

Επίσημη Εφημερίδα

L 6

46ο έτος

των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

10 Ιανουαρίου 2003

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

2003/2/ΕΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 21ης Νοεμβρίου 2001, σχετικά με διαδικασία βάσει του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ και του άρθρου 53 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ (Υπόθεση COMP/E-1/37.512 — Βιταμίνες) [κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2001) 3695] ⁽¹⁾

1

Τιμή: 18 EUR

⁽¹⁾ Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ**EL**

Οι πράξεις οι τίτλοι των οποίων έχουν τυπωθεί με ημίμαυρα στοιχεία αποτελούν πράξεις τρεχούσης διαχείρισης που έχουν θεσπισθεί στο πλαίσιο της γεωργικής πολιτικής και είναι γενικά περιορισμένης χρονικής ισχύος.

Οι τίτλοι όλων των υπολοίπων πράξεων έχουν τυπωθεί με μαύρα στοιχεία και επισημαίνονται με αστερίσκο.

II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 21ης Νοεμβρίου 2001

σχετικά με διαδικασία βάσει του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ και του άρθρου 53 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ

(Υπόθεση COMP/E-1/37.512 — Βιταμίνες)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2001) 3695]

(Τα κείμενα στην αγγλική, γαλλική, γερμανική και ολλανδική γλώσσα είναι τα μόνα αυθεντικά)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2003/2/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο,

τον κανονισμό αριθ. 17 του Συμβουλίου της 6ης Φεβρουαρίου 1962, πρώτο κανονισμό εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης ⁽¹⁾, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1216/1999 ⁽²⁾, και ιδίως το άρθρο 3 και το άρθρο 15 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 6ης Ιουλίου 2000 για την κίνηση της διαδικασίας στην παρούσα υπόθεση,

Αφού κάλεσε τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να εκφράσουν τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων που διατύπωσε η Επιτροπή σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 και τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2842/98 της Επιτροπής, της 22ας Δεκεμβρίου 1998, σχετικά με τις ακροάσεις στο πλαίσιο ορισμένων διαδικασιών κατ' εφαρμογή των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης ΕΚ ⁽³⁾,

Έχοντας υπόψη την τελική έκθεση του συμβούλου ακροάσεων στην παρούσα υπόθεση,

Κατόπιν διαβούλευσης με τη συμβουλευτική επιτροπή συμπράξεων και δεσποζουσών θέσεων,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

1. ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

1.1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΒΑΣΗΣ

(1) Η παρούσα απόφαση με την οποία επιβάλλονται πρόστιμα λόγω παραβάσεων του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 της συμφωνίας ΕΟΧ απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

- F. La Roche AG (στο εξής «Roche»)
- BASF AG (στο εξής «BASF»)
- Aventis SA (πρώην Rhône-Poulenc) (στο εξής «Aventis»)
- Lonza AG (στο εξής «Lonza»)
- Solvay Pharmaceuticals BV (στο εξής «Solvay»)
- Merck KgaA (στο εξής «Merck»)
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (στο εξής «Daiichi»)
- Eisai Co. Ltd (στο εξής «Eisai»)
- Kongo Chemical Co. Ltd (στο εξής «Kongo»)
- Sumitomo Chemical Co. Ltd (στο εξής «Sumitomo»)
- Sumika Fine Chemicals Ltd (στο εξής «Sumika»)

- Takeda Chemical Industries Ltd (στο εξής «Takeda»)
- Tanabe Seiyaku Co. Ltd (στο εξής «Tanabe»)

- (2) Κατά τις περιόδους και σε σχέση με τις βιταμίνες που προσδιορίζονται στην παρούσα απόφαση, οι παραγωγοί και προμηθευτές στην Κοινότητα και στον ΕΟΧ βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέος, β-καροτενίου και καροτενοειδών συνήψαν και συμμετείχαν σε σειρά συνε-

χιζόμενων συμφωνιών κατά παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, διά των οποίων καθόριζαν τις τιμές των διαφόρων προϊόντων, κατένειμαν ποσοστώσεις πωλήσεων, συμφωνούσαν και εφάρμοζαν αυξήσεις των τιμών, προέβαιναν σε ανακοινώσεις τιμών βάσει των συμφωνιών τους, πωλούσαν τα προϊόντα στις συμφωνηθείσες τιμές, δημιούργησαν έναν μηχανισμό παρακολούθησης και ελέγχου της τήρησης των συμφωνιών τους και συμμετείχαν σε τακτικές συσκέψεις για την εφαρμογή των σχεδίων τους.

α) Συμμετέχοντες, προϊόντα, διάρκεια

Βιταμίνη	Συμμετέχοντες	Διάρκεια ^(*)	
		έναρξη	λήξη
Βιταμίνη Α	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis)	Σεπτέμβριος 1989	Φεβρουάριος 1999
Βιταμίνη Ε	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis), Eisai	Σεπτέμβριος 1989	Φεβρουάριος 1999
Βιταμίνη Β1 (θειαμίνη)	Roche, Takeda, BASF	Ιανουάριος 1991	Ιούνιος 1994
Βιταμίνη Β2 (ριβοφλαβίνη)	Roche, BASF, Takeda	Ιανουάριος 1991	Σεπτέμβριος 1995
Βιταμίνη Β5 (Calpan)	Roche, BASF, Daiichi	Ιανουάριος 1991	Φεβρουάριος 1999
Βιταμίνη Β6	Roche, Takeda, Daiichi	Ιανουάριος 1991	Ιούνιος 1994
Φολικό οξύ (Β)	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	Ιανουάριος 1991	Ιούνιος 1994
Βιταμίνη C	Roche, BASF, Takeda, Merck	Ιανουάριος 1991	Αύγουστος 1995
Βιταμίνη D3	Roche, BASF, Solvay Pharm, Rhône-Poulenc (Aventis)	Ιανουάριος 1994	Ιούνιος 1998
Βιταμίνη Η (βιοτίνη)	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, BASF	Οκτώβριος 1991	Απρίλιος 1994
Β-καροτένιο	Roche, BASF	Σεπτέμβριος 1992	Δεκέμβριος 1998
Καροτενοειδή	Roche, BASF	Μάιος 1993	Δεκέμβριος 1998

(*) Η διάρκεια δεν είναι κατ' ανάγκη η ίδια για όλους τους συμμετέχοντες.

β) Συμμετέχοντες ανά προϊόν

	Βιταμίνη Α	Βιταμίνη Ε	Βιταμίνη Β1	Βιταμίνη Β2	Βιταμίνη Β5	Βιταμίνη Β6	Φολικό Οξύ	Βιταμίνη C	Βιταμίνη D3	Βιταμίνη Η	Β-καροτένιο	Καροτενοειδή
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Roche	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
BASF	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•
Rhône-Poulenc (Aventis)	•	•							•			
Lonza										•		
Solvay									•			
Merck								•		•		

	Βιταμίνη Α	Βιταμίνη Ε	Βιταμίνη Β1	Βιταμίνη Β2	Βιταμίνη Β5	Βιταμίνη Β6	Φολικό Οξύ	Βιταμίνη C	Βιταμίνη D3	Βιταμίνη Η	Β-κα- ροτένιο	Καρο- τενοειδή
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Daiichi					•	•						
Eisai		•										
Kongo							•					
Sumika							•					
Sumitomo										•		
Takeda			•	•		•	•	•				
Tanabe										•		

1.2. Η ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

(8) Τα προϊόντα που σχετίζονται με την παρούσα απόφαση είναι οι συνθετικές ουσίες χύδην που ανήκουν στις ακόλουθες ομάδες βιταμινών και συναφών προϊόντων: Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, βιοτίνη (Η), φολικό οξύ (Μ), β-καροτένιο και καροτενοειδή.

1.2.1. ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ

(3) Οι βιταμίνες είναι ομάδα μικροθρεπτικών υλικών αποτελούμενη από διάφορες οργανικές ενώσεις που είναι αναγκαίες σε μικρές ποσότητες στη διατροφή των ανθρώπων και των ζώων για τη φυσιολογική αύξηση, ανάπτυξη και διατήρηση της ζωής. Η φυσιολογική λειτουργία τους στον οργανισμό και ο τρόπος δράσης τους διαφέρουν. Ορισμένες βιταμίνες είναι οι κύριες πηγές συνενζύμων απαραίτητων για το μεταβολισμό. Άλλες συμμετέχουν στο μεταβολισμό άλλων βιταμινών. Όλες οι γνωστές βιταμίνες μπορούν να παρασκευαστούν με χημικές μεθόδους.

(9) Κάθε ομάδα βιταμινών περιλαμβάνει συγγενείς ουσίες που έχουν τις ίδιες ιδιότητες όσον αφορά τη βιολογική τους δράση. Κάθε ομάδα επιτελεί ιδιαίτερες μεταβολικές λειτουργίες και έτσι δεν υπάρχει δυνατότητα αντικατάστασης μεταξύ τους. Επιπλέον, οι διάφορες ομάδες βιταμινών, όταν συνδυαστούν, έχουν συμπληρωματική συνεργιστική δράση.

(4) Με πολύ λίγες εξαιρέσεις, οι βιταμίνες δεν μπορούν να συντεθούν από τους ζωντανούς οργανισμούς. Πρέπει να λαμβάνονται μέσω των τροφών ή των συμπληρωμάτων διατροφής. Υπάρχουν δεκαπέντε περίπου μεγάλες ομάδες βιταμινών.

1.2.2. ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ — ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

(10) Οι τρεις μεγαλύτεροι παραγωγοί βιταμινών στον κόσμο είναι η Roche, η BASF και η Aventis (πρώην Rhône-Poulenc) ⁽⁴⁾ με συνολικά μερίδια αγοράς περίπου [40-50] %, [20-30] % και [5-15] %, αντίστοιχα.

(5) Οι βιταμίνες συχνά ταξινομούνται ανάλογα με τη διαλυτότητά τους: μεταξύ των προϊόντων που είναι συναφή εν προκειμένω, η βιταμίνη C και οι βιταμίνες του συμπλέγματος Β είναι υδατοδιαλυτές, ενώ οι βιταμίνες Α, Ε και D είναι λιποδιαλυτές.

(11) Η Roche και η BASF παράγουν ευρύ φάσμα βιταμινών για ζωοτροφές και για ανθρώπινη χρήση, φαρμακευτικά σκευάσματα και τρόφιμα.

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

(12) Η δραστηριότητα της Aventis σε ό,τι αφορά τις βιταμίνες περιορίζεται στον τομέα των ζωοτροφών. Η ίδια παράγει τις βιταμίνες Α και Ε και μεταπωλεί ορισμένες άλλες βιταμίνες που αγοράζει από άλλους παραγωγούς.

(7) Οι βιταμίνες χύδην πωλούνται σε διάφορες μορφές ανάλογα με το προϊόν και την εφαρμογή: σε κρυστάλλους, σε έλαιο, σε προστατευτική μεμβράνη ή σε σκόνη.

(13) Η συνολική παγκόσμια αγορά βιταμινών χύδην (1999) αποτιμάται σε 3,25 δισεκατομμύρια ευρώ περίπου.

(14) Από άποψη όγκου, η παγκόσμια παραγωγή βιταμινών για ζωοτροφές, εκτός από τη χλωριούχο χολίνη — βιταμίνη Β4, που δεν αποτελεί αντικείμενο της παρούσας διαδικα-

σίας, ανέρχεται σε 60 000 τόνους ετησίως περίπου. Η παραγωγή βιταμινών που προορίζονται για φάρμακα και τρόφιμα ανέρχεται συνολικά σε 65 000 τόνους περίπου.

- (15) Οι πωλήσεις των προϊόντων που αποτελούν αντικείμενο της παρούσας απόφασης στον ΕΟΧ ανήλθαν σε 800 εκατομμύρια Ecu περίπου, σε τιμές πώλησης στο εργοστάσιο το 1998.
- (16) Οι βιταμίνες Α και Ε καλύπτουν μαζί το ήμισυ της συνολικής αγοράς βιταμινών. Το 1998, τελευταίο έτος καθ' όλη τη διάρκεια του οποίου λειτουργούσε η σύμπραξη για τα εν λόγω προϊόντα, η αγορά της βιταμίνης Ε στην Κοινότητα αντιπροσώπευε σε αξία 250 εκατομμύρια Ecu. Οι συνολικές πωλήσεις βιταμίνης Α ανήλθαν σε 150 εκατομμύρια Ecu περίπου.
- (17) Οι πωλήσεις βιταμίνης C χύδην, που είχαν ανέλθει σε 250 εκατομμύρια Ecu το 1995 στην Κοινότητα, μειώθηκαν σε 120 εκατομμύρια Ecu. Η τιμή μειώθηκε κατά το ήμισυ και πλέον μετά τη λήξη των συμφωνιών της σύμπραξης στο τέλος του 1995.
- (18) Η αξία της αγοράς βιταμινών ⁽⁵⁾ στην Κοινότητα και στον ΕΟΧ κατά την περίοδο 1994-1998 είχε ως εξής:

(σε εκατομμύρια Ecu)

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

Πηγή: Στατιστικές της Roche σχετικά με τα μερίδια αγοράς.

Στον πίνακα I του παραρτήματος παρουσιάζονται οι πωλήσεις κάθε βιταμίνης καταναλωμένες ανά κράτος μέλος κατά την ίδια περίοδο.

- (19) Το 70 % περίπου της παραγωγής βιταμινών Α και Ε προορίζεται για την παρασκευή ζωοτροφών και το 30 % για την παρασκευή τροφίμων και φαρμακευτικών προϊόντων. Το 80 % της παραγωγής βιταμίνης C προορίζεται για κατανάλωση από τον άνθρωπο.

- (20) Οι δύο μεγάλοι παραγωγοί, Roche και BASF, εκτός του ότι πωλούν χύδην τις διάφορες ποιότητες βιταμινών για την παρασκευή ζωοτροφών — κατά μεγάλο μέρος στους λεγόμενους «παραγωγούς προμειγμάτων», οι οποίοι αναμειγνύουν τις βιταμίνες με άλλες θρεπτικές ουσίες δημιουργώντας ένα παρασκεύασμα σε μορφή σκόνης ή σε υγρή μορφή που χρησιμοποιείται στην παραγωγή ζωοτροφών — χαρακτηρίζονται αμφότεροι από κάθετη ολοκλήρωση όσον αφορά τα μεταγενέστερα παραγωγικά στάδια και παράγουν και οι ίδιοι προμείγματα (όπως και η Rhône-Poulenc). Ένα μεγάλο μέρος των βιταμινών για ζωοτροφές που παράγουν δεν πωλείται στην «ελεύθερη» αγορά, αλλά χρησιμοποιείται εσωτερικά για την παρασκευή προμειγμάτων. Τα «προμείγματα» αυτά είναι παρασκευάσματα που περιέχουν, εκτός από τα συμπυκνώματα βιταμινών, και άλλα θρεπτικά στοιχεία και φάρμακα και προστίθενται σε μικρές ποσότητες στο βασικό μείγμα της ζωοτροφής. Οι υπόλοιπες ποσότητες πωλούνται σε χονδρεμπόρους, παραγωγούς προμειγμάτων ή απ' ευθείας σε παραγωγούς σύνθετων ζωοτροφών.

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

1.2.2.1. Οι επί μέρους αγορές βιταμινών

Βιταμίνες Α και Ε

- (22) Η βιταμίνη Α είναι λιποδιαλυτή χημική ουσία με ποικίλες εφαρμογές, κυρίως στη βιομηχανία ζωοτροφών. Μικρότερες ποσότητες βιταμίνης Α πωλούνται επίσης στη βιομηχανία τροφίμων και στη φαρμακευτική βιομηχανία. Οι πωλήσεις στη βιομηχανία καλλυντικών περιορίζονται στο ελάχιστο. Η βιταμίνη Α είναι απαραίτητη για τη φυσιολογική αύξηση, καθώς και για την υγεία του δέρματος, των ματιών, των δοντιών, των ούλων και των μαλλιών.
- (23) Η βιταμίνη Ε είναι επίσης λιποδιαλυτή χημική ουσία με ποικίλες εφαρμογές στη βιομηχανία τροφίμων για ανθρώπινη κατανάλωση, στη βιομηχανία ζωοτροφών, στη φαρμακευτική βιομηχανία και στη βιομηχανία καλλυντικών. Η βιταμίνη Ε είναι απαραίτητη για το σχηματισμό και τη λειτουργία των ερυθρών αιμοσφαιρίων, των μυών και άλλων ιστών. Η βιταμίνη Ε μπορεί να ληφθεί από φυσικές πηγές ή να παραχθεί συνθετικά. Υπάρχει πολύ περιορισμένη ανταγωνιστική επικάλυψη μεταξύ της συνθετικής και της φυσικής βιταμίνης Ε που εμφανίζεται μόνο σε εφαρμογές για ανθρώπινη χρήση.

- (24) Η συνθετική βιταμίνη Ε διατίθεται κατά κύριο λόγο στη βιομηχανία ζωοτροφών, ενώ μικρότερες ποσότητες διατίθενται στη φαρμακευτική βιομηχανία και στη βιομηχανία τροφίμων, καθώς και στη βιομηχανία καλλυντικών, η οποία όμως μόλις το 1996 άρχισε να απορροφά υπολογίσιμες ποσότητες.

- (25) Οι βιταμίνες A και E μαζί καλύπτουν το 60 % περίπου της παγκόσμιας ζήτησης βιταμινών για ζωοτροφές. Οι δύο αυτές βιταμίνες αγοράζονται εν πολλοίς από τους ίδιους πελάτες, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τη βιομηχανία ζωοτροφών. Η παγκόσμια ζήτηση για τη βιταμίνη E είναι περίπου 22 000 τόνοι ετησίως και για τη βιταμίνη A περίπου 15 000 τόνοι.
- (26) Η Roche ήταν η πρώτη εταιρεία που παρασκεύασε συνθετικές βιταμίνες A και E και κατείχε το μονοπώλιο για τις δύο αυτές βιταμίνες μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1960, όταν η Rhône-Poulenc άρχισε να διαθέτει στην αγορά βιταμίνη A για ζωοτροφές. Η BASF εισήλθε στην αγορά των δύο προϊόντων το 1970, ενώ λίγο αργότερα η Rhône-Poulenc επέκτεινε τις δραστηριότητές της στη βιταμίνη E (μόνο για ζωοτροφές). Η ιαπωνική εταιρεία Eisai άρχισε επίσης να διαθέτει βιταμίνη E στην αγορά της Ευρώπης για ανθρώπινη και ζωική χρήση το 1967· δεν παράγει βιταμίνη A.
- (27) Η Roche και η BASF προμηθεύουν βιταμίνες A και E που χρησιμοποιούνται σε τροφές για το ζώα και τον άνθρωπο, η Rhône-Poulenc προμηθεύει τις δύο βιταμίνες μόνο για ζωοτροφές, και η Eisai προμηθεύει βιταμίνη E για ανθρώπινη και ζωική χρήση. Υπάρχει ένας μόνο ακόμη σημαντικός παραγωγός βιταμίνης A, η ρωσική εταιρεία Bel Vitamini που κατέχει το 7-9 % του συνολικού όγκου της αγοράς. Όσον αφορά τη βιταμίνη E, ορισμένες μικρές κινεζικές εταιρείες αύξησαν σταδιακά το συνολικό μερίδιό τους στην αγορά από λιγότερο του 1 % το 1989 σε 7 % στο τέλος της δεκαετίας του 1990.
- (28) Το 1998 η αξία της αγοράς βιταμίνης A χύδην στον ΕΟΧ ανερχόταν σε 150 εκατομμύρια Ecu περίπου, ενώ της βιταμίνης E σε 250 εκατομμύρια Ecu. Η μέση τιμή της βιταμίνης A στον ΕΟΧ αυξήθηκε από 38,80 Ecu περίπου ανά χιλιόγραμμο το 1990 σε 54,50 Ecu το 1998 (βλέπε πίνακα II στο παράρτημα). Οι τιμές της βιταμινών E στον ΕΟΧ αυξήθηκαν από 18,60 Ecu ανά χιλιόγραμμο το 1990 σε 31,10 Ecu το 1998 (βλέπε πίνακα III).

Βιταμίνη B1

- (29) Η βιταμίνη B1 (θειαμίνη) είναι απαραίτητη για το μεταβολισμό των υδατανθράκων, στον οποίο συμμετέχει δρώντας ως συνένζυμο. Η έλλειψη της βιταμίνης B1 προκαλεί υστέρηση ανάπτυξης και νευρικές διαταραχές. Είναι υδατοδιαλυτή βιταμίνη και χρησιμοποιείται σε τροφές για τα ζώα και τον άνθρωπο και στη φαρμακευτική βιομηχανία. Η χημική παρασκευή της είναι σύνθετη διαδικασία επιτελούμενη σε 15 έως 17 διαφορετικά στάδια.
- (30) Η Roche, η Takeda και αρκετές κινεζικές εταιρείες είναι οι σημαντικότεροι παραγωγοί βιταμίνης B1. Η BASF σταμάτησε να παράγει η ίδια βιταμίνη B1 το 1989 και συνήψε πενταετή συμφωνία προμήθειας με τη Roche για να καλύψει τις ανάγκες της.

- (31) Οι τιμές της βιταμίνης B1 (που προορίζεται για την παρασκευή ζωοτροφών) στην Ευρώπη ήταν περίπου 32,50 Ecu ανά χιλιόγραμμο, αυξήθηκαν σε 38,00 Ecu ανά χιλιόγραμμο το 1993, αλλά σημείωσαν έντονη πτώση το 1994 και το 1996 είχαν υποχωρήσει στα 16 Ecu ανά χιλιόγραμμο (βλέπε πίνακα IV). Το 1994 η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς βιταμίνης B1 ανήλθε σε 18 εκατομμύρια Ecu (1998: 15 εκατομμύρια Ecu).

Βιταμίνη B2

- (32) Βιταμίνη B2 υπάρχει σε όλα τα ζώα κύτταρα και συμμετέχει σε διάφορες ενεργειακές αντιδράσεις του κυτταρικού μεταβολισμού. Τα συνένζυμα της ριβοφλαβίνης είναι απαραίτητα για τη μετατροπή των βιταμινών B6 και του φολικού οξέος σε ενεργό μορφή.
- (33) Η βιταμίνη B2 χρησιμοποιείται κυρίως στη βιομηχανία ζωοτροφών. Μόνον το 30 % της παραγωγής χρησιμοποιείται στις βιομηχανίες τροφίμων και φαρμακευτικών προϊόντων.
- (34) Οι κυριότεροι παραγωγοί βιταμίνης B2 είναι η Roche και η BASF, με παγκόσμια μερίδια αγοράς το 1990 ύψους 55 % και 30 % αντίστοιχα. Ο τρίτος μεγαλύτερος προμηθευτής είναι η Takeda με μερίδιο αγοράς 11 % το 1990. Υπάρχουν και άλλοι παραγωγοί στη Ρωσία, στην Κίνα και στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Μέχρι σήμερα, μόνον η Roche και η Takeda παράγουν συνθετική βιταμίνη B2· οι άλλοι παραγωγοί χρησιμοποιούν διαδικασία ζύμωσης.
- (35) Η τιμή της ριβοφλαβίνης στην Ευρώπη το 1991 ήταν περίπου 43 Ecu ανά χιλιόγραμμο, αυξήθηκε σε 56 Ecu περίπου το 1994 και στη συνέχεια μειώθηκε σε 40 ευρώ, επίπεδο στο οποίο παραμένει μέχρι σήμερα (βλέπε πίνακα V στο παράρτημα). Το 1995 η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς βιταμίνης B2 ανήλθε σε 44 εκατομμύρια Ecu περίπου (1998: 34 εκατομμύρια Ecu).

Βιταμίνη B5

- (36) Η βιταμίνη B5 (παντοθενικό οξύ, γνωστή και ως calpan) διαδραματίζει καίριο ρόλο στο μεταβολισμό των υδατανθράκων, των πρωτεϊνών και των λιπών και επομένως είναι σημαντική για τη διατήρηση και αποκατάσταση όλων των κυττάρων και ιστών. Η ανεπαρκής λήψη calpan από τις τροφές προκαλεί στον άνθρωπο πλειάδα κλινικών συμπτωμάτων. Στα ζώα η έλλειψη βιταμίνης B5 εκδηλώνεται με καθυστερημένη ανάπτυξη, μειωμένη γονιμότητα, νευρομυϊκές και δερματολογικές διαταραχές και αφνίδιο θάνατο.
- (37) Το Calpan παράγεται σε δύο κυρίως μορφές: μια καθαρή μορφή γνωστή ως D-Calpan, η οποία χρησιμοποιείται για ανθρώπινη κατανάλωση και ως συστατικό των ζωοτροφών, και μια ανάμικτη μορφή, το DL-Calpan, το οποίο αποτελείται κατά 45 % από D-Calpan και κατά 55 % από αδρανές υλικό πληρώσεως και χρησιμοποιείται μόνο για ζωοτροφές. Λόγω της χημικής του σύνθεσης, η τιμή του D-Calpan είναι διπλάσια από την τιμή του DL-Calpan.

