολή ταινιών, καθότι είχαν στην κατοχή τους θέατρα.

Η δεύτερη κατηγορία είναι οι εξής εταιρίες:

- ➔ Columbia Pictures Corporation
- ➔ Universal Corporation

οι οποίες παρήγαγαν κινηματογραφικές ταινίες και οι θυγατρικές τους διάνεμαν ταινίες.

Τέλος, η τρίτη κατηγορία είναι η εταιρία United Artists Corporation, που ασχολιόταν μόνο με τη διανομή κινηματογραφικών ταινιών.

Οι πέντε μεγάλοι κατηγορούμενοι, μέσω των θυγατρικών ή των συνεργατών τους, είχαν υπό την κατοχή τους ή έλεγχαν θέατρα, ενώ οι υπόλοιπες εταιρίες όχι. Το

---

<sup>3</sup> UNITED STATES v. PARAMOUNT PICTURES, INC., 334 U.S. 131 (1948)

1945 συγκεκριμένα, οι πέντε κατηγορούμενοι είχαν συμφέροντα σε πάνω από το 17% των θεάτρων στις Η.Π.Α., δηλαδή 137 από τα 18.076 θέατρα. Αυτά τα θέατρα πλήρωναν το 45% του συνολικού εγχώριου ποσού για ενοικίαση ταινιών, που εισέπρατταν οι οχτώ κατηγορούμενοι.

Σε 92 πόλεις της Αμερικής με πληθυσμό άνω των 100.000 κατοίκων, το λιγότερο 70% όλων των θεάτρων πρώτης προβολής συνεργάζονταν με έναν ή περισσότερους από τους πέντε μεγάλους. Σε 4 από αυτές τις πόλεις, οι πέντε μεγάλοι δεν είχαν κανένα θέατρο. Σε 38 από αυτές, δεν υπήρχε κανένα ανεξάρτητο θέατρο πρώτης προβολής. Στις υπόλοιπες 50 πόλεις, τουλάχιστον τρεις από τους πέντε μεγάλους κατηγορούμενους έδιναν άδειες (licenses) για πρώτη προβολή των προϊόντων τους στα θέατρα που ανήκαν στους πέντε μεγάλους. Σε 19 από τις 50 πόλεις, λιγότεροι από τρεις από τους πέντε κατηγορούμενους έδιναν άδειες (licenses) για πρώτη προβολή σε θέατρα που ανήκαν σε ανεξάρτητους. Στην πλειονότητα των 50 πόλεων, για το μεγαλύτερο μέρος των ταινιών των κατηγορουμένων δινόταν άδεια πρώτης προβολής στα θέατρα των πέντε μεγάλων.

Σε περίπου 60% των 92 πόλεων με πληθυσμό άνω του 100.000, τα ανεξάρτητα θέατρα ανταγωνίζονταν με αυτά των πέντε μεγάλων για τις ταινίες πρώτης προβολής. Σε περίπου 91% των 92 πόλεων, υπήρχε ανταγωνισμός μεταξύ ανεξάρτητων θεάτρων και θεάτρων των πέντε μεγάλων, ή μόνο μεταξύ θεάτρων των πέντε μεγάλων για τις ταινίες πρώτης προβολής. Σε όλες τις 92 πόλεις υπήρχε πάντα ανταγωνισμός για κάποια προβολή, ακόμα και αν δεν υπήρχε για την πρώτη προβολή.

Σε πόλεις με πληθυσμό από 25.000 έως 100.000 κατοίκους, οι μεγάλοι πέντε είχαν συμφέροντα σε 577 από ένα σύνολο 978 θεάτρων πρώτης προβολής ή περίπου το 60%. Σε περίπου ακόμα 300 πόλεις κάτω των 25.000 κατοίκων, οι κάτοχοι όλων των θεάτρων συνεργάζονταν με κάποιον από τους πέντε μεγάλους κατηγορούμενους.

## Γεγονότα

Στις τρεις κατηγορίες εταιρίες απαγγέλθηκε κατηγορία για 4 από τα άρθρα του Sherman Act και κρίθηκαν προς απολογία το Φεβρουάριο του 1948 για προσπάθεια δημιουργίας μονοπωλίου και μονοπωλιακή συμπεριφορά. Συγκεκριμένα, διατυπώθηκαν οι παρακάτω παραβάσεις.

- όλες οι εταιρίες κατηγορήθηκαν ότι:
  - ως διανομείς συνωμότησαν να περιορίσουν το εμπόριο και να δημιουργήσουν μονοπώλιο, περιόρισαν το εμπόριο και μονοπόλησαν την αγορά
  - κάθε διανομέας-κατηγορούμενος είχε συνάψει διάφορα συμβόλαια με αυτούς που πρόβαλαν τις ταινίες (exhibitors), που παράλογα περιόριζαν το εμπόριο
- οι πέντε μεγάλες εταιρίες κατηγορήθηκαν ότι παραβίασαν το άρθρο 1 και 2 του Sherman Act και συγκεκριμένα ότι:
  - συμμετείχαν σε συνωμοσία να περιορίσουν το εμπόριο και να δημιουργήσουν μονοπώλιο, περιόρισαν το εμπόριο και μονοπόλησαν την αγορά των κινηματογραφικών ταινιών στις περισσότερες από τις πιο μεγάλες πόλεις της χώρας
  - συμμετείχαν σε κάθετη σύμπραξη στην παραγωγή, διανομή και προβολή κινηματογραφικών ταινιών.

Καμία κινηματογραφική ταινία δεν πουλιέται σε αυτόν που θα την προβάλλει. Δίνεται το δικαίωμα μέσω άδειας (license) σε κάποιον να την προβάλλει κάτω από πνευματικά δικαιώματα (under copyright). Οι κατηγορούμενοι στις άδειες που εξέδιδαν καθόριζαν ελάχιστο εισιτήριο εισόδου, και αυτός που αναλάμβανε να την προβάλλει (exhibitor) συμφωνούσε με αυτή την τιμή, η οποία μπορεί να ήταν ένα ακέραιο ποσό ή ένα ποσοστό των εισπράξεων. Βρέθηκε ότι χαρακτηριστικά ομοιόμορφες ελάχιστες τιμές καθορίστηκαν:

- στις άδειες (licenses), που εξέδιδαν όλοι οι κατηγορούμενοι. Ελάχιστες τιμές εισιτηρίων ορίζονταν από κάθε έναν από τους πέντε μεγάλους, ενώ οι άλλοι τρεις κατηγορούμενοι έθεταν τις ίδιες προϋποθέσεις στους κατηγορούμενους-exhibitors

- ✦ στις «κύριες συμφωνίες» (master agreements) και στα «προνόμια εκμετάλλευσης επιχείρησης» (franchises), που αποτελούσαν αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των διαφόρων κατηγορουμένων ως διανομέων και των διαφόρων κατηγορουμένων ως exhibitors
- ✦ στις συμφωνίες κοινής λειτουργίας, που συνάπτονταν μεταξύ των πέντε μεγάλων μεταξύ τους και των ανεξάρτητων κατόχων θεάτρων καλύπτοντας τη λειτουργία ορισμένων θεάτρων. Σε αυτές καθορίζονταν ελάχιστη τιμή εισιτηρίου για μεγάλο αριθμό θεάτρων, που ανήκαν σε ένα συγκεκριμένο κατηγορούμενο και βρίσκονταν σε μια δεδομένη περιοχή των Ηνωμένων Πολιτειών.

Επομένως, η ανάλυση των γεγονότων θα γίνει με βάση τις μορφές των αδειών που δίνονταν και τις συμφωνίες που συνάπτονταν από τους κατηγορούμενους.

#### **Διπλώματα ευρεσιτεχνίας (patents)**

Τα εμπλεκόμενα μέρη υποστήριξαν ότι, βάσει προηγούμενης υπόθεσης που είχε εκδικαστεί (United States v. General Electric Co.), ο κάτοχος ενός διπλώματος ευρεσιτεχνίας (patentee) μπορούσε, χωρίς να παραβιάζει το Sherman Act, να παραχωρήσει το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για εκμετάλλευση και να θέσει την τιμή του με βάση την τιμή που θα το πούλαγε αυτός στον οποίο δίνεται το δίπλωμα (licensee). Οι κατηγορούμενοι, όπως ειπώθηκε, δεν πουλούσαν τις ταινίες σε exhibitors, αλλά παραχωρούσαν το δικαίωμα προβολής τους και, σύμφωνα με το Copyright Act, έδιναν στον κάτοχο αποκλειστικά δικαιώματα. Χρησιμοποιήθηκε το επιχείρημα ότι, αφού ο κάτοχος ενός διπλώματος ευρεσιτεχνίας μπορεί να θέσει την τιμή με βάση την τιμή που θα το πούλαγε ο licensee, είναι λογικό να ισχύει το ίδιο και για τα πνευματικά δικαιώματα. Μάλιστα, είναι αναγκαίο να δοθεί αυτό το πλεονέκτημα στον κάτοχο των πνευματικών δικαιωμάτων, προκειμένου να προστατευθεί η αξία των ταινιών που προβάλλονται κάτω από πνευματικά δικαιώματα.

Στην κάθετη σύμπραξη μεταξύ κάθε κατηγορούμενου και των licensees του συνέβαινε το εξής: στην προσπάθεια να διατηρηθεί ένα καθορισμένο ελάχιστο εισιτήριο εισόδου, ο exhibitor συμφωνούσε για το ελάχιστο επίπεδο τιμών, στο οποίο



θα ανταγωνιζόταν άλλους licensees του ίδιου διανομέα είτε πρόκειται για την ίδια προβολή είτε όχι. Το συνολικό αποτέλεσμα αυτού ήταν ότι διαμέσου των διαφορετικών συμβολαίων μεταξύ του διανομέα και των licensees του δημιουργήθηκε μια διάρθρωση τιμών που καθόριζε την ικανότητα του licensee να ανταγωνίζεται με τους άλλους στην τιμή των εισιτηρίων.

Σύμφωνα με το Sherman Act, κάθε σύμπραξη που έχει σκοπό των καθορισμό των τιμών είναι παράνομη per se. Όμως, σύμφωνα με εκδικασμένη υπόθεση (United States v. United States Gypsum Co.), ακόμα και αυτοί στους οποίους δίνονται τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας δεν μπορούν να συστηματοποιήσουν όλη τη βιομηχανία με άδειες που εμπεριέχουν συμφωνίες καθορισμού τιμών. Βεβαίως, τα δικαιώματα ενός copyright owner δεν είναι περισσότερα από αυτά ενός patentee. Σε αυτή τη δικαστική απόφαση διατυπώθηκε το εξής: «Τα οφέλη που προκύπτουν για τον patentee και τους licensees από τον περιορισμό του ανταγωνισμού διαμέσου της ρύθμισης της βιομηχανίας δεν υιοθετούνται λογικά και κανονικά για να διασφαλίσουν μια χρηματική ανταμοιβή για το μονοπώλιο του patentee.» Το ίδιο ισχύει και για την ανταμοιβή του copyright owner και τους licensees. Επομένως, το δικαστήριο αποφάσισε ότι τα πνευματικά δικαιώματα δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται όπως τα δικαιώματα ευρεσιτεχνίας με σκοπό να αποτρέπουν τον ανταγωνισμό στην εκμετάλλευση των αδειών.

### **Άδειες προβολής (clearances) και προβολές ταινιών (runs)**

Οι άδειες προβολής σχεδιάστηκαν για να προστατέψουν μια συγκεκριμένη προβολή μιας κινηματογραφικής ταινίας ενάντια σε μια επακόλουθη προβολή. Όλοι οι κατηγορούμενοι-διανομείς χρησιμοποιούσαν όρους στις άδειες προβολής, που ορίζονταν με τους παρακάτω διαφορετικούς τρόπους ή σε συνδυασμούς αυτών:

- σε όρους μιας δεδομένης χρονικής περιόδου μεταξύ καθορισμένων προβολών
- σε όρους τιμών εισιτηρίων εισόδου που χρεώνονταν από ανταγωνιστικά θέατρα
- σε όρους μιας δεδομένης χρονικής περιόδου άδειας προβολής για ειδικά κατονομασμένα θέατρα

- ✦ σε όρους μιας χρονικής περιόδου άδειας προβολής για συγκεκριμένες περιοχές ή πόλεις
- ✦ σε όρους αδειών προβολής καθορισμένες από άλλους διανομείς.

Το Υπουργείο Δικαιοσύνης υποστήριξε ότι οι άδειες προβολής αποτελούν *per se* παράβαση του Sherman Act. Παρόλα αυτά, το δικαστήριο συμπέρανε ότι, παρά το γεγονός ότι οι άδειες προβολής μπορούν άμεσα να επηρεάσουν τα εισιτήρια εισόδου, δεν είναι δυνατόν να τα καθορίσουν. Για να καθοριστεί εάν μια άδεια προβολής δίνεται χωρίς λόγο, παίζουν ρόλο οι εξής παράγοντες:

- ✦ οι τιμές των εισιτηρίων εισόδου των θεάτρων, όπως ορίζονται από τους exhibitors
- ✦ ο χαρακτήρας και η τοποθεσία των θεάτρων, που περιλαμβάνουν το μέγεθος, τον τύπο της διασκέδασης, τα εφόδια, τα μέσα μεταφοράς. Η πολιτική λειτουργίας των θεάτρων, όπως η προβολή διπλών ταινιών, η διοργάνωση βραδιών με δώρα, δωρεάν εισιτήρια ή εισιτήρια με έκπτωση, προσφορές, λοταρίες
- ✦ οι όροι ενοικίασης και το αντίτιμο των αδειών (license fees) που πληρώνονται από τα θέατρα, καθώς και τα έσοδα που παράγονται από τους διανομείς-κατηγορούμενους από αυτά τα θέατρα
- ✦ ο βαθμός στον οποίο τα θέατρα ανταγωνίζονται για την πελατεία
- ✦ το γεγονός ότι ένα θέατρο συνεργάζεται με έναν κατηγορούμενο-διανομέα ή με ένα ανεξάρτητο κύκλωμα θεάτρων πρέπει να αγνοηθεί
- ✦ το γεγονός ότι δεν πρέπει να δίνεται καμία άδεια προβολής σε θέατρα που δεν βρίσκονται σε ουσιώδη ανταγωνισμό.

Το δικαστήριο επανεξέτασε τα στοιχεία στο φως αυτών των παραγόντων και συμπέρανε ότι πολλές από τις άδειες προβολής που είχαν δοθεί από τους κατηγορούμενους ήταν αδικαιολόγητες. Πολλές άδειες δεν είχαν καμία σχέση με τους παράγοντες ανταγωνισμού, που θα μπορούσαν να τις δικαιολογήσουν. Επομένως, οι κατηγορούμενοι είτε συμμετείχαν στην ανάπτυξη του ομοιόμορφου συστήματος αδειών προβολής είτε το αποδέχθηκαν και έτσι συνέχισαν την ύπαρξή του. Αυτά τα στοιχεία είναι επαρκή για να αποδείξουν την συνομοσία για τον περιορισμό του εμπορίου.

Συνεπώς, το δικαστήριο απαγόρευσε στους κατηγορούμενους και στους συνεργάτες τους

- ✦ να συμφωνούν μεταξύ τους ή με άλλους διανομείς ή exhibitors για τη διατήρηση ενός συστήματος αδειών προβολής
- ✦ να δίνουν άδειες προβολής σε θέατρα που δεν βρίσκονται σε ουσιώδη ανταγωνισμό
- ✦ να δίνουν ή να θέτουν σε ισχύ άδειες προβολής ενάντια σε θέατρα που βρίσκονται σε ουσιώδη ανταγωνισμό με θέατρα που λαμβάνουν άδειες προβολής σε μεγαλύτερο βαθμό από όσο είναι αναγκαίο για να προστατευτεί ο licensee στη συγκεκριμένη προβολή.

Επιπλέον, το δικαστήριο αποφάσισε ότι «όποτε κάποιος όρος στην άδεια προβολής εντοπίζεται ως παράνομος υπό τους όρους της παραπάνω απόφασης, η ευθύνη βαραίνει το διανομέα να υποστηρίξει τη νομιμότητα αυτού.» Η μόνη δικαιολόγηση για τις άδειες προβολής γίνεται σε σχέση με τις ειδικές ανάγκες του licensee, όσον αφορά στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Η εναπόθεση της ευθύνης στο διανομέα γίνεται διότι αποτελεί το μέρος που βρίσκεται στην καλύτερη θέση να κρίνει τα αποτελέσματα του ανταγωνισμού.

Το δικαστήριο απέδειξε ότι οι κατηγορούμενοι-exhibitors είχαν συνάψει συμφωνίες μεταξύ τους και με τους συνεργάτες τους, στις οποίες δύο ή περισσότερα, συνήθως ανταγωνιστικά, θέατρα λειτουργούσαν ως ενότητα ή διευθύνονταν από μια κοινή επιτροπή ή από κάποιον από τους exhibitors και τα κέρδη μοιράζονταν σύμφωνα με καθορισμένα ποσοστά. Κάποιες από αυτές τις συμφωνίες προϋπόθεταν ότι τα μέλη δεν θα έπαιρναν υπό την κατοχή τους άλλα ανταγωνιστικά θέατρα χωρίς προηγουμένως να τα προσφέρουν, ώστε να συμπεριληφθούν στην κοινοπραξία. Στο βαθμό που έχουν κοινά συμφέροντα με άλλο exhibitor, τότε ο κάθε ένας πρέπει να δίνει στον άλλο μια προτεραιότητα για την προβολή των ταινιών του. Η κοινή ιδιοκτησία μεταξύ κατηγορουμένων-exhibitors, τότε, μετατρέπεται σε μηχανή ενδυνάμωσης της ανταγωνιστικής τους δύναμης δημιουργώντας μια συμμαχία ως διανομείς. Ως εκ τούτου, το δικαστήριο αποφάσισε ότι το αποτέλεσμα αυτών των αποφάσεων ήταν να περιοριστεί ο ανταγωνισμός pro tanto και κατά την προβολή και κατά τη διανομή

ταινιών, αφού τα εμπλεκόμενα μέρη λογικά προωθούσαν τις ταινίες στα θέατρα για των οποίων τα κέρδη ενδιαφέρονταν. Επομένως, το δικαστήριο διέταξε τους κατηγορούμενους-exhibitors να διαλύσουν τη συνεργασία με τη μορφή κοινοπραξίας θεάτρων και απαγόρευσε μελλοντικές αποκτήσεις τέτοιων συμφερόντων. Όμως, έδωσε το δικαίωμα διατήρησης των συμφερόντων, εφόσον αποδειχθεί στο δικαστήριο ότι δε συνέβαλαν στη συνομωσία και στη δημιουργία μονοπωλίου και το δικαίωμα απόκτησης τέτοιων συμφερόντων, εφόσον αποδειχθεί ότι η απόκτηση αυτή δεν θα περιορίσει παράλογα τον ανταγωνισμό.

Το δικαστήριο επίσης έδειξε ότι οι κατηγορούμενοι-exhibitors συνάπτανε κάποιες συμφωνίες με ορισμένους ανεξάρτητους exhibitors. Το αποτέλεσμα αυτών ήταν η εξάλειψη του ανταγωνισμού μεταξύ των θεάτρων που συνεργάζονταν και η ενίσχυση του ανταγωνισμού της ομάδας θεάτρων που δεν βρίσκονταν στην παραπάνω κοινοπραξία. Σε ορισμένες περιπτώσεις οι συμφωνίες λειτουργίας επιτυγχάνονταν μέσω ενοικίασης των θεάτρων, όπου τα ενοίκια υπολογίζονταν ως ένα ποσοστό των κερδών των θεάτρων της κοινοπραξίας. Επομένως, το δικαστήριο αποφάσισε τη διάλυση των ήδη υπάρχουσων συμφωνιών για κοινοπραξία (pooling agreements) και απαγόρευσε οποιαδήποτε μελλοντική συμφωνία αυτού του χαρακτήρα.

Εκτός από τα παραπάνω, υπήρχε και μια άλλη μορφή συμφωνιών. Πολλά θέατρα ανήκαν από κοινού σε δύο ή περισσότερους κατηγορούμενους-exhibitors ή σε ένα κατηγορούμενο-exhibitor και σε έναν ανεξάρτητο. Ως ανεξάρτητος θεωρείται «οποιοσδήποτε προηγούμενος ή τωρινός operator κινηματογραφικών ταινιών, που δεν ανήκει ή ελέγχεται από τον κατηγορούμενο που έχει το συμφέρον». Τα θέατρα λειτουργούσαν «συλλογικά παρά ανταγωνιστικά». Στην περίπτωση όπου οι ιδιοκτήτες ήταν ένας κατηγορούμενος-exhibitor και ένας ανεξάρτητος, το αποτέλεσμα ήταν η εξάλειψη από τον κατηγορούμενο-exhibitor του ανταγωνισμού μεταξύ του ιδίου και του άλλου κάτοχου, ο οποίος διαφορετικά θα ήταν σε θέση να λειτουργήσει το θέατρο ανεξάρτητα. Συνεπώς, το δικαστήριο αποφάσισε ότι η κοινή ιδιοκτησία των θεάτρων οδηγεί σε παράλογο περιορισμό του εμπορίου. Έτσι, διέταξε τη διάλυση της συνεργασίας, όπου τα θέατρα ανήκαν κοινώς σε ένα κατηγορούμενο-exhibitor και σε ένα ανεξάρτητο και όπου το συμφέρον του κατηγορούμενου-exhibitor «ξεπερνούσε το

5%, εκτός εάν αυτό το συμφέρον ήταν άνω του 95%». Στους κατηγορούμενους-exhibitors έδωσε το δικαίωμα διατήρησης των συμφερόντων, εφόσον αποδειχθεί στο δικαστήριο ότι δε συνέβαλαν στη συνομωσία και στη δημιουργία μονοπωλίου και το δικαίωμα απόκτησης υπάρχοντων συμφερόντων από τους ανεξάρτητους σε αυτά τα θέατρα, εφόσον αποδείξουν στο δικαστήριο ότι η απόκτηση αυτή δεν θα περιορίσει παράλογα τον ανταγωνισμό.

### **Συμφωνίες βάσει φόρμουλας (formula deals), κύριες συμφωνίες (master agreements) και προνόμια εκμετάλλευσης επιχείρησης (franchises)**

Οι συμφωνίες βάσει φόρμουλας (formula deals) ήταν συμφωνίες παροχής αδειών με ένα κύκλο θεάτρων, στις οποίες το αντίτιμο της άδειας για ένα δεδομένο στοιχείο μετριόταν με ένα συγκεκριμένο ποσοστό ακαθάριστου εθνικού συνόλου του στοιχείου αυτού (ταινία). Αποδείχθηκε ότι οι εταιρίες Paramount και R.K.O. προέβησαν σε formula deals με ανεξάρτητα και συνεργαζόμενα κυκλώματα. Το κύκλωμα ήταν μια ομάδα από περισσότερα από πέντε θέατρα που ελέγχονταν από το ίδιο πρόσωπο ή μια ομάδα από περισσότερα από πέντε θέατρα που είχε κάνει συμφωνίες franchise με άλλα κυκλώματα ή θέατρα. Στο κύκλωμα επιτρεπόταν να καταναίμει χρόνο προβολής και ποσά ενοικιάσεως ταινιών μεταξύ των διαφόρων θεάτρων, όπως αυτό νόμιζε σωστά. Το γεγονός ότι τα θέατρα του κυκλώματος συμπεριλαμβάνονταν σε μια μοναδική συμφωνία απέκλειε άλλους κατόχους θεάτρων από τη δυνατότητα να προσφέρουν τιμές για την ίδια ταινία στην περιοχή τους. Αυτό αποτελεί παράλογο περιορισμό του εμπορίου.

Οι κύριες συμφωνίες (master agreements) ήταν συμφωνίες που κάλυπταν την προβολή σε δύο ή περισσότερα θέατρα ενός συγκεκριμένου κυκλώματος και επέτρεπαν στον exhibitor να καταναίμει χρόνο προβολής και ποσά ενοικιάσεως ταινιών μεταξύ των διαφόρων θεάτρων, όπως αυτός νόμιζε σωστά.

Το δικαστήριο απαγόρευσε την περαιτέρω σύναψη formula deals και master agreements. Οι formula deals και master agreements αποτελούν παράνομους περιορισμούς του εμπορίου από δύο απόψεις:

- ✦ εξαλείφουν την πιθανότητα προσφοράς τιμών για ταινίες θέατρο προς θέατρο, με αποτέλεσμα να εξαλείφουν τη δυνατότητα των μικρών ανταγωνιστών να διαλέξουν ταινίες πρώτης προβολής και να στρέφουν την «αφρόκρεμα» της δουλειάς στους μεγάλους operators
- ✦ η συγκέντρωση της αγοραστικής δύναμης ενός ολόκληρου κυκλώματος στη προσφορά τιμών για ταινίες αποτελεί κατάχρηση της μονοπωλιακής δύναμης.

Επομένως, οι διανομείς που συμμετέχουν σε τέτοιες συμφωνίες με τους exhibitors συμμετέχουν ενεργά στον περιορισμό του εμπορίου, αλλά και στην εξάσκηση μονοπωλιακής πρακτικής.

Το δικαστήριο απαγόρευσε, επίσης, την περαιτέρω διαπραγμάτευση για προνόμια εκμετάλλευσης επιχείρησης (franchises). Το προνόμιο εκμετάλλευσης επιχείρησης ήταν ένα συμβόλαιο με έναν exhibitor προβολής ταινιών που κυκλοφορούσαν στην αγορά για πρώτη φορά από το διανομέα κατά τη διάρκεια της περιόδου της συμφωνίας. Τα franchises οδηγούσαν σε περιορισμό του εμπορίου, διότι μια περίοδος μεγαλύτερη από μια season ήταν πολύ μεγάλη και η συμπερίληψη όλων των ταινιών δημιουργούσε μειονεκτήματα για τους ανταγωνιστές. Οι εταιρίες Universal και United Artists αντιτίθονταν στην απόφαση για τα franchises, διότι υποστήριζαν ότι έπρεπε να θεωρηθούν παράνομα μόνο τα franchises με θέατρα που ανήκουν στους πέντε μεγάλους κατηγορούμενους ή με κυκλώματα ή θέατρα σε κύκλωμα. Επιπλέον, έθεσαν στο δικαστήριο το ερώτημα για την ορθότητα και την αντικειμενικότητα του συστήματος competitive bidding, που πρότεινε το District Court και αναλύεται παρακάτω.

Το District Court έβγαλε το συμπέρασμα ότι ο μόνος τρόπος να αντικατασταθεί το υπάρχον σύστημα καθορισμού τιμών με υγιή ανταγωνισμό ήταν να δημιουργηθεί το σύστημα competitive bidding. Σύμφωνα με αυτό, οι ταινίες θα προσφέρονταν σε όλους τους exhibitors σε κάθε ανταγωνιστική περιοχή. Η άδεια για μια συγκεκριμένη προβολή θα δινόταν στον πιο υπεύθυνο (highest responsible bidder), δηλαδή σε αυτόν που είχε στην κατοχή του ένα θέατρο μεγέθους, τοποθεσίας και εξοπλισμού ικανό να προσφέρει μια ικανοποιητική απόδοση στον licensor, εκτός αν ο διανομέας απέρριπτε όλες τις προσφορές. Οι άδειες θα προσφέρονταν θέατρο προς

θέατρο και ταινία προς ταινία. Οι άδειες προβολής ταινιών σε θέατρα, τα οποία ανήκαν άμεσα ή έμμεσα στον licensor κατά 95% ή περισσότερο, αποκλείονται από σύστημα competitive bidding.

Μια προσφορά θα έπρεπε να περιλαμβάνει ποια προβολή επιθυμεί ο exhibitor, πόσο είναι πρόθυμος να πληρώσει για την ταινία (ένα ακέραιο ποσό ή ένα ποσοστό των καθαρών εισπράξεων ή και τα δύο), τι είδους άδεια επιθυμεί να δεχθεί, την ημερομηνία και τις ημέρες που θέλει να την προβάλλει και άλλους παράγοντες. Προκύπτει όμως το ερώτημα, πώς μπορούν προσφορές με διαφορετικά στοιχεία να συγκριθούν, ώστε να καθοριστεί ο highest responsible bidder. Επειδή το κριτήριο «υπευθυνότητα» δεν μπορεί να κατηγοριοποιηθεί, έπρεπε να τυποποιηθεί ο παράγοντας «ικανοποιητική απόδοση στον licensor». Επομένως, οι άδειες για τις ταινίες θα έπρεπε να χορηγούνται σε αυτούς με τη μεγαλύτερη αγοραστική δύναμη. Αυτό σημαίνει ότι οι κατηγορούμενοι-exhibitors και τα κυκλώματα θα βρίσκονταν σε πλεονεκτικότερη θέση.

Επιπρόσθετα, στους κατηγορούμενους στους οποίους ανήκαν θέατρα επιτρεπόταν να αγοράσουν πρώτοι τις ταινίες τους. Έτσι, ξεκινούσαν με ένα απόθεμα, που οι άλλοι exhibitors δεν είχαν. Οι υπόλοιποι δεν είχαν καμία προοπτική εξασφαλισμένων προβολών, εκτός από αυτές που κέρδιζαν μέσω του competitive bidding. Συνεπώς, στους ανεξάρτητους έλλειπε η σταθερότητα, αφού δεν μπορούσαν πλέον να στηρίζονται στους δικούς τους προσωπικούς προμηθευτές, καθώς απαγορευόταν.

Για τη βελτίωση του συστήματος προτάθηκε η στενή παρακολούθησή του από την πολιτεία, όσον αφορά στους κανόνες βάσει των οποίων θα δίνονταν οι προτεραιότητες, στην περίοδο της άδειας προβολής, στη διάρκεια της προβολής, στις περιοχές ανταγωνισμού, στην ικανοποιητική απόδοση. Επίσης, συστήθηκε η επιβολή ενός ασφαλίστρου στην αγοραστική δύναμη, ώστε το σύστημα να αποτελεί έναν ισχυρό παράγοντα ενάντια στην αύξηση της συγκέντρωσης της αγοραστικής δύναμης.

Παρόλα αυτά, όμως, το σύστημα competitive bidding εξακολουθούσε να έχει πολλά μειονεκτήματα. Οι εταιρίες Paramount Pictures, Columbia Pictures, Universal

και United Artists εξέφρασαν την αντίθεσή τους προς αυτό. Ακόμα και το Υπουργείο Δικαιοσύνης, το οποίο αρχικά πρότεινε την εφαρμογή του, τοποθετήθηκε αρνητικά προς αυτό. Το σύστημα στην αρχή σχεδιάστηκε για να «θεραπεύσει» τη δυσκολία που αντιμετώπιζε κάθε θέατρο να εισχωρήσει ή να αλλάξει το υπάρχον σύστημα αδειών και προβολών. Όμως, τελικά, μεγαλύτερος κίνδυνος υπόβασκε παρά όφελος, διότι αυτό προσέφερε στους κατηγορούμενους-exhibitors και στις άλλες μεγάλες εταιρίες τη δυνατότητα να ισχυροποιήσουν τη θέση τους στη βιομηχανία. Όλα τα παραπάνω είχαν ως αποτέλεσμα το δικαστήριο να αφαιρέσει τους όρους σχετικά με το competitive bidding από την απόφαση.

### **Block-booking**

Block-booking είναι η μέθοδος προσφοράς ή χορήγησης άδειας μιας ταινίας ή μιας ομάδας ταινιών με τον όρο ότι ο exhibitor θα δώσει άδεια και για μια άλλη ταινία ή ομάδα ταινιών που βγαίνουν σε κυκλοφορία μια δεδομένη περίοδο. Οι άδειες για τις ταινίες προσφέρονται σε πακέτο πριν ακόμα αυτές βγουν σε κυκλοφορία. Όλοι οι κατηγορούμενοι, εκτός από την United Artists, ακολούθησαν αυτή την πρακτική.

Η ανταμοιβή ενός ηθοποιού ή ενός καλλιτέχνη σχετίζεται με την ποιότητα των πνευματικών δικαιωμάτων. Εάν για μια ταινία υψηλής ποιότητας που έχει μεγάλη ζήτηση χορηγείται άδεια προβολής μόνο εφόσον αγοραστεί η άδεια και για μια κατώτερη, τότε η κατώτερη ταινία δανείζεται ποιότητα από την πρώτη και ισχυροποιεί το μονοπώλιό της στηριζόμενη στην άλλη. Έτσι, εξισώνεται παρά διαφοροποιείται η ανταμοιβή που προσφέρουν τα πνευματικά δικαιώματα.

Το αποτέλεσμα του block-booking είναι ότι αποτρέπει τους ανταγωνιστές από το να κάνουν προσφορές για μια συγκεκριμένη ταινία στην ατομική της αξία και «προσφέρει στο μονοπώλιο μιας μεμονωμένης ταινίας το μονοπώλιο μιας άλλης ταινίας, που πρέπει να αγοραστεί και να προβληθεί, με σκοπό να εξασφαλισθεί το μονοπώλιο της πρώτης». Η παραπάνω πρακτική αποτελεί παραβίαση της αρχής σχετικά με tying clauses στα διπλώματα ευρεσιτεχνίας. Βάσει της αρχής αυτής, που απαγορεύει στον κάτοχο ενός διπλώματος ευρεσιτεχνίας να προσαρμόσει τη χρήση του στην αγορά



ή χρήση προϊόντων με ή χωρίς δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, το δικαστήριο απαγόρευσε στους κατηγορούμενους διατηρούν ή να χορηγούν άδειες, στις οποίες το δικαίωμα προβολής μιας ταινίας προϋποθέτει την προβολή μιας ή περισσότερων άλλων ταινιών.

### Διακρίσεις

Το δικαστήριο απέδειξε ότι οι κατηγορούμενοι έκαναν διακρίσεις ενάντια στους μικρούς ανεξάρτητους exhibitors προς όφελος συνεργαζόμενων ή μη συνεργαζόμενων κυκλωμάτων μέσω διαφόρων ειδών περιορισμών στα συμβόλαια. Αυτοί οι περιορισμοί μπορεί να περιελάμβαναν:

- αναστολή των όρων ενός συμβολαίου εάν το κύκλωμα θεάτρων παρέμενε κλειστό για περισσότερο από οχτώ εβδομάδες
- παραχώρηση πλεονεκτημάτων στην επιλογή και στον αποκλεισμό ταινιών
- χορήγηση εκπτώσεων στην ενοικίαση των ταινιών εάν οι προβολές ήταν διπλές
- χορήγηση προβολών μεγάλης διάρκειας και moveovers
- παροχή πλεονεκτημάτων για παραστάσεις εκτός θεάτρου (road show)
- καθορισμό καταλληλότητας ταινιών για ενήλικους και ανήλικους (overage – underage)
- παροχή απεριόριστου χρόνου προβολής
- αποκλεισμό ξένων ταινιών και ταινιών ανεξάρτητων παραγωγών
- παραχώρηση δικαιωμάτων σχετικά με το ερώτημα για κατηγοριοποίηση των ταινιών για σκοπούς ενοικίασης.

Οι παραπάνω όροι προσέφεραν τόσο πολλά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, που η συμπερίληψή τους στα συμβόλαια αποτελούσε συνομωσία μεταξύ licensor και licensee. Για αυτό το λόγο, το δικαστήριο αποφάσισε ότι αυτές οι πρακτικές διάκρισης περιλαμβάνονται στην προσπάθεια περιορισμού του εμπορίου.

## Συμπεράσματα

Το δικαστήριο αποφάσισε ότι οι οχτώ κατηγορούμενες εταιρίες που δραστηριοποιούνταν στον κλάδο των κινηματογραφικών ταινιών το 1948 συμμετείχαν σε ένα καρτέλ καθορισμού τιμών, το οποίο ήταν και οριζόντιο μεταξύ των κατηγορουμένων, αλλά και κάθετο μεταξύ των κατηγορούμενων-διανομέων και των licensees τους. Το κάθετο καρτέλ αποδεικνύεται με προφορικές και γραπτές συμφωνίες. Το οριζόντιο καρτέλ εξάγεται από την κοινή συμπεριφορά, η οποία δείχνει οι κατηγορούμενοι συμμορφώθηκαν σε μια συμφωνία. Επομένως, φαίνεται ότι υπάρχει συνδυασμός στη μορφή της σύμπραξης: ως κάθετο καρτέλ είχε τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων και ως οριζόντιο τη μορφή εναρμονισμένης πρακτικής.

Όσον αφορά στην κατηγορία που απαγγέλθηκε στους πέντε μεγάλους κατηγορούμενους για προσπάθεια δημιουργίας μονοπωλίου και μονοπωλιακή συμπεριφορά, το δικαστήριο αποφάσισε ότι οι κατηγορούμενες εταιρίες δεν μπορούσαν να καταδικαστούν για αυτά, διότι δεν ήταν δυνατόν να μεταχειρισθούν συλλογικά. Δεν υπήρχαν επαρκή στοιχεία που να αποδείκνυαν ότι η κατοχή όλων των θεάτρων πρώτης προβολής σε μια πόλη από έναν κατηγορούμενο είχε σκοπό τη δημιουργία μονοπωλίου. Επιπλέον, το ποσοστό ταινιών στην αγορά, το οποίο ο καθένας από τους πέντε μεγάλους κατηγορούμενους μπορούσε να προβάλλει στα δικά του θέατρα, βρέθηκε σχετικά μικρό ώστε να προσεγγίσει το μονοπώλιο στην προβολή ταινιών. Ακόμα και στη περίπτωση των θεάτρων που ανήκαν από κοινού ή λειτουργούσαν κοινά από τους κατηγορούμενους, δεν αποδείχθηκε καμία μονοπωλιακή συμπεριφορά ή προσπάθεια δημιουργίας μονοπωλίου. Παρόλα αυτά, απαγόρευσε την περαιτέρω εξάπλωσή τους στην κατοχή θεάτρων, αλλά απέρριψε το αίτημα για ολική κατάσχεση των υπαρχόντων, που θα ήταν επιβλαβής και για τους ίδιους, αλλά και για το καταναλωτικό κοινό.

## ΕΥΡΩΠΗ

### **ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΙΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΚΑΙ ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΚΟΙΝΟΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ**

#### Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ

Την 25<sup>η</sup> Μαρτίου 1957 υπογράφηκε στην Ρώμη η Συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, που άρχισε να ισχύει την 1.1.1958, για τα πρώτα έξι μέλη της κοινότητας, την 1.1.1973 για τα νεώτερα μέλη Μ. Βρετανία, Δανία και Β. Ιρλανδία, την 1.1.1981 για την Ελλάδα, την 1.1.1986 για την Ισπανία και την Πορτογαλία και την 1.1.1995 για την Φιλανδία, τη Σουηδία και την Αυστρία. Ήδη μεταξύ των σκοπών της Συνθήκης της Ε.Ο.Κ. στο άρθρο 2 στην αρχική μορφή του είχε τεθεί ο εξής πολιτικός στόχος: η δημιουργία σχέσεων περισσότερο στενών μεταξύ των κρατών που συνενώνει. Ο σκοπός αυτός για μια Ευρωπαϊκή Ένωση έπειτα από πολύμορφες διαδικασίες προωθήθηκε με την Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη που άρχισε να ισχύει την 1.1.1987, με κύριο στόχο τη μετάβαση σε μια ολοκληρωμένη εσωτερική αγορά μέχρι το 1992. Στις 7 Φεβρουαρίου 1992 υπογράφεται η Συνθήκη του Μάαστριχ για την Ευρωπαϊκή Ένωση. Στόχος ήταν η ολοκλήρωση της πολιτικής, κυρίως, διαδικασίας με φάσμα δράσης που κινείται από την απλή συνεργασία μέχρι την πλήρη ένωση. Την 1 Μαΐου 1999 τέθηκε σε ισχύ η συνθήκη του Άμστερνταμ του 1997 που τροποποιεί τη Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση με σκοπούς κυρίως την ενοποίηση των κοινοτικών εξουσιών και τη θέσπιση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων των ευρωπαίων πολιτών με φιλικότερη προσέγγιση τους από την Ε.Ε. Ανεξάρτητα από την περιπλοκότητα της συνταγματικής δομής που επέφερε, η Συνθήκη του Άμστερνταμ προχώρησε και σε αναρίθμηση των άρθρων των Συνθηκών. Την 1.1.1999 τίθεται σε ισχύ η Οικονομική και Νομισματική Ένωση (Τρίτη φάση) με την εισαγωγή του Ευρώ (euro). Μέχρι την 30.6.2002 το ενιαίο ευρωπαϊκό νόμισμα θα έχει αντικαταστήσει τα εθνικά νομίσματα.

Οι σκοποί και το πεδίο δράσεως της Ε.Ο.Κ. καθορίζονται στα άρθρα 2 και 3 της Συνθήκης. Θεμέλιο της Κοινότητας είναι η δημιουργία τελωνειακής ενώσεως

μεταξύ των κρατών – μελών, ώστε με την κατάργηση των περιορισμών που εμποδίζουν την ελεύθερη διακίνηση των εμπορευμάτων, υπηρεσιών, κεφαλαίου και προσώπων να δημιουργηθεί μία ελεύθερη εσωτερική, κοινοτική αγορά. Η κοινοτική αυτή αγορά δεν καθοδηγείται από κάποια κεντρική κοινοτική αρχή αλλά, σύμφωνα με τη συμβατική βούληση των μερών, καθοδηγείται κατά αρχήν από τον ελεύθερο ανταγωνισμό. Αυτό προκύπτει από το άρθρο 3, περίπτωση Ζ' της Συνθήκης, σύμφωνα με το οποίο η δράση της Ε.Ο.Κ. περιλαμβάνει και την εγκαθίδρυση καθεστώτος που να εξασφαλίζει ανόθευτο ανταγωνισμό εντός της εσωτερικής αγοράς. Η αρχή αυτή του ελεύθερου ανταγωνισμού εξασφαλίζεται με βασικές διατάξεις της Συνθήκης την απαγόρευση των παρακάτω:

- τις διακρίσεις λόγω ιθαγένειας (ήδη, μετά τη Συνθήκη του Άμστερνταμ, άρθρο 12)
- τις συμπράξεις επιχειρήσεων και την καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσεως (άρθρα 85-86, ήδη άρθρα 81-82)
- κατά αρχήν τις κρατικές ενισχύσεις οποιασδήποτε μορφής που νοθεύουν ή απειλούν να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό (άρθρα 92 επ., ήδη άρθρα 87 επ.) και που επιβάλλουν ουδετερότητα των φόρων (άρθρα 95 επ., ήδη άρθρα 90 επ.).

Κάτω από αυτό το πρίσμα, η δράση της Κοινότητας για την προστασία του ανταγωνισμού, ως εκδήλωση της οικονομικής ελευθερίας και κατά των ακρότητων αυτής της ελευθερίας και των διακριτικών παρεμβάσεων των κρατών – μελών, αποτελεί στοιχείο της πολιτικής της Κοινότητας, και συγχρόνως όργανο αυτής της πολιτικής. Κι αυτό γιατί η πολιτική του ανταγωνισμού δεν έχει δικό της σκοπό, αλλά είναι ενσωματωμένη στην όλη οικονομική πολιτική της Κοινότητας και θεωρείται από τα βασικότερα μέσα της για να φτάσει στο optimum της παραγωγικότητας, της καλύψεως των αναγκών, της ευημερίας και της οικονομικής ελευθερίας μέσα στον κοινοτικό χώρο.

Ωστόσο, ορισμένοι στόχοι βρίσκονται στο επίκεντρο της πολιτικής του ανταγωνισμού, όπως:

- η επαύξηση της αποτελεσματικότητας με την έννοια της μεγιστοποίησης της ευημερίας του καταναλωτή και της μέγιστης κατανομής των πόρων

- ✦ η προστασία των καταναλωτών και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από τη συγκέντρωση της οικονομικής δύναμης
- ✦ η δημιουργία μίας και μοναδικής αγοράς με αποτροπή των κινδύνων επανάθεσης συνόρων.

### ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Θεμελιώδεις διατάξεις της Συνθήκης της Ε.Ο.Κ. είναι τα άρθρα 85 και 86 (ήδη άρθρα 81 και 82). Το άρθρο 85 θεωρεί ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά και απαγορεύει τις συμπράξεις των επιχειρήσεων, ως συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές, που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού μέσα στην κοινή αγορά.

Το άρθρο 86 θεωρεί ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και απαγορεύει την καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσεως των επιχειρήσεων μέσα στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό μέρος κατά το μέτρο που μπορεί να επηρεάσει το εμπόριο των κρατών – μελών.

Αναλυτικότερα, σύμφωνα με το άρθρο 85 της Ε.Ε.:

- ✦ είναι ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά και απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς και ιδιαίτερα εκείνες οι οποίες συνίστανται:
  - στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής
  - στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διάθεσης της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων
  - στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού

- στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδύναμων παροχών, έναντι των εμπορικός συναλλασσόμενων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον 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
- Οι απαγορεύσεις δυνάμει του παρόντος άρθρου συμφωνιών ή αποφάσεων είναι αυτοδικαίως άκυρες
- Οι διατάξεις της παραγράφου 1 δύνανται να κηρυχθούν ανεφάρμοστες:
  - σε κάθε συμφωνία ή κατηγορία συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων
  - σε κάθε απόφαση ή κατηγορία αποφάσεων ενώσεων και επιχειρήσεων
  - σε κάθε εναρμονισμένη πρακτική ή κατηγορία εναρμονισμένων πρακτικών η οποία
    - ✓ συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας συγχρόνως στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει
    - ✓ δεν επιβάλλει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών
    - ✓ δεν παρέχει στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.

Για τη στοιχειοθέτηση του άρθρου δεν είναι απαραίτητη η νομική επικύρωση της συμφωνίας. Δεν χρειάζονται δηλαδή συμβόλαια και νομικές πράξεις, ή έγγραφες αποδείξεις, εφόσον υπάρχουν έμπρακτα στοιχεία συμφωνίας μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών πρακτικών που περιορίζουν τον μεταξύ τους ανταγωνισμό. Για την εφαρμογή του άρθρου 85 πρέπει να καταστεί σαφές εάν το αποτέλεσμα ή έστω η πρόθεση των ενεργειών των εμπλεκόμενων μερών ήταν για τον περιορισμό του μεταξύ τους ανταγωνισμού.

Το πλέγμα των διατάξεων περί προστασίας του ανόθευτου ανταγωνισμού ανήκει στις ουσιαστικές αρχές του «οικονομικού συντάγματος» της Κοινότητας. Με

αυτό το πλέγμα, η επιδιωχθείσα με την ίδρυση της Κοινότητας απελευθέρωση των αχρησιμοποίητων ενεργειών και δυνάμεων, η αναμενόμενη μεγιστοποίηση κατά την κατανομή και χρησιμότητα των οικονομικών πηγών πλούτου, δεν υπήχθη ούτε σε εξουσίες διευθυντικές της κοινοτικής οικονομίας, ούτε σε αναρχούμενο φιλελευθερισμό, αλλά στον ανταγωνισμό ως θεσμό ρυθμιζόμενο από το δίκαιο. Η λειτουργία αυτής της κοινοτικής ανταγωνιστικής τάξεως προϋποθέτει:

- ✦ εξασφάλιση της ατομικής ανταγωνιστικής ελευθερίας των συμμετεχόντων στην κοινοτική αγορά
- ✦ αποκεντρωμένο συντονισμό των επιχειρηματικών σχεδίων
- ✦ αυτοτέλεια της επιχειρηματικής απόφασης.

Στο νομικό χαρακτήρα των διατάξεων των άρθρων 85 και 86 αναφέρεται η διάταξη του άρθρου 1 του Κανονισμού του Συμβουλίου 17/1962, διάταξη που ο κοινοτικός νομοθέτης χαρακτηρίζει ως θεμελιώδη. Με τη διάταξη αυτή επιβεβαιώνεται ο χαρακτήρας των διατάξεων των άρθρων 85-86 ως κανόνων άμεσου αποτελέσματος (*effet direct*). Σύμφωνα με το άρθρο 1, η ανταγωνιστική συμπεριφορά απαγορεύεται έστω και χωρίς προηγούμενο προς τούτο απόφαση. Αντίστοιχη διάταξη χαρακτηριζόμενη ως «γενική διάταξη» περιλαμβάνει το άρθρο 3 του ν. 703/1977, όπως ισχύει.

Ο τρόπος και τα μέσα με τα οποία θα υλοποιηθεί η αρχή της προστασίας του ανταγωνισμού αφέθηκε στον κοινοτικό νομοθέτη να αποφασίσει, σύμφωνα με το άρθρο 87 § 1 (ήδη άρθρο 83 §1) της Συνθήκης, εκδίδοντας κανονισμούς και οδηγίες για την εφαρμογή των άρθρων 85 και 86. Βάσει της διατάξεως αυτής, το Συμβούλιο εξέδωσε την 26.2.1962 τον υπό αριθμό 17/1962 Κανονισμό με τον τίτλο «Πρώτος κανονισμός εφαρμογής των άρθρων 85-86 της Συνθήκης» που άρχισε να ισχύει από τις 13.3.1962. Η επιλογή από τον κοινοτικό νομοθέτη της νομικής μορφής του κανονισμού, που έχει ως χαρακτηριστικά τη γενικότητα της ισχύος του, τη δεσμευτικότητα ως προς όλα του τα μέρη και την αμεσότητα της εφαρμογής του, χαρακτηρίζει τον αντικειμενικό σκοπό των διατάξεων για την εφαρμογή των άρθρων 85-86 συνιστάμενο στο να εξασφαλισθεί η ενιαία εφαρμογή των κανόνων του ανταγωνισμού στο εσωτερικό της Κοινότητας.

