

## ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 23ης Ιουλίου 1984

σχετικά με διαδικασία κατ' εφαρμογή του άρθρου 85 της συνθήκης ΕΟΚ  
(IV/30.988 — Συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές στον τομέα της επίπεδης υάλου στις  
χώρες της Benelux)

(Τα κείμενα στη γαλλική και ολλανδική γλώσσα είναι τα μόνα αυθεντικά)

(84/388/ΕΟΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας,

τον κανονισμό αριθ. 17 του Συμβουλίου της 6ης Φεβρουαρίου 1962: πρώτος κανονισμός εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης <sup>(1)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την πράξη προσχώρησης της Ελλάδας, και ιδίως τα άρθρα 3 και 15,

την απόφαση της Επιτροπής της 8ης Αυγούστου 1983 να κινήσει αυτοδικαίως διαδικασία εναντίον της συμφωνίας και των συναφών εναρμονισμένων πρακτικών στον τομέα της επίπεδης υάλου στις χώρες της Benelux, μεταξύ των επιχειρήσεων BSN SA, Παρίσι, Γαλλία, SA Glaverbel, Βρυξέλλες, Βέλγιο, Maasglas BV και Glaverned BV, Tiel, Κάτω Χώρες, αφενός, και των επιχειρήσεων Compagnie de Saint-Gobain SA Παρίσι, Γαλλία, SA Glaceries de Saint-Roch, Sambreville, Βέλγιο, Glasfabriek Sas van Gent BV, Κάτω Χώρες, και Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg, Κάτω Χώρες, αφετέρου,

Αφού, σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 και με τον κανονισμό αριθ. 99/63/ΕΟΚ της Επιτροπής της 25ης Ιουλίου 1963 περί των ακροάσεων που προβλέπονται στο άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού αριθ. 17 του Συμβουλίου <sup>(2)</sup>, έδωσε την ευκαιρία στους ενδιαφερόμενους να γνωστοποιήσουν τις απόψεις τους σχετικά με τις αιτιάσεις που έλαβε υπόψη της η Επιτροπή,

Μετά από διαβούλευση με τη Συμβουλευτική Επιτροπή Συμπράξεων και Δεσποζουσών Θέσεων,

Εκτιμώντας ότι:

## I. ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

## A. ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

(1) Το σχετικό προϊόν είναι η επίπεδη υάλος που υποδιαιρείται σε δύο κύριες ομάδες:

1. τα ακατέργαστα μη μεταποιημένα προϊόντα, όπως βγαίνουν από τους κλίβανους, τα οποία έχουν απλώς κοπεί: «floatglass», υάλος για υαλοπίνακες, χυτή υάλος
2. τα μεταποιημένα προϊόντα το φάσμα των οποίων είναι ιδιαίτερα ευρύ και συνεχώς διευρύνεται: μονωτική υάλος, σβεςμένη υάλος και υάλος σε φύλλα για τις οικοδομές και τα αυτοκίνητα, υάλος με επαργυρωμένη όψη, υάλος με ανακλαστική επιφάνεια, υάλος ορισμένου σχήματος, και άλλα.

## B. ΟΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

(2) Οι επιχειρήσεις που ενέχονται στην υπόθεση αυτή είναι, αφενός:

- SA Glaverbel, Βρυξέλλες (Βέλγιο) (που καλείται στο εξής «Glaverbel»),
- Maasglas BV (με παλαιότερη επωνυμία «Machinale Glasfabriek De Maas BV», Tiel (Κάτω Χώρες) (που καλείται στο εξής «Maasglas»),
- Glaverned BV, Tiel (Κάτω Χώρες) (που καλείται στο εξής «Glaverned»),
- SA BSN, Παρίσι (Γαλλία) (που καλείται στο εξής «BSN»),
- Asahi Glass, Ιαπωνία (που καλείται στο εξής «Asahi»),

και αφετέρου:

- SA Glaceries de Saint-Roch, Sambreville (Βέλγιο) (που καλείται στο εξής «Saint-Roch»),
- Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent (Κάτω Χώρες) (που καλείται στο εξής «Sas van Gent»),
- Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg (Κάτω Χώρες) (που καλείται στο εξής «Alglas»),
- Compagnie de Saint-Gobain, Παρίσι (Γαλλία) (που καλείται στο εξής «Saint-Gobain»).

(3) Η Glaverbel και Maasglas ανήκαν μέχρι τον Μάιο 1981 στην BSN μέσω του βελγικού holding της τελευταίας Mecaniver SA.

<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. 13 της 21. 2. 1962, σ. 204/62.

<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. 127 της 20. 8. 1963, σ. 2268/63.

Τον Μάιο 1981, μεταβιβάστηκε το 80 % του κεφαλαίου των δύο πρώτων εταιρειών στον ιαπω-

νικό όμιλο Asahi Glass. Αργότερα, η Asahi απέκτησε το σύνολο του κεφαλαίου των δύο εταιρειών και, στη συνέχεια, με την ευκαιρία νέων αυξήσεων του κεφαλαίου της Glaverbel, εισήλθαν στην εταιρεία αυτή ορισμένα βελγικά συμφέροντα με ποσοστό 21 % και γερμανική τράπεζα με ποσοστό 1 % έτσι ώστε η Asahi να κατέχει σήμερα το 78 % του κεφαλαίου της Glaverbel.

Η Glaverned BV αποτελεί πρακτορείο για την από κοινού πώληση των προϊόντων Glaverbel και Maasglas στις Κάτω Χώρες.

Ο συνολικός κύκλος εργασιών της Glaverbel ανήλθε σε:

- 8 656 826 392 FB το 1978,
- 9 061 194 690 FB το 1979,
- 10 172 416 265 FB το 1980,
- 10 547 625 000 FB το 1981.

Ο συνολικός κύκλος εργασιών της Maasglas διαμορφώθηκε ως εξής:

- 79 147 295 Fl το 1978,
- 80 430 509 Fl το 1979,
- 90 350 636 Fl το 1980,
- 95 060 655 Fl το 1981.

- (4) Η Saint-Roch ανήκε, κατά τη διάρκεια της περιόδου στην οποία αναφέρεται η παρούσα διαδικασία, κατά 50,05 % στη Saint-Gobain. Το ποσοστό αυτό αυξήθηκε σε 66,5 % το 1982 μετά από αύξηση του κεφαλαίου.

Η Sas van Gent ανήκει κατά 100 % στη Saint-Roch και η εταιρεία Alglas BV αποτελεί πρακτορείο για την από κοινού πώληση των προϊόντων τους στις Κάτω Χώρες.

Ο κύκλος εργασιών της Saint-Roch και της Sas van Gent διαμορφώθηκε ως εξής:

Saint-Roch:

- 6 827 000 000 FB το 1978,
- 7 702 000 000 FB το 1979,
- 8 442 000 000 FB το 1980,
- 7 949 133 000 FB το 1981.

Sas van Gent:

- 33 000 000 Fl το 1978,
- 36 000 000 Fl το 1979,
- 41 500 000 Fl το 1980,
- 42 960 000 Fl το 1981.

Η Glaverbel, η Maasglas και η Saint-Roch ήταν, μέχρι τις αρχές του 1982, οι μόνοι παραγωγοί που διέθεταν βιομηχανικές εγκαταστάσεις παραγωγής του βασικού προϊόντος επίπεδης υάλου στις χώρες της Benelux.