- (38) Η Roche και η BASF συγκαταλέγονται μεταξύ των τριών κορυφαίων παραγωγών βιταμίνης Β5 σε παγκόσμια κλίμακα - ο τρίτος σημαντικός παραγωγός του εν λόγω προϊόντος είναι η ιαπωνική εταιρεία Daiichi. Μικρότεροι παραγωγοί υπάρχουν επίσης στην Ιαπωνία, στην Κίνα, στην Πολωνία και στη Ρουμανία.
- (39) Η Roche και η BASF κατέχουν μαζί τα δύο τρίτα περίπου της ευρωπαϊκής και της παγκόσμιας αγοράς.
- (40) Η Roche, η BASF και η Daiichi παράγουν μόνο D-Caλpan, το οποίο διατίθεται κατά το πλείστον στη βιομηχανία ζωοτροφών. Η Alps (Ιαπωνία) και άλλες ρουμανικές και πολωνικές εταιρείες παράγουν DL-Caλpan.
- (41) Στον τομέα των ζωοτροφών, που καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής, το D-Caλpan και το DL-Caλpan πωλούνται σε παραγωγούς προμειγμάτος, οι οποίοι αναμειγνύουν το προϊόν με άλλες βιταμίνες και πωλούν το παρασκεύασμα σε παραγωγούς ζωοτροφών.
- (42) Η Daiichi δεν παράγει προμειγμάτα. Αντίθετα, η Roche και η BASF είναι καθέτως ολοκληρωμένες όσον αφορά το επόμενο στάδιο παραγωγής προμειγμάτων. Διαθέτουν και εκμεταλλεύονται από επτά περίπου μονάδες παραγωγής προμειγμάτων στην Ευρώπη. Προμηθεύουν D-Caλpan στις δικές τους μονάδες (δέσμια χρήση) ή σε άλλους παραγωγούς προμειγμάτων.
- (43) Η τιμή του D-Caλpan στην Ευρώπη το 1990 ήταν περίπου 12 Ecu ανά χιλιόγραμμα. Σήμερα ανέρχεται σε 20 ευρώ ανά χιλιόγραμμα περίπου (βλέπε πίνακα VI στο παράρτημα). Το 1998 η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς Caλpan ανήλθε σε 35 εκατομμύρια Ecu περίπου.

Βιταμίνη Β6

- (44) Η βιταμίνη Β6 (πυριδοξίνη) χρησιμεύει ως συνένζυμο για πολλά ένζυμα που συμμετέχουν στο μεταβολισμό των αμινοξέων. Διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στο μεταβολισμό των πρωτεϊνών, των υδατανθράκων και των λιπών. Τα ενήλικα μηρυκαστικά συνήθως έχουν αυτάρκεια στη βιταμίνη Β6, αλλά τα νεαρά ζώα χρειάζονται συμπληρώματα στο στάδιο της ανάπτυξης. Η βιταμίνη Β6 έχει διάφορες χρήσεις στη βιομηχανία τροφίμων για ανθρώπινη κατανάλωση, στη βιομηχανία ζωοτροφών και στη φαρμακευτική βιομηχανία.
- (45) Οι κυριότεροι παραγωγοί βιταμίνης Β6 είναι η Roche, η Takeda, η Daiichi και αρκετές κινεζικές εταιρείες. Η BASF και η Merck έπαυσαν να παράγουν βιταμίνη Β6 το 1991-1992 και προμηθεύονται πλέον τις ποσότητες που χρειάζονται από τη Roche.
- (46) Το 1989 το παγκόσμιο μερίδιο αγοράς της Roche για τη βιταμίνη Β6 ανέρχονταν σε 40 % περίπου, της Daiichi σε 12 % και της Takeda σε 11 %. Οι παραγωγοί της Κίνας κατείχαν μόλις το 3 % της παγκόσμιας αγοράς το 1989, ποσοστό που αυξήθηκε σε 16 % το 1997, αφού στο μεταξύ, σύμφωνα με τη Roche, είχε σημειώσει μια παροδική κορύφωση (48 % περίπου) το 1993.
- (47) Η τιμή της βιταμίνης Β6 στην Ευρώπη το 1990 ήταν περίπου 25 Ecu ανά χιλιόγραμμα, ενώ στις αρχές του 1993 είχε αυξηθεί σε 46,50 Ecu ανά χιλιόγραμμα. Σήμερα είναι περίπου 20 ευρώ ανά χιλιόγραμμα (βλέπε πίνακα VII στο παράρτημα). Το 1994 η αξία της αγοράς βιταμινών Β6 στην Κοινότητα ανήλθε σε 15 εκατομμύρια Ecu περίπου. Σήμερα ανέρχεται σε 11 εκατομμύρια ευρώ περίπου.

Φολικό οξύ

- (48) Το φολικό οξύ ανήκει στις βιταμίνες του συμπλέγματος Β. Η ονομασία αυτή χρησιμοποιείται για ολόκληρη την ομάδα των ενώσεων που είναι επίσης γνωστές ως φολικές ενώσεις ή φολακίνη. Διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στο μεταβολισμό του DNA και του RNA, των φορέων γενετικών πληροφοριών σε όλους τους ζωντανούς οργανισμούς. Το φολικό οξύ μειώνει τον κίνδυνο διαμαρτιών κατά τη διάπλαση του νευρικού σωλήνα των ανθρώπινων εμβρύων όταν λαμβάνεται σε επαρκείς ποσότητες από την κυοφορούσα κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης. Η έλλειψη φολικού οξέος στους ανθρώπους μπορεί επίσης να προκαλέσει αναιμία, ενώ στα ζώα προκαλεί αναιμία και στα πουλερικά μειωμένη ωοτοκία και πενιχρό πτέρωμα.
- (49) Φολικό οξύ παράγουν η Roche στην Ευρώπη και οι ιαπωνικές εταιρείες Takeda, Sumika, θυγατρική της Sumitomo, και Kongso. Το φολικό οξύ που παράγει η Roche προορίζεται κυρίως για τα προμειγμάτα της ίδιας. Οι ιάπωνες παραγωγοί φολικού οξέος δεν παράγουν προμειγμάτα, εκτός από μια θυγατρική της Takeda η οποία διαθέτει το προϊόν στην ιαπωνική αγορά.
- (50) Μέχρι το 1989 οι τρεις ιαπωνικές εταιρείες παρήγαγαν σχεδόν όλες τις παγκόσμιες προμήθειες φολικού οξέος. Μέχρι τότε η Roche δεν παρήγαγε φολικό οξύ, αλλά το προμηθευόταν από την Takeda. Το 1988-89 η Roche κατήγγειλε τη συμφωνία προμήθειας και ξεκίνησε τη δική της παραγωγή.
- (51) Το 1991 η παγκόσμια ζήτηση φολικού οξέος ανέρχονταν σε 300 τόνους περίπου, αξίας 30 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ (USD) (25 εκατομμύρια Ecu). Η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς ανέρχονταν σε 9 έως 10 εκατομμύρια Ecu περίπου. Η τιμή του φολικού οξέος (ανά χιλιόγραμμα) στην Ευρώπη το 1991 ήταν 160 γερμανικά μάρκα (DEM) (περίπου 80 Ecu). Σήμερα είναι περίπου 100 DEM (περίπου 51,13 ευρώ).

Βιταμίνη C

- (52) Η βιταμίνη C (ασκορβικό οξύ) είναι υδατοδιαλυτή βιταμίνη χρησιμοποιούμενη κυρίως στη βιομηχανία τροφίμων και στη φαρμακευτική βιομηχανία. Είναι απαραίτητη στους ζωντανούς οργανισμούς για τη σύνθεση κολλαγόνου, της μεσοκυττάριας ουσίας που εξασφαλίζει τη δομή των μυών, των οστών, του αγγειακού ιστού και των χόνδρων. Η έλλειψη της προκαλεί σκορβούτο, εξασθένηση των ιστών και τριχοειδική αιμορραγία.

- (53) Η βιταμίνη C, μαζί με τη βιταμίνη E και το β-καροτένιο, πιστεύεται ότι έχει αντιοξειδωτικές ιδιότητες χάρη στις οποίες δρα προληπτικά έναντι των εκφυλιστικών καρδιαγγειακών παθήσεων και του καρκίνου (εμποδίζει τη μετατροπή των νιτρικών ιόντων σε καρκινογόνους ουσίες). Η μοναδική πηγή βιταμίνης C για τον άνθρωπο είναι η τροφή. Τα περισσότερα ζώα που καταναλώνονται από τον άνθρωπο (αλλά όχι τα ψάρια) μπορούν να συνθέσουν βιταμίνη C, αλλά ενδέχεται να χρειάζονται συμπληρώματα της φυσικής παραγόμενης βιταμίνης C. Η βιταμίνη C χρησιμοποιείται επίσης ως αντιοξειδωτικό για την προστασία του χρώματος ή του αρώματος των τροφίμων.
- (54) Η Roche κατείχε το μονοπώλιο παραγωγής βιταμίνης C μέχρι τη δεκαετία του 1970, όταν εισήλθαν στην αγορά οι εταιρείες Takeda (Ιαπωνία), Merck (Γερμανία) και BASF. Το 1990 η Roche κατείχε το 40 % της παγκόσμιας αγοράς, η Takeda το 23 % και η Merck μαζί με την BASF κατείχαν το 14 % περίπου. Στην Ευρώπη, τα μερίδια αγοράς ήταν 36 % για τη Roche, 11,5 % για την Takeda και 24 % για τις BASF/Merck.
- (55) Η τιμή της βιταμίνης C στην Ευρώπη το 1990 ήταν 11,50 Ecu ανά χιλιόγραμμα. Μετά από μια παροδική κορύφωση το 1993/94 (15 Ecu ανά χιλιόγραμμα), σήμερα η τιμή της είναι 7,50 ευρώ ανά χιλιόγραμμα (βλέπε πίνακα VIII). Η αξία της παγκόσμιας αγοράς βιταμίνης C το 1990 ανήλθε σε 650 εκατομμύρια Ecu (η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς ανήλθε σε 210 εκατομμύρια Ecu περίπου). Τον τελευταίο χρόνο λειτουργίας της σύμπραξης (1995) η αξία της ευρωπαϊκής αγοράς ανήλθε σε 250 εκατομμύρια Ecu, τρέχουσα ετήσια αξία: 120 εκατομμύρια ευρώ.

Βιταμίνη D3

- (56) Η βιταμίνη D3, υδατοδιαλυτή βιταμίνη όπως οι βιταμίνες A και E, πωλείται είτε σε καθαρή μορφή είτε, συνήθως, αναμεμειγμένη με βιταμίνη A σε ένα μείγμα γνωστό ως «AD3». Μόνο το 10 % περίπου της αγοράς βιταμίνης D3 (με βάση την αξία των πωλήσεων) προορίζεται για τρόφιμα που καταναλώνονται από τον άνθρωπο: το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής χρησιμοποιείται για ζωοτροφές.
- (57) Η βιταμίνη D3 απαιτείται για τη φυσιολογική ανάπτυξη των οστών: είναι αναγκαία για την απορρόφηση του ασβεστίου και του φωσφόρου από το λεπτό έντερο, για την επαναρρόφησή τους στους νεφρούς και για την εναπόθεση αλάτων στα οστά. Συμβάλλει επίσης στην καλή λειτουργία των μυών και των νεύρων, στην πήξη του αίματος και στην ανάπτυξη των κυττάρων. Η έλλειψή της οδηγεί σε ραχίτιδα στα παιδιά και σε οστεομαλακία στους ενήλικους, ενώ στα ζώα προκαλεί υστέρηση της ανάπτυξης και διαταραχές στα κάτω άκρα, ενώ στα πουλικά προκαλεί λέπτυνση του κελύφους των αυγών.
- (58) Η πρώτη εταιρεία που παρήγαγε βιταμίνη D3 σε βιομηχανική κλίμακα ήταν η Duphar — παλαιότερα ανήκε στη Philips και τώρα στη Solvay. Η Solvay Pharmaceuticals κάλυπτε περίπου το 50 % των παγκόσμιων αναγκών σε βιταμίνη D3 στις αρχές της δεκαετίας του 1990, αλλά το μερίδιό της στην «αγορά τρίτων» ήταν πολύ μικρότερο. Τούτο συνέβαινε διότι η Solvay διέθετε το 40 % της βιταμίνης D3

που παρήγαγε σε συμπυκνωμένη μορφή στη Rhône-Poulenc, η οποία με βάση αυτό παρήγαγε το σύνθετο προϊόν ή μείγμα AD3 και το διέθετε στην αγορά με το δικό της σήμα.

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

Βιταμίνη H

- (61) Η βιταμίνη H (βιοτίνη) είναι υδατοδιαλυτή βιταμίνη που βοηθά στη χρησιμοποίηση των πρωτεϊνών, του φολικού οξέος και της βιταμίνης B12 — η τελευταία δεν αποτελεί αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας. Η βιοτίνη παράγεται με χημική σύνθεση που περιλαμβάνει 20 περίπου διαφορετικά στάδια (η Tanabe αναπτύσσει επί του παρόντος μια διαδικασία ζύμωσης, η οποία όμως δεν είναι ακόμη εμπορικά εκμεταλλεύσιμη). Πωλείται σε καθαρή και διαλυμένη μορφή.
- (62) Ο τομέας των ζωοτροφών απορροφά το 90 % περίπου της παραγωγής βιταμίνης H, ενώ το υπόλοιπο χρησιμοποιείται από τη φαρμακευτική βιομηχανία. Η βιοτίνη που προορίζεται για ζωοτροφές πωλείται σε μορφή διαλύματος 1 % στις Ηνωμένες Πολιτείες, της Αμερικής ενώ στην Ευρώπη και αλλού χρησιμοποιείται διάλυμα 2 %. Η βιταμίνη H για φαρμακευτικές χρήσεις πωλείται σε καθαρή μορφή.
- (63) Οι κυριότεροι παραγωγοί βιταμίνης H είναι η Roche, η Sumitomo, η Tanabe, η Lonza και η Merck. Η Lonza έπαυσε να παράγει το εν λόγω προϊόν το 1996. Ο μεγαλύτερος παραγωγός βιοτίνης είναι η Roche που κατέχει σήμερα το [45-55] % περίπου της παγκόσμιας αγοράς, ενώ ακολουθούν η Sumitomo και η Tanabe, με μερίδιο αγοράς [15-25] % έκαστη. Η Merck κατέχει το [5-15] % περίπου της παγκόσμιας αγοράς. Η Merck διαθέτει το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής της (90 %) στην BASF στην ποιότητα που προορίζεται για ζωοτροφές σε συγκεντρώσεις 1 % και 2 %.
- (64) Οι πωλήσεις στην ευρωπαϊκή αγορά βιοτίνης ανέρχονται σήμερα σε 25 εκατομμύρια ευρώ (το 1995 ήταν 36 εκατομμύρια Ecu). Η βιοτίνη που προορίζεται για τρόφιμα ή για φαρμακευτικές χρήσεις (100 % καθαρή) τιμολογείται ανά γραμμάριο. Το 1990 η τιμή της στην Ευρώπη ήταν περίπου 6,8 Ecu ανά γραμμάριο (14 DEM ανά γραμμάριο) και παρέμεινε σταθερή μέχρι το 1995 περίπου, οπότε άρχισε να υποχωρεί σταθερά. Σήμερα η τιμή της είναι περίπου

3,0 Ecu ανά γραμμάριο. Η τιμή της βιοτινής για ζωοτροφές το 1990 ήταν 3,5 Ecu ανά γραμμάριο (για το ενεργό συστατικό). Άρχισε να υποχωρεί το 1995 και σήμερα η τιμή της είναι περίπου 1,0 Ecu ανά γραμμάριο.

Β-καροτένιο και καροτενοειδή

- (65) Τα προϊόντα αυτά κατ' ουσίαν δεν είναι βιταμίνες. Το β-καροτένιο είναι προβιταμίνη της βιταμίνης Α και απαντά στα φυτά. Κατά τη διαδικασία της πέψης οι ζωντανοί οργανισμοί τη μετατρέπουν σε βιταμίνη Α. Το μεγαλύτερο μέρος του β-καροτενίου απορροφάται από τη βιομηχανία τροφίμων και τη φαρμακευτική βιομηχανία.
- (66) Τα καροτενοειδή χρησιμοποιούνται κυρίως ως χρωστικές για τα τρόφιμα και τα καλλυντικά και για να δώσουν χρώμα στη ζωική σάρκα. Τα καροτενοειδή ταξινομούνται εν γένει ανάλογα με το χρώμα που παράγουν όταν πέπτονται από τα ζώα. Η κανθαξανθίνη και η κιντραναξαθίνη προσδίδουν κόκκινο ή χρυσαφί χρώμα και ονομάζονται κοινώς κόκκινα καροτενοειδή.
- (67) Οι μοναδικοί παραγωγοί των εν λόγω προϊόντων σε ολόκληρο τον κόσμο είναι η Roche και η BASF. Μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1990 η Roche κατείχε δεσπόμενη θέση με μερίδιο αγοράς 90 %. Το 1991 η BASF επέκτεινε τις εγκαταστάσεις της παραγωγής β-καροτενίου και στο τέλος του 1992 το μερίδιο αγοράς στο εν λόγω προϊόν είχε διπλασιαστεί, φθάνοντας το 21 %.
- (68) Η αξία των πωλήσεων β-καροτενίου στην ευρωπαϊκή αγορά το 1993 έφθανε τα 45 εκατομμύρια Ecu περίπου, ενώ μέχρι το 1998 αυξήθηκε σε 76 εκατομμύρια Ecu περίπου. Η Γερμανία καλύπτει περισσότερο από το 50 % της κατανάλωσης β-καροτενίου στην Κοινότητα και στον ΕΟΧ. Η τιμή του β-καροτενίου το 1993 ήταν 677 Ecu ανά χιλιόγραμμα, ενώ σήμερα είναι περίπου 748 ευρώ ανά χιλιόγραμμα. Οι ετήσιες πωλήσεις κανθαξανθίνης (του σημαντικότερου καροτενοειδούς) στην κοινοτική αγορά ανέρχονται σε 50 εκατομμύρια ευρώ περίπου. Η τιμή της κανθαξανθίνης είναι σήμερα περίπου 1 250 ευρώ ανά χιλιόγραμμα.

1.2.3. Η ΣΧΕΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, ΦΟΛΙΚΟΥ ΟΞΕΟΣ, Β-ΚΑΡΟΤΕΝΙΟΥ ΚΑΙ ΚΑΡΟΤΕΝΟΕΙΔΩΝ

- (69) Η Επιτροπή εκτιμά ότι οι αγορές βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέος, β-καροτενίου και καροτενοειδών εκτείνονται τουλάχιστον σε ολόκληρο τον ΕΟΧ. Ωστόσο, υπάρχουν αρκετές ενδείξεις ότι οι αγορές των εν λόγω προϊόντων είναι παγκόσμιες.
- (70) Κατά τη σχετική περίοδο, οι αγορές βιταμινών για όλα τα προαναφερόμενα προϊόντα κυριαρχούντο κατ' ουσίαν από μια εταιρεία με ηγετική θέση σε παγκόσμια κλίμακα, τη Roche, και από δύο άλλους παραγωγούς με πολύ σημαντική παρουσία, την BASF και την Takeda (η ισχύς της

δεύτερης εντοπίζεται στις αγορές βιταμινών Β1, Β6 και C). Η Roche μαζί με έναν από τους δύο ανωτέρω παραγωγούς κατείχαν μερίδια αγοράς άνω του 50 % στον ΕΟΧ και παγκοσμίως σε όλα τα σχετικά προϊόντα.

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

1.2.4. ΔΙΑΚΡΑΤΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

- (74) Η ευρωπαϊκή παραγωγή βιταμινών χύδην είναι συγκεντρωμένη σε μικρό αριθμό μονάδων. Η Roche παρασκευάζει τις βιταμίνες Α και Ε στο Sisseln της Ελβετίας, ενώ οι εγκαταστάσεις της BASF βρίσκονται στο Ludwigshafen της Γερμανίας και της Rhône-Poulenc στο Commentry της Γαλλίας. Η βιταμίνη C παράγεται σήμερα από τη Roche στο Dalry της Σκωτίας (η μονάδα παραγωγής βιταμίνης C στο Grenzach της Γερμανίας έκλεισε το 1994) και από την BASF στην Grenaa της Δανίας. Η τρίτη ευρωπαϊκή εταιρεία παραγωγής είναι η Merck που βρίσκεται στη Γερμανία. Η Roche παράγει βιταμίνες του συμπλέγματος Β στο Grenzach της Γερμανίας. Η BASF έχει εργοστάσια στο Ludwigshafen και στην Grenaa.
- (75) Τα περισσότερα κράτη μέλη της Κοινότητας/του ΕΟΧ καλύπτουν όλες τις ανάγκες τους σε βιταμίνες χύδην μέσω εισαγωγών, οι οποίες προέρχονται κατά το πλείστον από την παραγωγή άλλου κράτους μέλους (Δανία, Γαλλία, Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο).

1.2.5. ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

1.2.5.1. Roche

- (76) Η Hoffman-Roche AG είναι όμιλος φαρμακευτικών προϊόντων και ειδών ιατρικής φροντίδας βασιζόμενος στην έρευνα, συγκαταλέγεται δε μεταξύ των μεγαλύτερων επιχειρήσεων του κλάδου σε ολόκληρο τον κόσμο. Η έδρα της εταιρείας βρίσκεται στη Βασιλεία της Ελβετίας. Διαθέτει παραγωγικές εγκαταστάσεις σε διάφορα κράτη μέλη.
- (77) Το 1998 οι συνολικές πωλήσεις του ομίλου σε παγκόσμια κλίμακα ανήλθαν σε 24,66 δισεκατομμύρια ελβετικά φράγκα (CHF) (15,3 δισεκατομμύρια Ecu) αποδίδοντας καθαρά έσοδα ύψους 4,4 δισεκατομμυρίου CHF, ποσό που

αντιστοιχεί στο 18 % των πωλήσεων. Το τμήμα βιταμινών και χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας κάλυψε το 15 % του κύκλου εργασιών του ομίλου (3,63 δισεκατομμύρια CHF). Οι παγκόσμιες πωλήσεις βιταμινών απέφεραν συνολικά 1,96 δισεκατομμύρια CHF, ενώ οι πωλήσεις καροτενοειδών (που επίσης αποτελούν αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας, καίτοι δεν είναι βιταμίνες με την αυστηρή έννοια του όρου) απέφεραν 650 εκατομμύρια CHF. Τα κέρδη του εν λόγω τμήματος προ τόκων, φόρων και απόσβεσης ανήλθαν το 1998 σε 869 εκατομμύρια CHF (24 % των πωλήσεων) ή 539 εκατομμύρια Ecu. Τα κέρδη εκμεταλλεύσεως ανήλθαν σε 673 εκατομμύρια CHF (417 εκατομμύρια Ecu). Η Roche είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός βιταμινών τόσο σε παγκόσμια κλίμακα, όσο και στην Ευρώπη. Η εταιρεία άρχισε να παράγει βιταμίνη C με χημική σύνθεση το 1935 και στη συνέχεια επέκτεινε τις δραστηριότητες της παράγοντας όλο το φάσμα των βιταμινών. Στον κλάδο των βιταμινών, η Roche κατέχει μερίδιο αγοράς περίπου 50 % σε παγκόσμια κλίμακα. Διαθέτει το ευρύτερο φάσμα παραγόμενων προϊόντων από όλους τους παραγωγούς βιταμινών. Η Roche προμηθεύει επίσης και άλλες βιταμίνες που αγοράζει από άλλους παραγωγούς και έτσι διαθέτει στην αγορά το πλήρες φάσμα των βιταμινών για όλες τις δυνατές χρήσεις: ζωοτροφές, τρόφιμα για ανθρώπινη κατανάλωση, φαρμακευτικά προϊόντα και καλλυντικά⁽⁶⁾.

- (78) Το τμήμα βιταμινών και χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας της Roche βρίσκεται σήμερα στο Kaiser-augst, κοντά στη Βασιλεία. Οι βιταμίνες και τα καροτενοειδή καλύπτουν το 72 % του κύκλου εργασιών του τμήματος. Το ίδιο τμήμα παράγει επίσης ένζυμα ζωοτροφών, γαλακτωματοποιητές, κιτρικό οξύ και λιπαρά οξέα.
- (79) Το κεντρικό γραφείο του τμήματος είναι υπεύθυνο για «θέματα στρατηγικής», ενώ τα λειτουργικά θέματα αποτελούν αρμοδιότητα πέντε Εδαφικών Κέντρων που καλύπτουν την Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική, τη Λατινική Αμερική, την περιοχή Ασίας-Ειρηνικού και την Κίνα.
- (80) Η Roche Vitamins Ευρώπη SA, η εταιρεία εμπορίας και διανομής για την Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή, την Αφρική και την Ινδία, είναι εγκατεστημένη στη Müttenz. [...] (*). Τα κέντρα διανομής για την Ευρώπη βρίσκονται στο Venlo (Κάτω Χώρες) και στο Village-Neuf (Γαλλία).
- (81) Κατά τη σχετική περίοδο, τα πιο υψηλόβαθμα εταιρικά στελέχη με αρμοδιότητα στον κλάδο των βιταμινών ήταν ο προϊστάμενος του τμήματος βιταμινών και χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας, ο οποίος ως εκ της θέσεώς του είναι επίσης μέλος της εκτελεστικής επιτροπής της Roche AG και ο προϊστάμενος μάρκετινγκ βιταμινών.