## ΑΡΧΕΣ

- Οι διατάξεις για την προστασία του ανταγωνισμού έχουν άμεση εφαρμογή στα κράτη – μέλη και κυρωτικό χαρακτήρα, αφού δεν στιγματίζουν μόνο ως άκυρες τις κατά παράβαση αυτών συμπράξεις, αλλά επιβάλλουν και κυρώσεις, όπως πρόστιμα και χρηματικές ποινές.
- Οι αυτές διατάξεις αποτελούν αναγκαστικό δημόσιο δίκαιο. Είναι διατάξεις *ordre public* που δικαιολογούν το χαρακτήρα τους αυτό από την υπερεθνικότητα και την προτεραιότητα του κοινοτικού έναντι των εθνικών δικαίων.
- Οι κανόνες του ανταγωνισμού έχουν σαν ιδεολογική βάση την «αρχή της απαγορεύσεως». Η αρχή αυτή χαλαρώνει από τη δυνατότητα της «απαλλαγής», που, σύμφωνα με το άρθρο 81 §3, επιτρέπει μόνο στην Επιτροπή ελαστική διαμόρφωση της πολιτικής του ανταγωνισμού απαλλάσσοντας μια απαγορευμένη σύμπραξη από την εφαρμογή του άρθρου 81 §1.
- Το κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού δεν καθορίζει *a priori* την περιοχή της χωρικής του εφαρμογής με ρητές διατάξεις. Εφαρμόζεται σε κάθε περιορισμό του ανταγωνισμού που πληροί τις προϋποθέσεις των άρθρων 81 και 82. Αποφασιστική δεν είναι η έδρα ή η εθνικότητα των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις απαγορευμένες συμπράξεις ή καταχρήσεις, αλλά η επενέργεια των περιορισμών αυτών του ανταγωνισμού μέσα στον κοινοτικό χώρο. Η αρχή της επενέργειας θεωρείται ότι βρίσκεται σε αρμονία με το διεθνές δίκαιο. Αυτό σημαίνει ότι ενέργειες που γίνονται έξω από την Κοινότητα, μέσα στην Κοινότητα είναι απαγορευμένες, εφόσον αντίκεινται στα άρθρα 81 και 82. Τα άρθρα όμως αυτά δεν μπορούν να επεκτείνουν την εφαρμογή τους εκτός του κοινοτικού χώρου.
- Από άποψη αντικειμένου οι ως άνω περί ανταγωνισμού διατάξεις εφαρμόζονται σε όλους τους οικονομικούς τομείς, εκτός αν υπάρχει ειδική ρύθμιση ή εξαίρεση, με την οποία ο κοινοτικός νομοθέτης, σε περίπτωση συγκρούσεων ισότιμων κοινωνικών σκοπών, να περιορίζει την εφαρμογή της αρχής του



ανταγωνισμού. Τέτοιες ειδικές ρυθμίσεις αναφέρονται στον ανταγωνισμό ως προς την παραγωγή και εμπορία γεωργικών προϊόντων και τις σιδηροδρομικές, οδικές και εσωτερικές πλωτές μεταφορές. Η εφαρμογή των διατάξεων της Συνθήκης αποκλείεται στον τομέα του άνθρακος και χάλυβος, όπου εφαρμόζονται οι διατάξεις των άρθρων 65-66 της Συνθήκης Ευρωπαϊκής Κοινότητας Άνθρακος και Χάλυβος, ως ειδικές διατάξεις.

➤ Οι κανόνες των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης αφορούν μόνο στη συμπεριφορά των επιχειρήσεων και όχι τα νομοθετικά ή κανονιστικά μέτρα των κρατών – μελών.

### ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

➤ Η έννοια του ανταγωνισμού δεν προσδιορίζεται από τη Συνθήκη. Αυτή προστατεύει την ελευθερία του ανταγωνισμού. Συνεπώς, ο ανταγωνισμός μπορεί να εννοηθεί σε όλα του τα επίπεδα:

- ως «πολιτικοοικονομική τάξη» ή «δικαιϊκός θεσμός» αναφέρεται στην ανταγωνιστική διαδικασία όλων των υποκειμένων σε ανταγωνισμό αγαθών και παροχών
- ως «κατάσταση αγοράς» υπονοεί την ύπαρξη δυνατοτήτων εναλλαγής στην αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών
- ως «διαδικασία συμπεριφοράς» σχετίζεται με την ανταγωνιστικότητα των μεμονωμένων επιχειρήσεων για τη δημιουργία πελατειακών σχέσεων.

Τις γενικές απαγορεύσεις των άρθρων 81 και 82 ακολουθεί ενδεικτική παράθεση περιεχομένου απαγορευμένων συμπράξεων ή καταχρηστικής εκμεταλλεύσεως δεσπόζουσας θέσεως.

➤ Οι απαγορευτικοί κανόνες αναφέρονται σε επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων, έννοιες που ερμηνεύονται με μεγάλη ευρύτητα.

➤ Οι μορφές των συμπράξεων είναι συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές, όπως αναλύεται παραπάνω.

- Αντικείμενο ή αποτέλεσμα μιας συμπράξεως, για να είναι παράνομη πρέπει να είναι η παρεμπόδιση, ο περιορισμός ή η νόθευση του ανταγωνισμού, όπως προαναφέρθηκε.
- Οι περιορισμοί του ανταγωνισμού απαγορεύονται γενικώς εφόσον επηρεάζουν το μεταξύ των μελών – κρατών εμπόριο. Αυτό συμβαίνει, για παράδειγμα, όταν επέρχεται απλώς μεταβολή των προϋποθέσεων των συναλλαγών μεταξύ των κρατών – μελών (ουδέτερο περιεχόμενο του επηρεασμού), ή όταν παρεμποδίζεται η οικονομική ενοποίηση (επιβλαβές περιεχόμενο του επηρεασμού). Επικράτησε η άποψη ότι, αυτό που πρέπει να εξετάζεται είναι εάν ο επηρεασμός του μεταξύ των κρατών – μελών εμπορίου είναι αισθητός ή όχι. Αισθητός είναι όταν
  - μεταβάλλεται η φυσική πορεία του εμπορίου μεταξύ των κρατών – μελών
  - μεταβάλλεται η ανταγωνιστική δομή μέσα στην κοινή αγορά, κυρίως λόγω δημιουργίας μονοπωλίων
  - επέρχεται βλάβη στους σκοπούς της Κοινότητας για δημιουργία μίας ενιαίας αγοράς.

Κριτήριο του αισθητού ή όχι είναι ο λεγόμενος «κανόνας de minimis» (de minimis non curat praetor), σύμφωνα με τον οποίο για να υπάρχει επηρεασμός πρέπει να πιθανολογηθεί ότι το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών επηρεάζεται σοβαρώς, κανόνας που διαπλάστηκε από το δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Το αισθητό του περιορισμού, ο κανόνας de minimis, είναι έννοια ποσοτική. Κριτήρια του αισθητού είναι:

- το πόσο συμμετέχει μία επιχείρηση στην αγορά
- πόση η έκταση παραγωγής της
- πόση η έκταση των οικονομικών της πηγών.

Το Δικαστήριο όμως δεν απέκλεισε την εφαρμογή και ποιοτικών κριτηρίων, κατά την έρευνα αν μια ανταγωνιστική σύμπραξη επηρεάζει ή όχι το διακοινοτικό εμπόριο.

Ανακοίνωση της επιτροπής ως προς τα ποσοτικά όρια του αισθητού αναφέρεται στις λεγόμενες «συμφωνίες ήσσονος σημασίας». Οι συμφωνίες μπορεί να μην καταλαμβάνονται από την απαγόρευση του άρθρου 85 §1 (ήδη 81 §1), εάν

το συνολικό μερίδιο αγοράς όλων των επιχειρήσεων που συμμετέχουν δεν υπερβαίνει σε κάποια σχετική αγορά το ποσοστό 5% επί οριζόντιων συμφωνιών και 10% επί κάθετων συμφωνιών (§9), ενώ το ποσοστό 5% είναι εφαρμοστέο και επί μεικτών συμφωνιών (οριζοντίων και καθέτων) ή όταν η κατηγοριοποίηση δεν είναι εφικτή. Οι συμφωνίες αυτές δεν απαιτείται να γνωστοποιηθούν (§4), η δε Επιτροπή δεν επιβάλλει πρόστιμα ακόμα σε αυτές τις επιχειρήσεις που καλόπιστα πίστευαν ότι καλύπτονταν από την ανακοίνωση (§5).

Προχωρώντας με οικονομική ανάλυση του φαινομένου, η Επιτροπή μπορεί να καταλήξει στο σύννομο της συμπεριφοράς, αν αποτέλεσμά της είναι το άνοιγμα της αγοράς. Χρησιμοποίηση όμως τέτοιων κριτηρίων δεν σημαίνει παρά χρησιμοποίηση της οικονομικής ανάλυσεως μέσα από τον rule of reason.

### ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟΥ ΚΑΙ ΕΥΡΩΚΟΙΝΟΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΕΡΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Δεν αμφισβητείται ότι η φιλοσοφία του αντιμονοπωλιακού αμερικανικού δικαίου επηρέασε το ευρωπαϊκό δίκαιο. Το τελευταίο όμως γεννήθηκε από τελείως διαφορετική αιτία. Ενώ, δηλαδή, η αμερικανική νομοθεσία προστάτευσε την αρχή του ανταγωνισμού μέσα σε μια αγορά που είχε ήδη ενιαία όρια, στην κοινοτική νομοθεσία η αρχή αυτή χρησιμοποιείται για να φτάσει η Κοινότητα στον κύριο σκοπό της, τη δημιουργία ενιαίας αγοράς, διασπώντας τα εθνικά όρια.

Συγκριτικά οι κύριες διαφορές των δύο συστημάτων είναι οι ακόλουθες:

- η αμερικανική νομοθεσία έχει κυρίως ποινικό χαρακτήρα, χωρίς να αποκλείει τη γέννηση αξιώσεων αποζημιώσεως, ενώ το κοινοτικό δίκαιο έχει χαρακτήρα διοικητικό (δημόσιο) με κυρώσεις που έχουν χαρακτήρα κυρώσεων για διοικητικές παραβάσεις
- η προστασία του αμερικανικού δικαίου εκτείνεται σε περιορισμούς του ανταγωνισμού που απειλούν τόσο το διαπολιτειακό, όσο και το εξωτερικό εμπόριο των Η.Π.Α., ενώ το κοινοτικό περιορίζει την προστασία στο μεταξύ των κρατών – μελών εμπόριο

- ✦ στο αμερικανικό δίκαιο, οι σκοποί οικονομικής πολιτικής επιτυγχάνονται με ποιοτικά κριτήρια βάσει του κανόνα της λογικής (rule of reason) και των per se ανταγωνιστικών πράξεων, έννοιες που δεν απαντώνται στο κοινοτικό δίκαιο που για τους ίδιους σκοπούς χρησιμοποιεί το θεσμό της απαλλαγής (άρθρο 81 §3)
- ✦ κατά το αμερικανικό δίκαιο η χρησιμοποίηση του κανόνα της λογικής ανήκει στα δικαστήρια, ενώ στο κοινοτικό δίκαιο η απαλλαγή χορηγείται αποκλειστικά από την Επιτροπή. Ωστόσο, δεν αποκλείεται η εφαρμογή του rule of reason και από τα όργανα της Κοινότητας.

## ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΩΝ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

### ➔ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΧΑΡΤΟΠΟΛΤΟΥ 1975-1981<sup>4</sup>

Μια από τις μεγαλύτερες υποθέσεις συμπράξεων διεθνώς αποτελεί το καρτέλ που δημιούργησαν 43 εταιρίες από επτά χώρες στον κλάδο της παραγωγής χαρτοπολτού τα έτη 1975 έως 1981. Την υπόθεση εκδίκασε η Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων στις 19 Δεκεμβρίου 1984 με βάση το άρθρο 85 της συνθήκης Ε.Ο.Κ.

#### Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά

Οι εμπλεκόμενες εταιρίες στην παραβίαση του άρθρου 85 της συνθήκης Ε.Ο.Κ. που δραστηριοποιούνταν στη βιομηχανία χαρτοπολτού τα έτη 1973 έως 1982 προέρχονταν από διαφορετικές χώρες: Καναδάς, Η.Π.Α., Φιλανδία, Σουηδία, Νορβηγία, Πορτογαλία και Ισπανία. Αυτές είναι από τους μεγαλύτερους παγκόσμιους παραγωγούς λευκασμένου θεικού πολτού και από τους κυριότερους προμηθευτές των ευρωπαϊκών βιομηχανιών. Οι περισσότερες είναι καθετοποιημένες επιχειρήσεις, οι οποίες επεξεργάζονται ένα μέρος του πολτού που παράγουν σε χαρτί και χαρτόνι. Οι εταιρίες παρουσιάζονται παρακάτω:

1. British Columbia Forest Products Ltd, Canada
2. Canadian Forest Products Ltd, Canada
3. MacMillan Bloedel Ltd, Canada
4. St. Anne-Nackawick Pulp & Paper Co. Ltd, Canada
5. Weldwood of Canada Ltd, Canada
6. Westar Timber Ltd, Canada
7. Bowater Inc., U.S.A.
8. Chesapeake Corporation, U.S.A.
9. Crown Zellerbach, U.S.A.
10. Federal Paper Board Company, Inc., U.S.A.
11. Georgia-Pacific Corporation, Pulp Department, U.S.A.

---

<sup>4</sup> Υπόθεση IV/29.725 – Χαρτοπολτός

12. International Pulp Sales Company, U.S.A.
13. ITT Rayonier Inc., U.S.A.
14. The Mead Corporation, U.S.A.
15. Scott Paper Company, U.S.A.
16. Weyerhaeuser Company, Pulp Division, U.S.A.
17. Pulp, Paper and Paperboard Export Association of the United States (KEA)
18. Ahlstrom Oy, Finland
19. Enso-Gutzeit Oy, Finland
20. Joutseno-Pulp Co., Finland
21. Kaukas AB Oy, Finland
22. Kemi Oy, Finland
23. Metsae-Botnia AB Oy, Finland
24. Metsaeliiton Teollisuus Oy, Finland
25. Oulu Oy, Finland
26. Wilh Schaumann AB Oy, Finland
27. Sunila Oy, Finland
28. Veitsiluoto Oy, Finland
29. Finncell, Finland
30. Billerud-Uddeholm, Sweden
31. Iggesunds Bruk AB, Sweden
32. Kopparfors AB, Sweden
33. Korsnaes-Marma AB, Sweden
34. MoDoCell AB, Sweden
35. Norrlands Skogsaegares Cellulosa AB, Sweden
36. Soedra Skogsaegarna AB, Sweden
37. Stora Kopparbergs-Bergslags AB, Sweden
38. Svenska Cellulosa AB (SCA), Sweden
39. Uddeholm AB, Sweden
40. Svenska Cellulosa - Och Papperbruks Foereningen, Sweden
41. Borregaard AS, Norway
42. Portucel-Empresa de Celulose e Papel de Portugal EP, Portugal
43. Empresa Nacional de Celulosas SA (ENCE), Spain.

## Το προϊόν

Αντικείμενο δραστηριότητας των παραπάνω επιχειρήσεων είναι ο λευκασμένος θειικός πολτός, όπως χρησιμοποιείται στη βιομηχανία χαρτιού και ο οποίος προσφέρεται στην αγορά (ο λεγόμενος πολτός αγοράς). Η ποιότητα του θειικού πολτού είναι καλύτερη από εκείνη των άλλων χημικών πολτών (πολτός ανθρακικού νατρίου, θειώδης πολτός) ή των μηχανικών πολτών. Για την παραγωγή του χρησιμοποιούνται σχεδόν όλες οι κατηγορίες ξύλου. Κατά το πρώτο στάδιο της μεθόδου παράγεται μη λευκασμένος (φαιός) θειικός πολτός, που λευκαίνεται χημικά σε μεταγενέστερο στάδιο. Ο λευκασμένος θειικός πολτός είναι ο καλύτερος ποιοτικά από όλες τις άλλες κατηγορίες πολτών. Το μερίδιο που κατέχει στην αγορά αυξήθηκε σταθερά κατά τα τελευταία χρόνια. Το 1980 ανερχόταν στο 1/3 περίπου.

Οι ιδιότητες του λευκασμένου θειικού πολτού ποικίλλουν ανάλογα με την κατηγορία ξύλου που χρησιμοποιείται για την παραγωγή του. Ο πολτός μαλακής ξυλείας παρουσιάζει μεγαλύτερη δυνατότητα μηχανικής επεξεργασίας και θεωρείται καλύτερος ποιοτικά από τον πολτό σκληρής ξυλείας, ο οποίος είναι περισσότερο κατάλληλος για την παραγωγή μαλακού χαρτιού. Ο πολτός από ξυλεία που παράγεται σε βόρειες περιοχές, η οποία έχει αναπτυχθεί σχετικά αργά (βόρεια μαλακή ξυλεία / σκληρή ξυλεία) θεωρείται καλύτερος ποιοτικά από τον πολτό από ξυλεία που παράγεται σε νότιες περιοχές (νότια μαλακή ξυλεία / σκληρή ξυλεία). Από το 1978 τουλάχιστον, αυτή η διαβάθμιση της ποιότητας διαμόρφωσε τέσσερα επίπεδα τιμών για τις τέσσερις κατηγορίες του προϊόντος (βόρεια μαλακή ξυλεία, νότια μαλακή ξυλεία, βόρεια σκληρή ξυλεία και νότια σκληρή ξυλεία), όπου οι υψηλότερες τιμές αναφέρονται στη βόρεια μαλακή ξυλεία και οι χαμηλότερες στη νότια μαλακή ξυλεία. Μέσα σε αυτές τις τέσσερις κατηγορίες προϊόντων γίνονται περαιτέρω διακρίσεις ανάλογα με τη φωτεινότητα. Ο πολτός επάνω από 88 GE θεωρείται πρώτης ποιότητας, ενώ ο πολτός κάτω από 80 GE χαρακτηρίζεται σαν ημιλευκασμένος. Όσο φωτεινότερο είναι το προϊόν τόσο υψηλότερη είναι και η τιμή του.

Ανάλογα με τις διαφορετικές ιδιότητες και τα σχετικά πλεονεκτήματα των διαφόρων κατηγοριών του προϊόντος, οι βιομηχανίες χαρτιού χρησιμοποιούν συνήθως

ένα συνδυασμό για την κατασκευή ορισμένου χαρτιού ορισμένης ποιότητας. Μέσα σε μια κατηγορία προϊόντος, ο χαρτοβιομήχανος μπορεί να μεταπηδήσει σε άλλο παραγωγό. Αντίθετα, η μετάβαση από τη μία κατηγορία προϊόντος σε άλλη απαιτεί μακροχρόνια και δαπανηρά πειράματα και μετατροπή του εργοστασίου κατασκευής, για αυτό ο χαρτοβιομήχανος δίνει ιδιαίτερη σημασία στη διατήρηση των σχέσεων που έχει από παλιά με τους προμηθευτές του.

### **Οι παραγωγοί**

Περισσότερες από 800 εταιρίες σε πάνω από 30 χώρες πραγματοποιούν την παγκόσμια παραγωγή θεικού πολτού. Το μεγαλύτερο μέρος του θεικού πολτού που παράγουν οι εταιρίες αυτές χρησιμοποιείται από τις ίδιες ή συνεργαζόμενες με αυτές εταιρίες, όπως για χαρτοποιία. Μόνο 40% της συνολικής παραγωγής λευκασμένου θεικού πολτού πωλείται στην αγορά. (ο λεγόμενος πολτός αγοράς, που αποτελεί αντικείμενο της παρούσας υπόθεσης). Περισσότερες από 50 εταιρίες πωλούν πολτό αγοράς στην Κοινότητα.

Η συνολική παραγωγή του λευκασμένου πολτού αγοράς κατά το 1981 ήταν περίπου 18 εκατομμύρια τόνοι. Οι βασικές χώρες παραγωγής ήταν ο Καναδάς (πάνω από 6 εκατομμύρια τόνοι), οι Η.Π.Α. (πάνω από 4 εκατομμύρια τόνοι), η Σουηδία (περίπου 2,5 εκατομμύρια τόνοι) και η Φιλανδία (περίπου 1,6 εκατομμύρια τόνοι).

Οι μεγαλύτεροι από τους παραγωγούς των Ηνωμένων Πολιτειών πραγματοποιούν ένα μέρος από τις καθετοποιημένες ενέργειες παραγωγής των ομίλων χαρτοβιομηχανιών, των οποίων ο ετήσιος κύκλος εργασιών ανέρχεται σε πολλές χιλιάδες εκατομμυρίων δολαρίων. Οι μεγαλύτεροι από αυτούς πωλούν πάνω από 300.000 τόνους το χρόνο, από τους οποίους στέλνουν στην Κοινότητα 100.000 τόνους το χρόνο. Οι Καναδοί παραγωγοί συμμετέχουν ως επί το πλείστον στους καθετοποιημένους ομίλους με ετήσιο κύκλο εργασιών που ανέρχεται σε 2 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. Οι μεγαλύτεροι από αυτούς πωλούν 500.000 τόνους το χρόνο και στέλνουν πάνω από 150.000 τόνους στην Κοινότητα. Οι Σουηδοί παραγωγοί αποτελούν επίσης, κατά κανόνα, καθετοποιημένες εταιρίες. Ο συνολικός κύκλος εργασιών τους



είναι συνήθως μικρότερος από 1.000 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. Οι μεγαλύτεροι από αυτούς πωλούν πάνω από 300.000 τόνους το χρόνο και ορισμένοι διαθέτουν ολόκληρη την παραγωγή τους στην Κοινότητα. Σε πολλές περιπτώσεις, οι Φιλανδοί βιομήχανοι αποτελούν επίσης καθετοποιημένες εταιρίες. Ο κύκλος εργασιών τους ανέρχεται σε λιγότερο από 1.000 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. Οι μεγαλύτεροι από αυτούς πωλούν περίπου 200.000 τόνους το χρόνο. Δέκα βιομηχανίες ανήκουν σε κοινή οργάνωση πωλήσεων (Finncell), η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα τους αποκλειστικά επί ονόματί της και για δικό της λογαριασμό, καθορίζει τις τιμές και κατανέμει τις παραγγελίες που παραλαμβάνει μεταξύ των μελών της. Γενικά, όσον αφορά στο συνολικό κύκλο εργασιών, οι παραγωγοί των Ηνωμένων Πολιτειών και του Καναδά έχουν μεγαλύτερες εταιρίες από τους Σουηδούς και Φιλανδούς παραγωγούς. Οι Σουηδοί και Φιλανδοί παραγωγοί, εντούτοις, στέλνουν μεγαλύτερες ποσότητες στην Ε.Ο.Κ. από τους παραγωγούς των Η.Π.Α. και του Καναδά.

Οι παραγωγοί και των τεσσάρων χωρών διατηρούν συχνά μακροπρόθεσμες συμφωνίες προμήθειας πολτού με τους μεγαλύτερους χαρτοβιομήχανους στην Κοινότητα, βάσει καθορισμένων ποσοτήτων, ενώ οι τιμές συνήθως καθορίζονται ανά τρίμηνο. Πολλοί παραγωγοί συμμετέχουν στις ευρωπαϊκές βιομηχανίες χαρτιού. Κατά κανόνα, ένας παραγωγός εφοδιάζει περισσότερους από 50 πελάτες στην Κοινότητα. Η Finncell έχει τον μεγαλύτερο αριθμό πελατών στην Κοινότητα (περίπου 290 χαρτοβιομηχανίες).

Η παραγωγή πολτού και το κόστος μεταφοράς μέσα στην Κοινότητα ποικίλλουν ανάλογα με τον τόπο που βρίσκεται το εργοστάσιο. Λόγω των διαφορετικών τάσεων στην οικονομική κατάσταση και τις τιμές συναλλάγματος στη χώρα κάθε παραγωγού, μεταξύ του 1975 και 1981:

- παρατηρήθηκε σημαντική μεταβολή στα σχετικά πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα κόστους των διαφορών εταιριών
- ο δείκτης χρησιμοποίησης παραγωγικής ικανότητας και το επίπεδο των αποθεμάτων των παραγωγών πολτού διέφερε σημαντικά όχι μόνο μεταξύ των διαφόρων χωρών αλλά και μεταξύ των παραγωγών της ίδιας χώρας.

## Οι πελάτες

Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα αποτελεί το σημαντικότερο πεδίο πωλήσεων του λευκασμένου θειικού πολτού. Από τις συνολικές πωλήσεις ύψους 18 εκατομμυρίων τόνων περίπου το 1981, οι προμήθειες της Κοινότητας ανήλθαν σε 6,1 εκατομμύρια τόνους περίπου. Οι μεγαλύτερες ποσότητες κατευθύνθηκαν προς την Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας (σχεδόν 2 εκατομμύρια τόνοι), τη Γαλλία (πάνω από 1,3 εκατομμύρια τόνοι) και στο Ηνωμένο Βασίλειο (πάνω από 1,1 εκατομμύρια τόνοι). Η παραγωγή της Κοινότητας το χρόνο εκείνο ήταν μόλις 0,7 εκατομμύρια τόνοι. Η κοινοτική αγορά είναι ιδιαίτερα σημαντική για τους Σουηδούς και Φιλανδούς παραγωγούς, οι οποίοι στέλνουν στην Κοινότητα περίπου τα 2/3 της συνολικής παραγωγής τους σε πολύ αγοράς. Η ευρωπαϊκή αγορά είναι λιγότερο σημαντική για τους Βορειοαμερικανούς παραγωγούς σε σύγκριση με τις πολύ μεγαλύτερες εγχώριες αγορές. Οι αποστολές στην Κοινότητα τους βοηθούν σημαντικά να διαφοροποιήσουν και να εξισορροπήσουν τις κυκλικές διακυμάνσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Πάνω από 800 χαρτοβιομηχανίες που λειτουργούν στην Κοινότητα αγοράζουν λευκασμένο θειικό πολτό. 100 περίπου από αυτές αγοράζουν μεγάλες ποσότητες. Τέτοιες εταιρίες έχουν συνήθως συνάψει μακροπρόθεσμες συμφωνίες προμηθειών. Προκειμένου να επιτύχουν το απαιτούμενο μείγμα για την παραγωγή τους και να ελαχιστοποιήσουν τους κινδύνους της προμήθειας, αγοράζουν λευκασμένο θειικό πολτό από πολλούς παραγωγούς σε διάφορες χώρες. Οι μεγαλύτεροι αγοραστές αγοράζουν περισσότερο από 200.000 τόνους λευκασμένο θειικό πολτό το χρόνο. Ο συνολικός κύκλος εργασιών τους ανέρχεται σε περισσότερο από 1 δισεκατομμύριο δολάρια Η.Π.Α. Συχνά, συνδέονται με παραγωγούς πολτού, οι οποίοι έχουν την έδρα τους εκτός της Κοινότητας.

## Ανάπτυξη της αγοράς χαρτοπολτού

Η αγορά του χαρτοπολτού υπόκειται σε κυκλική διακύμανση, η οποία οφείλεται στις διαφορές που παρουσιάζει η οικονομική κατάσταση. Η ζήτηση του πολτού αγοράς επηρεάζεται σημαντικά από τη ζήτηση χαρτιού και χαρτονιού, η οποία

αντιστοιχεί άμεσα σε μεταβολές της βιομηχανικής παραγωγής. Κατά μέσο όρο, η παραγωγή χαρτιού στην Ε.Ο.Κ. (και ειδικότερα η παραγωγή χαρτιού υψηλότερης ποιότητας) έχει, εντούτοις, αυξηθεί σταθερά κατά τα τελευταία χρόνια.

Μετά από μία ανάκαμψη κατά το 1973, η παραγωγή χαρτιού και, κατά συνέπεια, η κατανάλωση πολτού στην Ε.Ο.Κ. μειώθηκε το 1974 και πιο εντυπωσιακά το 1975. Κατά το έτος αυτό, ο δείκτης χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας όλων σχεδόν των παραγωγών πολτού παρουσίασε θεαματική πτώση και τα αποθέματα στα εργοστάσια των παραγωγών αυξήθηκαν σε πρωτοφανές επίπεδο. Το 1976, η εισαγωγή και η κατανάλωση πολτού στην Ε.Ο.Κ. επανήλθε σχεδόν στο επίπεδο του 1974 και παρέμεινε σχετικά σταθερή το 1977. Το 1978, η εισαγωγή και η κατανάλωση πολτού στην Ε.Ο.Κ. άρχισε να αυξάνεται. Η αύξηση αυτή συνεχίστηκε και έφτασε στο αποκορύφωμά της το 1980 (εισαγωγή 30% και κατανάλωση 50% πάνω από το επίπεδο του 1976). Το 1981, η εισαγωγή και η κατανάλωση πολτού μειώθηκε ελαφρά. Η πτώση αυτή συνεχίστηκε και το 1982. Σε όλο το διάστημα, η εισαγωγή και η κατανάλωση στις διάφορες χώρες της Ε.Ο.Κ. παρουσίασε αξιόλογες διαφορές.

Από το 1976, οι τιμές καθορίζονται, κατά κανόνα, σε δολάρια Η.Π.Α. Προηγουμένως, οι παραγωγοί του Καναδά και των Η.Π.Α. καθόριζαν τις τιμές σε δολάρια Η.Π.Α., ενώ οι Σουηδοί και οι Φιλανδοί παραγωγοί σε σουηδικές κορόνες. Εκτός από το τέταρτο τρίμηνο του 1977 και τα πρώτα τρία τρίμηνα του 1978, όλοι οι παραγωγοί εφάρμοζαν ένα διπλό σύστημα τιμολόγησης, με υψηλότερες τιμές για τις παραδόσεις στα μεσογειακά λιμάνια (περιοχή 2) απ' ό,τι στα λιμάνια της βορειοδυτικής Ευρώπης (περιοχή 1).

Από το πρώτο τρίμηνο του 1974 μέχρι το πρώτο τρίμηνο του 1975, οι τιμές του πολτού αυξήθηκαν περισσότερο από 40% (η λευκασμένη μαλακή ξυλεία πρώτης ποιότητας αυξήθηκε από περίπου 290 δολάρια Η.Π.Α. σε 415 δολάρια Η.Π.Α.) και παρέμειναν σταθερές σε όλη τη διάρκεια του 1976. Το 1977, οι πραγματικές τιμές συναλλαγής έπεσαν σχεδόν στο επίπεδο του πρώτου τριμήνου του 1974, ενώ οι ανακοινωθείσες τιμές παρέμειναν, κατά τα τρία πρώτα τρίμηνα του 1977, στο επίπεδο του 1976. Από το τρίτο τρίμηνο του 1978 έως το δεύτερο τρίμηνο του 1980, οι τιμές

ανέβαιναν συνεχώς για να φτάσουν σε συνολική αύξηση πάνω από 60% (η λευκασμένη βόρεια μαλακή ξυλεία πρώτης ποιότητας έφτασε από 330 δολάρια Η.Π.Α. σε 545 δολάρια Η.Π.Α.) και παρέμειναν σταθερές μέχρι το τέταρτο τρίμηνο του 1981. Κατά το τέταρτο τρίμηνο του 1981, η ανακοινωθείσα τιμή σημείωσε περαιτέρω αύξηση, η οποία δεν έγινε δεκτή σε όλα τα κράτη μέλη. Το 1982 οι τιμές συναλλαγής έπεσαν γρήγορα και πάλι στα επίπεδα των αρχών του 1979.

## Γεγονότα

### **Το σύστημα τιμολόγησης των επιχειρήσεων**

#### Ανακοινωθείσες τιμές

Οι τιμές συνήθως καθορίζονταν για το επόμενο τρίμηνο. Λίγες βδομάδες πριν από την έναρξη του τριμήνου, οι παραγωγοί ανακοίνωναν τις νέες τιμές των αντίστοιχων προϊόντων τους. Οι ανακοινώσεις γίνονταν προφορικά, τηλεφωνικά, γραπτά ή με τέλεξ στους πελάτες, πρακτορεία ή ειδικά έντυπα (κυρίως τα "Pulp and Paper International", "Paper" και "Deutsche Papierwirtschaft"), τα οποία δημοσίευαν αμέσως τις πληροφορίες. Οι άλλοι παραγωγοί μάθαιναν αμέσως τις νεοανακοινωθείσες τιμές οποιουδήποτε παραγωγού από τα ειδικά έντυπα, τους πράκτορές τους ή από τους κοινούς πελάτες τους.

Τουλάχιστον για τις περιόδους που αναφέρονται κατωτέρω, οι εταιρίες οι οποίες εμπλέκονται στην υπόθεση ανήγγειλαν τις ίδιες τιμές για τη βορειοδυτική Ευρώπη (περιοχή 1) και σχεδόν τις ίδιες τιμές για τη νότια Ευρώπη (περιοχή 2):

- ✦ οι τιμές που ανήγγειλαν οι εταιρίες του Καναδά και των Η.Π.Α. ήταν οι ίδιες για το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1977 και από το πρώτο τρίμηνο του 1978 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981
- ✦ οι τιμές, που ανήγγειλαν οι σουηδικές και φιλανδικές εταιρίες ήταν ίδιες για το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το δεύτερο τρίμηνο του 1977 και από το τρίτο τρίμηνο του 1978 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981

- ✦ οι τιμές όλων μαζί των εταιριών ήταν οι ίδιες από το πρώτο τρίμηνο του 1976 μέχρι το δεύτερο τρίμηνο του 1977 και από το τρίτο τρίμηνο του 1979 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981

Οι ανακοινώσεις έγιναν πριν από την έναρξη των αντίστοιχων τριμήνων και ήταν τουλάχιστον αλληπάλληλες. Για ορισμένα τρίμηνα (για παράδειγμα το πρώτο τρίμηνο του 1978 και τα πρώτα τρία τρίμηνα του 1979), όλοι οι παραγωγοί έκαναν τις ανακοινώσεις των τιμών τους σχεδόν συγχρόνως. Γενικά, οι παραγωγοί της ίδιας χώρας έκαναν τις ανακοινώσεις τους μέσα σε λίγες ημέρες ο ένας μετά τον άλλο.

### Τιμές συναλλαγής

Οι ενιαίες ανακοινωθείσες τιμές πωλήσεων πρώτης ποιότητας στις κυριότερες πελάτισσες χώρες της Κοινότητας αποτελούσαν και τις ενιαίες τιμές συναλλαγών, τουλάχιστον στις ακόλουθες περιόδους:

- ✦ για το χαρτοπολτό μαλακής ξυλείας, από το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το τέταρτο τρίμηνο του 1976 και από το πρώτο τρίμηνο του 1979 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981
- ✦ για το χαρτοπολτό σκληρής ξυλείας, από το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1976 και από το πρώτο τρίμηνο του 1979 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981.

### **Καρτέλ των παραγωγών χαρτοπολτού των Ηνωμένων Πολιτειών (Κ.Ε.Α.)**

Στη σύμπραξη εξαγωγής χαρτοπολτού, χαρτιού και χαρτονιού των Ηνωμένων Πολιτειών που φέρει την επίσημη ονομασία Kraft Export Association (Κ.Ε.Α.: η συντομογραφία αυτή χρησιμοποιείται ακόμη στον κλάδο) συμμετέχουν ως μέλη οι ακόλουθοι παραγωγοί χαρτοπολτού των Ηνωμένων Πολιτειών:

- ✦ Crown Zellerbach Corp.
- ✦ Federal Paper Board Co.
- ✦ Georgia Pacific Corp. (GP)

- Scott Paper Co.
- Weyerhaeuser

Η ITT-Rayonier Inc. αποσύρθηκε μόλις έλαβε την Έκθεση Αιτιάσεων. Η International Pulp Sales Co. αποσύρθηκε στις 13 Μαρτίου 1979. Η Chesapeake Corp. της Βιρτζίνια αποσύρθηκε την 1<sup>η</sup> Φεβρουαρίου 1982. Η The Mead Corporation αποσύρθηκε την 1<sup>η</sup> Απριλίου 1984.

Η K.E.A. αποτελεί καρτέλ εξαγωγών που δηλώθηκε το 1952 σύμφωνα με το νόμο Webb Pomerene. Οι σκοποί της δημιουργίας της σύμπραξης αυτής αναφέρονται στο άρθρο II των άρθρων σύμπραξης και έχουν ως εξής:

- αποτελεί σύμπραξη με αποκλειστικό σκοπό την ενασχόληση με το εξαγωγικό εμπόριο των βιομηχανιών χαρτοπολτού, χαρτιού και χαρτονιού, ολόκληρο ή οποιοδήποτε μέρος του, όπως αυτό ορίζεται στο νόμο
- συγκεντρώνει, συντάσσει και μεταδίδει στοιχεία όλων των ειδών σχετικά με τις εν λόγω βιομηχανίες ή χρήσιμα ή ενδιαφέροντα για αυτές, κατά την προώθηση του εξαγωγικού τους εμπορίου, και προσφέρει στα μέλη της και σε άλλους ευκαιρίες να συζητήσουν τα στοιχεία αυτά και άλλα θέματα σχετικά με το εξαγωγικό εμπόριο των εν λόγω βιομηχανιών
- συνάπτει συμφωνίες κατά τη διενέργεια του εξαγωγικού εμπορίου για ένα ή όλα τα αντικείμενα του εμπορίου αυτού και βοηθά τα μέλη της να συνάπτουν συμφωνίες και να προβαίνουν σε ατομικές και κοινές ενέργειες σχετικά με ένα και όλα τα αντικείμενα του εν λόγω εξαγωγικού εμπορίου
- κάθε συμμετέχουσα εταιρία είναι ελεύθερη να παρεκκλίνει από τους συμφωνημένους στις συνελεύσεις των μελών προτεινόμενους τιμοκαταλόγους ή όρους πληρωμής, με την προϋπόθεση ότι θα κοινοποιηθούν οι παρεκκλίσεις (ειδικά οι προς τα κάτω παρεκκλίσεις) στο διευθυντή, που είναι υπεύθυνος για τη σύγκλιση συνέλευσης του ομίλου χαρτοπολτού προκειμένου να συζητηθεί ο κατάλληλος τρόπος ενέργειας.

Το άρθρο VII των συμπληρωματικών νόμων ορίζει ότι η σύμπραξη συγκεντρώνει, επίσης, στατιστικές, οι οποίες είναι αυστηρά εμπιστευτικές, ενώ το

άρθρο I της εν λόγω ανακοίνωσης πολιτικής περιέχει τους ακόλουθους ορισμούς για την εφαρμογή των τιμών Κ.Ε.Α.:

- ✦ χαρτοπολτός ελάτου: πολτός που περιλαμβάνει τουλάχιστον 80% έλατο Douglas
- ✦ χαρτοπολτός εκτός ποιοτικής διαβάθμισης: χαρτοπολτός ο οποίος παρεκκλίνει από τις προδιαγραφές ποιότητας, σε βαθμό που απαιτείται μείωση της τιμής προκειμένου να πωληθεί η συγκεκριμένη παρτίδα του εν λόγω χαρτοπολτού
- ✦ προπαρασκευαστικός πολτός: πολτός από καινούργιο εργοστάσιο, του οποίου η λειτουργία δεν ξεπερνά τον ένα χρόνο. Ο χαρτοπολτός αυτός περιορίζεται σε 100 τόνους, για φόρτωση από οποιοδήποτε εργοστάσιο σε οποιοδήποτε πελάτη.

Τις υποθέσεις της σύμπραξης διαχειρίζεται εκτελεστική επιτροπή, η οποία απαρτίζεται από τους προέδρους των διαφόρων ομάδων. Οι ομάδες αυτές μπορούν να καθορίσουν τους όρους και τις προϋποθέσεις συμμετοχής στη σύμπραξη, καθώς και τη μέθοδο διαχείρισης των υποθέσεών τους σύμφωνα με τα άρθρα του καταστατικού της σύμπραξης, τους συμπληρωματικούς νόμους, καθώς και την πολιτική και τους κανόνες που θεσπίζει η εκτελεστική επιτροπή.

Τα δελτία παραγγελιών και πιστώσεων που δόθηκαν στην Επιτροπή δείχνουν ότι:

- ✦ τουλάχιστον από το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1977, οι τιμές που ανακοίνωσε η Κ.Ε.Α. και οι τιμές των μελών της ήταν ταυτόσημες
- ✦ τουλάχιστον από το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981, όλα τα μέλη της Κ.Ε.Α. ανακοίνωσαν τις ίδιες τιμές
- ✦ τουλάχιστον στις ακόλουθες περιόδους, οι ενιαίες ανακοινωθείσες τιμές αποτέλεσαν και τις πραγματικές τιμές συναλλαγών:
  - για το χαρτοπολτό μαλακής ξυλείας, από το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το τέταρτο τρίμηνο του 1976 και από το τρίτο τρίμηνο του 1979 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981
  - για το χαρτοπολτό σκληρής ξυλείας, από το πρώτο τρίμηνο του 1975 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1976 και από το πρώτο τρίμηνο του 1979 μέχρι το τρίτο τρίμηνο του 1981.

## Επαφές μεταξύ των παραγωγών στα πλαίσια της Fides

Η εταιρία trust Fides της Ελβετίας διαχειρίζεται το κέντρο έρευνας και ενημέρωσης για την ευρωπαϊκή βιομηχανία χαρτοπολτού και χαρτιού. Στα πλαίσια του τμήματος για το χαρτοπολτό σκληρής ξυλείας, οι προμηθευτές του προϊόντος αυτού συζητούσαν τακτικά σχετικά με τις τιμές και τις ποσότητες και καθόριζαν την πολιτική τους επί των τιμών. Η τακτική αυτή ακολουθήθηκε πολλές φορές κάθε χρόνο, είτε στις συνελεύσεις της είτε σε μία μικρότερη ομάδα, η οποία αρχικά ονομαζόταν "Mini-Fides Club" και τώρα "Bristol Club", ή ορισμένες φορές σε συναντήσεις δύο ή περισσότερων παραγωγών. Την οργάνωση των συνεδριάσεων του Bristol Club έκανε κατά κανόνα η σουηδική σύμπραξη χαρτοπολτού και χαρτιού. Όλοι οι συμμετέχοντες ήταν προμηθευτές σκληρής ξυλείας και περιελάμβαναν τουλάχιστον τις ακόλουθες εταιρίες και συμπράξεις εταιριών: Swedish Pulp and Paper Association, MoDoCell, Soedra Skogsagarna, Finncell, Borregaard, E.N.C.E., Portucel, St Anne και την G.E.C.

Οι παραπάνω διαπιστώσεις βασίζονται στα ακόλουθα γεγονότα και έγγραφα:

- τον Ιούνιο του 1973, ο διευθυντής πωλήσεων της G.E.C. συναντήθηκε με αντιπρόσωπο της σουηδικής σύμπραξης χαρτοπολτού και χαρτιού και με αντιπρόσωπο της Soedra στη Στοκχόλμη. Συζητήθηκε μια αύξηση της τιμής για το λευκασμένο χαρτοπολτό και έγινε εκτεταμένη ανταλλαγή πληροφοριών
- στη συνάντηση του Ντουμπρόβνικ, στις 27 Σεπτεμβρίου 1973, οι συμμετέχοντες συζήτησαν την κατάσταση της αγοράς στις χώρες τους, καθώς και την παραγωγική τους ικανότητα
- από τα πρακτικά της Borregaard φαίνεται ότι στις συναντήσεις της Λοζάννης στις 24 Σεπτεμβρίου 1974, και της Κοπεγχάγης στις 19 Μαΐου 1976, οι συμμετέχοντες συζήτησαν την κατάσταση της αγοράς και των τιμών στις χώρες τους
- σε συνάντηση που έγινε στις 8 Σεπτεμβρίου 1975 μεταξύ του προαναφερόμενου εκπροσώπου της σουηδικής σύμπραξης και ενός διευθυντή της G.E.C., ο πρώτος ενημέρωσε τον τελευταίο για τη σκανδιναβική πολιτική
- συνάντηση στο Παρίσι στις 2 Σεπτεμβρίου 1976 μεταξύ της Empresa Nacional de Celulosas της Μαδρίτης και του πράκτορά της Becelco στις Βρυξέλλες



- ✦ στα πρακτικά των διοικητικών συμβουλίων της G.E.C. που συνήλθαν στις 14 Απριλίου 1977, στις 26 Μαΐου 1977 και στις 22 Αυγούστου 1977
- ✦ η Finncell και η G.E.C. άρχισαν να ανταλλάσσουν πληροφορίες και αριθμητικά στοιχεία το 1973 σχετικά με τα αποθέματά τους με βάση τον όγκο ή / και το ποσοστό παραγωγής, αλλά διέκοψαν μετά την εκκαθάριση της G.E.C.

### **Περαιτέρω επαφές μεταξύ των παραγωγών**

Τα παρακάτω έγγραφα αποκαλύπτουν ότι οι εταιρίες συναντήθηκαν, και σε άλλες περιστάσεις, προκειμένου να συζητήσουν τις τιμές ή να ανταλλάξουν πληροφορίες:

- ✦ σημείωμα από την Canfor του Λονδίνου στην Canfor του Vancouver στις 29 Ιανουαρίου 1974: «έγινε γενική σύσκεψη στη Σκανδιναβία στις 24 Ιανουαρίου. Το κυριότερο θέμα των συνομιλιών ήταν οι τιμές φυσικά. Δύο βασικά επί μέρους ζητήματα ήταν...» Η Canfor ισχυρίστηκε ότι πήρε τις πληροφορίες από πελάτες στο Ηνωμένο Βασίλειο
- ✦ τέλεξ της Rayonier της Νέας Υόρκης στη Rayonier του Λονδίνου στις 13 Σεπτεμβρίου 1974: «Η συνάντηση των σκανδιναβών παραγωγών χαρτοπολτού στη Στοκχόλμη, χτες, 12 Σεπτεμβρίου, κατέληξε στις ακόλουθες κινήσεις τιμών...»
- ✦ τέλεξ της MacMillan του Λονδίνου στη MacMillan του Καναδά, στις 9 Σεπτεμβρίου 1977: «μαθαίνουμε ότι θα πραγματοποιηθούν συναντήσεις στη Στοκχόλμη στις δύο επόμενες εβδομάδες για να καθοριστεί η στάση των Σουηδών / Φιλανδών στις τιμές χαρτοπολτού...»
- ✦ έγγραφο με τίτλο «Έκθεση αγοράς χαρτοπολτού από το Ηνωμένο Βασίλειο», που καταρτίστηκε για τη σύσκεψη πωλήσεων της Svenska που έγινε στις 16 Σεπτεμβρίου 1977
- ✦ τέλεξ της 15<sup>ης</sup> Οκτωβρίου 1973 από τα κεντρικά γραφεία της MacMillan στη θυγατρική της στο Λονδίνο
- ✦ συνάντηση μεταξύ υπαλλήλων της Επιτροπής και της Borregaard, στις 10 Ιανουαρίου 1978, στο Λονδίνο

- ✦ συνάντηση μεταξύ των βρετανικών θυγατρικών της Borregaard και της Svenska, στις 17 Νοεμβρίου 1977 (σημείωμα της Borregaard για τη συνάντηση εκείνη).

Επιπλέον, υπάρχουν έγγραφα που αποδεικνύουν ότι υπήρξε περαιτέρω ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις τακτικές τιμολόγησης και ανακοίνωσης τιμών μεταξύ του ανώτερου προσωπικού της Finncell και της Wester Timber Ltd (πρώην Cancel BC Timber).

### **Απαγορεύσεις εξαγωγών και μεταπωλήσεων**

#### Γενικοί κανόνες εμπορίας των Σκανδιναβών παραγωγών

Οι Σκανδιναβοί παραγωγοί έχουν συντάξει «Γενικούς κανόνες εμπορίας». Πριν από το 1975, η ρήτρα 14 προέβλεπε ότι ο πωλούμενος πολτός προοριζόταν για κατανάλωση από τον αγοραστή στο εργοστάσιό του. Η ρήτρα αυτή δεν υπάρχει στους κανόνες του 1975.

#### Ρήτρα που απαγορεύει τις εξαγωγές ή τη μεταπώληση για ορισμένους Αμερικανούς και Καναδούς παραγωγούς

Οι ρήτρες αυτές ισχύουν για τους ακόλουθους παραγωγούς:

- ✦ οι εξής εταιρίες εφάρμοσαν «γενικούς όρους πωλήσεων»:
  - ITT Rayonier
  - Canfor
  - St. Anne
- ✦ σύμβαση μεταξύ της Cancel (τόρα Westar Timber Ltd) και της Reed and Smith
- ✦ MacMillan: συμβάσεις με την Burgo και Dickinson Robinson Group.

### **Εξέλιξη της σύμπραξης**

Η εναρμονισμένη πρακτική των ενδιαφερόμενων εταιριών σήμαινε ότι, για μακρά χρονική περίοδο, οι τρέχουσες τιμές πώλησης ήταν υψηλότερες από αυτές που θα καθορίζονταν υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού. Αυτό φαίνεται από την ταχεία πτώση των τιμών κατά το 1977 και 1982, οπότε η εναρμόνιση των εταιριών τερματίστηκε από τις συνθήκες της αγοράς. Η στασιμότητα της κατανάλωσης στην αγορά θειικού πολτού στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα (+0,7%), σε συνδυασμό με τη μικρή μείωση των εισαγωγών (1,5%) κατά το 1977, και η μικρή πτώση τόσο στην παραγωγή όσο και στις εισαγωγές κατά το 1981 (2,6% και 0,6% αντίστοιχα) και κατά το 1982 (2,9% και 4,4% αντίστοιχα) δεν θα ήταν από μόνες τους αρκετές για να προκαλέσουν πτώση τιμών μεγαλύτερη του 25% το 1977 και περίπου 20% το 1982, εάν η υψηλή τιμή που είχε επιτευχθεί το 1976 και το 1981 ανταποκρινόταν στην τιμή ισορροπίας της οικονομίας της αγοράς. Το 1975, οι εταιρίες στις οποίες απευθύνεται η απόφαση αντιμετώπισαν πτώση της κατανάλωσης μεγαλύτερη από 15%, και των εισαγωγών λίγο μικρότερη από 30%, χωρίς αυτό να οδηγήσει σε πτώση τιμών. Μολονότι η παρατεινόμενη απεργία στον Καναδά το 1975 και το σουηδικό πρόγραμμα κινήτρων για αποθεματοποίηση (1975 έως 1977) διευκόλυνε τη θέση τους, ούτε οι ειδικοί αυτοί παράγοντες ήταν αρκετοί για να εξισορροπηθεί η συνολική μείωση της ζήτησης. Έτσι, το επίπεδο χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας των Σουηδών προμηθευτών, παρά τη λειτουργία του προγράμματος κρατικών ενισχύσεων, σημείωσε πτώση κατά 10 έως 15%, το επίπεδο χρησιμοποίησης των Φιλανδών προμηθευτών κατά 15% περίπου και αυτό των Αμερικανών προμηθευτών κατά ποσοστό έως 20%.

### **Επιχειρήματα εμπλεκόμενων μερών**

Οι επιχειρήσεις προέβησαν στον αβάσιμο ισχυρισμό ότι οι τιμές συναλλαγής διέφεραν σημαντικά από τις ανακοινωθείσες τιμές και υπέβαλαν περισσότερα από 100.000 δελτία τιμολογίων και πιστώσεων. Αυτά απέδειξαν ότι πραγματικές εκπτώσεις ή παραχωρήσεις, με τη μορφή καλύτερων όρων πληρωμής, έγιναν μόνο σε ένα μικρό κύκλο μεγάλων εταιριών και συνήθως, δεν υπερέβησαν το 3% και ποτέ δεν έφτασαν συνολικά σε περισσότερο από 7%. Οι εκπτώσεις, που χρησιμεύουν απλώς ως

αντιστάθμισμα στην αδυναμία του προμηθευτή να εκπληρώσει τις συμβατικές του υποχρεώσεις ή ως πρόσθετη εξυπηρέτηση που προσφέρει ο πελάτης ή τρίτος, δεν αποτελούν πραγματικές εκπτώσεις επί των τιμών και, κατά συνέπεια, δεν έχουν ληφθεί υπόψη. Κατά τον ίδιο τρόπο, η τιμολόγηση των ποσοτήτων που στάλθηκαν το επόμενο τρίμηνο με τιμές που ίσχυαν όταν συνάφθηκε η συμφωνία (carry over), δεν αποτελεί πραγματική έκπτωση επί της τιμής.

### K.E.A.

Η Κ.Ε.Α. εξήγησε τις δραστηριότητές της ως εξής: «Πρώτον, η Κ.Ε.Α. χρησιμεύει σαν «φόρουμ» για την ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των μελών της σχετικά με τους όρους που επικρατούν στις εξαγωγικές αγορές τις οποίες εξυπηρετούν... Ο δεύτερος βασικός ρόλος της Κ.Ε.Α. είναι να αποτελέσει ένα «φόρουμ» για την εκτίμηση των τιμών αγοράς που επικρατούν στις αγορές εξαγωγής του χαρτοπολτού, καθώς και για την αναζήτηση συμφωνίας μεταξύ των μελών της σχετικά με το επίπεδο τιμών που αναμένεται να επικρατήσει στο μέλλον.»

