

Επίσημη Εφημερίδα

των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

ISSN 0250-8168

L 212

27ο έτος

8 Αυγούστου 1984

Έκδοση
στην ελληνική γλώσσα

Νομοθεσία

Περιεχόμενα

I Πράξεις για την ισχύ των οποίων απαιτείται δημοσίευση

.....

II Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση

Επιτροπή

84/387/ΕΟΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής της 19ης Ιουλίου 1984 σχετικά με διαδικασία κατ' εφαρμογή του άρθρου 85 της συνθήκης ΕΟΚ (IV/30.863 — BPCL/ICI) 1

84/388/ΕΟΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής 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) 13

II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 19ης Ιουλίου 1984

σχετικά με διαδικασία κατ' εφαρμογή του άρθρου 85 της συνθήκης ΕΟΚ
(IV/30.863 — BPCL/ICI)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(84/387/ΕΟΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Εκτιμώντας ότι:

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας,

τον κανονισμό του Συμβουλίου αριθ. 17 της 6ης Φεβρουαρίου 1962: πρώτος κανονισμός εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης ⁽¹⁾, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την πράξη προσχώρησης της Ελλάδας, και ιδίως τα άρθρα 4, 6 και 8,

την αίτηση και την κοινοποίηση στις οποίες προέβησαν, στις 28 Ιανουαρίου 1983, η Imperial Chemical Industries PLC, Λονδίνο, Ηνωμένο Βασίλειο, (που καλείται στο εξής «ICI»), και στις 8 Φεβρουαρίου 1983 η BP Chemicals Limited, Λονδίνο, Ηνωμένο Βασίλειο, (που καλείται στο εξής «BPCL»), σύμφωνα με τα άρθρα 2 και 4 του κανονισμού αριθ. 17, σχετικά με σειρά συμφωνιών που άρχισαν να ισχύουν την 1η Αυγούστου 1982,

την περίληψη της κοινοποίησης που δημοσιεύτηκε ⁽²⁾ σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17,

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

I. ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

A. Αντικείμενο της απόφασης

- (1) Η απόφαση αυτή αναφέρεται στις συμφωνίες μεταξύ της BPCL και της ICI για αμοιβαία πώληση ορισμένων μονάδων παραγωγής, τεχνικού know-how και δικαιωμάτων επί της φήμης και πελατείας (goodwill) για το πολυβινυλοχλωρίδιο (που καλείται στο εξής «PVC») και το χαμηλής πυκνότητας πολυαιθυλένιο (που καλείται στο εξής «LDPE»). Αναφέρεται επίσης στην απόφαση της BPCL να κλείσει τις μονάδες παραγωγής PVC και αυτές που συντελούν στην παραγωγή PVC που δεν περιλαμβάνονται στις συμφωνίες, και στην απόφαση της ICI να κλείσει ορισμένες από τις μονάδες παραγωγής LDPE και αιθυλενίου που δεν περιλαμβάνονται στις συμφωνίες. Τέλος, αναφέρεται στις συμφωνίες για τη μεταβολή των δικαιωμάτων κυριότητας σε κοινή εγκατάσταση πυρόλυσης του αιθυλενίου και στις συμφωνίες προμήθειας μεταξύ της BPCL και της ICI για πολυαιθυλένιο και αιθυλένιο.

B. Οι επιχειρήσεις

- (2) Η BPCL, μέλος του ομίλου BP, είναι βρετανική εταιρεία με συμφέροντα παγκοσμίως που ασχολείται με ορισμένους βιομηχανικούς τομείς. Οι δραστηριότητες της BP περιστρέφονται κυρίως γύρω από την αναζήτηση και παραγωγή πετρελαίου και φυσικού αερίου και προϊόντων πετρελαίου αλλά μέσω της BPCL ασχολείται επίσης και με χημικά προϊόντα (συμπεριλαμβανομένου του PVC

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

⁽²⁾ ΕΕ αριθ. C 20 της 27. 1. 1984, σ. 9.

και του LDPE), που το 1980 κάλυπταν 7 % του κύκλου εργασιών της BP που ανέρχεται σε 20 656 εκατομμύρια λίρες στερλίνες. Η BPCL ασχολείται με τα χημικά κυρίως στο Ηνωμένο Βασίλειο και στις άλλες χώρες της ΕΟΚ δεδομένου ότι, ενώ για την παραγωγή PVC διαθέτει εγκαταστάσεις παραγωγής μόνο στο Ηνωμένο Βασίλειο, για την παραγωγή, αντίθετα, LDPE διαθέτει εγκαταστάσεις τόσο στο Ηνωμένο Βασίλειο όσο και σε άλλα κράτη μέλη. Η BPCL έχει επίσης δημιουργήσει κοινή επιχείρηση (Erdölchemie) με την Bayer για την παραγωγή LDPE.

- (3) Η ICI είναι βρετανική εταιρεία με συμφέροντα παγκοσμίως, που ασχολείται με ορισμένους βιομηχανικούς τομείς. Οι δραστηριότητές της περιστρέφονται κυρίως γύρω από χημικά προϊόντα (87 % του κύκλου εργασιών της που ανέρχεται σε 7 358 εκατομμύρια λίρες στερλίνες) και περιλαμβάνουν την παραγωγή ευρέος φάσματος αυτών των προϊόντων. Ποσοστό 58 % του κύκλου εργασιών σε χημικά πραγματοποιείται στη Δυτική Ευρώπη (35 % στο Ηνωμένο Βασίλειο και 23 % στην υπόλοιπη Δυτική Ευρώπη). Τα πετροχημικά και πλαστικά κάλυπταν 26 % του κύκλου εργασιών του ομίλου. Η ICI διαθέτει μονάδες παραγωγής PVC και LDPE τόσο στο Ηνωμένο Βασίλειο όσο και στα υπόλοιπα κράτη μέλη της ΕΟΚ.

Γ. Τα προϊόντα

- (4) Τόσο το PVC όσο και το LDPE είναι πετροχημικά πλαστικά που βασίζονται στη μετατροπή των παραγώγων του αργού πετρελαίου, όπως η νάφθα, σε αιθυλένιο. (Πρέπει να σημειωθεί ότι το αιθάνιο—αέριο που παλαιότερα καιγόταν κατά την παραγωγή πετρελαίου— μπορεί επίσης να χρησιμοποιείται ως πρώτη ύλη προς αντικατάσταση της νάφθας.) Εκτός από το αιθυλένιο, για την παραγωγή PVC χρησιμοποιείται μονομερές βινυλοχλωρίδιο με βάση το χλώριο (αλατούχο διάλυμα).
- (5) 75 % του LDPE χρησιμοποιείται για συσκευασία (πλαστικές μεμβράνες και τσάντες, κλπ.) και 50 % του PVC χρησιμοποιείται σε δομικά και κατασκευαστικά υλικά (αγωγούς, σωλήνες, καλώδια, σύρματα, κλπ.) Οι υπόλοιπες χρήσεις καλύπτουν ευρύτατο φάσμα πλαστικών προϊόντων που κατασκευάζονται από τους φορείς μετατροπής πλαστικών. Ορισμένοι από τους φορείς μετατροπής πλαστικών είναι θυγατρικές εταιρείες των μεγάλων παραγωγών πετροχημικών και πλαστικών.

Δ. Οι συμφωνίες

Οι κυριότερες διατάξεις της συμφωνίας που τέθηκε σε ισχύ από την 1η Αυγούστου 1982 είναι οι ακόλουθες:

- (6) Η ICI μεταβίβασε στην BPCL το συγκρότημα αριθ. 5 LDPE στο Wilton (Ηνωμένο Βασίλειο) μαζί με όλες τις αναγκαίες συναφείς εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, και παραχώρησε στην BPCL άδεια εγκατάστασης στο χώρο της LDPE και πρόσβασης που ήταν αναγκαία για τη λειτουργία

του συγκροτήματος LDPE. Επιπλέον, η ICI μεταβίβασε όλες τις κινητές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό που σχετίζονται με το συγκρότημα LDPE, και παραχώρησε, επί μη αποκλειστικής βάσεως, όλα τα απαραίτητα δικαιώματα βάσει των δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας της ICI, καθώς και τις τεχνικές πληροφορίες με σκοπό να διευκολύνει την BPCL να εκμεταλλευθεί πλήρως το συγκρότημα. Η ICI μετεβίβασε επίσης το δικαίωμα επί της φήμης και πελατείας όλων των επιχειρήσεων της LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο.

- (7) Η ICI, σε αντάλλαγμα, συμφώνησε να ενεργεί σαν μόνος και αποκλειστικός αντιπρόσωπος της BPCL για τη λειτουργία, τη συντήρηση και διατήρηση του συγκροτήματος αριθ. 5 LDPE. Η BPCL συμφωνεί στη λειτουργία των εγκαταστάσεων για τρία χρόνια. Για τα πρώτα τρία χρόνια μετά τη συμφωνία, η ICI θα έχει το δικαίωμα να αρνηθεί κάθε πώληση του συγκροτήματος από την BPCL. Δεν θα γίνει αδικαιολόγητη χρήση αυτού του δικαιώματος αρνησικυρίας. Οι δαπάνες κάθε ενδεχόμενης αναστολής εργασιών ή κλεισίματος θα αποτελούν ευθύνη της BPCL.
- (8) Για μια περίοδο πέντε χρόνων, η ICI θα αγοράζει σε κανονικές τιμές αγοράς από την BPCL ένα μεγάλο μέρος ⁽¹⁾ των αναγκών της σε πολυαιθυλένιο που χρειάζεται για την κατασκευή σάκων και τσαντών πολυαιθυλενίου «Visqueen» στο Ηνωμένο Βασίλειο.
- (9) Η BPCL μεταβίβασε στην ICI το συγκρότημα αριθ. 3 PVC ρητινών στο Barry (Ηνωμένο Βασίλειο) μαζί με τις σχετικές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, παραχώρησε στην ICI υπομισθώσεις για το χώρο της PVC καθώς και δικαιώματα πρόσβασης που ήταν αναγκαία για τη λειτουργία του συγκροτήματος PVC. Επιπλέον η BPCL μεταβίβασε όλες τις κινητές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό που σχετίζονται με το συγκρότημα PVC και παρεχώρησε επί μη αποκλειστικής βάσεως όλα τα απαραίτητα δικαιώματα ευρεσιτεχνίας καθώς και τις τεχνικές πληροφορίες, με σκοπό να διευκολύνει την ICI να εκμεταλλευθεί πλήρως το συγκρότημα. Η BPCL μεταβίβασε επίσης τα δικαιώματα επί της φήμης και πελατείας όλων των επιχειρήσεων της PVC.
- (10) Η ICI οφείλει να λειτουργεί το συγκρότημα PVC και συμφωνεί ότι θα το λειτουργήσει για τρία τουλάχιστον χρόνια. Οι δαπάνες κάθε ενδεχόμενης αναστολής εργασιών ή κλεισίματος του συγκροτήματος θα βαρύνουν την ICI. Η BPCL, σε αντάλλαγμα, συμφώνησε να παρέχει, για τρία τουλάχιστον χρόνια, τις υπηρεσίες που η ICI μπορεί δικαιολογημένα να απαιτεί για την ασφαλή και αποτελεσματική λειτουργία του συγκροτήματος αριθ. 3 PVC ρητινών.
- (11) Τα δικαιώματα κυριότητας στο συγκρότημα αριθ. 6 αιθυλενίου (και το συνεταιρικό συγκρότημα επεξεργασίας βενζίνης) και στο συγκρότημα