#### Γ. Η ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ BENELUX

- (5) Στην αγορά της Benelux δεσπόζουν οι επιτόπιοι παραγωγοί, πράγμα που δεν αποκλείει τις εισαγωγές, τμήμα των οποίων προέρχεται εξάλλου από πωλήσεις που διενεργούν στο έδαφος αυτό εταιρείες οι οποίες ανήκουν ή ανήκαν στους ίδιους ομίλους, είτε άμεσα είτε μέσω των ίδιων των επιτόπιων παραγωγών. Πάντως, οι πωλήσεις των επιχειρήσεων που ανήκουν στον ίδιο όμιλο αποτελούν το αντικείμενο κάποιου συντονισμού, ώστε να αποφεύγονται οι ανεπιθύμητες ανταγωνιστικές ενέργειες μεταξύ αδελφών επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με τις πληροφορίες που έδωσαν οι ενδιαφερόμενες εταιρείες και τα επίσημα στοιχεία εξωτερικού εμπορίου των χωρών της Benelux, η κατάσταση της αγοράς όλων των προϊόντων επίπεδης υάλου, εκφραζόμενη σε τόνους, παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα:

Έτη	Gla-verbel Maasglas	Saint-Roch + όμιλος	Εισαγωγές	%	Σύνολο	
1978	}	}	178 000	27	640 000	
1979			( <sup>1</sup> )	209 660	32	670 000
1980			( <sup>1</sup> )	241 645	32,9	735 000
1981			( <sup>1</sup> )	253 942	37,6	668 000

(<sup>1</sup>) Σύμφωνα με το άρθρο 21 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, δεν δημοσιεύονται στοιχεία σχετικά με το επαγγελματικό απόρρητο των επιχειρήσεων.

- (6) Τα στοιχεία αυτά πρέπει όμως να σχολιασθούν επειδή η Saint-Roch αφήρεσε τις πωλήσεις αυτές από τις ποσότητες που πωλήθηκαν στην Benelux και αργότερα εξήχθησαν. Επιπλέον, μέρος από τις εισαγωγές αυτές αποτελείται από πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν στο εσωτερικό των εν λόγω δύο ομίλων παραγωγής υάλου, πράγμα που μειώνει σε ίσο βαθμό την πραγματική επίπτωση των εισαγωγών. Οι εισαγωγές χυτής υάλου που πραγματοποίησε η Saint-Roch από γερμανική επιχείρηση του ομίλου Saint-Gobain αποτελεί το πιο χτυπητό παράδειγμα.

Αν ληφθούν υπόψη οι λεπτομέρειες αυτές, μπορούμε εύλογα να θεωρήσουμε ότι στην εξεταζόμενη περίοδο, οι εισαγωγές αντιπροσωπεύουν το 25 έως 35 % της εμφανούς κατανάλωσης στην Benelux και ότι, κατά συνέπεια, οι παραγωγοί που είναι εγκατεστημένοι στο έδαφος αυτό εξασφαλίζουν το 65 έως 75 % των εισαγωγών, συμπεριλαμβανομένων των παραδόσεων που διενεργούνται μέσα στους δύο ομίλους.

#### Δ. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΟΡΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ

1. Ισότητα στις τιμές τιμοκαταλόγου και τους όρους πώλησης

- (7) Από τη σύγκριση όλων των τιμοκαταλόγων τα τελευταία έτη, που δημοσιεύθηκαν τόσο στο Βέλ-

γιο όσο και στις Κάτω Χώρες, από την Glaverbel και τη Saint-Roch, καθώς και τα πρακτορεία τους στις Κάτω Χώρες που πωλούν επίσης τα προϊόντα της Maasglas και της Sas van Gent, φαίνεται ότι οι τιμοκατάλογοι αυτοί είναι όμοιοι και όλοι σχεδόν ισχύουν τις ίδιες ημερομηνίες.

## 2. Ισότητα στις εμπιστευτικές τιμές που εφαρμόζονται ανά επίπεδο ή ομάδα αγοραστών

- (8) Ανεξάρτητα από τους τιμοκαταλόγους που δημοσιεύονται και αποστέλλονται σε όλους τους άμεσους αγοραστές, οι παραγωγοί ορίζουν, ανάλογα με τους πελάτες, ειδικές τιμές εμπιστευτικού χαρακτήρα για εσωτερική χρήση. Πρόκειται για τιμές που αφορούν το βασικό προϊόν, δηλαδή το διαυγές και έγχρωμο floatglass.

Από την εξέταση των στοιχείων που ελήφθησαν από τις επιχειρήσεις προκύπτει ότι η Glaverbel και η Glaceries de Saint-Roch καθώς και η Glaverned και η Alglaς έχουν καταρτίσει, στη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου (1978 - 1981), όμοιους καταλόγους εμπιστευτικών τιμών που εφαρμόζονται σε συγκεκριμένες ομάδες ή επίπεδα, και ισχύουν από τις ίδιες ημερομηνίες.

Η διαπίστωση αυτή βασίζεται σε πολυάριθμα έγγραφα συνημμένα στην έκθεση των αιτιάσεων, τα οποία, σε ορισμένες περιπτώσεις, περιέχουν τις ίδιες παρατηρήσεις σχετικά με την τιμολόγηση και την αποδοχή των παραγγελιών στις παλαιές τιμές· άλλα έγγραφα μάλιστα αποτελούν εμπιστευτικούς τιμοκαταλόγους που έχουν καταρτισθεί από κοινού, όπως μαρτυρούν τα πρακτικά συνεδριάσεων μεταξύ αντιπροσώπων των ενδιαφερομένων εταιρειών, σχετικά με την τιμολόγηση ανά κατηγορία πελατών στην Οικονομική Ένωση Βελγίου - Λουξεμβούργου και στις Κάτω Χώρες. Πρόκειται ιδίως για έγγραφο της 22ας Νοεμβρίου 1979 που αφορά μια κοινή συνεδρίαση των Glaverbel και Saint-Roch, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 14 Νοεμβρίου 1979, σχετικά με την υπαγωγή της πελατείας σε κατηγορίες και τις τιμές για τη βελγική αγορά καθώς επίσης για σημείωμα της 20ής Σεπτεμβρίου 1978 σχετικά με συνεδρίαση που πραγματοποιήθηκε μεταξύ των αντιπροσώπων των ίδιων επιχειρήσεων, στις 18 Σεπτεμβρίου 1978, για την κατανομή της πελατείας ανάλογα με το μέγεθος και για τις τιμές στις Κάτω Χώρες.

## 3. Κατανομή της πελατείας σε ομάδες ή επίπεδα

### α) Βέλγιο

- (9) Η πελατεία από άμεσους αγοραστές έχει υποδιαιρεθεί ανάλογα με τα έτη σε τέσσερα ή τρία επίπεδα, στα οποία εφαρμόζονται οι αντίστοιχες εμπιστευτικές τιμές.

Οι κατάλογοι των πελατών ανά κατηγορία, ιδίως του Ιανουαρίου 1980, είναι όμοιοι στην Glaverbel και στη Saint-Roch και περιλαμβάνουν τις ίδιες παρατηρήσεις και προσθήκες. Ένα έγγραφο της

Saint-Roch αποδεικνύει εξάλλου ότι οι κατάλογοι αυτοί έχουν καταρτισθεί από κοινού και δείχνει επίσης ότι το ζήτημα των τιμών και των καταλόγων πελατών αποτελεί ένα σύνολο που εξετάζεται ταυτόχρονα. Το έγγραφο αυτό της 22ας Νοεμβρίου 1979 είναι το προαναφερόμενο στο σημείο 8.

### β) Κάτω Χώρες

- (10) Στις Κάτω Χώρες επίσης η πελατεία υποδιαιρείται σε ομάδες, ο δε αριθμός τους μειώθηκε από 4 σε 3 στη διάρκεια του 1981. Η σύγκριση των καταλόγων που ελήφθησαν από τις επιχειρήσεις επιβεβαιώνει την ύπαρξη συνεννόησης επειδή οι κατάλογοι της Glaverned και της Alglaς είναι οι ίδιοι τον Οκτώβριο 1978 και σχεδόν οι ίδιοι τα άλλα έτη. Πρόκειται κυρίως για το προαναφερόμενο στο σημείο 8 έγγραφο της 20ής Σεπτεμβρίου 1978.