### Fides

- ✦ Portucel: δεν αμφισβήτησε τη φύση της τακτικής, όπως περιγράφεται ανωτέρω, αλλά μόνο το ρόλο της στις συνεδριάσεις. Ανέφερε ότι ο ρόλος αυτός ήταν μηδαμινός και παθητικός και η θέση της ήταν θέση παρατηρητή. Δήλωσε, ότι η φερόμενη σαν συμφωνία καθορισμού τιμών υπό την αιγίδα του λεγόμενου "Bristol Club" δεν μπορεί να αποδοθεί σε αυτήν
- ✦ Borregaard: αρνήθηκε ότι συνάφθηκαν συμφωνίες καθορισμού τιμών και ότι ακολουθήθηκε πρακτική από κοινού καθορισμού τιμών, επιβεβαίωσε, παρόλα αυτά, την ανταλλαγή πληροφοριών στη διάρκεια των σχετικών συναντήσεων. Ανέφερε ότι «προσπαθούσε απλώς να πάρει πληροφορίες για το ευρωπαϊκό επίπεδο τιμών» («σύντομη περίληψη της συνεδρίασης του "Bristol Club" στη Ζυρίχη - 31 Μαρτίου 1977»).

## Νομική εκτίμηση

### **Άρθρο 85 παράγραφος 1 της Συνθήκης Ε.Ο.Κ. και διεθνές δίκαιο**

#### ➤ Αρμοδιότητα της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.

Το άρθρο 85 της συνθήκης Ε.Ο.Κ. εφαρμόζεται στις περιοριστικές πρακτικές που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών – μελών, ακόμα και αν οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν στις περιοριστικές πρακτικές είναι εγκατεστημένες ή έχουν την κύρια έδρα τους εκτός Κοινότητας, και ακόμη και αν οι εν λόγω περιοριστικές πρακτικές επηρεάζουν επίσης τις αγορές εκτός Ε.Ο.Κ.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, όλοι οι κατηγορούμενες εταιρίες προέβαιναν, κατά τη διάρκεια της χρονικής περιόδου της παραβάσεως, σε άμεσες εξαγωγές προς την Κοινότητα ή πραγματοποιούσαν συναλλαγές εντός της Κοινότητας. Ορισμένοι από αυτούς διέθεταν παραρτήματα, θυγατρικές εταιρίες, πρακτορεία ή και άλλα υποκαταστήματα εντός της Κοινότητας. Η εναρμονισμένη πρακτική επί των τιμών, οι ανταλλαγές «ευαίσθητων» πληροφοριών σχετικά με τις τιμές, και οι ρήτρες απαγορεύσεως των εξαγωγών ή μεταπωλήσεως, αφορούσαν όλες τις κατευθείαν αποστολές προς αγοραστές εντός της Ε.Ο.Κ. ή τις πωλήσεις που πραγματοποιούνταν εντός της Ε.Ο.Κ. στους εκεί αγοραστές. Αυτές οι συμφωνίες και πρακτικές επηρέασαν τις φορτώσεις που αντιπροσωπεύουν περίπου τα 2/3 των συνολικών φορτώσεων λευκασμένου θειικού πολτού ξυλείας προς την Ε.Ο.Κ. και 60% περίπου της κατανάλωσης στην Ε.Ο.Κ. Οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές φαίνεται ότι εφαρμόστηκαν τουλάχιστον στη μεγάλη πλειοψηφία των πωλήσεων του σχετικού προϊόντος που πραγματοποίησαν τα μέρη προς και εντός της Ε.Ο.Κ. στη διάρκεια των σχετικών χρονικών περιόδων. Το αποτέλεσμα των συμφωνιών και των εναρμονισμένων πρακτικών επί των τιμών που ανακοινώθηκαν ή / και χρεώθηκαν στους πελάτες και επί των μεταπωλήσεων πολτού εντός της Ε.Ο.Κ. ήταν, κατά συνέπεια, όχι μόνο σημαντικό αλλά και ηθελημένο, και αποτελούσε την άμεση και κύρια απόρροια των συμφωνιών και των εναρμονισμένων πρακτικών.

- Συμφωνίες ελεύθερων συναλλαγών.

Οι συμφωνίες ελεύθερων συναλλαγών μεταξύ της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, αφενός, και της Σουηδίας, Φιλανδίας, Νορβηγίας και Πορτογαλίας, αφετέρου, δεν αποκλείουν την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης Ε.Ο.Κ. στις σουηδικές, φιλανδικές, νορβηγικές και πορτογαλικές εταιρίες.

### **Απόφαση Ευρωπαϊκής Επιτροπής**

#### **Α. Άρθρο 85 παράγραφος 1 της Συνθήκης Ε.Ο.Κ.**

#### **Εναρμονισμένος καθορισμός των τιμών εκ μέρους των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων**

Τα ακόλουθα πρόσωπα είχαν εναρμονισμένη πρακτική, κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης Ε.Ο.Κ., επί των τιμών τιμοκαταλόγου για παραδόσεις λευκασμένου θειικού πολτού στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, τουλάχιστον κατά τα ακόλουθα έτη:

- οι επιχειρήσεις 1 έως 3, 5, 6, 9, 11 έως 13, 16, 18, 20 έως 28, 31, 34 έως 38 κατά τα έτη 1975 έως 1981
- η επιχείρηση 4 κατά τα έτη 1975 και 1976
- η επιχείρηση 7 κατά τα έτη 1977 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 10 κατά τα έτη 1975 έως 1977 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 17 κατά τα έτη 1975 έως 1978
- η επιχείρηση 19 κατά τα έτη 1975 έως 1980
- η επιχείρηση 32 κατά τα έτη 1975, 1976 και 1979
- η επιχείρηση 33 κατά τα έτη 1975 έως 1980
- η επιχείρηση 41 κατά το έτος 1977

Τα ακόλουθα πρόσωπα είχαν εναρμονισμένη πρακτική, κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης Ε.Ο.Κ., επί των πραγματικών τιμών

συναλλαγής που χρέωναν, εντός της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, τουλάχιστον στους πελάτες του Βελγίου, της Γαλλίας, της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, των Κάτω Χωρών και του Ηνωμένου Βασιλείου για λευκασμένο θειικό πολτό, τα εξής τουλάχιστον έτη:

- οι επιχειρήσεις 2, 3, 5, 6, 8 έως 12, 14 έως 16, 18, 20 έως 28, 31, 32, 34 έως 38 κατά τα έτη 1975, 1976 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 1 κατά τα έτη 1976 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 7 κατά τα έτη 1975 και 1979 έως 1981
- οι επιχειρήσεις 13 και 33 κατά τα έτη 1975, 1976 και 1979
- η επιχείρηση 19 κατά τα έτη 1975, 1976, 1979 και 1980
- η επιχείρηση 30 κατά τα έτη 1975, 1976, 1980 και 1981
- η επιχείρηση 39 κατά τα έτη 1975 και 1976

Η εναρμονισμένη αυτή πρακτική πραγματοποιήθηκε είτε μεταξύ όλων των μερών, είτε μεταξύ αυτών που είναι εγκατεστημένοι στην ίδια χώρα ή στην ίδια ήπειρο, είτε μεταξύ μεμονωμένων επιχειρήσεων.

### **Τοποθέτηση της Επιτροπής στα επιχειρήματα των μερών**

Το γεγονός ότι οι εμπλεκόμενες εταιρίες συντόνισαν την συμπεριφορά τους στην αγορά κατά τρόπο αντίθετο προς το άρθρο 85 §1 της Συνθήκης Ε.Ο.Κ. αποδεικνύεται από ακόλουθα στοιχεία:

- την παράλληλη συμπεριφορά τους κατά τα έτη 1975 μέχρι 1981, η οποία, υπό το φως των συνθηκών που επικρατούσαν στην εν λόγω αγορά και μετά από σωστή οικονομική ανάλυση, δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ανεξάρτητα επιλεγείσα παράλληλη συμπεριφορά σε κατάσταση ολιγοπωλίου
- εν όψει, ιδίως, των διαφόρων τρόπων άμεσης ή έμμεσης ανταλλαγής στοιχείων σχετικών με μεμονωμένες επιχειρήσεις κατά τα έτη 1973 έως 1981, που θα μπορούσαν να επηρεάσουν τη συμπεριφορά τους στην αγορά.

Το γεγονός ότι επί σειρά ετών (με τιμές καθορισμένες ανά τρίμηνο μόνο)

- οι επιχειρήσεις αυτές, σε σύντομα χρονικά διαστήματα ή ακόμα και ταυτόχρονα, ανακοίνωσαν παρόμοιες τιμές για τα παρόμοια χρονικά διαστήματα (ανακοινωθείσες τιμές)
- οι επιχειρήσεις αυτές χρέωναν τους πελάτες τους παρόμοιες πραγματικές τιμές (τιμές συναλλαγής)

δεν μπορεί να θεωρηθεί ως αντικειμενική παράλληλη συμπεριφορά, υπό την έννοια ότι κάθε παραγωγός καθόρισε το επίπεδο και το χρόνο ισχύος των τιμών του ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές του (γνωρίζοντας ωστόσο την προηγηθείσα συμπεριφορά των ανταγωνιστών του στην αγορά). Δεδομένων των συνθηκών έντονου ανταγωνισμού που επικρατούσαν στη αγορά πολτού ξυλείας, η ομοιόμορφη αυτή συμπεριφορά μπορεί να εξηγηθεί μόνο με βάση την εναρμονισμένη πρακτική που ακολούθησαν τα μέρη.

Οι οικονομικές συνθήκες και η δομή της σχετικής αγοράς δεν εμποδίζουν τους παραγωγούς πολτού ξυλείας από το να ασκούν ενεργό ανταγωνισμό:

- η ευρωπαϊκή αγορά τροφοδοτείται από 50 παραγωγούς θειικού πολτού. Οι πελάτες τους ανέρχονται σε μερικές εκατοντάδες. Ο μεγάλος αριθμός ανταγωνιστών, η πολυπληθής πιθανή πελατεία και το ευρύ φάσμα προϊόντων που προσφέρονται στην αγορά, παρέχουν στις εν λόγω εταιρίες τη δυνατότητα, με την άσκηση ανταγωνισμού τιμών, να βελτιώνουν τη θέση τους εις βάρος των ανταγωνιστών τους
- αν και η πλειοψηφία των ανταγωνιστών θα έπρεπε θεωρητικά να καθιστά την εναρμόνιση των πρακτικών των παραγωγών δυσκολότερη, η δυσκολία αυτή περιορίστηκε από τη διαφάνεια των τιμών στην αγορά. Η διαφάνεια αυτή, ωστόσο, δεν ήταν εγγενής, αλλά προέκυψε από την εκ προθέσεως και συνεχή, άμεση ή έμμεση, αμοιβαία επαφή των παραγωγών. Συγκεκριμένα, επειδή οι τιμές που τιμολογούσαν οι κατηγορούμενες εταιρίες γίνονταν γνωστές πολύ σύντομα, μέσω τύπου ή πρακτόρων, οι άλλοι παραγωγοί αντιδρούσαν άμεσα
- οι ευκαιρίες άσκησης ενεργού ανταγωνισμού δεν αποκλείονται αναγκαστικά από το γεγονός ότι είχε καθιερωθεί η πρακτική στο εμπόριο να καθορίζονται οι τιμές πώλησης τουλάχιστον για ένα τρίμηνο και να αποκαλύπτονται λίγο πριν από την αρχή του τριμήνου αυτού. Για παράδειγμα, το 1982 και το 1983, η πρακτική αυτή εγκαταλείφθηκε σιωπηρά.



Η ομοιότητα των τιμών που έχουν ανακοινωθεί και των τιμών συναλλαγής δεν μπορεί να ερμηνευθεί απλά ως «τιμή ισορροπίας». Ενώ είναι αλήθεια ότι ο ενεργός ανταγωνισμός τείνει να οδηγήσει, σε οποιαδήποτε μορφή αγοράς, σε τιμή ισορροπίας, η τιμή αυτή μεταβάλλεται με κάθε μεταβολή των συνθηκών της αγοράς. Η τιμή αυτή μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερες ή χαμηλότερες τιμές και να πείσει την επιχείρηση που πρώτη ανακοίνωσε υψηλότερη τιμή να την ανακαλέσει. Είναι, λοιπόν, ανεξήγητο ότι κάτω από συνθήκες πραγματικού ανταγωνισμού

- ✦ κατά τη σταδιακή αύξηση των τιμών (βόρεια μαλακή ξυλεία: από το τρίτο τρίμηνο του 1979 έως το δεύτερο τρίμηνο του 1980 σε τέσσερα στάδια, νότια μαλακή ξυλεία: από το δεύτερο τρίμηνο του 1979 έως το δεύτερο τρίμηνο του 1980 σε πέντε στάδια), η πρώτη υψηλότερη τιμή που ζητείται αποδεικνύεται, σε κάθε περίπτωση, ότι είναι ακριβώς η νέα «τιμή ισορροπίας» και καμιά εταιρία δεν έπρεπε να θέσει υπό δοκιμασία την αγορά προτείνοντας διαφορετική τιμή
- ✦ σε μια ταχέως μεταβαλλόμενη αγορά και κατά τη διάρκεια 2 ετών (πρώτο τρίμηνο του 1975 έως τέταρτο τρίμηνο του 1976), καμιά εταιρία πλην της Finncell δεν θα έπρεπε να καταβάλει την ελάχιστη προσπάθεια να ελέγξει, καθορίζοντας διαφορετική τιμή, εάν η μέχρι τώρα καθορισθείσα τιμή αντιστοιχούσε ακόμα στην τιμή ισορροπίας.

Η ομοιομορφία των τιμών από απλή σύμπτωση αποφάσεων επί των τιμών που ελήφθησαν ανεξάρτητα δεν μπορεί να εξηγηθεί δεδομένου του μεγάλου αριθμού παραγωγών που πωλούν λευκασμένο θειικό πολτό στην Ε.Ο.Κ. (50 επιχειρήσεις περίπου) και των μεγάλων διαφορών στις οικονομικές συνθήκες που καθορίζουν την τιμολογιακή πολιτική των μεμονωμένων παραγωγών:

- ✦ η Ευρωπαϊκή Κοινότητα, ως αγορά λευκασμένου θειικού πολτού, είχε διαφορετική σημασία για τους Σουηδούς και Φιλανδούς παραγωγούς σε σχέση με τους Καναδούς και Αμερικανούς παραγωγούς
- ✦ το ποσοστό χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας που, για τεχνικούς λόγους, έχει μεγάλη επίπτωση στην αποδοτικότητα των εργοστασίων χαρτοπολτού, διέφερε σημαντικά μεταξύ των εταιριών. Στις Η.Π.Α. και στον Καναδά το ποσοστό ήταν γενικά υψηλότερο από ό,τι στη Σουηδία και στη Φιλανδία

- ✦ το κόστος παραγωγής και μεταφοράς λευκασμένου θειικού πολτού διέφερε σημαντικά όχι μόνο μεταξύ των διαφόρων κρατών αλλά και μεταξύ παραγωγών μιας και της αυτής χώρας
- ✦ η σχέση μεταξύ κόστους και τιμών πώλησης για τους Καναδούς, τους Σουηδούς και τους Φιλανδούς παραγωγούς συνεχώς μεταβαλλόταν, καθώς κυμαίνονταν οι συναλλαγματικές ισοτιμίες
- ✦ οι οικονομικές τάσεις και, συνεπώς, η ζήτηση πολτού αγοράς κυμαίνονταν πολύ στις διάφορες χώρες μεταξύ του 1975 και 1981. Για παράδειγμα, ενώ οι εισαγωγές στη Δυτική Γερμανία αυξήθηκαν κατά 26% μεταξύ 1975 και 1976, οι εισαγωγές στη Ηνωμένο Βασίλειο αυξήθηκαν κατά το ήμισυ
- ✦ το κόστος ανά τόνο που αναλαμβάνουν οι παραγωγοί εξαρτάται επίσης από την ποσότητα που πωλείται και παραδίδεται στους μεμονωμένους πελάτες. Όσο μεγαλύτερη είναι η ποσότητα, τόσο μικρότερο είναι το κόστος ανά τόνο. Η κατά τακτά διαστήματα αγορά μεγάλων ποσοτήτων επιτρέπει στον παραγωγό να περικόπτει πολύ τα έξοδά του και να αποκομίζει μεγαλύτερο κέρδος. Είναι παράξενο, λοιπόν, το γεγονός ότι οι διαφορές τιμών κατά τις υπό εξέταση περιόδους μεταξύ μιας και μοναδικής αγοράς μικρής ποσότητας και κανονικής αγοράς πολύ μεγάλων ποσοτήτων δεν υπερέβαιναν ποσοστό 3% και οι ευνοϊκότεροι όροι που έχουν προσφερθεί σε σημαντικούς μόνιμους πελάτες δεν υπερέβησαν ποσοστό 1% περίπου
- ✦ από τα κατωτέρω παραδείγματα φαίνεται ότι θα ήταν πιθανή η διαφοροποίηση ως προς τις τιμές για το λευκασμένο θειικό πολτό:
  - μεταξύ του δεύτερου τριμήνου του 1977 και του δεύτερου τριμήνου του 1979 η χαμηλή ζήτηση και, συνεπώς, η μεγαλύτερη ανταγωνιστική πίεση κατέστησαν αδύνατη την επιβολή στην αγορά των μη ρεαλιστικών εναρμονισμένων τιμών και οι κατηγορούμενες εταιρίες αναγκάστηκαν να ενεργήσουν με ανταγωνιστικό τρόπο
  - η πρακτική της Bowater Incorporated παρουσιάζει μεγάλες διαφορές: μεταξύ των ετών 1975 και 1976 οι τιμές συναλλαγής της διέφεραν πολύ από αυτές των ανταγωνιστών της, ενώ μεταξύ των ετών 1979 και 1981 οι τιμές συναλλαγής της αντιστοιχούσαν τόσο στις ανακοινωθείσες τιμές, όσο και στις τιμές συναλλαγής των ανταγωνιστών της

✦ το γεγονός ότι τα αντίστοιχα ποσοστά αγοράς που κατέχουν οι κατηγορούμενες εταιρίες μεταβλήθηκαν μεταξύ των ετών 1975 και 1981 δεν θεμελιώνει την έλλειψη συντονισμού των τιμών εκ μέρους των μερών.

Οι διαδοχικές ανακοινώσεις ή και η ταυτόχρονη ακόμη ανακοίνωση τιμών, καθώς και η ομοιότητα τόσο των ανακοινωθείσών τιμών όσο και των τιμών συναλλαγών, δεν μπορεί να ερμηνευτεί

✦ από την ύπαρξη στην αγορά μιας κυρίαρχης επιχείρησης, της οποίας οι τιμές υιοθετούνται και από τους ανταγωνιστές της. Κατά την υπό εξέταση περίοδο, καμία επιχείρηση δεν διακρίθηκε ως κατέχουσα κυρίαρχη θέση στην αγορά.

✦ από πληροφορίες που παρείχαν οι πελάτες στην προσπάθειά τους να θέσουν τους προμηθευτές σε κατάσταση ανταγωνισμού μεταξύ τους. Δεν υπάρχει έγκυρη εξήγηση για την ταχύτητα διάδοσης των πληροφοριών μεταξύ τόσο πολλών εταιριών και ακολουθώντας διαδικασία πολλαπλών σταδίων. Σε εποχή αύξησης των τιμών, τουλάχιστον οι πελάτες δεν έχουν προφανές συμφέρον να ενημερώσουν τους πιθανούς προμηθευτές τους σχετικά με την απόφαση άλλων προμηθευτών να αυξήσουν τις τιμές τους.

Η εναρμόνιση των τιμών μεταξύ των εμπλεκομένων μερών αποδεικνύεται, περαιτέρω, από διάφορους τρόπους άμεσης ή έμμεσης ανταλλαγής πληροφοριών. Η ανταλλαγή πληροφοριών δεν αποτελούσε απλώς τμήμα εναρμόνισης των τιμών, αλλά ήταν τμήμα μιας ανεξάρτητης παράβασης του άρθρου 85 §1. Οι τρόποι ήταν οι εξής:

✦ η διαδοχή ή και η ταυτόχρονη ακόμη ανακοίνωση τιμών δεν θα ήταν δυνατή χωρίς τη συνεχή ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των ενδιαφερόμενων εταιριών

✦ το ίδιο το σύστημα ανακοινώσεων ανά τρίμηνο, που επέλεξαν οικειοθελώς οι εταιρίες, συνιστούσε τουλάχιστον έμμεση ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τη μελλοντική συμπεριφορά στην αγορά. Το γεγονός ότι οι τιμές δημοσιεύονταν πολύ πριν αρχίσουν να ισχύουν στην αρχή ενός νέου τριμήνου, εξασφάλιζε ότι άλλοι παραγωγοί είχαν αρκετό χρόνο να ανακοινώσουν τις δικές τους αντίστοιχες νέες τιμές πριν από το τρίμηνο αυτό και να τις εφαρμόσουν από την αρχή του τριμήνου

- ✦ περισσότερες πληροφορίες ως προς τις τιμές ανταλλάχθηκαν στις συναντήσεις και στα έγγραφα που προαναφέρθηκαν, πληροφορίες οι οποίες φαίνονται αξιόπιστες εφόσον προέρχονται από τους αγοραστές πολτού
- ✦ πληροφορίες σχετικά με τις τιμές ανταλλάχθηκαν επίσης μεταξύ Βορειοαμερικάνων παραγωγών, στα πλαίσια της Κ.Ε.Α., και παραγωγών πολτού από σκληρή ξυλεία, στα πλαίσια της Fides, όπως αναλύεται παρακάτω.

Το σύστημα των ενιαίων και, τουλάχιστον, σχετικά ταυτόχρονων ανακοινώσεων των τιμών πώλησεως σήμαινε για αρκετά χρόνια ότι ο σιωπηρός ανταγωνισμός που θα αναμενόταν υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού (όπως συνέβη το 1977) στην πραγματικότητα αποκλείστηκε τελείως. Με την εξαίρεση της Finncell, καμία από τις ενδιαφερόμενες εταιρίες δεν επιχείρησε τότε να ενισχύσει τη θέση της στην αγορά, καθορίζοντας τις τιμές της ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της. Η πρακτική αυτή σήμαινε επίσης ότι οι ταυτόχρονα ανακοινωθείσες τιμές παρέμεναν, τουλάχιστον για τα έτη 1976, 1977 και 1981, σε τεχνητό επίπεδο που διέφερε πολύ από αυτό που θα αναμενόταν υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού.

#### Συμφωνίες καθορισμού τιμών και αποφάσεις των παραγωγών των Η.Π.Α. στα πλαίσια της σύμπραξης χαρτοπολτού, χαρτιού και χαρτονιού (Κ.Ε.Α.)

Με τη συμφωνία Κ.Ε.Α., τα μέλη της σύμπραξης συνάπτοντας συμφωνίες και εναρμονίζοντας την πρακτική τους

- ✦ απείχαν από την εφαρμογή ανεξάρτητων τιμολογιακών πολιτικών στην Ε.Ο.Κ., περιορίζοντας έτσι τον ανταγωνισμό μεταξύ τους
- ✦ παραιτήθηκαν από το δικαίωμα εφαρμογής ανεξάρτητης πολιτικής πωλήσεων στην κοινή αγορά
- ✦ δημιούργησαν μια τεχνητή διαφάνεια τιμών στην αγορά

και, συνεπώς, θέσπισαν μία μορφή συνεργασίας που απαγορεύεται από το άρθρο 85 §1.

Η ανταλλαγή πληροφοριών αποτελούσε επίσης στόχο της σύμπραξης. Στο βαθμό που η ανταλλαγή αυτή

- ✦ σχετίζονταν με την εναρμόνιση των τιμών στην κοινή αγορά

✦ επεκτεινόταν σε εξατομικευμένα στοιχεία μεμονωμένων επιχειρήσεων, δεδομένου ότι είναι εμπιστευτικά, δημιουργώντας, έτσι, σύστημα αμοιβαίας αλληλεγγύης και επιρροής και καθιερώνοντας συντονισμό δραστηριοτήτων συνιστά παράβαση των προαναφερθέντων κανόνων του ανταγωνισμού.

Το άρθρο II (Α) της ανακοίνωσης πολιτικής του ομίλου χαρτοπολλτού είναι από μόνο του απόφαση της σύμπραξης, καθώς περιορίζει σημαντικά την ελευθερία των μελών της Κ.Ε.Α. να αποφασίζουν ανεξάρτητα επί των ανακοινωθείσών τιμών και των τιμών συναλλαγής για αποστολές εμπορευμάτων στην Ε.Ο.Κ. Τα μέλη του ομίλου χαρτοπολλτού τήρησαν τις υποδειχθείσες τιμές για την Ε.Ο.Κ., τουλάχιστον κατά τα έτη 1975 και 1976. Η υποδειχθείσα τιμή επέτρεπε στους συμμετέχοντες να προβλέπουν, με σχετική βεβαιότητα, την τιμολογιακή πολιτική των άλλων μελών της Κ.Ε.Α. (των ανταγωνιστών τους) στην Ε.Ο.Κ..

Το γεγονός ότι, στη διάρκεια άλλων ετών, ιδίως το 1977 και 1978, υπήρξε ασυμφωνία μεταξύ της υποδειχθείσας τιμής και της τιμής που χρεωνόταν δεν μεταβάλλει την εκτίμηση αυτή, αλλά εκτιμάται με γνώμονα το γεγονός ότι η χαμηλότερη ζήτηση κατά την περίοδο αυτή τερμάτισε την εναρμόνιση μεταξύ όλων των μερών.

Η Κ.Ε.Α. δεν εξήγησε το λόγο για τον οποίο, μολονότι οι διακυμάνσεις των τιμών υποτίθεται ότι ήταν συνήθεις, ανακοινώνονταν σπανίως ή το λόγο για τον οποίο ο διευθυντής της Κ.Ε.Α. δεν συγκάλυψε ποτέ σύσκεψη για να συζητηθούν οι ανακοινώσεις αυτές. Εάν τα μέλη της Κ.Ε.Α. ήταν ελεύθερα να καθορίζουν τις τιμές τους, τότε δεν ήταν απαραίτητος ο καθορισμός μιας υποδειχθείσας τιμής σε συνδυασμό με διαδικασία που πρέπει να ακολουθείται για τις περιπτώσεις παρέκκλισης εκ μέρους κάποιου μέλους από την υποδειχθείσα τιμή.

Συμπράξεις που διέπονται από την πράξη Webb Pomerene και εξάγουν στην Ε.Ο.Κ. δεν είναι παράνομες σύμφωνα με το κοινοτικό δίκαιο. Μπορεί, ωστόσο, να παραβιάσουν το άρθρο 85 εάν περιορίζουν τον ανταγωνισμό εντός της κοινής αγοράς και μπορεί να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών – μελών σε αρκετά μεγάλο

βαθμό. Υπό τις συγκεκριμένες στην παρούσα υπόθεση περιστάσεις, οι συμφωνίες και πρακτικές της Κ.Ε.Α. και των μελών της που περιγράφονται παραπάνω είχαν ως αποτέλεσμα το σημαντικό περιορισμό του ανταγωνισμού στην Ε.Ο.Κ. Η εναρμόνιση των τιμών και το σύστημα υποδειχθεισών τιμών στα πλαίσια της Κ.Ε.Α. δεν οδήγησαν απλώς σε ενιαίες τιμές καθοριζόμενες από τα μέλη της Κ.Ε.Α., αλλά αποτέλεσαν επιπλέον σημαντικό παράγοντα στην καθιέρωση τεχνητής διαφάνειας όλης της αγοράς και διευκόλυναν την εναρμόνιση των τιμών με άλλους παραγωγούς εκτός της Κ.Ε.Α. Η υποδειχθείσα από την Κ.Ε.Α. τιμή χρησίμευε ακόμα και ως τιμή αναφοράς για άλλους παραγωγούς.

#### Επαφές μεταξύ παραγωγών στα πλαίσια της Fides

Από αποδεικτικά έγγραφα προκύπτει ότι οι ενδιαφερόμενοι προμηθευτές συναντήθηκαν για να ανταλλάξουν «ευαίσθητες» πληροφορίες και για να συζητήσουν και να αποφασίσουν επί των τιμών. Οι εν λόγω προμηθευτές, ενώ ισχυρίστηκαν ότι περιορίστηκαν μόνο στην ανταλλαγή στατιστικών στοιχείων, στην πραγματικότητα εναρμόνισαν τις μελλοντικές τιμές τους και συμφώνησαν να τηρήσουν ορισμένη πειθαρχία. Η πειθαρχία αυτή οδήγησε ορισμένους να δικαιολογηθούν έναντι των άλλων για τις περιπτώσεις που αγνόησαν τις συμφωνημένες αποφάσεις καθορίζοντας χαμηλότερες τιμές. Για παράδειγμα, από τα πρακτικά των διοικητικών συμβουλίων της G.E.C. στις 14 Απριλίου 1977, στις 26 Μαΐου 1977 και στις 22 Αυγούστου 1977, φαίνεται καθαρά ότι η G.E.C. επικρίθηκε επειδή άσκησε κανονική ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική. Η πειθαρχία αυτή, από καιρού εις καιρόν, διατηρήθηκε με ρητές απειλές αντιποίνων (πρακτικά της 14 Απριλίου 1977, σύντομη περίληψη της συνεδρίασης του «Bristol Club»).

Αυτή η εναρμονισμένη πρακτική ως προς τις τιμές και η ανταλλαγή «ευαίσθητων» πληροφοριών δεν αποτελεί μόνο τμήμα της γενικής εναρμόνισης των τιμών αλλά, εάν εξεταστεί ανεξάρτητα, αποτελεί σημαντικό περιορισμό του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 85 §1.

Στα πλαίσια της εναρμόνισης στην Fides, οι σουηδικές και φιλανδικές επιχειρήσεις και οι αντίστοιχες ενώσεις τους διαδραμάτισαν ηγετικό ρόλο, ενώ η Borregaard, η E.N.C.E., η Portucel και η St. Anne ανέλαβαν πιο παθητικό ρόλο. Συμμετείχαν, ωστόσο, στην ανταλλαγή «ευαίσθητων» πληροφοριών, συμπεριφορά που συνιστά περιορισμό του ανταγωνισμού. Η Επιτροπή αναγνώρισε τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει μία επιχείρηση, που βρίσκεται σε ασθενέστερη θέση και δεν είναι παραδοσιακός προμηθευτής, να αντισταθεί στην πίεση που ασκούν οι ισχυρότερες επιχειρήσεις και να μη συμμετάσχει στην εναρμόνιση και αυτό λήφθηκε υπόψη κατά τον καθορισμό των προστίμων.

Το επιχείρημα της Borregaard ότι υπήρξε απλώς πράκτορας κατά την εν λόγω χρονική περίοδο δεν φαίνεται να είναι βάσιμο. Στην πραγματικότητα, παρόλο που η Borregaard δεν κατασκεύαζε θειικό πολτό κατά την περίοδο εκείνη, τον λεύκανε και τον πωλούσε για λογαριασμό της. Θεωρήθηκε, συνεπώς, ως ανεξάρτητος προμηθευτής χαρτοπολτού που ανταγωνιζόταν τους άλλους προμηθευτές, που λειτουργούσαν στην αγορά της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.

#### Απαγορεύσεις εξαγωγών και μεταπωλήσεων

➤ Γενικοί κανόνες εμπορίας του χαρτοπολτού.

Η ρήτρα 14 των γενικών όρων πώλησης που οι Σουηδοί και Νορβηγοί παραγωγοί εφάρμοζαν πριν από το 1975 όριζε ότι το προϊόν πρέπει να πωλείται αποκλειστικά για κατανάλωση από τον αγοραστή στο δικό του εργοστάσιο. Με τον τρόπο αυτό περιόριζε τη χρήση και τις δυνατότητες διακίνησης των προϊόντων, καθώς και την οικονομική ελευθερία του αγοραστή. Η ρήτρα αυτή παρεμπόδιζε τον ανταγωνισμό που θα μπορούσε να ασκείται αν τα προϊόντα επανεισάγονταν στο εμπορικό κύκλωμα. Επομένως, το αποτέλεσμα ήταν η παρεμπόδιση του καταναλωτή ή κάποιου άλλου ενδεχόμενου μεσολαβητή να πωλεί πολτό στην αγορά παράλληλα προς τις επίσημες διαύλους κάθετης διανομής (παραγωγός - αντιπρόσωπος - καταναλωτής). Οι παράλληλες αυτές πωλήσεις θα μπορούσαν, ιδίως όταν η ζήτηση ήταν φθίνουσα και τα αποθέματα αυξάνονταν, να ασκήσουν

πίεση προς τα κάτω επί του επιπέδου των τιμών, το οποίο συμμετέχουσες επιχειρήσεις επιθυμούσαν να κρατήσουν όσο το δυνατόν υψηλότερο.

➤ Απαγορεύσεις εξαγωγής και μεταπώλησης στις συμβάσεις προμήθειας που συνάπτονται από Αμερικανούς και Καναδούς παραγωγούς.

Όπως προαναφέρθηκε, η απαγόρευση μεταπώλησεων των προϊόντων, που περιλαμβάνεται στις συμβάσεις που συνάπτονται από τους παραγωγούς, συνιστά αισθητό περιορισμό του ανταγωνισμού και της οικονομικής ελευθερίας αυτών που χρησιμοποιούν το προϊόν. Η απαγόρευση επί των εξαγωγών υπονομεύει σοβαρά τον ανταγωνισμό, την ελευθερία δράσεως αυτών που χρησιμοποιούν τα προϊόντα, καθώς και την επίτευξη των στόχων μιας ενιαίας αγοράς. Η Επιτροπή και το Δικαστήριο έχουν ήδη καταδικάσει ανάλογες πρακτικές σε πολλές περιπτώσεις.

### Finncell

Η υποχρέωση που αναλαμβάνουν τα μέλη της Finncell να διακινούν εμπορικά τον πολτό μόνο μέσω της οργάνωσης αυτής κοινοποιήθηκε στις 20 Δεκεμβρίου 1983. Η Επιτροπή εξέτασε σε χωριστή της απόφαση κατά πόσον η κοινή οργάνωση πωλήσεων συμβιβάζεται με το άρθρο 85 της συνθήκης Ε.Ο.Κ.

### **Συνέπειες στο εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών**

Η εναρμόνιση επί των ανακοινωθείσών τιμών και των τιμών συναλλαγής και η ανταλλαγή σημαντικών πληροφοριών όσον αφορά στις αποστολές προς την Ε.Ο.Κ. ή τουλάχιστον προς το μεγαλύτερο τμήμα της, είχαν ως αποτέλεσμα να εκτραπεί ο ανταγωνισμός από την πορεία που θα ακολουθούσε διαφορετικά, όχι μόνο σε ένα κράτος – μέλος, αλλά σε πέντε τουλάχιστον κράτη – μέλη. Οι πρακτικές αυτές είχαν ως αποτέλεσμα την τεχνητή ενοποίηση του επιπέδου των τιμών σε όλα αυτά τα κράτη – μέλη, επίπεδο το οποίο παρέκκλινε από τη διαφοροποιημένη δομή των τιμών, που θα μπορούσε να αναμένεται από την άσκηση ενός χωρίς περιορισμούς ανταγωνισμού. Οι κατηγορούμενες επιχειρήσεις, με τη δημιουργία του τεχνητά ενοποιημένου επιπέδου τιμών



- αλλοίωσαν τη δομή του ανταγωνισμού σε ολόκληρη την Κοινότητα
- αφαίρεσαν κάθε κίνητρο για τη διενέργεια προμηθειών χαρτοπολτού μεταξύ των κρατών – μελών, που θα είχαν προκύψει λόγω των διαφορών στη ζήτηση, στις τιμές συναλλάγματος και στο μεταφορικό κόστος
- εμπόδισαν την ανάπτυξη του εμπορίου μεταξύ των κρατών – μελών, φορείς του οποίου θα ήταν όχι μόνο ανεξάρτητοι μεσολαβητές, αλλά, επίσης, επιχειρήσεις παραγωγής χάρτου, που θα μπορούσαν να επωφεληθούν από ευνοϊκές τιμές συναλλάγματος ή εντονότερη ζήτηση πολτού σε γειτονικά κράτη – μέλη, μεταπωλώντας πολτό που αρχικά είχαν αγοράσει για δική τους χρήση.

Το γεγονός ότι οι ίδιοι οι παραγωγοί θεωρούσαν ότι είναι δυνατή η μεταπώληση πολτού, προκύπτει από την ύπαρξη των απαγορεύσεων εξαγωγών και μεταπωλήσεων που εφαρμόζονταν μέχρι το 1975. Οι απαγορεύσεις αυτές παρεμπόδιζαν τη μεταπώληση πολτού που αγοραζόταν από επιχείρηση που βρισκόταν σε κράτος – μέλος προς επιχείρηση σε άλλο κράτος μέλος, και με τον τρόπο αυτό ενέτειναν το αποτέλεσμα που προέκυπτε από την τεχνητή ενοποίηση του επιπέδου των τιμών.

Ο συντονισμός που συμφωνήθηκε μεταξύ των σχετικών επιχειρήσεων επηρέασε αισθητά το εμπόριο μεταξύ κρατών – μελών. Όλες μαζί οι επιχειρήσεις αυτές προμηθεύουν το 60% περίπου του λευκασμένου θειικού πολτού που χρησιμοποιείται στην Κοινότητα. Επομένως, η δυνατότητα επηρεασμού του ανταγωνισμού επί των τιμών δεν είναι μόνο θεωρητικά δυνατή, εφόσον οι επιχειρήσεις χρησιμοποίησαν τη δυνατότητα αυτή και στην πράξη. Το στοιχείο της τιμής αποτελεί τη σημαντικότερη πτυχή του ανταγωνισμού στη σχετική αγορά.

### **Β. Άρθρο 85 παράγραφος 3 της Συνθήκης Ε.Ο.Κ.**

Οι συμφωνίες, αποφάσεις συμπράξεων και συντονισμένες πρακτικές που αναφέρθηκαν δεν είναι δυνατόν να απαλλαγούν βάσει της παραγράφου 3 επειδή δεν έχουν κοινοποιηθεί σύμφωνα με το άρθρο 4 §1 του κανονισμού αριθ. 17 και δεν εμπίπτουν στο πεδίο των εξαιρέσεων που προβλέπονται από την παράγραφο 2 του

άρθρου αυτού. Ακόμη και αν οι εν λόγω συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές είχαν κοινοποιηθεί, δεν θα ήταν δυνατόν να είχαν τύχει απαλλαγής.

### **Γ. Άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17**

Αν η Επιτροπή διαπιστώσει παράβαση των διατάξεων του άρθρου 85, μπορεί να απαιτήσει από τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να παύσουν τη διαπιστωθείσα παράβαση σύμφωνα με το άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17. Περαιτέρω, η Επιτροπή μπορεί να χαρακτηρίσει την εν λόγω συμπεριφορά ως παράβαση ακόμα και όταν η συμπεριφορά αυτή έχει ήδη παύσει, όταν αυτό είναι αναγκαίο για την αποσαφήνιση της νομικής θέσης.

### **Δ. Άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17**

Η Επιτροπή, μπορεί με απόφασή της, βάσει του άρθρου 15 παράγραφος 2 στοιχείο α) του κανονισμού αριθ. 17, να επιβάλει σε επιχειρήσεις πρόστιμα ύψους χιλίων μέχρι ενός εκατομμυρίου E.C.U., ή και ποσό μεγαλύτερο από αυτό μέχρι ποσοστού 10% του κύκλου εργασιών, που πραγματοποιήθηκε κατά την προηγούμενη διαχειριστική περίοδο από καθεμία από τις επιχειρήσεις που έχουν συνεργήσει στην παράβαση, όταν εκ προθέσεως ή εξ αμελείας διαπράττουν παράβαση των διατάξεων του άρθρου 85 §1 της συνθήκης E.O.K. Κατά τον καθορισμό του ύψους του προστίμου, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τόσο η σοβαρότητα της παράβασης όσο και η διάρκειά της.

Οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις παρέβησαν εκ προθέσεως τις διατάξεις του άρθρου 85 §1 της Συνθήκης E.O.K., δεδομένου ότι εν γνώσει τους και σκοπίμως

- εναρμόνισαν την πρακτική τους όσον αφορά τις ανακοινωθείσες τιμές και τις τιμές συναλλαγής
- αντάλλαξαν πληροφορίες αναφερόμενες σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις σχετικά με τον ανταγωνισμό στο πλαίσιο της Fides, καθώς και σε άλλες ευκαιρίες
- επέβαλαν απαγορεύσεις εξαγωγών και μεταπωλήσεων με τις οποίες επηρεάζονταν οι συναλλαγές μεταξύ κρατών – μελών.

Κατά την άσκηση των πρακτικών αυτών, δεν προέβησαν σε παράβαση λόγω συγγνωστού και αναπόφευκτου λάθους. Οι επιχειρήσεις αυτές ευθύνονται τουλάχιστον για βαρεία αμέλεια για την εκ μέρους τους παράβλεψη του πεδίου εφαρμογής του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, δεδομένου ότι από επιχειρήσεις του μεγέθους αυτού πρέπει να αναμένεται ότι είναι σωστά ενημερωμένες σχετικά με τη νομική κατάσταση των σημαντικότερων αγορών τους, όπως αυτή προσδιορίζεται από την πάγια νομολογία των αποφάσεων του Δικαστηρίου και της Επιτροπής. Καθώς η παρούσα υπόθεση αποτέλεσε την πρώτη ενέργεια της Κοινότητας εναντίον εξαγωγικού οργανισμού που έχει συσταθεί βάσει του νόμου Webb Pomerene, λήφθηκε υπόψη η δήλωση των κατηγορούμενων προσώπων ότι, δηλαδή, δεν γνώριζαν πως η συμπεριφορά τους παρέβαινε το κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού, στο μέτρο που η παράβαση αυτή περιοριζόταν αυστηρά στο επίπεδο της Κ.Ε.Α. Τέτοιος ισχυρισμός όμως δεν μπορεί να αφορά τη συμμετοχή της Κ.Ε.Α. ή / και των μελών της στις συνεννοήσεις για εναρμονισμένη πρακτική με παραγωγούς που δεν ήταν μέλη της Κ.Ε.Α.

### **Πρόστιμα**

Η Επιτροπή, κατά τον προσδιορισμό του ύψους του προστίμου, έλαβε υπόψη τα ακόλουθα στοιχεία:

- η εναρμονισμένη πρακτική ως προς τις τιμές και την ανταλλαγή πληροφοριών αποτελεί σοβαρό περιορισμό του ανταγωνισμού
- η ευρωπαϊκή αγορά λευκασμένου θειικού πολτού είναι οικονομικά σημαντική
- οι κατηγορούμενες επιχειρήσεις συγκεντρώνουν τα δύο τρίτα σχεδόν της αγοράς αυτής και η παράβαση συνεχίστηκε επί ορισμένο αριθμό ετών
- προκύπτει ότι για σημαντικό χρονικό διάστημα οι εφαρμοσθείσες τιμές πώλησης ήταν υψηλότερες από αυτές που θα ίσχυαν αν επικρατούσαν κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού.

Η Επιτροπή, κατά τον προσδιορισμό του ύψους του προστίμου που επιβάλλει στις μεμονωμένες επιχειρήσεις, έλαβε υπόψη της

- το ρόλο που διαδραμάτισαν στην εναρμονισμένη πρακτική και στην ανταλλαγή πληροφοριών

- το χρονικό διάστημα για το οποίο έχει αποδειχθεί ότι συνεργούσαν στις παραβάσεις
- τον αντίστοιχο μέσο όρο αποστολών λευκασμένου θειικού πολτού προς την Κοινότητα κατά το τελευταίο έτος της χρονικής περιόδου που λαμβάνεται υπόψη
- σε μικρότερο βαθμό, το συνολικό κύκλο εργασιών καθεμίας από αυτές.

Κατά τον προσδιορισμό του ύψους του προστίμου που επιβάλλει στις συμπράξεις επιχειρήσεων προς τις οποίες απευθύνεται η απόφαση, η Επιτροπή έλαβε υπόψη

- το ρόλο που διαδραμάτισαν οι συμπράξεις αυτές, ανεξάρτητα από το ρόλο που διαδραμάτισαν τα μέλη τους και τις αποστολές που πραγματοποιήθηκαν από τα μέλη τους
- το γεγονός ότι ορισμένες από τις επιχειρήσεις συνεργάστηκαν με την Επιτροπή κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, ως ελαφρυντικό στοιχείο κατά την επιβολή του προστίμου.

Περαιτέρω, η Επιτροπή έλαβε υπόψη της ότι οι περισσότερες κατηγορούμενες επιχειρήσεις ανέλαβαν δέσμευση ως προς τη μελλοντική τους συμπεριφορά, η οποία είναι δυνατόν να μειώσει την τεχνητή διαφάνεια της αγοράς και, επομένως, να βελτιώσει τις ανταγωνιστικές συνθήκες στην εν λόγω αγορά και να περιορίσει τον κίνδυνο μελλοντικών παραβάσεων. Η δέσμευση αυτή δικαιολόγησε μια σημαντική μείωση των προστίμων που επιβλήθηκαν στις επιχειρήσεις αυτές.

Εν τέλει, εξέδωσε την παρακάτω απόφαση που αποτελείται από τρία άρθρα:

#### Άρθρο 1

Οι επιχειρήσεις που απαριθμούνται στην αρχή, διέπραξαν παραβάσεις του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, συνάπτοντας τις ακόλουθες συμφωνίες και εκδίδοντας τις ακόλουθες αποφάσεις και πρακτικές:

➤ οι ακόλουθες επιχειρήσεις, με την εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των τιμών για το λευκασμένο θειικό χαρτοπολτό, που ανακοινώθηκαν για τις παραδόσεις του προϊόντος αυτού στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, τουλάχιστον κατά τα ακόλουθα έτη:

- οι επιχειρήσεις 1 έως 3, 5, 6, 9, 11 έως 13, 16, 18, 20 έως 28, 31, 34 έως 38 κατά τα έτη 1975 έως 1981
- η επιχείρηση 4 κατά τα έτη 1975 και 1976
- η επιχείρηση 7 κατά τα έτη 1977 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 10 κατά τα έτη 1975 έως 1977 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 17 κατά τα έτη 1975 έως 1978
- η επιχείρηση 19 κατά τα έτη 1975 έως 1980
- η επιχείρηση 32 κατά τα έτη 1975, 1976 και 1979
- η επιχείρηση 33 κατά τα έτη 1975 έως 1980
- η επιχείρηση 41 κατά το έτος 1977

➤ οι ακόλουθες επιχειρήσεις, με την εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των κανονικών τιμών συναλλαγής που εφάρμοζαν στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα και, τουλάχιστον, για τους πελάτες τους στο Βέλγιο, Γαλλία, Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας, Ολλανδία και Ηνωμένο Βασίλειο για το λευκασμένο θειικό χαρτοπολτό, τουλάχιστον κατά τα ακόλουθα έτη:

- οι επιχειρήσεις 2, 3, 5, 6, 8 έως 12, 14 έως 16, 18, 20 έως 28, 31, 32, 34 έως 38 κατά τα έτη 1975, 1976 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 1 κατά τα έτη 1976 και 1979 έως 1981
- η επιχείρηση 7 κατά τα έτη 1975 και 1979 έως 1981
- οι επιχειρήσεις 13 και 33 κατά τα έτη 1975, 1976 και 1979
- η επιχείρηση 19 κατά τα έτη 1975, 1976, 1979 και 1980
- η επιχείρηση 30 κατά τα έτη 1975, 1976, 1980 και 1981
- η επιχείρηση 39 κατά τα έτη 1975 και 1976

➤ οι επιχειρήσεις 8 έως 16, με την εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των ανακοινωθείσών και των κανονικών τιμών συναλλαγής για παραδόσεις λευκασμένου θειικού χαρτοπολτού στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα και με την ανταλλαγή εξατομικευμένων στοιχείων σχετικά με τις τιμές για τις παραδόσεις αυτές βάσει των κανόνων της Κ.Ε.Α., και η επιχείρηση 17 (Κ.Ε.Α.) με την υπόδειξη

τιμών για τις παραδόσεις αυτές βάσει του άρθρου II (Α) της ανακοίνωσης πολιτικής της

✦ οι επιχειρήσεις 4, 29, 34, 36 και 40 έως 43, με την εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των ανακοινωθείσών και των κανονικών τιμών συναλλαγής και με την ανταλλαγή, στο πλαίσιο της Fides, εξατομικευμένων στοιχείων σχετικά με τιμές για παραδόσεις λευκασμένου θεικού χαρτοπολτού σκληρής ξυλείας στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα κατά τα έτη 1973 έως 1977

✦ οι επιχειρήσεις 2 έως 4, 6, 13, 30 έως 39 και 41, με την εφαρμογή, στις συμβάσεις πώλησης χαρτοπολτού σε πελάτες στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, ρητρών περί απαγόρευσης εξαγωγής ή μεταπώλησης του χαρτοπολτού που πωλούσαν σε αυτούς.

## Άρθρο 2

Οι επιχειρήσεις 9 έως 11 και 15 έως 17 πρέπει να παύσουν αμέσως την παράβαση που αναφέρεται στο άρθρο 1 παράγραφος 3 και να απόσχουν από οποιοδήποτε μέτρο θα είχε το ίδιο αντικείμενο ή αποτέλεσμα.

## Άρθρο 3

Επιβάλλονται τα ακόλουθα πρόστιμα στους εξής:

1. επιχείρηση 1: 100.000 (εκατό χιλιάδες) E.C.U.
2. επιχείρηση 2: 125.000 (εκατόν είκοσι πέντε χιλιάδες) E.C.U.
3. επιχείρηση 3: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
4. επιχείρηση 4: 200.000 (διακόσιες χιλιάδες) E.C.U.
5. επιχείρηση 5: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
6. επιχείρηση 6: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
7. επιχείρηση 7: 500.000 (πεντακόσιες χιλιάδες) E.C.U.
8. επιχείρηση 8: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
9. επιχείρηση 9: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
10. επιχείρηση 10: 100.000 (εκατό χιλιάδες) E.C.U.
11. επιχείρηση 11: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.