⁽¹⁾ Οι ποσότητες αναφέρονται αναλυτικά στις κοινοποιηθείσες συμφωνίες. Για λόγους επαγγελματικού απορρήτου, αυτές οι ποσότητες δεν δημοσιεύθηκαν σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 21 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17.

αριθ. 3 βουταδιενίου, και τα δύο στο Wilton, άλλαξαν από ICI 50 % : BPCL 50 % σε ICI 80 % : BPCL 20 %.

- (12) Για μια περίοδο πέντε ετών, η BPCL υποχρεούται να αγοράζει από την ICI, Wilton, έναν ορισμένο αριθμό τόνων αιθυλενίου κάθε χρόνο ⁽¹⁾ στις κανονικές τιμές αγοράς.

Ε. Οικονομικό αποτέλεσμα των συμφωνιών

- (13) Οι δυτικοευρωπαίοι παραγωγοί μεγάλων ποσοτήτων πετροχημικών αντιμετωπίζουν τελευταία σοβαρά προβλήματα πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας. Επιπλέον, οι κατασκευαστές αντιμετωπίζουν ισχυρό ανταγωνισμό από παραγωγούς εκτός Δυτικής Ευρώπης που έχουν πρόσβαση σε φθηνές πρώτες ύλες. Μέχρι πρόσφατα, αυτό προξένησε ζημίες στους περισσότερους κατασκευαστές στον τομέα των πετροχημικών. Οι ζημίες αυτές καθώς και η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα αποτελούν για τους παραγωγούς κίνητρο για ελάττωση της παραγωγικής ικανότητας ή, σε ορισμένες ακραίες περιπτώσεις, για πλήρη παύση ορισμένων εγκαταστάσεων παραγωγής που έχουν σχετικό μειονέκτημα. Η ελάττωση της παραγωγικής ικανότητας επιτρέπει στον παραγωγό την εκμετάλλευση των υπολοίπων μονάδων παραγωγής με μεγαλύτερη χρήση της παραγωγικής ικανότητας, μειώνοντας έτσι το κόστος. Γενικά, αλλά ιδιαίτερα για το αιθυλένιο, πρέπει να σημειωθεί ότι η λειτουργία μονάδων παραγωγής πετροχημικών με μικρή χρήση της παραγωγικής ικανότητας ή η προσωρινή έναρξη/παύση της παραγωγικής διαδικασίας αυξάνει το κόστος ανά μονάδα παραγωγής. Με σκοπό την αναχαίτιση των ζημιών στον τομέα των πετροχημικών, τόσο η BPCL όσο και η ICI ακολούθησαν μακροπρόθεσμες στρατηγικές.

(14) Η στρατηγική της BPCL

Στη μακροπρόθεσμη στρατηγική της η BPCL θεώρησε ότι έχει συγκριτικό μειονέκτημα για την παραγωγή τόσο του PVC όσο και στην παραγωγική διαδικασία χλωρίου, ενώ έχει συγκριτικό πλεονέκτημα για τα πολυαιθυλένια (συμπεριλαμβανομένου του LDPE).

- (14.1) Η BPCL αντελήφθη τη δυνατότητα να αποσυρθεί πλήρως από την παραγωγή PVC. Πράγματι είχε ήδη κλείσει ένα συγκρότημα παραγωγής PVC πριν τις συμφωνίες με την ICI. Παρ' όλα αυτά μια πλήρης και άμεση εγκατάλειψη του ζημιογόνου κλάδου παραγωγής PVC θα είχε οδηγήσει σε αυξημένες ζημίες. Μια τέτοια εγκατάλειψη θα μείωνε την εσωτερική ζήτηση για αιθυλένιο και κατ' αυτό τον τρόπο θα αύξανε το κόστος ανά μονάδα παραγωγής για την υπόλοιπη παραγωγή. Αυτή η αύξηση στο κόστος του αιθυλενίου θα εξουδετέρωνε τις προκύπτουσες οικονομίες από τη διακοπή της λειτουργίας συγκροτημάτων παραγωγής PVC.

- (14.2) Η BPCL προσπαθούσε να αποκτήσει πρόσθετη εκσυγχρονισμένη παραγωγική ικανότητα για την παραγωγή LDPE, τέτοια ώστε να μπορέσει να μετατρέψει ένα από τα παλαιότερα συγκροτήματα παραγωγής LDPE σε παραγωγή γραμμικού LDPE. Μια τέτοια στρατηγική σήμαινε ότι θα μπορούσε να προσφέρει στους πελάτες της πλήρες φάσμα προϊόντων πολυαιθυλενίου χωρίς να δημιουργηθεί διακοπή στον εφοδιασμό.

- (14.3) Οι συμφωνίες με την ICI επέτρεψαν στην BPCL να πραγματοποιήσει αμέσως αυτή τη μακροπρόθεσμη στρατηγική. Η απόκτηση σύγχρονου συγκροτήματος παραγωγής LDPE και το δικαίωμα επί της φήμης και πελατείας για όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες LDPE της ICI στο Ηνωμένο Βασίλειο, επέτρεψαν στην BPCL να αυξήσει την παραγωγική χρήση στα σύγχρονα εργοστάσια και να μετατρέψει ένα παλαιότερο συγκρότημα παραγωγής LDPE σε παραγωγή γραμμικού LDPE. Επίσης, αυξήθηκε η εσωτερική ζήτηση για αιθυλένιο. Μετά την πώληση του πιο σύγχρονου συγκροτήματος παραγωγής PVC στην ICI μαζί με τη μειωμένη συμμετοχή της στην κοινή ιδιοκτησία εγκατάσταση πυρόλυσης (cracker) αιθυλενίου, η BPCL έκλεισε όλα τα υπόλοιπα συγκροτήματα παραγωγής PVC και παραγωγικής διαδικασίας χλωρίου, εγκαταλείποντας έτσι πλήρως την παραγωγή PVC. Η παύση λειτουργίας των εργοστασίων αυτών δεν ήταν μέρος των ίδιων των συμφωνιών. Έχοντας έτσι αντιμετωπίσει την παραγωγική δυναμικότητα αιθυλενίου και την αυξημένη ζήτηση για αιθυλένιο, μέσω της απόκτησεως παραγωγικής δυναμικότητας για το LDPE, η BPCL ήταν σε θέση να κλείσει τα υπόλοιπα ζημιογόνα συγκροτήματα παραγωγής PVC και παραγωγικής διαδικασίας χλωρίου, χωρίς να υποστεί τις συνέπειες κόστους που περιγράφονται παραπάνω.

- (14.4) Οι συμφωνίες, επομένως, με την ICI ήταν συνεπείς με τη μακροχρόνια στρατηγική της BPCL. Παρ' όλα αυτά, εν απουσία τέτοιων συμφωνιών, η BPCL θα συνέχιζε να παράγει PVC τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα, ακόμη και με μειωμένη δυναμικότητα. Μόνο η συνολική συμφωνία με την ICI, που έδωσε ταυτόχρονα επιπλέον δυναμικότητα για LDPE και μείωσε τη δυναμικότητα αιθυλενίου, επέτρεψε στην BPCL να αποσυρθεί από την παραγωγή PVC. Η αρχική ιδέα να πωληθούν τα συγκροτήματα παραγωγής PVC και χλωρίου στην Norsk Hydro εγκαταλείφθηκε όταν έγινε αντιληπτό ότι αυτό δεν θα έλυne τα προβλήματα του ισοζυγίου του αιθυλενίου. Η μόνη λύση που μπορούσε να βρεθεί ήταν μία συμφωνία που θα συμπεριελάμβανε την ICI και τα τρία εν λόγω προϊόντα (PVC, LDPE και αιθυλένιο).

(15) Η στρατηγική της ICI

Σε αντίθεση με την BPCL, η ICI στην μακροπρόθεσμη στρατηγική της έβλεπε ότι έχει συγκριτικό πλεονέκτημα στην παραγωγή PVC και συγκριτικό μειονέκτημα για το LDPE.

- (15.1) Η ICI ήθελε να αυξήσει την παραγωγική της δυναμικότητα για PVC. Πράγματι, πριν από τις

⁽¹⁾ Οι ποσότητες αναφέρονται αναλυτικά στις κοινοποιηθείσες συμφωνίες. Για λόγους επαγγελματικού απορρήτου, αυτές οι ποσότητες δεν δημοσιεύθηκαν σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 21 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17.