## 4. Άλλα στοιχεία που αφορούν τις συμφωνίες και τις εναρμονισμένες πρακτικές σε θέματα τιμών και όρων πώλησης

Πέρα από τις προαναφερόμενες ενδείξεις, η Επιτροπή συνέλεξε και άλλα στοιχεία που αποδεικνύουν ότι οι σχετικές επιχειρήσεις ήλθαν σε συνεννόηση σε θέματα τιμών και όρων πώλησης.

- (11) Έτσι, πραγματοποιήθηκε στις 7 Ιουνίου 1977 σύσκεψη συντονισμού μεταξύ των διευθυντών της Glaverbel και της Saint-Roch, με σκοπό να συμφωνήσουν σχετικά με τις τιμές που θα ίσχυαν στις χώρες της Benelux, και ιδίως σχετικά με τους τιμοκαταλόγους των πλέον ευνοουμένων πελατών που είχαν καταρτισθεί και από τα δύο μέρη. Στη διάρκεια της συσκέψεως αυτής έγινε μάλιστα λόγος για εκπτώσεις προώθησεως προϊόντων και για ανταλλαγές πληροφοριών σχετικά με συγκεκριμένες ενέργειες.
- (12) Σε υπηρεσιακό έγγραφο της Saint-Roch της 9ης Ιουνίου 1977, αναφέρεται μια τηλεφωνική συνδιάλεξη μεταξύ ενός αντιπροσώπου της επιχείρησης αυτής και ενός εκπροσώπου της Glaverbel σχετικά με τον τιμοκατάλογο Κάτω Χωρών και διευκρινίζονται όσα συμφωνήθηκαν για την ύαλο υαλοπινάκων, τόσο για τις τιμές όσο και για τις εκπτώσεις.
- (13) Σε υπηρεσιακό σημείωμα της 7ης Νοεμβρίου 1979 σχετικά με έναν ολλανδό πελάτη, ο διευθυντής-διαχειριστής της Saint-Roch αναφέρει συγκεκριμένα ότι «η διεύθυνση εμπορίας και η διεύθυνση πωλήσεων θα έπρεπε να εξετάσουν τη δυνατότητα ταυτόχρονης αύξησης των τιμών με τη Glaverbel».
- (14) Ένα άλλο υπηρεσιακό έγγραφο της Saint-Roch της 14ης Ιανουαρίου 1980 αναφέρει ότι «η Glaverbel είναι επιτέλους σύμφωνη να παρουσιάσει μια ομοιόμορφη αύξηση του τιμοκαταλόγου σε σχέση με τον παλαιό κατά 10 % για την μονωτική ύαλο στις Κάτω Χώρες».

- (15) Σχετικά με τη μονωτική ύαλο, που περιλαμβάνει ορισμένα είδη χυτής ύαλου, σε σημείωμα με ημερομηνία 14 Ιανουαρίου 1980 επίσης, της Saint-Roch, σημειώνεται η έκπληξη της εταιρείας αυτής όσον αφορά της διαπίστωση ορισμένων διαφορών τιμής μεταξύ των τιμοκαταλόγων της Glaverbel και της Saint-Roch, παρά τις ήδη πραγματοποιηθείσες συζητήσεις μεταξύ των παραγωγών, και βεβαιώνεται ότι «είναι πράγματι περιεργο να σημειώνεται διαφορετική τιμή δίπλα σε ένα ίδιο κοινό είδος».
- (16) Στις 5 Δεκεμβρίου 1979 πραγματοποιήθηκε σύσκεψη στην έδρα της Glaverbel μεταξύ των αντιπροσώπων της εταιρείας αυτής και ενός αντιπροσώπου της Saint-Roch, με θέμα τον προσεχή τιμοκατάλογο για τη χυτή ύαλο στο Βέλγιο. Στη διάρκεια της συσκέψεως αυτής, υποβλήθηκαν προτάσεις για τα ποσοστά των διαφορών αυξήσεων ανάλογα με τα είδη των προϊόντων.
- (17) Ο τιμοκατάλογος για τριπλούς υαλοπίνακες για το Βέλγιο αποτέλεσε επίσης αντικείμενο συνεννόησης ή συμφωνίας μεταξύ της Glaverbel και της Saint-Roch, όπως αποδεικνύεται από υπηρεσιακό έγγραφο της τελευταίας, με ημερομηνία 5 Μαρτίου 1980.
- (18) Ένα υπηρεσιακό έγγραφο της Saint-Roch της 27ης Μαρτίου 1980, που αφορά τον «τιμοκατάλογο Ολλανδίας-Float», αναφέρει ότι η κατάσταση των τιμοκαταλόγων Κάτω Χωρών πραγματοποιήθηκε από κοινού, με κύριο παράγοντα την Alglas και έναν αντιπρόσωπο της Glaverned.
- (19) Σε ένα σημείωμα της 21ης Μαρτίου 1980 της διευθύνσεως εμπορίας της Saint-Roch, σχετικά με τον «τιμοκατάλογο Ολλανδίας-Float» διευκρινίζεται ότι εξετάστηκε ένα σχέδιο τιμοκαταλόγου και ότι «μας ζητήθηκε να μην υποβάλλουμε καμία αντιπρόταση, επειδή το σχέδιο αυτό ήταν οριστικό και είχε προκύψει από τις συζητήσεις μεταξύ της Alglas και της Glaverbel».
- (20) Ο νέος τιμοκατάλογος Βελγίου για τη χυτή ύαλο, που άρχισε να ισχύει στις 7 Ιουλίου 1980, αποτέλεσε αντικείμενο συζητήσεων μεταξύ της Glaverbel και της Saint-Roch, όχι μόνο ως προς τα ποσοστά αυξήσεως ανάλογα με τα προϊόντα, τις εκπτώσεις και τις προσαυξήσεις, αλλά επίσης ως προς την ημερομηνία έναρξης της εφαρμογής του, όπως αναφέρεται διεξοδικά σε σημείωμα της Saint-Roch της 23ης Ιουνίου 1980.
- (21) Ένας συγκριτικός πίνακας ειδικών τιμών που παραχωρούνται για το floatglass στο Βέλγιο για ορισμένους πελάτες, από τη Glaverbel και τη Saint-Roch, που καταρτίστηκε από τη Glaverbel βάσει πληροφοριών που έλαβε από τη Saint-Roch, αποδεικνύει τις στενές και προνομακές σχέσεις που υφίστανται μεταξύ αυτών των δύο εταιρειών, οι οποίες κοινοποιούν αμοιβαία τις τιμές που εφαρμόζουν σε ορισμένους πελάτες και ανταλλάσσουν πληροφορίες σχετικά με μια προσεχή αύξηση 8 %.
- (22) Σε σύσκεψη των υπευθύνων της Glaverbel και της Saint-Roch, που οργανώθηκε στις 19 Μαρτίου 1980, έγινε κυρίως λόγος για αυξήσεις τιμών σε διάφορους τομείς και για την ανάγκη «να τηρηθεί το συμφωνημένο πρόγραμμα».
- (23) Συνάντηση μεταξύ ενός εκπροσώπου της Glaverbel και ενός αντιπροσώπου της Saint-Roch πραγματοποιήθηκε στις 7 Φεβρουαρίου 1978, με σκοπό «να εξετάσουν μαζί την κατάσταση στις αγορές της Benelux στον τομέα των οικοδομικών εργασιών και τις δυνατότητες αυξήσεως που θα μπορούσαν να υπάρξουν» καθώς και να «αντιπαραθέσουν τις οδηγίες που τους είχαν δοθεί άμεσα ή έμμεσα από τους αντίστοιχους κλάδους τους».
- Τα πρακτικά της συσκέψεως αυτής αναφέρουν ότι εξετάστηκε το πρόβλημα των τιμών για το Βέλγιο και τις Κάτω Χώρες και ότι, λόγω των αποκλίσεων και για να αποφευχθεί οποιαδήποτε παρεξήγηση, «πρέπει να συνταχθεί από κοινού ένα κείμενο το οποίο θα απευθύνουμε στις αντίστοιχες διευθύνσεις μας και, μέσω αυτών, στους αντίστοιχους κλάδους μας».
- (24) Τα πρακτικά που συνέταξε η Saint-Roch σχετικά με μια άλλη σύσκεψη μεταξύ των υπευθύνων της Glaverbel και της Saint-Roch στις 17 Απριλίου 1978, αποκαλύπτουν ότι η σύσκεψη αυτή είχε κύριο σκοπό την αναζήτηση των κατάλληλων μέσων για να πραγματοποιηθούν παράλληλες αυξήσεις των τιμών. Περιέχονται μάλιστα οι βασικές τιμές για τους καλύτερους πελάτες στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες, οι οποίοι αναφέρονται και ονομαστικά.
- (25) Στις 14 Μαρτίου 1978, δύο υπεύθυνοι του ομίλου Saint-Gobain συνάντησαν στη Sambreville τους υπεύθυνους της Saint-Roch. Στη διάρκεια της επισκέψεως αυτής, οι αντιπρόσωποι του ομίλου Saint-Gobain υπενθύμισαν συνοπτικά το ιστορικό της καταρτίσεως των συμφωνιών μεταξύ των δύο ομίλων (Saint-Gobain και BSN) και διευκρίνισαν ότι, όσον αφορά τις τιμές, θα έπρεπε να αποφευχθούν οι ενέργειες συναγωνισμού.
- (26) Ένα εσωτερικό σημείωμα της Saint-Roch της 27ης Φεβρουαρίου 1978 αφορά το επίπεδο των τιμών στην Benelux και τα μέτρα που πρέπει να ληφθούν για να επιβραδυνθεί η πτώση των τιμών στην Benelux και για να αρχίσει η επάνοδος στους όρους που προσφέρονται από τον τιμοκατάλογο και, αν είναι δυνατόν, κάποια αύξηση σε σχέση με τον τελευταίο, με βάση ορισμένες ενέργειες για τις οποίες είχαν συμφωνήσει οι αντίστοιχοι κλάδοι (branches) των δύο ομίλων.
- E. ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ BENELUX ΜΕΤΑΞΥ GLAVERBEL, SAINT-ROCH ΚΑΙ ΤΩΝ ΣΥΝΔΕΟΜΕΝΩΝ ΜΕ ΑΥΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΟΜΙΛΩΝ SAINT-GOBAIN ΚΑΙ BSN
- (27) Ένα έγγραφο της 8ης Αυγούστου 1979, με αποστολέα τη Glaverbel και παραλήπτη τον όμιλο