12. επιχείρηση 12: 250.000 (διακόσιες πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
13. επιχείρηση 14: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
14. επιχείρηση 15: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
15. επιχείρηση 16: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
16. επιχείρηση 17: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
17. επιχείρηση 18: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
18. επιχείρηση 19: 200.000 (διακόσιες χιλιάδες) E.C.U.
19. επιχείρηση 20: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
20. επιχείρηση 21: 100.000 (εκατό χιλιάδες) E.C.U.
21. επιχείρηση 22: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
22. επιχείρηση 23: 100.000 (εκατό χιλιάδες) E.C.U.
23. επιχείρηση 25: 100.000 (εκατό χιλιάδες) E.C.U.
24. επιχείρηση 26: 100.000 (εκατό χιλιάδες) E.C.U.
25. επιχείρηση 28: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
26. επιχείρηση 29: 100.000 (εκατό χιλιάδες) E.C.U.
27. επιχείρηση 30: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
28. επιχείρηση 31: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
29. επιχείρηση 32: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
30. επιχείρηση 33: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
31. επιχείρηση 34: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
32. επιχείρηση 35: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
33. επιχείρηση 36: 200.000 (διακόσιες χιλιάδες) E.C.U.
34. επιχείρηση 37: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
35. επιχείρηση 38: 150.000 (εκατόν πενήντα χιλιάδες) E.C.U.
36. επιχείρηση 40: 50.000 (πενήντα χιλιάδες) E.C.U.

### **Συμπεράσματα**

Οι επιχειρήσεις που απαριθμούνται στην αρχή, διέπραξαν παραβάσεις του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, συνάπτοντας συνολικά κατά τα έτη 1975 έως 1981 τις ακόλουθες συμφωνίες και εκδίδοντας τις ακόλουθες αποφάσεις και πρακτικές:

- εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των τιμών για το λευκασμένο θειικό χαρτοπολτό, που ανακοινώθηκαν για τις παραδόσεις του προϊόντος αυτού στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα
- εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των κανονικών τιμών συναλλαγής που εφάρμοζαν στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα και, τουλάχιστον, για τους πελάτες τους στο Βέλγιο, Γαλλία, Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας, Ολλανδία και Ηνωμένο Βασίλειο για το λευκασμένο θειικό χαρτοπολτό
- εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των ανακοινωθείσών και των κανονικών τιμών συναλλαγής για παραδόσεις λευκασμένου θειικού χαρτοπολτού στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα και με την ανταλλαγή εξατομικευμένων στοιχείων σχετικά με τις τιμές για τις παραδόσεις αυτές βάσει των κανόνων της Κ.Ε.Α.
- εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των ανακοινωθείσών και των κανονικών τιμών συναλλαγής και με την ανταλλαγή, στο πλαίσιο της Fides, εξατομικευμένων στοιχείων σχετικά με τιμές για παραδόσεις λευκασμένου θειικού χαρτοπολτού σκληρής ξυλείας στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα
- με την εφαρμογή, στις συμβάσεις πώλησης χαρτοπολτού σε πελάτες στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, ρητρών περί απαγόρευσης εξαγωγής ή μεταπώλησης του χαρτοπολτού που πωλούσαν σε αυτούς.  
(αναλυτικά περιγράφονται στο άρθρο 1 της απόφασης)

Η εναρμονισμένη πρακτική των ενδιαφερόμενων εταιριών είχε ως αποτέλεσμα για μακρά χρονική περίοδο, οι τρέχουσες τιμές πώλησης να είναι υψηλότερες από αυτές που θα καθορίζονταν υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού. Αυτό φαίνεται από την ταχεία πτώση των τιμών το 1982, οπότε η εναρμόνιση των εταιριών τερματίστηκε από τις συνθήκες της αγοράς.



## ➔ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ 1989 – 1999<sup>5</sup>

Ένα πρόσφατο παράδειγμα σύμπραξης αποτελεί ο κλάδος παραγωγής βιταμινών, όπου δεκατρείς εταιρίες παρασκευής βιταμινών συμμετείχαν σε συνεχιζόμενες συμφωνίες καθορισμού των τιμών τα έτη 1989 έως 1999.

### Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά

Οι παρακάτω εταιρίες κατηγορήθηκαν και κρίθηκαν να απολογηθούν στις 6 Ιουλίου 2000 για παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της Συνθήκης και του άρθρου 53 της συμφωνίας Ε.Ο.Χ.:

- ➔ F. La Roche AG (στο εξής “Roche”)
- ➔ BASF AG (στο εξής “BASF”)
- ➔ Aventis SA (πρώην Rhone-Poulenc, στο εξής “Aventis”)
- ➔ Lonza AG (στο εξής “Lonza”)
- ➔ Solvay Pharmaceuticals BV (στο εξής “Solvay”)
- ➔ Merck KgaA (στο εξής “Merck”)
- ➔ Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (στο εξής “Daiichi”)
- ➔ Eisai Co. Ltd (στο εξής “Eisai”)
- ➔ Kongo Chemical Co. Ltd (στο εξής “Kongo”)
- ➔ Sumitomo Chemical Co. Ltd (στο εξής “Sumitomo”)
- ➔ Sumika Fine Chemicals Ltd (στο εξής “Sumika”)
- ➔ Takeda Chemical Industries Ltd (στο εξής “Takeda”)
- ➔ Tanabe Seiyaku Co. Ltd (στο εξής “Tanabe”)

### **Το προϊόν**

Οι βιταμίνες είναι ομάδα μικροθρεπτικών υλικών, αναγκαίες σε μικρές ποσότητες στη διατροφή των ανθρώπων και των ζώων για τη φυσιολογική αύξηση, ανάπτυξη και διατήρηση της ζωής. Όλες οι γνωστές βιταμίνες μπορούν να

<sup>5</sup> Υπόθεση COMP/E-1/37.512 – Βιταμίνες [κοινοποιήθησα υπό τον αριθμό E(2001) 3695]

παρασκευαστούν με χημικές μεθόδους. Με πολύ λίγες εξαιρέσεις, οι βιταμίνες δεν μπορούν να συντεθούν από τους ζωντανούς οργανισμούς. Πρέπει να λαμβάνονται μέσω των τροφών ή των συμπληρωμάτων διατροφής. Υπάρχουν δεκαπέντε περίπου μεγάλες ομάδες βιταμινών, που συχνά ταξινομούνται ανάλογα με τη διαλυτότητα τους.

Οι σύνθετες ζωοτροφές περιέχουν τις απαραίτητες βιταμίνες για την υγεία και την ανάπτυξη συγκεκριμένων ειδών. Βιταμίνες προστίθενται σε ανθρώπινες τροφές για να αναπληρωθούν οι απώλειες από την κατεργασία, για να ενισχυθεί το προϊόν, αλλά και ως αντιοξειδωτικές ή χρωστικές ουσίες. Οι βιταμίνες για φαρμακευτικούς σκοπούς διατίθενται στο εμπόριο ως συμπληρώματα διατροφής υπό μορφή δισκίου ή κάψουλας. Στη βιομηχανία καλλυντικών, οι βιταμίνες χρησιμοποιούνται για την παρασκευή προϊόντων περιποίησης του δέρματος και προστασίας της υγείας.

Οι βιταμίνες χύδην πωλούνται σε διάφορες μορφές ανάλογα με το προϊόν και την εφαρμογή: σε κρυστάλλους, σε έλαιο, σε προστατευτική μεμβράνη ή σε σκόνη. Τα προϊόντα που σχετίζονται με την παρούσα υπόθεση είναι οι συνθετικές ουσίες χύδην που ανήκουν στις ακόλουθες ομάδες βιταμινών και συναφών προϊόντων: A, E, B1, B2, B5, B6, D3, βιοτίνη (H), φολικό οξύ (M), β-καροτένιο και καροτενοειδή.

### **Οι αγορές και τα προϊόντα βιταμινών**

Οι τρεις μεγαλύτεροι παραγωγοί βιταμινών στον κόσμο είναι η Roche, η BASF και η Aventis (πρώην Rhone-Poulenc) με συνολικά μερίδια αγοράς περίπου [40-50]%, [20-30]% και [5-15]% αντίστοιχα. Η Roche και η BASF παράγουν ευρύ φάσμα βιταμινών για ζωοτροφές και για ανθρώπινη χρήση, φαρμακευτικά σκευάσματα και τρόφιμα. Η δραστηριότητα της Aventis σε ό,τι αφορά στις βιταμίνες περιορίζεται στον τομέα των ζωοτροφών. Η ίδια παράγει τις βιταμίνες A και E και μεταπωλεί ορισμένες άλλες βιταμίνες που αγοράζει από άλλους παραγωγούς. Η συνολική παγκόσμια αγορά βιταμινών χύδην (1999) αποτιμάται σε 3,25 δισεκατομμύρια Ευρώ περίπου. Από άποψη όγκου, η παγκόσμια παραγωγή βιταμινών για ζωοτροφές, εκτός από τη χλωριούχο χολίνη – βιταμίνη B4, που δεν αποτελεί αντικείμενο της παρούσας υπόθεσης, ανέρχεται

σε 60.000 τόνους ετησίως περίπου. Η παραγωγή βιταμινών που προορίζονται για φάρμακα και τρόφιμα ανέρχεται συνολικά σε 65.000 τόνους περίπου.

Οι πωλήσεις των προϊόντων που αποτελούν αντικείμενο της παρούσας υπόθεσης στον Ε.Ο.Χ. ανήλθαν σε 800 εκατομμύρια Ε.С.U. περίπου, σε τιμές πώλησης στο εργοστάσιο το 1998. Οι βιταμίνες Α και Ε καλύπτουν μαζί το ήμισυ της συνολικής αγοράς βιταμινών. Η αξία της αγοράς βιταμινών στην Κοινότητα και στον Ε.Ο.Χ. κατά την περίοδο 1994-1998 είχε ως εξής (σε εκατομμύρια Ευρώ):

Προϊόν	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Βιταμίνη Α</b>	135	140	145	145	150
<b>Βιταμίνη Ε</b>	190	210	220	230	250
<b>Βιταμίνη Β1</b>	18	15	12	14	15
<b>Βιταμίνη Β2</b>	41	44	38	33	34
<b>Βιταμίνη Β5</b>	31	32	32	32	35
<b>Βιταμίνη Β6</b>	15	11	10	10	11
<b>Φολικό οξύ</b>	10	μ.δ	μ.δ	μ.δ	μ.δ
<b>Βιταμίνη С</b>	225	250	165	115	120
<b>Βιταμίνη D3</b>	16	19	20	17	20
<b>Βιταμίνη Η</b>	35	36	31	25	23
<b>Β-καροτένιο</b>	55	60	66	70	76
<b>Κανθαξανθίνη</b>	49	52	50	52	50
<b>Σύνολο</b>	820	869	789	743	784

Πηγή: Στατιστικές της Roche σχετικά με τα μερίδια αγοράς

Το 70% περίπου της παραγωγής βιταμινών Α και Ε προορίζεται για την παρασκευή ζωοτροφών και το 30% για την παρασκευή τροφίμων και φαρμακευτικών προϊόντων. Το 80% της παραγωγής βιταμίνης С προορίζεται για κατανάλωση από τον άνθρωπο. Οι δύο μεγάλοι παραγωγοί, Roche και BASF, εκτός του ότι πωλούν χύδην τις διάφορες ποιότητες βιταμινών για την παρασκευή ζωοτροφών – κατά μεγάλο μέρος στους λεγόμενους «παραγωγούς προμειγμάτων», οι οποίοι αναμειγνύουν τις βιταμίνες με άλλες θρεπτικές ουσίες δημιουργώντας ένα παρασκεύασμα σε μορφή σκόνης ή σε

υγρή μορφή που χρησιμοποιείται στην παραγωγή ζωοτροφών – χαρακτηρίζονται αμφότεροι από κάθετη ολοκλήρωση όσον αφορά στα μεταγενέστερα παραγωγικά στάδια και παράγουν και οι ίδιοι προμείγματα (όπως και η Rhone-Poulenc). Τα «προμείγματα» αυτά είναι παρασκευάσματα που περιέχουν, εκτός από τα συμπυκνώματα βιταμινών, και άλλα θρεπτικά στοιχεία και φάρμακα και προστίθενται σε μικρές ποσότητες στο βασικό μείγμα της ζωοτροφής. Οι υπόλοιπες ποσότητες πωλούνται σε χονδρεμπόρους, παραγωγούς προμειγμάτων ή απευθείας σε παραγωγούς σύνθετων ζωοτροφών.

Οι παραγωγοί βιταμινών πωλούν τις βιταμίνες που προορίζονται για τρόφιμα και φαρμακευτικά προϊόντα σε καθαρή μορφή σε ενδιάμεσους πελάτες, όπως άλλοι παραγωγοί βιταμινών, εταιρίες τυποποίησης βιταμινών (οι οποίες αγοράζουν βιταμίνες σε συμπυκνωμένη μορφή) και σε διανομείς και μεταπωλητές. Οι παραγωγοί βιταμινών που δεν παράγουν οι ίδιοι ορισμένες βιταμίνες ενδέχεται να προμηθεύονται τα προϊόντα που χρειάζονται από άλλους παραγωγούς βιταμινών.

## **Οι επί μέρους αγορές βιταμινών**

### Βιταμίνες Α και Ε

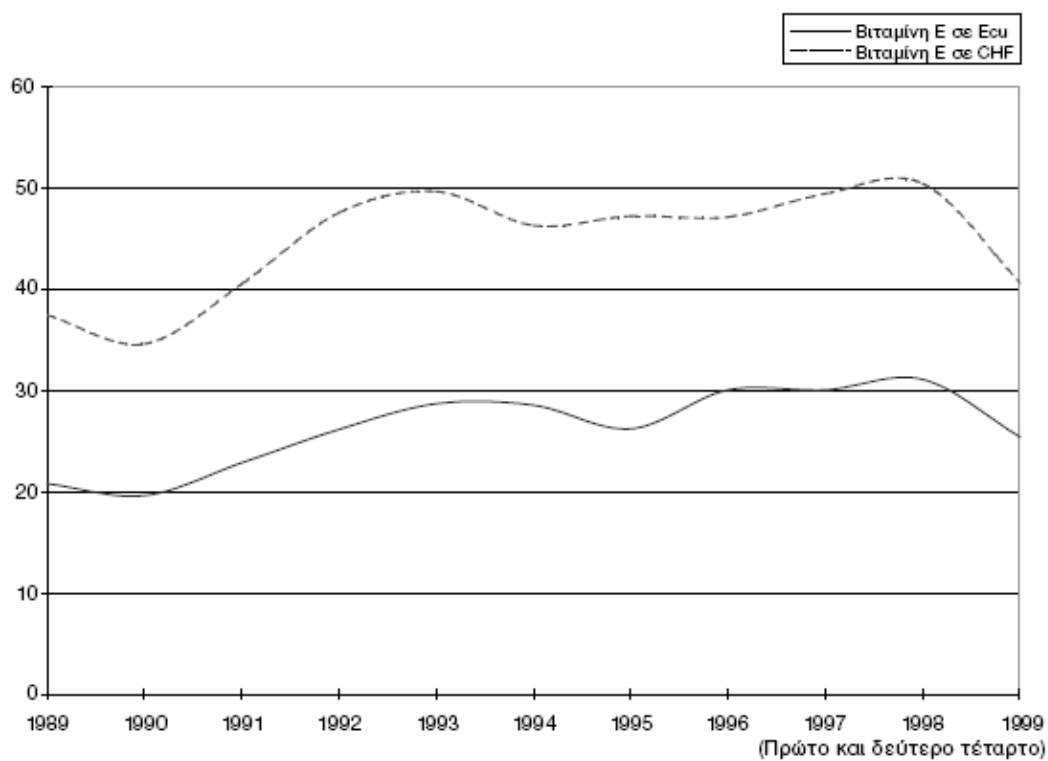
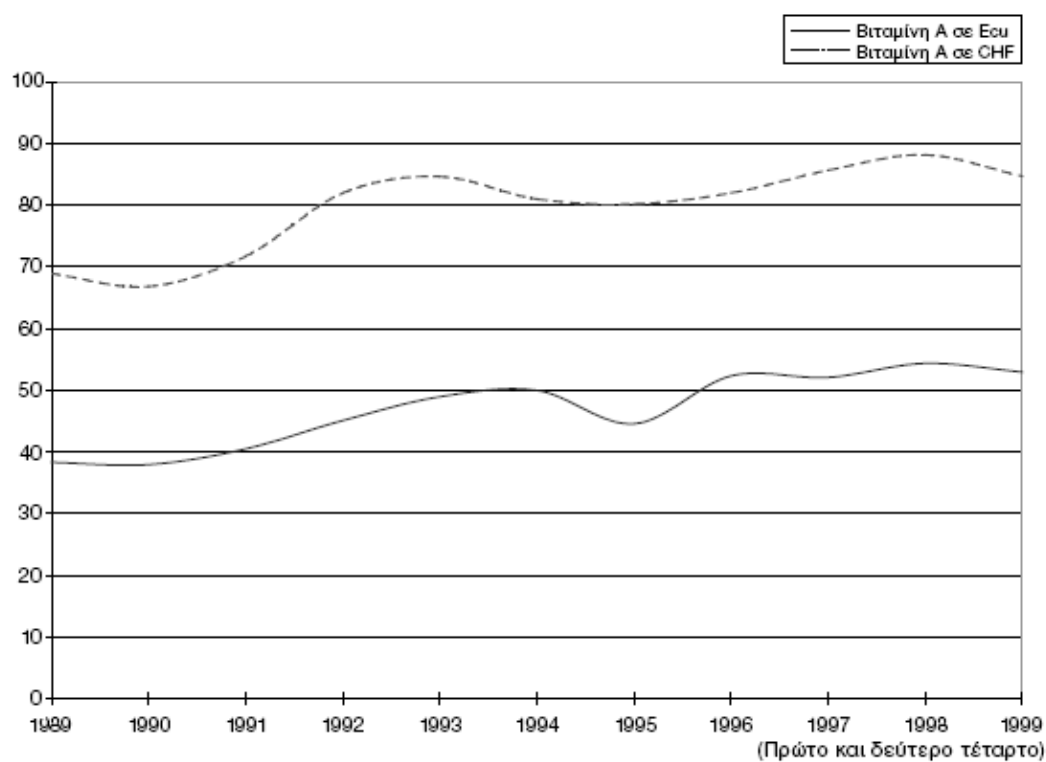
Η βιταμίνη Α είναι λιποδιαλυτή χημική ουσία με ποικίλες εφαρμογές, κυρίως στη βιομηχανία ζωοτροφών. Μικρότερες ποσότητες βιταμίνης Α πωλούνται επίσης στη βιομηχανία τροφίμων και στη φαρμακευτική βιομηχανία. Οι πωλήσεις στη βιομηχανία καλλυντικών περιορίζονται στο ελάχιστο. Η βιταμίνη Ε είναι επίσης λιποδιαλυτή χημική ουσία με ποικίλες εφαρμογές στη βιομηχανία τροφίμων για ανθρώπινη κατανάλωση, στη βιομηχανία ζωοτροφών, στη φαρμακευτική βιομηχανία και στη βιομηχανία καλλυντικών. Η βιταμίνη Ε μπορεί να ληφθεί από φυσικές πηγές ή να παραχθεί συνθετικά. Η συνθετική βιταμίνη Ε διατίθεται κατά κύριο λόγο στη βιομηχανία ζωοτροφών, ενώ μικρότερες ποσότητες διατίθενται στη φαρμακευτική βιομηχανία και στη βιομηχανία τροφίμων, καθώς και στη βιομηχανία καλλυντικών, η οποία όμως μόλις το 1996 άρχισε να απορροφά υπολογίσιμες ποσότητες.

Οι βιταμίνες Α και Ε μαζί καλύπτουν το 60% περίπου της παγκόσμιας ζήτησης βιταμινών για ζωοτροφές. Η παγκόσμια ζήτηση για τη βιταμίνη Ε είναι περίπου 22.000 τόνοι ετησίως και για τη βιταμίνη Α περίπου 15.000 τόνοι. Η Roche ήταν η πρώτη εταιρία που παρασκεύασε συνθετικές βιταμίνες Α και Ε και κατείχε το μονοπώλιο για τις δύο αυτές βιταμίνες μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1960, όταν η Rhone-Poulenc άρχισε να διαθέτει στην αγορά βιταμίνη Α για ζωοτροφές. Η BASF εισήλθε στην αγορά των δύο προϊόντων το 1970, ενώ λίγο αργότερα η Rhone-Poulenc επέκτεινε τις δραστηριότητες της στη βιταμίνη Ε (μόνο για ζωοτροφές). Η ιαπωνική εταιρία Eisai άρχισε επίσης να διαθέτει βιταμίνη Ε στην αγορά της Ευρώπης για ανθρώπινη και ζωική χρήση το 1967· δεν παράγει βιταμίνη Α. Η Roche και η BASF προμηθεύουν βιταμίνες Α και Ε, που χρησιμοποιούνται σε τροφές για τα ζώα και τον άνθρωπο, η Rhone-Poulenc προμηθεύει τις δύο βιταμίνες μόνο για ζωοτροφές, και η Eisai προμηθεύει βιταμίνη Ε για ανθρώπινη και ζωική χρήση. Υπάρχει ένας μόνο ακόμη σημαντικός παραγωγός βιταμίνης Α, η ρωσική εταιρία Bel Vitamini που κατέχει το 7-9% του συνολικού όγκου της αγοράς. Όσον αφορά στη βιταμίνη Ε, ορισμένες μικρές κινεζικές εταιρίες αύξησαν σταδιακά το συνολικό μερίδιο τους στην αγορά από λιγότερο του 1% το 1989 σε 7% στο τέλος της δεκαετίας του 1990.

Το 1998, που ήταν το τελευταίο έτος της σύμπραξης, η αξία της αγοράς βιταμίνης Α χύδην στον Ε.Ο.Χ. ανερχόταν σε 150 εκατομμύρια Ε.С.В. περίπου, ενώ της βιταμίνης Ε σε 250 εκατομμύρια Ε.С.В. Η μέση τιμή της βιταμίνης Α στον Ε.Ο.Χ. αυξήθηκε από 38,80 Ε.С.В. περίπου ανά χιλιόγραμμο το 1990 σε 54,50 Ε.С.В. το 1998. Οι τιμές των βιταμινών Ε στον Ε.Ο.Χ. αυξήθηκαν από 18,60 Ε.С.В. ανά χιλιόγραμμο το 1990 σε 31,10 Ε.С.В. το 1998.

Η πορεία των τιμών των βιταμινών Α και Ε τα έτη 1989 έως 1999 φαίνεται στα παρακάτω διαγράμματα:

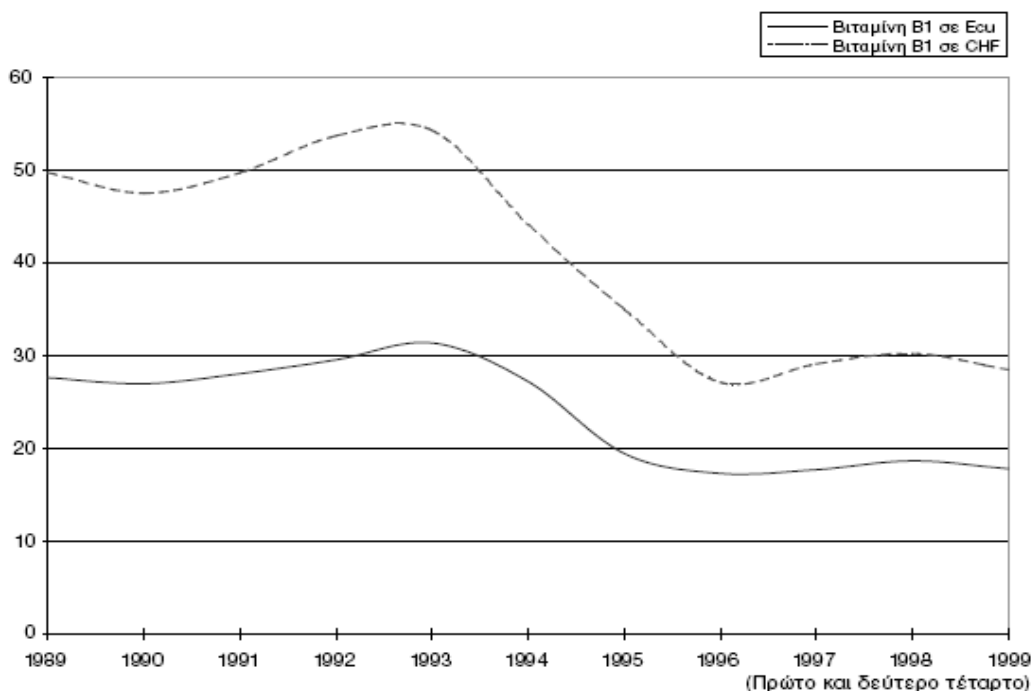




## Βιταμίνη B1

Η βιταμίνη B1 (θειαμίνη) είναι υδατοδιαλυτή βιταμίνη και χρησιμοποιείται σε τροφές για τα ζώα και τον άνθρωπο και στη φαρμακευτική βιομηχανία. Η χημική παρασκευή της είναι σύνθετη διαδικασία επιτελούμενη σε 15 έως 17 διαφορετικά στάδια. Η Roche, η Takeda και αρκετές κινεζικές εταιρίες είναι οι σημαντικότεροι παραγωγοί βιταμίνης B1. Η BASF σταμάτησε να παράγει η ίδια βιταμίνη B1 το 1989 και συνήψε πενταετή συμφωνία προμήθειας με τη Roche για να καλύψει τις ανάγκες της.

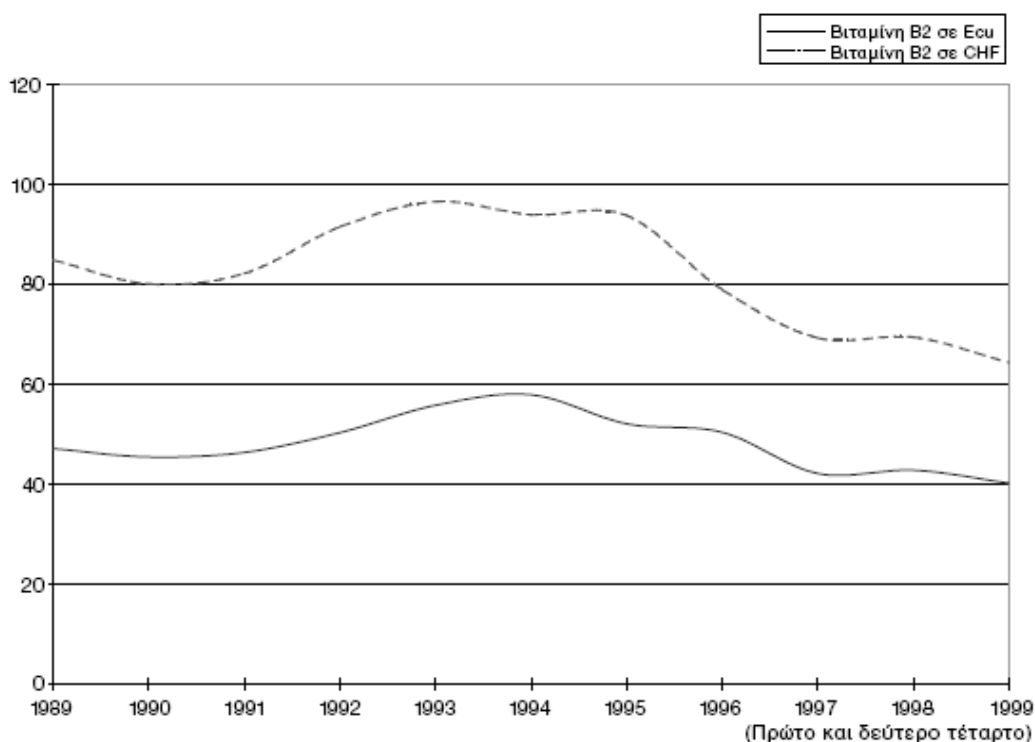
Οι τιμές της βιταμίνης B1 (που προορίζεται για την παρασκευή ζωοτροφών) στην Ευρώπη ήταν περίπου 32,50 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο, αυξήθηκαν σε 38,00 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο το 1993, αλλά σημείωσαν έντονη πτώση το 1994 και το 1996 είχαν υποχωρήσει στα 16 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο. Το 1994 η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς βιταμίνης B1 ανήλθε σε 18 εκατομμύρια E.C.U. (1998: 15 εκατομμύρια E.C.U.), όπως φαίνεται στο παρακάτω διάγραμμα:



## Βιταμίνη B2

Η Βιταμίνη B2 χρησιμοποιείται κυρίως στη βιομηχανία ζωοτροφών. Μόνον το 30% της παραγωγής χρησιμοποιείται στις βιομηχανίες τροφίμων και φαρμακευτικών προϊόντων. Οι κυριότεροι παραγωγοί βιταμίνης B2 είναι η Roche και η BASF, με παγκόσμια μερίδια αγοράς το 1990 ύψους 55% και 30% αντίστοιχα. Ο τρίτος μεγαλύτερος προμηθευτής είναι η Takeda με μερίδιο αγοράς 11% το 1990. Υπάρχουν και άλλοι παραγωγοί στη Ρωσία, στην Κίνα και στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Μέχρι σήμερα, μόνον η Roche και η Takeda παράγουν συνθετική βιταμίνη B2· οι άλλοι παραγωγοί χρησιμοποιούν διαδικασία ζύμωσης.

Η τιμή της ριβοφλαβίνης στην Ευρώπη το 1991 ήταν περίπου 43 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο, αυξήθηκε σε 56 E.C.U. περίπου το 1994 και στη συνέχεια μειώθηκε σε 40 Ευρώ, επίπεδο στο οποίο παρέμεινε μέχρι το 2001. Το 1995 η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς βιταμίνης B2 ανήλθε σε 44 εκατομμύρια E.C.U. περίπου (1998: 34 εκατομμύρια E.C.U.). Το παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζει τις τιμές αυτές τα έτη 1989 έως 1999:



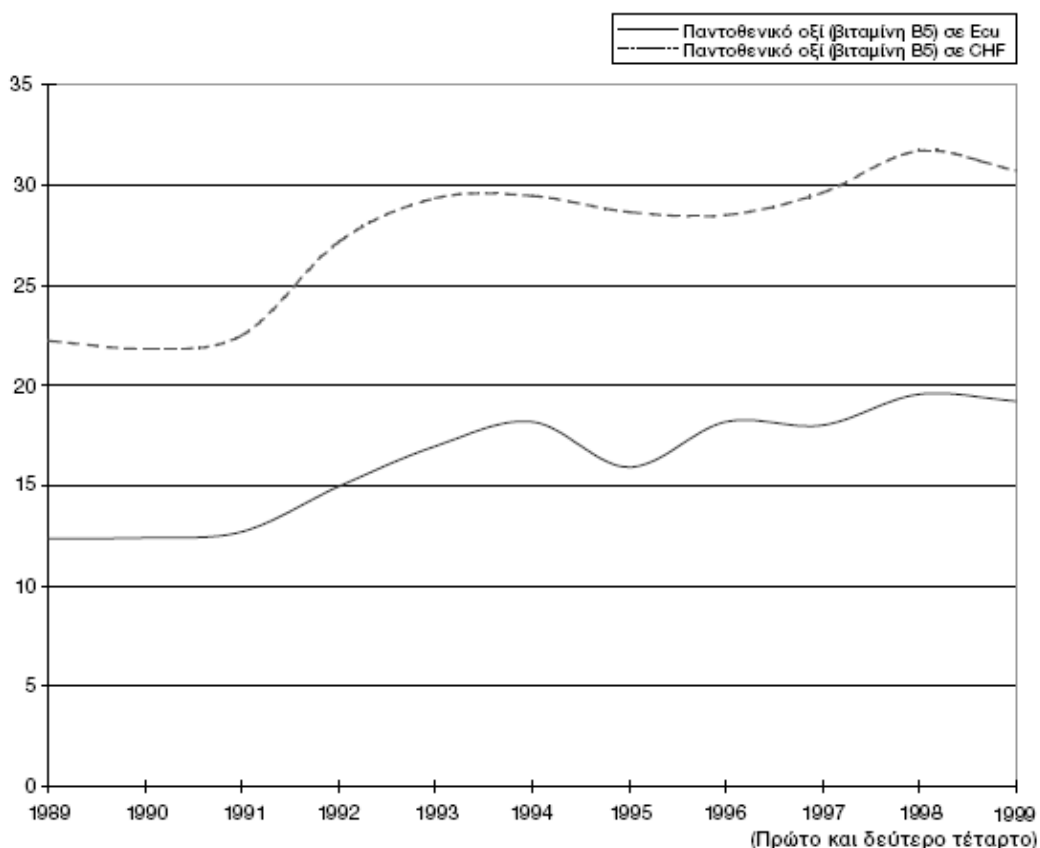


## Βιταμίνη B5

Η βιταμίνη B5 (παντοθενικό οξύ, γνωστή και ως Carplan) παράγεται σε δύο κυρίως μορφές: μια καθαρή μορφή γνωστή ως D-Carplan, η οποία χρησιμοποιείται για ανθρώπινη κατανάλωση και ως συστατικό των ζωοτροφών, και μια ανάμικτη μορφή, το DL-Carplan, το οποίο αποτελείται κατά 45% από D-Carplan και κατά 55% από αδρανές υλικό πλήρωσεως και χρησιμοποιείται μόνο για ζωοτροφές. Λόγω της χημικής του σύνθεσης, η τιμή του D-Carplan είναι διπλάσια από την τιμή του DL-Carplan.

Η Roche και η BASF συγκαταλέγονται μεταξύ των τριών κορυφαίων παραγωγών βιταμίνης B5 σε παγκόσμια κλίμακα· ο τρίτος σημαντικός παραγωγός του εν λόγω προϊόντος είναι η ιαπωνική εταιρία Daiichi. Μικρότεροι παραγωγοί υπάρχουν επίσης στην Ιαπωνία, στην Κίνα, στην Πολωνία και στη Ρουμανία. Η Roche και η BASF κατέχουν μαζί τα δύο τρίτα περίπου της ευρωπαϊκής και της παγκόσμιας αγοράς. Η Roche, η BASF και η Daiichi παράγουν μόνο D-Carplan, το οποίο διατίθεται κατά το πλείστον στη βιομηχανία ζωοτροφών. Η Alps (Ιαπωνία) και άλλες ρουμανικές και πολωνικές εταιρίες παράγουν DL-Carplan.

Στον τομέα των ζωοτροφών, που καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής, το D-Carplan και το DL-Carplan πωλούνται σε παραγωγούς προμείγματος, οι οποίοι αναμειγνύουν το προϊόν με άλλες βιταμίνες και πωλούν το παρασκεύασμα σε παραγωγούς ζωοτροφών. Η Daiichi δεν παράγει προμείγματα. Αντίθετα, η Roche και η BASF είναι καθέτως ολοκληρωμένες όσον αφορά στο επόμενο στάδιο παραγωγής προμειγμάτων. Διαθέτουν και εκμεταλλεύονται από επτά περίπου μονάδες παραγωγής προμείγματος στην Ευρώπη. Προμηθεύουν D-Carplan στις δικές τους μονάδες (δέσμια χρήση) ή σε άλλους παραγωγούς προμειγμάτων. Η τιμή του D-Carplan στην Ευρώπη το 1990 ήταν περίπου 12 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο. Το 2001 ανήλθε σε 20 Ευρώ ανά χιλιόγραμμο περίπου. Το 1998, η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς Carplan ήταν 35 εκατομμύρια E.C.U. περίπου. Οι τιμές του Carplan τα έτη 1989 έως 1999 παρουσιάζονται διαγραμματικά παρακάτω:



### Βιταμίνη Β6

Η βιταμίνη Β6 (πυριδοξίνη) έχει διάφορες χρήσεις στη βιομηχανία τροφίμων για ανθρώπινη κατανάλωση, στη βιομηχανία ζωοτροφών και στη φαρμακευτική βιομηχανία. Οι κυριότεροι παραγωγοί βιταμίνης Β6 είναι η Roche, η Takeda, η Daiichi και αρκετές κινεζικές εταιρίες. Η BASF και η Merck έπαυσαν να παράγουν βιταμίνη Β6 το 1991-1992 και προμηθεύονται πλέον τις ποσότητες που χρειάζονται από τη Roche.

Το 1989 το παγκόσμιο μερίδιο αγοράς της Roche για τη βιταμίνη Β6 ανερχόταν σε 40% περίπου, της Daiichi σε 12% και της Takeda σε 11%. Οι παραγωγοί της Κίνας κατείχαν μόλις το 3% της παγκόσμιας αγοράς το 1989, ποσοστό που αυξήθηκε σε 16% το 1997, αφού στο μεταξύ, σύμφωνα με τη Roche, είχε σημειώσει μια παροδική κορύφωση (48% περίπου) το 1993.

Η τιμή της βιταμίνης Β6 στην Ευρώπη το 1990 ήταν περίπου 25 E.C.U. ανά

χιλιόγραμμα, ενώ στις αρχές του 1993 είχε αυξηθεί σε 46,50 E.C.U. ανά χιλιόγραμμα. Το 2001 ήταν περίπου 20 Ευρώ ανά χιλιόγραμμα. Το 1994, η αξία της αγοράς βιταμινών B6 στην Κοινότητα ανήλθε σε 15 εκατομμύρια E.C.U. περίπου, ενώ το 2001 ήταν 11 εκατομμύρια Ευρώ περίπου.

### Φολικό οξύ

Το φολικό οξύ ανήκει στις βιταμίνες του συμπλέγματος B. Η ονομασία αυτή χρησιμοποιείται για ολόκληρη την ομάδα των ενώσεων που είναι επίσης γνωστές ως φολικές ενώσεις ή φολακίνη. Φολικό οξύ παράγουν η Roche στην Ευρώπη και οι ιαπωνικές εταιρίες Takeda, Sumika, θυγατρική της Sumitomo, και Kongo. Το φολικό οξύ που παράγει η Roche προορίζεται κυρίως για τα προμείγματα της ίδιας. Οι Ιάπωνες παραγωγοί φολικού οξέος δεν παράγουν προμείγματα, εκτός από μια θυγατρική της Takeda, η οποία διαθέτει το προϊόν στην ιαπωνική αγορά. Μέχρι το 1989 οι τρεις ιαπωνικές εταιρίες παρήγαγαν σχεδόν όλες τις παγκόσμιες προμήθειες φολικού οξέος. Μέχρι τότε η Roche δεν παρήγαγε φολικό οξύ, αλλά το προμηθευόταν από την Takeda. Το 1988-89 η Roche κατήγγειλε τη συμφωνία προμήθειας και ξεκίνησε τη δική της παραγωγή.

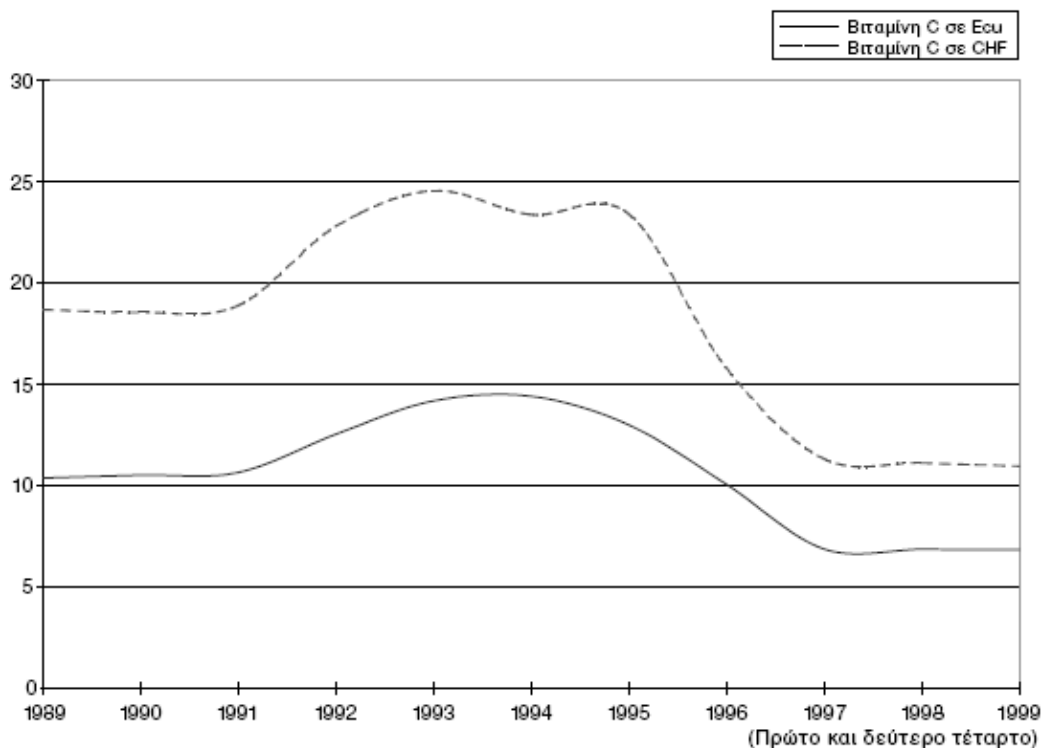
Το 1991 η παγκόσμια ζήτηση φολικού οξέος ανερχόταν σε 300 τόνους περίπου, αξίας 30 εκατομμυρίων δολαρίων Η.Π.Α. (USD) (25 εκατομμύρια E.C.U.). Η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς ανερχόταν σε 9 έως 10 εκατομμύρια E.C.U. περίπου. Η τιμή του φολικού οξέος (ανά χιλιόγραμμα) στην Ευρώπη το 1991 ήταν 160 γερμανικά μάρκα (DEM) (περίπου 80 E.C.U.). Το 2001 ήταν περίπου 100 DEM (περίπου 51,13 €).

### Βιταμίνη C

Η βιταμίνη C (ασκορβικό οξύ) είναι υδατοδιαλυτή βιταμίνη χρησιμοποιούμενη κυρίως στη βιομηχανία τροφίμων και στη φαρμακευτική βιομηχανία. Η Roche κατείχε το μονοπώλιο παραγωγής βιταμίνης C μέχρι τη δεκαετία του 1970, όταν εισήλθαν στην αγορά οι εταιρίες Takeda (Ιαπωνία), Merck (Γερμανία) και BASF. Το 1990 η Roche κατείχε το 40% της παγκόσμιας αγοράς, η Takeda το 23% και η Merck μαζί με την BASF κατείχαν το 14% περίπου. Στην Ευρώπη, τα μερίδια αγοράς ήταν 36% για τη

Roche, 11,5% για την Takeda και 24% για τις BASF / Merck.

Η τιμή της βιταμίνης C στην Ευρώπη το 1990 ήταν 11,50 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο. Μετά από μια παροδική κορύφωση το 1993/94 (15 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο), το 2001 η τιμή της έπεσε σε 7,50 Ευρώ ανά χιλιόγραμμο. Η αξία της παγκόσμιας αγοράς βιταμίνης C το 1990 ανήλθε σε 650 εκατομμύρια E.C.U. (η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς ανήλθε σε 210 εκατομμύρια E.C.U. περίπου). Τον τελευταίο χρόνο λειτουργίας της σύμπραξης (1995) η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς ανήλθε σε 250 εκατομμύρια E.C.U., τρέχουσα ετήσια αξία: 120 εκατομμύρια Ευρώ. Η πορεία των τιμών της βιταμίνης C τα έτη 1989 έως 1999 παρουσιάζεται στο παρακάτω διάγραμμα.



### Βιταμίνη D3

Η βιταμίνη D3, υδατοδιαλυτή βιταμίνη όπως οι βιταμίνες A και E, πωλείται είτε σε καθαρή μορφή είτε, συνηθέστερα, αναμειγμένη με βιταμίνη A σε ένα μείγμα γνωστό ως «AD3». Μόνον το 10% περίπου της αγοράς βιταμίνης D3 (με βάση την αξία των πωλήσεων) προορίζεται για τρόφιμα που καταναλώνονται από τον άνθρωπο: το

μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής χρησιμοποιείται για ζωοτροφές. Η πρώτη εταιρία που παρήγαγε βιταμίνη D3 σε βιομηχανική κλίμακα ήταν η Duphar, που παλαιότερα ανήκε στη Philips και τώρα στη Solvay. Η Solvay Pharmaceuticals κάλυπτε περίπου το 50% των παγκόσμιων αναγκών σε βιταμίνη D3 στις αρχές της δεκαετίας του 1990, αλλά το μερίδιο της στην «αγορά τρίτων» ήταν πολύ μικρότερο. Τούτο συνέβαινε διότι η Solvay διέθετε το 40% της βιταμίνης D3 που παρήγαγε σε συμπυκνωμένη μορφή στη Rhone-Poulenc, η οποία με βάση αυτό παρήγαγε το σύνθετο προϊόν ή μείγμα AD3 και το διέθετε στην αγορά με το δικό της σήμα.

Η Roche, η BASF και η Rhone-Poulenc χαρακτηρίζονται από κάθετη ολοκλήρωση όσον αφορά στα μεταγενέστερα παραγωγικά στάδια και παράγουν προμείγματα βιταμινών, στα οποία προστίθεται και βιταμίνη D3. Η Solvay δεν παράγει μείγματα ή προμείγματα: προμηθεύει το προϊόν σε καθαρή μορφή σε άλλους παραγωγούς βιταμινών, όπως η Rhone-Poulenc, σε εταιρίες τυποποίησης βιταμινών που αγοράζουν τη βιταμίνη σε συμπυκνωμένη μορφή, σε διανομείς, μεταπωλητές και σε παραγωγούς προμειγμάτων και ζωοτροφών. Η βιταμίνη D3 διατίθεται στο εμπόριο σε διάφορες τιμές και σε διάφορες μορφές. Οι παραγωγοί χρησιμοποιούν τη μορφή D3 500 (που προορίζεται για ζωοτροφές) ως τη βασική ποιότητα της αγοράς. Η τιμή της προοριζόμενης για ζωοτροφές βιταμίνης D3 στην Ευρώπη το 1993 παρουσίαζε σημαντικές διαφορές από χώρα σε χώρα. Το 1998 η αξία της αγοράς βιταμίνης D3 στην Ευρώπη ανήλθε σε 20 εκατομμύρια E.C.U.

### Βιταμίνη Η

Η βιταμίνη Η (βιοτίνη) είναι υδατοδιαλυτή βιταμίνη που βοηθά στη χρησιμοποίηση των πρωτεϊνών, του φολικού οξέος και της βιταμίνης B12 (η τελευταία δεν αποτελεί αντικείμενο της παρούσας υπόθεσης). Η βιοτίνη παράγεται με χημική σύνθεση που περιλαμβάνει 20 περίπου διαφορετικά στάδια (η Tanabe αναπτύσσει επί του παρόντος μια διαδικασία ζύμωσης, η οποία όμως δεν είναι ακόμη εμπορικά εκμεταλλεύσιμη). Πωλείται σε καθαρή και διαλυμένη μορφή. Ο τομέας των ζωοτροφών απορροφά το 90% περίπου της παραγωγής βιταμίνης Η, ενώ το υπόλοιπο χρησιμοποιείται από τη φαρμακευτική βιομηχανία. Η βιοτίνη που προορίζεται για ζωοτροφές πωλείται σε μορφή διαλύματος 1% στις Ηνωμένες Πολιτείες, της Αμερικής

ενώ στην Ευρώπη και αλλού χρησιμοποιείται διάλυμα 2%. Η βιταμίνη Η για φαρμακευτικές χρήσεις πωλείται σε καθαρή μορφή.

Οι κυριότεροι παραγωγοί βιταμίνης Η είναι η Roche, η Sumitomo, η Tanabe, η Lonza και η Merck. Η Lonza έπαυσε να παράγει το εν λόγω προϊόν το 1996. Ο μεγαλύτερος παραγωγός βιοτίνης είναι η Roche, που κατείχε το 2001 το [45-55]% περίπου της παγκόσμιας αγοράς, ενώ ακολουθούν η Sumitomo και η Tanabe, με μερίδιο αγοράς [15-25]% έκαστη. Η Merck κατείχε το [5-15]% περίπου της παγκόσμιας αγοράς. Η Merck διαθέτει το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής της (90%) στην BASF στην ποιότητα που προορίζεται για ζωοτροφές σε συγκεντρώσεις 1% και 2%. Οι πωλήσεις στην ευρωπαϊκή αγορά βιοτίνης ανήλθαν το 2001 σε 25 εκατομμύρια Ευρώ (το 1995 ήταν 36 εκατομμύρια E.C.U.). Η βιοτίνη που προορίζεται για τρόφιμα ή για φαρμακευτικές χρήσεις (100% καθαρή) τιμολογείται ανά γραμμάριο. Το 1990 η τιμή της στην Ευρώπη ήταν περίπου 6,8 E.C.U. ανά γραμμάριο (14 DEM ανά γραμμάριο) και παρέμεινε σταθερή μέχρι το 1995 περίπου, οπότε άρχισε να υποχωρεί σταθερά. Το 2001 η τιμή της ήταν περίπου 3,0 E.C.U. ανά γραμμάριο. Η τιμή της βιοτίνης για ζωοτροφές το 1990 ήταν 3,5 E.C.U. ανά γραμμάριο (για το ενεργό συστατικό). Άρχισε να υποχωρεί το 1995 και σήμερα η τιμή της είναι περίπου 1,0 E.C.U. ανά γραμμάριο.

Οι πωλήσεις στην ευρωπαϊκή αγορά βιοτίνης έφτασαν το 2001 25 εκατομμύρια Ευρώ (το 1995 ήταν 36 εκατομμύρια E.C.U.). Η βιοτίνη που προορίζεται για τρόφιμα ή για φαρμακευτικές χρήσεις (100% καθαρή) τιμολογείται ανά γραμμάριο. Το 1990 η τιμή της στην Ευρώπη ήταν περίπου 6,8 E.C.U. ανά γραμμάριο (14 DEM ανά γραμμάριο) και παρέμεινε σταθερή μέχρι το 1995 περίπου, οπότε άρχισε να υποχωρεί σταθερά. Το 2001 η τιμή της ήταν περίπου 3,0 E.C.U. ανά γραμμάριο. Η τιμή της βιοτίνης για ζωοτροφές το 1990 ήταν 3,5 E.C.U. ανά γραμμάριο (για το ενεργό συστατικό). Άρχισε να υποχωρεί το 1995 και το 2001 η τιμή της ήταν περίπου 1,0 E.C.U. ανά γραμμάριο.

### B-καροτένιο και καροτενοειδή

Τα προϊόντα αυτά κατά ουσίαν δεν είναι βιταμίνες. Το β-καροτένιο είναι προβιταμίνη της βιταμίνης Α και απαντάται στα φυτά. Το μεγαλύτερο μέρος του β-καροτενίου απορροφάται από τη βιομηχανία τροφίμων και τη φαρμακευτική

βιομηχανία. Τα καροτενοειδή χρησιμοποιούνται κυρίως ως χρωστικές για τα τρόφιμα και τα καλλυντικά και για να δώσουν χρώμα στη ζωική σάρκα. Τα καροτενοειδή ταξινομούνται εν γένει ανάλογα με το χρώμα που παράγουν όταν πέπτονται από τα ζώα. Η κανθαξανθίνη και η κιντραναξαθίνη προσδίδουν κόκκινο ή χρυσαφί χρώμα και ονομάζονται κοινώς κόκκινα καροτενοειδή.