- συμφωνίες με την BPCL, η ICI είχε πρόσφατα αποκτήσει ή κατασκευάσει δυναμικότητα για την παραγωγή PVC. Αυτό θα επέτρεπε και στις δύο να αυξήσουν την παραγωγική χρήση των συγκροτημάτων παραγωγής χλωρίου και των συγκροτημάτων παραγωγής αιθυλενίου, και έτσι να εκμεταλλευτούν τις προηγμένες τους τεχνολογίες.
- (15.2) Η ICI προσπαθούσε να βρει τρόπους να μειώσει τη δυναμικότητά της για LDPE με τη δυνατότητα πιθανής αποχωρήσεως, εάν η διακοπή λειτουργίας συγκροτημάτων, που θα επέτρεπε αυξημένη παραγωγική χρήση των εργοστασίων, δεν επέτρεπε τις ζημίες. Στην πραγματικότητα, η ICI είχε ήδη καταργήσει μέρος της παλαιότερης δυναμικότητας για LDPE, πριν από τις συμφωνίες με την BPCL. Εντούτοις, η απαλλαγή από τη δυναμικότητα για LDPE μέσω μείωσης της εσωτερικής ζήτησης θα χειρότερευε το έλλειμμά της ως προς αιθυλένιο.
- (15.3) Οι συμφωνίες με την BPCL επέτρεψαν στην ICI να πραγματοποιήσει αμέσως μέρος αυτής της μακροπρόθεσμης στρατηγικής. Η απόκτηση ενός σύγχρονου συγκροτήματος παραγωγής PVC και το δικαίωμα επί της φήμης και πελατείας για όλες τις επιχειρηματικές δυνατότητες σε PVC της BPCL, επέτρεψαν στην ICI να αυξήσει την παραγωγική χρήση των συγκροτημάτων PVC και των συγκροτημάτων χλωρίου. Επίσης, αύξησε τη ζήτηση για αιθυλένιο. Η απόκτηση από την ICI αυξημένης δυναμικότητας στο σύγχρονο —κοινής ιδιοκτησίας— συγκρότημα αιθυλενίου σήμαινε ότι τώρα μπορούσε να ικανοποιήσει την πλήρη εσωτερική ζήτηση για αιθυλένιο από αυτό το συγκρότημα και σε υψηλότερη παραγωγική χρήση δυναμικότητας και, κατ' αυτό τον τρόπο, μπορούσε να κλείσει το άλλο συγκρότημα αιθυλενίου που ήταν παλαιότερο και του οποίου η παραγωγή ήταν πλεονασματική. Ομοίως, η πώληση του πλέον σύγχρονου συγκροτήματός της παραγωγής LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο, καθώς και η προαναφερόμενη λύση στο πρόβλημα του ισοζυγίου αιθυλενίου, της επέτρεψαν να κλείσει όλα τα υπόλοιπα συγκροτήματα LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η ICI είχε ακόμη αρκετά συγκροτήματα LDPE στην Ευρώπη, που έκλεισε μετά τις συμφωνίες. Καμιά από τις προαναφερόμενες παύσεις λειτουργίας δεν ήταν μέρος των ίδιων των συμφωνιών.
- (15.4) Οι συμφωνίες με την BPCL ήταν επομένως συνεπείς με τη μακροχρόνια στρατηγική της ICI. Παρ' όλα αυτά, εν απουσία τέτοιων συμφωνιών, η ICI θα συνέχιζε να παράγει LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, ακόμη και με μειωμένη δυναμικότητα. Μόνο η συνολική συμφωνία με την BPCL, που περιελάμβανε τις δυναμικότητες των τριών εξεταζομένων προϊόντων (LDPE, PVC και αιθυλένιο) επέτρεψε στην ICI να προβεί σε μερική αποχώρηση από την παραγωγή LDPE και να κλείσει ένα συγκρότημα παραγωγής αιθυλενίου.
- (16) Το αποτέλεσμα των συμφωνιών και της μεταγενέστερης παύσης λειτουργίας των εργοστασίων (που δεν αποτελούσε μέρος των ίδιων των συμφωνιών) ήταν η εξειδίκευση της παραγωγής στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η ICI εγκατέλειψε την παραγωγή του LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο και, αντίθετα, εξειδικεύθηκε στο PVC, ενώ η BPCL εγκατέλειψε πλήρως την παραγωγή PVC, εξειδικευμένη στο LDPE.
- (17) Τόσο η ICI όσο και η BPCL υποστηρίζουν ότι οι παύσεις λειτουργίας των εγκαταστάσεων που ακολούθησαν τις συμφωνίες δεν ήταν αποτέλεσμα των συμφωνιών. Και οι δύο υποστηρίζουν ότι οι παύσεις λειτουργίας αυτές ήταν αναπόφευκτη συνέπεια της πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας όλης της βιομηχανίας και των μακροπρόθεσμων στρατηγικών που είχαν χαράξει ανεξάρτητα για να αντιμετωπισθεί το πρόβλημα αυτό. Αν δεν είχαν συναφθεί οι συμφωνίες, οι μονάδες παραγωγής αυτές, καθώς και οι μονάδες παραγωγής που είχαν πωληθεί, θα έπρεπε να κλείσουν αργά ή γρήγορα.

ΣΤ. Η θέση των μερών στην αγορά

(18) Αιθυλένιο

(18.1) Είναι δύσκολο να καθορισθεί η αγορά αιθυλενίου επειδή το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής καταναλώνεται εσωτερικά από την παραγωγό εταιρεία. Αυτό οφείλεται κυρίως στις δυσκολίες και στα έξοδα μεταφοράς, εκτός μέσω αγωγού. Η αγορά μπορεί να καθορισθεί όπου υπάρχει εμπόδιο για τα παράγωγα προϊόντα του αιθυλενίου. Με την επιφύλαξη αυτή, δίδονται τα ακόλουθα στοιχεία σχετικά με την παραγωγική ικανότητα. Το 1981, πριν από τις συμφωνίες και τις συναφείς παύσεις λειτουργίας, η BPCL κάλυπτε το 47 % της παραγωγικής ικανότητας του Ηνωμένου Βασιλείου και η ICI το 40 %. Μετά τη συμφωνία, η BPCL κάλυπτε το 47 % και η ICI το 35 %. Η Esso και η Shell είναι οι άλλοι βρετανοί παραγωγοί η θέση των οποίων θα ενισχυθεί όταν αρχίσει η παραγωγή της κοινής επιχείρησής τους στο Mossmorton (πρόβλεψη για 1985/86).

(18.2) Σε επίπεδο EOK, η BPCL, σαν αποτέλεσμα των συμφωνιών και των συναφών παύσεων λειτουργίας, καλύπτει ποσοστό 11 % της παραγωγικής ικανότητας και η ICI 4 %. Ακόμα και μετά τις συμφωνίες παραμένουν, εκτός από την BPCL και την ICI, άλλοι δέκα σημαντικοί παραγωγοί (που καλύπτουν δηλαδή περισσότερο από 5 % της παραγωγικής ικανότητας της EOK), δύο από τους οποίους απολαύουν διευκολύνσεων σχετικά με την παραγωγή στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η παύση λειτουργίας της μονάδας παραγωγής αιθυλενίου ισοδυναμεί με ποσοστό λίγο χαμηλότερο του 4 % της παραγωγικής ικανότητας σε αιθυλένιο και

23 % της σημερινής παραγωγικής ικανότητας στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(19) *LDPE*

(19.1) Αντίθετα με το αιθυλένιο, το LDPE είναι προϊόν το εμπόριο του οποίου μεταξύ εταιρειών είναι ευχερές. Μόνο 11,5 % των πωλήσεων προορίζονται για εσωτερική χρήση και οι εισαγωγές/εξαγωγές αποτελούν σημαντικό μέρος των πωλήσεων/παραγωγής σε κάθε κράτος μέλος. Στο Ηνωμένο Βασίλειο 37 % των πωλήσεων προέρχονται από εισαγωγές.

(19.2) Σε όλη την ΕΟΚ, σαν αποτέλεσμα των συμφωνιών και των συναφών παύσεων λειτουργίας, το ποσοστό παραγωγικής ικανότητας της BPCL αυξάνεται από 7,9 σε 10,2 % και της ICI μειώνεται από 8,6 σε 4 %. Παρ' όλα αυτά, απομένουν 12 παραγωγοί, οι τέσσερις από τους οποίους έχουν μεγαλύτερη παραγωγική ικανότητα από αυτήν της BPCL. Το 1981 υπήρχαν 16 παραγωγοί. Με τη μείωση του αριθμού των παραγωγών σε 12, η παραγωγική ικανότητα μειώθηκε κατά 14 %.

(19.3) Στο Ηνωμένο Βασίλειο απομένουν μόνο δύο παραγωγοί, η BPCL και η Shell, με ποσοστά 62,5 και 37,5 % της νέας μειωμένης παραγωγικής ικανότητας, αντίστοιχα.

(19.4) Η μείωση της παραγωγικής ικανότητας που πραγματοποίησε η ICI στο Ηνωμένο Βασίλειο αντιπροσωπεύει 23 % της βρετανικής παραγωγικής ικανότητας και 2,5 % της παραγωγικής ικανότητας της ΕΟΚ. Επιπλέον η εκ μέρους της ICI παύση της παραγωγικής της ικανότητας στην ΕΟΚ αντιπροσωπεύει 1,7 % της συνολικής παραγωγικής ικανότητας της ΕΟΚ.

(20) *PVC*

(20.1) Όπως το LDPE έτσι και το PVC είναι προϊόν το εμπόριο του οποίου μεταξύ εταιρειών είναι ευχερές. Μόνο 20 % των πωλήσεων προορίζονται για εσωτερική χρήση και οι εισαγωγές/εξαγωγές αποτελούν σημαντικό τμήμα των πωλήσεων/παραγωγής σε κάθε κράτος μέλος. Στο Ηνωμένο Βασίλειο 30 % των πωλήσεων προέρχονται από εισαγωγές.

(20.2) Σε όλη την ΕΟΚ, σαν αποτέλεσμα των συμφωνιών και των συναφών παύσεων λειτουργίας, το ποσοστό παραγωγικής ικανότητας της ICI αυξάνεται από 9,8 σε 11,1 %, ενώ της BPCL από 3,8 %, που ήταν κατά το 1981, μηδενίζεται, περιλαμβανομένων των παύσεων λειτουργίας που άρχισαν το 1980. Παρ' όλα αυτά, απομένουν 13 παραγωγοί, τέσσερις από τους οποίους έχουν μεγαλύτερη παραγωγική ικανότητα από την ICI. Το 1981 υπήρχαν 21 παραγωγοί. Με τη μείωση του αριθμού των παραγωγών σε 13, η παραγωγική ικανότητα μειώθηκε κατά 3 %.