BSN, κλάδος επίπεδης υάλου, με συνημμένους πίνακες, περιλαμβάνει ένα σημείο με τίτλο «Πρόγραμμα 1980 — Ισορροπία με τη Saint-Gobain». Το έγγραφο αυτό αποβλέπει στον καθορισμό των ποσοτήτων υάλου που πρέπει να πωληθούν από τη Glaverbel-De Maas αν πρέπει να τηρηθεί η σχέση ισορροπίας με τη Saint-Gobain.

Τα παραρτήματα περιλαμβάνουν αριθμητικά στοιχεία για τις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν το 1978, για τις προβλεπόμενες πωλήσεις το 1979 και τους στόχους για το 1980 στη Benelux, όσον αφορά τον όμιλο Mécaniver και τον όμιλο Saint-Gobain/Saint-Roch. Βάσει των στοιχείων αυτών, λαμβάνονται τα ακόλουθα ποσοστά:

- 1978 Mécaniver 62,6 %, Saint-Gobain/Saint-Roch 37,5 %,
- 1979 Mécaniver 60,2 %, Saint-Gobain/Saint-Roch 39,8 %,
- 1980 Mécaniver 60,1 %, Saint-Gobain/Saint-Roch 39,9 %.

Αυτοί οι λεπτομερειακοί πίνακες εμφανίζουν τις αντίστοιχες θέσεις των δύο ομίλων στις μεταξύ τους σχέσεις, και από την άποψη αυτή η Glaverbel δικαιολογεί τις προβλέψεις της για πωλήσεις το 1980, επικαλούμενη τα αντίστοιχα δικαιώματα πωλήσεων, τα οποία αντιστοιχούν επακριβώς στις θέσεις των δύο ομίλων. Το έγγραφο της 8ης Αυγούστου 1979 περιέχει επίσης μια νύξη για την ύπαρξη συμφωνιών με έναν όμιλο Α ο οποίος, όπως απέδειξε η Επιτροπή στην έκθεση των αιτιάσεων της, πρέπει να αντιστοιχεί στον όμιλο Saint-Gobain.

- (28) Μεταξύ των διαφόρων άλλων εγγράφων που συνέλεξε η Επιτροπή σχετικά με την κατανομή των αγορών και τα οποία περιλαμβάνονται στην έκθεση αιτιάσεων, πρέπει ιδίως να αναφερθεί ένα χειρόγραφο κείμενο της Glaverbel, με ημερομηνία 7 Ιανουαρίου 1980, σχετικά με τους στόχους του έτους 1980, το οποίο αναφέρει στο σημείο 2: «Να επιτευχθεί στην Benelux ισορροπία 60/40 (αντί του 58/42 το 1979)», πράγμα που αποτελεί μια νέα αναφορά στην ισορροπία των αντίστοιχων μεριδίων των ομίλων Saint-Gobain και Saint-Roch.
- (29) Το σημείο Α της πρώτης σελίδας ενός εγγράφου της 19ης Μαρτίου 1980 που συνέταξε η Saint-Roch σχετικά με σύσκεψη μεταξύ των υπευθύνων της Glaverbel και της Saint-Roch, αναφέρει τα εξής: «Οι δύο εταιρείες είναι προς το παρόν σύμφωνες να διατηρήσουν το status quo όσον αφορά τη σημερινή κατάσταση στους τομείς οικοδομών/ αυτοκινήτων. Η αντίστοιχη θέση των δύο εταιρειών θα συνεχίσει, κατά συνέπεια, να κυμαίνεται ανάμεσα στα όρια 60/40 έως 62/38, ενώ θα καταβληθεί κάθε προσπάθεια όχι να καταλαμβάνονται από τη μία επιχείρηση συγκεκριμένες θέσεις της άλλης (πράγμα που έχει στιγμιαίο μόνο αποτέλεσμα στις ποσότητες αλλά διαρκή και επιβλαβή

επίδραση στην αποδοτικότητα) αλλά να αναληφθούν ενέργειες για να καταπολεμηθεί ο ανταγωνισμός (εισαγωγές + Luxguard)».