1.2.5.2. BASF

- (82) Η BASF AG είναι πολυεθνική εταιρεία χημικών προϊόντων συσταθείσα βάσει της γερμανικής νομοθεσίας και το κέντρο των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων βρίσκεται στο Ludwigshafen της Γερμανίας. Δραστηριοποιείται στους τομείς του πετρελαίου και του αερίου, των χημικών προϊόντων που διατίθενται χύδην, των πλαστικών, των χημικών προϊόντων υψηλής ποιότητας, των φυτοπροστατευτικών και των φαρμακευτικών προϊόντων. Ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών του ομίλου BASF (συμπεριλαμβανομένων των

θυγατρικών της στις οποίες η BASF κατέχει μετοχικό μερίδιο τουλάχιστον 50 %) το 1997 ήταν 54 δισεκατομμύρια DEM περίπου (27,45 δισεκατομμύρια Ecu).

- (83) Οι βασικές δραστηριότητες της BASF χωρίζονται σε πέντε τομείς: χημικά προϊόντα, πλαστικά και ίνες, χρωστικές ύλες και προϊόντα τελικής επεξεργασίας, προϊόντα υγείας και διατροφής, πετρέλαιο και αέριο. Ο τομέας υγείας και διατροφής της BASF περιλαμβάνει το τμήμα χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας, στο οποίο υπάγονται οι βιταμίνες για τα τρόφιμα και τις ζωοτροφές. Η BASF παράγει βιταμίνες υπό μορφή χύδην χημικών προϊόντων και ως συστατικά προμειγμάτων στην Ευρώπη, στη Βόρεια και στη Νότια Αμερική και στην Κίνα.
- (84) Στην Ευρώπη διαθέτει μονάδες παραγωγής βιταμινών στην έδρα της στο Ludwigshafen της Γερμανίας, καθώς και σε τρία βιομηχανικά συγκροτήματα στη Δανία: Grenaa, Ballerup και Dianalund. Οι βιταμίνες που απαντούν στη σειρά προϊόντων τόσο της Roche όσο και της BASF είναι οι βιταμίνες A, E, B2, B5C, D3, το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή. Όσον αφορά δύο άλλες βιταμίνες (B1, H) η BASF είναι ένας από τους σημαντικότερους προμηθευτές τους σε μορφή χύδην, μολονότι δεν τις παρασκευάζει η ίδια. Η BASF έπαυσε να παράγει βιταμίνη B1 το 1989, αλλά συνέχισε να είναι ένας από τους σημαντικότερους προμηθευτές της, εφοδιαζόμενη το προϊόν από άλλους παραγωγούς. Αγοράζει επίσης με σκοπό τη μεταπώληση το μεγαλύτερο μέρος της βιοτινής (βιταμίνης H) που παράγει μια άλλη γερμανική εταιρεία, η Merck.
- (85) Κατά τη σχετική περίοδο, τα ανώτερα διευθυντικά στελέχη που ήταν υπεύθυνα για τις δραστηριότητες της BASF στον τομέα των βιταμινών ήταν ο πρόεδρος του τμήματος χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας και ο προϊστάμενος μάρκετινγκ για τις βιταμίνες.
- (86) Ο πρόεδρος του τμήματος χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας ήταν το πιο υψηλόβαθμο εταιρικό στέλεχος με λειτουργική αρμοδιότητα στον τομέα των βιταμινών και αναφερόταν άμεσα σε ορισμένο μέλος του συμβουλίου εκτελεστικών διευθυντών της BASF (Vorstand).
- (87) Ο προϊστάμενος μάρκετινγκ βιταμινών αναφερόταν στον Προϊστάμενο του τμήματος χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας και ήταν το πιο υψηλόβαθμο στέλεχος με αποκλειστική αρμοδιότητα στον τομέα των βιταμινών.

1.2.5.3. Rhône-Poulenc (vuv Aventis)

- (88) Η Rhône-Poulenc SA, η εταιρική έδρα της οποίας βρίσκεται στο Courbevoie της Γαλλίας, ήταν διεθνής εταιρεία με δραστηριότητες στην έρευνα, ανάπτυξη, παραγωγή και εμπορία οργανικών και ανόργανων ενδιάμεσων χημικών προϊόντων, ειδικών χημικών προϊόντων, ινών, πλαστικών, φαρμακευτικών προϊόντων και γεωργικών χημικών προϊόντων.
- (89) Οι βασικές της δραστηριότητες εντοπιζόνταν σε τρεις τομείς: φαρμακευτικά προϊόντα, φυτοπροστατευτικά και κτηνιατρικά προϊόντα και ειδικά χημικά προϊόντα. Τα συνολικά έσοδα των πωλήσεων του ομίλου το 1998 ανήλθαν σε 86 800 εκατομμύρια γαλλικά φράγκα (FRF) (13,15 δισεκατομμύρια Ecu).

- (90) Την 1η Δεκεμβρίου 1998 η Rhône-Poulenc και η Hoechst AG, γερμανική εταιρεία παραγωγής χημικών προϊόντων, ανακοίνωσαν ότι συμφώνησαν να προβούν στη συγχώνευση των δραστηριοτήτων τους στον τομέα των βιοεπιστημών συστήνοντας μια νέα επιχείρηση με την επωνυμία «Aventis» (στην οποία οι δύο μητρικές εταιρείες θα κατείχαν μερίδιο 50 % εκάστη) και να εκχωρήσουν τις δραστηριότητές τους στον τομέα των χημικών προϊόντων εντός περιόδου τριών ετών. Το επόμενο στάδιο της διαδικασίας αυτής θα ήταν η πλήρης συγχώνευση των δύο μητρικών εταιρειών.
- (91) Τον Μάιο του 1999 ανακοινώθηκε η επίσημη του χρονοδιαγράμματος του σχεδίου συγχώνευσης, εφόσον λαμβάνονταν οι εγκρίσεις των ρυθμιστικών και άλλων αρχών. Στις 9 Αυγούστου 1999 η Επιτροπή αποφάσισε βάσει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, για τον έλεγχο συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων⁽⁷⁾, όπως τροποποιήθηκε από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97⁽⁸⁾, να μην διατυπώσει αντιρρήσεις για τη συγκέντρωση και να την κηρύξει συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά⁽⁹⁾.
- (92) Στις 15 Δεκεμβρίου 1999 ανακοινώθηκε η ολοκλήρωση της συγχώνευσης. Η Aventis διοικείται από τετραμελές διαχειριστικό συμβούλιο και από εκτελεστική επιτροπή αποτελούμενη από τα τέσσερα μέλη του συμβουλίου και πέντε ακόμη ανώτατα διευθυντικά στελέχη. Ο νέος όμιλος χωρίζεται σε δύο τομείς, την Aventis Pharma και την Aventis Agriculture. Η Aventis Agriculture περιλαμβάνει τις δραστηριότητες στους τομείς της επιστήμης φυτοπαραγωγής και φυτοπροστασίας, της βιοτεχνολογίας των φυτών, των ζωοτροφών και της κτηνιατρικής. Το κορυφαίο διευθυντικό στέλεχος της Aventis Agriculture, που ήταν προηγουμένως πρόεδρος του τμήματος φυτοπροστασίας και κτηνιατρικής της Rhône-Poulenc, είναι ταυτόχρονα μέλος της εκτελεστικής επιτροπής της Aventis. Η νέα εταιρεία έχει την έδρα της στο Στρασβούργο.
- (93) Η Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN) ήταν εξ ολοκλήρου ελεγχόμενη θυγατρική της Rhône-Poulenc η οποία παρήγαγε και διέθετε στην αγορά πρόσθετα τροφίμων, συμπεριλαμβανομένων των βιταμινών και των αμινοξέων, που χρησιμοποιούνται στις ζωοτροφές (για πουλερικά, χοίρους και μηρυκαστικά). Έχει μετονομαστεί σε «Aventis Animal Nutrition». Η RPAN ήταν άμεσα συνδεδεμένη με το τμήμα φυτοπροστασίας και κτηνιατρικής της Rhône Poulenc SA και κατά συνέπεια αναφερόταν σ' αυτήν.
- (94) Η εταιρική έδρα της RPAN βρίσκεται στο Antony, κοντά στο Παρίσι. Η εταιρεία διαθέτει επίσης περιφερειακά γραφεία πωλήσεων για την Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή και την Αφρική (που βρίσκονται στη Γαλλία), για τη Βόρεια Αμερική, τη Νότια Αμερική και την περιοχή Ασίας-Ειρηνικού. Τα σημαντικότερα πρόσθετα ζωοτροφών που παράγει η RPAN είναι οι βιταμίνες A και E, που χρησιμοποιούνται σε τροφές για πουλερικά και χοίρους, και η μεθειονίνη, απαραίτητο αμινοξύ που χρησιμοποιείται κυρίως στις τροφές των πουλερικών και δεν αποτελεί αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας. Οι βιταμίνες A και E παράγονται στο Commeny της Γαλλίας. Το 90 % περίπου των βιταμινών που παράγει η Rhône-Poulenc πωλείται σε «καθαρή» μορφή, ενώ το υπόλοιπο πωλείται ως συστατικό προμειγμάτων.
- (95) Η RPAN παρήγαγε βιταμίνες μόνο για την αγορά ζωοτροφών, καθώς η προκάτοχός της, η εταιρεία AEC, αποχώρησε από την αγορά βιταμινών για τον άνθρωπο το ή περί το 1988.
- (96) Το πιο υψηλόβαθμο εταιρικό στέλεχος της Rhône-Poulenc με λειτουργική αρμοδιότητα στον τομέα των βιταμινών ήταν ο πρόεδρος και κορυφαίο διευθυντικό στέλεχος της Rhône-Poulenc Animal Nutrition.
- (97) Πριν από τη συγχώνευση με την Hoechst, η RPAN τελούσε υπό την άμεση εποπτεία του Προέδρου του τμήματος AGRO της Rhône-Poulenc, που μετονομάστηκε τμήμα φυτοπροστασίας και κτηνιατρικής το 1997. Μετά τη συγκέντρωση με την Hoechst, την αντίστοιχη θέση κατέχει σήμερα το κορυφαίο διευθυντικό στέλεχος της Aventis Agriculture.

1.2.5.4. Lonza

- (98) Η Lonza AG είναι ελβετική εταιρεία παραγωγής χημικών προϊόντων που ιδρύθηκε το 1897. Το 1994 εξαγοράστηκε από την τότε Alusuisse AG, ως θυγατρική υπό ανεξάρτητη διαχείριση και εντάχθηκε στον όμιλο Alusuisse Lonza Group (Algroup).
- (99) Ο όμιλος, μια από τις μεγαλύτερες βιομηχανικές επιχειρήσεις της Ελβετίας, επί 25 χρόνια ασκούσε δραστηριότητες στους τομείς του αλουμινίου, της συσκευασίας φαρμακευτικών προϊόντων και καλλυντικών, των χημικών προϊόντων και της ενέργειας. Το 1998 η Algroup διαχώρισε τις δραστηριότητές της στους τομείς των χημικών προϊόντων και της ενέργειας από τον υπόλοιπο όμιλο, εν όψει της σχεδιαζόμενης συγχώνευσης των δραστηριοτήτων της στους τομείς του αλουμινίου και των ειδικών συσκευασιών με τις αντίστοιχες δραστηριότητες της Pechiney και της Alcan⁽¹⁰⁾.
- (100) Η διαχωρισθείσα επιχείρηση, που φέρει την επωνυμία Lonza Group AG, είναι υπεύθυνη για τις χημικές ουσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας, τα πρόσθετα τροφίμων και τα προϊόντα βιοτεχνολογίας σε ολόκληρο τον κόσμο, καθώς και για την παραγωγή ενέργειας στην Ελβετία.
- (101) Παρά τις πολλαπλές αναδιαρθρώσεις των μητρικών εταιρειών της Lonza AG, η εταιρεία δεν συγχωνεύθηκε ποτέ με άλλη επιχείρηση και διατήρησε τη διοικητική της αυτοτέλεια.
- (102) Το 1998 οι καθαρές πωλήσεις της επιχείρησης που ονομάζεται πλέον Lonza Group AG ανήλθαν σε 2 153 εκατομμύρια CHF (1 340 εκατομμύρια Ecu) και τα κέρδη εκμεταλλεύσεως σε 292 εκατομμύρια CHF (182 εκατομμύρια Ecu). Η έδρα της Lonza Group AG βρίσκεται στη Ζυρίχη. Το τμήμα χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας και ειδικών προϊόντων της Lonza Group αποτελεί χωριστή εταιρεία με την επωνυμία Lonza AG (θυγατρική κατά 100 %) και βρίσκεται στη Βασιλεία. Οι καθαρές πωλήσεις της Lonza AG το 1998 ανήλθαν σε 1 012 εκατομμύρια CHF (627 εκατομμύρια Ecu).

1.2.5.5. Solvay

- (103) Η Solvay Pharmaceuticals NV, η οποία έχει την έδρα της στο Weesp των Κάτω Χωρών, ανήκει στον όμιλο φαρμακευ-

τικών προϊόντων της Solvay SA, βελγικής εταιρείας παραγωγής χημικών προϊόντων. Μέχρι το 1980 ανήκε στο βιομηχανικό όμιλο Philips. Παράγει φαρμακευτικά προϊόντα για ανθρώπινη χρήση. Η μοναδική βιταμίνη που παράγει και πωλεί είναι η βιταμίνη D3. Ο συνολικός της κύκλος εργασιών το 1998 ήταν 788 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (NLG) (355 εκατομμύρια Ecu).

1.2.5.6. Merck

(104) Η Merck KgaA που είναι εγκατεστημένη στο Darmstadt της Γερμανίας παράγει φαρμακευτικά προϊόντα και προϊόντα προστασίας της υγείας. Έχει συσταθεί ως θυγατρική εταιρεία εκμεταλλεύσεως της E. Merck oHG, ομόρρυθμης εταιρείας με έτος ιδρύσεως το 1827, η οποία κατέχει το 75 % του κεφαλαίου.

(105) Μέχρι το μέσο του 1995 η επιχείρηση ανήκε στην E. Merck oHG. Τον Ιούλιο αυτού του έτους, ιδρύθηκε η Merck KgaA, στην οποία μεταβιβάστηκαν οι εμπορικές δραστηριότητες. Η Merck oHG λειτουργεί πλέον μόνον ως εταιρεία χόλντινγκ.

(106) Οι συνολικές πωλήσεις (όλων των προϊόντων) το 1998 ανήλθαν σε 8,1 δισεκατομμύρια DEM (4,12 δισεκατομμύρια Ecu). Τα σχετικά προϊόντα της Merck για τους σκοπούς της παρούσας διαδικασίας είναι οι βιταμίνες C και H (βιοτίνη). Η Merck διαθέτει το μεγαλύτερο μέρος της βιοτινής που παράγει στην BASF, η οποία τη μεταπωλεί χύδην.

1.2.5.7. Daiichi

(107) Η Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, εταιρεία εγκατεστημένη στο Τόκιο της Ιαπωνίας, ιδρύθηκε το 1915 και παράγει ευρύ φάσμα «ηθικών» φαρμακευτικών προϊόντων, μη συνταγογραφούμενων προϊόντων υγείας και κτηνιατρικών προϊόντων.

(108) Το 1998 οι πωλήσεις της ανήλθαν σε 280 805 εκατομμύρια ιαπωνικά γιεν (JPY) (1,92 δισεκατομμύρια Ecu). Τα προϊόντα της Daiichi που σχετίζονται με την παρούσα διαδικασία είναι οι βιταμίνες B5 (Calpan) και B6.

1.2.5.8. Eisai

(109) Η Eisai Co. Ltd που είναι εγκατεστημένη στην Τόκιο, είναι ηγετική ιαπωνική εταιρεία παραγωγής φαρμακευτικών προϊόντων εξειδικευμένη στα «ηθικά» φάρμακα.

(110) Οι συνολικές πωλήσεις της το 1998 (λήξη έτους την 31η Μαρτίου 1999) ανήλθαν σε 284 860 εκατομμύρια JPY (1,95 δισεκατομμύρια Ecu), εκ των οποίων το 3 % προήλθε από την Ευρώπη. Η μοναδική βιταμίνη που παράγει η Eisai είναι η βιταμίνη E, η οποία καλύπτει το [5-15] % των συνολικών πωλήσεων.

1.2.5.9. Kongo

(111) Η Kongo Chemical Company Ltd, εγκατεστημένη στην Toyama της Ιαπωνίας, είναι ιδιωτική εταιρεία παραγωγής φαρμακευτικών σκευασμάτων.

(112) Οι συνολικές πωλήσεις της το 1998 ανήλθαν σε 4 097 εκατομμύρια JPY (28 εκατομμύρια Ecu). Το μοναδικό σχετικό προϊόν εν προκειμένω είναι το φολικό οξύ.

1.2.5.10. Sumitomo

(113) Η Sumitomo Chemical Company Ltd, εγκατεστημένη στην Οσάκα και στο Τόκιο, είναι μια από τις μεγαλύτερες ιαπωνικές εταιρείες χημικών προϊόντων. Μεταξύ των προϊόντων που παράγει περιλαμβάνονται τα βασικά χημικά, τα πετροχημικά, οι χημικές ουσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας, τα γεωργικά χημικά προϊόντα και τα φαρμακευτικά προϊόντα.

(114) Οι συνολικές πωλήσεις του ομίλου το οικονομικό έτος που έληξε την 31η Μαρτίου 1999 ανήλθαν σε 927 700 εκατομμύρια JPY (6,3 δισεκατομμύρια Ecu). Η βιοτίνη (βιταμίνη H) και το φολικό οξύ είναι τα σχετικά προϊόντα για τους σκοπούς της παρούσας διαδικασίας.

1.2.5.11. Sumika

(115) Η Sumika Fine Chemicals Company, εγκατεστημένη στην Οσάκα της Ιαπωνίας, είναι πλήρως ελεγχόμενη θυγατρική της Sumitomo Chemical.

(116) Συστάθηκε τον Απρίλιο του 1992 κατόπιν της συγχώνευσης της Yodogawa Pharmaceutical με την Daiichi Chemical Industries και την Okayama Chemicals, οπότε και χρησιμοποιήθηκε η νέα ονομασία.

(117) Οι συνολικές πωλήσεις της το οικονομικό έτος 1998 ανήλθαν σε 19.345 εκατομμύρια JPY (132,5 εκατομμύρια Ecu). Το σχετικό προϊόν εν προκειμένω είναι το φολικό οξύ.

1.2.5.12. Takeda

(118) Η Takeda Chemical Industries Ltd, επίσης εγκατεστημένη στην Οσάκα, ιδρύθηκε το 1925 και αντικείμενό της είναι τα βιομηχανικά χημικά προϊόντα, τα φάρμακα, τα καλλυντικά και τα προϊόντα ιατρικής φροντίδας. Είναι μια από τις ηγετικές εταιρείες φαρμακευτικών προϊόντων και ασκεί δραστηριότητες σε παγκόσμια κλίμακα. Είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός βιταμινών στην Ιαπωνία και ένας από τους κυριότερους παραγωγούς βιταμινών χύδην σε παγκόσμια κλίμακα. Τα συναφή με την παρούσα υπόθεση προϊόντα της Takeda είναι οι βιταμίνες B1, B2, B6, C και το φολικό οξύ.

(119) Οι συνολικές πωλήσεις της Takeda το 1998 ανήλθαν σε 841 816 εκατομμύρια JPY (5,7 δισεκατομμύρια Ecu). Οι πωλήσεις της στο εξωτερικό αντιστοιχούσαν στο 16,1 % των συνολικών εσόδων. Τα τρόφιμα και οι βιταμίνες κάλυψαν το 10 % των πωλήσεων.

1.2.5.13. Tanabe

(120) Η Tanabe Saiyaku Co. Ltd, εγκατεστημένη στην Οσάκα, είναι μια από τις ηγετικές φαρμακευτικές εταιρείες της Ιαπωνίας. Τα φαρμακευτικά προϊόντα απέδωσαν το 81 % των εσόδων της το 1998, ενώ οι υπόλοιπες δραστηριότητές

της περιλαμβάνουν τα πρόσθετα τροφίμων και τα καλλυντικά. Το 1998 οι συνολικές πωλήσεις της ανήλθαν σε 216 δισεκατομμύρια JPY (1,6 δισεκατομμύρια Ecu). Το 1998 το 13,8 % των εσόδων της προήλθε από πωλήσεις στο εξωτερικό.

(121) Το σχετικό προϊόν της Tanabe εν προκειμένω είναι η βιοτίνη. Η Tanabe προμηθεύεται βιταμίνες χύδην από άλλους παραγωγούς, συμπεριλαμβανομένης της Roche (βιταμίνες B1 και C), και είτε τις χρησιμοποιεί η ίδια σε μεταγενέστερα στάδια της παραγωγής είτε τις μεταπωλεί ως έμπορος.

(122) Ο βασικός πελάτης της Tanabe στην Ευρώπη, όσον αφορά τη βιοτίνη, είναι η [...] (*).

1.2.6. ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΑΙ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

(123) Στους ακόλουθους πίνακες παρουσιάζεται σε γενικές γραμμές η θέση κάθε επιχείρησης στην παγκόσμια αγορά και στην αγορά του EOX και το σχετικό τους μέγεθος ⁽¹¹⁾:

(σε εκατομμύρια ευρώ) ⁽¹³⁾

Εταιρεία	Συνολικός παγκόσμιος κύκλος εργασιών ⁽¹²⁾ (2000)
F. Hoffmann-La Roche AG	17 678
BASF AG	35 946
Aventis SA (πρώην Rhône-Poulenc)	22 304 (**)
Lonza AG	700
Solvay Pharmaceuticals BV	370
Merck KgaA	6 740
Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd	3 187
Eisai Co. Ltd	3 635
Kongo Chemical Co. Ltd	39
Sumitomo Chemical Co. Ltd	10 462
Sumika Fine Chemicals Ltd	203
Takeda Chemical Industries Ltd	9 277
Tanabe Seiyaku Co. Ltd	1 950

(**) [Rhône-Poulenc το 1999: 12 598 εκατομμύρια ευρώ].

Στους πίνακες που ακολουθούν, η επωνυμία της εκάστοτε επιχείρησης παρουσιάζεται στην πρώτη στήλη. Στη δεύτερη στήλη παρουσιάζεται ο παγκόσμιος κύκλος εργασιών στη σχετική βιταμίνη κατά το τελευταίο πλήρες ημερολογιακό έτος της παράβασης και, σε παρένθεση, το μερίδιο αγοράς κάθε επιχείρησης στην παγκόσμια σχετική αγορά κατά το διάστημα που διήρκεσε η παράβαση. Στην τρίτη στήλη παρουσιάζονται τα ίδια στοιχεία με τη δεύτερη στήλη, περιοριζόμενα όμως στην αγορά βιταμινών του EOX αντί της παγκόσμιας αγοράς. Όλα τα στοιχεία κατ' ανάγκη παρουσιάζονται κατά προσέγγιση.