(20.3) Στο Ηνωμένο Βασίλειο απομένουν μόνο δύο παραγωγοί, η ICI και η Norsk Hydro, με 80 και

20 % της νέας μειωμένης παραγωγικής ικανότητας, αντίστοιχα. Πριν από τις συμφωνίες, το 1981 η ICI είχε 45 και η BPCL 31 %.

(20.4) Η μείωση παραγωγικής ικανότητας της BPCL που άρχισε να πραγματοποιείται από το 1981 αντιπροσωπεύει 3,3 % της παραγωγικής ικανότητας της ΕΟΚ και, εξαιρουμένης της μονάδας παραγωγής που παροπλίσθηκε από τη Norsk Hydro από την παραγωγική ικανότητα του Ηνωμένου Βασιλείου, η μείωση της παραγωγικής ικανότητας αντιπροσωπεύει το 23 % της ικανότητας του Ηνωμένου Βασιλείου.

Z. Παρατηρήσεις τρίτων

(21) Καμία παρατήρηση δεν υποβλήθηκε από τρίτους σε απάντηση στην ανακοίνωση της Επιτροπής σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17.

II. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

A. Άρθρο 85 παράγραφος 1

(22) Οι εν λόγω συμφωνίες εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής των απαγορεύσεων του άρθρου 85 παράγραφος 1 εφόσον αποτελούν συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων και εναρμονισμένες πρακτικές που μπορούν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και οι οποίες έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Η αρνητική πιστοποίηση την οποία ζήτησαν η ICI και η BPCL δεν μπορεί λοιπόν να χορηγηθεί. Μπορούν, ωστόσο, να εξαιρεθούν οι συμφωνίες σύμφωνα με το άρθρο 85 παράγραφος 3, εφόσον πληρούνται οι απαιτούμενες προϋποθέσεις.

(23) Η BPCL και η ICI είναι επιχειρήσεις κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1.

(24) Οι εν λόγω συμφωνίες και ιδίως η πώληση τόσο των πιο σύγχρονων παραγωγικών συγκροτημάτων όσο και των δικαιωμάτων επί της φήμης και πελατείας των μερών στις αντίστοιχες αγορές, μαζί με την έμμεση υποχρέωση περί μη ασκήσεως ανταγωνισμού, καθώς και οι μεταγενέστερες παύσεις λειτουργίας των μονάδων παραγωγής που δεν περιλαμβάνονται ρητά στις ίδιες συμφωνίες, αποτελούν συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές σύμφωνα με την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1.

(25) Οι συμφωνίες και οι εναρμονισμένες πρακτικές αυτές έχουν ως αντικείμενο και αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού στο εσωτερικό της κοινής αγοράς.

Το αντικείμενο και το ασυμβίβαστο με τον ανταγωνισμό αποτέλεσμα των συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών

(26) Οι εν λόγω συμφωνίες καθώς και η συναφής παύση λειτουργίας των μονάδων παραγωγής

PVC, LDPE και αιθυλενίου πρέπει να εκτιμηθούν συνολικά και να εξεταστούν οι οικονομικές τους συνέπειες. Το τελικό αποτέλεσμα ισοδυναμεί τόσο με συμφωνία εξειδίκευσης παραγωγής όσο και με συμφωνία περιορισμού της δυναμικότητας στη βρετανική αγορά, καθότι η BPCL αποσύρεται από την παραγωγή και διανομή PVC και η ICI από την παραγωγή και διανομή LDPE. Συνεπώς, ο ανταγωνισμός περιορίζεται αισθητά και για τα δύο προϊόντα εφόσον και οι δύο εταιρείες υπήρξαν, πριν από τις συμφωνίες, σημαντικοί και δραστήριοι ανταγωνιστές.

(26.1) Η πώληση από την BPCL τόσο του πλέον σύγχρονου συγκροτήματος της PVC όσο και των δικαιωμάτων επί της φήμης και πελατείας, που αφορά όλες τις δραστηριότητές της με το PVC (πράγμα που απαγορεύει στον πωλητή να προσελκύσει τους πρώην πελάτες για ένα εύλογο διάστημα), απέκλειαν αποτελεσματικά την BPCL από το να ανταγωνίζεται τον αγοραστή, την ICI. Έτσι, αναγκαζόταν έμμεσα η BPCL να κλείσει όλα τα υπόλοιπα συγκροτήματα παραγωγής PVC (και αυτά του χλωρίου) που δεν περιλαμβάνοντο ρητώς στη συμφωνία. Μόλις το πλέον σύγχρονο συγκρότημα πουλήθηκε, και μαζί με αυτό τα δικαιώματα επί της φήμης και πελατείας, ήταν αναπόφευκτες και οι μεταγενέστερες διακοπές λειτουργίας. Η BPCL δεν θα μπορούσε, στην πράξη, να πωλήσει την παραγωγή των παλαιότερων συγκροτημάτων PVC που διατηρούσε σε αγοραστές που δεν ήταν προηγουμένως πελάτες. Ο λόγος ήταν ότι το κόστος παραγωγής θα ήταν υψηλότερο στα υπόλοιπα παλαιότερα και λιγότερο αποδοτικά συγκροτήματα. Επιπλέον, η προηγούμενη διείσδυση της βρετανικής αγοράς από την BPCL (όπου είχε συγκεντρώσει τις πωλήσεις της) και η διπλή ή πολλαπλή εξεύρεση πηγών από τους περισσότερους αγοραστές αποτελεσματικά απέκλειαν την προσέλκυση πελατών της βρετανικής αγοράς από την BPCL. Τέλος, η γενική και σε όλο τον κλάδο υπερβάλλουσα παραγωγική δυναμικότητα που καθιστά αδύνατη τη διείσδυση νέας αγοράς από μια τόσο αδύνατη παραγωγική βάση. Εντούτοις, ιδιαίτερα οι συνολικές συμφωνίες με την ICI ήταν αυτές που επέτρεψαν στην BPCL να λύσει πρόβλημά της του ισοζυγίου αιθυλενίου και, κατά συνέπεια, να διακόψει τη λειτουργία του συγκροτήματος PVC και να εξειδικευθεί στην παραγωγή LDPE. Η στρατηγική της BPCL, χωρίς τη συμφωνία με την ICI που περιελάμβανε όλα αυτά τα προϊόντα (αιθυλένιο, PVC και LDPE), θα ήταν να συνεχίσει την παραγωγή PVC ακόμη και σε χαμηλό επίπεδο δυναμικότητας. Οι συμφωνίες έτσι επέφεραν μια άμεση εξειδίκευση για την BPCL στην παραγωγή LDPE που σταμάτησε την παραγωγή PVC, η οποία τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα δεν θα ελάμβανε χώρα.

(26.2) Κατά τον ίδιο τρόπο, η ICI σαν αποτέλεσμα της πώλησής τόσο του πλέον σύγχρονου συγκροτήματος της LDPE όσο και του δικαιώματος επί της φήμης και πελατείας, που αφορά όλες τις δρα-

στηριότητές της με το LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο, αποκλείεται, στην πράξη, από τον ανταγωνισμό με τον αγοραστή, και δεν έχει άλλη λύση από την άμεση διακοπή της λειτουργίας των υπόλοιπων συγκροτημάτων LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η ICI δεν θα μπορούσε να πωλήσει την παραγωγή των παλαιότερων συγκροτημάτων LDPE που διατηρούσε σε μη βρετανικές αγορές. Ο λόγος ήταν ότι τα εκτός Ηνωμένου Βασιλείου συγκροτήματα LDPE δεν λειτουργούσαν σε πλήρη δυναμικότητα, εξαιτίας της γενικής υπερβάλλουσας δυναμικότητας σε όλο τον κλάδο και επειδή τα συγκροτήματα LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο ήταν τα παλαιότερα και τα λιγότερο αποδοτικά. Εντούτοις, εάν δεν υπήρχαν συμφωνίες με την BPCL, η ICI κατά πάσα πιθανότητα θα συνέχιζε, σύμφωνα με τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της, να μειώνει σταδιακά τις δραστηριότητές της με το LDPE. Έτσι οι συμφωνίες επέφεραν μια άμεση μερική εξειδίκευση για την ICI που σταμάτησε την παραγωγή LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο, η οποία δεν θα είχε λάβει χώρα τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα.

(26.3) Εξαιτίας της πώλησής από την ICI των δικαιωμάτων επί της φήμης και πελατείας, που αφορά τις δραστηριότητές της με το LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο, τα συγκροτήματα παραγωγής LDPE της ICI στην Ευρώπη αποκλείονται έμμεσα από τον ανταγωνισμό στη βρετανική αγορά. Με την πώληση του δικαιώματος επί της φήμης και πελατείας στις δραστηριότητες LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο, απαγορεύεται στην ICI να προσελκύει τους πρώην πελάτες της για LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο για εύλογο χρονικό διάστημα. Δεδομένης της φύσεως της αγοράς LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο και της προηγούμενης διείσδυσης της αγοράς από την ICI έχουμε μία εκ των πραγμάτων απαγόρευση ανταγωνισμού.

(26.4) Πρέπει να σημειωθεί ότι η πώληση όλων των δικαιωμάτων επί της πελατείας και της φήμης στις αντίστοιχες αγορές από τα μέρη, η οποία απαγορεύει στον πωλητή να προσελκύει τους πρώην πελάτες του για μια εύλογη περίοδο και η οποία, υπό τις συνθήκες της παρούσας περίπτωσης, αποτελεί έμμεσα υποχρέωση μη ανταγωνισμού, δεν συνοδεύει τη μεταφορά των παγίων στοιχείων, δεδομένου ότι το δικαίωμα επί της φήμης και πελατείας μεταφέρεται χωρίς το συγκρότημα στο οποίο ανήκει και, επίσης, λόγω της αμοιβαίας φύσεως αυτών των μεταφορών.

(27) Επιπλέον, και τα δύο μέρη εξακολουθούν να είναι δυνητικοί ανταγωνιστές παρόλο που στην παρούσα φάση και στους συγκεκριμένους τομείς, εξαιτίας των συμφωνιών και των εναρμονισμένων πρακτικών, αποκλείονται από τον ενεργό ανταγωνισμό.