- (30) Τα πρακτικά μιας συνάντησής μεταξύ των υπευθύνων της Glaverbel και της Saint-Roch, της 7ης Φεβρουαρίου 1978, που έχουν ήδη αναφερθεί στο σημείο 23, αφορούν επίσης τις αντίστοιχες θέσεις που οι δύο επιχειρήσεις και οι συνδεδεμένες επιχειρήσεις επιθυμούν να κατέχουν σε ορισμένους τομείς στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες.
- (31) Η ανάγκη για τη Glaverbel να ανακτήσει το μερίδιό της στην αγορά και οι προσπάθειες που θα έπρεπε να καταβάλλει η Saint-Roch για να ευνοήσει την Glaverbel με «ποσοτική» ενέργεια αναφέρονται σε έγγραφο της 17ης Απριλίου 1978. Η ενέργεια αυτή επιτρέπει στην πελατεία που ελέγχει η Saint-Roch να προμηθεύεται προϊόντα από τη Glaverbel.
- (32) Ένα έγγραφο της 20ής Μαρτίου 1978 που συνέταξε η Saint-Roch μετά από συνάντηση με τη Glaverbel περιέχει τους λεπτομερείς στόχους για το έτος 1979 του ομίλου BSN σε σύγκριση με τα στοιχεία του 1977, για κάθε χώρα. Το πρόγραμμα δράσης για την ανάκτηση του μεριδίου αγοράς εκ μέρους της Glaverbel εκτίθεται στο έγγραφο αυτό, μαζί με τις αντιπροτάσεις της Saint-Roch για το Βέλγιο και τις Κάτω Χώρες.
- (33) Στα πρακτικά από την επίσκεψη της 14ης Μαρτίου 1978 δύο αντιπροσώπων της Saint-Gobain στη Saint-Roch, που ήδη αναφέρθηκαν στο σημείο 25, επαναλαμβάνεται το κείμενο των διατάξεων που συμφώνησαν να λάβουν οι όμιλοι Saint-Gobain και BSN, καθώς και οι προτάσεις τους με αριθμητικά στοιχεία για τις αντίστοιχες θέσεις των ομίλων αυτών σε όλες τις χώρες και ειδικότερα στις χώρες της Benelux.
- (34) Από την ανάλυση των εγγράφων αυτών αποδεικνύεται ότι οι δύο εταιρείες είναι σύμφωνες να διατηρήσουν το status quo όσον αφορά τη συνολική κατάστασή τους και ότι οι μητρικές εταιρείες των ομίλων Saint-Gobain και BSN όχι μόνο γνώριζαν την κατάσταση αυτή αλλά και την είχαν οργανώσει και ενθαρρύνει. Επιπλέον, ο έλεγχος των πωλήσεων που πραγματοποίησαν οι εν λόγω εταιρείες οδηγεί στη διαπίστωση ότι είχαν επιτευχθεί σε μεγάλο βαθμό οι στόχοι που είχαν καθορισθεί.
- ΣΤ. ΟΙ ΑΝΤΑΛΛΑΓΕΣ ΑΡΙΘΜΗΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ  
ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ GLAVERBEL ΚΑΙ  
SAINT-ROCH
- (35) Από άλλα έγγραφα που επισυνάπτονται επίσης στην έκθεση των αιτιάσεων φαίνεται καθαρά ότι η Glaverbel και η Saint-Roch έκαναν ανταλλαγές μεταξύ τους αριθμητικών στοιχείων ιδιαίτερα λεπτομερών, σε μέτρα και σε τόνους, για κάθε

προϊόν, με συντελεστές μετατροπής των τετραγωνικών μέτρων σε βάρος, τόσο για την Οικονομική Ένωση Βελγίου-Λουξεμβούργου όσο και για τις Κάτω Χώρες. Ένα από αυτά τα έγγραφα διευκρινίζει ότι οι ανταλλαγές αυτές έπρεπε να είναι τριμηνιαίες. Από τα προαναφερόμενα έγγραφα φαίνεται ότι οι ανταλλαγές αυτές είχαν σκοπό να καθορίζουν και να ελέγχουν τα μερίδια της αγοράς που αντιστοιχούσαν σε καθέναν από τους δύο ομίλους BSN και Saint-Gobain, εξαιρουμένων των ανταγωνιστικών εισαγωγών, στις χώρες της Benelux.

**Z. Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΟΥ ΠΡΟΒΛΕΠΕΤΑΙ ΣΤΟ  
ΑΡΘΡΟ 19 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΙ 1 ΚΑΙ 2 ΤΟΥ  
ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΡΙΘ. 17**

- (36) Οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις, στις απαντήσεις τους στις αιτιάσεις που απέστειλαν στις 13 Ιανουαρίου 1984, δήλωσαν ότι παραιτούνταν από την ακρόαση που προβλέπεται στο άρθρο 1 του κανονισμού αριθ. 99/63/ΕΟΚ.

**II. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ**

**A. ΑΡΘΡΟ 85 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1**

- (37) Σύμφωνα με το άρθρο 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΟΚ, 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.
- (38) Οι ανωτέρω περιγραφόμενες συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές υπάγονται στις διατάξεις του άρθρου 85 παράγραφος 1 και οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις που αναφέρονται στο σημείο 2 αποτελούν επιχειρήσεις κατά την έννοια του άρθρου αυτού της συνθήκης ΕΟΚ, στο μέτρο που είναι εταιρείες οι οποίες ασκούν οικονομικές δραστηριότητες στον τομέα της παραγωγής, της μεταποίησης και της πώλησης της επίπεδης υάλου.
- (39) Η ύπαρξη των πρακτικών αυτών δεν αμφισβητήθηκε από τις επιχειρήσεις στις απαντήσεις τους στις αιτιάσεις. Προσπάθησαν όμως να ελαχιστοποιήσουν τη σημασία και τις επιπτώσεις των πρακτικών αυτών και επικαλέστηκαν ορισμένα ελαφρυντικά στοιχεία.

**Οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές σε θέματα τιμών**

- (40) Στις επιστολές τους της 13ης Ιανουαρίου 1984, οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις ισχυρίστηκαν ότι οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές τους

ήταν ανώφελες επειδή οι ακόλουθοι παράγοντες θα εξασφάλιζαν οπωσδήποτε την ισότητα των τιμών στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες:

- η ύπαρξη δύο επιχειρήσεων στην αγορά εξασφαλίζει τη μεγαλύτερη διαφάνειά της, ιδίως στο επίπεδο των συμμετεχόντων στις πωλήσεις, και μάλιστα όταν δύο εταιρείοι απευθύνονται στην ίδια πελατεία,
- οι υφιστάμενοι στη σχετική αγορά παραγωγοί διαθέτουν παρόμοιες βιομηχανικές εγκαταστάσεις, χρησιμοποιούν τις ίδιες πρώτες ύλες που αγοράζουν στις ίδιες ουσιαστικά τιμές, καταναλώνουν ενέργεια που τους παρέχεται στις ίδιες τιμές, διαθέτουν εργοτικό δυναμικό με ισοδύναμα προσόντα και λειτουργούν, αν ληφθούν υπόψη οι τόποι εγκαταστάσεως των εργοστασίων, μέσα στο ίδιο κοινωνικό πλαίσιο. Κατά συνέπεια, το κόστος των παραγωγών επίπεδης υάλου που είναι εγκατεστημένοι στην αγορά της Benelux είναι από όλες τις απόψεις το ίδιο,
- η διαμόρφωση των τιμών για τη Glaverbel-Maasglas και για τη Saint-Roch/Sas van Gent υπόκειται αναγκαστικά στους ίδιους όρους και στις ίδιες αντικειμενικές δεσμεύσεις και επηρεάζεται ιδίως από την υφιστάμενη στο Βέλγιο και μάλιστα και στις Κάτω Χώρες ρύθμιση των τιμών.

Οι επιχειρήσεις υπογράμμισαν επίσης το γεγονός ότι οι τιμές τιμοκαταλόγου και οι εμπιστευτικές τιμές δεν είχαν τηρηθεί. Εξάλλου, σύμφωνα με τις επιχειρήσεις, η κρίση που χαρακτηρίζει τη βιομηχανία παραγωγής επίπεδης υάλου έχει δημιουργήσει μια κατάσταση τέτοια που τις αναγκάζει σε συγκέντρωση.

- (41) Οποιαδήποτε και αν ήταν η επίδραση ορισμένων από τους ανωτέρω παράγοντες, γεγονός παραμένει ότι τα στοιχεία που συνέλεξε η Επιτροπή αποδεικνύουν πως οι τιμές τιμοκαταλόγου και οι εμπιστευτικές τιμές αποτέλεσαν κατά τρόπο συστηματικό το αντικείμενο συμπράξεων ή συνεννοήσεων, όπως επίσης και οι όροι πώλησης.