Οι μοναδικοί παραγωγοί των εν λόγω προϊόντων σε ολόκληρο τον κόσμο είναι η Roche και η BASF. Μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1990 η Roche κατείχε δεσπόζουσα θέση με μερίδιο αγοράς 90%. Το 1991 η BASF επέκτεινε τις εγκαταστάσεις της παραγωγής β-καροτενίου και στο τέλος του 1992 το μερίδιο αγοράς στο εν λόγω προϊόν είχε διπλασιαστεί, φθάνοντας το 21%. Η αξία των πωλήσεων β-καροτενίου στην ευρωπαϊκή αγορά το 1993 έφθανε τα 45 εκατομμύρια E.C.U. περίπου, ενώ μέχρι το 1998 αυξήθηκε σε 76 εκατομμύρια E.C.U. περίπου. Η Γερμανία καλύπτει περισσότερο από το 50% της κατανάλωσης β-καροτενίου στην Κοινότητα και στον E.O.X.. Η τιμή του β-καροτενίου το 1993 ήταν 677 E.C.U. ανά χιλιόγραμμο, ενώ το 2001 ήταν περίπου 748 Ευρώ ανά χιλιόγραμμο. Οι ετήσιες πωλήσεις κανθαξανθίνης (του σημαντικότερου καροτενοειδούς) στην Κοινοτική Αγορά ανήλθαν το 2001 σε 50 εκατομμύρια Ευρώ περίπου και η τιμή της κανθαξανθίνης περίπου σε 1.250 Ευρώ ανά χιλιόγραμμο.

### **Η σχετική γεωγραφική αγορά βιταμινών A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, φολικού οξέως, β-καροτενίου και καροτενοειδών**

Οι αγορές βιταμινών A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, φολικού οξέως, β-καροτενίου και καροτενοειδών εκτείνονται τουλάχιστον σε ολόκληρο τον E.O.X.. Ωστόσο, υπάρχουν αρκετές ενδείξεις ότι οι αγορές των εν λόγω προϊόντων είναι παγκόσμιες. Κατά τη σχετική περίοδο, οι αγορές βιταμινών για όλα τα προαναφερόμενα προϊόντα κυριαρχούντο κατά ουσίαν από μια εταιρία με ηγετική θέση σε παγκόσμια κλίμακα, τη Roche, και από δύο άλλους παραγωγούς με πολύ σημαντική παρουσία, την BASF και την Takeda (η ισχύς της δεύτερης εντοπίζεται στις αγορές βιταμινών B1, B6 και C). Η Roche μαζί με έναν από τους δύο ανωτέρω παραγωγούς κατείχαν μερίδια

αγοράς άνω του 50% στον Ε.Ο.Χ. και παγκοσμίως σε όλα τα σχετικά προϊόντα.

Τα έξοδα μεταφοράς και οι δασμολογικοί φραγμοί ενίοτε προκαλούσαν αύξηση του κόστους, αλλά δεν εμπόδιζαν τους παραγωγούς των σχετικών προϊόντων να εμπορεύονται τις βιταμίνες τους σε παγκόσμια κλίμακα, όπως αποδεικνύεται από το γεγονός ότι ορισμένες εταιρίες εγκατεστημένες στην Ιαπωνία ασκούσαν εμπορικές δραστηριότητες στην Ευρώπη. Επιπλέον, όλες οι μεγάλες εταιρίες πωλούσαν τα διάφορα προϊόντα στις βασικές περιφερειακές αγορές (Αμερική, Ασία, Ευρώπη). Τέλος, ο παγκόσμιος χαρακτήρας των αγορών για τις βιταμίνες Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, το φολικό οξύ, το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή επιβεβαιώνεται από τη διάρθρωση, την οργάνωση και τη λειτουργία των επί μέρους συμπράξεων. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή συμπέρανε ότι οι αγορές βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέος, β-καροτενίου και καροτενοειδών είναι παγκόσμιες.

Τα περισσότερα κράτη μέλη της Κοινότητας / του Ε.Ο.Χ. καλύπτουν όλες τις ανάγκες τους σε βιταμίνες χύδην μέσω εισαγωγών, οι οποίες προέρχονται κατά το πλείστον από την παραγωγή άλλου κράτους μέλους (Δανία, Γαλλία, Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο).

### **Κύκλος εργασιών και μέγεθος αγοράς**

Στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζονται σε γενικές γραμμές η θέση κάθε επιχείρησης στην παγκόσμια αγορά και στην αγορά του Ε.Ο.Χ. και το σχετικό τους μέγεθος το έτος 2000:



(σε εκατομμύρια Ευρώ)

Εταιρία	Συνολικός παγκόσμιος κύκλος εργασιών (2000)
F-Hoffmann-La Roche AG	17.678
BASF AG	35.946
Aventis SA (πρώην Rhone-Poulenc)	22.304
Lonza AG	700
Solvay Pharmaceuticals BV	370
Merck KgaA	6.740
Daiichi Pharmaceuticals Co. Ltd	3.187
Eisai Co. Ltd	3.635
Kongo Chemical Co. Ltd	39
Sumitomo Chemical Co. Ltd	10.462
Sumika Fine Chemicals Ltd	203
Takeda Chemical Industries Ltd	9.277
Tanabe Seiyaku Co. Ltd	1.950

Αναλυτικά στοιχεία που δείχνουν τη θέση των επιχειρήσεων στην αγορά κάθε βιταμίνης ξεχωριστά παρατίθενται στους πίνακες που περιλαμβάνονται στο Παράρτημα 1.

### **Γεγονότα**

Η παρούσα υπόθεση αφορά δώδεκα βιταμίνες και συναφή προϊόντα και δεκατρείς διαφορετικούς παραγωγούς, οι περισσότεροι των οποίων παράγουν μόνο περιορισμένο αριθμό βιταμινών.

Η Roche - ο μεγαλύτερος παραγωγός βιταμινών στον κόσμο - είναι ο μόνος παραγωγός που συμμετείχε σε συμπράξεις επιχειρήσεων για όλες τις βιταμίνες που αποτελούν αντικείμενο της παρούσας υπόθεσης. Παρά τον αριθμό των παραγωγών, τις διαφορές όσον αφορά στη συμμετοχή στις συναντήσεις, καθώς και στα διαφορετικά προϊόντα που παράγουν, οι αθέμιτες πρακτικές παρουσιάζουν τα ακόλουθα κοινά χαρακτηριστικά:

- οι ρυθμίσεις της σύμπραξης κάλυπταν το σύνολο των βιταμινών που παρασκεύαζε η Roche
- ο τρόπος λειτουργίας όσον αφορά στις διάφορες βιταμίνες ήταν ουσιαστικά ο ίδιος, αν όχι απαράλλακτος:
  - κατάρτιση «προϋπολογισμών»
  - διατήρηση του status quo στα μερίδια της αγοράς
  - αντισταθμιστικά μέτρα
  - επιδιωκόμενες τιμές και «ελάχιστες» τιμές
  - συναντήσεις
- οι αθέμιτες συμφωνίες για τις διάφορες βιταμίνες δεν αποτελούσαν αυθόρμητα ή τυχαία γεγονότα, αλλά είχαν σχεδιασθεί, οργανωθεί και εκτελεσθεί από τα ίδια ανώτατα στελέχη της Roche και των άλλων επιχειρήσεων
- το σημείο εκκίνησης των παγκόσμιων δραστηριοτήτων της σύμπραξης ήταν το ίδιο για τις βιταμίνες B1, B2, B5, B6, C και το φολικό οξύ (λίγο νωρίτερα για τις βιταμίνες A και E, που αποτελούσαν το βασικό πρότυπο για το σχέδιο), ήτοι η επίσκεψη ανωτάτων στελεχών της Roche (και της BASF) στην Ιαπωνία στις 30-31 Ιανουαρίου 1991
- οι αυξήσεις των τιμών για την πλειοψηφία των διαφόρων βιταμινών συνήθως ανακοινώνονταν και πραγματοποιούνταν με την ίδια ευκαιρία
- η Roche και η BASF πωλούσαν σημαντικό μέρος της παραγωγής τους υπό μορφή προμειγμάτων, που περιελάμβαναν διάφορες βιταμίνες, γεγονός που είχε σημαντική επίπτωση στον ανταγωνισμό.

Ο κινητήριος μοχλός και βασικός δικαιούχος των περίπλοκων αθέμιτων συμφωνιών ήταν η Roche. Η επιχείρηση είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός βιταμινών στον κόσμο, με μερίδιο 50% της συνολικής αγοράς. Οι βιταμίνες αποτελούσαν βασικό τομέα, ο οποίος αντιστοιχούσε σε 8% του συνολικού κύκλου εργασιών του ομίλου. Η συμμετοχή ορισμένων εκ των ανωτάτων στελεχών της στις συναντήσεις τείνει να επιβεβαιώνει το γεγονός ότι οι ρυθμίσεις ήταν αποτέλεσμα στρατηγικού σχεδίου, το οποίο είχε καταρτισθεί και εγκριθεί σε ανώτατο επίπεδο με σκοπό την κυριαρχία και τον έλεγχο της αγοράς βιταμινών με παράνομα μέσα.

Η BASF, ο δεύτερος μεγαλύτερος παραγωγός βιταμινών στον κόσμο, έπαιξε σημαντικό ρόλο με το να ακολουθεί το παράδειγμα της Roche. Οι δύο μεγάλες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις δημιούργησαν ένα κοινό μέτωπο όσον αφορά στη διαμόρφωση και στην εφαρμογή των συμφωνιών με τους Ιάπωνες. Μαζί, εξασφάλισαν την είσοδο στο «κλαμπ» της Eisai για τη βιταμίνη E. Αργότερα, η Roche ήταν ο κοινός εκπρόσωπος κατά τις συναντήσεις με την Eisai.

Όσον αφορά στις άλλες βιταμίνες, οι ρυθμίσεις της σύμπραξης ακολουθούσαν γενικά το ίδιο πρότυπο με αυτό που χρησιμοποιήθηκε αρχικά στην περίπτωση των βιταμινών A και E, με ορισμένες διαφορές όσον αφορά στη βιταμίνη H. Η Roche ενεργούσε ως εκπρόσωπος των ευρωπαϊών παραγωγών (BASF, Lonza, Merck) κατά τις συναντήσεις και τις διαπραγματεύσεις που πραγματοποιήθηκαν στην Ιαπωνία και την Άπω Ανατολή.

Η Takeda, ένας από τους κύριους παραγωγούς χύδην βιταμινών στον κόσμο, συμμετείχε πλήρως στη σύμπραξη για τις βιταμίνες B1, B2, B6, C και το φολικό οξύ. Πράγματι, η συμμετοχή της Takeda στις συμφωνίες που αφορούσαν καθένα από τα προϊόντα βιταμινών ευνόησε σημαντικά τα σχέδια της Roche να εξασφαλίσει τον παράνομο συντονισμό των αγορών βιταμινών στις οποίες δράστηριοποιείτο, συμπεριλαμβανομένων των βιταμινών που παρήγαν και οι δύο εταιρίες.

Οι άλλοι παραγωγοί βιταμινών ήταν όλοι ενεργά και πρόθυμα μέλη των συμπράξεων στις αντίστοιχες αγορές βιταμινών, στις οποίες ασκούσαν δραστηριότητες. Ακόμα και αν δεν είχαν αναλάβει αυτοί την πρωτοβουλία, οι προσπάθειες ορισμένων παραγωγών, ιδίως των Sumitomo και Eisai, να υποστηρίξουν ότι προσχώρησαν στις παράνομες συμφωνίες της σύμπραξης σχεδόν τυχαία, αντικρούονται από τα διαθέσιμα αποδεικτικά στοιχεία. Στην περίπτωση τόσο της BASF όσο και της Rhone-Poulenc, αποδεικνύεται η συμμετοχή τους στις ρυθμίσεις της σύμπραξης για ορισμένα προϊόντα βιταμίνης, τα οποία δεν παρασκεύαζαν οι ίδιες (Βιοτίνη (H) στην περίπτωση της BASF και D3 στην περίπτωση της Rhone-Poulenc).

Ο βασικός κοινός παρονομαστής των διαφόρων συμπράξεων είναι η παρουσία της Roche και της BASF, των δύο μεγαλύτερων παραγωγών βιταμινών στον κόσμο, σε όλες τις συμπράξεις στο σύνολο σχεδόν των σημαντικών βιταμινών. Αρχίζοντας από τον Ιανουάριο του 1990 με τις βιταμίνες Α και Ε, οι οποίες καλύπτουν περίπου το 60% της ζήτησης βιταμινών για ζωοτροφές, και στη συνέχεια επεκτείνοντας το πεδίο στις βιταμίνες Β1, Β2, Β5, C, D3, Η, β-καροτένιο και καροτενοειδή, που αποτελούν τα κοινά προϊόντα (η BASF δεν εμπορεύεται βιταμίνη Β6 ή φολικό οξύ), οι δύο αυτοί παραγωγοί, μαζί με τη Rhone-Poulenc, την Takeda και άλλες επιχειρήσεις, δημιούργησαν έναν μυστικό και πολύπλοκο μηχανισμό για τον έλεγχο της αγοράς των σχετικών βιταμινών, τον καθορισμό των τιμών τους και συμπεριφέρονταν στην αγορά όχι ως ανταγωνιστές αλλά ως μέλη συνεταιρισμού.

Οι αθέμιτες συμφωνίες όσον αφορά στις περισσότερες από τις σχετικές βιταμίνες βασίζονταν ουσιαστικά στο ίδιο πρότυπο και ακολουθούσαν την ίδια μεθοδολογία λειτουργίας, δηλαδή:

- προετοιμασία, συμφωνία, εκτέλεση και παρακολούθηση ενός ετήσιου «προϋπολογισμού», που αφορούσε στην κατανομή των μεριδίων αγοράς και στον καθορισμό των ελάχιστων και επιδιωκόμενων τιμών
- συμμετοχή σε τακτικές συσκέψεις και ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με πωλήσεις, όγκο και τιμές σε μηνιαία ή τριμηνιαία βάση
- προσαρμογή των πραγματικών πωλήσεων, ώστε να συμβιβάζονται με τις ποσοτώσεις που κατανέμονταν από τον «προϋπολογισμό»
- εγκαθίδρυση επίσημης δομής και ιεραρχίας διαφόρων διοικητικών επιπέδων, συχνά με αλληλεπικαλυπτόμενα μέλη στα ανώτατα επίπεδα
- ρόλος της Roche ως πρωτεργάτη των αθέμιτων συνεργασιών με τους Ιάπωνες.
- εξασφάλιση της εφαρμογής των περιοριστικών συμφωνιών μέσω ενός συστήματος ενημέρωσης και παρακολούθησης (με εξαίρεση τη βιταμίνη Η)

Ωστόσο, υπήρχαν ορισμένες διαφορές σε συνάρτηση με την κατανομή των μεριδίων της αγοράς:

- όσον αφορά στις βιταμίνες Α και Ε, η βασική αρχή ήταν το πάγωμα των μεριδίων της αγοράς στα αντίστοιχα ποσοστά που είχαν επιτευχθεί το 1988

- όσον αφορά στο β-καροτένιο, προβλεπόταν η αύξηση του μεριδίου της BASF κατά 1% ετησίως μέχρι το 2001 και στη συνέχεια η σταθεροποίηση του στο 30%
- στην περίπτωση της βιοτίνης (βιταμίνης H), υπήρχε γενική συμφωνία να σταθεροποιηθούν τα μερίδια της αγοράς στο επίπεδο του 1992 χωρίς όμως να υπάρχουν συγκεκριμένοι μηχανισμοί τριμηνιαίας παρακολούθησης.

Η Επιτροπή θεωρεί ότι η αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμπεριφορά όσον αφορά στις βιταμίνες A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, φολικό οξύ, β-καροτένιο και καροτενοειδή, παρουσιάζει, στην περίπτωση κάθε βιταμίνης, όλα τα χαρακτηριστικά συμφωνιών κατά την έννοια του άρθρου 81. Δεδομένης της συνέχειας και της ομοιότητας των μεθόδων, εξετάζεται σε μια και τη αυτή διαδικασία το σύνολο των συμφωνιών που αφορούν στις διάφορες βιταμίνες. Κατά συνέπεια, περιλαμβάνονται πολλές παραβάσεις σε μια μοναδική απόφαση.

### **Επιχειρήματα των εμπλεκόμενων μερών και τοποθέτηση της Επιτροπής**

#### **SUMITOMO - SUMIKA**

Η Sumitomo δεν αμφισβήτησε το γεγονός ότι συμμετείχε σε διάφορες διμερείς και πολυμερείς συναντήσεις με άλλους παραγωγούς βιοτίνης. Παρόλα αυτά, ισχυρίστηκε ότι δεν υπάρχουν αποδείξεις ότι η εταιρία αυτή συμμετείχε πραγματικά σε συμφωνίες για τη στρέβλωση του ανταγωνισμού. Το βασικό επιχείρημα της Sumitomo ήταν ότι οι πληροφορίες περιελάμβαναν διαφορετικές περιγραφές των γεγονότων και ότι χρησιμοποιήθηκαν επιλεκτικά. Γενικότερα, η Sumitomo αμφισβήτησε ότι τα γεγονότα που περιγράφηκαν αποτελούν συμφωνία κατά την έννοια του άρθρου 81 της Συνθήκης.

Η Sumika προέβηκε σε παρόμοια συμπεράσματα όσον αφορά στη σύμπραξη για το φολικό οξύ. Η επιχείρηση υποστήριξε ότι δεν τηρήθηκαν οι υποχρεώσεις όσον αφορά στο βάρος των αποδείξεων και, συνεπώς, δεν ορίστηκε με βεβαιότητα ότι η συμμετοχή της Sumika συνιστά παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της Συνθήκης. Επιπλέον, η Sumika δήλωσε ότι δεν υπήρχε σημαντική επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών στην περίπτωση του φολικού οξέος, επειδή η αξία της αγοράς στην

Ευρώπη ανερχόταν σε μόνον 10 εκατομμύρια Ευρώ και επειδή αυτό δεν θα επηρέαζε το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών.

Πρώτον, απορρίφθηκε το επιχείρημα της Sumika ότι ο περιορισμός του ανταγωνισμού σε μια αγορά αξίας 10 εκατομμυρίων Ευρώ δεν έχει αισθητή επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών. Το αποτέλεσμα ενός περιοριστικού μέτρου πρέπει να εκτιμηθεί με βάση τη δυνητική επίπτωση του περιορισμού στη σχετική αγορά, ανεξάρτητα από τη νομισματική αξία της αγοράς προϊόντων. Στην παρούσα υπόθεση, η αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμφωνία θα μπορούσε να επηρεάσει το σύνολο της αγοράς φολικού οξέος στον Ε.Ο.Χ..

Δεύτερον, δεν έγινε δεκτός ούτε και ο ισχυρισμός ότι δεν επηρεάστηκε το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών. Το επιχείρημα της Sumika ότι «η Roche παρήγε φολικό οξύ που προοριζόταν κυρίως για ενσωμάτωση στα προμείγματά της και όχι για πώληση στην ευρωπαϊκή ή άλλη αγορά», απορρίφθηκε. Αντίθετα, το επιχείρημα της Sumika δείχνει ότι η περιοριστική συμφωνία είχε επίπτωση στην τιμή προϊόντων (των προμειγμάτων) που αποτελούσαν αντικείμενο συναλλαγών εντός του Ε.Ο.Χ. και αναγκαστικά επηρέασαν το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών. Επιπλέον, αν και οι Ιάπωνες παραγωγοί δεν είχαν εγκαταστάσεις παραγωγής στην Ευρώπη, διέθεταν φολικό οξύ στο εμπόριο σε ολόκληρη την Ευρώπη με επίπτωση στις ενδοκοινοτικές συναλλαγές. Τέλος, η συμφωνία σύμπραξης μεταξύ της Roche και των Ιαπώνων παραγωγών φολικού οξέος είχε ως αποτέλεσμα τον περιορισμό των εξαγωγών στον Ε.Ο.Χ., με επακόλουθο περιορισμό των ενδοκοινοτικών συναλλαγών.

Η Επιτροπή, στην προσπάθεια της να ανασυγκροτήσει τα στοιχεία της υπόθεσης που προέρχονταν από χωριστές και αναπόφευκτα μεροληπτικές πηγές, μπορεί να βρέθηκε αντιμέτωπη με διάφορες ασυνέπειες ή / και αντιφάσεις. Παρόλα αυτά, το γεγονός ότι η Sumika και η Sumitomo συμμετείχαν σε διάφορες συναντήσεις, και ότι σκοπός των συναντήσεων αυτών ήταν ο περιορισμός του ανταγωνισμού στις αγορές της βιοτίνης και του φολικού οξέως, αντιστοίχως, επιβεβαιώνεται από στοιχεία που διαβίβασαν τα άλλα μέλη της σύμπραξης. Η Sumika και η Sumitomo επιβεβαιώνουν, οι ίδιες, ότι έλαβαν μέρος σε διάφορες συναντήσεις, οι οποίες μπορούν να

χαρακτηρισθούν συναντήσεις της σύμπραξης και των οποίων ο στόχος ήταν σαφώς ο περιορισμός του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές. Δεδομένου ότι δεν υπάρχει καμία απόδειξη ότι ούτε η Sumika ούτε η Sumitomo διαχώρισαν τη θέση τους από τα όσα συμφωνήθηκαν, η Επιτροπή συμπέρανε ότι η Sumika και η Sumitomo συμμετείχαν σε αθέμιτη συμφωνία όσον αφορά, αντίστοιχα, στη βιοτίνη και στο φολικό οξύ.

Τέλος, η Sumika και η Sumitomo υποστήριξαν ότι ακόμα και αν είχε διαπιστωθεί ότι είχαν διαπράξει παράβαση, η παράβαση αυτή δεν θα υπέκειτο πλέον σε απόφαση της Επιτροπής επειδή θα είχε παραγραφεί. Το επιχείρημα αυτό απορρίφθηκε. Οι διατάξεις σχετικά με τις προθεσμίες παραγραφής αφορούν αποκλειστικά την επιβολή προστίμων ή κυρώσεων και δεν επηρεάζουν το δικαίωμα της Επιτροπής να ερευνά περιπτώσεις συμπράξεων και να λαμβάνει, εφόσον είναι αναγκαίο, απαγορευτικές αποφάσεις.

## ROCHE

Η Roche δήλωσε ότι δεν συμφωνούσε με την πρόταση να θεωρηθεί ότι οι διάφορες συμφωνίες των συμπράξεων αποτελούν μια ενιαία συννομοσία. Κατά την άποψη της Roche, η έρευνα για κάθε σύμπραξη θα έπρεπε να περιορίζεται στην αντίστοιχη αγορά προϊόντων, δηλαδή στην κάθε βιταμίνη. Η Roche τόνισε επίσης ότι δεν είχε γνώση στοιχείων τα οποία να αποδεικνύουν την ύπαρξη συμφωνίας μεταξύ των διαφόρων παραγωγών βιταμινών σχετικά με «γενικό συντονισμένο σχέδιο» που αφορούσε στο σύνολο της βιομηχανίας βιταμινών.

Η εξέταση των χωριστών παραβάσεων στο πλαίσιο ενιαίας διαδικασίας δεν σημαίνει κατά κανένα τρόπο ότι οι διάφορες αγορές βιταμινών θεωρούνται μια μόνον αγορά. Σε κάθε περίπτωση, είναι προφανές ότι οι αθέμιτες συμφωνίες για τις διάφορες βιταμίνες δεν αποτελούσαν αυθόρμητες ή τυχαίες εξελίξεις αλλά είχαν σχεδιασθεί, επινοηθεί και τεθεί σε εφαρμογή από τα ίδια ανώτατα στελέχη της Roche και των άλλων επιχειρήσεων. Εξετάστηκαν οι συμφωνίες για κάθε βιταμίνη και εντοπίστηκαν οι συμμετέχοντες σε καθεμία από τις παραβάσεις, που αφορούσαν μεμονωμένες αγορές βιταμινών. Οι συμφωνίες της σύμπραξης σχετικά με τις βιταμίνες συνιστούσαν, σε κάθε περίπτωση, χωριστές παραβάσεις, παρά το γεγονός ότι οι διάφορες αθέμιτες πρακτικές

ακολουθούσαν παρόμοιο πρότυπο.

Επιπλέον, η Roche ισχυρίστηκε ότι οι αυξήσεις τιμών που παρατηρήθηκαν στις αγορές κατά την περίοδο λειτουργίας της σύμπραξης δεν οφείλονταν, όλες, στις δραστηριότητες της τελευταίας, ούτε και οι μειώσεις τιμών που σημειώθηκαν αργότερα μπορούν να αποδοθούν στην παύση των δραστηριοτήτων της σύμπραξης. Όσον αφορά στις αυξήσεις των τιμών, η Roche θεώρησε ότι για διάφορους λόγους οικονομικού χαρακτήρα, όπως συναλλαγματικές διακυμάνσεις, περιορισμός των δυνατοτήτων και μεταβολές στην προσφορά / ζήτηση, οι τιμές των βιταμινών θα είχαν αυξηθεί αισθητά στις αρχές της δεκαετίας του 1990 ανεξάρτητα από οποιαδήποτε σύμπραξη μεταξύ των παραγωγών βιταμινών. Εξάλλου, υποστήριξε ότι οι μειώσεις των τιμών που παρατηρήθηκαν μετά την περίοδο της σύμπραξης μπορούν, σε πολύ μεγάλο βαθμό, να αποδοθούν σε οικονομικούς παράγοντες που δεν συνδέονται με την παύση των δραστηριοτήτων της σύμπραξης, όπως η δυναμική είσοδος κινέζων παραγωγών στις αντίστοιχες αγορές βιταμινών.

Σε αντίθεση με το επιχείρημα της Roche, η Επιτροπή απέδειξε ότι η σημαντική αύξηση της τιμής των βιταμινών A, E, C, B2, B5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της σύμπραξης οφειλόταν στο γεγονός ότι τα μέλη της σύμπραξης συμφωνούσαν σχετικά με τις επιδιωκόμενες τιμές, την κατανομή μεριδίων της αγοράς, καθώς και με τα συστήματα πληροφόρησης και παρακολούθησης για κάθε βιταμίνη. Ακόμα και αν ήταν αλήθεια ότι αν δεν υπήρχε η σύμπραξη, οι τιμές θα είχαν παραμείνει στο ίδιο επίπεδο με αυτό που επετεύχθη ως αποτέλεσμα της σύμπραξης, θα σήμαινε μόνον ότι η σύμπραξη δεν ήταν αποτελεσματική ή δεν είχε θέσει αρκετά φιλόδοξους στόχους. Το επιχείρημα αυτό δεν μπορεί να αντικρούσει το πόρισμα της Επιτροπής ότι οι πραγματοποιηθείσες αυξήσεις των τιμών είναι αποτέλεσμα των δραστηριοτήτων των μελών της σύμπραξης, που βασίζεται σε στοιχεία που έχουν παρατηρηθεί και σχετικά με τα οποία υπάρχει συναίνεση. Η Roche έπρεπε να είχε αποδείξει ότι οι αυξήσεις των τιμών δεν οφείλονταν στις δραστηριότητες της σύμπραξης.



## BASF

Όσον αφορά στη βιταμίνη B1, η BASF έπαψε την παραγωγή της το 1989, αλλά από τα αποδεικτικά στοιχεία προκύπτει ότι συμμετείχε στον καθορισμό των ποσοστώσεων, εκπροσωπείτο από την Roche σε συναντήσεις με την Takeda και λάμβανε εντολές από την Roche σχετικά με τις τιμές που έπρεπε να εφαρμόζει. Ο ρόλος της BASF στον τομέα της βιοτίνης υπερέβαινε την απλή αποδοχή και ενθάρρυνση του παράνομου σχεδίου, δεδομένου ότι ήταν και η ίδια αποδέκτης και δικαιούχος της ποσόστωσης που είχε κατανεμηθεί στην Merck. Αν και η επιχείρηση δεν παρήγαγε η ίδια τα συγκεκριμένα προϊόντα, ήταν σαφώς αναμειγμένη μαζί με τους παραγωγούς σε κοινό σχέδιο για τον καθορισμό των τιμών και των ποσοστώσεων.

## MERCK

Η Merck ισχυρίστηκε ότι η Επιτροπή δεν συνέδεσε τα πραγματικά στοιχεία με τις κατηγορίες που αναφέρονται στο άρθρο 81 παράγραφος 1 της Συνθήκης και ότι παρουσίασε τις αιτιάσεις κατά τρόπο ελλιπή και γενικευμένο. Το επιχείρημα αυτό δεν έγινε αποδεκτό. Τα πραγματικά περιστατικά που συνδέονται με καθεμία από τις παραβάσεις σε καθεμία από τις αγορές βιταμινών παρουσιάστηκαν λεπτομερέστατα. Όσον αφορά στους βασικούς περιορισμούς του ανταγωνισμού που αναφέρονται, αυτοί είναι κοινοί για κάθε παράβαση που συνδέεται με τις αγορές βιταμινών.

Η Merck υποστήριξε ότι δεν αποδείχθηκε η επίπτωση των συμφωνιών για τις βιταμίνες C και H στο εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών. Δεν υπάρχει καμία υποχρέωση απόδειξης των επιπτώσεων των συμφωνιών στο εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών. Αυτό που χρειάζεται να αποδειχθεί είναι ότι η συμπεριφορά θα μπορούσε να οδηγήσει σε τέτοιο αποτέλεσμα. Από την πλευρά της, η Merck δεν προέβαλε κανένα επιχείρημα που να οδηγεί στο συμπέρασμα ότι οι συμφωνίες για τις βιταμίνες C και H δεν θα είχαν επίπτωση στο εμπόριο.

Επιπλέον, όσον αφορά στις συμφωνίες για τη βιταμίνη C, η Merck ισχυρίστηκε από την πλευρά της, ότι αποδείχθηκαν δύσκολες να εφαρμοσθούν, μη αποτελεσματικές στην πράξη και ότι δεν οδήγησαν σε αύξηση των πωλήσεων. Η Merck

δήλωσε ότι οι επιδιωκόμενες τιμές καθορίζονταν σε επίπεδο μόλις υπεράνω των τιμών της αγοράς και το μερίδιο της αγοράς (30%) των μη συμμετεχόντων στη σύμπραξη παραγωγών βιταμίνης C σήμαινε ότι μεγάλο μέρος της αγοράς δεν επηρεαζόταν από τις ρυθμίσεις. Ως εκ τούτου, υποστήριξε ότι η τιμή που επετεύχθη ως αποτέλεσμα παράνομων ρυθμίσεων ήταν ελάχιστα ανώτερη από το επίπεδο που θα είχε επιτευχθεί χωρίς τις παράνομες συμφωνίες. Σε αντίθεση με το επιχείρημα της Merck, η Επιτροπή απέδειξε ότι η σημαντική αύξηση της τιμής της βιταμίνης C μεταξύ του 1991 και του 1995 οφειλόταν στο γεγονός ότι τα μέλη της σύμπραξης συμφωνούσαν σχετικά με τις επιδιωκόμενες τιμές, την κατανομή μεριδίων της αγοράς, καθώς και με τα συστήματα πληροφόρησης και παρακολούθησης, όπως και στην απάντηση που έδωσε σχετικά με τα επιχειρήματα της Roche. Το μέτρο στο οποίο οι τιμές θα ήταν διαφορετικές αν δεν είχε υπάρξει η σύμπραξη μπορεί μόνον να υποτεθεί, ενώ η εκούσια εφαρμογή των συμφωνιών της σύμπραξης οδηγούσε σε μεγάλο κίνδυνο οι τιμές να είναι κατά πολύ ανώτερες από ό,τι υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού. Η Merck από την πλευρά της, δεν παρείχε καμία απόδειξη που να αντικρούει το συμπέρασμα αυτό.

Επίσης, η Merck ισχυρίστηκε ότι ο ρόλος της περιοριζόταν στο να ακολουθεί τις εντολές που εξέδιδαν η Roche και η Takeda και ότι γενικά έπαιζε δευτερεύοντα ρόλο στις συζητήσεις σχετικά με την βιταμίνη C. Επιπρόσθετα, υποστήριξε ότι δεν περιόρισε ποτέ την παραγωγή ή τις πωλήσεις της προκειμένου να συμβιβασθεί με τις ρυθμίσεις της σύμπραξης και δεν το έπραξε ούτε και όσον αφορά τις συμφωνηθείσες τιμές ή ποσοστώσεις, αναφέροντας διάφορα αποδεικτικά έγγραφα. Η Merck, όμως, θεωρήθηκε ενεργό μέλος της σύμπραξης για την αγορά της βιταμίνης C. Οι εκπρόσωποι της ήταν παρόντες σε πολλές συναντήσεις της σύμπραξης και συμμετείχαν σε συζητήσεις σχετικά με τις τιμές και την παρακολούθηση των πωλήσεων. Η ενεργός της συμμετοχή στις συζητήσεις για τις τιμές αντικρούει το επιχείρημα ότι απλώς ακολουθούσε τις τιμές. Η συμμετοχή της Merck ήταν μέρος του γενικότερου σχεδίου της σύμπραξης να ελέγχει την παγκόσμια αγορά και να περιλαμβάνει τους σημαντικότερους παραγωγούς.

Στη συνέχεια, υποστήριξε ότι, εφόσον έπαψε να συμμετέχει στις παράνομες συμφωνίες όσον αφορά στη βιταμίνη C περισσότερο από τέσσερα έτη πριν από την έναρξη της έρευνας, η Merck δικαιούται μείωση του προστίμου της, αφού θα έπρεπε να θεωρηθεί ελαφρυντικό. Η Επιτροπή υπέδειξε ότι θα μειώνει το βασικό ποσό του

προστίμου όταν οι ενδιαφερόμενοι παύουν να διαπράττουν την παράβαση μόλις παρέμβει η Επιτροπή, και ιδίως όταν διενεργεί επιθεωρήσεις. Αν οι επιχειρήσεις πάντως να διαπράττουν την παράβαση με δική τους πρωτοβουλία πριν από την παρέμβαση της, όπως έπραξε η Merck στην περίπτωση της σύμπραξης για τη βιταμίνη C, η μονομερής αυτή ενέργεια της επιχείρησης δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελεί ελαφρυντικό. Προκειμένου να υπάρχει ελαφρυντικό, η επιχείρηση έπρεπε να αποδείξει ότι η οικειοθελής δράση της για τον τερματισμό της παράβασης συνδεόταν άμεσα με τη δράση της Επιτροπής, κάτι που δεν απέδειξε η Merck.

Η Merck δήλωσε ότι ο λόγος για τον οποίο συμμετείχε στις συμφωνίες σχετικά με τη βιταμίνη C δεν ήταν να αποκομίσει κέρδη, αλλά μάλλον το γεγονός ότι παρασκεύαζε το προϊόν με απώλεια, επειδή ήταν αναγκαίο για τη διατήρηση της βιομηχανικής της υποδομής στο εργοστάσιο του Darmstadt, Γερμανία. Υποστήριξε ότι το γεγονός ότι «είχε ειδικό λόγο να συνεχίζει να παράγει βιταμίνη C, ο οποίος δεν είχε καμία σχέση με πρόθεση αποκόμισης κέρδους» θα έπρεπε να θεωρηθεί ελαφρυντικό κατά τον καθορισμό του προστίμου. Το επιχείρημα της Merck απορρίφθηκε. Γενικά, η μη αποκόμιση κέρδους από μια σύμπραξη ή οποιοδήποτε οικονομική ζημία προκύψει ως αποτέλεσμα της συμμετοχής σε σύμπραξη, δε συνιστά ελαφρυντικό.

Η Merck ισχυρίστηκε ότι δεν μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η φύση της παράβασης της σχετικά με τη βιταμίνη C πρέπει να θεωρηθεί «πολύ σοβαρή», δεδομένης της ελάχιστης ανάμειξης της στην υπόθεση αυτή. Η Επιτροπή απέρριψε τη θέση αυτή. Είναι προφανές ότι οι συμπράξεις με στόχο την κατανομή των αγορών και τον καθορισμό των τιμών, θεωρούνται πολύ σοβαρές παραβάσεις του άρθρου 81 παράγραφος 1 ΕΚ. Τα ειδικά χαρακτηριστικά της παράβασης που αφορά στην αγορά της βιταμίνης C, δηλαδή η επίπτωση της στην αγορά και το μέγεθος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς, ενισχύουν το συμπέρασμα αυτό.

## AVENTIS

Όσον αφορά στην αγορά της βιταμίνης D3, η Aventis συμμετείχε πλήρως σε συμφωνία, παρόλο που δεν την παρήγαγε. Όμως, υποστήριξε ότι ο ρόλος της περιοριζόταν στο να προμηθεύσει στη Solvay, μετά από αίτηση της, πληροφορίες σχετικά

με τις πωλήσεις που είχε στη διάθεση της, ότι δεν συμμετείχε σε καμία από τις τριμερείς συναντήσεις της σύμπραξης και ότι ο ρόλος της ήταν παθητικός. Λόγω του περιορισμένου ρόλου της στην εν λόγω αγορά και της μη ενεργούς συμμετοχής της, δεν είχε χορηγηθεί στη Rhone-Poulenc ανεξάρτητο μερίδιο της αγοράς, αλλά το μερίδιο της συμπεριλαμβανόταν σε αυτό της Solvay. Επομένως, λήφθηκε υπόψη ότι η Rhone-Poulenc είχε μόνο παθητικό ρόλο στην παράβαση που αφορά την βιταμίνη D3, ότι δεν έλαβε μέρος σε καμία από τις συναντήσεις της σύμπραξης και δεν διέθετε ατομικό μερίδιο αγοράς.

### EISAI

Όσον αφορά στην αγορά της βιταμίνης E, η Eisai δήλωσε ότι δεν συμμετείχε ενεργά στις συμφωνίες της σύμπραξης που είχαν δημιουργήσει οι Ευρωπαίοι παραγωγοί και ότι δεν λάμβανε τις λεπτομερείς πληροφορίες που αυτοί αντάλλασσαν μεταξύ τους. Εξάλλου, δεν μπορούσε να προβεί σε αύξηση των τιμών έναντι μεμονωμένων πελατών λόγω των επαφών της με ανεξάρτητους διανομείς, οι οποίοι δεν συμμετείχαν στην συμφωνία. Αποφασίστηκε ότι η Eisai ήταν ενεργό μέλος της σύμπραξης για την αγορά βιταμίνης E. Το γεγονός ότι οι περισσότερες επαφές της εταιρίας με τους Ευρωπαίους παραγωγούς γίνονταν μέσω της Roche και ότι ανεξάρτητοι διανομείς ασχολούνταν με το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεών της εντός του E.O.X., δεν σημαίνει ότι η εταιρία αυτή δεν είχε ενεργό ρόλο στη σύμπραξη. Οι προσπάθειες της Eisai να παρουσιάσει τον εαυτό της ως παθητικό στοιχείο στην παράβαση αυτή αντικρούονται από τα αποδεικτικά έγγραφα. Κατά συνέπεια, δεν υπάρχουν ελαφρυντικά στην περίπτωση της Eisai, τα οποία θα δικαιολογούσαν μείωση του επιβληθέντος προστίμου.

### DAIICHI

Όσον αφορά στην αγορά της βιταμίνης B5, η Daiichi υποστήριξε ότι δεν συμβιβαζόταν πάντοτε με τις συμφωνίες, επειδή είχε οικονομικά κίνητρα για να μην εφαρμόζει τις τιμές και τις ποσότητες που είχαν συμφωνηθεί. Μεταξύ των κινήτρων αυτών, περιλαμβανόταν ο ανταγωνισμός από τους κινέζους παραγωγούς και η ζημία που θα μπορούσε να προκαλέσει στους πελάτες της, οι οποίοι παρήγαν προμείγματα και ανταγωνίζονταν άμεσα τη Roche και τη BASF στην αγορά αυτή. Η Daiichi ισχυρίστηκε

ότι επειδή συχνά δεν εφάρμοζε τις επιδιωκόμενες τιμές ούτε και τους περιορισμούς ως προς την απόδοση, η επίπτωση των συμφωνιών στην αγορά ήταν μειωμένη.

Η εφαρμογή, όμως, των συμφωνιών σχετικά με τις επιδιωκόμενες τιμές δεν προϋποθέτει αναγκαστικά την εφαρμογή αυτών ακριβώς των τιμών. Μπορεί να θεωρηθεί ότι η συμφωνία εφαρμόζεται όταν τα μέρη καθορίζουν τις τιμές με σκοπό να τις φέρουν πλησιέστερα στον συμφωνηθέντα στόχο. Αυτό συνέβη στην περίπτωση των συμπράξεων για τις αγορές των βιταμινών C και B5. Το ότι μια επιχείρηση, που αποδεικνύεται ότι μετείχε με τους ανταγωνιστές της σε συνεννόηση ως προς τις τιμές, δεν συμπεριφέρθηκε στην αγορά όπως είχε συμφωνήσει με τους ανταγωνιστές της, δεν συνιστά κατά ανάγκη στοιχείο που πρέπει να ληφθεί υπόψη, ως ελαφρυντική περίπτωση, κατά την επιμέτρηση του επιβλητέου προστίμου. Συγκεκριμένα, μια επιχείρηση που, παρά τη διαβούλευση με τους ανταγωνιστές της, ακολουθεί μια λίγο ως πολύ ανεξάρτητη πολιτική στην αγορά ενδέχεται απλώς να επιχειρεί να χρησιμοποιήσει τη σύμπραξη προς όφελος της (Υπόθεση T-308/94). Όσον αφορά στην εφαρμογή των συμφωνιών σχετικά με τις ποσότητες, είναι προφανές ότι τα μέλη της σύμπραξης θεωρούσαν τις ποσότητες που τους κατανέμονταν ως ελάχιστες ποσότητες. Η συμφωνία τηρείτο εφόσον κάθε μέρος πωλούσε τουλάχιστον τις ποσότητες που του είχαν κατανεμηθεί. Αυτό συνέβαινε στην περίπτωση των συμπράξεων που αφορούσαν τις αγορές των βιταμινών C και B5.

### ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ ΙΑΠΩΝΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

Το γεγονός ότι οι Ιάπωνες παραγωγοί γενικά δεν συμμετείχαν σε συναντήσεις ολομέλειας με τους Ευρωπαίους παραγωγούς δεν μεταβάλλει την εκτίμηση της πλήρους συμμετοχής τους σε «συμφωνία» κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1. Όχι μόνον συμμετείχαν σε σχέδια για τον έλεγχο των διαφόρων αγορών προϊόντων, αλλά συνέβαλαν πλήρως μέσω της Roche και άλλων στην διαρκή εφαρμογή και του εν λόγω σχεδίου.

## Νομική εκτίμηση

### **Σχέση μεταξύ της Συνθήκης και της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ.**

Οι συμφωνίες της σύμπραξης εφαρμόζονταν σε όλα τα κράτη του Ε.Ο.Χ., δηλαδή σε όλα τα κράτη – μέλη, καθώς και στη Νορβηγία και την Ισλανδία. Δεν υπάρχουν πληροφορίες σχετικά με πωλήσεις στο Λίχτενστάϊν. Οι εν λόγω συμφωνίες ίσχυαν στην Αυστρία, τη Σουηδία και τη Φινλανδία πριν από την προσχώρησή τους στην Κοινότητα την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1995.

Η συμφωνία για τον Ε.Ο.Χ., η οποία περιλαμβάνει διατάξεις σχετικά με τον ανταγωνισμό ανάλογες με αυτές της Συνθήκης, τέθηκε σε ισχύ την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1994. Κατά συνέπεια, η παρούσα απόφαση περιλαμβάνει την εφαρμογή, από την προαναφερόμενη ημερομηνία, των κανόνων αυτών, κυρίως του άρθρου 53 §1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ., στις καταγγελλόμενες συμφωνίες.

Το άρθρο 81 της Συνθήκης μπορεί να εφαρμοσθεί στο μέτρο που οι συμφωνίες επηρεάζουν τις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών. Η λειτουργία συμπράξεων στις χώρες Ε.Ζ.Ε.Σ. οι οποίες είναι μέλη του Ε.Ο.Χ. («χώρες Ε.Ζ.Ε.Σ. / Ε.Ο.Χ.») και η επίπτωση τους στις συναλλαγές μεταξύ της Κοινότητας και των χωρών Ε.Ζ.Ε.Σ. / Ε.Ο.Χ. ή μεταξύ των χωρών Ε.Ζ.Ε.Σ. / Ε.Ο.Χ., εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ..

Το άρθρο 53 §1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ., το οποίο συντάχθηκε με πρότυπο το άρθρο 81 §1 της Συνθήκης, περιλαμβάνει την ίδια απαγόρευση συμφωνιών με τη διαφορά ότι

- επηρεάζεται το εμπόριο όχι «μεταξύ των κρατών μελών», αλλά «μεταξύ των συμβαλλομένων μερών»
- η παρεμπόδιση, ο περιορισμός ή η νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς αντικαθίσταται από «εντός του εδάφους που καλύπτει ... η συμφωνία (για τον Ε.Ο.Χ.)».

## Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

### Περιορισμός του ανταγωνισμού

Κάθε μια από τις συμφωνίες που αφορούν τις βιταμίνες A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, φολικό οξύ, β-καροτένιο και καροτενοειδή, έχει αντικείμενο και αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού στην Κοινότητα και τον Ε.Ο.Χ.. Το άρθρο 81 §1 αναφέρει ρητά ότι περιορίζουν τον ανταγωνισμό συμφωνίες οι οποίες:

- καθορίζουν άμεσα ή έμμεσα τις τιμές πωλήσεως ή άλλους όρους συναλλαγής
- περιορίζουν ή ελέγχουν την παραγωγή, τις αγορές ή την τεχνολογική ανάπτυξη
- κατανέμουν τις αγορές ή τις πηγές εφοδιασμού.

Πρόκειται για τα βασικά χαρακτηριστικά καθεμιάς από τις οριζόντιες συμφωνίες που εξετάζονται στο πλαίσιο της παρούσας υπόθεσης. Δεδομένου ότι η τιμή είναι το κύριο μέσον ανταγωνισμού, οι διάφορες αθέμιτες πρακτικές και οι μηχανισμοί που εφάρμοσαν οι παραγωγοί αποσκοπούσαν σε αύξηση των τιμών προς όφελός τους σε επίπεδο ανώτερο από εκείνο που θα υπήρχε κάτω από συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού. Η κατανομή των αγορών και ο καθορισμός των τιμών, από τη φύση τους, περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια τόσο του άρθρου 81 §1 της Συνθήκης όσο και του άρθρου 53 §1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ..

Αναλυτικότερα, τα κύρια στοιχεία των συμφωνιών και των ρυθμίσεων που μπορούν να θεωρηθούν ότι περιορίζουν τον ανταγωνισμό είναι:

- η κατανομή των αγορών και των μεριδίων αγοράς
- η εναρμονισμένη αύξηση των τιμών
- η συμφωνία σχετικά με επιδιωκόμενες τιμές και ελάχιστες τιμές
- ο συντονισμός της εφαρμογής αυτών των αυξήσεων τιμών στις διάφορες αγορές
- η προσαρμογή της ατομικής συμπεριφοράς και των τιμών προκειμένου να εξασφαλισθεί η διατήρηση των συμφωνημένων ποσοστώσεων και, σε ορισμένες περιπτώσεις, η λήψη «αντισταθμιστικών μέτρων» για την προσαρμογή των

πραγματικών πωλήσεων στις ποσοστώσεις

- η ενίσχυση της εφαρμογής των αυξήσεων τιμών μέσω του συντονισμού και της διαχείρισης των «σημαντικών πελατών»
- ο διαμοιρασμός των συναλλαγών με συγκεκριμένους πελάτες.

Στη συγκεκριμένη υπόθεση, προκειμένου να εξασφαλισθεί η εφαρμογή των περιοριστικών συμφωνιών τους, οι συμμετέχοντες κατήρτισαν και εφήρμοσαν ένα σύστημα ενημέρωσης και παρακολούθησης, με εξαίρεση τον τομέα της βιταμίνης Η. Επίσης, συμμετείχαν σε τακτικές συναντήσεις και είχαν άλλες επαφές με σκοπό να συμφωνήσουν τους προαναφερόμενους περιορισμούς και να τους εφαρμόσουν ή / και να τους τροποποιήσουν ανάλογα με τις ανάγκες.

Είναι επίσης σκόπιμο να αναφερθεί ότι, ως παραγωγοί προμειγμάτων και συγχρόνως προμηθευτές βιταμινών σε άλλους παραγωγούς προμειγμάτων, οι κύριοι παραγωγοί (και ιδίως η BASF και η Roche) ήταν σε θέση να «συμπιέζουν» τα περιθώρια κέρδους και να θίγουν, πραγματικά ή δυνητικά, τις εμπορικές δραστηριότητες των πελατών τους με το να αυξάνουν την τιμή των βιταμινών.

Δεδομένου του προφανούς αντίθετου προς τον ανταγωνισμό στόχου των συμφωνιών, δεν είναι αναγκαίο να αποδειχθεί η αρνητική επίπτωση στον ανταγωνισμό (απόφαση του Πρωτοδικείου, της 12<sup>ης</sup> Ιουλίου 2001 στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-202/98, T-204/98 και T-207/98). Η κατανομή των αγορών και ο καθορισμός τιμών από τη φύση τους περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 81 §1. Ανεξάρτητα από την επιτυχία ή όχι των συμφωνιών για τον έλεγχο των αγορών βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέος, β-καροτενίου και καροτενοειδών, οι παραγωγοί επινόησαν έναν μόνιμο και πολύ εξελιγμένο μηχανισμό, ο οποίος διέπει την εμπορική τους συμπεριφορά σε ένα πλαίσιο που χαρακτηρίζεται από αλληλεγγύη και κοινά οικονομικά συμφέροντα.



## **Επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ κρατών – μελών και των συμβαλλόμενων του Ε.Ο.Χ.**

Η διαρκής συμφωνία μεταξύ των παραγωγών έχει σημαντική επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών και των συμβαλλομένων μερών της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ. Το άρθρο 81 §1 της Συνθήκης αναφέρεται σε συμφωνίες οι οποίες θα μπορούσαν να βλάψουν την επίτευξη ενιαίας αγοράς μεταξύ των κρατών – μελών, είτε μέσω του καταμερισμού των εθνικών αγορών, είτε επηρεάζοντας τη διάρθρωση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς. Με τον ίδιο τρόπο, το άρθρο 53 §1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ. αναφέρεται σε συμφωνίες οι οποίες θα μπορούσαν να εμποδίσουν την επίτευξη ενός ομοιογενούς Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου.

Η ισχύουσα νομολογία ορίζει ότι, «για να μπορεί μια συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων ή μια εναρμονισμένη πρακτική να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών, πρέπει να είναι δυνατόν να προβλεφθεί με αρκετή βεβαιότητα και βάσει αντικειμενικών νομικών στοιχείων ότι ενδέχεται να επηρεάσει, άμεσα ή έμμεσα, πραγματικά ή δυνητικά, το εμπορικό πρότυπο μεταξύ των κρατών – μελών κατά τρόπον ώστε να εμποδίσει την επίτευξη του στόχου της ενιαίας αγοράς μεταξύ των κρατών – μελών» (απόφαση του Πρωτοδικείου, της 12<sup>ης</sup> Ιουλίου 2001 στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-202/98, T204/98 και T-207/98).