(27.1) Η ICI δεν έχει πλήρως εγκαταλείψει τις δραστηριότητές της όσον αφορά το LDPE, αφού εξακολουθεί να κατέχει παραγωγικά συγκροτήματα στην EOK έξω από το Ηνωμένο Βασίλειο.

- (27.2) Και τα δύο μέρη είναι μεγάλες πετροχημικές εταιρείες με άφθονους οικονομικούς πόρους, οι οποίες, εν όψει του διαθέσιμου know-how, θα μπορούσαν σχετικά εύκολα να επανέλθουν στην παραγωγή PVC ή LDPE. Πράγματι, ένας παραγωγός συχνά παρασκευάζει PVC και LDPE (όπως έκαναν τα μέρη πριν από τις συμφωνίες), αφού και τα δύο προϊόντα εξάγονται από το αιθυλένιο. Έτσι, οι παραγωγοί αιθυλενίου έχουν γενικά τη δυνατότητα να εισδύουν και στις δύο αγορές. Ακόμη και μετά τις συμφωνίες, και τα δύο μέρη θα παραμείνουν παραγωγοί αιθυλενίου.
- (27.3) Δεν είναι σαφές εάν η εγκατάλειψη των δραστηριοτήτων στο Ηνωμένο Βασίλειο θα είναι αμετάκλητη. Η ICI θα συνεχίσει να λειτουργεί επί καθημερινής βάσεως το συγκρότημα παραγωγής LDPE που απέκτησε η BPCL. Η BPCL θα συνεχίσει να προμηθεύει ορισμένες υπηρεσίες που είναι ουσιώδεις για τη λειτουργία του συγκροτήματος παραγωγής PVC, το οποίο απέκτησε η ICI. Στην πραγματικότητα, και τα δύο συγκροτήματα που πουλήθηκαν είναι ακόμη ενσωματωμένα μέσα σε μεγάλες εγκαταστάσεις, ιδιοκτησίας των πωλητών, οι οποίοι και τα διαχειρίζονται. Ομοίως, δεν υπάρχουν προβλήματα αντιστροφής των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας όσον αφορά τη συμφωνία για το αιθυλένιο. Παρ' όλα αυτά, ενώ μπορεί να είναι τεχνικώς δυνατόν να αντιστραφεί η απόφαση, μπορεί να υποτεθεί ότι τα μέρη δεν αντιμετωπίζουν προς το παρόν μια τέτοια αντιστροφή.
- (28) Άλλα αποτελέσματα ασυμβίβαστα με το καθεστώς του ανταγωνισμού πηγάζουν από το τριετές δικαίωμα της ICI να αντιτάσσεται σε κάθε πώληση της παραγωγικής μονάδας που πουλήθηκε στην BPCL εφόσον αυτό περιορίζει τα δικαιώματα ελεύθερης διάθεσης της παραγωγικής μονάδας της BPCL. Επιπλέον, τόσο η BPCL όσο και η ICI συμφωνούν να διατηρήσουν σε λειτουργία τις μονάδες παραγωγής LDPE και PVC που απέκτησαν πρόσφατα για τρία χρόνια, εμποδίζοντας έτσι αμοιβαία την παύση λειτουργίας αυτών των μονάδων παραγωγής κατά τη διάρκεια της περιόδου αυτής. Οι προϋποθέσεις αυτές συνιστούν περιορισμούς του ανταγωνισμού, εφόσον περιορίζουν την ελευθερία του αγοραστή να χρησιμοποιήσει όπως νομίζει την παραγωγική του ικανότητα.
- (29) Τέλος, η συμφωνία βάσει της οποίας η ICI θα απορροφά για πέντε χρόνια μεγάλο τμήμα του πολυαιθυλενίου της BPCL για τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες «Visqueen» στο Ηνωμένο Βασίλειο σε κανονικές τιμές αγοράς, ισοδυναμεί στην πράξη με οιονεί συμφωνία αποκλειστικότητας της προμήθειας. Αυτή η οιονεί συμφωνία αποκλειστικότητας της προμήθειας εμποδίζει άλλους παραγωγούς από το να καλύπτουν μεγάλο τμήμα των αναγκών της ICI και αποτελεί έτσι περιορισμό του ανταγωνισμού.
- (30) Τα μέρη προβάλλουν ως λόγο απαλλαγής των συμφωνιών από το πεδίο εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 1 το επιχειρήμα ότι οι αποφάσεις αποχώρησης από τη βρετανική αγορά, που έλαβαν η ICI και η BPCL για το LDPE και το PVC αντίστοιχα, ήταν αναπόφευκτες, δεδομένου ότι οι αποφάσεις αυτές ήταν σύμφωνες με τις αντίστοιχες μακροπρόθεσμες πολιτικές τους. Είναι αλήθεια ότι ο ανταγωνισμός στις αντίστοιχες αγορές φάνηκε να ωθεί την ICI και την BPCL στον περιορισμό των δραστηριοτήτων τους, αλλά ο περιορισμός αυτός δεν θα ισοδυναμούσε με πλήρη αποχώρηση. Εάν δεν υπήρχαν οι συμφωνίες, το κάθε μέρος θα είχε συνεχίσει να λειτουργεί, έστω και σε μειωμένη κλίμακα, στους τομείς που ήταν υποχρεωμένο να εγκαταλείψει. Η πώληση τόσο του πλέον σύγχρονου παραγωγικού συγκροτήματος όσον και του δικαιώματός τους επί της φήμης και πελατείας ήταν τα μέσα που προσδιόρισαν τις διακοπές λειτουργίας και το χρόνο πραγματοποίησής τους. Συνεπώς, μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι οι συμφωνίες είχαν ως άμεσο και αναπόφευκτο αποτέλεσμα την εξειδίκευση της παραγωγής και την παύση λειτουργίας μονάδας παραγωγής και, ως εκ τούτου, εμπίπτουν στις διατάξεις του άρθρου 85 παράγραφος 1.
- (31) Τα μέρη υποστήριξαν επίσης ότι οι συμφωνίες συνιστούν μερική συγκέντρωση/συγχώνευση και επομένως δεν περιλαμβάνονται στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 1. Εφόσον η πώληση στοιχείων του ενεργητικού μπορεί να περιλαμβάνει στοιχεία μερικής συγκέντρωσης [απόφαση 75/95/ΕΟΚ της Επιτροπής, SHV/Chevron ⁽¹⁾], οι συμφωνίες και ιδίως η πώληση τόσο του πλέον σύγχρονου παραγωγικού συγκροτήματος όσο και όλων των δικαιωμάτων επί της φήμης και πελατείας των μερών στις αντίστοιχες αγορές, μαζί με την υποχρέωση μη ανταγωνισμού που προκύπτει, και οι επακόλουθες παύσεις λειτουργίας υπερβαίνουν το πλαίσιο κάθε απλής μερικής συγκέντρωσης και, συνεπώς, δεν μπορούν να θεωρηθούν απλά σαν μερική συγκέντρωση επιχειρήσεων και αυτό ανεξάρτητα από το εάν μια τέτοια συγκέντρωση δικαιολογεί τη μη εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 1.
- Το αποτέλεσμα επί του εμπορίου μεταξύ κρατών μελών*
- (32) Το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών θα επηρεασθεί και αυτό αισθητά εφόσον το PVC και το LDPE είναι προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο τακτικών συναλλαγών μεταξύ των κρατών μελών και τόσο η ICI όσο και η BPCL υπήρξαν δραστήριοι εισαγωγείς και εξαγωγείς και των δύο προϊόντων. Επιπλέον δεν επιτρέπεται στις υπόλοιπες εγκαταστάσεις παραγωγής LDPE της ICI στην ηπειρωτική Ευρώπη να ανταγωνίζονται στη βρετανική αγορά. Τέλος, ανταγωνιστές της ICI και της BPCL, τόσο για το PVC όσο και για το LDPE, βρίσκονται σε άλλα κράτη μέλη καθώς και στο Ηνωμένο Βασίλειο. Οι ανταγωνιστές λοι-

(¹) ΕΕ αριθ. L 38 της 12. 2. 1975, σ. 14.

πόν αυτοί (τόσο εκείνοι που έχουν την έδρα τους εκτός Ηνωμένου Βασιλείου και προσπαθούν να πωλήσουν στη χώρα αυτή όσο και οι βρετανοί παραγωγοί που πωλούν στην ηπειρωτική Ευρώπη ανταγωνιζόμενοι τα άλλα μέρη) είναι πιθανό να αντιμετωπίσουν στο μέλλον διαφορετικές εμπορικές συνθήκες.

Β. Άρθρο 85 παράγραφος 3

- (33) Οι συμφωνίες και οι συναφείς παύσεις λειτουργίας που αναφέρονται ανωτέρω πληρούν τους όρους απαλλαγής σύμφωνα με το άρθρο 85 παράγραφος 3 εφόσον συμβάλλουν στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων και στην προώθηση της τεχνικής και οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας συγχρόνως στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει, και οι οποίες:

- δεν επιβάλλουν στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς που δεν είναι απαραίτητοι για την επίτευξη των στόχων αυτών, και
- δεν παρέχουν στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.

Εκτίμηση των πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων

- (34) Λαμβάνοντας υπόψη την πλεονάζουσα διαρθρωτική παραγωγική ικανότητα όλης της βιομηχανίας για τα εν λόγω προϊόντα καθώς και το γεγονός ότι οι συμφωνίες και οι συναφείς παύσεις λειτουργίας των μονάδων παραγωγής μείωσαν αυτή την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα και βελτίωσαν τη χρήση της παραγωγικής ικανότητας των μονάδων παραγωγής χωρίς να καταργήσουν τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν από τις συμφωνίες αυτές και τις συναφείς παύσεις λειτουργίας των μονάδων παραγωγής αντισταθμίζουν τα ζημιογόνα αποτελέσματα που μπορεί να προκύψουν. Κατωτέρω εξετάζεται αναλυτικά το κατά πόσον πληρούνται οι διάφοροι όροι απαλλαγής του άρθρου 85 παράγραφος 3.

Βελτίωση της παραγωγής και διανομής, προώθηση τεχνικής και οικονομικής προόδου.