Βιταμίνη Α

Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1990-1998)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	EOX
Roche	[...] ([40-50] %)	[...] ([35-45] %)
BASF	[...] ([30-40] %)	[...] ([25-35] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Λοιποί	34 (4 %)	28 (9 %)

Βιταμίνη Ε

Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1990-1998)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	EOX
Roche	[...] ([35-45] %)	[...] ([30-40] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([10-20] %)	[...] ([15-25] %)
Eisai	[...] ([5-15] %)	[...] ([10-20] %)
Λοιποί	117 (4 %)	72 (8 %)

Βιταμίνη Β1

Κύκλος εργασιών (1993, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	EOX
Roche	58 (53 %)	23 (52 %)
Takeda	26 (24 %)	16 (28 %)
BASF	12 (11 %)	3 (9 %)
Λοιποί	13 (12 %)	4 (11 %)

Βιταμίνη Β2

Κύκλος εργασιών (1994, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1994)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	EOX
Roche	65 (47 %)	20 (46 %)
BASF	44 (29 %)	14 (29 %)
Takeda	24 (12 %)	6 (13 %)
Λοιποί	18 (12 %)	5 (12 %)

Βιταμίνη Β5

Κύκλος εργασιών (1998, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1998)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	EOX
Roche	[...] ([30-40] %)	[...] ([40-50] %)
Daiichi	[...] ([25-35] %)	[...] ([25-35] %)
ΒΑΣΦ	[...] ([20-30] %)	[...] ([15-25] %)
Λοιποί	32 (14 %)	3 (7 %)

Βιταμίνη Β6

Κύκλος εργασιών (1993, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	ΕΟΧ
Roche	40 (45 %)	15 (51 %)
Takeda	11 (10 %)	3 (11 %)
Daiichi	10 (9 %)	2 (8 %)
Λοιποί	41 (35 %)	11 (30 %)

Βιταμίνη C

Κύκλος εργασιών (1994, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1994)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	ΕΟΧ
Roche	266 (40 %)	79 (51 %)
Takeda	169 (24 %)	13 (8 %)
BASF	48 (6 %)	18 (11 %)
Merck	57 (8 %)	13 (8 %)
Λοιποί	266 (21 %)	43 (22 %)

Βιταμίνη D3

Κύκλος εργασιών (1997, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1994-1997)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	ΕΟΧ
Roche	26 (40 %)	6 (28 %)
Solvay	21 (32 %)	9 (38 %)
BASF	11 (15 %)	4 (20 %)
Rhône-Poulenc	6 (9 %)	2 (10 %)
Λοιποί	3 (4 %)	1 (4 %)

Βιταμίνη Η

Κύκλος εργασιών (1993, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	ΕΟΧ
Roche	44 (45 %)	13,6 (37 %)
Sumitomo	22 (23 %)	4,4 (12 %)
Tanabe	15,7 (16 %)	9,6 (26 %)
Merck	6,3 (7 %)	4 (11 %)
Lonza	4,7 (5 %)	2,8 (8 %)
BASF	3,7 (4 %)	2 (6 %)

Φολικό οξύ

Κύκλοεργασιών (1993, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1991-1993)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	ΕΟΧ
Roche	9,8 (65 %)	2,3 (55 %)
Takeda	4 (27 %)	1,8 (43 %)
Sumika	0,6 (4 %)	0,03 (> 1 %)
Kongo	0,8 (5 %)	0,12 (2 %)

Β-καροτένιο

Κύκλοεργασιών (1998, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1992-1998)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	ΕΟΧ
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([80-90] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

Καροτενοειδή

Κύκλοεργασιών (1998, εκατομμύρια ευρώ) και μερίδιο αγοράς (1993-1998)

Εταιρεία	Παγκοσμίως	ΕΟΧ
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([60-70] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

1.3. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- (124) Στις 12 Μαΐου 1999 η Rhône-Poulenc γνωστοποίησε στην Επιτροπή την πρόθεσή της (σύμφωνα με την ανακοίνωση της Επιτροπής για τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων στην περίπτωση συμπράξεων (ανακοίνωση περί επιείκειας ⁽¹⁴⁾) να παράσχει πληροφορίες στην Επιτροπή για την ανάμιξη της ίδιας και άλλων παραγωγών στο ευρωπαϊκό σκέλος σύμπραξης στον τομέα των βιταμινών, καθώς και να συνεργαστεί με την Επιτροπή στο πλαίσιο των ερευνών της.
- (125) Στις 19 Μαΐου 1999 η Rhône-Poulenc υπέβαλε εγγράφως στην Επιτροπή συνοπτική παρουσίαση των δραστηριοτήτων στις αγορές βιταμινών Α και Ε που, κατά δική της ομολογία, συνιστούσαν παράβαση του άρθρου 81 της συνθήκης.
- (126) Η Rhône-Poulenc υπέβαλε στην Επιτροπή συμπληρωματικά στοιχεία για τη σύμπραξη στις 25 Μαΐου 1999.
- (127) Η Roche και η BASF απηύθυναν επιστολές στην Επιτροπή στις 4 και 6 Μαΐου 1999 αντίστοιχα, ενώ ακολούθησε μια κοινή επιστολή στις 17 Μαΐου 1999. Γνωστοποίησαν στην Επιτροπή την πρόθεσή τους να συνεργαστούν σε τυχόν έρευνες, χωρίς όμως ακόμη να προβούν σε καμία δήλωση ή να υποβάλουν έγγραφα αποδεικτικά στοιχεία.

- (128) Στις 26 Μαΐου 1999 η Επιτροπή απηύθυνε στη Roche και στην BASF αίτημα παροχής πληροφοριών βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17 σχετικά με την ανάμειξή τους σε πιθανολογούμενες συμφωνίες αθέμιτων συμπράξεων στις αγορές βιταμινών A, B2, B5, C, E, β-καροτενίου και προμειγμάτων — τα προϊόντα αυτά αναφέρονται στις κατηγορίες που απαγγέλθηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, βλ. έπειτα αιτιολογικές σκέψεις (149) έως (154).
- (129) Με υπομνήματα που υπέβαλαν στην Επιτροπή, η Roche στις 4 Ιουνίου και η BASF στις 15 Ιουνίου 1999, οι δύο εταιρείες παραδέχθηκαν τις παραβάσεις του άρθρου 81. Οι δηλώσεις αυτές κάλυπταν μόνο τα προϊόντα βιταμινών για τα οποία είχαν ασκηθεί δίωξεις στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Όσον αφορά τα προμειγμάτα, οι παραγωγοί ισχυρίστηκαν ότι είχαν γίνει σποραδικές συζητήσεις για τα προμειγμάτα στην Ευρώπη, αλλά ποτέ δεν υπήρξε ούτε εφαρμογή ούτε καμία συμφωνία για τα προϊόντα αυτά, καθότι οι περισσότερες πωλήσεις αφορούσαν βιταμίνες σε «καθαρή» μορφή ⁽¹⁵⁾.
- (130) Με επιστολή της 23ης Ιουνίου 1999, η BASF υπέβαλε στην Επιτροπή εκτενή φάκελο έγγραφων στοιχείων που αφορούσαν κυρίως τα συστήματα ελέγχου και παρακολούθησης του όγκου των πωλήσεων που εφαρμόζε η σύμπραξη για τα ανωτέρω προϊόντα βιταμινών από το 1989 και μετά.
- (131) Η Roche επίσης υπέβαλε στην Επιτροπή εκτενή έγγραφα στοιχεία σχετικά με το σύστημα ελέγχου του όγκου των πωλήσεων για τις βιταμίνες A, E, B5, το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή, με επιστολή της 22ας Ιουνίου 1999.
- (132) Με επιστολές της 9ης και της 16ης Ιουλίου 1999, απαντώντας στο αίτημα παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 26ης Μαΐου 1999, η Roche υπέβαλε αναλυτικές πληροφορίες και έγγραφα στοιχεία σχετικά με τις συμφωνίες για τις βιταμίνες A, E, B5, C και το β-καροτένιο στις 30 Ιουλίου 1999 υπέβαλε πληροφορίες σχετικά με τις συμφωνίες για τις βιταμίνες B1, B6, D3, H και τα καροτενοειδή. Επίσης κατόπιν του αιτήματος παροχής πληροφοριών, η BASF υπέβαλε πληροφορίες σχετικά με τις συσκέψεις για τις βιταμίνες A, E, B5 και C στις 16 Ιουλίου 1999.
- (133) Η Solvay Pharmaceuticals υπέβαλε υπόμνημα σχετικά με περιοριστικές συμφωνίες για τη βιταμίνη D3 με επιστολή της 29ης Ιουνίου 1999 και συμπληρωματικά υπέβαλε πρόσθετες πληροφορίες και έγγραφα στοιχεία στις 14 Σεπτεμβρίου 1999.
- (134) Στις 19-20 Αυγούστου 1999 η Επιτροπή απηύθυνε αιτήματα παροχής πληροφοριών στις εταιρείες Takeda, Daiichi, Tanabe, Sumitomo, Lonza και Merck σχετικά με την πιθανολογούμενη ανάμειξή τους σε συμφωνίες καθορισμού των τιμών για ορισμένες βιταμίνες. Τα αιτήματα δεν αφορούσαν όλα τα προϊόντα για τα οποία υπήρχαν υπονοητές αθέμιτες συμπράξεις εκ μέρους τους ⁽¹⁶⁾.
- (135) Στις 9 Σεπτεμβρίου 1999 η Επιτροπή έλαβε από την Takeda φάκελο εγγράφων σχετικά με τις βιταμίνες B1, B2, B6, C και το φολικό οξύ. Η Takeda ισχυρίστηκε ότι είχε καταρτίσει το φάκελο προτού λάβει το αίτημα βάσει του άρθρου 11. Υπέβαλε απάντηση στο αίτημα παροχής πληροφοριών στις 18 και 20 Οκτωβρίου 1999 σχετικά με τις βιταμίνες B1 και B6. Υπέβαλε επίσης και άλλα έγγραφα σχετικά με το φολικό οξύ και στις 10 Ιανουαρίου 2000 υπέβαλε την απάντησή της στο αίτημα παροχής πληροφοριών σχετικά με το φολικό οξύ, το οποίο είχε σταλεί στις 15 Νοεμβρίου 1999.
- (136) Η Daiichi ήδη από τις 2 Ιουλίου 1999 είχε υποβάλει στην Επιτροπή έναν ογκώδη φάκελο εγγράφων σχετικά με τη βιταμίνη B5, προτού της σταλεί το αίτημα βάσει του άρθρου 11 σχετικά με τη βιταμίνη B6.
- (137) Σχετικά με τη βιταμίνη B6, η Daiichi, απαντώντας στο αίτημα παροχής πληροφοριών της 19ης Αυγούστου 1999, δεν αρνήθηκε τη συμμετοχή της στην αθέμιτη σύμπραξη, τουλάχιστον έως τα μέσα του 1994.
- (138) Η Tanabe στην απάντησή της, με ημερομηνία 11 Οκτωβρίου 1999, παραδέχθηκε τη συμμετοχή της στην αθέμιτη σύμπραξη με τους λοιπούς παραγωγούς βιοτινής από τον Οκτώβριο του 1991 μέχρι το 1994.
- (139) Στις 12 Οκτωβρίου 1999 η Επιτροπή έλαβε από την Eisai έναν φάκελο εγγράφων και ένα υπόμνημα σχετικά με περιοριστικές συμφωνίες για τη βιταμίνη E.
- (140) Στην απάντησή της με ημερομηνία 5 Νοεμβρίου 1999, η Sumitomo παραδέχθηκε ότι είχε συχνές επαφές με άλλους παραγωγούς βιοτινής, αλλά ισχυρίστηκε ότι η συμπεριφορά της αυτή δεν συνεπαγόταν περιορισμούς του ανταγωνισμού.
- (141) Η Lonza, απάντησε στο αίτημα της Επιτροπής με επιστολή της 24ης Σεπτεμβρίου 1999, όπου παραδέχθηκε ότι συμμετείχε σε πολυμερείς συσκέψεις με άλλους παραγωγούς βιοτινής, οι οποίες λειτουργούσαν αντίθετα προς τον ανταγωνισμό.
- (142) Η Merck στην απάντησή της με ημερομηνία 26 Οκτωβρίου 1999 παραδέχθηκε ότι συμμετείχε σε συζητήσεις με ανταγωνιστές της σχετικά με τον καθορισμό των τιμών της βιοτινής. Στις 22 Νοεμβρίου 1999 υπέβαλε ορισμένα έγγραφα σχετικά με τις συμφωνίες για το εν λόγω προϊόν.

1.3.1. Η ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- (143) Στις 6 Ιουλίου 2000 η Επιτροπή κίνησε τη διαδικασία στην παρούσα υπόθεση και εξέδωσε κοινοποίηση αιτιάσεων κατά των εταιρειών στις οποίες απευθύνεται η παρούσα απόφαση.
- (144) Οι εταιρείες είχαν πρόσβαση στο φάκελο της έρευνας της Επιτροπής μέσω ενός CD ROM που περιείχε όλα τα προσβάσιμα στοιχεία του φακέλου. Το CD ROM εστάλη στις εταιρείες λίγο μετά την έκδοση της κοινοποίησης αιτιάσεων.
- (145) Η Sumitomo και η Sumika υποστηρίζουν ότι δεν είχαν πλήρη πρόσβαση στον φάκελο, διότι η Επιτροπή δεν διέδωσε

- όλα τα έγγραφα σε μη εμπιστευτική μορφή ούτε μια λεπτομερή περιγραφή του περιεχομένου τους και έτσι παραβίασε ενδεχομένως τα δικαιώματα άμυνας των δύο εταιρειών.
- (146) Το επιχείρημα αυτό είναι αβάσιμο. Η Επιτροπή διέδωσε πλήρες αντίγραφο όλων των προσβάσιμων και μερικώς προσβάσιμων εγγράφων του φακέλου της υπόθεσης, συμπεριλαμβανομένης της μη εμπιστευτικής μορφής των μερικώς προσβάσιμων εγγράφων, στο CD ROM που παραδόθηκε σε όλους τους αποδέκτες της κοινοποίησης αιτιάσεων. Επίσης, κατήρτισε περιγραφικό κατάλογο όλων των μη προσβάσιμων εγγράφων, ο οποίος εστάλη σε όλους τους αποδέκτες.
- (147) Αφού απάντησαν εγγράφως στην κοινοποίηση αιτιάσεων, όλοι οι αποδέκτες της παρούσας απόφασης, εκτός από την Solvay Pharmaceuticals BV, την Kongo Chemical Co. Ltd και την Sumika Fine Chemicals Ltd παρέστησαν στην ακρόαση της υπόθεσης, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 12 Δεκεμβρίου 2000. Κατά την ακρόαση οι εταιρείες είχαν επίσης την ευκαιρία να διατυπώσουν τις παρατηρήσεις τους επί των εγγράφων απαντήσεων των άλλων μερών, οι οποίες τους είχαν γίνει γνωστές νωρίτερα.
- (148) Στις έγγραφες απαντήσεις τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων κανένας από τους παραγωγούς, εκτός από τη Sumitomo και τη Sumika, δεν αμφισβήτησε κατ' ουσίαν τα πραγματικά περιστατικά στα οποία βάσιζε η Επιτροπή την κοινοποίηση αιτιάσεων.
- 1.3.2. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΣΕ ΆΛΛΕΣ ΕΝΝΟΜΕΣ ΤΑΞΕΙΣ
- (149) Στις 8 Μαΐου 1998 το περιφερειακό δικαστήριο του Βόρειου Τέξας απηύθυνε στην αμερικανική θυγατρική της Roche κλήτευση να εμφανιστεί ενώπιον του «Grand Jury» στο πλαίσιο ερευνών του Υπουργείου Δικαιοσύνης σχετικά με την αγορά βιταμινών.
- (150) Βάσει πληροφοριών που κατατέθηκαν στο Πρωτοδικείο του Βόρειου Τέξας στις 20 Μαΐου 1999, η Roche και η BASF κατηγορήθηκαν για συμμετοχή σε αθέμιτη συνεργασία και σύμπραξη κατά παράβαση του άρθρου 1 του νόμου Sherman του 1890 (15 USC § 1) με στόχο την καταστολή και εξάλειψη του ανταγωνισμού μέσω του καθορισμού των τιμών και της κατανομής του όγκου των πωλήσεων ορισμένων βιταμινών στις Ηνωμένες Πολιτείες και αλλού. Ορισμένα άτομα κατηγορήθηκαν επίσης για ποινικές παραβάσεις του νόμου Sherman. Οι παραβάσεις αφορούσαν τις ακόλουθες βιταμίνες και χρονικές περιόδους:
- βιταμίνες Α και Ε: από τον Ιανουάριο του 1990 μέχρι το Φεβρουάριο του 1999,
 - βιταμίνη Β2: από τον Ιανουάριο του 1991 τουλάχιστον μέχρι το φθινόπωρο του 1995,
 - βιταμίνη Β5: από τον Ιανουάριο του 1991 τουλάχιστον μέχρι το Δεκέμβριο του 1998,
- βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο του 1991 τουλάχιστον μέχρι το φθινόπωρο του 1995,
 - β-καροτένιο: από τον Ιανουάριο του 1991 τουλάχιστον μέχρι το Δεκέμβριο του 1998 και
 - προμείγματα βιταμινών: από τον Ιανουάριο του 1991 τουλάχιστον μέχρι το Δεκέμβριο του 1997.
- (151) Βάσει συμφωνίας συμβιβασμού με τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, η BASF και Roche δήλωσαν την ενοχή τους στην κατηγορία της σύμπραξης και τιμωρήθηκαν με πρόστιμα ύψους 225 και 500 εκατομμύρια USD, αντίστοιχα. Δύο από τα πιο υψηλόβαθμα στελέχη της Roche, οι κ. [...] και [...], που ήταν μέλη του εκτελεστικού συμβουλίου της εταιρείας, παραδέχθηκαν την ενοχή τους στις ποινικές κατηγορίες και καταδικάστηκαν σε φυλάκιση τεσσάρων και πέντε μηνών, αντίστοιχα, καθώς και στην καταβολή προστίμων.
- (152) Στις 9 Σεπτεμβρίου 1999 η Takeda, η Eisai και η Daiichi συμφώνησαν να δηλώσουν ενοχή και να καταβάλουν πρόστιμα συνολικού ύψους 137 εκατομμύρια USD για τη συμμετοχή τους στην σύμπραξη στον τομέα των βιταμινών.
- (153) Η Rhône-Poulenc, λόγω του ότι συνεργάστηκε με τις αρχές των ΗΠΑ, απαλλάχθηκε υπό όρους από την άσκηση δίωξης, στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής ασυλίας του Υπουργείου Δικαιοσύνης.
- (154) Συνοψίζοντας, τα βασικά πρόστιμα που επιβλήθηκαν για την σύμπραξη των βιταμινών στις ΗΠΑ έχουν ως εξής:
- | | |
|------------|----------------------|
| — Roche: | 500 εκατομμύρια USD, |
| — BASF: | 225 εκατομμύρια USD, |
| — Takeda: | 72 εκατομμύρια USD, |
| — Eisai: | 40 εκατομμύρια USD, |
| — Daiichi: | 25 εκατομμύρια USD. |
- (155) Ο καναδός επίτροπος ανταγωνισμού διενήργησε επίσης εκτεταμένες έρευνες σχετικά με τη σύμπραξη καθορισμού των τιμών, καθότι επηρέαζε τον ανταγωνισμό όσον αφορά την πώληση και προμήθεια βιταμινών χύδην στον Καναδά.
- (156) Στις 22 Σεπτεμβρίου 1999 η Roche, η BASF, η Rhône-Poulenc, η Daiichi και η Eisai δήλωσαν την ενοχή τους ενώπιον του Ομοσπονδιακού Δικαστηρίου του Καναδά (Πρωτοδικείο) στις κατηγορίες σύμπραξης με στόχο την παρεμπόδιση ή τον αδικαιολόγητο περιορισμό του ανταγωνισμού κατά παράβαση του άρθρου 45 του νόμου περί ανταγωνισμού του 1985.

(157) Επιβλήθηκαν οι ακόλουθες χρηματικές ποινές:

- Roche: 48 εκατομμύρια CAD,
- BASF: 18 εκατομμύρια CAD,
- Rhône-Poulenc: 14 εκατομμύρια CAD,
- Daiichi: 2,5 εκατομμύρια CAD,
- Eisai: 2 εκατομμύρια CAD.

1.3.3. ΕΓΓΡΑΦΑ ΑΠΟΔΕΙΚΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

(158) Τα κυριότερα έγγραφα αποδεικτικά στοιχεία που συγκέντρωσε η Επιτροπή είναι τα ακόλουθα:

- δήλωση της Rhône-Poulenc με ημερομηνία 19 Μαΐου 1999 και παραρτήματα («Δήλωση της Rhône-Poulenc»),
- συμπληρωματική δήλωση της Rhône-Poulenc με ημερομηνία 25 Μαΐου 1999 και παραρτήματα («Συμπληρωματική δήλωση της Rhône-Poulenc»),
- δήλωση της Roche με ημερομηνία 2 Ιουνίου 1999 («Δήλωση της Roche»),
- δήλωση της BASF με ημερομηνία 15 Ιουνίου 1999 («Δήλωση της BASF»),
- δήλωση της Solvay Pharmaceuticals BV (σχετικά με τη βιταμίνη D3) με ημερομηνία 29 Ιουνίου 1999 («Πρώτη δήλωση της Solvay »),
- έγγραφα που χορήγησε η Roche με επιστολή της 22ας Ιουνίου 1999 (δέσημη Α),
- έγγραφα που χορήγησε η BASF με επιστολή της 23ης Ιουνίου 1999 (δέσημη Β),
- απάντηση της Roche με ημερομηνία 9 Ιουλίου 1999 σχετικά με τη βιταμίνη Ε βάσει του άρθρου 11 και παραρτήματα 1-14 (δέσημη Γ),
- δήλωση της Daiichi με ημερομηνία 9 Ιουλίου («Δήλωση της Daiichi») σχετικά με τη βιταμίνη Β5 και τεκμηρίωση (δέσημη Δ),
- απάντηση της Roche (βιταμίνες Α, Ε, Β2, Β5, C κ.λπ.) με ημερομηνία 16 Ιουλίου 1999 βάσει του άρθρου 11 και παραρτήματα,
- απάντηση της BASF (bitamínew A, Ε, Β5, C) με ημερομηνία 16 Ιουλίου 1999 βάσει του άρθρου 11 και πίνακες,
- επιστολή της Roche με ημερομηνία 30 Ιουλίου 1999 σχετικά με τις βιταμίνες Β1, Β6, D3, βιοτίνη και τα καροτενοειδή και παραρτήματα,

— δήλωση της Solvay Pharmaceuticals BV με ημερομηνία 14 Σεπτεμβρίου 1999 και παραρτήματα («Δεύτερη δήλωση της Solvay»),

— έγγραφα που χορήγησε η Takeda στις 7 Σεπτεμβρίου 1999 σχετικά με συμφωνίες που αφορούσαν τις βιταμίνες Β1, Β2, Β6, C και το φολικό οξύ (δέσημη Ε),

— έγγραφα που χορήγησε η Takeda στις 18 Οκτωβρίου 1999 σχετικά με συμφωνίες που αφορούσαν το φολικό οξύ (δέσημη ΣΤ),

— απάντηση της Takeda με ημερομηνία 18 και 20 Οκτωβρίου 1999 στο αίτημα παροχής πληροφοριών σχετικά με τις βιταμίνες Β1 και Β6,

— δήλωση της Eisai με ημερομηνία 12 Οκτωβρίου 1999 και συνημμένα έγγραφα («Δήλωση της Eisai»),

— απάντηση της Tanabe με ημερομηνία 11 Οκτωβρίου 1999 στο αίτημα παροχής πληροφοριών σχετικά με τη βιοτίνη και παραρτήματα,

— απάντηση της Merck με ημερομηνία 26 Οκτωβρίου 1999 στο αίτημα παροχής πληροφοριών σχετικά με τη βιοτίνη,

— επιστολή της Merck με ημερομηνία 22 Νοεμβρίου 1999 στο αίτημα παροχής πληροφοριών σχετικά με τις βιταμίνες Β1 και Β6,

— απάντηση της Takeda με ημερομηνία 10 Ιανουαρίου 2000 στο αίτημα παροχής πληροφοριών σχετικά με το φολικό οξύ.

1.4. ΟΙ ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ

(159) Στο παρόν κεφάλαιο εκτίθενται τα πραγματικά περιστατικά σχετικά με τις συμπράξεις στις διάφορες σχετικές αγορές βιταμινών, συγκεκριμένα στις αγορές βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέος, β-καροτενίου και καροτενοειδών.

1.4.1. ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ Α ΚΑΙ Ε

1.4.1.1. Η δημιουργία και η βασική οργάνωση των συμπράξεων

(160) Οι ευρωπαίοι παραγωγοί δηλώνουν ότι οι τιμές της βιταμίνης Α και της βιταμίνης Ε παρουσίασαν σημαντική μείωση στο τέλος της δεκαετίας του 1980 λόγω του ανταγωνισμού. Η «κατακόρυφη» πτώση της τιμής της βιταμίνης Ε αποδίδεται από τη Roche στην «επίθεση τιμών» της Eisai το 1989 (όσον αφορά τη βιταμίνη Α, η Roche θεωρεί υπαίτια την επιθετική τιμολογιακή πολιτική της Rhône-Poulenc). Το καλοκαίρι του 1989 έγιναν δύο τουλάχιστον συσκέψεις σε επίπεδο κορυφής, η πρώτη στις 7 Ιουνίου μεταξύ της Roche και της BASF, στη Βασιλεία, και η δεύτερη στη Ζυρίχη με την πρόσθετη συμμετοχή της Rhône-Poulenc.

Τον Σεπτέμβριο του 1989 (ή περίπου την εποχή εκείνη) έγινε άλλη μία σύσκεψη στη Ζυρίχη μεταξύ ανώτερων στελεχών της Roche, της BASF και της Rhône-Poulenc. Η σύσκεψη διήρκεσε δύο ημέρες. Η Eisai δεν παρευρέθη στη σύσκεψη. Η Roche δήλωσε ότι υπήρχε η σκέψη να κληθεί η Eisai σε μεταγενέστερο στάδιο.

(161) Σύμφωνα με τη Rhône-Poulenc, η Roche ήταν ικανοποιημένη με το μερίδιο αγοράς ύψους 50 % που κατείχε, η BASF ήθελε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της, που ανερχόταν τότε σε 30 %, και η Rhône-Poulenc επιθυμούσε μιν να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της πέραν του 15 % που κατείχε, αλλά γνώριζε ότι τούτο δεν θα ήταν εφικτό.