Όσον αφορά το επιχείρημα σύμφωνα με το οποίο η ρύθμιση των τιμών στο Βέλγιο οδηγεί στην ισότητα των τιμών, είναι πράγματι αλήθεια ότι η ρύθμιση αυτή μπορεί να εμποδίσει, να επιβραδύνει ή να περιορίσει τις αυξήσεις τιμών που δηλώνουν οι παραγωγοί. Εντούτοις, στη συγκεκριμένη περίπτωση, το κατ' αρχήν θέμα της αύξησης, το προτεινόμενο ποσό της αύξησης και η τελική μεταφορά της στους τιμοκαταλόγους καθώς και η ημερομηνία εφαρμογής της, οφείλονται στη σύμπραξη ή στη συνεννόηση μεταξύ των παραγωγών.

Τις περισσότερες φορές, οι αυξήσεις που γίνονται δεκτές από το Υπουργείο Οικονομικών αποτε-

λούν μέσους όρους οι οποίοι πρέπει να καταμεριστούν μεταξύ των διαφόρων προϊόντων του τιμοκαταλόγου. Παραδείγματος χάρη, για το float-glass, τον Ιανουάριο 1977, δόθηκε άδεια απο τις δημόσιες αρχές για αύξηση 15 % κατά μέσον όρο, με ανώτατο όριο το 20 %. Στους τιμοκαταλόγους τους όμως που συνέχισαν να ισχύουν μέχρι τον Οκτώβριο 1978, η Glaverbel και η Saint-Roch είχαν επιβάλει, για τα ίδια προϊόντα (από floatglass) αυξήσεις κατά 10, 11, 12, 14, 17 και 20 % πράγμα που αναγκαία προϋπέθετε κάποια συνεννόηση μεταξύ τους.

Μια άλλη πτυχή της συνεννόησης αφορούσε τους όρους πώλησης, λεπτομέρειες για τους οποίους δεν περιλαμβάνονται πάντοτε στις δηλώσεις για τις αυξήσεις. Σχετικό παράδειγμα αποτελούν οι τιμές floatglass που εφαρμόζονταν στις 5 Μαΐου 1980 και οι οποίες περιόριζαν τις εκπτώσεις ποσοτήτων σε 15 %, ενώ προηγουμένως οι εκπτώσεις αυτές ανέρχονταν μέχρι 25 %.

Οι ημερομηνίες εφαρμογής των αυξήσεων ήταν επίσης οι ίδιες, μολονότι τούτο δεν ήταν κατά κανένα τρόπο επιβεβλημένο απο τις αρχές. Κατά συνέπεια, η ενσωμάτωση στους τιμοκαταλόγους των αυξήσεων που είχαν γίνει επισήμως δεκτές αποτελούσε το αντικείμενο συνεννόησης μεταξύ των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων.

Όσον αφορά το καθεστώς τιμών στις Κάτω Χώρες, ο έλεγχος των τιμών είναι λιγότερο αυστηρός από το Βέλγιο και για το λόγο αυτό τα ανωτέρω σχόλια αφορούν ακόμη περισσότερο τη χώρα αυτή.

- (42) Ανεξάρτητα από τους δημοσιευμένους τιμοκαταλόγους, η ύπαρξη ίσων εμπιστευτικών τιμών και ίδιων ημερομηνιών τόσο στο Βέλγιο όσο και στις Κάτω Χώρες, καθώς και καταλόγων πελατών στους οποίους παρέχονται οι ίδιες τιμές, όπως επίσης και πολυάριθμα πρακτικά και έγγραφα που αφορούν συνεδριάσεις αμοιβαίας συνεννόησης που είχαν οργανωθεί στον τομέα αυτό μεταξύ των ενδιαφερομένων παραγωγών, μαρτυρούν το γεγονός ότι οι τελευταίοι είχαν συμφωνήσει ή τουλάχιστον είχαν συνεννοηθεί να εφαρμόζουν τις ίδιες τιμές και τους ίδιους όρους πωλήσεων, καθώς και το ότι οι μητρικές εταιρείες των ομίλων στους οποίους ανήκουν ή ανήκαν στη διάρκεια της περιόδου αναφοράς, είχαν τηρηθεί ενήμερες για την κατάσταση αυτή και είχαν συμβάλει στην πραγματοποίησή της. Το γεγονός ότι οι τιμές αυτές δεν είχαν πάντοτε τηρηθεί απο τους ενδιαφερόμενους δεν αποκλείει πάντως την ύπαρξη της σύμπραξης ή της εναρμονισμένης πρακτικής που συνιστούν από μόνες τους την παραβίαση που προβλέπεται στο άρθρο 85. Επιπλέον, ακόμη και αν οι συμφωνίες δεν είχαν πάντοτε τηρηθεί καθ' ολοκληρία, τούτο δεν σημαίνει ότι οι σχετικές συμφωνίες δεν είχαν επηρεάσει αισθητά τη συμπεριφορά των επιχειρήσεων.

- (43) Αυτές οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές σε θέματα τιμών μεταξύ επιχειρήσεων που παράγουν τα ίδια προϊόντα αποτελούν αναμφισβήτητα περιορισμούς του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1. Με αυτές τις συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές, οι εν λόγω επιχειρήσεις ανέλαβαν πράγματι την αμοιβαία υποχρέωση να περιορίσουν σε μεγάλο μέτρο την ανεξαρτησία της συμπεριφοράς τους έναντι της πελατείας. Οι επιπτώσεις τους είναι ακόμη μεγαλύτερες αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι, όσον αφορά την Benelux, η Glaverbel και η Saint-Roch, καθώς και οι συνδεδεμένες με αυτές επιχειρήσεις, εξασφάλιζαν το 65 έως 75 % της εσωτερικής κατανάλωσης.

Με τον τρόπο αυτό είχε μειωθεί η δυνατότητα των αγοραστών να υποβάλλουν τους επιτόπιους παραγωγούς σε συνθήκες ανταγωνισμού, δεδομένου ότι οι πωλήσεις των τελευταίων υπερείχαν κατά πολύ των άλλων πωλήσεων στη σχετική αγορά, παρά τις εισαγωγές. Υπό τις συνθήκες αυτές, οι σημαντικότεροι χονδρικοί αγοραστές θα μπορούσαν με μεγάλη δυσκολία να αποφύγουν να προμηθεύονται από τους παραγωγούς που είναι εγκατεστημένοι στις χώρες της Benelux, γιατί αλλιώς διέτρεχαν κίνδυνο όσον αφορά τις τακτικές προμήθειές τους.

#### Η κατανομή της αγοράς

- (44) Η κατανομή της αγοράς και, ακριβέστερα, ο εκ των προτέρων καθορισμός της σχετικής θέσης των δύο εταιρειών καθώς και των θυγατρικών τους και των αδελφών εταιρειών, οι οποίες στις χώρες της Benelux όφειλαν να σέβονται την αναλογία 60/40 ή 62/38, αποτελεί ιδιαίτερα σοβαρό περιορισμό του ανταγωνισμού ο οποίος είχε σκοπό τη σταθεροποίηση των μεριδίων της αγοράς των επιχειρήσεων και την εν μέρει, τουλάχιστον, απαλλαγή τους από τις πιέσεις των καταναλωτών.

Η αναλογία 60/40 συνδεόταν πράγματι με τις μονάδες παραγωγής που ήταν εγκατεστημένες από τους δύο ανταγωνιστικούς ομίλους στις χώρες της Benelux. Με τον τρόπο αυτό είχαν εξασφαλίσει ότι οι αντίστοιχες μονάδες παραγωγής θα χρησιμοποιούνταν σχεδόν στον ίδιο βαθμό. Η κατάσταση αυτή είχε οπωσδήποτε ορισμένες επιπτώσεις στη δυνατότητά τους να ασκούν ανταγωνισμό τόσο όσον αφορά τις τιμές όσο και από την άποψη των ποσοτήτων. Οι επενδύσεις από την πλευρά τους θα μπορούσαν επίσης να επηρεάζονται.