- (35) Η έμμεση και αμοιβαία υποχρέωση περί μη ασκήσεως ανταγωνισμού επέτρεψε την εκ μέρους της ICI και της BPCL παύση λειτουργίας των μονάδων παραγωγής LDPE, PVC, αιθυλενίου και αυτών που συμβάλλουν στην παραγωγή PVC, πράγμα που κατέληξε σε άμεση μείωση της πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας όλης της βιομηχανίας του κλάδου αυτού στην ΕΟΚ και οδήγησε επίσης σε αποδοτικότερη παραγωγή. Εάν η ICI και η BPCL, αρνούμενες τον μεταξύ τους ανταγωνισμό και εξειδικευόμενες, καταφέρουν να κρατήσουν την πελατεία τους σε PVC και LDPE αντίστοιχα, αυτό θα τους επιτρέψει να αυξήσουν τη χρήση της παραγωγικής τους ικανότητας τόσο

για το προϊόν στο οποίο εξειδικεύονται όσο και για το αιθυλένιο. Η αύξηση αυτή της χρήσης της παραγωγικής ικανότητας θα μειώσει το κόστος ανά μονάδα και θα οδηγήσει σε αποδοτικότερη παραγωγή. Επιπλέον, οι παύσεις λειτουργίας σταμάτησαν μια ζημιογόνο δραστηριότητα τόσο της ICI όσο και της BPCL, απελευθερώνοντας έτσι πόρους για επενδύσεις που θα συντελέσουν στην προώθηση της τεχνικής προόδου. Τέλος η ICI και η BPCL αντάλλαξαν τις πιο σύγχρονες και παραγωγικές εγκαταστάσεις τους μαζί με την τεχνολογία σε PVC και LDPE αντίστοιχα. Αυτό επέτρεψε στην ICI και στην BPCL να συγκεντρώσουν την παραγωγή PVC και LDPE, αντίστοιχα, στις πιο σύγχρονες μονάδες παραγωγής, πράγμα που, μαζί με την αύξηση της χρήσης της παραγωγικής ικανότητας, θα πρέπει να οδηγήσει στην αύξηση της αποδοτικότητας. Δεδομένου ότι η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στη βιομηχανία είναι διαρθρωτική, οι δυνάμεις της αγοράς θα αργούσαν πολύ να επιφέρουν τις αναγκαίες ριζικές μεταβολές. Οι συμφωνίες αυτές με τις συναφείς παύσεις λειτουργίας των μονάδων παραγωγής, επιταχύνουν την τάση επαναφοράς της ισορροπίας στην προσφορά και ζήτηση.

Όφελος των καταναλωτών

- (36) Οι καταναλωτές θα ωφεληθούν από τις συμφωνίες εφόσον οι προμήθειες θα καταστούν ασφαλέστερες. Με τη σχεδιαζόμενη μεταβίβαση των αντίστοιχων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και know-how, οι καταναλωτές μπορούν να βασίζονται στη συνέχιση των προμηθειών όμοιας ποιότητας. Ωστόσο, εάν οι μονάδες παραγωγής λειτουργούσαν υπό την απειλή μονομερούς παύσεως λειτουργίας εκ μέρους των παραγωγών, πράγμα που ήταν πιθανό εν όψει των ζημιών που σημειώθηκαν, οι ανεξάρτητοι πελάτες δεν θα είχαν αυτή τη βεβαιότητα. Θα μεσολαβούσε αναπόφευκτη διακοπή έως ότου ευρεθούν προμήθειες ανάλογης σταθερότητας και ποιότητας.

Επιπλέον, επιτρέποντας σε κάθε μέρος να αποσύρεται (μερικώς) από την παραγωγή μη κερδοφόρων προϊόντων, οι καταναλωτές ωφελούνται μακροπρόθεσμα εφόσον αυτό θα επιτρέψει στο μέρος που προβαίνει σε εξειδίκευση να απελευθερώσει πόρους προς χρηματοδότηση μακροπρόθεσμων επενδύσεων και επενδύσεων για έρευνα και ανάπτυξη αντί να καλύπτει δαπάνες λειτουργίας.

- (36.1) Εφόσον, σ' αυτή την περίπτωση, διατηρείται η δυνατότητα για αποτελεσματικό ανταγωνισμό (βλέπε κατωτέρω) και επειδή αυτό συνιστά αναγκαία προϋπόθεση, οι καταναλωτές θα αποκομίσουν επίσης οφέλη τα οποία θα προκύψουν από την αυξημένη παραγωγική χρήση των συγκροτημάτων και θα επιφέρουν μειωμένο κόστος ανά μονάδα προϊόντος. Αυτή η αυξημένη παραγωγική χρήση είναι ιδιαίτερα σημαντική στην παρούσα περίπτωση όπου υπάρχουν υψηλά πάγια έξοδα, έτσι ώστε η υποχρησιμοποίηση της δυναμικότητας να οδηγεί σε μεγάλες αυξήσεις του ανά μονά-

δα κόστους. Επιπλέον, η διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού είναι ιδιαίτερα σημαντική για βιομηχανίες όπως στην παρούσα υπόθεση, όπου οι φραγμοί εισόδου στην αγορά είναι μεγάλοι για επιχειρήσεις οι οποίες ούτε παράγουν τα εν λόγω προϊόντα ούτε παράγουν αιθυλένιο.

Εντούτοις, παρ' όλους τους περιορισμούς στη δυναμικότητα, οι καταναλωτές μπορούν να βασίζονται σε ανταγωνιστική και οικονομικώς υγιή δομή της προσφοράς στην Κοινότητα, χωρίς να έχουν χάσει την ελευθερία τους επιλογής ή το όφελος από τον συνεχιζόμενο ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών που συνεχίζουν να συμμετέχουν.

- (36.2) Η πλεονάζουσα διαρθρωτική παραγωγική ικανότητα που χαρακτηρίζει τον τομέα των εν λόγω προϊόντων και οι τεχνολογικοί περιορισμοί της παραγωγής (που αναφέρονται στο σημείο 13) οδήγησαν στο σχηματισμό τιμής αγοράς που δεν ήταν αρκετή για την εξασφάλιση κέρδους. Οι βραχυπρόθεσμες αυτές ζημίες δεν θα μπορούσαν να συχεριστούν μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα. Οι αυξήσεις στις τιμές των εν λόγω προϊόντων που ακολούθησαν τις συμφωνίες και τις παύσεις λειτουργίας των μονάδων παραγωγής υπήρξαν, παρ' όλη τη μείωση του ανά μονάδα κόστους που προέκυψε από την αυξημένη παραγωγική χρήση των συγκροτημάτων, απαραίτητες και αναπόφευκτες. Πρέπει να τονισθεί ότι αυτές οι αυξήσεις των τιμών που έγιναν εμφανείς μετά τις συμφωνίες και τις διακοπές λειτουργίας των παραγωγικών συγκροτημάτων δεν είναι αποτέλεσμα των συμφωνιών και των διακοπών λειτουργίας. Είναι μάλλον αποτέλεσμα των δυνάμεων της αγοράς τις οποίες απλώς ακολούθησαν η BPCL και η ICI. Αυτές οι ανατιμήσεις επέτρεψαν σε όλους τους παραγωγούς να επανέλθουν σε ομαλά επίπεδα κερδών μετά την προηγούμενη ζημιογόνο κατάσταση.

Ωστόσο, η διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού θα εξασφαλίσει ότι οι αυξήσεις αυτές δεν υπερβαίνουν τα αναγκαία όρια για την επιβολή τιμών αγοράς που είναι ανταγωνιστικές τόσο μεσοπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα, και οι οποίες ταυτόχρονα εγγυώνται υγιή βιομηχανική υποδομή τόσο μεσοπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα. Όσο διατηρείται ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός, οι καταναλωτές εξυπηρετούνται καλύτερα μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα από μια ισχυρότερη βιομηχανία, που χρησιμοποιεί μεγάλο μέρος της παραγωγικής της ικανότητας και έχει αρκετά κέρδη για τη χρηματοδότηση μελλοντικών επενδύσεων και προγραμμάτων έρευνας και ανάπτυξης, ακόμα και αν αυτό συνεπάγεται βραχυπρόθεσμες αυξήσεις τιμών.

Απαραίτητοι περιορισμοί

- (37) Οι περιορισμοί στις συμφωνίες για την αμοιβαία πώληση των παραγωγικών συγκροτημάτων LDPE και PVC και οι περιορισμοί που προκύπτουν τόσο από την πώληση του πλέον σύγχρονου συγκροτήματος όσο και από την πώληση του

δικαιώματος επί της φήμης και πελατείας για όλα τα συγκροτήματα (πράγμα που επέφερε εξειδίκευση της παραγωγής και τη διακοπή λειτουργίας των υπόλοιπων συγκροτημάτων) ήταν αναγκαίοι για να επιτευχθούν οι ευεργετικοί αντικειμενικοί στόχοι.

Οι διευθετήσεις αυτές επέτρεψαν στον αγοραστή να έχει την ευκαιρία βελτιώσεως της παραγωγικής χρήσεως της δυναμικότητας στο πιο σύγχρονο παραγωγικό συγκρότημα. Πράγματι, η εξειδίκευση στη βρετανική αγορά από καθένα από τα μέρη είναι ένας καλύτερος τρόπος για τη μείωση της δυναμικότητας και τη βελτίωση της παραγωγικής χρήσης, από τον ίδιο τον ανταγωνισμό, επειδή τα ευεργετικά αποτελέσματα γίνονται αμέσως αισθητά.