(162) Η BASF περιέγραψε με κάποιες λεπτομέρειες τη σύσκεψη του Σεπτεμβρίου 1989 στη Ζυρίχη που είχε ως αντικείμενο τη σύσταση σύμπραξης στις βιταμίνες Α και Ε.

(163) Την πρώτη ημέρα ανώτερα στελέχη υπεύθυνα για το μάρκετινγκ βιταμινών σε κάθε εταιρεία, μαζί με ορισμένους διευθυντές προϊόντος, προσδιόρισαν το μέγεθος της αγοράς βιταμινών Α και Ε και στη συνέχεια συμφώνησαν την κατανομή της παγκόσμιας αγοράς και των περιφερειακών αγορών μεταξύ των τεσσάρων παραγωγών βάσει των πωλήσεων κάθε μιας το 1988.

(164) Συνοπτικά, βασικός στόχος ήταν η σταθεροποίηση του παγκόσμιου μεριδίου αγοράς κάθε παραγωγού. Τα μερίδια αγοράς καθιρώθηκαν στα επίπεδα του 1988· σε περίπτωση επέκτασης της αγοράς, κάθε εταιρεία θα μπορούσε να αυξήσει τις πωλήσεις της μόνο με βάση τις συμφωνηθείσες ποσοστώσεις, κατ' αναλογία με την αύξηση της αγοράς και όχι εις βάρος των ανταγωνιστών.

(165) Τη δεύτερη ημέρα οι πρόεδροι των τμημάτων χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας (ή τα στελέχη με την αντίστοιχη θέση) και οι προϊστάμενοι μάρκετινγκ στον τομέα των βιταμινών κάθε εταιρείας συμμετείχαν στη σύσκεψη για να εγκρίνουν τις συμφωνηθείσες ποσοστώσεις και για να εδραιωθεί η «εμπιστοσύνη» μεταξύ των συμμετεχόντων για την τήρηση των συμφωνιών. Το αξίωμα «πρώτα η τιμή και μετά η ποσότητα» έγινε δεκτό ως η βασική αρχή της σύμπραξης. Συζητήθηκαν επίσης συγκεκριμένα επίπεδα τιμών.

(166) Σύμφωνα με πληροφορίες που υπέβαλε η BASF, τα μερίδια αγοράς κάθε παραγωγού βιταμίνης Α κατά το 1988, το οποίο αποτέλεσε το «έτος βάσης» για τον καθορισμό των ποσοστώσεων, είχαν ως εξής:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc
Δυτική Ευρώπη	46,5 %	29,8 %	23,7 %
Παγκοσμίως	48,1 %	29,3 %	22,6 %

(167) Η BASF υπέβαλε επίσης πληροφορίες σχετικά με τις πραγματοποιηθείσες πωλήσεις βιταμίνης Ε το 1988, οι οποίες έχουν ως εξής:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc	Eisai
Δυτική Ευρώπη	46 %	31,1 %	14,9 %	8 %
Παγκοσμίως	46,5 %	28,1 %	15,2 %	10,2 %

(168) Τα ανωτέρω στοιχεία είναι ενδεχομένως ελαφρώς τροποποιημένα ώστε να αντιστοιχούν στις καταμερισθείσες ποσοστώσεις. Σύμφωνα με τη BASF, τα παγκόσμια μερίδια αγοράς που συμφωνήθηκαν στη σύσκεψη της Ζυρίχης είχαν ως εξής:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc	Eisai
Βιταμίνη Α	48 %	31 %	21 %	—
Βιταμίνη Ε	45,5 %	28,5 %	16 %	10 %

Η Roche επιβεβαιώνει ότι οι ποσοστώσεις για τη βιταμίνη Α ήταν οι προαναφερόμενες.

(169) Το φθινόπωρο του 1989 οι ευρωπαίοι παραγωγοί πραγματοποίησαν μια δεύτερη σύσκεψη στη Βασιλεία για να προσδιορίσουν λεπτομερέστερα το πλαίσιο και τις διαδικασίες της σύμπραξης. Για κάθε περιοχή, συμπεριλαμβανομένης της Ευρώπης, καθορίστηκαν ποσοτώσεις των μεριδίων αγοράς ανά χώρα, κατά τρόπο ώστε το σύνολο των ποσοστώσεων ανά χώρα να ισούται με το συμφωνηθέν περιφερειακό μερίδιο αγοράς και το σύνολο των περιφερειακών μεριδίων αγοράς να ισούται με την παγκόσμια ποσοστωση κάθε παραγωγού.

(170) Διατυπώθηκαν εκτιμήσεις για τη ζήτηση στην αγορά κατά το 1990 και συμφωνήθηκαν οι προβλεπόμενες πωλήσεις. Στη συνέχεια, η ποσόστωση κάθε εταιρείας μετατράπηκε σε μερίδιο πωλήσεων εκφραζόμενο σε τόνους για την παγκόσμια αγορά, την περιφερειακή αγορά και τις επί μέρους εθνικές αγορές.

(171) Καθ' όλη τη διάρκεια λειτουργίας της σύμπραξης η ίδια διαδικασία επαναλαμβανόταν στο τέλος του καλοκαιριού/το φθινόπωρο κάθε έτους και έγινε γνωστή ως «Προϋπολογισμός».

Διάρθρωση και συμμετέχοντες

Διάρθρωση τακτικών συσκέψεων

(172) Καθώς η εφαρμογή της σύμπραξης αναπτυσσόταν, διαμορφώθηκε μια περίπλοκη διάρθρωση τακτικών συσκέψεων. Οι συσκέψεις γίνονταν σε τέσσερα επίπεδα:

Επίπεδο κορυφής

(173) Στο επίπεδο αυτό συμμετείχαν τα πιο υψηλόβαθμα εταιρικά στελέχη με αρμοδιότητα στον τομέα των βιταμινών. Μεταξύ αυτών συμπεριλαμβάνονταν οι προϊστάμενοι τμημάτων και

μερικές φορές οι προϊστάμενοι μάρκετινγκ στον τομέα των βιταμινών. Ο ρόλος τους ήταν η στήριξη της συμφωνίας από τα κορυφαία κλιμάκια της ιεραρχίας, η χάραξη της συνολικής στρατηγικής και η διασφάλιση της τήρησης της συμφωνίας από όλα τα μέρη.

Προϊστάμενοι μάρκετινγκ

- (174) Οι προϊστάμενοι μάρκετινγκ στον τομέα των βιταμινών, που ενίοτε συμμετείχαν στις συσκέψεις επιπέδου κορυφής, λάμβαναν αποφάσεις για την πρακτική εφαρμογή των συμφωνιών και οριστικοποιούσαν τους προϋπολογισμούς. Σε ορισμένες συσκέψεις τους συμμετείχαν οι πρόεδροι των τμημάτων. Οι συσκέψεις τους γίνονταν δύο ή τρεις φορές το χρόνο.

Επίπεδο παγκόσμιου μάρκετινγκ προϊόντων

- (175) Στο επίπεδο αυτό συμμετείχαν διευθυντές με αρμοδιότητα στο μάρκετινγκ των βιταμινών Α και Ε σε παγκόσμια κλίμακα. Οι συσκέψεις τους πραγματοποιούνταν ανά τετράμηνο και αποσκοπούσαν στον έλεγχο της εφαρμογής του συστήματος ποσοστώσεων.

Επίπεδο περιφερειακού μάρκετινγκ προϊόντων

- (176) Οι συσκέψεις αυτές, που διοργανώνονταν από την περιφερειακή διεύθυνση και συγκέντρωναν τους προϊσταμένους μάρκετινγκ κάθε περιοχής, συμπεριλαμβανομένης της Ευρώπης, πραγματοποιούνταν περίπου τέσσερις φορές το χρόνο. Αντικείμενο των συζητήσεων ήταν, μεταξύ άλλων, η τιμολόγηση προϊόντων για συγκεκριμένους πελάτες. Η ομάδα ήταν επίσης υπεύθυνη για τα ακόλουθα:

- παρακολούθηση των πωλήσεων με βάση τον προϋπολογισμό σε περιφερειακό επίπεδο και, εν ανάγκη, κατάλληλη προσαρμογή,
- εντοπισμός των εξελίξεων στη σχετική αγορά εντός της περιοχής τους,
- εφαρμογή των αυξήσεων των τιμών που είχαν συμφωνηθεί στα ανώτερα επίπεδα.

- (177) Συχνά οι περιφερειακές συσκέψεις για την Ευρώπη συνδυάζονταν με παγκόσμιες επιχειρησιακές συσκέψεις υψηλότερου επιπέδου.

- (178) Η BASF έδωσε τα ονόματα των προσώπων που συμμετείχαν συνήθως στις συσκέψεις κατά τη σχετική περίοδο.

Η αλληλεπίδραση μεταξύ των διαφόρων κλιμακίων

- (179) Οι δραστηριότητες της σύμπραξης είχαν ως επίκεντρο την κατάρτιση και εφαρμογή του ετήσιου «προϋπολογισμού». Από αυτήν και άλλες απόψεις, οι μηχανισμοί της σύμπραξης είχαν διαμορφωθεί κατά το πρότυπο της εσωτερικής χρηματοοικονομικής διαχείρισης και των εσωτερικών ελέγχων μιας επιχείρησης.

- (180) Οι προϊστάμενοι μάρκετινγκ που κατονόμασε η BASF, τους οποίους η Rhône-Poulenc ονομάζει «ανώτατα διευθυντικά στελέχη διαδικασιών στον τομέα των βιταμινών», συσκέπτονταν συνήθως τον Αύγουστο, προκειμένου να ανταλλάξουν στοιχεία σχετικά με τις παγκόσμιες πωλήσεις και να διατυπώσουν εκτιμήσεις για την έκταση και την ανάπτυξη της αγοράς κατά το επόμενο έτος, καθώς και για να καταρτίσουν τον προϋπολογισμό του επόμενου έτους.

- (181) Οι συσκέψεις αυτές, γνωστές ως «συσκέψεις για τον προϋπολογισμό», διοργανώνονταν πάντα από την Roche και πραγματοποιούνταν σε ξενοδοχεία της Βασιλείας ή της γύρω περιοχής. Σύμφωνα με την Rhône-Poulenc, η Roche παρουσίαζε αρχικά την τρέχουσα κατάσταση της αγοράς, χρησιμοποιώντας πίνακες που είχαν καταρτιστεί με βάση τις πληροφορίες που είχαν χορηγήσει προηγουμένως οι άλλες εταιρείες μέσω τηλεφώνου.

- (182) Στο πλαίσιο αυτού του φόρουμ λαμβάνονταν κατά κανόνα οι αποφάσεις για τις αυξήσεις των τιμών: συνήθως οι τιμές αυξάνονταν σταδιακά, με ρυθμό 5 %. Οι τελικές αποφάσεις για την τιμολόγηση λαμβάνονταν συνήθως στο δεύτερο εξάμηνο του έτους, η δε ημερομηνία θέσης σε ισχύ της αύξησης ήταν κατά κανόνα η 1η Απριλίου του επόμενου έτους.

- (183) Όταν αποφαιζόταν μια αύξηση, η Roche ήταν αυτή που συνήθως έπαιρνε την πρωτοκαθεδρία και την ανακοίνωνε πρώτη (ωστόσο, φαίνεται ότι κατά καιρούς ζητούσε από την BASF να γνωστοποιήσει πρώτη την αύξηση).

- (184) Μετά τη σύσκεψη για τον προϋπολογισμό που γινόταν τον Αύγουστο, συσκέπτονταν οι τρεις πρόεδροι τμημάτων (στην περίπτωση της Rhône-Poulenc, ο πρόεδρος της RPAN). Στις συσκέψεις αυτές οι διευθυντές διαδικασιών και οι προϊστάμενοι μάρκετινγκ που συμμετείχαν στις συσκέψεις για τον προϋπολογισμό παρουσίαζαν τα αποτελέσματα του προηγούμενου έτους.

- (185) Οι συσκέψεις πραγματοποιούνταν επίσης σε ξενοδοχεία της Βασιλείας ή της γύρω περιοχής. Στις συσκέψεις, οι οποίες διοργανώνονταν και ηγούντο από την Roche, η Roche παρουσίαζε τις εξελίξεις της αγοράς και οι πρόεδροι τμημάτων συζητούσαν σχετικά με την έκταση της αγοράς, τις αυξήσεις των μεριδίων αγοράς, τις διακυμάνσεις των τιμών και επέλυαν τα πιθανά προβλήματα.

- (186) Τα πιο υψηλόβαθμα εταιρικά στελέχη της Roche, της BASF και της Rhône-Poulenc που επόπτευαν τις δραστηριότητες στον τομέα των βιταμινών πραγματοποιούσαν και άλλες συσκέψεις μία ή δύο φορές το χρόνο στη Βασιλεία, στο Παρίσι και στη Φρανκφούρτη. Οι συσκέψεις αυτές φαίνεται ότι διοργανώνονταν εκ περιτροπής από κάθε συμμετέχουσα εταιρεία. Σύμφωνα με τη Rhône-Poulenc, δεν υπήρχε συγκεκριμένη ημερήσια διάταξη. Ωστόσο, τεκμαίρεται ότι πρόκειται για τις συσκέψεις που περιέγραψε η Roche. Στόχος τους ήταν να εδραιωθεί η στήριξη της σύμπραξης από τα κορυφαία διευθυντικά στελέχη και να καθοριστεί η συνολική στρατηγική.

- (187) Οι περιφερειακές συσκέψεις που αφορούσαν την ευρωπαϊκή αγορά διοργανώνονταν επίσης από την Roche και πραγμα-

τοποιούνταν στη Βασιλεία. Οι συσκέψεις αυτές γίνονταν τον επόμενο μήνα μετά το τέλος κάθε τριμήνου. Οι περιφερειακοί διευθυντές μάρκετινγκ παρουσίαζαν τις εξελίξεις της αγοράς στις συσκέψεις ανώτερου επιπέδου, όπου λαμβάνονταν οι απαραίτητες αποφάσεις.

- (188) Οι διευθυντές που συμμετείχαν στις ευρωπαϊκές περιφερειακές συσκέψεις είχαν εβδομαδιαία τηλεφωνική επικοινωνία για να παρακολουθούν τις συμφωνίες σχετικά με τις τιμές και τον όγκο των πωλήσεων και για να συζητούν θέματα που αφορούσαν μεμονωμένους πελάτες. Κάθε μήνα ανταλλάσσαν πληροφορίες σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων βιταμινών Α και Ε σε κάθε εθνική αγορά. (Η Roche γνωστοποιούσε στις άλλες εταιρείες τις μηνιαίες πωλήσεις της Eisai στην ευρωπαϊκή αγορά, κυρίως ως σύνολο παρά ανά χώρα.)

Μηχανισμός ελέγχου των πωλήσεων: «Προϋπολογισμοί»

Γενικές παρατηρήσεις

- (189) Βασική αρχή της σύμπραξης ήταν η καθήλωση των μεριδίων αγοράς και στα δύο προϊόντα στα επίπεδα του 1988.
- (190) Οι τρεις μεγάλοι ευρωπαίοι παραγωγοί υπέβαλαν στην Επιτροπή πίνακες και λογιστικά φύλλα που καταρτιζόνταν και χρησιμοποιούνταν για τον υπολογισμό, τον έλεγχο και τη συμφωνία των ποσοστώσεων για τις πωλήσεις βιταμινών Α και Ε σε κάθε περιφερειακή και εθνική αγορά.
- (191) Οι πίνακες και τα λογιστικά φύλλα που προσκόμισε η BASF αποτελούν πιθανώς τον πληρέστερο φάκελο εγγράφων σχετικά με τον «προϋπολογισμό» και μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να αποδειχθεί η λειτουργία του μηχανισμού ελέγχου του όγκου των πωλήσεων. Τα έγγραφα που υπέβαλε η BASF συνίστανται κυρίως σε α) φύλλα εργασίας ή βοηθητικά έγγραφα που χρησιμοποιούνταν για να καθοριστεί ο ετήσιος «προϋπολογισμός» για κάθε παραγωγό ανά χώρα, και β) διαγράμματα σύγκρισης των πραγματικών πωλήσεων κάθε παραγωγού με τις αντίστοιχες «ποσότητες του προϋπολογισμού», δηλαδή με την ποσόστωσή τους σε κάθε περιφερειακή και εθνική αγορά τόσο σε ετήσια βάση, όσο και για ενδιάμεσες περιόδους — στοιχεία σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων ανταλλάσσονταν κάθε μήνα.
- (192) Τα έγγραφα στοιχεία που υπέβαλε η Roche συνίστανται σε α) λογιστικά φύλλα που καταρτιζόνταν με βάση στοιχεία υποβληθέντα από τους άλλους παραγωγούς, τα οποία αντικατόπτριζαν τις συμφωνίες κατανομής του όγκου των πωλήσεων και τα μηνιαία και ετήσια αποτελέσματα που ανταλλάσσαν οι συμμετέχοντες, και β) διαγράμματα που κατηρτίζε η Roche για τις συζητήσεις και συσκέψεις με θέμα τον προϋπολογισμό.
- (193) Τα έγγραφα σχετικά με τον «προϋπολογισμό» του 1998 είναι αντιπροσωπευτικά του συνόλου και μπορούν να ληφθούν ως παράδειγμα ⁽¹⁷⁾.

Βιταμίνη Α

- (194) Για ολόκληρη την «περιφέρεια» (που περιλαμβάνει επίσης την Ανατολική Ευρώπη, την Αφρική και τη Μέση Ανατολή), οι ποσοστώσεις που προτάθηκαν ήταν 45,3 % για τη Roche, 31,6 % για την BASF και 23,3 % για την Rhône-Poulenc.
- (195) Για ολόκληρη τη Δυτική Ευρώπη, οι ποσοστώσεις που δόθηκαν ήταν 44,3 % για την Roche, 32,1 % για την BASF και 23,6 % για την Rhône-Poulenc.
- (196) Τα πληροφοριακά στοιχεία για ολόκληρο το έτος τηρούντο σε σωρευτική μηνιαία βάση, ώστε να διασφαλιστεί ότι τα μέρη δεν υπερέβαιναν τα συμφωνηθέντα μερίδια αγοράς. Σε περίπτωση που διαπιστωνόταν ότι οι πωλήσεις ενός μέρους ήταν υψηλότερες από την ποσόστωση που του αντιστοιχούσε, θα έπρεπε να «επιβραδύνει» τις πωλήσεις για να επιτρέψει στους υπόλοιπους να καλύψουν τη διαφορά. Εάν στο τέλος του έτους ένας παραγωγός είχε υπερβεί την ποσόστωσή του, έπρεπε να αγοράσει βιταμίνες από τους υπόλοιπους για να αντισταθμίσει την προκύπτουσα μείωση της ποσόστωσής τους.

Βιταμίνη Ε

- (197) Παρόμοια μηχανογραφημένα στοιχεία τηρούνταν για τη βιταμίνη Ε, αν και 1. υπάρχουν χωριστά διαγράμματα για τον τομέα των ζωοτροφών, για το φαρμακευτικό τομέα και για το σύνολο και 2. οι ποσότητες παρουσιάζονται σε μετρικούς τόνους.
- (198) Τα έγγραφα στοιχεία που υπέβαλε η BASF για το 1998 μπορούν και πάλι να θεωρηθούν αντιπροσωπευτικά της λειτουργίας του συστήματος που εφαρμόζονταν κατά τα ανωτέρω από το 1989 έως το 1997.
- (199) Στα λογιστικά φύλλα για τη βιταμίνη Ε οι τρεις βασικοί παραγωγοί αναφέρονται και πάλι ως «1», «2» και «3» το «4» αντιστοιχεί στην Eisai και το «5» σε άλλους παραγωγούς.

Ελάχιστες και επιδιωκόμενες τιμές

- (200) Στη σύσκεψη «επιπέδου κορυφής» της Ζυρίχης τον Σεπτέμβριο του 1989, οι πρόεδροι τμημάτων της Roche, της BASF και της Rhône-Poulenc συμφώνησαν να εφαρμόσουν στην πολιτική τους το αξίωμα «πρώτα η τιμή και μετά η ποσότητα».
- (201) Οι προϊστάμενοι μάρκετινγκ στον τομέα των βιταμινών αποφάσιζαν στις περιοδικές συσκέψεις τους εάν, τότε και πόσο θα αυξάνονταν οι τιμές. Οι τελικές αποφάσεις λαμβάνονταν εν γένει στο δεύτερο εξάμηνο κάθε έτους και οι αυξήσεις άρχιζαν να ισχύουν από την 1η Απριλίου του επόμενου έτους.
- (202) Με την έναρξη της λειτουργίας της σύμπραξης, τα μέρη είχαν συμφωνήσει να αυξήσουν την τιμή της βιταμίνης Α και της βιταμίνης Ε κατά 10 %.