Ο εκ των προτέρων καθορισμός των αντίστοιχων θέσεων των ανταγωνιστικών ομίλων είχε ενδεχομένως σαν συνέπεια τη λήψη μέτρων συμψηφισμού, πράγμα που επέτρεπε σε καθένα από τους εταιρους να ανακτήσει το χαμένο έδαφος. Τέτοια μέτρα είχαν όντως ληφθεί.

#### Η ανταλλαγή αριθμητικών στοιχείων για τις πωλήσεις

- (45) Η ανταλλαγή στοιχείων για τις πωλήσεις μεταξύ των ανταγωνιστών αποτελούσε για του ενδιαφε-

ρόμενους έναν τρόπο όχι μόνο για να γνωρίζουν καλύτερα τη συνολική κατάσταση της αγοράς, αλλά κυρίως για να παρακολουθούν με ακρίβεια την εξέλιξη των πωλήσεων του κυριότερου ανταγωνιστή, έτσι ώστε να αντιδρούν, ενδεχομένως, με περισσότερη αποτελεσματικότητα. Η ανταλλαγή αυτή επέτρεψε κατά συνέπεια τον έλεγχο της τήρησης των αντιστοίχων θέσεων στο πλαίσιο των στόχων που είχαν τεθεί εκ των προτέρων. Τούτο αληθεύει ακόμα περισσότερο αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η ανταλλαγή αφορούσε ιδιαίτερα λεπτομερειακά στοιχεία ανά προϊόν, ότι ήταν συχνή (τριμηνιαία) και ότι περιελάμβανε συζητήσεις σχετικά με την ερμηνεία των στοιχείων ή την μέθοδο υπολογισμού.

#### Επιπτώσεις στο εμπόριο μεταξύ κρατών μελών

- (46) Οι προαναφερόμενες πρακτικές επηρέασαν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Πράγματι, οι από κοινού καθοριζόμενες τιμές για την Οικονομική Ένωση Βελγίου-Λουξεμβούργου αφορούσαν επίσης τις πωλήσεις της βελγικής βιομηχανίας στο Λουξεμβούργο, όσον αφορά ιδίως τη χυτή ύαλο που πωλούσε η Saint-Roch' η ύαλος αυτή προερχόταν από γερμανική θυγατρική επιχείρηση του ομίλου Saint-Gobain. Στη συγκεκριμένη αυτή περίπτωση, η σύμπραξη ως προς τις τιμές αναφερόταν σε προϊόντα κατασκευαζόμενα στο Βέλγιο και σε προϊόντα εισαγόμενα από τη Γερμανία.

Όσον αφορά τις Κάτω Χώρες, το πρόβλημα των επιπτώσεων στο εμπόριο ήταν σημαντικότερο επειδή, αν και υπήρχε εθνική παραγωγή, το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων της Alglas και της Glaverned προερχόταν από εργοστάσια εγκατεστημένα στο Βέλγιο. Επρόκειτο λοιπόν για συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές σε θέματα τιμών μεταξύ βελγικών επιχειρήσεων για τα εξαγόμενα στις Κάτω Χώρες προϊόντα. Επίσης, στην αγορά αυτή, η Glaverbel Maasglas και η Saint-Roch/Sas van Gent εξασφάλιζαν το 60 έως 68 % των πωλήσεων.

Εξάλλου, η αναλογία 60/40 ή 62/38 ίσχυε για όλες τις χώρες της Benelux. Καθώς, επιπλέον, αποτελούσε τη συνισταμένη μιας ολόκληρης σειράς αναλογιών που είχαν καθοριστεί κατά τομείς και κατά χώρες, η τροποποίηση μιας από αυτές τις επί μέρους αναλογίες θα μπορούσε να υπονομεύσει το όλο οικοδόμημα. Τούτο επέβαλλε στις επιχειρήσεις ορισμένες αντικειμενικές δεσμεύσεις που τις εμπόδιζαν να αναπτύξουν ελεύθερα τις πωλήσεις τους σε ορισμένη χώρα για συγκεκριμένο προϊόν της επιλογής τους. Όμως, ελλείψει των σχετικών πρακτικών, η ανάπτυξη των πωλήσεων αυτών θα μπορούσε να είχε πραγματοποιηθεί με εισαγωγές, σε καθεμιά από τις χώρες της Benelux, προϊόντων που είχαν κατασκευαστεί από τις εταιρείες καθενός των δύο ομίλων, που είναι εγκατεστημένες στις γειτονικές χώρες.

- (47) Γενικότερα, πρέπει να παρατηρηθεί ότι οι εν λόγω επιχειρήσεις ανήκουν σε πολυεθνικούς ομίλους οι

οποίοι παράγουν τα ίδια προϊόντα στις γειτονικές χώρες. Η τήρηση της αναλογίας 60/40 είχε λοιπόν σαν συνέπεια να εμποδίζονται οι συναλλαγές μεταξύ κρατών μελών, επειδή καθένας από τους ενδιαφερόμενους εμποδιζόταν να προσφεύγει στον όμιλό του για να ενισχύσει ενδεχομένως το μερίδιό του στην αγορά.

Όσον αφορά την ανταλλαγή στατιστικών στοιχείων για τις πωλήσεις, που αφορούσαν τις τρεις χώρες της Benelux, η ανταλλαγή αυτή επέτρεπε στους εταίρους να κατευθύνουν ή να τροποποιούν το ρεύμα των συναλλαγών μεταξύ των τριών αυτών χωρών, όταν έκριναν ότι, σε ορισμένη χώρα και σε συγκεκριμένο τομέα, είχε μειωθεί ή έπρεπε να βελτιωθεί το εκ μέρους τους κατεχόμενο μερίδιο της αγοράς. Η ανταλλαγή των στατιστικών και τα συμπεράσματα που μπορούσαν να προκύψουν από αυτές μπορούσαν να έχουν ως συνέπεια την ποσοτική ή ποιοτική τροποποίηση του εμπορίου μεταξύ των τριών χωρών της Benelux.

- (48) Η Επιτροπή πιστεύει λοιπόν ότι όλοι οι εξετασθέντες περιορισμοί συνιστούν συνεκτικό σύνολο που υπάγεται στην απαγόρευση του άρθρου 85 παράγραφος 1.

- (49) Υπεύθυνοι για την κατάσταση αυτή δεν είναι μόνο οι εταιρείες που λειτουργούν άμεσα στην αγορά των χωρών της Benelux, αλλά πρωταρχικά οι μητρικές εταιρείες των ομίλων στους οποίους αυτές ανήκουν ή ανήκαν μέχρι πρόσφατα, δηλαδή η Saint-Gobain και η BSN. Πράγματι, οι τόσο αυστηροί περιορισμοί που αφορούν τις τιμές και τους όρους πώλησης, την κατανομή των αγορών και την ανταλλαγή τόσο εμπιστευτικών αριθμητικών στοιχείων, όχι μόνο δεν ήταν δυνατόν να αγνοούνται από τις μητρικές εταιρείες αλλά ούτε και να έχουν σχεδιαστεί και να έχουν εφαρμοστεί βάσει των οδηγιών τους και της συνεννόησής τους, δεδομένου ότι δεν είχαν αποτέλεσμα. Πολυάριθμα προαναφερόμενα έγγραφα πιστοποιούν ότι έτσι ακριβώς είχαν τα πράγματα.

#### B. ΑΡΘΡΟ 85 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 3

- (50) Για την έκδοση αποφάσεως εξαιρέσεως βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3, η συμφωνία ή η εναρμονισμένη πρακτική πρέπει να έχει κοινοποιηθεί στην Επιτροπή, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 4 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17, εκτός από τις περιπτώσεις όπου τέτοια υποχρέωση δεν υφίσταται βάσει του άρθρου 4 παράγραφος 2 του κανονισμού αυτού.