- (38) Η υποχρέωση της ICI και της BPCL να λειτουργούν για τρία χρόνια τις μονάδες παραγωγής που αγόρασαν είναι επίσης αναγκαία για να επιτευχθούν οι ευεργετικοί στόχοι. Οι εν λόγω μονάδες παραγωγής ενσωματώθηκαν πλήρως σε μεγαλύτερες εγκαταστάσεις που λειτουργούν υπό την επίβλεψη του πωλητή. Οι πωλητές, για περιορισμένο χρόνο μετά την πώληση και για τον ασφαλέστερο σχεδιασμό της προσφοράς υπηρεσιών και λοιπών συντελεστών της παραγωγής καθώς και της πολιτικής προσωπικού, πρέπει να γνωρίζουν κατά πόσον και η μονάδα παραγωγής θα συνεχίσει να λειτουργεί. Επιπλέον, το δικαίωμα της ICI να αρνηθεί, κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, την πώληση της μονάδας παραγωγής που απέκτησε η BPCL, είναι επίσης αναγκαίο. Η ICI πρέπει να ενεργεί ως ο μόνος και αποκλειστικός αντιπρόσωπος της BPCL κατά τη λειτουργία της παραγωγικής μονάδας LDPE που απέκτησε η BPCL. Για να μπορέσει η ICI να συνεχίσει αποτελεσματικά τη λειτουργία της μονάδας παραγωγής LDPE, πρέπει να αναπτύξει λειτουργική σχέση εργασίας με τη επιχείρηση για την οποία λειτουργεί αυτή την παραγωγική μονάδα. Για να αποφευχθούν οι πολλές διακοπές και να αναπτυχθεί σταθερή σχέση για σύντομο χρονικό διάστημα, η ICI πρέπει να διατηρήσει το δικαίωμα να αντιτάσσεται σε οποιαδήποτε αγορά. Το γεγονός ότι το δικαίωμα αυτό δεν θα χρησιμοποιείται αλόγιστα σημαίνει ότι η ICI πρέπει να προβάλλει το δικαίωμα αρνησικυρίας μόνον όταν συντρέχουν σοβαροί λόγοι.

- (39) Τέλος, η συμφωνία κατά την οποία η ICI θα λαμβάνει από την BPCL για πέντε χρόνια μεγάλο τμήμα του πολυαιθυλενίου της για τις επιχειρηματικές δραστηριότητές της «Visqueen» στο Ηνωμένο Βασίλειο, αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της συνολικής ρύθμισης και είναι απαραίτητη για την επίτευξη των στόχων. Πριν από τις συμφωνίες, η ICI κάλυπτε από τις δικές της μονάδες παραγωγής τις ανάγκες της σε πολυαιθυλένιο. Κατόπιν των συμφωνιών και των παύσεων λειτουργίας, η ICI δεν διαθέτει παραγωγική ικανότητα στο Ηνωμένο Βασίλειο και, συνεπώς, χρειάζεται πλέον έναν φερέγγυο προμηθευτή που είναι σε θέση να

εξασφαλίζει την προμήθεια των αναγκαίων ποσοτήτων και ποιοτήτων πολυαιθυλενίου. Με την απόκτηση της μονάδας παραγωγής της ICI, η BPCL ήταν πλήρως σε θέση να εξασφαλίσει τη συνέχιση αυτών των προμηθειών. Ο περιορισμός αυτής της συμφωνίας σε πέντε χρόνια αρκεί για να επιτρέψει στην ICI να μεταβληθεί από προμηθευτή του δικού της αιθυλενίου σε αγοραστή. Η υποχρέωση αγοράς μόνο ενός μεγάλου μέρους (και όχι του συνόλου) αρκεί για την εξασφάλιση βέβαιων και σταθερών προμηθειών, εκ μέρους της ICI από την BPCL, ενώ ταυτόχρονα της επιτρέπει να αρχίσει να αγοράζει από άλλους παραγωγούς, αναπτύσσοντας έτσι τόσο μεσοπρόθεσμες όσο και μακροπρόθεσμες εναλλακτικές πηγές προμήθειας.

Συνεπώς, οι εν λόγω συμφωνίες δεν υπερβαίνουν τα όρια που είναι απαραίτητα για την επίτευξη των ευεργετικών στόχων. Τα μέρη δεν θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν λιγότερο περιοριστικά μέτρα για να επιτύχουν τους προαναφερόμενους στόχους. Στο πλαίσιο αυτό, οι περιορισμοί μπορούν να θεωρηθούν απαραίτητοι.

Κατάργηση του ανταγωνισμού

- (40) Οι συμφωνίες και οι συναφείς παύσεις λειτουργίας δεν δίνουν στα μέρη την δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού όσον αφορά ένα σημαντικό μέρος της αγοράς αιθυλενίου, PVC και LDPE.

Αιθυλένιο

- (40.1) Δεδομένων των δυσχερειών και εξόδων μεταφοράς για το αιθυλένιο καθώς και το γεγονός ότι το μεγαλύτερο μέρος αυτού χρησιμοποιείται για εσωτερική χρήση των παραγωγών, ο όγκος της σχετικής αγοράς είναι μάλλον μικρός. Ωστόσο, έχοντας υπόψη τον αριθμό των παραγωγών στην αγορά, δεν καταργούνται οι δυνατότητες άσκησης αποτελεσματικού ανταγωνισμού.

PVC και LDPE

- (40.2) Σαν αποτέλεσμα των συμφωνιών και των συναφών παύσεων λειτουργίας, σημειώθηκε σημαντική αύξηση της συγκέντρωσης μεταξύ των βρετανών παραγωγών PVC και LDPE. Σε κάθε περίπτωση απομένουν μόνο δύο βρετανοί παραγωγοί, δεδομένου ότι η ICI και η BPCL για PVC και LDPE, αντίστοιχα, αποτελούν τους σημαντικότερους παραγωγούς στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Για κάθε προϊόν καταργήθηκε ένας ενεργός και σημαντικός ανταγωνιστής. Ωστόσο, αν ληφθεί υπόψη το σχετικά χαμηλό κόστος μεταφοράς των προϊόντων αυτών, θα ήταν υπερβολή να χαρακτηρίσει κανείς τη βρετανική αγορά ως τη σχετική αγορά τόσο για PVC όσο και για LDPE. Αυτό το συμπέρασμα ενισχύεται από το γεγονός ότι και για τα δύο προϊόντα οι εισαγωγές συνιστούν σημαντικό μέρος των πωλήσεων. Επιπλέον, οι εισαγωγές αυτές προέρχονται κυρίως από άλλους σημαντικούς ευρωπαϊούς παραγωγούς PVC και LDPE εκτός της BPCL και της ICI. Κατά το παρελθόν μόνο μικρό ποσοστό εισαγωγών επωλείτο στην BPCL και στην ICI. Το μεγαλύτερο μέρος είτε κατευθυνόταν απευθείας στους πελάτες (δηλαδή φορείς μετατροπής πλαστικών) PVC και LDPE είτε σε βρετανικές θυγατρικές εταιρείες εμπορίας των παραγωγών LDPE και PVC που δεν είχαν την έδρα τους στο Ηνωμένο Βασίλειο. Δεδομένου του δικτύου διανομής PVC και LDPE και της ενεργού συμμετοχής στη βρετανική αγορά ορισμένων σημαντικών παραγωγών με έδρα εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου, η ΕΟΚ (ή ευρύτερη περιοχή) θα μπορούσε να θεωρηθεί ως η σχετική αγορά. Έτσι, στη σχετική αγορά για τα δύο προϊόντα, παρόλο που υπήρξε και κάποια πρόσφατη συγκέντρωση εκτός από τις εν λόγω συμφωνίες, ένας αρκετά μεγάλος αριθμός σημαντικών παραγωγών είναι ακόμα ενεργά αναμεμιγμένος για να εξασφαλίζει τη διατήρηση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού.

Επιπλέον, εφόσον η BPCL και η ICI δεν είναι οι σημαντικότεροι παραγωγοί της ΕΟΚ, οι συμφωνίες και οι σχετικές παύσεις λειτουργίας δεν τους δίνουν τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού όσον αφορά ένα σημαντικό μέρος των εν λόγω προϊόντων.

Επιπλέον, εφόσον η BPCL και η ICI δεν είναι οι σημαντικότεροι παραγωγοί της ΕΟΚ, οι συμφωνίες και οι σχετικές παύσεις λειτουργίας δεν τους δίνουν τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού όσον αφορά ένα σημαντικό μέρος των εν λόγω προϊόντων.

Διάρκεια απαλλαγής και υποχρεώσεις

- (41) Σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 μια απόφαση απαλλαγής βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3 μπορεί να συνοδεύεται από όρους και υποχρεώσεις.
- (41.1) Ο πωλητής της μονάδας παραγωγής και της πελατείας της, για να τηρήσει την υποχρέωσή του να μεταβιβάσει το σύνολο της αξίας των στοιχείων ενεργητικού, οφείλει να εγκαταλείψει τους τέως πελάτες του. Αν ληφθούν υπόψη οι συνθήκες της παρούσας υπόθεσης, ο πωλητής έμμεσα εμποδίζεται να ασκεί ανταγωνισμό στον αγοραστή, στις συναφείς με την πελατεία του αγορές (βλέπε ανωτέρω σημείο 26.4). Εντούτοις, αυτός ο περιορισμός του ανταγωνισμού πρέπει να αφορά μόνον οτιδήποτε είναι ουσιώδες για να διαφυλάσσεται η αξία του μεταβιβαζόμενου ενεργητικού και δεν πρέπει να υπερβαίνει τη χρονική περίοδο που είναι αναγκαία για το σκοπό αυτό.
- (41.2) Στην προκειμένη περίπτωση, ο αγοραστής, αν και διέθετε ήδη σε λειτουργία εγκαταστάσεις παραγωγής παρόμοιες με τις αγοραζόμενες, αντιμετώπισε δυσχέρειες επί χρονικό διάστημα μεγαλύτερο από 12 μήνες, στην προσπάθειά του να απορροφήσει πλήρως τη μεταφερθείσα τεχνολογία. Στην περίπτωση της ICI, η δυσκολία ήταν να επιτευχθεί ο πλήρης βαθμός λειτουργίας των εγκαταστάσεων με ανταγωνιστικότητα στο βέλτιστο κόστος, ενώ, στην περίπτωση της BPCL, να αξιοποιηθεί η νέα τεχνολογία και να παράγονται ποιοτικώς προϊόντων που προηγουμένως παρή-

γοντο στις εγκαταστάσεις που έπαυσαν να λειτουργούν. Έτσι, αν και η αξία της φήμης και πελατείας θεωρήθηκε ότι δεν αποτελεί σημαντικό στοιχείο του ενεργητικού σε σχέση με την αξία των εγκαταστάσεων δεν υπάρχουν μακροπρόθεσμες συμβάσεις προμηθείας, οι καταναλωτές χρησιμοποιούν πολλές πηγές για προμήθειες και οι μεσάζοντες διαδραματίζουν ενεργό ρόλο στην αγορά επειδή θεωρείται αναγκαίο, λόγω των προαναφερομένων τεχνικών δυσχερειών, να απαιτείται χρονική περίοδος τεσσάρων περίπου ετών για να μπορούν να δικαιολογηθούν οι περιορισμοί του ανταγωνισμού.