- (203) Τα μέρη κατά κανόνα συμφωνούσαν να ανακοινωθεί η αύξηση πρώτα από έναν παραγωγό, είτε μέσω του εξειδικευμένου τύπου είτε απ' ευθείας στους μεγάλους πελάτες. Μετά την ανακοίνωση της αύξησης από ένα μέλος της σύμπραξης, τα υπόλοιπα μέλη συνήθως έπρατταν το ίδιο.
- (204) Κατ' αυτόν τον τρόπο οι συντονισμένες αυξήσεις των τιμών θα μπορούσαν να εμφανιστούν, σε περίπτωση αμφισβήτησης, ως αποτέλεσμα των ενεργειών της επιχείρησης που κατέχει την ηγεσία της τιμής σε μια ολιγοπωλιακή αγορά.
- (205) Η Επιτροπή έχει συγκεντρώσει εσωτερικά έγγραφα της Roche και της BASF σχετικά με τις τιμές και τη διαχείριση, από τα οποία προκύπτει ότι οι δύο αυτοί παραγωγοί λειτουργούσαν συνήθως με βάση τις τιμές «τιμοκαταλόγου» (ή «επιδικώμενες/Ziel τιμές») και τις «ελάχιστες» τιμές.
- (206) Ο τρόπος με τον οποίο χρησιμοποιούνταν οι επιδικώμενες τιμές φαίνεται σε έγγραφο της Roche με τίτλο «Φύλλο τιμολόγησης» σχετικά με τις βιταμίνες Α και Ε, το οποίο διαβιβάστηκε στις επιχειρηματικές μονάδες τον Μάρτιο του 1991.
- (207) Όσον αφορά τη βιταμίνη Α, στόχος ήταν η αύξηση της τιμής της (σε CHF) κατά 5 έως 10 % το 1991 (αντισταθμίζοντας ταυτόχρονα τη διαφορά τιμής USD/DEM για να αποδαρρυνθούν οι εμπορομεσίτες). Οι διευθυντές κλήθηκαν να φροντίσουν να διατηρηθεί το παγκόσμιο μερίδιο αγοράς στο 48 %, αλλά ταυτόχρονα έλαβαν την εντολή να δώσουν προτεραιότητα στην επίτευξη «των στόχων για τις τιμές έναντι των στόχων για την ποσότητα/το μερίδιο αγοράς: μην προωθείτε την ποσότητα εις βάρος της τιμής» — πρβλέπε το αξίωμα «πρώτα η τιμή και μετά η ποσότητα», αιτιολογική σκέψη 200 ανωτέρω.
- (208) Στο φύλλο τιμολόγησης παρουσιάζονται οι τιμές «τιμοκαταλόγου» και οι «ελάχιστες» τιμές που πρέπει να εφαρμοστούν για κάθε μορφή προϊόντος σε DEM και USD για το δεύτερο και το τρίτο τρίμηνο του 1991.
- (209) Σχετικά με την εφαρμογή της αύξησης, επισημάνθηκε στην επιχειρηματική μονάδα ότι στην Ευρώπη «οι παρούσες τιμές σε DEM για τις βιταμίνες που προορίζονται για την παρασκευή ζωοτροφών πρέπει να εφαρμοστούν αυστηρά το δεύτερο τρίμηνο του 1991. Η αύξηση της τιμής κατά 10 % πρέπει να προετοιμαστεί και να ανακοινωθεί τον Μάιο με άμεση εφαρμογή για την αγορά άμεσης παράδοσης και όλες τις συμβάσεις του τρίτου τριμήνου. Οι τιμές για τις βιταμίνες για διατροφική/φαρμακευτική χρήση πρέπει να εφαρμοστούν αυστηρά». Παρόμοιες οδηγίες δόθηκαν για τη βιταμίνη Ε.
- (210) Κατά τη διάρκεια του 1991 οι συντονισμένες ενέργειες της σύμπραξης είχαν ως αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών ανά τρίμηνο· από τις αρχές του 1993 και εξής οι τιμές αυξάνονταν κατά κανόνα μία φορά το χρόνο, συνήθως την 1η Απριλίου, ή, εναλλακτικά, την 1η Οκτωβρίου.
- (211) Τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της σύμπραξης γίνονταν συχνές συσκέψεις μεταξύ διευθυντικών στελεχών της Roche, της BASF και της Rhône-Poulenc για να συγκεκριμενοποιηθούν οι συμφωνίες: η Rhône-Poulenc αναφέρθηκε σε εννέα περίπου συσκέψεις στη Βασιλεία από τον Ιανουάριο του 1990 μέχρι τον Ιανουάριο του 1991.
- (212) Έγιναν επίσης χωριστές συσκέψεις μεταξύ της Roche και της Eisai για τη βιταμίνη Ε, όπως τεκμαίρεται από εσωτερικό υπόμνημα της Roche με τίτλο «Ιστορικό της Eisai». Η πρώτη από αυτές ήταν σύσκεψη σε επίπεδο κορυφής και έγινε τον Σεπτέμβριο του 1990 στην Ιαπωνία.
- (213) Ακολούθησε μια συμπληρωματική σύσκεψη στη Βασιλεία στις 25 Οκτωβρίου 1990, κατά την οποία τα στελέχη της Eisai επιβεβαίωσαν ότι η εταιρεία τους είναι πρόθυμη να ενταχθεί στη «λέσχη», υπό τον όρο ότι τα μέλη θα αντάλλαζαν στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις τους.
- (214) Στο πλαίσιο τριμερούς σύσκεψης που έγινε στη Βασιλεία στις 30 Οκτωβρίου 1990, οι τρεις ευρωπαϊκές εταιρείες συμφώνησαν να δεχθούν την Eisai στη σύμπραξη για αρχική περίοδο πέντε ετών, με μερίδιο 1 600 τόνων, αυξανόμενο κατ'αναλογία με την ανάπτυξη της αγοράς. Το πλεονέκτημα που θα αποκόμιζε η Eisai ήταν ότι θα εξασφάλιζε εγγυημένο όγκο πωλήσεων και υψηλότερες τιμές.
- (215) Καθότι τους περισσότερους μήνες του 1990 η Eisai δεν είχε εισέλθει οριστικά στη σύμπραξη για τη βιταμίνη Ε και είχε προμηθεύσει περισσότερες ποσότητες από τις προβλεπόμενες, η συμφωνία προφανώς δεν οδήγησε σε μεγάλη αύξηση των τιμών κατά τη διάρκεια αυτού του έτους.
- (216) Τον Δεκέμβριο του 1990 το εργοστάσιο παραγωγής βιταμίνης Ε της Rhône-Poulenc υπέστη σοβαρές ζημιές από πυρκαγιά. Οι μεγάλοι παραγωγοί έκριναν ότι οι πελάτες θα ήταν διατεθειμένοι να καταβάλουν υψηλότερες τιμές εν όψει της έλλειψης του προϊόντος. Έκριναν επίσης ότι θα μπορούσαν να αυξηθούν ταυτόχρονα οι τιμές της βιταμίνης Α με αφορμή την έλλειψη της βιταμίνης Ε.
- (217) Μολονότι η Rhône-Poulenc ισχυρίζεται ότι το τυχαίο αυτό συμβάν ήταν καταλυτικό για την εδραίωση της σύμπραξης, είναι σαφές από την εξιστόρηση των γεγονότων εκ μέρους της BASF και της Roche ότι το πλαίσιο της σύμπραξης και ο μηχανισμός εφαρμογής της είχαν ήδη συμφωνηθεί από το τέλος του 1989.
- (218) Κατόπιν μιας αποκαλούμενης σύσκεψης «κορυφής» στην Ιαπωνία στις 8 και 9 Ιανουαρίου 1991 μεταξύ ανώτατων στελεχών των τριών ευρωπαϊκών εταιρειών και της Eisai (αιτιολογική σκέψη 234), η τελευταία επιβεβαίωσε ότι είναι πρόθυμη να συμμετάσχει στο σύστημα παγκόσμιας κατανομής του όγκου των πωλήσεων για τη βιταμίνη Ε και η ποσόστωση της αυξήθηκε από 10 σε 11 %. Η Eisai πραγματοποίησε χωριστές συναντήσεις των είκοσι λεπτών με καθένα από τις τρεις εταιρείες, προκειμένου να δικαιολογήσει τις συζητήσεις της με τους ανταγωνιστές της έναντι της νομοθεσίας κατά των συμπράξεων· ισχυρίζεται ψευδώς ότι επρόκειτο για «συναντήσεις αβρότητας». Όσο και αν η Eisai ήλπιζε να συγκάλυψε τα γεγονότα μέσω του απαιτηλού αυτού τεχνάσματος, η προσπάθειά της αυτή ανατράπηκε από το γεγονός ότι αμέσως μετά κάλεσε και τους τρεις ανταγωνιστές σε «κοινή σύσκεψη» σε ένα εστιατό-

Λειτουργία των συμπράξεων κατά την περίοδο 1989-1997

- (211) Τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της σύμπραξης γίνονταν συχνές συσκέψεις μεταξύ διευθυντικών στελεχών της Roche, της BASF και της Rhône-Poulenc για να συγκεκριμενοποιηθούν οι συμφωνίες: η Rhône-Poulenc αναφέρθηκε σε εννέα περίπου συσκέψεις στη Βασιλεία από τον Ιανουάριο του 1990 μέχρι τον Ιανουάριο του 1991.

- ριο, κατά τη διάρκεια της οποίας, όπως ομολόγησε η ίδια, διατυπώθηκαν και συζητήθηκαν προτάσεις για ένα «μεθοδικό σύστημα μάρκετινγκ».
- (219) Η συμφωνία επαναβεβαιώθηκε λίγες εβδομάδες αργότερα, όταν ανώτερα στελέχη της Roche επισκέφθηκαν την Ιαπωνία και συσκέφθηκαν με εκπροσώπους της Eisai (αιτιολογική σκέψη 236).
- (220) Η οριστική ένταξη της Eisai στο μηχανισμό καθορισμού του όγκου των πωλήσεων και των τιμών της βιταμίνης E, σε συνδυασμό με την έλλειψη του προϊόντος, επέτρεψε στους τέσσερις παραγωγούς να προβούν σε σημαντική αύξηση των τιμών της βιταμίνης E το 1991. Η Rhône-Poulenc εφοδιαζόταν το προϊόν από τη Roche και την BASF στο πλαίσιο «συμπαγωγής», μέχρις ότου αποκαταστάθηκε η λειτουργία του εργοστασίου της. Ταυτόχρονα και παράλληλα με την αύξηση των τιμών της βιταμίνης E, οι τρεις ευρωπαϊκές εταιρείες κατόπιν συμφωνίας εφάρμοσαν σημαντικές αυξήσεις των τιμών της βιταμίνης A.
- (221) Οι τιμές των δύο βιταμινών σημείωσαν ουσιώδη αύξηση μεταξύ των ετών 1991 και 1994. Η αρχική αύξηση που εφαρμόστηκε το 1991 ήταν της τάξεως του 10 % (βλέπε αιτιολογική σκέψη 202). Σύμφωνα με την Roche, ο στόχος τους για την περίοδο μετά το 1994 ήταν να διατηρηθούν οι τιμές στα επίπεδα που είχαν επιτευχθεί.
- (222) Η ταυτόχρονη εφαρμογή όμοιων αυξήσεων των τιμών των βιταμινών A και E οδήγησαν σε καταγγελίες στις γαλλικές αρχές εκ μέρους εταιρειών παραγωγής προμειγμάτων. Οι γαλλικές αρχές διενήργησαν έλεγχο στις 28 Ιανουαρίου 1993. Η Roche ενημέρωσε την Takeda για τα αποτελέσματα του ελέγχου κατά τη διάρκεια σύσκεψης σχετικά με τη βιταμίνη C που πραγματοποιήθηκε στις 8 Φεβρουαρίου 1993. Η Takeda επεσήμανε το γεγονός ότι δεν έδιναν σημασία στις έρευνες:
- «Δεν βρέθηκε τίποτα κατά την έρευνα. Επιπλέον, έγινε έλεγχος στην RPAN, χωρίς όμως να βρεθεί τίποτα. Παρόμοιος έλεγχος έγινε και το 1991, αλλά δεν υπήρχαν αποδεικτικά στοιχεία. Η R θεωρεί ότι οι έλεγχοι αυτοί δεν δημιουργούν κανένα πρόβλημα. Ωστόσο, είναι προσεκτικοί με το χειρισμό των έγγραφων στοιχείων.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).
- (223) Στις αρχές του 1994 είχε ήδη δημιουργηθεί σημαντική διαφορά τιμών (περίπου 10 %) μεταξύ της Ευρώπης και των Ηνωμένων Πολιτειών για τις βιταμίνες A και E. Οι εμπορομεσίτες επωφελήθηκαν από την ευκαιρία αυτή για να πραγματοποιήσουν συναλλαγές εκμεταλλευόμενοι τη διαφορά τιμών. Η Roche επεσήμανε στους διευθυντές περιοχών κατά την περίοδο από την 1 έως της 4 Φεβρουαρίου 1994 ότι «Η προσοχή μας, συνεπώς, όσον αφορά την τιμολόγηση το 1994 πρέπει να εστιαστεί στην Ευρώπη ... Στόχος μας είναι να αυξηθούν οι τιμές της βιταμίνης A κατά 2 DEM και της βιταμίνης E κατά 1 DEM. Ο όγκος των πωλήσεων πρέπει να ελέγχεται αυστηρά» [στην αγγλική στο πρωτότυπο]. Η BASF είχε ήδη επιστήσει την προσοχή των θυγατρικών της εταιρειών πώλησης στην Ευρώπη σχετικά με το φαινόμενο από τον Σεπτέμβριο του 1993.
- (224) Στις 14 Φεβρουαρίου 1994 η BASF ανακοίνωσε μέσω εντύπων του κλάδου την αύξηση της τιμής των βιταμινών A και E κατά 5 %. Τα γραφεία πώλησης έλαβαν την εντολή να εφαρμόσουν άμεσα τις νέες «κατώτερες» τιμές: η ελάχιστη αύξηση ήταν 2 DEM για τη βιταμίνη A και 1 DEM για τη βιταμίνη E.
- (225) Το 1994 η ταχεία αύξηση της ζήτησης βιταμίνης E για ανθρώπινη κατανάλωση κατέστησε απαραίτητη την αναθεώρηση της ποσόστωσης της Rhône-Poulenc. Για να διατηρηθεί το συνολικό μερίδιο αγοράς της στο 16 %, όπως είχε συμφωνηθεί, η Rhône-Poulenc έπρεπε να αυξήσει τις πωλήσεις της στον τομέα των βιταμινών για ζωοτροφές. Οι παραγωγοί συμφώνησαν τον Αύγουστο του 1994 ότι το μερίδιο της Rhône-Poulenc στον τομέα των βιταμινών για ζωοτροφές έπρεπε να αυξηθεί σε 21 % κατ' ανώτατο εάν, παρά την αύξηση της ποσόστωσης της στον εν λόγω τομέα, το συνολικό μερίδιο αγοράς της Rhône-Poulenc δεν έφθανε το 16 %, οι δύο άλλοι ευρωπαίοι παραγωγοί θα αγόραζαν το προϊόν της για να αντισταθμίσουν το έλλειμμα. Αντισταθμιστικές αγορές έγιναν από τη Roche το 1996 και από τη Roche και την BASF το 1997.
- (226) Η BASF έχει δηλώσει ότι καθ' όλη τη διάρκεια της σύμπραξης οι συμμετέχοντες σχεδίαζαν και διερευνούσαν μέτρα που θα τους επέτρεπαν να αναστείλουν ή να παρεμποδίσουν την είσοδο μικρότερων ανταγωνιστών από την Κίνα και τη Ρωσία στην ευρωπαϊκή αγορά.

Η συνέχιση των συμπράξεων μετά τις έρευνες των ΗΠΑ

- (227) Στο τέλος του 1997 ανακοινώθηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής ότι το Υπουργείο Δικαιοσύνης των ΗΠΑ είχε συγκαλέσει ομοσπονδιακό «Grand Jury» για να ερευνήσει πιθανές ποινικές παραβάσεις του άρθρου 1 του νόμου Sherman στον τομέα των βιταμινών.
- (228) Οι συμμετέχοντες στις συσκέψεις είχαν ήδη αντιληφθεί το ενδιαφέρον των αρχών αντιμετώπισης των συμπράξεων για τις μυστικές τους συμφωνίες και προσπάθησαν να ελαχιστοποιήσουν τον αριθμό και τη συχνότητα των επαφών τους. Η τελευταία τριμερής σύσκεψη έγινε στη Βασιλεία τον Νοέμβριο του 1997, οπότε αποφασίστηκε ότι στο μέλλον θα γίνονταν μόνο διμερείς συσκέψεις.
- (229) Η Rhône-Poulenc δήλωσε ότι τον Δεκέμβριο του 1997 ο τότε πρόεδρος του τομέα κτηνιατρικών και φυτοπροστατευτικών προϊόντων επικοινωνήσε τηλεφωνικώς με τους ομολόγους του της Roche και της BASF και κανόνισε συναντήσεις μαζί τους προκειμένου, κατά τους ισχυρισμούς της ίδιας, να ανακοινώσει την «αποχώρηση» της εταιρείας του από τις συμφωνίες· στις 22 Δεκεμβρίου 1997 φέρεται επίσης ότι επισκέφθηκε πρώτα την BASF στο Ludwigshafen και στη συνέχεια την Roche στην έδρα της στη Βασιλεία για να θέσει τέρμα στις συμφωνίες σχετικά με τις βιταμίνες A και E.
- (230) Η ενέργεια αυτή «ανακοινώθηκε» στη διεύθυνση παραγωγής του τμήματος ζωοτροφών της Rhône-Poulenc στις αρχές Ιανουαρίου του 1998.

- (231) Ωστόσο, παρά τις όποιες τυπικές ή επίσημες οδηγίες, η πραγματικότητα ήταν διαφορετική: ανώτερα στελέχη και των τριών εταιρειών αποφάσισαν να συνεχίσουν τη συνεργασία τους σε τροποποιημένη μορφή και με «μεγαλύτερη διακριτικότητα», κατά τη διατύπωση της BASF. Τούτο έγινε προφανώς με πρωτοβουλία της Roche. Στις 15 Ιανουαρίου 1998 πραγματοποιήθηκε σύσκεψη μεταξύ της Roche και της Rhône-Poulenc και, λίγες ημέρες αργότερα, με τη BASF. Η Roche χαρακτήρισε τις δύο συναντήσεις ως «επιχειρησιακές συσκέψεις επιπέδου κορυφής». Αποφασίστηκε ότι δεν θα γίνονταν πλέον πολυπρόσωπες συσκέψεις, αλλά μόνον επαφές μεταξύ δύο προσώπων, όποτε παρίστατο ανάγκη. Η Roche υπέβαλε κατάσταση αυτών των συναντήσεων. Για διάστημα μεγαλύτερο του ενός έτους, τα ανώτερα αυτά στελέχη αντήλλασαν επίσης στοιχεία για τις μηνιαίες πωλήσεις συναντώμενα στις κατοικίες τους, προκειμένου να ελέγχουν τυχόν αποκλίσεις από τις συμφωνηθείσες ποσοτώσεις.
- (232) Ο ισχυρισμός της BASF ότι η ευθύνη για τη συνέχιση των επαφών αυτών πρέπει να αποδοθεί σε «λίγα άτομα» κάθε εταιρείας πρέπει να εξεταστεί λαμβάνοντας υπόψη τη θέση που κατείχαν τα άτομα αυτά: πρόκειται για τους προϊσταμένους μάρκετινγκ στον τομέα των βιταμινών της Roche και για τον εμπορικό διευθυντή της RPAN.
- (233) Εξ όσων είναι γνωστά, η τελευταία από αυτές τις επαφές έγινε τον Φεβρουάριο του 1999· ανταλλάχθηκαν στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις του Ιανουαρίου.

Συμμετοχή της Eisai

- (234) Η Eisai παρήγαγε μόνο βιταμίνη E και δεν συμμετείχε στις συσκέψεις για τη βιταμίνη A. Όσον αφορά τη βιταμίνη E, οι πρώτες επαφές με πρωτοβουλία της Roche με στόχο τη σύσταση σύμπραξης έγιναν στο Τόκιο στις 22 και 23 Νοεμβρίου 1989, ενώ ακολούθησε η σύσκεψη της Βασιλείας στις 8 Δεκεμβρίου 1989 με τους τρεις ευρωπαίους παραγωγούς που περιγράφει η Eisai. Ωστόσο, η Eisai ισχυρίζεται ότι δεν ανέλαβε καμία δέσμευση περί μείωσης της παραγωγής της. Κατόπιν περαιτέρω συσκέψεων με την Roche στην Ευρώπη και στην Ιαπωνία και τη συνεχή πίεση της Roche, η Eisai κάλεσε τα ανώτερα στελέχη των τριών ευρωπαίων παραγωγών σε «σύσκεψη κορυφής» στις 8 και 9 Ιανουαρίου 1991. Ο ισχυρισμός της Eisai ότι στην περίπτωση αυτή ήταν ένας απρόθυμος οικοδεσπότης που «αιφνιδιάστηκε» από τη βίαιη προσβολή των συναλλακτικών ηθών διαψεύδεται από το περιεχόμενο της πρόσκλησης προς τη Roche.
- (235) Όπως αναφέρεται ρητά στην πρόσκληση, στόχος της σύσκεψης ήταν να επιβεβαιωθούν οι προθέσεις των κορυφαίων διευθυντικών στελεχών, να εδραιωθεί μια σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ των μερών και να συμφωνηθεί ο χαρακτήρας της επόμενης «συνάντησης κορυφής».
- (236) Λίγες εβδομάδες αργότερα, στις 30 και 31 Ιανουαρίου 1991, ανώτερα στελέχη της Roche μετέβησαν στην Ιαπωνία για χωριστές συναντήσεις με διάφορες ιαπωνικές εταιρείες παραγωγής βιταμινών, μεταξύ των οποίων ήταν και η Eisai.
- Συμφωνήθηκε αύξηση τιμών κατά 10 % περίπου (βλέπε αιτολογική σκέψη 207). Συμφωνήθηκε επίσης ότι στο μέλλον θα είχαν μόνο διμερείς επαφές: η Roche θα ενημέρωνε τη BASF και τη Rhône-Poulenc για το αποτέλεσμα. Παράλληλα, η Roche θα διαμόρφωνε τις θέσεις της σε συνεννόηση με τους άλλους δύο ευρωπαίους παραγωγούς και θα ενεργούσε για λογαριασμό τους στις επαφές της με την Eisai.
- (237) Στη συνέχεια δεν έγιναν άλλες πολυμερείς επαφές με τη συμμετοχή της Eisai και ο διάυλος επικοινωνίας με τη σύμπραξη εξασφαλιζόταν πάντοτε δια μέσου της Roche.
- (238) Η συνήθης διαδικασία ήταν να συναντώνται πρώτα οι τρεις ευρωπαίοι παραγωγοί, ανεξαρτήτως εάν επρόκειτο για συσκέψεις επιπέδου κορυφής, τριμηνιαίες επιχειρησιακές ή περιφερειακές συσκέψεις, ή για συσκέψεις με αντικείμενο τον προϋπολογισμό, ενώ μία ή δύο εβδομάδες αργότερα η Roche πραγματοποιούσε σύσκεψη στο κατάλληλο επίπεδο με την Eisai.
- (239) Η Eisai διέθετε στη Roche στοιχεία σχετικά με τον όγκο των πωλήσεών της σε κάθε περιοχή· παράλληλα η Roche παρέδιδε στην Eisai τα συνολικά στοιχεία για τις πωλήσεις των τριών ευρωπαίων παραγωγών τόσο σε παγκόσμιο, όσο και σε περιφερειακό επίπεδο. Δεν γνωστοποιούσε στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις κάθε παραγωγού χωριστά.
- (240) Η απόπειρα της Eisai στο πλαίσιο της διαδικασίας να παρουσιαστεί ως απρόθυμος συμμετέχων στο μηχανισμό με στόχο απλώς την «ανταλλαγή πληροφοριών» αντικρούεται από τα έγγραφα στοιχεία που υπέβαλε στην Επιτροπή η Roche προερχόμενα από την Eisai, τα οποία αποδεικνύουν την ενεργό συμμετοχή της τελευταίας στην καθιέρωση του συστήματος ποσοτώσεων. Η ίδια η Eisai χορήγησε στην Επιτροπή έγγραφα που συνδέονται με τις συσκέψεις και τα οποία διαψεύδουν τον ισχυρισμό της.
- (241) Ένα διάγραμμα που καταρτίστηκε από υπάλληλο της Eisai για σύσκεψη που έγινε τον Φεβρουάριο ή τον Μάρτιο του 1995 παρουσιάζει τα αποτελέσματα της Eisai στη Βόρεια Αμερική, την Ευρώπη, την Ασία και τη Νότια Αμερική για τα έτη 1990, 1993 και 1994 και το σχέδιό της για το 1995. Ένα «σημείωμα ομιλίας» για την ίδια σύσκεψη δείχνει ότι η δεδηλωμένη πολιτική της Eisai έναντι των ανταγωνιστών της ήταν να τους πείσει για τις καλές προθέσεις της σχετικά με τη συμφωνία σύμπραξης:
- «Η σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε τον Ιανουάριο του 1991 αναγνωρίστηκε ως “βασική” και το αποτέλεσμα το 1990 ήταν η βασική ποσότητα.
- Καθότι έχουμε το χαμηλότερο μερίδιο αγοράς, ξεκινήσαμε με μερίδιο ύψους 11,2 % (1990) και μας δεχθήκατε με σχεδιαζόμενο μερίδιο 11,9 % (1991).

Διατηρώντας το μερίδιό μας ύψους 11 %, ακολουθήσαμε το βασικό σχέδιο που προτείνετε κάθε χρόνο για να συνεργαστούμε με τη ΛΕΣΧΗ.

Σεβαστήκαμε τη θέση και το καθεστώς όλων των συμμετεχόντων.

Ξεκινώντας από την πρώτη σύσκεψη, δηλώσαμε την πρόθεσή μας να αποκτήσουμε μερίδιο αγοράς ύψους [5-15] % μεσοπρόθεσμα (πέντε χρόνια) και μερίδιο αγοράς [10-20] % μακροπρόθεσμα (δέκα χρόνια).

Έτσι μέχρι το 1994 εν γένει δεν αποκλίναμε ποτέ από τη βασική συμφωνία.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο)

- (242) Η ενεργός συμμετοχή της Eisai στη σύμπραξη για τη βιταμίνη E (παρά τα όποια τεχνάσματα χρησιμοποιήθηκαν για να «δικαιολογηθούν» οι συσκέψεις) επέτρεψαν στους ευρωπαίους παραγωγούς να αυξήσουν τα επίπεδα των τιμών στην Ευρώπη χωρίς να φοβούνται τον ανταγωνισμό τιμών του εν λόγω άπωνα παραγωγού. Η ίδια η Eisai παραδέχθηκε ότι «εφάρμοζε πολιτική αύξησης των τιμών και θα ακολουθούσε τις αυξήσεις που θα εισήγαγαν άλλοι». Στο πλαίσιο αυτό ο υπαινιγμός ότι δρούσαν οι συνήθεις δυνάμεις της αγοράς πρέπει να εκτιμηθεί λαμβάνοντας υπόψη την ιδιόμορφη αντίληψη της σύμπραξης περί της έννοιας της «ηγεσίας των τιμών»: βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 200 έως 203.

1.4.2. ΒΙΤΑΜΙΝΗ Β1 (ΘΕΙΑΜΙΝΗ)

1.4.2.2. Η δημιουργία και η βασική οργάνωση της σύμπραξης

- (243) Το 1989 το παγκόσμιο μερίδιο αγοράς της Roche ανερχόταν σε 44 %, της BASF σε 13 % και της Takeda σε 31 % περίπου, ενώ ορισμένες κινεζικές εταιρείες κατείχαν 9 %.
- (244) Σύμφωνα με τη Roche, η σύμπραξη για τη βιταμίνη Β1 ξεκίνησε στις 30-31 Ιανουαρίου 1991 κατά τη διάρκεια επίσκεψης του προϊσταμένου μάρκετινγκ στον τομέα των βιταμινών στο Τόκιο, στο πλαίσιο της οποίας συναντήθηκε με εκπροσώπους της Takeda (καθώς και άλλων ιαπώνων παραγωγών βιταμινών). Οι συμμετέχοντες αντάλλαξαν στοιχεία σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων και τα μερίδια αγοράς τους το 1990.
- (245) Στόχος της συμφωνίας για τη βιταμίνη Β1 ήταν η αύξηση των τιμών μέσω της σταθεροποίησης των μεριδίων αγοράς και της κατανομής του όγκου των πωλήσεων βάσει των πωλήσεων που είχε πραγματοποιήσει κάθε παραγωγός το προηγούμενο έτος.
- (246) Η Roche δεν διέθεσε στην Επιτροπή λεπτομερή στοιχεία σχετικά τις ποσοτώσεις που κατανεμήθηκαν για κάθε

περιοχή, ωστόσο τα στοιχεία αυτά περιέχονται στα έγγραφα που υπέβαλε στην Επιτροπή η BASF.