Οι εξεταζόμενες στην παρούσα απόφαση συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές δεν υπάγονται στην κατηγορία του άρθρου 4 παράγραφος 2 του κανονισμού αυτού, επειδή αφορούν, μεταξύ άλλων, τις εξαγωγές μεταξύ κρατών μελών στις οποίες συμμετέχουν περισσότερες από δύο επιχειρήσεις' εξάλλου, δεν είχαν κοινοποιηθεί στην Επιτροπή.



(51) Εν πάση περιπτώσει, ακόμη και αν οι συμφωνίες ή οι εναρμονισμένες πρακτικές είχαν κοινοποιηθεί, δεν θα μπορούσε να χορηγηθεί η εξαίρεση που προβλέπεται από το άρθρο 85 παράγραφος 3, αν ληφθούν υπόψη η σοβαρότητα των διαπιστωθέντων περιορισμών του ανταγωνισμού, το σημαντικό μερίδιο της αγοράς που κατέχουν οι εν λόγω παραγωγοί στις χώρες της Benelux και το γεγονός ότι οι περιορισμοί αυτοί δεν ανταποκρίνονται με κανένα τρόπο στα προβλεπόμενα κριτήρια εξαίρεσης.

Γ. ΑΡΘΡΟ 15 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ  
ΑΡΙΘ. 17

(52) Η Επιτροπή κρίνει ότι, βάσει των προαναφερθέντων, πρέπει να επιβάλει πρόστιμα σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17 στις επιχειρήσεις οι οποίες κατά την περίοδο από την 1η Ιανουαρίου 1978, τουλάχιστον, μέχρι την ημερομηνία της πρώτης έρευνας, που έγινε στις 9 Οκτωβρίου 1981, παραβίασαν το άρθρο 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΟΚ, με τη σύναψη συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών εφαρμοζομένων στο Βέλγιο, το Λουξεμβούργο και τις Κάτω Χώρες, που αφορούσαν τις τιμές και τους όρους πώλησης, την κατανομή της αγοράς βάσει ορισμένης αναλογίας και την τακτική ανταλλαγή λεπτομερειακών αριθμητικών στοιχείων για τις πωλήσεις με σκοπό τον έλεγχο αυτής της κατανομής της αγοράς.

Για τον καθορισμό του ποσού των προστίμων και την κατανομή τους μεταξύ των επιχειρήσεων πρέπει να ληφθούν υπόψη η διάρκεια και η βαρύτητα των παραβάσεων.

Η ίδια η φύση των παραβάσεων, η μορφή των οποίων είναι ιδιαίτερα συνήθης και των οποίων ο χαρακτηρισμός βάσει του άρθρου 85 είναι αναμφίβολος, η οικονομική σημασία των επιχειρήσεων και η θέση που κατέχουν ή κατείχαν στην αγορά της Benelux, και η διάρκεια των περιορισμών (1978 έως Οκτώβριο 1981) αποτελούν στοιχεία βάσει των οποίων αυτές οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές πρέπει να θεωρηθούν ως ιδιαίτερα σοβαρές. Αν και τερματίστηκαν μετά από τις πρώτες έρευνες στο τέλος του 1981, τούτο δεν υπήρξε αποτέλεσμα αυθόρμητης τήρησης της κοινοτικής νομοθεσίας αλλά αντίδραση στην παρέμβαση της Επιτροπής και υπό το βάρος των γεγονότων, κυρίως λόγω της προοδευτικής απομάκρυνσης του ομίλου BSN από τον τομέα της επίπεδης υάλου.

(53) Υπάρχουν επίσης ορισμένες επιβαρυντικές περιστάσεις που δικαιολογούν τα υψηλά πρόστιμα, και συγκεκριμένα:

1. Οι σχετικές επιχειρήσεις ενήργησαν κατόπιν προθέσεως. Πράγματι, οι περιορισμοί του ανταγωνισμού αποτελούσαν το ίδιο το αντικείμενο των συμφωνιών μεταξύ των επιχειρήσεων και των εναρμονισμένων πρακτικών τους.

2. Οι όμιλοι Saint-Gobain και BSN έχουν ήδη καταδικασθεί για παραβάσεις του άρθρου 85 με τις αποφάσεις της Επιτροπής 74/292/ΕΟΚ <sup>(1)</sup>, 80/1334/ΕΟΚ <sup>(2)</sup> και 81/881/ΕΟΚ <sup>(3)</sup>.

Κατά συνέπεια, οι όμιλοι αυτοί ήταν υπότροποι.

3. Μετά από μακρές διαπραγματεύσεις με την Επιτροπή και για να εξασφαλισθεί καλύτερος ανταγωνισμός στον τομέα της επίπεδης υάλου, η Saint-Gobain και η BSN είχαν αναλάβει το 1975 την υποχρέωση να καταργήσουν τους πολυάριθμους δεσμούς που υφίσταντο μεταξύ των ομίλων τους <sup>(4)</sup>. Αν και η δέσμευση αυτή έχει τηρηθεί τυπικά, πρέπει να διαπιστώσουμε ότι δεν έχει τηρηθεί ως προς το πνεύμα της, τη στιγμή που, τουλάχιστον στην Benelux, οι παλαιοί δεσμοί έχουν αντικατασταθεί από άλλους μυστικούς δεσμούς.

(54) Όσον αφορά την ευθύνη καθεμιάς των επιχειρήσεων, οι περιστάσεις που περιγράφονται ανωτέρω και ο ρόλος που διαδραμάτισε η καθεμία από τις επιχειρήσεις αυτές οδηγούν στο συμπέρασμα ότι οι μητρικές εταιρείες Sait-Gobain και BSN ήταν οι πρώτοι υπεύθυνοι, δεδομένου ότι οι παραβάσεις έγιναν στο πλαίσιο διακανονισμού που συνάφθηκε σε επίπεδο ομίλων. Τα πρόστιμα για αυτές τις δύο επιχειρήσεις πρέπει, ως εκ τούτου, να είναι υψηλότερα από τα υπόλοιπα.

Όσον αφορά τους δύο κυριότερους παραγωγούς της Benelux, τη Glaverbel και τη Saint-Roch, πρέπει επίσης να θεωρηθούν ότι φέρουν κάποια ευθύνη, αν ληφθεί υπόψη ο βαθμός της αυτονομίας τους και η ενεργός συμβολή τους όσον αφορά τη σύναψη και τον έλεγχο των συμφωνιών και πρακτικών.

Ο ρόλος των ολλανδικών εταιρειών Maasglas, Glaverned, Sas van Gent και Alglas, ήταν μάλλον δευτερεύων και απλώς εκτελεστικός, πράγμα που οδηγεί στη μη επιβολή προστίμων σε αυτές τις επιχειρήσεις.

Το ίδιο ισχύει για τον όμιλο Asahi που απέκτησε το 80 % της Glaverbel και της Maasglas τον Ιούνιο 1981, και ο οποίος δεν είχε το χρόνο να ασκήσει τον έλεγχο της εμπορικής πολιτικής αυτών των δύο επιχειρήσεων από τον Ιούνιο έως τον Οκτώβριο 1981.

Όσον αφορά τον καθορισμό των προστίμων που πρέπει να επιβληθούν αντίστοιχα στις εταιρείες BSN και Saint-Gobain, η Επιτροπή λαμβάνει υπό-

<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. L 160 της 17. 6. 1974, σ. 1.

<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. L 383 της 31. 12. 1980, σ. 19.

<sup>(3)</sup> ΕΕ αριθ. L 326 της 13. 11. 1981, σ. 32.

<sup>(4)</sup> Βλέπε ανακοινωθέν τύπου της 24. 7. 1975.