(41.3) Κατά συνέπεια, η ICI διατηρεί ακόμα μονάδες παραγωγής LDPE εκτός Ηνωμένου Βασιλείου (μέσα στην EOK) στις οποίες δεν θα έπρεπε να απαγορευθεί να προβαίνουν σε ανταγωνισμό στην βρετανική αγορά για LDPE μετά την περίοδο που είναι απαραίτητη για τη μεταφορά της αξίας των δικαιωμάτων επί της φήμης και πελατείας και την απορρόφηση της τεχνολογίας. Η ICI, προκειμένου να διευκολύνει την Επιτροπή να διαπιστώσει κατά πόσον ο ανταγωνισμός αυτός περιορίζεται χωρίς λόγο, πρέπει να υποβάλλει στην Επιτροπή έκθεση κάθε τρία χρόνια. Η έκθεση αυτή πρέπει να αναφέρει τις πωλήσεις LDPE της ICI ή κάθε συνδεδεμένης ή θυγατρικής εταιρείας στο Ηνωμένο Βασίλειο και ανάλυση των πωλήσεων ανάλογα με την ιδιότητα του αγοραστή (τομέας δραστηριότητας του αγοραστή και κατά πόσον είναι εν όλω ή εν μέρει θυγατρική επιχείρηση της ICI). Πρέπει εξάλλου να αναφέρει και τη συνολική παραγωγή LDPE για ανάλογη χρονική περίοδο των ευρωπαϊκών και λοιπών επιχειρήσεων της ICI. Όλες οι εκθέσεις πρέπει να διαβιβάζονται το αργότερο μέσα σε τρεις μήνες από τη λήξη της περιόδου την οποία καλύπτουν. Η πρώτη έκθεση πρέπει να καλύπτει την περίοδο από την 1η Ιανουαρίου 1987 έως τις 31 Δεκεμβρίου 1989.

(41.4) Ανάλογη έκθεση υποβάλλεται σε περίπτωση που η BPCL, ή κάθε συνδεδεμένη ή θυγατρική εταιρεία, αποκτά εγκαταστάσεις παραγωγής PVC στην Ευρώπη ή οπουδήποτε αλλού από όπου θα ήταν δυνατό να διενεργεί τακτικά εισαγωγές στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(41.5) Η Επιτροπή, ωστόσο, επιφυλάσσεται του δικαιώματος να ζητεί και άλλες πληροφορίες που μπορεί να κρίνει αναγκαίες προκειμένου να βεβαιώνεται ότι ο ανταγωνισμός δεν υφίσταται αδικαιολόγητους περιορισμούς.

(41.6) Στις επιχειρήσεις στις οποίες απευθύνεται η παρούσα απόφαση πρέπει να επιβληθεί η υποχρέωση να κοινοποιούν στην Επιτροπή οποιαδήποτε τροποποίηση ή προσθήκη επέρχεται στις συμφωνίες αυτές, προκειμένου με τον τρόπο αυτό να της είναι δυνατό να ασκεί την επίβλεψη που προβλέπεται στο άρθρο 8 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17.

(42) Σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17, η απόφαση που λαμβάνει η Επι-

τροπή κατ' εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 3 εκδίδεται για ορισμένο χρόνο.

Προκειμένου να καταστεί δυνατό τόσο για την BPCL όσο και την ICI να αξιοποιήσουν πλήρως την εξειδίκευση της παραγωγής τους στο Ηνωμένο Βασίλειο, που προκύπτει από την μεταβίβαση μονάδων παραγωγής και τεχνολογίας καθώς και από την παύση λειτουργίας των μονάδων, μέσα στο πλαίσιο της αντίστοιχης μακροπρόθεσμης στρατηγικής τους —στρατηγική που είναι αναγκαία για κάθε ενοποιημένο πετροχημικό βιομηχανικό συγκρότημα— θεωρείται επαρκής χρονική περίοδος απαλλαγής 15 ετών, που υπολογίζεται από την ημερομηνία κοινοποίησης, δηλαδή έως τις 27 Ιανουαρίου 1998. Μέσα στο ίδιο πλαίσιο μακροπρόθεσμης στρατηγικής πρέπει, εξάλλου, να πραγματοποιηθούν και οι σχετικές εργασίες αναδιάρθρωσης και μείωσης της παραγωγικής ικανότητας,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Δυνάμει του άρθρου 85 παράγραφος 3, οι διατάξεις του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης EOK κηρύσσονται ανεφάρμοστες, για τη χρονική περίοδο από τις 28 Ιανουαρίου 1983 έως και τις 27 Ιανουαρίου 1998, στις συμφωνίες μεταξύ της Imperial Chemical Industries PLC (που καλείται στο εξής «ICI») και της BP Chemicals Limited (που καλείται στο εξής «BPCL»), που τέθηκαν σε εφαρμογή την 1η Αυγούστου 1982 και αφορούν την πώληση εγκαταστάσεων παραγωγής PVC και LDPE, καθώς και στις συμφωνίες και επιχειρηματικές πρακτικές που είναι συναφείς και εξαρτώνται από τις εν λόγω συμφωνίες και που συνεπάγονται την παύση της λειτουργίας μονάδων παραγωγής και την εξειδίκευση της παραγωγής στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Άρθρο 2

Η χορήγηση απαλλαγής που προβλέπεται από το άρθρο 1 συνοδεύεται από τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

1. Κατά τη διάρκεια της χρονικής περιόδου της απαλλαγής, η ICI πρέπει να διαβιβάζει κάθε τρία έτη στην Επιτροπή έκθεση η οποία πρέπει να περιέρχεται στην Επιτροπή το αργότερο μέσα σε τρεις μήνες από τη λήξη της περιόδου που καλύπτει. Η πρώτη έκθεση πρέπει να καλύπτει την περίοδο από 1ης Ιανουαρίου 1987 έως 31 Δεκεμβρίου 1989 και πρέπει να αναφέρει την παραγωγή LDPE της ICI (περιλαμβανομένων και των συνδεδεμένων εταιρειών καθώς και των εταιρειών που ελέγχει εν όλω ή εν μέρει) στην Ευρώπη ή οπουδήποτε αλλού από όπου θα ήταν δυνατό να διενεργεί τακτικά εισαγωγές στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η έκθεση πρέπει επίσης να αναφέρει τις πωλήσεις LDPE στο Ηνωμένο Βασίλειο καθώς και ανάλυση των πωλήσεων αυτών ανάλογα με την ιδιότητα του αγοραστή (τομέας δραστηριότητας του αγοραστή και κατά πόσον είναι εν όλω ή εν μέρει θυγατρική της ICI).

2. Αν κατά τη διάρκεια της χρονικής περιόδου κατά την οποία ισχύει η απαλλαγή, η BPCL (περιλαμβανομένων και των συνδεδεμένων εταιρειών καθώς και των εταιρειών που ελέγχει εν όλω ή εν μέρει) αποκτήσει εγκαταστάσεις παραγωγής PVC στην Ευρώπη ή οπουδήποτε αλλού από όπου θα ήταν δυνατό να διενεργεί τακτικά εισαγωγές στο Ηνωμένο Βασίλειο, πρέπει να ενημερώσει χωρίς καθυστέρηση την Επιτροπή και να διαβιβάζει κάθε τρία έτη στην Επιτροπή έκθεση, η οποία πρέπει να περιέρχεται στην Επιτροπή το αργότερο μέσα σε τρεις μήνες από τη λήξη της περιόδου που καλύπτει. Η έκθεση αυτή πρέπει να αναφέρει την παραγωγή PVC της BPCL (περιλαμβανομένων και των συνδεδεμένων εταιρειών καθώς και των εταιρειών που ελέγχει εν όλω ή εν μέρει) στην Ευρώπη ή σε οποιαδήποτε άλλη περιοχή από την οποία θα μπορούσε να διενεργεί τακτικές εισαγωγές, τις πωλήσεις της PVC στο Ηνωμένο Βασίλειο καθώς και ανάλυση των πωλήσεων αυτών ανάλογα με την ιδιότητα του αγοραστή (τομέας δραστηριότητας του αγοραστή και κατά πόσον είναι εν όλω ή εν μέρει θυγατρική του ομίλου BP).
3. Οι επιχειρήσεις στις οποίες απευθύνεται η παρούσα απόφαση ενημερώνουν αμελλητί την Επιτροπή για κάθε τροποποίηση ή προσθήκη που επέρχεται στις συμφωνίες που αναφέρονται στο άρθρο 1, ή για κάθε μεταβολή ως προς το πεδίο, τη φύση ή την έκταση

της μεταξύ τους συνεργασίας, στους τομείς που καλύπτει η παρούσα απόφαση.

Άρθρο 3

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

- Imperial Chemical Industries PLC
Imperial Chemical House
Millbank
UK-London SW1P 3JF,
- BP Chemicals Limited
Belgrave House
76 Buckingham Palace Road
UK-London SW1 0SU.

Βρυξέλλες, 19 Ιουλίου 1984.

Για την Επιτροπή

Frans ANDRIESSEN

Μέλος της Επιτροπής

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 ⁽¹⁾, 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 ⁽²⁾, 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.

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

(2) 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 to 1978,
- 36 000 000 Fl to 1979,
- 41 500 000 Fl to 1980,
- 42 960 000 Fl to 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	(1)	(1)	178 000	27	640 000
1979			209 660	32	670 000
1980			241 645	32,9	735 000
1981			253 942	37,6	668 000

(1) 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 περίεργο 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 συνάντησης 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 ⁽¹⁾, 80/1334/ΕΟΚ ⁽²⁾ και 81/881/ΕΟΚ ⁽³⁾.

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 ⁽⁴⁾. 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-

⁽¹⁾ ΕΕ αριθ. L 160 της 17. 6. 1974, σ. 1.

⁽²⁾ ΕΕ αριθ. L 383 της 31. 12. 1980, σ. 19.

⁽³⁾ ΕΕ αριθ. L 326 της 13. 11. 1981, σ. 32.

⁽⁴⁾ Βλέπε ανακοινωθέν τύπου της 24. 7. 1975.