Οι αγορές για τις βιταμίνες A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, φολικό οξύ, β-καροτένιο και καροτενοειδή χαρακτηρίζονται από σημαντικό όγκο συναλλαγών μεταξύ των κρατών – μελών της Ε.Ε. Υπάρχει επίσης σημαντικός όγκος συναλλαγών μεταξύ της Κοινότητας και της Ε.Ζ.Ε.Σ.: η Νορβηγία και η Ισλανδία εισάγουν το 100% των αναγκών τους κυρίως από την Κοινότητα ενώ, πριν από την προσχώρησή τους στην Κοινότητα, η Αυστρία, η Φινλανδία και η Σουηδία εισήγαγαν το σύνολο των αναγκών τους σε χύδην βιταμίνες.

Η εφαρμογή του άρθρου 81 §1 της Συνθήκης και του άρθρου 53 §1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ. σε μια σύμπραξη δεν περιορίζεται, ωστόσο, στο τμήμα των πωλήσεων των μελών, που προϋποθέτει την πραγματική μεταφορά αγαθών από το ένα

κράτος στο άλλο. Ούτε και είναι απαραίτητο, για την εφαρμογή των εν λόγω διατάξεων, να αποδειχθεί ότι οι μεμονωμένες ενέργειες του κάθε συμμετέχοντος, σε αντίθεση προς το σύνολο της σύμπραξης, επηρέασαν το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών (απόφαση στην υπόθεση T-13/98).

Στην υπό εξέταση περίπτωση, οι ρυθμίσεις της σύμπραξης κάλυπταν σχεδόν το σύνολο των συναλλαγών στην Κοινότητα και τον Ε.Ο.Χ. σε αυτόν τον σημαντικό βιομηχανικό τομέα. Η ύπαρξη μηχανισμών για τον καθορισμό των τιμών και των ποσοστώσεων θα πρέπει να οδήγησε, ή πιθανά οδήγησε, τα εμπορικά πρότυπα να ακολουθήσουν διαφορετική τροχιά από αυτήν που θα είχαν ακολουθήσει υπό άλλες συνθήκες (απόφαση του Δικαστηρίου στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις 209 ως 215 και 218/78).

#### **Διατάξεις των κανόνων ανταγωνισμού που εφαρμόζονται στην Αυστρία, τη Φιλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία**

Κατά την περίοδο λειτουργίας της σύμπραξης πριν από την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1994, οι ρυθμίσεις της σύμπραξης που κάλυπταν την Αυστρία, τη Φιλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία (τότε κράτη μέλη της Ε.Ζ.Ε.Σ.), δεν θεωρείται ότι συνιστούν παράβαση του άρθρου 81 §1 της Συνθήκης. Η συμφωνία για τον Ε.Ο.Χ. τέθηκε σε ισχύ την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1994. Κατά την περίοδο από την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου έως τις 31 Δεκεμβρίου 1994, οι διατάξεις της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ., καθώς και του άρθρου 81 §1 της Συνθήκης, εφαρμόζονταν στα έξι κράτη Ε.Ζ.Ε.Σ., τα οποία είχαν ενταχθεί στον Ε.Ο.Χ. Μετά την προσχώρηση της Αυστρίας, της Φιλανδίας και της Σουηδίας στην Κοινότητα την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1995, το άρθρο 81 §1 της Συνθήκης μπορούσε να εφαρμοσθεί στη σύμπραξη εφόσον επηρέαζε τις αγορές αυτές. Η λειτουργία της σύμπραξης στην Ισλανδία και τη Νορβηγία εξακολουθούσε να συνιστά παράβαση του άρθρου 53 §1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ. Στην πράξη, οι συμφωνίες της σύμπραξης που εφαρμόζονταν στην Αυστρία, τη Φιλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία συνιστούσαν παράβαση των κανόνων περί ανταγωνισμού του Ε.Ο.Χ. ή / και της Κοινότητας από την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1994.

## Διάρκεια των παραβάσεων

Αν και υπάρχουν ορισμένες ενδείξεις ότι είχαν ενδεχομένως πραγματοποιηθεί συναντήσεις μεταξύ ορισμένων παραγωγών βιταμινών πριν από το 1989, η Επιτροπή περιορίζει την εκτίμηση της βάσει του άρθρου 81 και την επιβολή τυχόν προστίμων στην περίοδο που αρχίζει τον Σεπτέμβριο 1989 (μήνα κατά τον οποίο πραγματοποιήθηκε σύσκεψη στη Ζυρίχη και συμφωνήθηκε η σύμπραξη για τις βιταμίνες Α και Ε). Θα πρέπει βέβαια να τονισθεί ότι οι ρυθμίσεις της σύμπραξης σχετικά με κάθε βιταμίνη, οι οποίες αφορούσαν την Αυστρία, την Φιλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία, δεν συνιστούσαν παράβαση των κανόνων ανταγωνισμού πριν από την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 1994, ημερομηνία θέσης σε ισχύ της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ..

Το παρόν τμήμα αναφέρει για κάθε βιταμίνη τους παράγοντες που οδήγησαν στον καθορισμό της διάρκειας συμμετοχή κάθε παραγωγού στην σύμπραξη:

### ✦ Βιταμίνες Α και Ε

Οι τρεις ευρωπαίοι παραγωγοί Roche, BASF και Rhone-Poulenc προσχώρησαν στις παράνομες συμφωνίες το Σεπτέμβριο του 1989. Η είσοδος της Eisai στην σύμπραξη όσον αφορά στη βιταμίνη Ε μπορεί να θεωρηθεί ότι χρονολογείται το αργότερο από τη συνάντηση στην Ιαπωνία στις 8 και 9 Ιανουαρίου 1991, όταν τα ανώτατα στελέχη της εξέφρασαν την προθυμία τους να συμμετάσχουν στις υπάρχουσες συμφωνίες. Οι τέσσερις παραγωγοί συνέχισαν τις παράνομες πρακτικές τους έως τον Φεβρουάριο του 1999.

### ✦ Βιταμίνη Β1

Οι συμφωνίες σχετικά με την βιταμίνη Β1 μεταξύ των Roche, BASF και Takeda άρχισαν τον Ιανουάριο του 1991. Σύμφωνα με τους παραγωγούς, η τελευταία συνάντηση της σύμπραξης ήταν τον Ιούνιο 1994. Η ημερομηνία αυτή θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης. Η BASF πρέπει να θεωρηθεί ότι συμμετείχε στη σύμπραξη καθόλη την περίοδο λειτουργίας της, ήτοι από τον Ιανουάριο του 1991 έως τον Ιούνιο του 1994.

✦ Βιταμίνη B2

Οι δύο μεγαλύτεροι παραγωγοί, Roche και BASF, συμφώνησαν το πλαίσιο της σύμπραξης για την βιταμίνη B2 στις 14-15 Ιουλίου 1991. Η συμμετοχή της Takeda στην παράνομη συμφωνία άρχισε γύρω στον Ιανουάριο 1992. Οι συμφωνίες ίσχυαν μέχρι τον Σεπτέμβριο του 1995

✦ Βιταμίνη B5

Η συμμετοχή των Roche, BASF και Daiichi ορίζεται από τον Ιανουάριο του 1991. Οι συμφωνίες της σύμπραξης παρέμειναν σε ισχύ τουλάχιστον μέχρι τη σύσκεψη στο Τόκιο στις 12 Φεβρουαρίου 1999

✦ Βιταμίνη B6

Η ημερομηνία έναρξης ισχύος των ρυθμίσεων για την βιταμίνη B6 μεταξύ των Roche, Daiichi και Takeda ήταν επίσης Ιανουάριος του 1991. Η τελευταία γνωστή σύσκεψη για το προϊόν αυτό πραγματοποιήθηκε τον Ιούνιο του 1994, αν και τα μέρη συνέχισαν να ανταλλάσσουν «πληροφορίες σχετικά με τις τάσεις των τιμών» για ένα μη καθορισμένο χρονικό διάστημα, το οποίο θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης

✦ Φολικό οξύ

Οι ρυθμίσεις μεταξύ των Roche, Takeda, Kongo και Sumika σχετικά με το φολικό οξύ άρχισαν στις αρχές του Ιανουαρίου του 1991. Η τελευταία γνωστή σύσκεψη για το προϊόν αυτό πραγματοποιήθηκε τον Ιούνιο του 1994. Η ημερομηνία αυτή θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης

✦ Βιταμίνη C

Ως ημερομηνία έναρξης για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης μπορεί να θεωρηθεί ο Ιανουάριος του 1991 για όλους τους παραγωγούς. Οι Roche, BASF και Merck συναντήθηκαν τον Ιανουάριο και αμέσως μετά (30-31 Ιανουαρίου) εκπρόσωποι της Roche μετέβησαν στο Τόκιο για να εξασφαλίσουν τη συμφωνία της Takeda. Η τελευταία καταγεγραμμένη σύσκεψη της σύμπραξης πραγματοποιήθηκε στο Χονγκ Κονγκ τον Αύγουστο του 1995. Παρά το γεγονός ότι τα μέρη

εξακολούθησαν τις προβλέψεις τιμών για μεταγενέστερες περιόδους, η ημερομηνία αυτή θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης

✦ Βιταμίνη D3

Ως σημείο εκκίνησης θεωρείται η ημερομηνία της πρώτης γνωστής συνάντησης μεταξύ των Roche, BASF και Solvay τον Ιανουάριο του 1994. Αν και η τελευταία συνάντηση ολομέλειας μεταξύ της Solvay, της Roche και της BASF πραγματοποιήθηκε τον Αύγουστο του 1997, τα μέρη συνέχισαν να εφαρμόζουν τις συμφωνίες της σύμπραξης ως τον Ιούλιο του 1998

✦ Βιταμίνη Η

Όσον αφορά τη βιοτίνη, ως ημερομηνία έναρξης των παράνομων πρακτικών θα εκληφθεί ο Οκτώβριος του 1991, όταν πραγματοποιήθηκε η συνάντηση στο Lugano μεταξύ των Roche, Lonza, Merck, Sumitomo και Tanabe. Η τελευταία γνωστή συνάντηση σχετικά με το προϊόν αυτό πραγματοποιήθηκε στις 19 Απριλίου 1994. Αν και υπήρξαν περαιτέρω επαφές μεταξύ της Roche και της Tanabe μετά την ημερομηνία αυτή, η τελευταία θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης

✦ β-καροτένιο και καροτενοειδή

Αν και η BASF παραδέχεται ότι είχε «περιοδικές επαφές» με την Roche μεταξύ του 1988 και του 1991, η Επιτροπή θα θεωρήσει ως ημερομηνία έναρξης των συμφωνιών της σύμπραξης την 22 Σεπτεμβρίου 1992 όσον αφορά στο β-καροτένιο και τον Μάιο του 1993 όσον αφορά στα καροτενοειδή. Οι συμφωνίες για τα δύο αυτά προϊόντα εφαρμόζονταν μέχρι τον Δεκέμβριο του 1998.

## Παραγραφή των κυρώσεων

Σύμφωνα με το άρθρο 1 του κανονισμού (Ε.Ο.Κ.) αριθ. 2988/74 του Συμβουλίου, της 26<sup>ης</sup> Νοεμβρίου 1974, περί παραγραφής του δικαιώματος διώξεως και εκτελέσεως των αποφάσεων στους τομείς του δικαίου των μεταφορών και του ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, η εξουσία της Επιτροπής να

επιβάλλει πρόστιμα ή κυρώσεις για παράβαση των κανόνων του ανταγωνισμού υπόκειται σε προθεσμία παραγραφής πέντε ετών. Όσον αφορά στις διαρκείς παραβάσεις, η προθεσμία παραγραφής αρχίζει μόνον από την ημέρα της παράβασης. Κάθε πράξη της Επιτροπής, η οποία αποσκοπεί στη διενέργεια ανακρίσεως ή στη δίωξη της παραβάσεως επιφέρει διακοπή της παραγραφής. Η παραγραφή αρχίζει εκ νέου από το τέλος.

Οι επιχειρήσεις Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd., Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd και Tanabe Seiyaku Co. Ltd ήταν άμεσα αναμειγμένες στα γεγονότα και, ως εκ τούτου, συμμετείχαν στην παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ. Σε όλες τις περιπτώσεις, μπορεί να θεωρηθεί ότι οι επιχειρήσεις έπαψαν να συμμετέχουν στις αντίστοιχες συμφωνίες της σύμπραξης (βιταμίνη Η ή φολικό οξύ) περισσότερο από πέντε έτη πριν από την έναρξη της έρευνας. Οι παραβάσεις που αφορούν τη βιταμίνη Η και το φολικό οξύ τερματίστηκαν στις 19 Απριλίου 1994 και τον Ιούνιο του 1994, αντίστοιχα. Η Επιτροπή απέστειλε τις πρώτες γραπτές αιτήσεις πληροφοριών σχετικά με τη βιταμίνη Η και το φολικό οξύ στις 20 Αυγούστου 1999 και τις 15 Νοεμβρίου 1999, αντιστοίχως. Οι παραβάσεις που αφορούσαν τις βιταμίνες Β1 και Β6 τερματίστηκαν, και στις δύο περιπτώσεις, τον Ιούνιο του 1994. Η Επιτροπή απέστειλε την πρώτη γραπτή αίτηση πληροφοριών σχετικά με τις βιταμίνες Β1 και Β6 στις 19 Αυγούστου 1999.

Κατά συνέπεια, μπορεί να θεωρηθεί ότι οι BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. La Roche AG και Takeda Chemical Industries Ltd έπαψαν να συμμετέχουν στις συμφωνίες της σύμπραξης για τις βιταμίνες Β1 ή Β6 περισσότερο από πέντε έτη πριν από την έναρξη της έρευνας. Κατά συνέπεια, μπορεί να εφαρμοσθεί το άρθρο 1 του κανονισμού (Ε.Ο.Κ.) (αριθ. 2988/74) και παρά την ανάμειξη τους στις παραβάσεις, δεν θα επιβληθεί πρόστιμο στις επιχειρήσεις Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd και Tanabe Seiyaku Co. Ltd. Για τον ίδιο λόγο, δεν θα επιβληθεί πρόστιμο στις επιχειρήσεις BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. La Roche AG, Merck KgaA και Takeda Chemical Industries Ltd για την ανάμειξη τους στις παραβάσεις που αφορούσαν τις βιταμίνες Β1, Β6, Η (βιοτίνη) ή το φολικό οξύ.

### **A. Άρθρο 3 του Κανονισμού αριθ. 17**

Όταν η Επιτροπή διαπιστώνει παράβαση του άρθρου 81 μπορεί να απαιτήσει από τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να θέσουν τέλος στην παράβαση σύμφωνα με το άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17. Στην παρούσα υπόθεση, οι συμμετέχοντες στις συμπράξεις που αφορούσαν καθένα από τα σχετικά προϊόντα κατέβαλαν σημαντικές προσπάθειες για να αποκρύψουν την παράνομη συμπεριφορά τους. Οι επιχειρήσεις ισχυρίστηκαν ότι είχαν πάψει να συμμετέχουν στις παραβάσεις, όμως, και για σκοπούς σαφήνειας, ήταν αναγκαίο να κληθούν οι επιχειρήσεις να τερματίσουν τις παραβάσεις, αν δεν το έχουν ήδη πράξει, και στο εξής να απέχουν από οποιαδήποτε συμφωνία, εναρμονισμένη πρακτική ή απόφαση ένωσης η οποία ενδέχεται να έχει ίδιο ή παρόμοιο αντικείμενο ή αποτέλεσμα.

### **B. Άρθρο 15 παράγραφος 2 του Κανονισμού αριθ. 17**

#### **Γενικές διατάξεις**

Σύμφωνα με το άρθρο 15 §2 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή μπορεί με απόφαση να επιβάλει σε επιχειρήσεις πρόστιμα τα οποία κυμαίνονται από 1.000 έως ένα εκατομμύριο Ευρώ ή ανέρχονται σε υψηλότερο ποσό, το οποίο όμως δεν υπερβαίνει 10% του κύκλου εργασιών κατά το προηγούμενο οικονομικό έτος κάθε επιχείρησης, η οποία συμμετέχει σε παράβαση, εκουσίως ή ακουσίως, του άρθρου 81 §1 της Συνθήκης ή / και του άρθρου 53, παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ..

Δεδομένων της φύσης των εν λόγω συμφωνιών, και των μέτρων που εφαρμόστηκαν για την εκτέλεση τους, δεν είναι δυνατόν οι επιχειρήσεις να αγνοούσαν ότι η συμπεριφορά τους είχε ως στόχο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Κατά συνέπεια, καθεμία από τις συμπράξεις αποτελεί εκ προθέσεως παράβαση του άρθρου 81 §1 της Συνθήκης και του άρθρου 53 §1 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ..

Κατά τον καθορισμό του ποσού ενός προστίμου η Επιτροπή έλαβε υπόψη ιδίως τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης. Ο ρόλος κάθε επιχείρησης που συμμετέχει στην παράβαση εκτιμάται σε ατομική βάση. Ειδικότερα, το πρόστιμο που επιβάλλεται αντικατοπτρίζει τυχόν επιβαρυντικά ή ελαφρυντικά στοιχεία, ενώ

εφαρμόζεται, ανάλογα με την περίπτωση, η ανακοίνωση περί επιείκειας.

### **Βασικά ποσά των προστίμων**

Το βασικό ποσό καθορίζεται ανάλογα με τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης. Στην παρούσα υπόθεση, διαπράχθηκαν παραβάσεις που υπόκεινται σε πρόστιμο σε οκτώ διαφορετικές αγορές βιταμινών (βιταμίνες A, E, C, B2, B5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή). Δεδομένων της συνέχειας και της ομοιότητας των χαρακτηριστικών και της μεθοδολογίας, καθώς και του βαθμού σοβαρότητας των παραβάσεων που διαπράχθηκαν στις αγορές αυτές, η επίπτωση τους στην αγορά και το μέγεθος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς εξετάζονται ταυτόχρονα. Περαιτέρω στοιχεία που αφορούν τη σοβαρότητα, όπως η διαφορετική μεταχείριση προκειμένου να ληφθεί υπόψη η οικονομική δύναμη και τα επαρκή αποτρεπτικά μέσα μιας επιχείρησης, εκτιμώνται χωριστά για τις επιχειρήσεις σε κάθε αγορά προϊόντων. Λόγω των διαφορών όσον αφορά στη διάρκεια των παραβάσεων σε καθεμία από τις σχετικές αγορές προϊόντων, το στοιχείο αυτό εξετάζεται χωριστά.

#### ➤ Σοβαρότητα.

Κατά την αξιολόγηση της σοβαρότητας των παραβάσεων, λαμβάνονται υπόψη η φύση τους, η πραγματική επίπτωσή τους στην αγορά, εφόσον μπορεί να μετρηθεί, και το μέγεθος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς:

- φύση των παραβάσεων – όλα τα προϊόντα (βιταμίνες A, E, C, B2, B5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή): οι παραβάσεις που αφορούν στις βιταμίνες A, E, C, B2, B5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή αποτελούσαν, από τη φύση τους, πολύ σοβαρές παραβάσεις του άρθρου 81 §1 της Συνθήκης και του άρθρου 53 §1 της συμφωνίας για τον E.O.X., καθώς αποτελούσαν εκ προθέσεως παράβαση. Έχοντας πλήρη επίγνωση της παράνομης φύσης των ενεργειών τους, οι βασικοί παραγωγοί συνωμότησαν με σκοπό τη δημιουργία μυστικών και θεσμοθετημένων συστημάτων για τον περιορισμό του ανταγωνισμού σε έναν σημαντικό βιομηχανικό τομέα. Οι ρυθμίσεις της σύμπραξης, που κάλυπταν το σύνολο της βιομηχανίας βιταμινών, είχαν επινοηθεί, οργανωθεί και ενθαρρυνθεί από ανώτατα



στελέχη των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων. Οι συμφωνίες αυτές, από τη φύση τους, οδηγούν αυτόματα σε σημαντική στρέβλωση του ανταγωνισμού, η οποία είναι προς το αποκλειστικό συμφέρον των συμμετεχόντων παραγωγών και σε βάρος των πελατών τους και, κατά επέκταση, του κοινού γενικότερα

- επίπτωση των παραβάσεων στις διάφορες αγορές βιταμινών εντός του Ε.Ο.Χ.: οι παραβάσεις που διαπράχθηκαν από παραγωγούς, κατά τις σχετικές περιόδους, κάλυπταν άνω του 80% της παγκόσμιας αγοράς και της αγοράς του Ε.Ο.Χ. για τις βιταμίνες Α, Ε, C, Β2, Β5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή και είχαν πραγματική επίπτωση στις εν λόγω αγορές εντός του Ε.Ο.Χ. Οι τιμές, όχι μόνον αποτελούσαν αντικείμενο συμφωνίας, αλλά και εφαρμόζονταν σε κάθε αγορά

- Μέγεθος των σχετικών γεωγραφικών αγορών: κάθε μεμονωμένη παράβαση κάλυπτε το σύνολο της κοινής αγοράς και, μετά τη δημιουργία του, το σύνολο του Ε.Ο.Χ.

➔ Διαφοροποιημένη μεταχείριση.

Καθώς η υπό εξέταση υπόθεση αφορά πολλές επιχειρήσεις, είναι αναγκαίο κατά τον καθορισμό του βασικού ποσού του προστίμου, να ληφθούν υπόψη:

- η πραγματική οικονομική ικανότητα των ενδιαφερομένων να προκαλέσουν σημαντική ζημία στον ανταγωνισμό
- η σχετική σημασία μιας επιχείρησης σε καθεμία από τις ενδιαφερόμενες αγορές βιταμινών με βάση τον αντίστοιχο παγκόσμιο κύκλο εργασιών της
- το ειδικό βάρος και, κατά επέκταση, η επίπτωση της παράνομης συμπεριφοράς κάθε επιχείρησης στον ανταγωνισμό

ώστε να οριστεί ένα πρόστιμο, το οποίο να έχει αποτρεπτικό αποτέλεσμα.

Για το σκοπό αυτό, οι επιχειρήσεις χωρίστηκαν σε δύο ομάδες ανάλογα με τη σχετική σημασία τους σε κάθε μία από τις σχετικές αγορές βιταμινών. Η τοποθέτηση μιας επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη ομάδα μπορεί να προσαρμοσθεί, εφόσον είναι αναγκαίο, προκειμένου να ληφθεί ιδίως υπόψη η ανάγκη επίτευξης κατάλληλου αποτρεπτικού αποτελέσματος.

➤ **Επαρκές αποτρεπτικό αποτέλεσμα.**

Περαιτέρω, είναι αναγκαία η προσαρμογή του σημείου εκκίνησης για κάθε επιχείρηση. Όσον αφορά στις BASF, Roche και Aventis, το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για πρόστιμο που προκύπτει από το κριτήριο της σχετικής σημασίας στην αγορά πρέπει να αναπροσαρμοσθεί προς τα άνω προκειμένου να ληφθούν υπόψη το μέγεθος και οι συνολικοί πόροι των επιχειρήσεων αυτών.

➤ **Διάρκεια των παραβάσεων.**

Το σημείο εκκίνησης του προστίμου για κάθε εταιρία αυξήθηκε από 35% έως 90% ανάλογα με τη διάρκεια που αυτή ενεπλάκησε στη σύμπραξη.

Συμπέρασμα σχετικά με τα βασικά ποσά

Κατά συνέπεια, καθορίστηκαν τα βασικά ποσά των προστίμων ως εξής:

<b>Hoffmann – La Roche AG</b>	
Βιταμίνη A	114 εκατομμύρια €
Βιταμίνη E	133 εκατομμύρια €
Βιταμίνη B2	56 εκατομμύρια €
Βιταμίνη B5	72 εκατομμύρια €
Βιταμίνη C	87 εκατομμύρια €
Βιταμίνη D3	28 εκατομμύρια €
B-καροτένιο	64 εκατομμύρια €
Καροτενοειδή	62 εκατομμύρια €

<b>BASF AG</b>	
Βιταμίνη A	68,4 εκατομμύρια €
Βιταμίνη E	133 εκατομμύρια €
Βιταμίνη B2	28 εκατομμύρια €
Βιταμίνη B5	50,4 εκατομμύρια €
Βιταμίνη C	21,75 εκατομμύρια €
Βιταμίνη D3	11,2 εκατομμύρια €
B-καροτένιο	64 εκατομμύρια €
Καροτενοειδή	62 εκατομμύρια €

<b>Aventis SA</b>	
Βιταμίνη A	68,4 εκατομμύρια €
Βιταμίνη E	39,9 εκατομμύρια €
Βιταμίνη D3	11,2 εκατομμύρια €

<b>Takeda Chemical Industries Ltd</b>	
Βιταμίνη B2	13,5 εκατομμύρια €
Βιταμίνη C	43,5 εκατομμύρια €

<b>Solvay Pharmaceuticals BV</b>	
Βιταμίνη D3	14 εκατομμύρια €

<b>Merck KgaA</b>	
Βιταμίνη C	10,875 εκατομμύρια €

<b>Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd</b>	
Βιταμίνη B5	36 εκατομμύρια €

<b>Eisai Co. Ltd</b>	
Βιταμίνη E	18,9 εκατομμύρια €

### Επιβαρυντικά στοιχεία

Ως επιβαρυντικό στοιχείο στον καθορισμό των προστίμων θεωρείται το εξής:

- ηγετικός ρόλος στις παραβάσεις: Η Roche και η BASF αποτελούσαν από κοινού τους ηγέτες και τους επινοητές των παράνομων συμφωνιών, καθώς το συνδυασμένο μερίδιο της αγοράς των παραγωγών, για όλες τις βιταμίνες, ήταν άνω του 70% και σε ορισμένες περιπτώσεις πλησίαζε το 100%, με αποτέλεσμα η σχετική δύναμη των ανταγωνιστών να είναι περιορισμένη ή ανύπαρκτη. Έτσι, για τις δύο αυτές εταιρίες επήλθε αύξηση του βασικού προστίμου.

### Ελαφρυντικά στοιχεία

Τα ελαφρυντικά στοιχεία που χρησιμοποιήσαν τα εμπλεκόμενα μέρη ως επιχειρήματα για τη μείωση των προστίμων είναι τα εξής:

- ✦ αποκλειστικά παθητικός ρόλος ή ρόλος «ακολουθώ τον αρχηγό» στην παράβαση: όσον αφορά στη Rhone Poulenc για τη δράση της στην αγορά της βιταμίνης D3, η Επιτροπή αποδέχθηκε το γεγονός ότι είχε παθητικό ρόλο, με αποτέλεσμα τη μείωση του βασικού προστίμου
- ✦ Μη εφαρμογή, στην πράξη, των εν λόγω συμφωνιών
- ✦ Τερματισμός της παράβασης μόλις επέμβει η Επιτροπή

Η Επιτροπή κατέληξε ότι εξαιρούμενης της Aventis, δεν υπάρχουν ελαφρυντικά που να μπορούν να εφαρμοστούν στις κατηγορούμενες εταιρίες σε όλες τις αγορές βιταμινών

- ✦ Εφαρμογή της ανακοίνωσης περί επιείκειας
  - Μη επιβολή προστίμου / πολύ σημαντική μείωση του ύψους του / αξιόλογη μείωση προστίμου εφόσον οι αποδέκτες της παρούσας απόφασης έχουν συνεργασθεί με την Επιτροπή, σε διάφορα στάδια και για διαφορετικές περιόδους που καλύπτει η έρευνα σχετικά με τις παραβάσεις, με στόχο να τύχουν της ευνοϊκής μεταχείρισης που προβλέπεται στην ανακοίνωση περί επιείκειας της Επιτροπής.
  - Σημαντική μείωση προστίμου (10% έως 50%) εφόσον
    - ✓ πριν από την κοινοποίηση αιτιάσεων, η επιχείρηση παράσχει στην Επιτροπή πληροφορίες, έγγραφα ή άλλα αποδεικτικά που συμβάλλουν στην επιβεβαίωση της παράβασης
    - ✓ μετά την κοινοποίηση αιτιάσεων, η επιχείρηση ενημερώσει την επιτροπή ότι δεν αμφισβητεί τα γεγονότα επί των οποίων βασίζονται οι κατηγορίες της.

### Κυρώσεις που επιβάλλονται από όργανα υπό άλλη δικαιοδοσία

Η F. La Roche AG και η Merck KgaA υποστήριζαν ότι πρέπει να ληφθούν υπόψη και να αφαιρεθούν από οποιοδήποτε πρόστιμο οι κυρώσεις που τους έχουν επιβληθεί για την ίδια συμπεριφορά στις Η.Π.Α. και τον Καναδά. Όλα τα επιχειρήματα που προέβαλλαν η Roche και η Merck απορρίφθηκαν, διότι

- ✦ τα πρόστιμα που επιβάλλονται στο εξωτερικό, συμπεριλαμβανομένων των Ηνωμένων Πολιτειών τις Αμερικής, δεν έχουν επίπτωση στα πρόστιμα που επιβάλλονται για παράβαση των ευρωπαϊκών κανόνων ανταγωνισμού
- ✦ η άσκηση εκ μέρους των Ηνωμένων Πολιτειών τις Αμερικής (ή άλλης τρίτης χώρας) (ποινικής) δίωξης κατά της συμπεριφοράς των συμπράξεων δεν μπορεί κατά κανένα τρόπο να περιορίσει ή να αποκλείσει την δικαιοδοσία της Επιτροπής βάσει του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού
- ✦ δεν είναι αλήθεια ότι η Επιτροπή είχε την πρόθεση να επιβάλει κυρώσεις στην επιχείρηση για τα ίδια γεγονότα όπως τα αμερικανικά δικαστήρια. Βάσει της αρχής της εδαφικότητας, το άρθρο 81 της συνθήκης και το άρθρο 53 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ. αφορούν μόνο περιορισμούς του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς και εντός του Ε.Ο.Χ. αντίστοιχα
- ✦ η καταβολή αποζημίωσης σε υποθέσεις αστικού δικαίου, οι οποίες αποσκοπούν να αντισταθμίσουν ζημίες που προκάλεσε η σύμπραξη σε μεμονωμένες επιχειρήσεις ή καταναλωτές, δεν μπορεί να συγκριθεί με τις κυρώσεις δημοσίου δικαίου για παράνομη συμπεριφορά.

### **Τελικά ποσά των προστίμων**

Καταλήγοντας, τα πρόστιμα τα οποία πρέπει να καταβληθούν σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 στοιχείο α) του κανονισμού αριθ. 17, είναι τα ακόλουθα:

Εταιρίες	Ποσά προστίμων
F. Hoffmann-La Roche AG	462 εκατομμύρια Ευρώ
BASF AG	296,16 εκατομμύρια Ευρώ
Aventis SA	5,04 εκατομμύρια Ευρώ
Takeda Chemical Industries Ltd	37,06 εκατομμύρια Ευρώ
Solvay Pharmaceuticals BV	9,1 εκατομμύρια Ευρώ
Merck KgaA	9,24 εκατομμύρια Ευρώ
Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd	23,4 εκατομμύρια Ευρώ
Eisai Co. Ltd	13,23 εκατομμύρια Ευρώ

Η Επιτροπή, τελικά, εξέδωσε την απόφαση που αποτελείται από τα εξής άρθρα:

#### Άρθρο 1

1. Οι ακόλουθες επιχειρήσεις παρέβησαν το άρθρο 81 §1 της Συνθήκης και το άρθρο 53 §1 της συμφωνίας για τον E.O.X.:

- ✦ F. Hoffmann-La Roche AG, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του E.O.X. για τις βιταμίνες A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, το φολικό οξύ, το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή
- ✦ BASF AG, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του E.O.X. για τις βιταμίνες A, E, B1, B2, B5, C, D3, H, το β-

καροτένιο και τα καροτενοειδή

- Aventis SA, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τις βιταμίνες Α, Ε, και D3
- Lonza AG, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τη βιταμίνη Η
- Solvay Pharmaceuticals BV, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τη βιταμίνη D3
- Merck KgaA, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τις βιταμίνες C και Η
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τις βιταμίνες B5 και B6
- Eisai Co. Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τη βιταμίνη Ε
- Kongo Chemical Co. Ltd., καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για το φολικό οξύ
- Sumitomo Chemical Co. Ltd., καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τη βιταμίνη Η
- Sumika Fine Chemicals Ltd., καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για το φολικό οξύ
- Takeda Chemical Industries Ltd., καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τις βιταμίνες B1, B2, B6, C και το φολικό οξύ
- Tanabe Saiyaku Co. Ltd., καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του Ε.Ο.Χ. για τη βιταμίνη Η.



## 2. Η διάρκεια των παραβάσεων ήταν η ακόλουθη:

- ✦ η F. Hoffmann-La Roche AG σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη A: από το Σεπτέμβριο 1989 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη E: από το Σεπτέμβριο 1989 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη B1: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
  - τη βιταμίνη B2: από τον Ιούλιο 1991 έως τον Σεπτέμβριο 1995
  - τη βιταμίνη B5: από το Σεπτέμβριο 1991 έως τον Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη B6: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
  - τη βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Αύγουστο 1995
  - τη βιταμίνη D3: από τον Ιανουάριο 1994 έως τον Ιούνιο 1998
  - τη βιταμίνη H: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994
  - το φολικό οξύ: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
  - το β-καροτένιο: από το Σεπτέμβριο 1992 έως τον Δεκέμβριο 1998
  - τα καροτενοειδή: από τον Μάιο 1993 έως τον Δεκέμβριο 1998
  
- ✦ η BASF AG σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη A: από το Σεπτέμβριο 1989 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη E: από το Σεπτέμβριο 1989 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη B1: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
  - τη βιταμίνη B2: από τον Ιούλιο 1991 έως το Σεπτέμβριο 1995
  - τη βιταμίνη B5: από το Σεπτέμβριο 1991 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Αύγουστο 1995
  - τη βιταμίνη D3: από τον Ιανουάριο 1994 έως τον Ιούνιο 1998
  - τη βιταμίνη H: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994
  - το β-καροτένιο: από το Σεπτέμβριο 1992 έως το Δεκέμβριο 1998
  - τα καροτενοειδή: από τον Μάιο 1993 έως τον Δεκέμβριο 1998
  
- ✦ η Aventis SA σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη A: από το Σεπτέμβριο 1989 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη E: από το Σεπτέμβριο 1989 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη D3: από τον Ιανουάριο 1994 έως τον Ιούνιο 1998

- η Takeda Chemical Industries Ltd. σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη B1: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
  - τη βιταμίνη B2: από τον Ιανουάριο 1992 έως το Σεπτέμβριο 1995
  - τη βιταμίνη B6: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
  - τη βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Αύγουστο 1995
  - το φολικό οξύ: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
- η Merck KgaA σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Αύγουστο 1995
  - τη βιταμίνη H: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994
- η Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd. σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη B5: από το Σεπτέμβριο 1991 έως το Φεβρουάριο 1999
  - τη βιταμίνη B6: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
- η Lonza AG, σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη H: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994
- η Solvay Pharmaceuticals BV σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη D3: από τον Ιανουάριο 1994 έως τον Ιούνιο 1998
- η Eisai Co. Ltd. σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη E: από τον Ιανουάριο 1991 έως το Φεβρουάριο 1999
- η Kongo Chemical Co. Ltd. σε σχέση με:
  - το φολικό οξύ: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994
- η Sumitomo Chemical Co. Ltd. σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη H: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994
- η Sumika Fine Chemicals Ltd. σε σχέση με:
  - το φολικό οξύ: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994

- η Tanabe Seiyaku Co. Ltd. σε σχέση με:
  - τη βιταμίνη Η: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994.

## Άρθρο 2

Οι επιχειρήσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1 παύουν πάραυτα να διαπράττουν τις παραβάσεις που αναφέρονται στο εν λόγω άρθρο, αν δεν το έχουν ήδη πράξει. Στο εξής απέχουν από την επανάληψη οποιασδήποτε πράξης ή συμφωνίας αναφέρεται στο άρθρο 1 και από τη θέσπιση οποιουδήποτε μέτρου έχει όμοιο ή παρεμφερές αντικείμενο ή αποτέλεσμα.

## Άρθρο 3

Για τις παραβάσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1 επιβάλλονται στις ακόλουθες επιχειρήσεις τα ακόλουθα πρόστιμα:

- στη F. Hoffmann-La Roche AG:
  - πρόστιμο 85,5 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Α
  - πρόστιμο 99,75 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Ε
  - πρόστιμο 42 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Β2
  - πρόστιμο 54 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Β5
  - πρόστιμο 65,25 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C
  - πρόστιμο 21 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D3
  - πρόστιμο 48 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά του β-καροτενίου

- πρόστιμο 46,5 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά των καροτενοειδών
- ✦ στη BASF AG:
  - πρόστιμο 46,17 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης A
  - πρόστιμο 89,78 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης E
  - πρόστιμο 18,9 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης B2
  - πρόστιμο 34,02 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης B5
  - πρόστιμο 14,68 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C
  - πρόστιμο 7,56 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D
  - πρόστιμο 43,2 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά του β-καροτενίου
  - πρόστιμο 41,85 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά των καροτενοειδών
- ✦ στην Aventis SA: πρόστιμο 5,04 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D3
- ✦ στην Takeda Chemical Industries Ltd.:
  - πρόστιμο 8,78 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης B2
  - πρόστιμο 28,28 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C
- ✦ στη Merck KgaA, πρόστιμο 9,24 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C

- ✦ στη Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: πρόστιμο 23,4 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης B5
- ✦ στη Solvay Pharmaceuticals BV: πρόστιμο 9,1 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D3
- ✦ στην Eisai Co. Ltd.: πρόστιμο 13,23 εκατομμυρίων Ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης E.

### **Συμπεράσματα**

Οι δεκατρείς κατηγορούμενες εταιρίες που αναφέρθηκαν αρχικά, οι οποίες είναι παραγωγοί και προμηθευτές στην Κοινότητα και στον Ε.Ο.Χ. των βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέως, β-καροτένιου και καροτενοειδών, δηλαδή δραστηριοποιούνται σε δώδεκα διαφορετικές αγορές βιταμινών, συνήψαν και συμμετείχαν σε σειρά συνεχιζόμενων συμφωνιών κατά παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 της συμφωνίας για τον Ε.Ο.Χ. Η σύμπραξη δηλαδή ήταν οριζόντια και είχε τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων. Ακολουθήθηκε το μοντέλο ηγεσίας τιμολόγησης, με βασικές ηγέτιδες επιχειρήσεις τη Roche και τη BASF. Διαμέσου των συμφωνιών οι εμπλεκόμενες εταιρίες καθόριζαν τις τιμές των διαφόρων προϊόντων, κατένειμαν ποσοστώςεις πωλήσεων, συμφωνούσαν και εφάρμοζαν αυξήσεις των τιμών, προέβαιναν σε ανακοινώσεις τιμών βάσει των συμφωνιών τους, πωλούσαν τα προϊόντα στις συμφωνηθείσες τιμές, δημιούργησαν έναν μηχανισμό παρακολούθησης και ελέγχου της τήρησης των συμφωνιών τους και συμμετείχαν σε τακτικές συσκέψεις για την εφαρμογή των σχεδίων τους. Στους πίνακες του Παραρτήματος 2 παρουσιάζονται οι εταιρίες αναλυτικά κατά τις περιόδους σύμπραξης και σε σχέση με τις βιταμίνες που παράγουν.

## ΕΛΛΑΔΑ

### **ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

#### Ο ΝΟΜΟΣ ΚΑΙ Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ

Η χώρα μας, ενόψει εντάξεώς της στις Ευρωπαϊκές Κοινότητες και σύμφωνα με το πνεύμα του εντονότερου ελέγχου της ελεύθερης οικονομίας που αναπτύχθηκε κυρίως από το έτος 1977, χωρίς προηγούμενη ανάλογη ή πλησιάζουσα δική της νομοθετική παράδοση, εχώρησε στην προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού με το ν. 703 της 20<sup>ης</sup>-09 / 26-09 / 1977 (περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού).

Ο νόμος διαρθρώνεται σε επτά κεφάλαια. Στο πρώτο περιλαμβάνεται το αντικείμενο της ρυθμίσεως, όπου περιέχονται οι απαγορευτικοί κανόνες και οι εξαιρέσεις τους (άρθρα 1-6). Το δεύτερο αφορά στα όργανα, στα οποία ανατίθεται η προστασία του ανταγωνισμού και στις εξουσίες τους (άρθρα 7-13). Το τρίτο περιλαμβάνει την ένδικη προστασία κατά των αποφάσεων των οργάνων και την έκταση της δικαιοδοσίας άλλων δικαστηρίων (άρθρα 14-18). Το τέταρτο αναφέρεται στο τηρούμενο μητρώο συμπράξεων επιχειρήσεων και τις γνωστοποιήσεις παλαιών και νέων συμπράξεων (άρθρα 19-23). Το πέμπτο αναφέρεται στις καταγγελίες των παραβάσεων του νόμου και τον τρόπο διεξαγωγής ερευνών (άρθρα 24-27). Στο έκτο αναφέρονται οι κυρώσεις και τα καταβαλλόμενα τέλη (άρθρα 28-31). Τέλος, το έβδομο περιλαμβάνει τελικές διατάξεις αναφερόμενες κυρίως στην έκταση εφαρμογής του νόμου (άρθρα 32-37).

Ο ν. 703/1977 τροποποιήθηκε με τους ν. 1934/1991, 2000/1991, 2296/1995, 2323/1995 και 2741/1999. Το άρθρο 1 του ν. 703/1977 έχει ως εξής: Σύμφωνα με το άρθρο 1 Ν. 703/77 είναι ασυμβίβαστες με την κοινή 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 κοινής 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 διαθέσεως, της τεχνολογικής αναπτύξεως ή των επενδύσεων
- στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού
- στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδυνάμων παροχών, έναντι των εμπορικώς συναλλασσόμενων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό
- στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσόμενων, προσθέτων παροχών που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών.

### Ο ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΟΣ ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ

Στο δίκαιό μας, όπως και σε άλλα εθνικά δίκαια που διαμόρφωσαν ιδιαίτερο δίκαιο του ελεύθερου ανταγωνισμού, ή όπως συνήθως λέγεται, κατά τον περιορισμό του ανταγωνισμού, τέθηκε το ερώτημα σχετικά με τον προστατευτικό σκοπό των σχετικών νόμων. Το ερώτημα είναι εάν προστατεύουν μόνο τον ανταγωνισμό ως ρυθμιστικό παράγοντα και θεμελιώδη θεσμό της οικονομίας (θεωρία της θεσμικής προστασίας του ανταγωνισμού) ή προστατεύουν μόνο τη δυνατότητα καθενός, ως ιδιωτικό συμφέρον, να συμμετέχει στις οικονομικές διαδικασίες της προσφοράς και της ζήτησης (θεωρία της προστασίας των ιδιωτικών συμφερόντων) ή μήπως προστατεύουν παράλληλα και τα δύο.

Ορθότερη φαίνεται η συνδυαστική άποψη, που βλέπει το σκοπό του ν. 703/1977 να κατευθύνεται παράλληλα τόσο στην προστασία του ανταγωνισμού ως θεσμού, όσο και στην προστασία της ελεύθερης συμμετοχής καθενός στο οικονομικό συμβάν. Την άποψη αυτή δικαιολογεί καταρχάς το περιεχόμενο και η ανάλυση διατάξεων του νόμου 703 (ως των άρθρων 24, 18 §3, 14 που παρέχουν δικαίωμα σε

οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο καταγγελίας των παραβάσεων του νόμου, λήψεως ασφαλιστικών μέτρων και ασκήσεως προσφυγής, εφόσον είχε προβεί στην καταγγελία), δεν τη δικαιολογεί όμως θετικά η εισηγητική έκθεση του νόμου. Περαιτέρω όμως, η τοποθέτηση αυτή δικαιολογείται από μια σχέση αλληλεξάρτησης μεταξύ του ανταγωνισμού ως θεσμού και της ελευθερίας καθενός για συμμετοχή στο οικονομικό συμβάν. Ενδιαφέρον έχει ο προσδιορισμός αυτής της σχέσεως αλληλεξάρτησης. Το λεγόμενο ότι ο ανταγωνισμός προϋποθέτει ελευθερία των ανταγωνιζομένων είναι αληθές, αφού η τελευταία αποτελεί εννοιολογικό στοιχείο του πρώτου. Το προβαλλόμενο, όμως, ότι με την προστασία της οικονομικής ελευθερίας προστατεύεται και ο ανταγωνισμός ως θεσμός δεν είναι αληθές, αφού όχι η ελευθερία για οικονομική δραστηριότητα, αλλά αντίθετα η δέσμευσή της και ο προσδιορισμός των ορίων της καταλήγει στην προστασία του ανταγωνισμού.

Η σχέση ανταγωνισμού και ελευθερίας καθενός για οικονομική δράση είναι ανακυκλωτική. Ο ανταγωνισμός, κοινωνιολογικά θεώμενος, είναι διαδικασία, συμβάν. Προκειμένου να εξεταστεί εάν σε συγκεκριμένο τόπο και χρόνο υπάρχει ελευθερία του ανταγωνισμού ως κατάσταση, ανατρέχουμε στις σχέσεις των ανταγωνιζομένων και των συμμετεχόντων γενικά στην ανταγωνιστική διαδικασία. Αυτές όμως οι σχέσεις δεν είναι τίποτα άλλο παρά αποτελέσματα της διαδικασίας, του συμβάντος. Έτσι, ο ανταγωνισμός από το ένα μέρος προσδιορίζεται από τις σχέσεις, από το άλλο μέρος όμως τις δημιουργεί ως συνέπειές του. Προκύπτει, έτσι, ότι σε συγκεκριμένο χώρο και χρόνο η ελευθερία του ανταγωνισμού και η ελευθερία καθενός για συμμετοχή σε αυτόν κατά ανάγκη πρέπει να ρυθμίζονται παράλληλα και συνδυασμένα, ώστε η μια να μην αναιρεί την άλλη.

### ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού ορίζεται ως το αρμόδιο όργανο, στο οποίο ο νομοθέτης έχει αναθέσει την αποκλειστική αρμοδιότητα εφαρμογής του ν. 703/77 «περί ελέγχου των μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού», με την παρούσα ισχύ του.



Σύμφωνα, με την απόφαση ΥΑ2914/1995 του Υπουργού Ανάπτυξης ορίστηκαν τα του κανονισμού λειτουργίας της Επιτροπής Ανταγωνισμού. Με το ν. 2996/95 η Επιτροπή, η οποία μέχρι τότε λειτουργούσε ως όργανο του Υπουργείου Εμπορίου, απέκτησε τη μορφή ανεξάρτητης διοικητικής αρχής με διοικητική αυτοτέλεια. Με το ν. 2837/00 η Επιτροπή απέκτησε και οικονομική αυτοτέλεια. Οι οικονομικοί πόροι της Επιτροπής προέρχονται από την επιβολή ανταποδοτικού τέλους ύψους ενός τοις χιλίοις επί του ιδρυτικού κεφαλαίου ή επί του ποσού της αύξησης του κεφαλαίου ανωνύμων εταιριών.

Η Επιτροπή έχει υποχρέωση να τηρεί λογαριασμούς και αρχεία, στα οποία συμπεριλαμβάνονται τα αποτελέσματα χρήσης και ο ισολογισμός της. Ο δε προϋπολογισμός της προσαρτάται στον προϋπολογισμό του Υπουργείου Ανάπτυξης. Η εσωτερική λειτουργία της και ο τρόπος διαχείρισης των πόρων της ρυθμίζονται από τον Κανονισμό Λειτουργίας και Οικονομικής Διαχείρισης.

Η Επιτροπή αποτελείται από εννέα μέλη και διορίζεται από τον Υπουργό Ανάπτυξης για τριετή θητεία. Απαρτίζεται από τον ανώτατο Δικαστή ή σύμβουλο του Νομικού Συμβουλίου του Κράτους καθώς και εκπροσώπους φορέων (Ο.Κ.Ε., Σ.Ε.Β., ΓΕΣΕΒΕ και ΕΣΕΕ). Τα μέλη της απολαμβάνουν λειτουργικής και προσωπικής ανεξαρτησίας και κατά την άσκηση των αρμοδιοτήτων της δεσμεύονται μόνο από το νόμο και τη συνείδηση τους. Ο Πρόεδρος της ορίζεται από τον Υπουργό Ανάπτυξης μεταξύ των μελών της, μετά τη διατύπωση γνώμης από την αρμόδια Επιτροπή της Βουλής.

Η Επιτροπή είναι αρμόδια κυρίως για:

- να διαπιστώνει την ύπαρξη συμπράξεων επιχειρήσεων που έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού κατά εφαρμογή του άρθρου 1 §1 ν. 703/77
- να αποφασίζει την απαλλαγή συμπράξεων που περιορίζουν τον ανταγωνισμό αλλά έχουν θετικά οικονομικά αποτελέσματα, ωφελούν τον καταναλωτή, δεν δημιουργούν προϋποθέσεις κατάργησης του ανταγωνισμού και δεν δεσμεύουν υπέρμετρα τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις κατά τα προβλεπόμενα στο άρθρο 1 παρ. 3 ν. 703/77

- να διαπιστώνει την καταχρηστική συμπεριφορά επιχειρήσεων με δεσπόζουσα θέση στην αγορά κατά εφαρμογή του άρθρου 2 ν. 703/77
- να ελέγχει προληπτικά την επίδραση στον ανταγωνισμό συγκεντρώσεων (συγχωνεύσεων και εξαγορών) επιχειρήσεων κατά τα προβλεπόμενα στα άρθρα 4-4στ ν. 703/77
- να επιβάλλει κυρώσεις σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων του ν. 703/77
- να λαμβάνει ασφαλιστικά μέτρα, όταν πιθανολογείται παράβαση των άρθρων 1 και 2 ν. 703/77
- να γνωμοδοτεί επί θεμάτων ανταγωνισμού είτε με δική της πρωτοβουλία είτε όταν της ζητηθεί προς τον Υπουργό Οικονομίας & Οικονομικών, Ανάπτυξης, Ενώσεις Επιμελητηρίων, βιομηχανικών και εμπορικών συλλόγων.

Επίσης, η Επιτροπή Ανταγωνισμού έχει την αρμοδιότητα να εφαρμόζει τις γενικές διατάξεις των άρθρων 81 και 82 Ε.Κ., καθώς και να αίρει το ευεργέτημα της εφαρμογής Κανονισμών ομαδικής απαλλαγής, όπου αυτό προβλέπεται (άρθρο 7 Κανονισμού 2790/99 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής). Η Επιτροπή δεν είναι αρμόδια για:

- τον έλεγχο περιορισμών του ανταγωνισμού που δεν αποτελούν αντικείμενο ή αποτέλεσμα σύμπραξης επιχειρήσεων ή δεν προέρχονται από επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση
- την τήρηση των διατάξεων του ν.146/1914 περί αθέμιτου ανταγωνισμού, η εφαρμογή των οποίων εμπίπτει στην αρμοδιότητα των πολιτικών δικαστηρίων.

Οι αποφάσεις της υπόκεινται σε προσφυγή ενώπιον του Διοικητικού Εφετείου Αθηνών. Η Επιτροπή, ως εθνική αρχή ανταγωνισμού, συνεργάζεται με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού, με διεθνείς οργανισμούς και με άλλες εθνικές αρχές ανταγωνισμού και συμμετέχει ενεργά σε επιτροπές και ομάδες εργασίας για την προετοιμασία νέων κανονισμών ή την αναθεώρηση των υφιστάμενων.

## ΣΧΕΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΚΑΙ ΚΟΙΝΟΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΕΡΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

### ΣΧΕΣΗ ΟΜΟΙΟΤΗΤΑΣ

Το δίκαιό μας, με το νόμο 703/1977 ακολούθησε το σύστημα του κοινοτικού δικαίου. Ως πρότυπο των διατάξεων του νόμου 703 χρησιμοποιήθηκαν σχεδόν πανομοιότυπα οι διατάξεις των άρθρων 85 και 86 (ήδη 81, 82) της Συνθήκης της Ε.Ο.Κ. και ο Κανονισμός 17/1962. Όπως το άρθρο 85, ομοίως και το άρθρο 1 του νόμου 703, καθιερώνει την απαγόρευση των συμπράξεων, που έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρακώλυση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού, δίνοντας στην Επιτροπή Προστασίας του Ανταγωνισμού την εξουσία «απαλλαγής» και, όπως το άρθρο 86, ομοίως και το άρθρο 2 του νόμου 703, καθιερώνει την απαγόρευση της καταχρηστικής εκμετάλλευσης της δεσπόζουσας θέσης.

### ΣΧΕΣΗ ΑΝΟΜΟΙΟΤΗΤΑΣ

Ωστόσο, μεταξύ των ως άνω διατάξεων του κοινοτικού και του εθνικού μας δικαίου υπάρχουν δύο κύριες διαφορές ουσιαστικού περιεχομένου, που προκύπτουν από δύο πρόσθετα στοιχεία στο πραγματικό (νομοτυπικό περιεχόμενο) των κοινοτικών διατάξεων:

- ✦ ως χώρος στον οποίο προστατεύεται ο ελεύθερος ανταγωνισμός καθορίζεται η κοινή αγορά ή σε περίπτωση καταχρηστικής εκμετάλλευσης δεσπόζουσας θέσης, εφόσον αυτή εκδηλώνεται μέσα στην κοινή αγορά ή σημαντικό τμήμα της
- ✦ οι συμπράξεις και η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης απαγορεύονται μόνο αν μπορούν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών – μελών. Με τα πρόσθετα αυτά στοιχεία καθορίζεται η έκταση εφαρμογής του κοινοτικού δικαίου.

Η έκταση εφαρμογής του ελληνικού δικαίου προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού καθορίζεται από το άρθρο 32 του νόμου 703. Σύμφωνα με το άρθρο αυτό, ο νόμος 703 εφαρμόζεται σε όλους τους περιορισμούς του ανταγωνισμού που

ενεργούν ή μπορούν να επενεργήσουν μέσα στη χώρα μας. Το ίδιο ορίζεται και για την περίπτωση, που η καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης εκδηλώνεται μέσα στη χώρα.

Η ανομοιότητα αυτή του χώρου εφαρμογής είναι δυνατό, σε συγκεκριμένη περίπτωση, να οδηγήσει σε σύγκρουση του κοινοτικού και του ελληνικού δικαίου, αφού δυνατός χώρος εφαρμογής του κοινοτικού δικαίου είναι η χώρα μας. Η λύση της συγκρούσεως αυτής ακολουθεί τα όσα ειπώθηκαν παραπάνω με βάση την αρχή της υπεροχής του κοινοτικού δικαίου και της ανάγκης ομοιόμορφης ερμηνείας και εφαρμογής των διατάξεων του κοινοτικού δικαίου.

#### ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΡΜΗΝΕΙΑ

Η πολλαπλότητα των σκοπών της Κοινότητας και η λειτουργία του κοινοτικού δικαίου περί προστασίας του ανταγωνισμού για την υλοποίηση αυτών των σκοπών, από το ένα μέρος, και αναγνώριση ότι το κοινοτικό δίκαιο δεν κατασκευάστηκε ως κλειστό σύστημα πηγών δικαίου, από το άλλο μέρος, καθορίζουν και τη μέθοδο ερμηνείας και εφαρμογής του. Πρόκειται για δίκαιο τελολογικά φορτισμένο και, συνεπώς, η μέθοδος ερμηνείας του είναι τελολογική – δυναμική, που δεν προσκολλάται σε τυπολογικές και εννοιοκρατικές δεσμεύσεις, αλλά που ξεκινά από την ανάγκη σταθεροποίησης και ολοκλήρωσης του δημιουργηθέντος κοινοτικού οργανισμού και προωθήσεως της ομαλής λειτουργίας του. Υπό την άποψη αυτή, η εφαρμογή του κοινοτικού δικαίου είναι λειτουργική, γιατί κατευθύνεται στη συμβολή του εφαρμοζόμενου κανόνα για τη διαμόρφωση της κοινοτικής τάξεως. Συνέπεια του τρόπου ερμηνείας και εφαρμογής του κοινοτικού δικαίου είναι η απομάκρυνση από τις καθιερωμένες «φυσικές» έννοιες των όρων που χρησιμοποιούνται στους εθνικούς κανόνες και η αναζήτηση της κοινοτικής τους έννοιας. Το «άνοιγμα», εξάλλου, του κοινοτικού δικαίου επιτρέπει για την ερμηνεία ή την κάλυψη των κενών του την προσφυγή σε άλλες έννομες τάξεις.

Αντίστοιχα με το κοινοτικό, στο εθνικό μας αντιμονοπωλιακό δίκαιο, που είναι εξίσου τελολογικά φορτισμένο με ανάλογους, μέσα στα πλαίσια της ελληνικής αγοράς σκοπούς, προσιδιάζει η τελολογική ερμηνεία και η λειτουργική του εφαρμογή,

όχι ως τμήμα δικαίου που είναι αποκομμένο από τη λοιπή έννομη τάξη, αλλά ως συστηματικά σε αυτή ενταγμένο. Για αυτό το λόγο, το πλαίσιο μέσα στο οποίο θα ερμηνευθεί και θα κατανοηθεί το δίκαιό μας, δεν προσδιορίζεται μόνο καθαρώς εσωτερικά, αλλά και από το κοινοτικό δίκαιο. Αυτό, ως δίκαιο άμεσα εφαρμοζόμενο (όπως οι Συνθήκες, οι Κανονισμοί) στην εσωτερική έννομη τάξη, πλην της υποχρεωτικότητάς του, με το στοιχείο κυρίως της υπεροχής του επιδρά βαθιά στην εσωτερική έννομη τάξη κάθε κράτους – μέλους, επιβάλλει, όπου χρειάζεται, τη λογική της κοινοτικής έννομης τάξης, που εκφράζεται με τις απαιτήσεις για ενότητα, ομοιομορφία και αποτελεσματικότητα. Έτσι, κατά την ερμηνεία των διατάξεων και όρων της εσωτερικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, δεν θα αναζητείται η καθιερωμένη στην εσωτερική έννομη τάξη σημασία τους, αλλά θα γίνεται προσφυγή, όπου δεν υπάρχει σχέση ανομοιότητας, στην ερμηνεία των όρων του κοινοτικού περί ανταγωνισμού δικαίου και στη νομολογία του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και του Πρωτοδικείου, όπως και στην πρακτική της Επιτροπής.

## ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΠΑΡΑΒΙΑΣΕΩΝ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

### ➔ ΚΛΑΔΟΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ 1987-1994<sup>6</sup>

Πρόκειται για μια από τις πρώτες σημαντικές υποθέσεις που απασχόλησαν την Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων σχετικά με τις θαλάσσιες μεταφορές στις γραμμές Ελλάδας – Ιταλίας και παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Με αυτήν ασχολήθηκε η Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και όχι η Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού, διότι αφορά σε μια διασυνοριακή υπόθεση και γίνεται εφαρμογή του κοινού ευρωπαϊκού δικαίου για τον ανταγωνισμό. Εξετάζεται η σύναψη οριζόντιας συμφωνίας μεταξύ επτά ναυτιλιακών εταιριών, πέντε ελληνικών, μιας ιταλικής και μιας με έδρα τη Λιβερία, που είχαν δράση στην Αδριατική θάλασσα τα έτη 1987-1994.

#### Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά

Η εξέταση της υπόθεσης ξεκίνησε τον Αύγουστο του 1992, ύστερα από την καταγγελία ενός πολίτη για την ύπαρξη συνάφειας στα ναύλα των εταιριών στις γραμμές Ελλάδας-Ιταλίας. Η επιτροπή κάλεσε τις φερόμενες ως εμπλεκόμενες εταιρίες, πέντε ελληνικές, μια ιταλική και μια με έδρα τη Λιβερία, να πάρουν θέση ως προς την καταγγελία και συγκεκριμένα ζήτησε από αυτές στοιχεία. Από τα στοιχεία που σύλλεξε ήταν σε θέση να στοιχειοθετήσει κατηγορία. Η επίσημη διαδικασία άνοιξε στις 21 Φεβρουαρίου 1997, όπου αποστάλθηκε έκθεση για ακρόαση στις 13 και 14 Μαΐου 1997.

Οι εταιρίες που εμπλέκονται στην υπόθεση είναι:

- ➔ MINOAN LINES με έδρα το Ηράκλειο
- ➔ STRINTZIS με έδρα τον Πειραιά
- ➔ ANEK LINES με έδρα τα Χανιά
- ➔ MARLINES
- ➔ KARAGEORGIS

<sup>6</sup> Υπόθεση IV/34.466 – Greek Ferries [κοινοποιήθησα υπό τον αριθμό C(1998) 3792]

- VENTOURIS με έδρα τον Πειραιά
- ADRIATICA DI NAVIGAZIONE SPA με έδρα το Venice της Ιταλίας.

Επίσης, στην ακροαματική διαδικασία κλήθηκαν και οι εταιρείες

- MED LINK
- HELLENIC MEDITERANIAN LINES

τα ονόματα των οποίων επίσης εμφανίζονται σε αποδεικτικά στοιχεία.

Η παράβαση αφορά στις υπηρεσίες μεταφοράς και φορτοεκφόρτωσης για τα δρομολόγια που εκτελούνται από Πάτρα προς Ancona, Bari και Brindisi. Τα δρομολόγια αυτά εξετάζονται από την Επιτροπή ως μια αγορά, καθώς υπάρχει μεταξύ τους μεγάλος βαθμός υποκατάστασης, αλλά και εξαιτίας της από κοινού συμμετοχής των δραστηριοποιούμενων σε αυτές εταιριών σε συνεννοήσεις. Η υπόθεση αποκτά ιδιαίτερη σημασία για την αγορά αυτή, καθώς οι εμπλεκόμενες εταιρίες φαίνεται ότι την έλεγχαν από πλευράς μεριδίων. Συγκεκριμένα, όσον αφορά στη γραμμή Πάτρα – Ancona, οι εταιρίες MINOAN, ANEK, STRINTZIS, MARLINES και KARAGEORGIS κατείχαν μερίδιο που πλησίαζε στο 100% της κίνησης στη συγκεκριμένη αγορά. Ενώ για τις γραμμές Πάτρα - Bari και Πάτρα – Brindisi οι δραστηριοποιούμενες σε αυτές εταιρίες VENTOURIS, ADRIATICA, MARLINES και HELLENIC MEDITERANIAN LINES συγκέντρωναν το μεγαλύτερο μέρος του συνολικού κύκλου εργασιών, με ποσοστά που για το 1993 ανέρχονταν στο 75% της κίνησης των επιβατών και στο 60% της κίνησης των φορτίων. Τα μεγέθη της σχετικής αγοράς βρίσκονταν μεταξύ 1.000.000 – 1.500.000 επιβατών και γύρω στις 200.000 για τη μεταφορά φορτίων. Από τα μεγέθη αυτά το μεγαλύτερο μέρος λάμβανε χώρα στη γραμμή Πάτρα – Ancona, ακολουθούσε η γραμμή Πάτρα – Brindisi και τελευταία η γραμμή που εξυπηρετεί το δρομολόγιο Πάτρα – Bari.

Τα στοιχεία πάνω στα οποία στηρίχτηκε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή για να στοιχειοθετήσει την κατηγορία αφορούν στην επικοινωνία μεταξύ των εταιριών μέσω τέλεξ, ταχυδρομείου και συναντήσεων, με αντικείμενο τον καθορισμό των τιμών, όπως επίσης και στην παραδοχή των γεγονότων από τις εταιρίες ANEK και STRINTZIS.

### Γεγονότα – Αποδεικτικά στοιχεία

Εξετάζοντας τα αποδεικτικά στοιχεία, κάποια σημεία προκαλούν ιδιαίτερη εντύπωση και αξίζουν αναφοράς:

- ✦ όπως προκύπτει από τέλεξ που έχει σταλεί από τη MINOAN στην ANEK το Μάρτιο του 1989, η έναρξη των συνεννοήσεων τοποθετείται χρονικά στο 1987 και αφορά στον καθορισμό των ετήσιων ναύλων για το 1988
- ✦ η ANEK το 1989 εισέρχεται στη γραμμή Πάτρα – Ancona. Η MINOAN ξεκινά μια προσπάθεια προσέγγισης της ANEK και εναρμόνισής της με τις υπόλοιπες εταιρείες. Όταν αυτό δεν καθίσταται δυνατό, η MINOAN παρότρυνε τις STRINTZIS, MARLINES και KARAGEORGIS, που ήδη συμμετείχαν σε συνεννοήσεις, να εφαρμόσουν από κοινού τα τιμολόγια της ANEK. Με τον τρόπο αυτό την «εξανάγκασαν» σε εναρμόνιση μαζί τους
- ✦ σύμφωνα με τέλεξ που εστάλη από την ANEK (Απρίλιος 1990) στις KARAGEORGIS, MINOAN και STRINTZIS επιβεβαιώνεται ότι αντικείμενο συνεννοήσεων αποτελούσε ο καθορισμός των ναύλων για τους επιβάτες, τα επιβατικά I.X. και τα φορτία, και όχι ο καθορισμός πολιτικής αναφορικά με τους πράκτορες και τις ειδικές εκπτώσεις
- ✦ υπάρχουν στοιχεία μέσα από την επικοινωνία που αποδεικνύουν τον ηγετικό ρόλο της εταιρίας MINOAN στις συνεννοήσεις για τη διαμόρφωση των τιμών. Ιδιαίτερης μνείας χρήζει το τέλεξ που εστάλη από αυτή προς τις ANEK, STRINTZIS και KARAGEORGIS προτείνοντας διαφοροποίηση των μεταξύ τους τιμολογίων σε συγκεκριμένες κατηγορίες κατά 1%, όταν το Νοέμβριο του 1992 η Επιτροπή ξεκίνησε την έρευνα και αναζήτησε από τις εταιρίες στοιχεία
- ✦ τα στοιχεία επικοινωνίας μεταξύ των εμπλεκόμενων εταιριών χρονολογούνται μέχρι και το Μάιο του 1994, επομένως δεν υπάρχουν γεγονότα ικανά να στοιχειοθετήσουν την ύπαρξη συνεννοήσεων για την καθιέρωση κοινών τιμολογίων μετά από το έτος αυτό.



## Επιχειρήματα εμπλεκόμενων εταιριών

### STRINTZIS

Η εταιρία αποδέχτηκε τη συμμετοχή της σε συμφωνία τιμών με τις υπόλοιπες αναφερόμενες εταιρίες. Προέβαλε την ανάγκη να προστατευτεί από επιθετικό ανταγωνισμό, στον οποίο δε θα μπορούσε να αντιδράσει μειώνοντας ή αυξάνοντας τη δραστηριότητά της ελεύθερα εξαιτίας μιας σειράς λόγων όπως:

- η ανάγκη ενός τακτικού προγράμματος
- η αβεβαιότητα του μήκους της τουριστικής περιόδου
- ο κίνδυνος αλλαγής του κόστους από υποκείμενη υποτίμηση της δραχμής
- η υποχρεωτική ανακοίνωση των επιχειρηματικών της σχεδίων στην εγχώρια αγορά
- η υποχρέωση από το Εμπορικό Ναυτικό Δίκαιο οι αλλαγές των τιμών να μην ξεπερνούν τις αλλαγές του πληθωρισμού.

Επιπλέον, δήλωσε άγνοια ότι η συμπεριφορά της ενείχε παράβαση των κανόνων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ανταγωνισμού. Υποστήριξε ότι οι συμφωνίες δεν ήταν δεσμευτικές ούτε περιλάμβαναν ρήτρες. Τόνισε ότι ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών υπήρχε σε επίπεδο εκπτώσεων, προμηθειών και άλλων υπηρεσιών, από όπου προερχόταν μεγάλο μέρος των κερδών και δεν συμπεριλαμβάνονταν στις συμφωνίες. Προέβαλλε το ρόλο του ελληνικού θεσμικού πλαισίου ως προς τον καθορισμό των εγχώριων ναύλων και τη σύγχυση που προκύπτει από τη εμπλοκή των Ελληνικών Αρχών. Υποστήριξε ότι πρόκειται για ένα καρτέλ επιβλεπόμενο από την κυβέρνηση και όχι υποκινούμενο από ιδιώτες με σκοπό το κέρδος. Επίσης, ότι οι τιμές θα κινούνταν στα ίδια επίπεδα ακόμα και αν δεν υπήρχε το καρτέλ. Τέλος, υποστήριξε ότι και με την παρουσία του καρτέλ δεν ζημιώθηκε ο καταναλωτής αφού τα ναύλα ήταν πολύ χαμηλότερα από τα αντίστοιχα επίπεδα της υπόλοιπης Ευρώπης.

## VENTOURIS GROUP ENTERPRISES

Η εταιρία υποστήριξε ότι καθόριζε τις τιμές λαμβάνοντας υπόψη τον ανταγωνισμό, τον πληθωρισμό, τα λειτουργικά κόστη και τις οδηγίες του Ελληνικού Εμπορικού Ναυτικού Δικαίου. Τόνισε ότι δραστηριοποιείται μόνο στα δρομολόγια Πάτρα – Ηγουμενίτσα – Κέρκυρα – Bari, όπου δεν έχει ουσιαστικό ανταγωνισμό επομένως ούτε και λόγο να συνάψει συμφωνίες.

Επιπρόσθετα, δήλωσε ότι όλες οι συμφωνίες περιορίζονταν στα δρομολόγια Πάτρα – Ancona. Προέβαλλε το ρόλο του ελληνικού θεσμικού πλαισίου ως προς τον καθορισμό των εγχώριων ναύλων και τη σύγκυση που προκύπτει από τη εμπλοκή των Ελληνικών Αρχών. Τέλος υποστήριξε, ότι οι τιμές θα κινούνταν στα ίδια επίπεδα ακόμα και αν δεν υπήρχε το καρτέλ.

## ANEK

Η εταιρία αποδέχτηκε τη συμμετοχή της σε συμφωνία τιμών με τις υπόλοιπες αναφερόμενες εταιρίες από το 1990 μέχρι το 1994, υποστηρίζοντας όμως ότι είχε άγνοια για το παράνομο των ενεργειών της. Χαρακτηριστικό είναι ότι προέβαλλε το ρόλο του ελληνικού θεσμικού πλαισίου ως προς τον καθορισμό των εγχώριων ναύλων.

Επιπλέον, υποστήριξε ότι δεν συμμετείχε στο καρτέλ ως καθοδηγητής και ότι αρκετές φορές διαφώνησε με τα προτεινόμενα προς συμφωνία, ειδικά όταν θεώρησε ότι οι προτεινόμενες τιμές ήταν υπερβολικές. Όσον αφορά στα επίπεδα τιμών, η εταιρία σημείωσε ότι αυτά παρέμειναν σε επίπεδα κάτω από τα αντίστοιχα διεθνών ευρωπαϊκών γραμμών. Τόνισε ότι η συμφωνία περιορίστηκε στον καθορισμό των ναύλων και δεν προχώρησε και στις υπόλοιπες ακτοπλοϊκές υπηρεσίες ούτε στις προμήθειες των πρακτόρων. Όσον αφορά στις επιπτώσεις της συμπεριφοράς της αυτής, υποστήριξε ότι το μερίδιό της στην εξεταζόμενη αγορά δεν είναι τέτοιο ώστε να προκαλέσει σοβαρές στρεβλώσεις στον ελεύθερο ανταγωνισμό.

## MINOAN

Η εταιρία αποδέχτηκε τη συμμετοχή της σε συμφωνία τιμών. Υποστήριξε ότι οι συνεννοήσεις δεν είχαν δεσμευτικό χαρακτήρα και ότι καθοριστικό ρόλο για την ύπαρξή τους διετέλεσε το ελληνικό θεσμικό πλαίσιο, για το μέρος εκείνο των δρομολογίων που αφορούσε στην εγχώρια διαδρομή. Τόνισε ότι τα συμφωνηθέντα δεν ακολουθήθηκαν ποτέ πιστά από τα εμπλεκόμενα μέρη. Παράλληλα, προέβαλλε τη διαφάνεια της συγκεκριμένης αγοράς για να μειώσει τη σοβαρότητα της συγκεκριμένης παράβασης.

## ADRIATICA DI NAVIGAZIONE SPA

Η ιταλική εταιρία αναγνώρισε τη συμμετοχή της στις διαπραγματεύσεις με τις ελληνικές ναυτιλιακές εταιρίες. Παρόλα αυτά, υποστήριξε ότι καθόριζε ανεξάρτητα την εμπορική και τιμολογιακή πολιτική της ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς και τις μεταβολές τις ισοτιμίας. Ο σκοπός της ήταν η παρακολούθηση της πολιτικής των ανταγωνιστών. Τόνισε ότι οι ναυτιλιακές ανταγωνίζονταν μέσω εκπτώσεων, προμηθειών και επιπλέον χρεώσεων. Τα μερίδια αγοράς δεν ήταν ποτέ αντικείμενο διαπραγματεύσεων: συγκεκριμένα το δικό της μερίδιο αγοράς μειώθηκε εξαιτίας του έντονου ανταγωνισμού με τις ελληνικές ναυτιλιακές. Επίσης, δήλωσε ότι δεν έπαιξε ρόλο στον καθορισμό των τιμών και δεν εφάρμοσε ποτέ καμία συμφωνία στις τιμές. Για παράδειγμα, το 1993 αποφάσισε να μην υιοθετήσει τη συμφωνία στις τιμές φοβούμενη παραβίαση των κανόνων του ανταγωνισμού. Αξιοσημείωτο είναι ότι δεν προχώρησε σε αύξηση των τιμών το 1994, παρότι η τιμή αμερικάνικου δολαρίου και ιταλικής λίρας είχε απόκλιση 1,22%.

## MARLINES S.A.

Η εταιρία υποστήριξε ότι δεν έχει πλοία στην κατοχή της, απλά αποτελεί ένα ναυτιλιακό πρακτορείο. Συγκεκριμένα, ιδρύθηκε στη Λιβερία και χαρακτηρίζεται σύμφωνα με τον ελληνικό νόμο 89/67 «offshore» εταιρία. Επιπλέον, η εταιρία

προέβαλε το επιχείρημα ότι προσέφερε πάντοτε χαμηλότερες τιμές σε σχέση με τους ανταγωνιστές της σύμφωνα με οδηγίες των ανώτερών της.

### **Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής**

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή απεφάνθη ότι οι ναυτιλιακές εταιρίες που δραστηριοποιούνταν στις διαδρομές Ancona / Bari / Brindisi – Ελλάδα συμμετείχαν σε ένα καρτέλ με σκοπό των καθορισμό των τιμών (price-fixing cartel) για αρκετά χρόνια. Το καρτέλ αυτό αποτελούσε μια συνεχή συμφωνία που χαρακτηρίστηκε ως «συνήθης πρακτική». Η συμφωνία περιελάμβανε ένα μεγάλο αριθμό ναυτιλιακών. Η έναρξη του καρτέλ ήταν όσον αφορά στα ναύλα επιβατών και οχημάτων το αργότερο στις 18 Ιουλίου 1987, παρότι υπήρχαν συνεννοήσεις και νωρίτερα, και όσον αφορά στα ναύλα των φορτηγών το αργότερο στις 8 Δεκεμβρίου 1989. Η λήξη του καρτέλ ήταν το λιγότερο τον Ιούλιο 1994. Η λειτουργία του καρτέλ γινόταν μέσω τακτικών συναντήσεων και ανταλλαγής πληροφοριών. Εν τέλει, αναγνωρίστηκαν 7 εταιρίες που συμμετείχαν στο καρτέλ: MINOAN, KARAGEORGIS, MARLINES, STRINTZIS, ANEK, VENTOURIS FERRIES ΚΑΙ ADRIATICA.

### **Τοποθέτηση ως προς τα γενικά επιχειρήματα των μερών**

#### **Εμπλοκή Ελληνικών Αρχών**

Οι εταιρίες MINOAN, STRINTZIS και ANEK υποστήριξαν ότι η συμφωνία για τις τιμές πραγματοποιήθηκε σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία και συγκεκριμένα το νόμο 4195/29, καθώς και υπό την αιγίδα του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας (Υ.Ε.Ν.), με σκοπό να αποφευχθεί ο αθέμιτος ανταγωνισμός (unfair competition).

Η Επιτροπή εξέτασε τον Νόμο 4195/29 για τον αθέμιτο ανταγωνισμό, καθώς και τις αποφάσεις και συστάσεις του Υ.Ε.Ν. προς τις ελληνικές ναυτιλιακές εταιρίες αναφορικά με τη γραμμή Ελλάδας-Ιταλίας και ζήτησε και από το Υ.Ε.Ν. να πάρει θέση. Η Επιτροπή απέρριψε το επιχείρημα για τους εξής λόγους:

- ✦ σε κανένα από τα αποδεικτικά έγγραφα δεν υπάρχει αναφορά στο Υ.Ε.Ν. ή στο νόμο 4195/29.
- ✦ οι συστάσεις και οδηγίες του Υ.Ε.Ν. προς τις ελληνικές ναυτιλιακές εταιρίες αφορούσαν στη συχνότητα και τον καθορισμό προτεραιοτήτων στα δρομολόγια ανάλογα με την εποχή, με γνώμονα την απρόσκοπτη μεταφορά των φρέσκων αγροτικών προϊόντων, καθώς και στη διατήρηση ενός ελάχιστου αριθμού πλοίων για την εξυπηρέτηση των ελληνο-ιταλικών γραμμών.
- ✦ οι Ελληνικές Αρχές σε απάντηση προς την Επιτροπή εξήγησαν ότι το πέρασμα μεταξύ Ελλάδας-Ιταλίας θεωρείται πρωτίστως σημασίας και τα ναύλα πρέπει να είναι ανταγωνιστικά και συγχρόνως χαμηλά. Επιπλέον, η πρωταρχική έννοια είναι η βιωσιμότητα του περάσματος και η αποφυγή πιθανού «πόλεμου τιμών». Τόνισαν ότι το Υ.Ε.Ν. ενθαρρύνει τη διατήρηση των τιμών σε χαμηλά επίπεδα και τις αυξήσεις εντός των ορίων του πληθωρισμού. Περαιτέρω, αρνήθηκαν κάθε ρυθμιστικό ρόλο αναφορικά με τις τιμές στο διεθνές κομμάτι των γραμμών, καθώς και κάθε σχέση μεταξύ ανάκλησης των αδειών των ναυτιλιακών και μη συμμόρφωσης σε κοινή τιμολογιακή πολιτική. Σημαντικό είναι ότι δεν περιόρισαν τη δυνατότητα των εν λόγω εταιριών για ελεύθερο μεταξύ τους ανταγωνισμό στις ελληνο-ιταλικές ακτοπλοϊκές γραμμές.

✦ ο Νόμος 4195/29 δεν δρούσε κανονιστικά ως προς τα επίπεδα των τιμών, αλλά κατασταλτικά, όταν συνέτρεχαν προϋποθέσεις αθέμιτου ανταγωνισμού.

Συγκεκριμένα:

- στο άρθρο 2 απαγορεύεται οποιαδήποτε μείωση τιμών μπορεί να οδηγήσει σε υποτίμηση των παρεχόμενων υπηρεσιών και σε αθέμιτο ανταγωνισμό.
- στο άρθρο 4 ορίζεται η δυνατότητα του Υ.Ε.Ν. για επιβολή ανώτατων και κατώτατων τιμών όταν η ελευθερία στον καθορισμό των ναύλων οδηγεί σε αθέμιτο ανταγωνισμό.

Από τα παραπάνω άρθρα είναι εμφανές ότι οι ναυτιλιακές καθορίζουν ελεύθερα τις τιμές τους και μόνο σε περίπτωση μη θεμιτού ανταγωνισμού επιτρέπεται το Υπουργείο να επέμβει. Επίσης, το άρθρο 2 αναφέρεται μόνο σε υποτίμηση των τιμών, επομένως δεν μπορεί να συσχετιστεί με τις παραινήσεις του Υ.Ε.Ν. για αυξήσεις εντός του πληθωρισμού.

## Συνθήκες περιβάλλοντος

Η Επιτροπή απέρριψε τα παρακάτω γεγονότα ως λόγους για τη δημιουργία καρτέλ:

- φυσικές δυνάμεις αγοράς, για παράδειγμα η αύξηση των καυσίμων.
- μακροοικονομικές συνθήκες, όπως ο πόλεμος στην πρώην Γιουγκοσλαβία
- ξαφνικές μεταβολές στην ισοτιμία.
- επιρροή από ναυτιλιακούς πράκτορες - όχι αυτόβουλες ενέργειες.

Το βάρος των αποδεικτικών στοιχείων που συνέλεξε η Επιτροπή για τη στοιχειοθέτηση των κατηγοριών είναι τόσο μεγάλο, ώστε οι παραπάνω ισχυρισμοί δεν μπορούν να σταθούν.

## Διάρκεια σύμπραξης

Έναρξη του καρτέλ ήταν το έτος 1987 και όχι το έτος 1988, όπως υποστήριξαν οι περισσότερες εμπλεκόμενες εταιρίες, βασιζόμενες στο επιχείρημα ότι η συμφωνία αφορούσε ναύλα του 1988. Ο λόγος της απόφασης αυτής είναι ότι η συμμετοχή σε διαπραγματεύσεις αποτελεί από μόνη της παραβίαση του άρθρου 85 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

## Τοποθέτηση ως προς συγκεκριμένους ισχυρισμούς

### Εμπλοκή των ναυτιλιακών εταιριών

Η Επιτροπή προσπάθησε να καθορίσει εάν υπάρχουν αξιόπιστες και πειστικές αποδείξεις που να σχετίζουν την κάθε εταιρία με την υπόθεση, καθώς και για πόσο διάστημα κάθε εταιρία πήρε μέρος στη σύμπραξη.

Οι αποδείξεις έχουν τη μορφή:

- αλληλογραφίας που ανταλλάσσόταν μεταξύ των μερών
- συμμετοχών σε συναντήσεις
- εσωτερικής αλληλογραφίας που αφορά τη σύμπραξη.

### MARLINES S.A.

Η συμμετοχή της εταιρίας MARLINES στο καρτέλ από το 1987 έως το 1989 αποδεικνύεται με 8 έγγραφα: συμμετοχή σε διαπραγματεύσεις και συμφωνίες κάθε χρόνο με τις εταιρίες STRINTZIS, MINOAN, KARAGEORGIS για κοινή τιμολόγηση στα δρομολόγια Πάτρα-Αncona για επιβάτες και εμπορεύματα. Όμως, δεν υπάρχουν αποδείξεις για περαιτέρω συμμετοχή της στο καρτέλ. Το επιχείρημα ότι αποτελεί «offshore» εταιρία απορρίφθηκε από την Επιτροπή, διότι η παραβίαση δεν αφορά μόνο ελληνικές εταιρίες. Τελικά, η Επιτροπή αποφάσισε ότι η εταιρία συμμετείχε στο καρτέλ από το 1987 έως το 1989.

### MED LINK

Η εταιρία MED LINK υποστήριξε ότι δεν υπάρχει σχέση με την εταιρία MEDITERRANEAN LINES INC ή MED LINE. Ιδρύθηκε στη Λιβερία στις 15 Ιουλίου 1993 και στην Αθήνα στις 31 Δεκεμβρίου 1993. Ο αντιπρόσωπός της (κ. Γιαννάτος) δεν πήρε μέρος στη συνάντηση που αναφέρεται στο τέλος της E.T.A. στις 24 Νοεμβρίου 1993. Η Επιτροπή δεδομένων των γεγονότων κατέληξε ότι η MED LINK δε μπορεί να θεωρηθεί ως διάδοχος της εταιρίας MEDITERRANEAN LINES όσον αφορά στη δράση της στη συγκεκριμένη αγορά και δεν της απέδωσε κατηγορία.

### HELLENIC MEDITERRANEAN LINES

Η εταιρία HELLENIC MEDITERRANEAN LINES αναφέρεται μόνο μια φορά στο φαξ του STRINTZIS στις 30 Οκτωβρίου 1990. Δεν υπάρχουν αποδείξεις για περαιτέρω συμμετοχή της στο καρτέλ. Συνεπώς, η Επιτροπή δεν περιέλαβε την εταιρία στην απόφασή της.

### ADRIATICA DI NAVIGAZIONE SPA

Η εταιρία ADRIATICA αποδέχτηκε τη συμμετοχή της ως μέλος του καρτέλ. Συγκεκριμένα, ομολόγησε τη συμμετοχή σε δύο συναντήσεις: 25 Οκτωβρίου 1990 και 24 Νοεμβρίου 1993. Υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία ότι συμφωνήθηκαν τα ναύλα του 1991 για τα φορτηγά, καθώς και ότι στις 24 Νοεμβρίου 1993 συμμετείχε στην αναπροσαρμογή των ναύλων για τα φορτηγά. Παρόλα αυτά, η εταιρία αρνήθηκε περαιτέρω επαφές και ότι ακολούθησε κοινή τιμολογιακή πολιτική. Όμως, δεν υπάρχουν στοιχεία που δείχνουν ότι η ADRIATICA έφυγε από το καρτέλ στο διάστημα 30 Οκτωβρίου 1990 - 24 Νοεμβρίου 1993. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή αποφάσισε ότι η εταιρία συμμετείχε στο καρτέλ έως τον Ιούλιο 1994.

### VENTOURIS GROUP ENTERPRISES

Η εταιρία VENTOURIS GROUP ENTERPRISES αρνήθηκε την εμπλοκή της στις συμφωνίες, αντιτάσσοντας ότι ποτέ δεν είχε λάβει τα αποδεικτικά έγγραφα επικοινωνίας και ότι είχε αποφασίσει την τιμολογιακή της πολιτική πριν λάβει μέρος στις εν λόγω συνεννοήσεις. Όμως τα στοιχεία που υπέβαλε στην Επιτροπή με σκοπό να αποδείξει την αθωότητά της επιβεβαίωσαν το ακριβώς αντίθετο, ότι δηλαδή συμμετείχε στη συμφωνία καθορισμού των ναύλων το 1989 και το 1990. Επιπλέον, αποδεικνύεται ότι η VENTOURIS συμμετείχε στο καρτέλ και συγκεκριμένα στις διαπραγματεύσεις για τη διαδρομή Otrando. Επιπρόσθετα, υπάρχουν αποδείξεις για την εμπλοκή της εταιρίας στο καρτέλ και τα υπόλοιπα χρόνια και δεν υπάρχουν στοιχεία που δείχνουν ότι αποσυνδέθηκε από αυτό. Επομένως, η Επιτροπή αποφάσισε ότι η εταιρία συμμετείχε στο καρτέλ από τις 8 Δεκεμβρίου 1989 έως τον Ιούλιο 1994.

### STRINTZIS – ANEK

Καμία από τις δύο εταιρίες STRINTZIS και ANEK δεν αμφισβήτησε τη συμμετοχή της στο καρτέλ. Όμως, χρησιμοποίησαν ως επιχειρήματα για να υπερασπίσουν τη θέση τους την εμπλοκή των Ελληνικών Αρχών και το γεγονός ότι οι συμφωνίες ήταν μη δεσμευτικές. Εν τέλει, η Επιτροπή αποφάσισε ότι η εταιρία



STRINTZIS συμμετείχε στο καρτέλ από τις 18 Ιουλίου 1987 έως τον Ιούλιο 1994 και η εταιρία ANEK συμμετείχε στο καρτέλ από τις 6 Ιουλίου 1989 έως τον Ιούλιο 1994.

### KARAGEORGIS

Η εταιρία KARAGEORGIS δεν προέβαλε κανένα επιχείρημα για την υπεράσπιση της θέσης της. Η Επιτροπή αποφάσισε ότι η εταιρία συμμετείχε στη σύμπραξη από τις 18 Ιουλίου 1987 έως τις 27 Δεκεμβρίου 1992, την ημερομηνία δηλαδή που απέσυρε τα πλοία από τις γραμμές Ελλάδα-Ιταλία.

### MINOAN

Η εταιρία MINOAN δεν αμφισβήτησε τη συμμετοχή της στο καρτέλ. Μάλιστα, χρησιμοποίησε παρόμοια επιχειρήματα με τις εταιρίες STRINTZIS και ANEK: εμπλοκή των Ελληνικών Αρχών, συμφωνίες μη δεσμευτικές, γενικές συνθήκες τις αγοράς. Επιπλέον, όμως, έκανε αναφορά στη σχέση της με την E.T.A. και προσπάθεια απόδειξης ανεξάρτητης λειτουργίας από αυτή. Η εταιρία υποστήριξε ότι πολλές πρωτοβουλίες της E.T.A. δεν εγκρίθηκαν από τη MINOAN και ότι η E.T.A. δρούσε χωρίς την απαραίτητη ενημέρωση προς τη MINOAN.

Όμως, η Επιτροπή απέκρουσε το επιχείρημα χαρακτηρίζοντας την E.T.A. *longa manus* της MINOAN, καθώς λειτουργούσε ως αντιπρόσωπος και συντονιστής των δραστηριοτήτων της εταιρίας στις διεθνείς γραμμές. Αυτό είναι εμφανές στα εξής:

- είναι ξεκάθαρο από όλα τα συμβόλαια μεταξύ των δύο εταιριών ότι η E.T.A. λειτουργούσε ως αποκλειστικός κεντρικός αντιπρόσωπος της MINOAN, δρούσε υπό τον έλεγχο και τις οδηγίες της και πληρωνόταν με συγκεκριμένα ποσοστά προμήθειας
- ο νόμιμος αντιπρόσωπος και manager της E.T.A., κ. Σφηνιάς, υπέγραφε όλα τα νόμιμα έγγραφα και την αλληλογραφία χρησιμοποιώντας το logo «MINOAN» ή «MINOAN ATHENS», δηλαδή η E.T.A. εξουσιοδοτούνταν να χρησιμοποιεί τα logos και trademarks της MINOAN

- ο κ. Σφηνιάς βρισκόταν σε συνεχή επαφή με τις κεντρικές υπηρεσίες της εταιρίας στο Ηράκλειο (ζητούσε την έγκριση της εταιρίας και την εκπροσωπούσε στις συναντήσεις με τις υπόλοιπες ναυτιλιακές), κάτι που δείχνει ότι η MINOAN ήταν συνεχώς ενήμερη για τη σύμπραξη.

Κατά συνέπεια, η Επιτροπή αποφάσισε ότι η εταιρία MINOAN συμμετείχε στο καρτέλ από τις 18 Ιουλίου 1987 έως τον Ιούλιο 1994.

### Πρόστιμα

#### **Αρχικός καθορισμός προστίμων**

Για τον καθορισμό των προστίμων η Ε.Ε. στηρίχτηκε στο Άρθρο 19 του Νόμου 4056/86, σύμφωνα με το οποίο η Ε.Ε. μπορεί να επιβάλλει πρόστιμα από 1.000 μέχρι 1.000.000 μονάδες E.C.U., αλλά όχι ποσό μεγαλύτερο του 10% του τζίρου της κάθε εταιρίας. Για την καθιέρωση του προστίμου σταθμίζονται δύο βασικοί παράγοντες:

- η σοβαρότητα
- η χρονική διάρκεια

της παραβίασης.

### Σοβαρότητα

Για την εξέταση της σοβαρότητας λαμβάνονται υπόψη παράγοντες όπως

- η φύση: πρόκειται για συμφωνία καθορισμού τιμών, η οποία από τη φύση της αποτελεί μία πολύ σημαντική παραβίαση του Κοινοτικού Δικαίου του Ανταγωνισμού. Εμπίπτει στις περιπτώσεις παραβίασης του άρθρου 85 της Ε.Ε., ενώ δεν συντρέχει κανείς από τους ελαφρυντικούς παράγοντες
- οι επιπτώσεις της παραβίασης στη σχετική αγορά: η παραβίαση έλαβε χώρα σε τρεις από τις πέντε γραμμές των ακτοπολικών μεταφορών Ελλάδας-Ιταλίας, που είναι και η σχετική αγορά. Οι τρεις γραμμές, στις οποίες υπήρξε η παραβίαση (Πάτρα-Ancona, Πάτρα-Brindisi, Πάτρα-Bari), συγκέντρωναν και το μεγαλύτερο όγκο υπηρεσιών της σχετικής αγοράς. Συγκεκριμένα, για το έτος 1993, που

αποτελέσει και έτος βάσης για τον καθορισμό των προστίμων, 1.316.003 επιβάτες και 213.839 φορτηγά μεταφέρθηκαν μέσω των ελληνο-ιταλικών ακτοπλοϊκών γραμμών. Από αυτά, το 94% και 95% αντίστοιχα αφορούν τις γραμμές Πάτρα – Ancona, Πάτρα – Brindisi και Πάτρα – Bari, όπως φαίνεται και στον κάτωθι πίνακα:

ΓΡΑΜΜΗ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ		ΦΟΡΤΗΓΑ	
Πάτρα- Ancona	644.841	49%	81.259	38%
Πάτρα- Brindisi	460.601	35%	81.259	38%
Πάτρα-Bari	131.600	10%	40.629	19%
<b>Σύνολο</b>	<b>1.237.043</b>	<b>94%</b>	<b>203.147</b>	<b>95%</b>

Παρατηρείται δηλαδή μία στρέβλωση, που έλαβε χώρα σχεδόν στο σύνολο της σχετικής αγοράς.

Στον αντίποδα των παραπάνω, η Ε.Ε. αναγνώρισε το γεγονός ότι το προϊόν συνεννόησης δεν αφορούσε, παρά ένα μέρος μόνο των παρεχόμενων από τις εταιρίες υπηρεσιών, καθώς και ότι αυτές δεν τηρούσαν στο έπακρο τα συμφωνηθέντα. Επίσης, ως ελαφρυντικό αναγνώρισε και τις προτροπές του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας για αύξηση τιμολογίων αντίστοιχη με αυτή του πληθωρισμού, στοιχείο που αν εξεταζόταν μεμονωμένα θα μπορούσε να αποτελέσει απαλλακτικό στις κατηγορίες για εναρμονισμένες αυξήσεις τιμών

➤ το μέγεθος της σχετικής αγοράς σε σχέση με το σύνολο της αγοράς: η σχετική αγορά ήταν περιορισμένη, καθώς τα ποσοστά του κύκλου εργασιών της ήταν χαμηλά και κατά συνέπεια και η βαρύτητα ως προς την επιρροή συγκεκριμένης γραμμής πολιτικής, όπως φαίνεται στον παρακάτω πίνακα:

1996	ΕΠΙΒΑΤΕΣ		ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ		ΦΟΡΤΗΓΑ	
Ιταλία-Ελλάδα	1.258.000	2%	245.983	2%	229.000	7%
Γαλλία / Βέλγιο- U.K.	28.352.635	40%	4.944.644	44%	1.944.028	56%
Δανία-Γερμανία	9.698.357	14%	1.363.940	12%	279.274	8%
Δανία-Σουηδία	23.132.174	33%	2.628.311	23%	498.916	14%
Eurotunnel	8.399.463	12%	2.076.954	18%	519.003	15%
<b>Σύνολο</b>	<b>70.840.629</b>	<b>100%</b>	<b>11.259.832</b>	<b>100%</b>	<b>3.470.221</b>	<b>100%</b>

Εξάλλου, δεν παρατηρήθηκε επέκταση του φαινομένου και σε άλλες αγορές, δηλαδή δεν υπήρχε καμία σύνδεση τιμολογιακής πολιτικής μεταξύ Αδριατικής και λοιπών αγορών. Επιπλέον, τα τιμολόγια των εταιριών της Αδριατικής, παρά τη στρέβλωση, παρέμειναν στα χαμηλότερα επίπεδα της Ευρώπης, γεγονός που η Επιτροπή αναγνώρισε και συνυπολόγισε ως ελαφρυντικό.

#### Βάσει υπολογισμού με κριτήριο τη σοβαρότητα

Η Επιτροπή για την επί μέρους επιβάρυνση των εταιριών, στηρίχτηκε στη σχετική δυνατότητα κάθε εταιρίας να προκαλέσει στρέβλωση στην αγορά, με κριτήριο τον κύκλο εργασιών της και κατά συνέπεια το μερίδιό της στη σχετική αγορά. Συγκεκριμένα, χρησιμοποίησε τα έσοδα των εταιριών για το έτος 1993, έτος που παρατηρήθηκε και η πιο ενεργή συμμετοχή των εμπλεκόμενων μερών. Αποτέλεσμα των ανωτέρω ήταν η κατηγοριοποίηση των εταιριών σε τρεις κατηγορίες: μεγάλου, μεσαίου και μικρού μεγέθους.

LARGE CARRIERS	MINOAN	1,00
	ANEK	0,76
MEDIUM CARRIERS	STRINGIEST	0,45
	ADRIATICA	0,40
	VENTOURIS	0,30
	KARAGEORGIS	0,26
SMALL CARRIERS	MARLINES	0,12

Σύμφωνα με αυτήν την κατηγοριοποίηση, οι μεγαλύτερες από πλευράς τζίρου εταιρίες, MINOAN και ANEK, θα ήταν και αυτές που θα σήκωναν το μεγαλύτερο μέρος του προστίμου σε σχέση με τις μεσαίες, STRINTZIS, ADRIATICA, VENTOURIS, KARAGEORGIS και τη μικρή MARLINES.

### Διάρκεια

Σύμφωνα με το πόρισμα της Επιτροπής, η διάρκεια της στρέβλωσης ήταν επτά έτη, από τον Ιούλιο του 1987 μέχρι τον Ιούλιο του 1994. Δε συμμετείχαν όμως όλες οι εταιρίες στο σύνολο της διάρκειας. Η Επιτροπή κατέληξε ότι οι εταιρίες MINOAN, STRINTZIS και KARAGEORGIS προέβησαν σε συνεννοήσεις για το σύνολο της περιόδου, ενώ οι υπόλοιπες εταιρίες για μέρος αυτής.

### Βάσει υπολογισμού με κριτήριο τη διάρκεια

Για τις εταιρίες MINOAN, STRINTZIS και KARAGEORGIS η Επιτροπή προσαύξησε το πρόστιμό κατά 70%, δηλαδή 10% για κάθε έτος συμμετοχής στην εναρμόνιση, ενώ για τις υπόλοιπες οι προσαυξήσεις κυμαίνονταν μεταξύ 20% - 55%.

### Βασικά ποσά προστίμων

Με βάση τους παράγοντες που αναλύθηκαν τα πρόστιμα των εταιριών διαμορφώθηκαν όπως φαίνεται παρακάτω:

(σε εκατομμύρια ECU)

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΒΑΡΥΤΗΤΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ
<b>MINOAN</b>	2	3,4
<b>ANEK</b>	2	2,9
<b>STRINZIS</b>	1,3	2,21
<b>ADRIATICA</b>	1,3	1,75
<b>VENTOURIS</b>	1,3	1,82
<b>KARAGEORGIS</b>	1,3	2,01
<b>MARLINES</b>	0,4	0,48

Όπως παρατηρείται, βαρύνουσα σημασία διαδραματίζει η δυναμικότητα των εταιριών από πλευράς κύκλου εργασιών, η οποία αποτελεί και τη βάση προσαύξησης για το κριτήριο της χρονικής διάρκειας.

### Ειδικοί παράγοντες

Σύμφωνα με την αρχή της Επιτροπής ως προς την αντιμετώπιση των καρτέλ, τα πρόστιμα των εμπλεκόμενων εταιριών μπορούν να μειωθούν αν:

- κάποια από τις συμμετέχουσες στο καρτέλ εταιρία συμβάλλει στην έρευνα της Επιτροπής με αποδεικτικά στοιχεία πριν από τη δημοσίευση της σχετικής καταγγελίας
- μετά από την δημοσίευση της καταγγελίας οι εταιρίες δεν αρνηθούν ουσιωδώς τα γεγονότα πάνω στα οποία στηρίζονται οι καταγγελίες.

Η Επιτροπή προσαύξησε το αρχικό πρόστιμο της εταιρίας MINOAN για δύο λόγους:

- έδρασε ως ρυθμιστής του καρτέλ
- προσπάθησε να παρεμποδίσει τη διενέργεια ελέγχων της Επιτροπής, καθώς το Νοέμβριο του 1992, όταν οι εταιρίες κλήθηκαν από την Επιτροπή για εξέταση, πρότεινε μία σειρά διαφοροποιημένων προσαυξήσεων ως προσπάθεια αποπροσανατολισμού των ελέγχων.

Για τις εταιρίες ADRIATICA, VENTOURIS, MARLINES και ANEK αποφασίστηκε μείωση προστίμου λόγω των παρακάτω παραγόντων:

- δεν είχαν ενεργό ρόλο στη διαμόρφωση των τιμών
- η πρακτική συνεννόησης μεταξύ των επιχειρήσεων για τον καθορισμό των εγχώριων ναύλων μπορεί να δημιουργήσει σύγχυση στις ελληνικές εταιρίες ως προς τη νομιμότητα της πρακτικής αυτής και σε διεθνείς γραμμές
- συνέβαλλαν με αποδεικτικά έγγραφα πριν από τη δημοσίευση της καταγγελίας, ενώ καμία από τις εμπλεκόμενες εταιρίες δεν αρνήθηκε ουσιωδώς την ύπαρξη των γεγονότων.

Για την εταιρία KARAGEORGIS δεν μπορούσε να εφαρμοστεί ο περιορισμός του 10% στο ποσό των εσόδων (άρθρο 19 – Νόμος 4056/86), λόγω του ότι η εταιρία είχε διακόψει τη δραστηριότητά της από τον Ιανουάριο του 1993. Η Επιτροπή είχε το δικαίωμα να επιβάλλει πρόστιμο από 1.000 μέχρι 1.000.000 μονάδες E.C.U., αλλά όχι ποσό μεγαλύτερο του 10% του τζίρου της κάθε εταιρίας. Για το λόγο αυτό, η Επιτροπή όρισε στην εταιρία Καραγεώργης πρόστιμο 1.000.000 μονάδων E.C.U.