- (247) Κατά το «έτος αναφοράς», δηλαδή το 1990, οι πραγματοποιηθείσες πωλήσεις και τα μερίδια αγοράς στην Ευρώπη εμφανίζονται ως εξής στα εν λόγω έγγραφα: Roche 280 τόνοι (38 %), BASF 142 τόνοι (20 %) και Takeda 300 τόνοι (42 %). (Παρουσιάζονται επίσης προβλέψεις για κάθε περιοχή για το 1991 και οι «στόχοι» για το 1992).
- (248) Η BASF δεν συμμετείχε στη σύσκεψη και η Roche στη δήλωσή της δεν αναφέρεται στην ανάμειξή της, αλλά είναι σαφές ότι η BASF συμμετείχε στο μηχανισμό ελέγχου του όγκου των πωλήσεων: βλέπε κατωτέρω, αιτιολογικές σκέψεις 260 έως 269.

1.4.2.2. Σύστημα ελέγχου και παρακολούθησης του όγκου των πωλήσεων

- (249) Μολονότι (σε αντίθεση με ό,τι έπραξε για τις βιταμίνες Α και Ε) ο βασικός πρωταγωνιστής, η Roche, δεν υπέβαλε στην Επιτροπή έγγραφα στοιχεία σχετικά με τον «προϋπολογισμό» σε ό,τι αφορά τη βιταμίνη Β1, η Takeda υπέβαλε πολλά ταυτόχρονα έγγραφα, συμπεριλαμβανομένων εκθέσεων για συσκέψεις και πινάκων, τα οποία δείχνουν τον τρόπο λειτουργίας του συστήματος ελέγχου και παρακολούθησης του όγκου των πωλήσεων.

— Έγγραφο της 5ης Ιουνίου 1991 με τίτλο «παρακολούθηση βιταμίνης Β1 το 1990», όπου παρουσιάζεται για κάθε περιοχή (Βόρεια Αμερική, Λατινική Αμερική, Ιαπωνία, Ευρώπη κ.λπ.) ο όγκος των πωλήσεων σε τόνους της Roche, της BASF, της Takeda και των κινεζικών εταιρειών — για τις τελευταίες πιθανώς διατυπώνονται εκτιμήσεις — για το 1990.

— Έγγραφο με την ίδια ημερομηνία που φέρει τον τίτλο «Προβλέψεις για την αγορά το 1991» και βάσει μιας υπόθεσης σχετικά με την ανάπτυξη της αγοράς σε κάθε περιοχή (για την Ευρώπη 1,5 %) παρουσιάζει την κατανομή του όγκου των πωλήσεων για κάθε παραγωγό για το 1991.

— Ένα ακόμη έγγραφο, με την ίδια ημερομηνία, έχει τον τίτλο «Παρακολούθηση της αγοράς κατά το πρώτο τρίμηνο του 1991» και συγκρίνει τις πραγματικές με τις προβλεπόμενες πωλήσεις σε κάθε περιοχή της Roche, της BASF και της Takeda.

— Έγγραφο με τίτλο «Παρακολούθηση της αγοράς και του ανταγωνισμού – Βιταμίνη Β1» (με ημερομηνία 20 Μαΐου 1993) παρουσιάζει τις πραγματικές πωλήσεις της Roche, της BASF και της Takeda ανά περιοχή κατά το 1992 και τις συγκρίνει με τα μερίδια που τους είχαν κατανεμηθεί.

- Έγγραφο της 5ης Νοεμβρίου 1993 συγκρίνει τις πωλήσεις που πραγματοποίησε η Takeda το 1992 με την ποσόστωσή της σε κάθε περιοχή και περιέχει πίνακα, που πρέπει να συμπληρωθεί, για τη σύγκριση των «επιδόσεων» κάθε παραγωγού σε σχέση με το «σχέδιο» για την περίοδο Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου 1993.
- Σειρά πινάκων συμπληρωμένων με λεπτομερή στοιχεία για τη σύγκριση ανά τρίμηνο του «καταναμηθέντος μεριδίου» και του «αποτελέσματος» για τη Roche, την Takeda και την BASF κατά το 1993.
- Παρόμοια έγγραφα υπάρχουν και για άλλα έτη.

1.4.2.3. Συσκέψεις της σύμπραξης

- (250) Μετά από την πρώτη σύσκεψη του Ιανουαρίου 1991, ανώτερα στελέχη της Roche και της Takeda πραγματοποιούσαν συσκέψεις σε τακτικά διαστήματα στο Τόκιο και στη Βασιλεία, τόσο σε επίπεδο «κορυφής», όσο και σε «επιχειρησιακό» επίπεδο με στόχο την παρακολούθηση της εφαρμογής του συστήματος ποσοτώσεων και τον καθορισμό των τιμών.

(251) Η BASF δεν συμμετείχε στις συσκέψεις, αλλά της είχε παραχωρηθεί μια ποσόστωση για τη βιταμίνη B1, η οποία είχε συζητηθεί κατά τις συσκέψεις.

(252) Δεδομένου ότι οι συμφωνίες της σύμπραξης αφορούσαν όλο το φάσμα των βιταμινών που παρήγαγαν τόσο η Roche όσο και η Takeda (βιταμίνες B1, B2, B6, C και φολικό οξύ), οι τακτικές συσκέψεις τους συχνά κάλυπταν και τα πέντε αυτά προϊόντα. Από την πλευρά της Roche, οι συμμετέχοντες σε τεχνικό επίπεδο άλλαζαν καθώς προχωρούσε η συζήτηση από το ένα προϊόν στο άλλο (βλέπε π.χ. τις σημειώσεις της Takeda για τη διήμερη επιχειρησιακή σύσκεψη στο Τόκιο τον Νοέμβριο του 1992· η πρώτη ημέρα αφιερώθηκε στη βιταμίνη C, ενώ η πρωινή συνεδρία της δεύτερης ημέρας αφορούσε τις βιταμίνες B1, B2 και B6).

(253) Οι σημειώσεις της Takeda από σύσκεψη που έγινε τον Νοέμβριο του 1992 αντικατοπτρίζουν τη διαδικασία κατά τις επιχειρησιακές συσκέψεις:

«Βιταμίνη B1

(1) Ανταλλαγή αποτελεσμάτων για την περίοδο από τον Ιανουάριο μέχρι τον Σεπτέμβριο

	Takeda	R	B
Σχεδιαζόμενες πωλήσεις	644,3	700,5	204,0
	Δ 30	Δ 65	Δ 54
Αποτέλεσμα πωλήσεων	614,3	635,6	149,6

Οι πωλήσεις όλων είναι κατώτερες των προσδοκιών. Η B παρουσιάζει αδυναμίες στον τομέα του μάρκετινγκ.

Επικράτησαν τα κινεζικά προϊόντα

Ενδιαφέρεται περισσότερο να διατηρήσει τις τιμές παρά την ποσότητα

(2) Ποσοτώσεις για το 1993

Οι ρυθμοί ανάπτυξης αυξήθηκαν κατά 2 % περίπου 1992

	R	T	B	Σύνολο	Κινεζικά προϊόντα	Σύνολο
	934	859	272	2 065	450	2 515
Η T δεν συμφώνησε για τις αλλαγές	900	827	263	1 990	525	2 515
Ποσοτώσεις 1993	900	830	265	1 995	650	2 645

(3) Τιμή

Αμετάβλητη: 43,00 USD, 74,00 DEM

(4) Κινεζικά προϊόντα

Η Takeda θα επιθυμούσε να προστατεύσει τους παραδοσιακούς πελάτες της χρησιμοποιώντας εκτός προδιαγραφών προϊόντα που προορίζονται για την παρασκευή ζωοτροφών. Είναι δύσκολο να ανακτηθούν πελάτες που έχουν αρχίσει να χρησιμοποιούν κινεζικά προϊόντα.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(254) Έγιναν επίσης διμερείς συσκέψεις μεταξύ της Roche και της Takeda στη Βασιλεία, οι οποίες κάλυπταν τα προϊόντα που παρήγαγαν και οι δύο: βιταμίνες B1, B2, B6, C και φολικό οξύ. Περιστασιακά η Takeda πραγματοποιούσε διμερείς συσκέψεις με την BASF, με αντικείμενο τη βιταμίνη B1.

1.4.2.4. Η λειτουργία της σύμπραξης κατά την περίοδο 1991-1994

(255) Από το 1991 μέχρι το 1993 περίπου η σύμπραξη αύξησε σταδιακά την τιμή της βιταμίνης B1. Το 1991 οι παραγωγοί αύξησαν την τιμή αγοράς από λιγότερο των 65 DEM σε 68 DEM ανά χιλιόγραμμα. Σε πίνακα με ημερομηνία 29 Μαρτίου 1994 που χορήγησε η Takeda παρουσιάζονται οι τιμές «τιμοκαταλόγου» και οι «ελάχιστες» τιμές του προϊόντος σε κάθε γεωγραφική περιοχή, συμπεριλαμβανομένης της Ευρώπης.

(256) Από την 1η Ιανουαρίου 1992 η τιμή «τιμοκαταλόγου» ήταν 76 DEM ανά χιλιόγραμμα και η «ελάχιστη» τιμή ήταν 74 DEM ανά χιλιόγραμμα. Οι οδηγίες της BASF σχετικά με την τιμολόγηση με ημερομηνία 11 Δεκεμβρίου 1991 επιβεβαιώνουν ότι η ελάχιστη τιμή ήταν 74 DEM ανά χιλιόγραμμα.

(257) Στο τέλος του 1992 έγιναν αισθητές οι ανταγωνιστικές πιέσεις των κινέζων παραγωγών και τα μέλη της σύμπραξης συζητούσαν εάν έπρεπε να «αγνοήσουν» τον ανταγωνισμό αυτόν, όπως έκαναν στο παρελθόν, ή να απορροφήσουν την κινεζική παραγωγή. Τον Ιούνιο του 1993 οι παραγωγοί είχαν αποφασίσει να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές σε συγκεκριμένους πελάτες που χρησιμοποιούσαν κινεζικά προϊόντα.

(258) Η πολιτική αυτή παγιώθηκε στο τέλος του 1993. Το βασικό σχέδιο επρόκειτο να διατηρηθεί το 1994. Προκειμένου να διατηρήσουν την πελατειακή βάση τους, οι παραγωγοί συμφώνησαν ότι έπρεπε να προσφέρουν σε σημαντικούς πελάτες τις ίδιες τιμές με τους κινέζους παραγωγούς όσον αφορά τα προϊόντα που προορίζονται για την παρασκευή ζωοτροφών, χωρίς όμως να γενικεύεται η χαμηλή τιμή αντίθετα, για τα προϊόντα για διατροφική και φαρμακευτική χρήση θα συνέχιζαν να εφαρμόζουν υψηλές τιμές.

(259) Σύμφωνα με τη Roche, οι δύο παραγωγοί αποφάσισαν το 1994 ότι η συμφωνία δεν ήταν πλέον βιώσιμη και την περάτωσαν το πρώτο εξάμηνο του 1994· η τελευταία σύσκεψη για τη βιταμίνη B1 έγινε στις 10 Ιουνίου του ίδιου έτους. Μέχρι το δεύτερο εξάμηνο του 1994 η τιμή αγοράς της βιταμίνης B1 για την παρασκευή ζωοτροφών είχε μειωθεί σε 28 Ecu ανά χιλιόγραμμα περίπου, ενώ είχε φθάσει μέχρι και τα 38 Ecu ανά χιλιόγραμμα. Η εξέλιξη της τιμής της βιταμίνης B1 κατά την περίοδο λειτουργίας της σύμπραξης (και μετά τη διάλυσή της) παρουσιάζεται στον πίνακα IV στο παράρτημα.

1.4.2.5. Συμμετοχή της BASF

(260) Η BASF έπαυσε να παράγει βιταμίνη B1 το 1989 και στη συνέχεια προμηθευόταν το εν λόγω προϊόν από τη Roche,

αρχικά βάσει πενταετούς σύμβασης προμήθειας. Κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμπραξης εξακολουθούσε να είναι ένας από τους σημαντικότερους προμηθευτές βιταμινών χύδην στην Κοινότητα και σε ολόκληρο τον κόσμο.

(261) Η Takeda έχει χορηγήσει στην Επιτροπή πίνακες για τη βιταμίνη B1 με επικεφαλίδα «Παρακολούθηση της αγοράς και του ανταγωνισμού — Βιταμίνη B1» και «Παρακολούθηση της αγοράς» και έχουν καταρτιστεί για την παρακολούθηση της εφαρμογής των συμφωνιών αθέμιτης σύμπραξης, όπου παρουσιάζονται οι «προβλέψεις» και η «εκτίμηση» των ποσοτήτων που διέθεσαν η Roche, η Takeda και η BASF σε τριμηνιαία βάση σε κάθε μεγάλη γεωγραφική περιοχή, συμπεριλαμβανομένης της Ευρώπης.

(262) Στοιχεία σχετικά με τη BASF περιλαμβάνονται επίσης στους πίνακες με επικεφαλίδα «Βιταμίνη B1: Πρόβλεψη των τάσεων της αγοράς» και στους συγκεντρωτικούς πίνακες που παρουσιάζουν τα «αποτελέσματα» σε σχέση με το «μερίδιο» κάθε παραγωγού για το 1993.

(263) Στο υπόμνημα της Takeda που αφορά τη σύσκεψή της με τη Roche τον Νοέμβριο του 1992 σχετικά με τις πέντε βιταμίνες που παρήγαγαν αμφότερες (συμπεριλαμβανομένης της βιταμίνης B1) περιλαμβάνεται κεφάλαιο με τίτλο «Ανταλλαγή αποτελεσμάτων για τους μήνες Ιανουάριο έως Σεπτέμβριο», όπου συγκρίνονται οι «σχεδιαζόμενες πωλήσεις» με τα «αποτελέσματα των πωλήσεων» της Takeda, της Roche και της BASF (κατανεμήθηκε ποσόστωση και στη BASF για το 1993). Τα στοιχεία πρέπει να χορηγήθηκαν στη Roche από την BASF.

(264) Τα πληρέστερα πρακτικά της εν λόγω σύσκεψης που συνέταξε η Takeda επιβεβαιώνουν τη συμμετοχή της BASF στο σύστημα ποσοστώσεων. Η Roche ανέφερε στη σύσκεψη τα εξής:

«Λόγω της επίδρασης των κινεζικών προϊόντων, ούτε η R ούτε η T ή η B μπόρεσαν να φθάσουν τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα. Πολύ πίσω βρέθηκε η B (-50 τόνοι) και θα ήθελε πάση θυσία να γίνουν προσαρμογές.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(265) Είναι σαφές ότι η BASF είχε εξουσιοδοτήσει τη Roche να μιλήσει εκ μέρους της. Τα πρακτικά αναφέρουν στη συνέχεια τα εξής:

«R: Θα θέλαμε να ρωτήσουμε εάν θα μπορούσατε να βοηθήσετε με κάποιον τρόπο την B, διότι έχει μείνει πολύ πίσω. (Η T απάντησε ότι τα προϊόντα της B πωλούνται από την R και έτσι εάν η B χρειάζεται βοήθεια, η R είναι αυτή που πρέπει να της την προσφέρει.)» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(266) Η BASF, ενώ αρνήθηκε την άμεση συμμετοχή της στη σύμπραξη σχετικά με τη βιταμίνη B1, χορήγησε η ίδια στην

Επιτροπή χειρόγραφους πίνακες που (όπως λει) «συντάχθηκαν με βάση πληροφοριακά στοιχεία που έδωσε στην BASF εκπρόσωπος της Roche σχετικά με τη συμφωνία μεταξύ της Roche και της Takeda για τη βιταμίνη Β1». Τονίζει επίσης ότι η ίδια δεν παράγει βιταμίνη Β1. Ωστόσο, η BASF δεν

εξήγησε το γεγονός ότι στον πίνακα περιλαμβάνεται ποσότητα που έχει καταμετρηθεί στην ίδια (BASF), όπως επίσης στη «Roche» και στην «Tak». Για την Ευρώπη (παρόμοιοι υπολογισμοί υπάρχουν για κάθε γεωγραφική περιοχή) αναφέρονται τα ακόλουθα στον πίνακα:

Ευρώπη	1992 Β	Έτος αναφοράς	%	Προβλέψεις 91
	Στόχος ανά αγορά (δυσανάγνωστο)	1990		
Roche	250	280	38	280 τόνοι
BASF	125	142	20	95
Tak(eda)	240	300	42	240
	615	722		615

Τα στοιχεία για το «έτος αναφοράς» (1990) συμπίπτουν με τα στοιχεία που διαβίβασε η Takeda.

- (267) Η ίδια η BASF παραδέχεται ότι είχε ενημερωθεί για τις συμφωνίες με την Takeda από τη Roche, η οποία δεν ήθελε να αναστατώνεται η αγορά βιταμίνης Β1 από τις μεταπωλήσεις της BASF: «Βάσει της συμφωνίας με την Takeda, η Hoffmann La Roche έδωσε οδηγίες στην BASF σχετικά με τις τιμές και τις ποσότητες βιταμίνης Β1 που μπορούσε να μεταπωλήσει η BASF ανά περιοχή». (στην αγγλική στο πρωτότυπο)
- (268) Κατά τις περιστασιακές διμερείς επαφές της Takeda με την BASF, είχε θιγεί το θέμα της τιμολόγησης της βιταμίνης Β1: όταν ο προϊστάμενος μάρκετινγκ βιταμινών της BASF βρέθηκε στο Τόκιο στις 13 Ιουλίου 1993 ανέφερε ότι για τις βιταμίνες C, Β1 και Β6 η BASF «θα ακολουθήσει τις τιμολογιακές πολιτικές της R(och) και της T(akeda) ... εάν αυξηθούν οι τιμές, θα ακολουθήσουμε το παράδειγμά σας».
- (269) Παρά το γεγονός ότι η BASF δεν συμμετείχε στις συσκέψεις μεταξύ της Roche και της Takeda, η ανάμειξη της στην αθέμιτη σύμπραξη καθορισμού των όρων λειτουργίας της αγοράς Β1 αποδεικνύεται επαρκώς.

1.4.3. ΒΙΤΑΜΙΝΗ Β2 (ΡΙΒΟΦΛΑΒΙΝΗ)

1.4.3.1. Η δημιουργία και η βασική οργάνωση της σύμπραξης

- (270) Κατά την περίοδο 1988 έως 1990 η τιμή της βιταμίνης Β2 μειώθηκε κατά 12 % περίπου. Οι δύο μεγάλοι παραγωγοί αποφάσισαν ότι έπρεπε να συντονίσουν τη δράση τους για να αναστραφεί αυτή η τάση.
- (271) Στις 14-15 Ιουλίου 1991 εκπρόσωποι της Roche και της BASF συναντήθηκαν στο Bottmingen της Ελβετίας για να συμφωνήσουν το πλαίσιο λειτουργίας μιας σύμπραξης για τη βιταμίνη Β2. Η Takeda δεν παρέστη στην αρχική αυτή σύσκεψη, αλλά η πρόθεση της BASF και της Roche ήταν να την καλέσουν να συμμετάσχει σε μεταγενέστερο στάδιο. Την εποχή εκείνη η Takeda συμμετείχε ήδη στη σύμπραξη για τις βιταμίνες Β1 και C.

- (272) Λαμβάνοντας ως βάση τις πραγματικές πωλήσεις τους το 1990 και υπολογίζοντας το μερίδιο αγοράς άλλων παραγωγών για κάθε έτος, συμφώνησαν να εφαρμόσουν παγκόσμιες ποσοστώσεις για την περίοδο 1992 έως και το 1994. Οι ποσοστώσεις του όγκου των πωλήσεων διαμορφώθηκαν ως εξής:

(σε τόνους)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Roche	1 550	1 450	1 500	1 445	1 450	1 470
BASF	770	775	800	840	870	900
Takeda	180	280	320	350	380	400
Λοιποί	90	120	130	150	170	190
Σύνολο	2 590	2 625	2 705	2 785	2 870	2 960

- (273) Η Roche και η BASF συμφώνησαν να τροποποιήσουν την αναλογία των πωλήσεών τους βιταμίνης B2 από 65:35 το 1990 σε 62:38 το 1994. Το 1992 θα ήταν το πρώτο έτος εφαρμογής του συστήματος ποσοστώσεων. Για το 1994 η Roche και η BASF υπολόγισαν ότι θα κατείχαν μαζί το 80 % της διαθέσιμης παγκόσμιας αγοράς· για την Takeda επεφύλασσαν μερίδιο 13,5 %. Δίπλα στο ποσοστό της Takeda η BASF έχει σημειώσει «Εάν το υπερβούν → πόλεμος;». Η συμφωνία που επετεύχθη κατά τη σύσκεψη αυτή παρουσιάζεται σε έγγραφο που χορήγησε η BASF.

- (274) Σε μεταγενέστερη ημερομηνία εντός του 1991 ανώτερα στελέχη της Roche και της BASF μετέβησαν (χωριστά) στην Ιαπωνία για να πείσουν την Takeda να δεχθεί την πρότασή τους σχετικά με το μερίδιό της στην κατανομή της αγοράς βιταμίνης B2, όπως και έγινε εν τέλει στο τέλος του 1991/στις αρχές του 1992. Στις 13 Απριλίου 1992 εκπρόσωποι της Takeda επισκέφθηκαν τη Βασιλεία για να συζητήσουν «τη νέα τιμολογιακή πολιτική με στόχο τη συνεχή αύξηση των τιμών» (στην αγγλική στο πρωτότυπο), συμπεριλαμβανομένης της τιμής της βιταμίνης B2.

1.4.3.2. Συσκέψεις της σύμπραξης

- (275) Τα μέλη της σύμπραξης συνεδρίαζαν κάθε τρεις μήνες. Κατά τα φαινόμενα, η Roche συνήθως συναντούσε πρώτα την Takeda και στη συνέχεια είχε χωριστή διμερή σύσκεψη με τη BASF.
- (276) Στόχος των τριμηνιαίων συσκέψεων ήταν η παρακολούθηση των πραγματικών μεριδίων αγοράς σε σχέση με την ποσόστωση και η προσαρμογή του ύψους των πωλήσεων ώστε να τηρούνται τα κατανεμηθέντα μερίδια. Αναπτύχθηκε ένας μηχανισμός ελέγχου παρόμοιος με αυτόν που εφαρμοζόταν για τις βιταμίνες A και E (αιτιολογική σκέψη 283).
- (277) Τα πρακτικά της Takeda για σύσκεψη με τη Roche στη Ζυρίχη στις 25 Μαΐου 1993, με την ένδειξη «Να καταστραφεί μετά την ανάγνωση», δίνουν μια αντιπροσωπευτική εικόνα των συσκέψεων για τη βιταμίνη B2:

«1) Βιταμίνη B2

— Οι τιμές αυξάνονται ομαλά, (R) (T).

π.χ. Αποτελέσματα της R στην Ευρώπη για τον Απρίλιο, 91,4 DEM (R),

Αποτελέσματα της T στην Ευρώπη για τον Μάρτιο, 88 DEM.

— Δεν υπάρχει πιθανότητα αύξησης της ζήτησης, γεγονός που σημαίνει ότι η αύξηση του όγκου των πωλήσεων θα ήταν δύσκολη. (R)

Η Τ προβλέπει 400 τόνους για το 1993, δηλαδή περίπου το ίδιο επίπεδο με το 1992 (Τ).

(...)

— Lohmann ⁽¹⁸⁾

Καθότι η R και η BASF ανταγωνίζονται μεταξύ τους, η Lohmann θα προτιμούσε να μην αγοράζει τη συνολική ποσότητα από ανταγωνιστές, δηλαδή θα προτιμούσε να αγοράζει από την Τ. Η Τ πρέπει να προσέξει την τιμή όταν υποβάλει προσφορά. Η τιμή σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να είναι πολύ χαμηλή. (R)

Κατανοητό, θα επικοινωνήσω με τον υπάλληλο κ. Takeda (Τ).» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

- (278) Η Takeda πραγματοποίησε επίσης περιστασιακές διμερείς συσκέψεις με την BASF σχετικά με τη βιταμίνη Β2 και άλλα προϊόντα. Σε υπόμνημα της 13ης Ιουλίου 1993 (επίσης με επικεφαλίδα «να καταστραφεί μετά την ανάγνωση») αναφέρονται τα εξής:

«Βιταμίνη Β2 για ζωτροφές

(Β) Η τιμή που εφαρμόζει η Β στην Ευρώπη είναι 90-92 DEM. Ωστόσο, η Τ προσφέρει χαμηλότερη τιμή, ύψους 85/86 DEM. Παρακαλείστε να διορθώσετε την κατάσταση το ταχύτερο δυνατό.

(Τ) Η τιμή πώλησης που εφαρμόζει η Τ είναι 88/90 DEM. Από την άλλη πλευρά, η χαμηλότερη τιμή των 86 DEM που προσφέρει η Β στη δανική εταιρεία Loevense δημιουργεί προβλήματα.