### Τελικά ποσά προστίμων

Έτσι τα πρόστιμα δια μορφώθηκαν τελικώς ως εξής :

(σε εκατομμύρια ECU) (%)

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΤΕΛΙΚΑ ΠΟΣΑ ΠΡΟΣΤΙΜΩΝ	ΜΕΙΩΣΗ ΠΡΟΣΤΙΜΩΝ
<b>MINOAN</b>	3,26	-4,1
<b>ANEK</b>	1,11	-61,7
<b>STRINZIS</b>	1,50	-32,1
<b>ADRIATICA</b>	0,98	-44,0
<b>VENTOURIS</b>	1,01	-44,5
<b>KARAGEORGIS</b>	1,00	-50,2
<b>MARLINES</b>	0,26	-45,8

Παρατηρείται ότι τη μεγαλύτερη μείωση προστίμου είχε η ANEK, αυτό κυρίως λόγω της ένταξής της στο καθεστώς επιείκειας της Επιτροπής, όπως επίσης και η KARAGEORGIS για την οποία εφαρμόστηκε η ειδική ρήτρα για το ποσό του προστίμου. Από την άλλη πλευρά, η εταιρία MINOAN, που φέρεται σύμφωνα με τα ευρήματα ως ρυθμιστής του καρτέλ, είναι αυτή που κλήθηκε να πληρώσει και το μεγαλύτερο ποσό προστίμου. Η MINOAN προσέφυγε σε άσκηση Έφεσης ως προς την απόφαση, αμφισβητώντας το νόμιμο των ελέγχων που διενήργησε η Επιτροπή για τη συλλογή στοιχείων. Η Έφεσή της ακυρώθηκε.



## Συμπεράσματα

Χρήσιμο κρίνεται να εξεταστούν οι παράγοντες που ώθησαν τις ναυτιλιακές εταιρίες στη δημιουργία καρτέλ. Η δημιουργία οριζόντιας σύμπραξης μεταξύ ναυτιλιακών εταιριών με δράση στην Αδριατική θάλασσα στηρίχθηκε στις εξής κατηγορίες των παραμέτρων: αγορά, μακροοικονομικό περιβάλλον και νομικό πλαίσιο.

Όσον αφορά στον παράγοντα αγορά, η εξεταζόμενη περίπτωση αναφέρεται σε μια αγορά που δρούσε ολιγοπωλιακά και παρουσίαζε σημαντικό βαθμό συγκέντρωσης. Επίσης, ο αριθμός των συμμετεχόντων στην αγορά εταιριών δεν ήταν απαγορευτικός για τη δημιουργία καρτέλ. Στην υπό εξέταση αγορά, δηλαδή, οι μεγαλύτερες εταιρίες μπορούσαν να παίξουν ρόλο ηγέτη και να ορίσουν γραμμή πολιτικής για την αγορά, ενώ παράλληλα μπορούσαν να ελέγξουν και τις υπόλοιπες εταιρίες. Επιπρόσθετα, το προϊόν το οποίο προσφερόταν, οι υπηρεσίες μεταφοράς επιβατών, φορτοεκφόρτωσης και μεταφοράς προϊόντων, ήταν σχετικά ομοιογενές. Οι παράγοντες αυτοί διευκόλυναν την ανάπτυξη πρακτικών άτυπων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών μεταξύ επιχειρήσεων.

Παράλληλα, οι συνθήκες του μακροοικονομικού περιβάλλοντος την περίοδο εκείνη στην περιοχή, χαρακτηρίζονταν από το γεγονός του πολέμου στη Γιουγκοσλαβία. Το γεγονός αυτό αποτέλεσε πλήγμα για τις μεταφορές οδικώς μέσω Βαλκανίων. Επομένως, η σημασία των θαλάσσιων μεταφορών ήταν ενισχυμένη και βάσει του παράγοντα αυτού πρέπει να κριθεί και η δράση των εμπλεκόμενων εταιριών. Ο πόλεμος στη Γιουγκοσλαβία δεν «εξανάγκασε» τις εταιρίες στη χάραξη κοινής πολιτικής, όπως υποστηρίζουν, αντίθετα τους προσέφερε μια δικαιολογία να το πράξουν. Αυτό δείχνει ότι έδρασαν καιροσκοπικά, εκμεταλλευόμενες τις ιδιαίτερες συνθήκες που επικρατούσαν στο μακροοικονομικό περιβάλλον εκείνη την εποχή.

Τέλος, όσον αφορά στο νομικό πλαίσιο παρατηρείται διάσταση μεταξύ ευρωπαϊκού νομικού πλαισίου για τον ελεύθερο ανταγωνισμό και ελληνικού νομικού πλαισίου για τις θαλάσσιες μεταφορές. Τη διάσταση αυτή επικαλέστηκαν οι εταιρίες στα επιχειρήματά τους για την υπερασπιστική τους γραμμή. Τη διάσταση αυτή έκανε



δεκτή εμέσως και η Επιτροπή και τη συνυπολόγισε ως ειδικό παράγοντα αποφασίζοντας την μείωση προστίμου κατά 15% στις εμπλεκόμενες εταιρίες.

Συμπερασματικά, επτά ναυτιλιακές εταιρίες με δράση στην Αδριατική θάλασσα εμπλάκησαν από τον Ιούλιο του 1987 μέχρι τον Ιούλιο του 1994 σε μια οριζόντια σύμπραξη με σκοπό τον καθορισμό των ναύλων στις τρεις γραμμές Πάτρα-Ancona, Πάτρα-Brindisi, Πάτρα-Bari, που είχε τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων.

➔ **ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ ΕΛΛΑΔΟΣ (Σ.Ε.Σ.Μ.Ε.) ΚΑΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ (Σ.Ε.Β.Τ.) 2004**

**Εμπλεκόμενες εταιρίες – σχετική αγορά**

Τα εμπλεκόμενα μέλη στην παράβαση του νόμου 703/77 ήταν ο Σ.Ε.Σ.Μ.Ε. και επτά εμπορικές αλυσίδες σούπερ μάρκετ:

- ➔ Ατλαντίκ
- ➔ Αφοί Βερόπουλοι
- ➔ Μασούτης
- ➔ Μετρό
- ➔ Σκλαβενίτης
- ➔ Τροφίνο
- ➔ ΑΒ Βασιλόπουλος

Εκτός, όμως, από τις αλυσίδες σούπερ μάρκετ, στην παράβαση εμπλέκονταν και κάποιοι βασικοί προμηθευτές τους:

- ➔ Δέλτα
- ➔ Κανάκης
- ➔ Κράφτ
- ➔ Γιώτης
- ➔ Φάγε

- Ελμπίσκο
- Μινέρβα
- Πρόκτερ και Γκαμπλ
- Λ' Ορεάλ
- Αθηναϊκή Ζυθοποιία
- Γιώτης
- Ελαίς
- Θράκη
- Κατσέλης
- Κόκα-Κόλα 3Ε
- Κολγκέιτ Πάλμολιβ
- Λέβερ
- Μεβγάλ
- Μέλι Αττική
- Μέλισσα
- Μίσκο
- Μπάρμπα Στάθης
- Μπόλτον
- Νεστλέ
- Νουνού
- Ντέλικά
- Παπαδόπουλος
- Τζόνσον και Τζόνσον
- Τσιπίτα
- Χένκελ

Η σχετική αγορά περιλαμβάνει το σύνολο των προϊόντων που θεωρούνται από τον καταναλωτή εναλλάξιμα ή δύνανται να υποκατασταθούν μεταξύ τους λόγω των χαρακτηριστικών τους, της τιμής τους και της σκοπούμενης χρήσης τους. Στη συγκεκριμένη υπόθεση, επομένως, σχετική αγορά αποτελεί η αγορά της λιανικής πώλησης ειδών σούπερ μάρκετ. Οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις κατέχουν συνολικά το 50% του συνόλου του μεριδίου της αγοράς.

## Γεγονότα

Στις 23/04/2004 πραγματοποιήθηκε μυστική συνάντηση των εκπροσώπων εμπλεκόμενων εταιριών με βασικό στόχο την επίτευξη συντονισμένης χειραγώγησης τιμών και ανακατανομή των μεριδίων της αγοράς, με τοποθεσία συγκέντρωσης το υπόγειο του ξενοδοχείου Sofitel, στην περιοχή του αεροδρομίου «Ελευθέριος Βενιζέλος». Αναλυτικότερα, παρέστησαν εκεί οι κύριοι: Μ. Αποστόλου του όμιλου Ατλάντικ, Ν. Βερόπουλος της ομώνυμης αλυσίδας, Γ. Μασούτης της μακεδονικής αλυσίδας, Κ. Μαχαίρας της Αλφα - Βήτα Βασιλόπουλος, Αρ. Παντελιάδης, γιος του προέδρου του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Σούπερ Μάρκετ Ελλάδας (Σ.Ε.Σ.Μ.Ε.) της αλυσίδας Μετρό, οι κ. Γ. Παπαδόπουλος και κ. Στ. Σκλαβενίτης της γνωστής επιχείρησης και ο κ. Δ. Πάριος της πολύ μικρότερης αλυσίδας Τροφίνο, η οποία ανήκει όμως στον μεγάλο όμιλο αγορών ΕΛΟΜΑΣ. Στη μυστική συνάντηση παρευρέθησαν μεταξύ άλλων, μια σειρά από τα μεγαλύτερα ονόματα της ελληνικής βιομηχανίας, μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις που τα προϊόντα τους διακινούνται, κυρίως ή σε μεγάλο βαθμό, από τις αλυσίδες σούπερ μάρκετ, μαζί με εισαγωγικές και άλλες εμπορικές φίρμες όπως φαίνεται παραπάνω.

Όπως είναι προφανές και σύνηθες σε τέτοιες περιπτώσεις, με τους επιχειρηματίες που εμφανίζονται συχνά ως υπέρμαχοι της ελεύθερης αγοράς και του ακώλυτου ανταγωνισμού, αλλά ταυτόχρονα υπήρξαν διοργανωτές αυτής της μυστικής συνάντησης, δεν υπήρχαν γραπτές προσκλήσεις ούτε ατζέντα συζήτησης και επελέγη ως σημείο συνάντησης ένα ξενοδοχείο σε όσο γίνεται πιο απομακρυσμένη και διακριτική τοποθεσία. Η συνάντηση είχε μετασηματιστεί, όπως είχε ειπωθεί τηλεφωνικά στους προσκεκλημένους, ως «μια φιλική ανταλλαγή απόψεων πάνω στις συνθήκες που διαμορφώνουν στην αγορά η κάμψη της ζήτησης και η Ολυμπιάδα».

Είναι σκόπιμο να σημειωθεί ότι καθόλου τυχαία δεν υπήρξε η απουσία εκπροσώπων της πρώτης σε μέγεθος αλυσίδας Carrefour - Μαρινόπουλος και της ταχύτερα αναπτυσσόμενης, πλην όμως θεωρούμενης εκπτώτικης, αλυσίδας Lidl, εταιρίες οι οποίες είναι βέβαιο ότι δεν θα αρέσκονταν καθόλου σε όσα θα ακολουθούσαν και προφανώς θα ήταν κατηγορηματικά αντίθετες με το περιεχόμενο συζήτησης της συνάντησης.

Οι επιχειρήσεις κλήθηκαν να συντονίσουν παραμέτρους της ανταγωνιστικής τους δράσης, κινούμενες ταυτοχρόνως εις βάρος άλλων αλυσίδων, οι οποίες κατηγορούνταν ότι «σπάνε» τις τιμές ή και πωλούν σειρά προϊόντων κάτω του τιμολογιακού κόστους. Στόχος, συνεπώς υπήρξαν οι μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες (Carrefour, Lidl κ.α.) και ο αποκλεισμός τους από τις πηγές προμήθειάς, λόγω των έντονων ανταγωνιστικών πιέσεων.

Αναλυτικότερα, προβλεπόταν η δημιουργία λίστας από το Σ.Ε.Σ.Μ.Ε., με την οποία επιβάλλει στους προμηθευτές να παραλείπουν από τα τιμολόγια πώλησης προς τα μέλη του τις εκπτώσεις που παρέχουν, εν ονόματι του νόμου που απαγορεύει τις πωλήσεις αγαθών σε τιμές κάτω του κόστους το οποίο αναγράφεται στα τιμολόγια, ώστε να συγκρατήσει με αυτόν τον τεχνητό τρόπο υψηλά τις τιμές, πλήττοντας τα συμφέροντα των καταναλωτών, ασκώντας παράλληλα τεράστιες πιέσεις στις ανταγωνίστριες πολυεθνικές εταιρείες.

Αναφέρεται ότι οι εκπρόσωποι των βιομηχανιών, που δεν ήταν έτοιμοι να αποδεχθούν τέτοιου είδους οδηγίες, έγιναν αρκούντως δεκτικοί όταν υπονοήθηκε ότι - προφανώς άτυπα - θα δημιουργούνταν ένας κοινός όμιλος αγορών, όπου για να διαθέσει μια οποιαδήποτε εταιρία προϊόντα της σε κάποια, έστω, από όλες αυτές τις αλυσίδες θα πρέπει να συμφωνούν όλες.

Είναι σκόπιμο να υπογραμμιστεί ότι με το τεχνητό «κόλπο» της μη αναγραφής των εκπτώσεων στα τιμολόγια οι αλυσίδες θα μπορούσαν να συντηρούν τεχνητά σε υψηλά επίπεδα τις τιμές, ενώ οι προμηθευτές των αλυσίδων θα χορηγούσαν εκπτώσεις ως και 40%.

Είναι προφανές ότι η κατάρτιση του καταλόγου και η ενιαία εφαρμογή του πλήττει τις αρχές του ελεύθερου ανταγωνισμού, αφού ο καθορισμός των ελάχιστων τιμών ακόμα και αν δεν οδηγεί στην εξίσωσή τους, δεν επιτρέπει στους καταναλωτές να επωφεληθούν από τιμές κάτω των συμφωνημένων και αντίκειται στους κανόνες του ανταγωνισμού.

Αναφορικά με την διαμόρφωση των μέγιστων εκπτώσεων από τα μέρη που υπεισέρχονταν στην συμφωνία, ήτοι τους προμηθευτές και τις επιχειρήσεις που

αναλαμβάνουν τα επόμενα στάδια διάθεσης των προϊόντων, αποτελεί και αυτή μια ακόμα παρεμβατική πολιτική καθορισμού των τιμών και πλήττει ομοίως τον ανταγωνισμό, αφού και σε αυτή την περίπτωση υπάρχει η υιοθέτηση ενιαίας τιμολογιακής πολιτικής ή περιθώριο κέρδους.

### **Επιχειρήματα εμπλεκόμενων μερών**

#### Αλυσίδες σούπερ μάρκετ

Οι εκπρόσωποι των αλυσίδων σούπερ μάρκετ παραδέχθηκαν ότι παρευρέθησαν σε δύο συναντήσεις. Για την πρώτη συνάντηση δεν έγινε καμία προετοιμασία, πραγματοποιήθηκε εθιμοτυπικά στο πλαίσιο ανταλλαγής απόψεων για την εικόνα της αγοράς και συζητήθηκε η ιδέα να καλέσουν τους προμηθευτές. Στη δεύτερη συνάντηση στο ξενοδοχείο Sofitel πήραν μέρος 30 εταιρίες και τα θέματα συζήτησης ήταν τα εξής:

- παρατεινόμενη κρίση στην ελληνική αγορά
- παραπλανητικές διαφημίσεις
- παραγωγή private label προϊόντων
- εισαγωγές ανώνυμων προϊόντων αμφιβόλου ποιότητας
- ενίσχυση πωλήσεων επώνυμων προϊόντων
- τροφοδοσία καταστημάτων στους Ολυμπιακούς.

#### Προμηθευτές

Οι προμηθευτές υποστήριξαν ότι τα προς συζήτηση θέματα στη δεύτερη συνάντηση ήταν κυρίως η ανάπτυξη των εκπτωτικών καταστημάτων. Συγκεκριμένα, οι αλυσίδες σούπερ μάρκετ «προέτρεψαν» τους προμηθευτές να μη συνεργάζονται με τα εκπτωτικά καταστήματα. Μάλιστα, διατύπωσαν άμεσες απειλές για παύση προβολής των προϊόντων τους και μη εισαγωγή νέων προϊόντων στα ράφια εάν οι προμηθευτές δε συμμορφώνονταν με την παραπάνω προτροπή.

Το συμπέρασμα από τις παραπάνω απόψεις είναι ότι οι επτά αλυσίδες σούπερ μάρκετ επιχείρησαν με συντονισμένο μεταξύ τους τρόπο να μεθοδεύσουν τον

αποκλεισμό ή τη δυσμενέστερη εμπορική μεταχείριση από τους προμηθευτές τους ορισμένων επιχειρήσεων που αποτελούν για αυτές θέμα ανησυχίας και αντιπαράθεσης, λόγω ανταγωνιστικών πιέσεων.

### **Απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού**

#### **Διεξαγωγή έρευνας**

Αρχικά, η εφημερίδα «Βήμα» έφερε στο φως τη μυστική συνάντηση. Την αποκάλυψη της εφημερίδας «Βήματος» ήρθαν να ενισχύσουν οι καταγγελίες, αφού η ίδια η Επιτροπή τις τελευταίες ημέρες «βομβαρδίστηκε» από καταγγελίες ιδιωτών, επιχειρήσεων ή και ομάδων εταιριών για διάφορες πτυχές του όλου θέματος και της παραβίασης των κανόνων του ανταγωνισμού στην αγορά.

Η έδρα της Επιτροπής Ανταγωνισμού κινήθηκε αστραπιαία μετά το σχετικό δημοσίευμα του «Βήματος» και πραγματοποίησε - μεταξύ άλλων - εφόδους στα γραφεία του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Σούπερ Μάρκετ Ελλάδος (Σ.Ε.Σ.Μ.Ε.) και του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (Σ.Ε.Β.Τ.), με αποτέλεσμα την προσέλευση εκπροσώπων των ισχυρότερων εμπορικών και βιομηχανικών ομίλων καταναλωτικών προϊόντων της χώρας, είτε για απολογία είτε για μαρτυρική κατάθεση. Ο συντονισμός της επιχειρηματικής δράσης ακολούθησε τα παρακάτω βήματα: συλλογή στοιχείων από το ξενοδοχείο Sofitel, από επιστολές στα γραφεία των Σ.Ε.Σ.Μ.Ε. και Σ.Ε.Β.Τ. για την συνάντηση και από τις απαντητικές επιστολές των αλυσίδων λιανεμπορίου.

Από τα παραπάνω είναι εμφανές ότι, στο στάδιο των αρχικών καταθέσεων εισήλθε η καταγιστική - και προς πάσα κατεύθυνση - αυτεπάγγελτη έρευνα της Επιτροπής Ανταγωνισμού για το αντικείμενο της μυστικής συνάντησης που συγκάλεσαν, επιχειρώντας να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό και να ωθήσουν ανοδικά τις τιμές οι ιδιοκτήτες και τα στελέχη της προαναφερθείσας ομάδας αλυσίδων supermarket, με εκπροσώπους των μεγαλύτερων βιομηχανικών και εισαγωγικών επιχειρήσεων καταναλωτικών προϊόντων της χώρας. Επιχειρήθηκε, συνεπώς, ο κλωνισμός του

τιμολογιακού καθεστώτος, το οποίο είναι υπεύθυνο για την τεχνητή συντήρηση των τιμών που πληρώνει ο καταναλωτής σε υψηλά και διαρκώς υψηλότερα επίπεδα.

### **Αποτελέσματα έρευνας**

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής επιβεβαιώθηκε η δράση για τον καθορισμό ενιαίων ποσοστών εκπτώσεων επί των τιμολογίων. Πιο συγκεκριμένα, ο ενιαίος κατάλογος που καταρτίστηκε από τον Σ.Ε.Σ.Μ.Ε.:

- ✦ επέβαλλε την καταγραφή στα τιμολόγια μηδενικών έως εξαιρετικά μικρών ποσοστών εκπτώσεων, καθιερώνοντας στην αγορά ένα πλασματικό τιμολογιακό κόστος εξαιρετικά υψηλότερο της πραγματικής τιμής που καταβάλλεται στους προμηθευτές. Η δημιουργία αυτού του καταλόγου στηρίχθηκε στην ύπαρξη της νομοθετικής διάταξης περί απαγόρευσης των πωλήσεων κάτω του τιμολογιακού κόστους, καθώς και στη συμφωνία μεταξύ Σ.Ε.Σ.Μ.Ε., Σ.Β.Ε.Τ. και Υπουργού Ανάπτυξης προκειμένου να «αποτραπεί οποιαδήποτε ενδεχόμενη αύξηση των τιμών διάθεσης των προϊόντων από την εισαγωγή της νέας ρύθμισης. Το αποτέλεσμα ήταν να μην επιτρέπει στον ανταγωνισμό να διαμορφώσει χαμηλότερες τιμές
- ✦ μείωνε τεχνητά το πεδίο δράσης του ανταγωνισμού στο επίπεδο του λιανεμπορίου, περιορίζοντας τις δυνατότητες μείωσης των τιμών
- ✦ θεωρήθηκε «ευθεία παρέμβαση στο επίπεδο τιμών της αγοράς», καθώς «διευρύνεται τεχνητά το εύρος της ζώνης που διαφεύγει των ανταγωνιστικών πιέσεων».

### **Τοποθέτηση της Επιτροπής ως προς τους ισχυρισμούς των αλυσίδων σούπερ μάρκετ**

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού απέδειξε ότι η συμφωνία καθορισμού των τιμών, καθώς και μέγιστων εκπτώσεων παραβιάζει τους κανόνες ανταγωνισμού, σύμφωνα με το νόμο 703/1977. Η επίπτωση που θα είχε η ενιαία εφαρμογή τιμοκαταλόγου είναι να επιβραβεύει τις επιχειρήσεις που δεν επιθυμούν ή δεν μπορούν να ανταγωνιστούν στην αγορά και να τιμωρεί εκείνες που βελτιώνοντας τις λειτουργικές τους δαπάνες ή τη διάρθρωση του κεφαλαίου τους θα μπορούσαν να μεταφέρουν το όφελος στον καταναλωτή.

Επιπλέον, η Επιτροπή απέδειξε ότι η τριμερής συμφωνία μεταξύ Σ.Ε.Σ.Μ.Ε., Σ.Β.Ε.Τ. και Υπουργού Ανάπτυξης δεν επέβαλε την κατάρτιση καταλόγου μέγιστων ποσοστών εκπτώσεων ανά προμηθευτή στα τιμολόγια, ούτε άλλη παραβατική συμπεριφορά, όπως υποστήριζαν οι κατηγορούμενες εταιρίες. Στη συνέχεια, απέδειξε ότι ο καθορισμός των εκπτώσεων δεν είναι «κατά ελάχιστον», αλλά «περί μέγιστου ποσοστού εκπτώσεων».

Περαιτέρω, το ύφος των συναντήσεων αποκαλύπτεται από τη μυστικότητα των συναντήσεων, την απουσία των εκπωτικών σούπερ μάρκετ, όπως Carrefour και Liddl, καθώς και την έλλειψη των Συνδέσμων. Επίσης, ο ισχυρισμός ότι οι αλυσίδες σούπερ μάρκετ συνέταξαν τον τιμοκατάλογο μέσω τιμοληψιών δεν ευσταθεί για δύο λόγους. Πρώτον, δεν έγινε για όλες τις αλυσίδες, για παράδειγμα το Carrefour. Δεύτερον, ο μέσος όρος των μελλοντικών τιμών κάθε προμηθευτή προς όλα τα σούπερ μάρκετ δεν θα είναι απαραίτητα χαμηλότερος από το μέσο όρο τιμών που ισχύει κατά την τιμοληψία, επιβάλλοντας έτσι «δάπεδο» στον ανταγωνισμό.

### **Πρόστιμα**

Πρόστιμο ύψους 15 εκατομμυρίων Ευρώ αποφάσισε η Επιτροπή Ανταγωνισμού να επιβληθεί στο Σύνδεσμο Επιχειρήσεων Σούπερ Μάρκετ Ελλάδος. Ο καθορισμός των προστίμων για τις εταιρίες γίνεται ως ποσοστό 15% των ακαθάριστων εσόδων. Στις εταιρίες αρχικά προτάθηκαν τα εξής πρόστιμα: Ατλάντικ: 268.800 Ευρώ, Αφοί Βερόπουλοι: 332.531 Ευρώ, Διαμαντής Μασούτης: 217.365 Ευρώ, Μετρό: 211.375 Ευρώ, Ι. & Σ. Σκλαβενίτης: 382.403 Ευρώ, Τροφίνο: 6.000 Ευρώ και ΑΒ Βασιλόπουλος: 450.774 Ευρώ. Τελικά, όμως, η αλυσίδα Τροφίνο απαλλάχθηκε και στις υπόλοιπες έξι τέθηκε πρόστιμο ύψους 120.000 Ευρώ.

Αποφασίστηκε, ακόμα, να υποχρεωθούν τόσο ο Σύνδεσμος όσο και οι εταιρίες να παραλείψουν στο μέλλον οιασδήποτε μορφής σύμπραξη που έχει ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρακώλυση, τον περιορισμό ή την νόθευση του ανταγωνισμού. Επίσης, τέθηκε πρόστιμο ύψους 30 εκατομμυρίων Ευρώ στον Σ.Ε.Σ.Μ.Ε και ύψους 3 εκατομμυρίων Ευρώ σε κάθε μια από τις παραπάνω εταιρείες σούπερ μάρκετ, σε περίπτωση επανάληψης παρόμοιων ενεργειών.



Από τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από την αυτεπάγγελτη έρευνα στον κλάδο επιχειρήσεων λιανικής πώλησης ειδών σούπερ μάρκετ, προκύπτει ότι ο Σ.Ε.Σ.Μ.Ε., με τη συμπεριφορά του για την ενιαία εφαρμογή καταλόγου ποσοστών εκπτώσεων επί τιμολογίου που επέβαλε στα μέλη του, ήταν πιθανό να προξενήσει ζημιά στους λοιπούς οικονομικούς παράγοντες της αγοράς και ιδίως στους καταναλωτές. Παρά το γεγονός ότι δεν μπορεί να εκτιμηθεί ο αντίκτυπος στην αγορά με ακρίβεια, ωστόσο επιβάλλεται το πρόστιμο, διότι δημιουργήθηκε ο κίνδυνος οι τιμές να διαμορφωθούν σε υψηλότερο επίπεδο από όταν λειτουργούσε ελεύθερα ο ανταγωνισμός. Για τον ίδιο λόγο τιμωρήθηκαν και οι εταιρίες που μετείχαν στις συναντήσεις στο ξενοδοχείο Sofitel στις 26.2.2004 και 23.4.2004.

### **Συμπεράσματα**

Οι επτά αλυσίδες σούπερ μάρκετ και ο Σ.Ε.Σ.Μ.Ε. εμπλάκηκαν το 2004 σε μια σύμπραξη για τον καθορισμό ελάχιστων τιμών στο λιανικό εμπόριο ειδών σούπερ μάρκετ και μέγιστων εκπτώσεων στους προμηθευτές μέσω ενός ενιαίου τιμοκαταλόγου, με σκοπό την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος έναντι των μεγάλων εκπωτικών καταστημάτων (Carrefour, Liddl). Επομένως, προσπάθησαν να δημιουργήσουν ένα καρτέλ, που ήταν οριζόντιο – μεταξύ των αλυσίδων σούπερ μάρκετ – με τη μορφή ένωσης επιχειρήσεων (Σ.Ε.Σ.Μ.Ε.) και κάθετο – μεταξύ των αλυσίδων σούπερ μάρκετ και των προμηθευτών τους – , το οποίο είχε τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

### ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι αρχικά να συνδέσει σε θεωρητική βάση τη Θεωρία Παιγνίων με τη Θεωρία Ολιγοπωλίου, εξηγώντας τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρηματίες συμπεριφέρονται σε μια ολιγοπωλιακή αγορά. Ανάλογα με τη φύση της αγοράς που δραστηριοποιούνται, οι επιχειρήσεις εξετάζουν αν το μοντέλο ολιγοπωλίου που εφαρμόζεται στη συγκεκριμένη αγορά βασίζεται στον προσδιορισμό της ποσότητας ή της τιμής και στη συνέχεια προβαίνουν στον καθορισμό της στρατηγικής τους μέσω της φόρμας ενός παιγνίου. Εάν το παίγνιο αυτό είναι μη συνεργατικό, δηλαδή δεν υπάρχει ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των παικτών, τότε η τιμή ισορροπίας θα τεθεί στο χαμηλό επίπεδο, όπου τα οφέλη δεν είναι τόσο ικανοποιητικά, αλλά υπάρχει η σιγουριά ότι καμία επιχείρηση δεν θα προσπαθήσει να εξαπατήσει την άλλη θέτοντας υψηλή τιμή. Αν όλες οι επιχειρήσεις αποφάσιζαν να θέσουν υψηλή τιμή, τότε θα οριζόταν η ισορροπία σε υψηλό επίπεδο, θα υπήρχαν υψηλά κέρδη, αλλά και μεγάλος κίνδυνος αποστασίας. Αν το παίγνιο, όμως, επαναλαμβάνεται για πολλά έτη, ο κίνδυνος αποστασίας ελαχιστοποιείται. Προκειμένου, λοιπόν, οι επιχειρήσεις να έχουν μεγάλα κέρδη, προβαίνουν στη συνεργασία. Η συνεργασία αυτή μεταφράζεται ως σύμπραξη, η οποία, όμως, απαγορεύεται από το νόμο. Για αυτό το λόγο, οι επιχειρήσεις πριν προβούν στη δημιουργία αυτής εξετάζουν τα εξής: αν τα έξοδα σύστασης και επιβολής της σύμπραξης είναι αρκετά χαμηλά, αν υπάρχει η δυνατότητα μέσω αυτής να αυξηθούν οι τιμές, αν τα μέλη πρέπει να μπορούν να συμφωνήσουν σε κοινά αποδεκτές τιμές και, τέλος, αν τα αναμενόμενα κέρδη από τη δημιουργία ενός καρτέλ μπορούν να αντισταθμίζουν τις ενδεχόμενες ζημιές από την τυχόν ανακάλυψη της παράνομης συνεργασίας. Εφόσον οι προϋποθέσεις αυτές συντρέχουν, οι επιχειρήσεις ερευνούν στη συνέχεια εάν είναι εφικτή η διατήρηση της σύμπραξης για αρκετά έτη, εξετάζοντας τους παρακάτω παράγοντες: αριθμός επιχειρήσεων, συγκέντρωση, ρυθμός τεχνολογικής αλλαγής, αύξηση και ελαστικότητα της ζήτησης, συχνότητα πωλήσεων. Αυτοί οι παράγοντες είναι κρίσιμοι για να ελέγχονται οι ενέργειες του κάθε παίκτη στο

παίγνιο, ώστε να ανακαλύπτονται οι προσπάθειες εξαπάτησης και να τιμωρούνται. Προχωρώντας στη σύναψη μιας σύμπραξης, οι επιχειρήσεις αποφασίζουν εάν αυτή θα είναι σε οριζόντιο επίπεδο ή σε κάθετο επίπεδο ή και στα δύο, αναλόγως με το επίπεδο παραγωγής που βρίσκονται. Έπειτα, επιλέγεται η μέθοδος που θα ακολουθηθεί. Οι κυριότερες μέθοδοι είναι οι εξής: μοντέλο της κυρίαρχης επιχείρησης – ηγέτιδας τιμολόγησης, ηγετική τιμή σύμπραξης, πλάνα για τη διαίρεση της αγοράς, εμπορικές και επιστημονικές ενώσεις ή καρτέλ ευρεσιτεχνιών. Οι δύο τελευταίες μέθοδοι αποτελούν σύμπραξη με τη μορφή αποφάσεως ενώσεων επιχειρήσεων. Οι υπόλοιπες μέθοδοι έχουν ως αποτέλεσμα συμπράξεις με τη μορφή συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων ή εναρμονισμένης πρακτικής.

Ο επόμενος στόχος της διπλωματικής εργασίας είναι να αποδείξει τον τρόπο με τον οποίο τα παραπάνω εφαρμόζονται στην πράξη. Επιλέχθηκαν, έτσι, κάποια χαρακτηριστικά παραδείγματα συμπράξεων, που αναγνωρίστηκαν και διώχθηκαν ποινικά σε Αμερική, Ευρώπη και Ελλάδα. Το πρώτα τρία παραδείγματα συμπράξεων που αναφέρονται αφορούν παραβιάσεις των κανόνων ανταγωνισμού στην Αμερική. Αυτές εκδικάστηκαν από το U.S. Supreme Court με βάση το Sherman Act, το οποίο συμπληρώθηκε το 1914 με τα Federal Trade Commission Act και Clayton Antitrust Act. Στο αρχικό παράδειγμα, τα έτη 1923 έως 1940, οι εταιρίες American, Liggett και Reynolds συμμετείχαν σε ένα καρτέλ καθορισμού των τιμών, που είχε τη μορφή εναρμονισμένης πρακτικής. Αυτή η σύμπραξη ήταν και οριζόντια, διότι ακολουθήθηκε κοινή πολιτική στον καθορισμό των τιμών των προϊόντων, αλλά και κάθετη, καθώς οι εταιρίες έθεταν όρους σχετικά με τις τιμές στους προμηθευτές, και στους διανομείς τους. Ένα δεύτερο χαρακτηριστικό παράδειγμα σύμπραξης παρατηρήθηκε στον κλάδο της κατασκευής φορτηγών μεταφοράς εμπορευμάτων (containers) τα έτη 1955 έως 1963 στις νοτιοανατολικές Ηνωμένες Πολιτείες. Οι εταιρίες – μέλη του Container Corporation of America et al., παρόλο που απαλλάχθηκαν από το Δικαστήριο, υπάρχουν ισχυρά στοιχεία ότι συμμετείχαν σε ένα οριζόντιο καρτέλ καθορισμού τιμών, με τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων. Το τρίτο παράδειγμα αποτελεί μια από τις πιο γνωστές διεθνώς περιπτώσεις παραβίασης των κανόνων ανταγωνισμού. Οχτώ μεγάλες εταιρίες, που δραστηριοποιούνταν στον κλάδο των κινηματογραφικών ταινιών το 1948,

συμμετείχαν σε ένα καρτέλ καθορισμού τιμών, το οποίο ήταν και οριζόντιο μεταξύ των κατηγορουμένων, αλλά και κάθετο μεταξύ των κατηγορούμενων-διανομέων και των licensees τους. Το κάθετο καρτέλ αποδείχθηκε με προφορικές και γραπτές συμφωνίες, ενώ το οριζόντιο καρτέλ εξάχθηκε από την κοινή συμπεριφορά, η οποία δείχνει οι κατηγορούμενοι συμμορφώθηκαν σε μια συμφωνία. Επομένως, υπάρχει συνδυασμός στη μορφή της σύμπραξης: ως κάθετο καρτέλ είχε τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων και ως οριζόντιο τη μορφή εναρμονισμένης πρακτικής. Τα επόμενα δύο παραδείγματα εκδικάστηκαν από την Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων με βάση τα άρθρα 85 και 86 της Συνθήκης της Ε.Ο.Κ., αφορούν όμως παγκόσμιες αγορές και είναι πολύ μεγάλης κλίμακας. Η πρώτη περίπτωση είναι από τις μεγαλύτερες υποθέσεις συμπράξεων διεθνώς: 43 εταιρίες από επτά χώρες που δραστηριοποιούνταν στον κλάδο της παραγωγής χαρτοπολτού δημιούργησαν καρτέλ κυρίως με τη μορφή εναρμονισμένης πρακτικής τα έτη 1975 έως 1981. Συγκεκριμένα, προέβησαν στις εξής ενέργειες: α) εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των τιμών για το λευκασμένο θειικό χαρτοπολτό, που ανακοινώθηκαν για τις παραδόσεις του προϊόντος αυτού στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, β) εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των κανονικών τιμών συναλλαγής που εφάρμοζαν στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα και, τουλάχιστον, για τους πελάτες τους στο Βέλγιο, Γαλλία, Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας, Ολλανδία και Ηνωμένο Βασίλειο για το λευκασμένο θειικό χαρτοπολτό, γ) εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των ανακοινωθείσών και των κανονικών τιμών συναλλαγής για παραδόσεις λευκασμένου θειικού χαρτοπολτού στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα και με την ανταλλαγή εξατομικευμένων στοιχείων σχετικά με τις τιμές για τις παραδόσεις αυτές βάσει των κανόνων της Κ.Ε.Α., δ) εναρμόνιση της πρακτικής τους επί των ανακοινωθείσών και των κανονικών τιμών συναλλαγής και με την ανταλλαγή, στο πλαίσιο της Fides, εξατομικευμένων στοιχείων σχετικά με τιμές για παραδόσεις λευκασμένου θειικού χαρτοπολτού σκληρής ξυλείας στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, και, τέλος, ε) με την εφαρμογή, στις συμβάσεις πώλησης χαρτοπολτού σε πελάτες στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα, ρητρών περί απαγόρευσης εξαγωγής ή μεταπώλησης του χαρτοπολτού που πωλούσαν σε αυτούς. Η δεύτερη περίπτωση παραβίασης των κανόνων ανταγωνισμού έλαβε χώρα στον κλάδο παραγωγής βιταμινών, όπου δεκατρείς εταιρίες παρασκευής βιταμινών συμμετείχαν σε συνεχιζόμενες συμφωνίες καθορισμού των τιμών τα έτη 1989 έως 1999, δηλαδή σε

σύμπραξη με τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων. Οι δεκατρείς κατηγορούμενες εταιρίες είναι παραγωγοί και προμηθευτές στην Κοινότητα και στον Ε.Ο.Χ. των βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέως, β-καροτένιου και καροτενοειδών, δηλαδή δραστηριοποιούνται σε δώδεκα διαφορετικές αγορές βιταμινών. Μέσω των συμφωνιών α) καθόριζαν τις τιμές των διαφόρων προϊόντων, β) κατένειμαν ποσοστώσεις πωλήσεων, γ) συμφωνούσαν και εφάρμοζαν αυξήσεις των τιμών, δ) προέβαιναν σε ανακοινώσεις τιμών βάσει των συμφωνιών τους, ε) πωλούσαν τα προϊόντα στις συμφωνηθείσες τιμές, στ) δημιούργησαν έναν μηχανισμό παρακολούθησης και ελέγχου της τήρησης των συμφωνιών τους και, τέλος, ζ) συμμετείχαν σε τακτικές συσκέψεις για την εφαρμογή των σχεδίων τους. Τα δύο τελευταία παραδείγματα συμπράξεων συνέβησαν στο χώρο της Ελλάδας. Η πρώτη περίπτωση εκδικάστηκε από την Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, επειδή αποτελεί διασυνοριακή υπόθεση, καθώς εμπλέκονται επτά ναυτιλιακές εταιρίες με δράση στην Αδριατική θάλασσα, από τις οποίες μια ήταν ιταλική και μια είχε έδρα τη Λιβερία. Οι ναυτιλιακές εταιρίες προέβησαν στη δημιουργία οριζόντιας σύμπραξης από τον Ιούλιο του 1987 μέχρι τον Ιούλιο του 1994, με σκοπό τον καθορισμό των ναύλων στις τρεις γραμμές Πάτρα-Ancona, Πάτρα-Brindisi, Πάτρα-Bari, που είχε τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων. Η δεύτερη υπόθεση εκδικάστηκε από την Ελληνική Επιτροπή Ανταγωνισμού και αφορά σε σύμπραξη που δημιουργήθηκε στον κλάδο λιανικής πώλησης ειδών σούπερ μάρκετ το 2004. Τα εμπλεκόμενα μέλη στην παράβαση του νόμου 703/77 ήταν ο Σ.Ε.Σ.Μ.Ε., επτά εμπορικές αλυσίδες σούπερ μάρκετ και κάποιοι βασικοί προμηθευτές τους. Η σύμπραξη είχε σκοπό τον καθορισμό ελάχιστων τιμών στο λιανικό εμπόριο ειδών σούπερ μάρκετ και μέγιστων εκπτώσεων στους προμηθευτές μέσω ενός ενιαίου τιμοκαταλόγου, ώστε οι εμπλεκόμενες αλυσίδες σούπερ μάρκετ να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των μεγάλων εκπτώτικών καταστημάτων (Carrefour, Liddl). Επομένως, έγινε προσπάθεια δημιουργίας ενός καρτέλ, που ήταν οριζόντιο, δηλαδή μεταξύ των αλυσίδων σούπερ μάρκετ, με τη μορφή ένωσης επιχειρήσεων (Σ.Ε.Σ.Μ.Ε.) και κάθετο, δηλαδή μεταξύ των αλυσίδων σούπερ μάρκετ και των προμηθευτών τους, το οποίο είχε τη μορφή συμφωνίας επιχειρήσεων.

Το αποτέλεσμα της εργασίας είναι η απόδειξη με έμπρακτα παραδείγματα ότι σε μια ολιγοπωλιακή αγορά οι επιχειρηματίες κατά την προσπάθειά τους να κερδίσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εφαρμόζοντας τη Θεωρία Παιγνίων δημιουργούν συμπράξεις σε βάρος του ανταγωνισμού, οι οποίες επί το πλείστον κρίνονται ως παράνομες από το δίκαιο ανταγωνισμού και καταδικάζονται.

# ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

## ΕΝΤΥΠΕΣ ΠΗΓΕΣ

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ

#### ΒΙΒΛΙΑ

- **Δελούκα – Ιγγλέση, Κορηλία (1994).** Εισαγωγή στο δίκαιο του ανταγωνισμού, Αθήνα – Κομοτηνή: Εκδόσεις Σάκκουλα
- **Κοτσίρης, Ε. Λάμπρος (2001).** Δίκαιο Ανταγωνισμού Αθέμιτου και Ελεύθερου (4<sup>η</sup> έκδοση), Αθήνα – Θεσσαλονίκη: Εκδόσεις Σάκκουλα
- **Μπράντενμπεργκερ, Ανταμ, Νέλμπαφ, Μάρνυ (1999).** Συν-ανταγωνισμός, Αθήνα: Εκδόσεις Καστανιώτη
- **Ουσταπασίδης, Κωνσταντίνος (2003).** Εφαρμοσμένη Βιομηχανική Οικονομική, Θεσσαλονίκη: Εκδόσεις Ζυγός
- **Cabial, Luis – επιμέλεια Λουρή-Δενδρινού, Ελένη (2003).** Βιομηχανική Οργάνωση, Εκδόσεις Κριτική Α.Ε.
- **Waldman, Don E., Jensen, Elizabeth J. – επιμέλεια Χασσίδ, Ιωσήφ, Φαφαλιού, Ειρήνη (2006).** Βιομηχανική Οργάνωση Θεωρία και Πράξη, Τόμος Ι (1<sup>η</sup> έκδοση), Αθήνα: Εκδόσεις Έλλην

#### ΕΡΓΑΣΙΕΣ

- **Δελαγραμμάτικα, Μ., Λεδάκη, Α., Μπάρκουρα, Σπ. (2007).** Η υπόθεση Sofitel

- **Κέντρου, Δ., Παρασκάκη, Μ., Ξανθοπούλου, Ε. (2007).** Σύναψη οριζόντιας συμφωνίας μεταξύ ναυτιλιακών εταιριών με δράση στην Αδριατική Θάλασσα

## ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

- **Bishop, Simon, Walker, Mike (1999).** Economics of E.C. competition law: concepts, application and measurement, London: Sweet & Maxwell
- **Friedman, James W. (1977).** Oligopoly and the theory of games, North – Holland Pub. Co.
- **Goyder, D. G. (1998).** E.C. competition law (3<sup>rd</sup> edition), Oxford: Oxford University Press
- **Harsanyi, John C., Selten, Reinhard (1998).** A general theory of equilibrium selection in games, The MIT Press
- **Keat, Paul G., Young, Philip K. Y. (2006).** Managerial Economics Economic Tools for Today's Decision Makers (5<sup>th</sup> edition), New Jersey: Pearson Prentice Hall
- **Korah, Valentine (2000).** An introductory guide to E.C. competition law and practice (7<sup>th</sup> edition), Oxford – Portland Oregon: Hart Publishing
- **Motta, Massimo (2004).** Competition policy Theory and Practice, Cambridge University Press
- **Osborne, Martin J. (2004).** An Introduction to Game Theory, Oxford: Oxford University Press
- **Posner, Richard A. (1976).** Antitrust law: an economic perspective, Chicago and London: The University of Chicago Press



- **Viscusi, W. Kip, Harrington, Joseph E. Jr., Vernon, John M. (2005).** Economics of Regulation and Antitrust (4<sup>th</sup> edition), London: The MIT Press
- **Whinston, Michael Dennis (2006).** Lectures on antitrust economics, MIT Press

### ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

- <http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/cases/>
- [http://www.ofc.gov.uk/advice\\_and\\_resources/resource\\_base/ca98/decisions/](http://www.ofc.gov.uk/advice_and_resources/resource_base/ca98/decisions/)
- <http://www.epant.gr/>
- <http://www.ftc.gov/>
- <http://www.usdoj.gov/atr/>
- <http://www.stolaf.edu/people/becker/antitrust/>
- <http://caselaw.lp.findlaw.com/scripts/getcase.pl?court=US&navby=year>
- <http://online.wsj.com/public/us>
- <http://www.economist.com/index.html>
- <http://www.naftemporiki.gr/>
- <http://www.marketing-net.gr/online/section.asp?section=63>

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

Στους παρακάτω πίνακες, η επωνυμία της εκάστοτε επιχείρησης παρουσιάζεται στην πρώτη στήλη. Στη δεύτερη στήλη παρουσιάζεται ο παγκόσμιος κύκλος εργασιών στη σχετική βιταμίνη κατά το τελευταίο πλήρες ημερολογιακό έτος της παράβασης και, σε παρένθεση, το μερίδιο αγοράς κάθε επιχείρησης στην παγκόσμια σχετική αγορά κατά το διάστημα που διήρκεσε η παράβαση. Στην τρίτη στήλη παρουσιάζονται τα ίδια στοιχεία με τη δεύτερη στήλη, περιοριζόμενα όμως στην αγορά βιταμινών του Ε.Ο.Χ. αντί της παγκόσμιας αγοράς. Όλα τα στοιχεία κατά ανάγκη παρουσιάζονται κατά προσέγγιση.

### Βιταμίνη Α

*Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1990-1998)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	[40-50]%	[35-45]%
BASF	[30-40]%	[25-35]%
Rhone-Poulenc	[20-30]%	[20-30]%
Λοιποί	34 (4%)	28 (9%)

### Βιταμίνη Ε

*Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1990-1998)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	[35-45]%	[30-40]%
BASF	[20-30]%	[20-30]%
Rhone-Poulenc	[10-20]%	[15-25]%
Eisai	[5-15]%	[10-20]%
Λοιποί	117(4%)	72 (8%)

Βιταμίνη Β1*Κύκλος εργασιών (1993, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	58 (53%)	23 (52%)
Takeda	26 (24%)	16 (28%)
BASF	12 (11%)	3 (9%)
Λοιποί	13 (12%)	4 (11%)

Βιταμίνη Β2*Κύκλος εργασιών (1994, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1994)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	65 (47%)	20 (46%)
BASF	44 (29%)	14 (29%)
Takeda	24 (12%)	6 (13%)
Λοιποί	18 (12%)	5 (12%)

Βιταμίνη Β5*Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1998)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	[30-40]%	[40-50]%
Daiichi	[25-35]%	[25-35]%
BASF	[20-30]%	[15-25]%
Λοιποί	32 (14%)	3 (7%)

Βιταμίνη Β6*Κύκλος εργασιών (1993, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	40 (45%)	15 (51%)
Takeda	11 (10%)	3 (11%)
Daiichi	10 (9%)	2 (8%)
Λοιποί	41 (35%)	11 (30%)

Βιταμίνη C*Κύκλος εργασιών (1994, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1994)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	266 (40%)	79 (51%)
Takeda	169(24%)	13(8%)
BASF	48 (6%)	18 (11%)
Merck	57 (8%)	13(8%)
Λοιποί	266 (21%)	43 (22%)

Βιταμίνη D3*Κύκλος εργασιών (1997, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1994-1997)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	26 (40%)	6 (28%)
Solvay	21 (32%)	9 (38%)
BASF	11 (15%)	4 (20%)
Rhone-Poulenc	6 (9%)	2 (10%)
Λοιποί	3 (4%)	1 (4%)

Βιταμίνη Η*Κύκλος εργασιών (1993, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	44 (45%)	13,6 (37%)
Sumitomo	22 (23%)	4,4 (12%)
Tanabe	15,7 (16%)	9,6 (26%)
Merck	6,3 (7%)	4 (11%)
Lonza	4,7 (5%)	2,8 (8%)
BASF	3,7(4%)	2 (6%)

Φολικό οξύ*Κύκλος εργασιών (1993, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	9,8 (65%)	2,3 (55%)
Takeda	4 (27%)	1,8 (43%)
Sumika	0,6 (4%)	0,03 (>1%)
Kongo	0,8 (5%)	0,12 (2%)

B-καροτένιο*Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1992-1998)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	[70-80]%	[80-90]%
BASF	[20-30]%	[10-20]%

Καροτενοειδή*Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια Ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1993-1998)*

<b>Εταιρία</b>	<b>Παγκοσμίως</b>	<b>Ε.Ο.Χ.</b>
Roche	[70-80]%	[60-70]%
BASF	[20-30]%	[10-20]%

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2**

<b>Βιταμίνη</b>	<b>Συμμετέχοντες</b>	<b>Διάρκεια</b>	
		<b>Έναρξη</b>	<b>Λήξη</b>
<b>Βιταμίνη Α</b>	Roche, BASF, Rhone-Poulenc (Aventis)	Σεπτέμβριος 1989	Φεβρουάριος 1999
<b>Βιταμίνη Ε</b>	Roche, BASF, Rhone-Poulenc (Aventis), Eisai	Σεπτέμβριος 1989	Φεβρουάριος 1999
<b>Βιταμίνη Β1 (θειαμίνη)</b>	Roche, Takeda, BASF	Ιανουάριος 1991	Ιούνιος 1994
<b>Βιταμίνη Β2 (ριβοφλαβίνη)</b>	Roche, BASF, Takeda	Ιανουάριος 1991	Σεπτέμβριος 1995
<b>Βιταμίνη Β5 Caplan)</b>	Roche, BASF, Daiichi	Ιανουάριος 1991	Φεβρουάριος 1999
<b>Βιταμίνη Β6</b>	Roche, Takeda, Daiichi	Ιανουάριος 1991	Ιούνιος 1994
<b>Φολικό οξύ (Β)</b>	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	Ιανουάριος 1991	Ιούνιος 1994
<b>Βιταμίνη C</b>	Roche, BASF, Takeda, Merck	Ιανουάριος 1991	Αύγουστος 1995
<b>Βιταμίνη D3</b>	Roche, BASF, Solvay Pharm, Rhone-Poulenc	Ιανουάριος 1994	Ιούνιος 1998
<b>Βιταμίνη Η (βιοτίνη)</b>	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, BASF	Οκτώβριος 1991	Απρίλιος 1994
<b>β-καροτένιο</b>	Roche, BASF	Σεπτέμβριος 1992	Δεκέμβριος 1998
<b>Καροτενοειδή</b>	Roche, BASF	Μάιος 1993	Δεκέμβριος 1998

	A	E	B1	B2	B5	B6	Φο λικ ό οξύ	C	D3	H	B- καροτέ νιο	Καρο τενοει δή
Roche	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
BASF	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•
Rhone- Poulenc (Aventis)	•	•							•			
Lonza										•		
Solvay									•			
Merck								•		•		
Daiichi					•	•						
Eisai		•										
Kongo							•					
Sumika							•					
Sumitomo										•		
Takeda			•	•		•	•	•				
Tanabe										•		