(Β) Θα ελέγξουμε αύριο το θέμα και θα επικοινωνήσουμε μαζί σας. Θα θέλαμε να σας ζητήσουμε οι γενικές τιμές να μην είναι χαμηλότερες των 90 DEM.

(Τ) Συμφωνούμε.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο)

1.4.3.3. Οι ποσοτώσεις

- (279) Μετά την προσχώρηση της Takeda στη σύμπραξη για τη βιταμίνη Β2, οι ετήσιες ποσοτώσεις καθορίζονταν κατόπιν έντονων διαπραγματεύσεων, καθότι η Takeda ζητούσε να της χορηγηθεί υψηλότερο μερίδιο. Σε σημείωμα της Takeda σχετικά με σύσκεψη που έγινε τον Νοέμβριο του 1992 (ή περίπου την περίοδο αυτή) για μια σειρά βιταμινών, συμπεριλαμβανομένης της Β2, αναφέρονται τα εξής:

«Βιταμίνη → Ιανουάριος - Σεπτέμβριος

(1) Καθορισμός ποσοτώσεων

1991	1992	1993 Ρ 395	1994	1995	1996	
384	385	420	445	472	500	Συζητήσεις με R
320	340	360	380	400	420	Συζητήσεις με Β

Σύνθεση 384

Εξαγωγές	Εσωτερική παραγωγή	Tokio Tanabe	Takeda US
144	30	200	10

Ο διευθυντής τμήματος ζήτησε (το 1991) να αυξηθεί σε 500 τόνους εντός πέντε ετών.

Η R έκανε ένα λάθος υπολογισμού όταν έγινε η εκτίμηση για το 1991 (...)

Η υπέρβαση των στόχων πρέπει να είναι αποδεκτή όταν δεν υπάρχουν επιζήμιες συνέπειες στις τιμές.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(280) Οι επιδιώξεις της Takeda σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων προκαλούσαν την οργή της Roche. Στα πρακτικά που τήρησε η Takeda κατά τη συνάντησή της με τη Roche στο Τόκιο στις 17 Νοεμβρίου 1992 σημειώνονται τα ακόλουθα σχετικά με τη βιταμίνη B2:

«Όπως και στην περίπτωση της βιταμίνης B6, η R ήταν επιφυλακτική σχετικά με την αύξηση του όγκου των πωλήσεων από την T, και επαναλάμβανε συνεχώς τα λόγια της T ότι θέλει να πωλεί 500 τόνους εντός μιας πενταετίας.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(281) Η Roche πρότεινε η ποσόστωση της Takeda για το 1993 να διαμορφωθεί σε 385/390 τόνους και να αυξηθεί σε 420 τόνους για το 1994. Η αντίδραση της Takeda είχε ως εξής:

«T: Καθότι η παραγωγική μας ικανότητα παραμένει ασαφής, δεν γνωρίζουμε ακόμη την ποσότητά μας. Μολονότι δεν είμαστε βέβαιοι, ο κ. [...] θέλει να φθάσουμε τους 500 τόνους το 1993. Η μέση λύση ανάμεσα στο στόχο αυτό και την πρότασή σας θα ήταν να φθάσουμε στους 440/445 τόνους περίπου. (Η R δεν ζήτησε τίποτε άλλο).» [στην αγγλική στο πρωτότυπο].

(Βλέπε επίσης σημείωμα της Takeda σχετικά με σύσκεψη της 21ης Απριλίου 1993, όπου οι φιλοδοξίες της σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων της φαίνονται πιο συγκρατημένες).

(282) Πράγματι, για το 1994 η Takeda συμφώνησε να διατηρηθεί ο όγκος των πωλήσεων της στους 410 τόνους περίπου. Σε σύσκεψη στο ξενοδοχείο Hilton της Βασιλείας με τη Roche στις 9 Φεβρουαρίου 1994, οι συμμετέχοντες αντάλλαξαν στοιχεία σχετικά με τα αποτελέσματα των πωλήσεων τους βιταμίνης B2 για το 1993 και παρουσίασαν τα σχέδιά τους για τις πωλήσεις τους το 1994:

«T: Τα αποτελέσματά μας για το 1993 είναι 421 τόνοι, προσεγγίζοντας πολύ τη συμφωνηθείσα ποσότητα, και θα φροντίσουμε να διατηρηθούν οι πωλήσεις μας στο ίδιο επίπεδο, δηλαδή στους 420-440 τόνους περίπου, το 1994. Όσον αφορά την τιμή, θα στηρίξουμε πλήρως την πολιτική της R και θα επιδιώξουμε η ελάχιστη τιμή να είναι 69,00 USD CIF/115,00 DEM για τα προϊόντα που πωλούνται σε USD και 61,00 USD CIF/92,00 DEM για τα προϊόντα που προορίζονται για την παρασκευή ζωοτροφών (τιμή παράδοσης στις ΗΠΑ) ... Στην Ευρώπη, η B θα ανακοινώσει αύξηση της τιμής των προϊόντων που προορίζονται για την παρασκευή ζωοτροφών (4 %) στα μέσα Φεβρουαρίου. Η T σχεδιάζει να αυξήσει την ελάχιστη τιμή από 92,00 DEM σε 97,00 DEM την 1η Απριλίου. Ο όγκος των πωλήσεων της T εξακολουθεί να είναι χαμηλός και έτσι οι προσπάθειες θα επικεντρωθούν στην αύξηση της τιμής.

β) Όσον αφορά τα αποτελέσματα της T για το 1993 και τα σχέδιά της για το 1994, βαίνουν όπως προβλέπεται στη βασική συμφωνία ...

Δεν προσδοκούμε σημαντική αύξηση της ζήτησης το 1994. Θα καταβληθεί προσπάθεια να αυξηθεί η τιμή στην Ευρώπη και να διατηρηθεί η ελάχιστη τιμή στις ΗΠΑ σε 61,00 USD. Η R επιθυμεί επίσης να εφαρμόσει

η T την ίδια τιμολογιακή πολιτική. (Η T συμφώνησε).» (στην αγγλική στο πρωτότυπο)

1.4.3.4. Έλεγχος και παρακολούθηση του όγκου των πωλήσεων

(283) Όπως και για τις περισσότερες από τις υπόλοιπες βιταμίνες, το σύστημα ποσοτώσεων για τη βιταμίνη B2 τελούσε συνεχώς υπό έλεγχο, τα στοιχεία ενημερώνονταν και υποβάλλονταν σχετικές εκθέσεις. Η BASF χορήγησε στην Επιτροπή έγγραφα στοιχεία σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής του συστήματος ελέγχου και παρακολούθησης για τη βιταμίνη B2, εκ των οποίων τα ακόλουθα είναι αντιπροσωπευτικά:

- στοιχεία για τις πωλήσεις σε κάθε περιοχή (Ευρώπη, Βόρεια Αμερική, Λατινική Αμερική, Άπω Ανατολή και Ιαπωνία) για το 1995 και το πρώτο τρίμηνο του 1996. Περιλαμβάνονται εκτιμήσεις σχετικά με παραγωγούς που δεν συμμετείχαν στις συμφωνίες [ADM (Archer Daniels Midland)· GUS (ρωσικές εταιρείες παραγωγής)],
- εσωτερικό φύλλο εργασίας της BASF, όπου παρουσιάζονται οι πωλήσεις της σε κάθε χώρα ⁽¹⁹⁾.

1.4.3.5. Επιδιωκόμενες και ελάχιστες τιμές

(284) Κατά το διάστημα λειτουργίας της σύμβασης συμφωνούνταν τακτικές αυξήσεις των τιμών και καθορίζονταν τα κατώτατα όρια των τιμών. Η Takeda χορήγησε επίσης στην Επιτροπή πίνακες με τις τιμές «τιμοκαταλόγου» και τις «ελάχιστες» τιμές ανά περιοχή για τις διάφορες βιταμίνες, συμπεριλαμβανομένης της B2, οι οποίες εφαρμόστηκαν από την 1ης Ιουνίου 1991 έως την 1η Απριλίου 1993. Για τη βιταμίνη B2 δόθηκαν οι ακόλουθες τιμές:

(σε DEM)

	Τιμή καταλόγου	Ελάχιστη τιμή
1 Ιουνίου 1991		
— USP	110	106
— Ποιότητα για παρασκευή ζωοτροφών	89	84
1 Οκτωβρίου 1991		
— USP	117	112
— Ποιότητα για παρασκευή ζωοτροφών	94	89
1 Οκτωβρίου 1992		
— Ποιότητα για παρασκευή ζωοτροφών	99	94
1 Απριλίου 1993		
— USP	122	116
— Ποιότητα για παρασκευή ζωοτροφών	102	97

(285) Η εξέλιξη της μέσης τιμής της βιταμίνης B2 κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμβασης και μετά το τέλος των συμφωνιών παρουσιάζεται στον πίνακα V στο παράρτημα.

1.4.3.6. Η λειτουργία της σύμπραξης κατά την περίοδο 1991-1996

- (286) Οι αποφάσεις που λαμβάνονταν στις συσκέψεις σχετικά με την τιμολόγηση και τον όγκο των πωλήσεων εφαρμόζονταν από κάθε εταιρεία με την αποστολή οδηγιών στους περιφερειακούς διευθυντές. Από το 1991 μέχρι το 1993 οι τιμές της βιταμίνης Β2 αυξάνονταν σε τακτά διαστήματα (βλέπε αιτιολογική σκέψη 284).
- (287) Το 1993 τα μέρη αντιλήφθηκαν ότι μια αμερικανική εταιρεία παραγωγής, η Coors, διέθετε μεγαλύτερη παραγωγική ικανότητα για τη βιταμίνη Β2 από ό,τι είχαν υπολογίσει το 1991. Για να μην είναι σε θέση η Coors να πλήξει την ομαλή εφαρμογή των συμφωνιών τους εξάγοντας το πλεόνασμα της παραγωγής της, η Roche και η BASF συμφώνησαν ότι η πρώτη θα αγόραζε 115 τόνους βιταμίνης Β2 (δηλαδή το ήμισυ της παραγωγικής ικανότητας της Coors) το 1993. Στη συνέχεια, η BASF θα αγόραζε 43 τόνους από τη Roche· κατ'αυτόν τον τρόπο η επιβάρυνση θα μοιραζόταν με την ίδια αναλογία (62:38) που ίσχυε για τις ποσοτώσεις τους.
- (288) Αργότερα η Coors πώλησε τη μονάδα της που παρήγαγε βιταμίνη Β2 στην Archer Daniels Midland (ADEM). Το 1995 η Rhône-Poulenc και η ADEM συνήψαν σύμβαση βάσει της οποίας η Rhône-Poulenc θα διέθετε στην ευρωπαϊκή αγορά τη ριβοφλαβίνη που παρήγαγε η ADEM στις Ηνωμένες Πολιτείες της αμερικής. Η BASF επεσήμανε την «αμφίρροπη» στάση της Roche, που άλλοτε έδινε προτεραιότητα στην τιμή και άλλοτε στον όγκο των πωλήσεων. Η BASF θεωρούσε άκαμψη την αύξηση των τιμών, διότι κατ'αυτόν τον τρόπο θα διευκολυνόταν η είσοδος της ADEM στην αγορά. Το μερίδιο αγοράς της ADEM στην Ευρώπη αυξήθηκε από μόλις 2 % σε 9 %, κυρίως εις βάρος της Roche. Οι τιμές άρχισαν να μειώνονται. Η Roche ισχυρίζεται ότι είχε ήδη αντιληφθεί ότι η Takeda τις εξαπατούσε, παρουσιάζοντας τις πωλήσεις της χαμηλότερες κατά 20 %.
- (289) Ένα «Εμπιστευτικό υπόμνημα» που συνέταξε η Takeda σχετικά με σύσκεψη της 16ης Μαρτίου 1995 (κυρίως για τη βιταμίνη C) μεταξύ εκπροσώπων της Roche, της BASF και της Merck αναφέρει τα εξής:

«Έγινε μια δριμυία παρατήρηση σχετικά με την υπερπροσφορά βιταμίνης Β2 από πλευράς μας.

Όπως συμφωνήθηκε μεταξύ του κ. [...] (εκπροσώπου της Takeda) και του κ. [...] (εκπροσώπου της Roche), οι πωλήσεις της Takeda θα έπρεπε να κυμαίνονται από 380 τόνους έως 420 τόνους κατ' ανώτατο όριο. Σύμφωνα με τις στατιστικές για τις εξαγωγές της Ιαπωνίας (περίπου 500 τόνοι), τις στατιστικές σχετικά με την εισαγωγή πρώτων υλών και τον όγκο των πωλήσεων στην Ιαπωνία (περίπου 80 τόνοι), οι πωλήσεις της Takeda ανέρχονται σε 580 τόνους, υπερβαίνουν δηλαδή τους 420 τόνους κατά 40 %. Η Takeda οφείλει να δώσει εξηγήσεις και να διευκρινίσει τις πολιτικές της.

Απαντήσαμε απλώς ότι “Δεν είμαστε σε θέση να σχολιάσουμε τις ποσότητες. Θα επικοινωνήσουμε μαζί

σας μέσω του κατάλληλου διαύλου, αφού συζητήσουμε το θέμα στην εταιρεία μας.” Καταλάβαμε ότι δεν ήταν η στιγμή να μιλήσουμε απερίφραστα, εάν δεν θέλαμε να ανατραπεί η συνεργασία μας για την αύξηση της τιμής της Β(ιταμίνης) C». (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

- (290) Η Takeda στη συνέχεια διαβεβαίωσε τη Roche ότι δεν είχε επεκτείνει τις παραγωγικές εγκαταστάσεις της. «Κατά συνέπεια, δεν προσδοκούμε καμία σημαντική αύξηση στο μέλλον, αλλά ούτε μπορούμε να μειώσουμε τον όγκο των πωλήσεων μας».
- (291) Η Roche κατά τα φαινόμενα αποφάσισε, λόγω των διαφωνιών, να θέσει τέρμα στη συμφωνία σύμπραξης με την BASF και την Takeda περίπου στο τρίτο τρίμηνο του 1995.

1.4.4. ΒΙΤΑΜΙΝΗ Β5 (D-ΠΙΑΝΤΟΘΕΝΙΚΟ ΑΣΒΕΣΤΙΟ Ή CALPAN

1.4.4.1. Η δημιουργία της σύμπραξης

- (292) Το 1989 η Roche και η Daiichi κατείχαν εκάστη περίπου το 35 % της παγκόσμιας αγοράς Calpan και η BASF το 20 %.
- (293) Οι περιστάσεις υπό τις οποίες δημιουργήθηκε η σύμπραξη ήταν, κατά τους ισχυρισμούς της Daiichi, η σταθερή πτώση των τιμών των βιταμινών του συμπλέγματος Β κατά τη δεκαετία του 1980 και η αδυναμία του δολαρίου το 1989/90, γεγονός που εκμηδένιζε τα κέρδη της Roche στα προϊόντα αυτά.
- (294) Στην πραγματικότητα, όπως δήλωσε η ίδια η Daiichi, υπήρχε ενορχηστρωμένη αθέμιτη σύμπραξη για την τιμολόγηση της βιταμίνης Β5 μεταξύ της Roche, της BASF και της Daiichi από τις αρχές ή τα μέσα της δεκαετίας του 1980 και συνεχώς μέχρι το 1989.
- (295) Σύμφωνα με την Daiichi, η αθέμιτη αυτή σύμπραξη δεν έφθασε ποτέ το σημείο εξέλιξης των μεταγενέστερων συμφωνιών σύμπραξης και «φαιίνεται ότι διαλύθηκε το 1989 και το 1990».
- (296) Στις αρχές περίπου του 1991 (κατά τα λεγόμενα της Daiichi) η Roche κατέβαλε επίμονες προσπάθειες προκειμένου να οργανώσει τη συστηματική συνεργασία των μερών, που θα περιλάμβανε την τακτική ανταλλαγή στοιχείων για τις τιμές και τις πωλήσεις, την κατάρτιση «προϋπολογισμών» με στόχο τη διατήρηση των μεριδίων αγοράς και τις συντονισμένες αυξήσεις των τιμών. Η Daiichi δηλώνει απερίφραστα ότι η αθέμιτη σύμπραξη «οργανώθηκε, ενορχηστρώθηκε και ελεγχόταν από τη Roche».
- (297) Σύμφωνα με την Daiichi, εκπρόσωπος της Roche επισκέφθηκε το Τόκιο λίγο πριν από τα Χριστούγεννα του 1990 και ζήτησε επίμονα στο πλαίσιο σύσκεψης με την Daiichi να περιορίσει η τελευταία την παραγωγή της η

Roche δήλωσε ότι έπρεπε να «ελέγχει» τις εξαγωγές Calpan από την Ιαπωνία σε άλλες περιοχές (συμπεριλαμβανομένης της Ευρώπης), διαφορετικά οι τιμές του Calpan θα μειώνονταν.

(298) Η Roche πρότεινε να χρησιμοποιούν οι παραγωγοί σταθερές ποσότητες «ως βάση» και στη συνέχεια να συμφωνήσουν το επίπεδο της αύξησης της ζήτησης σε κάθε χώρα, προκειμένου να αναπροσαρμοστεί η βάση. Στο στάδιο αυτό, κατά τα λεγόμενα της Daiichi, η συζήτηση ήταν «θεωρητική» και δεν έγινε καμία αναφορά σε ποσότητες. Η Daiichi δήλωσε ότι ένα τέτοιο σύστημα δεν θα μπορούσε να λειτουργήσει χωρίς την BASF, λαμβάνοντας την απάντηση από τη Roche ότι θα καλούσε την BASF σε σύσκεψη για να συμφωνηθεί ένα σύστημα για το Calpan.

(299) Η πρώτη «τριμερής» σύσκεψη μεταξύ της Roche, της BASF και της Daiichi έγινε στη Βασιλεία το πρώτο τρίμηνο του 1991. Σε μεταγενέστερη σύσκεψη στη Βασιλεία στο μέσο περίπου του 1991, οι συμμετέχοντες — Roche, BASF και Daiichi — παρουσίασαν λεπτομερή στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις Calpan που πραγματοποιήσαν σε κάθε περιοχή το 1990, προκειμένου να συμφωνηθεί μια βάση ή ένα έτος αναφοράς.

1.4.4.2. Η βασική οργάνωση της σύμπραξης

(300) Οι τρεις παραγωγοί συμφώνησαν για την περίοδο από το 1991 και μετά να κατανομούν μεταξύ τους το τμήμα της παγκόσμιας αγοράς Calpan (90 %) που ήδη ήλεγχαν.

(301) Κατανεμήθηκαν ποσοτώσεις σε κάθε συμμετέχοντα τόσο σε παγκόσμιο, όσο και σε περιφερειακό επίπεδο. Σύμφωνα με την Daiichi, οι ποσοτώσεις άλλαξαν από έτος σε έτος, παρουσιάζοντας τις εξής διακυμάνσεις κατά την περίοδο 1991-1999:

Παγκοσμίως: Roche 42-45 %· BASF 23-25 % και Daiichi 32-34 %

Ευρώπη: Roche 40-48 %· BASF 19-22 % και Daiichi 30-39 %.

(302) Η Daiichi υπέβαλε έγγραφα στοιχεία από τα οποία προκύπτει ότι κατά το έτος αναφοράς (1990), οι τρεις παραγωγοί έλαβαν ως βάση του συστήματός τους τον ακόλουθο επιμερισμό των παγκόσμιων πωλήσεων:

(σε τόνους)

Hoffmann-Roche	BASF	Daiichi	Σύνολο
1 990 (43 %)	1 050 (23 %)	1 500 (34 %)	4 540

(303) Η συμφωνία εφαρμόζονταν μέσω «παγκόσμιων» συσκέψεων που πραγματοποιούνταν ανά τρίμηνο στην Ευρώπη ή στην Ιαπωνία. Για να εξασφαλιστεί η τήρηση των ποσοτώσεων από κάθε μέρος, ανταλλάσσονταν πληροφορίες σχετικά με τις πωλήσεις σε τριμηνιαία και αργότερα σε μηνιαία βάση. Οι συμμετέχοντες συμφώνησαν επίσης σχετικά με τις λεπτομέρειες των συντονισμένων αυξήσεων των τιμών, συμπεριλαμβανομένων των επιδιωκόμενων τιμών.

1.4.4.3. Επιδιωκόμενες και ελάχιστες τιμές

(304) Οι επιδιωκόμενες και οι ελάχιστες τιμές για την περίοδο από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1993 για την Ευρώπη είχαν ως εξής:

(σε DEM)

	Τιμή καταλόγου	Ελάχιστη τιμή
1 Οκτωβρίου 1991	29,50	28,50
1 Απριλίου 1992	32,50	31
1 Απριλίου 1993	36,50	35

[Όπως προκύπτει από τους τιμοκαταλόγους της Roche και της BASF, η επιδιωκόμενη τιμή/τιμή τιμοκαταλόγου αυξήθηκε σε 39 DEM το 1994 (ελάχιστη: 37,50 DEM), 40 DEM το 1995 και σε 43 DEM το 1997].

1.4.4.4. Προϋπολογισμοί

(305) Όπως και για τις άλλες βιταμίνες, πυρήνας της σύμπραξης ήταν η κατάρτιση του «ετήσιου προϋπολογισμού». Οι τρεις παραγωγοί κάθε χρόνο υπολόγιζαν κατ'επίκριση την παγκόσμια ζήτηση βάσει των αλλαγών που είχαν επέλθει τον προηγούμενο χρόνο σε περιφερειακή βάση και άδρουν τις προβλέψεις. Υπολογιζόταν επίσης η ποσότητα DL-Calpan που επρόκειτο να παραχθεί στην Ιαπωνία και στην Ανατολική Ευρώπη. Στη συνέχεια καθορίζονταν στόχοι για τον όγκο της παραγωγής και κατανομήταν εκατοστιαία μερίδια αγοράς σε παγκόσμια και περιφερειακή βάση.

(306) Κάθε χρόνο γίνονταν συζητήσεις σχετικά με το «συντελεστή κλιμάκωσης», δηλαδή την αναμενόμενη ανάπτυξη της αγοράς, και τα μερίδια των πωλήσεων προσαρμόζονταν σε περιφερειακή βάση ανάλογα με την αναμενόμενη αύξηση της ζήτησης.

(307) Η Daiichi δήλωσε ότι αρχικά οι συζητήσεις για τον προϋπολογισμό γίνονταν τρεις έως πέντε μήνες πριν από τη λήξη του ημερολογιακού έτους, καθότι οι ευρωπαϊκές εταιρείες χρησιμοποιούσαν το ημερολογιακό έτος για τη λογιστική τους. Αργότερα, για να εξυπηρετηθεί η Daiichi, η οποία χρησιμοποιούσε ένα σύστημα οικονομικού έτους που έληγε αργότερα, οι συζητήσεις μετατέθηκαν στον μήνα Νοέμβριο.

(308) Έγγραφα στοιχεία σχετικά με τους προϋπολογισμούς υποβλήθηκαν τόσο από την BASF όσο και από την Daiichi.

(309) Τα ακόλουθα είναι ενδεικτικά για τη λειτουργία του συστήματος:

— έγγραφο στο οποίο παρουσιάζονται οι πραγματικές πωλήσεις κάθε παραγωγού το 1995, η κατανομή ποσοτώσεων βάσει του «προϋπολογισμού» του 1996 και οι πραγματικές πωλήσεις για το 1996 («1-12/96»). Το γράμμα «H» αναφέρεται στη Roche, το «B» στην BASF και το «D» στην Daiichi. Το «A» χρησιμοποιείται για την Alps, ιαπωνική εταιρεία παραγωγής που δεν συμμετείχε στις συμφωνίες,

- καθορίστηκαν τα «περιφερειακά» μερίδια αγοράς των τριών παραγωγών που συμμετείχαν στη σύμπραξη για τα έτη 1992, 1993 και 1994, όπως και η κατανομή μεριδίων βάσει του «προϋπολογισμού» και οι εκτιμώμενες πραγματικές πωλήσεις («HR»). Σε άλλο έγγραφο παρουσιάζονται οι πωλήσεις της Roche και της BASF στο πρώτο εξάμηνο του 1994 ανά περιοχή,
- έγγραφο που υπέβαλε η Daiichi, αλλά προέρχεται από τη Roche, παρουσιάζει τις αρχικές και τις αναθεωρημένες ποσοστώσεις του προϋπολογισμού ανά περιοχή για το 1998,
- έγγραφο που συνέταξε η Daiichi, όπου συγκρίνονται οι πραγματικές μηνιαίες πωλήσεις των τριών παραγωγών με όσα προβλέπονταν στον προϋπολογισμό του 1998.
- (310) Στοιχεία σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων γνωστοποιούνταν σε τριμηνιαία και αργότερα μηνιαία βάση. Επίσημως δεν προβλεπόταν σύστημα αντιστάθμισης, αλλά σύμφωνα με την Daiichi, η Roche διαμαρτυρόταν εάν η Daiichi υπερέβαινε την ποσόστωσή της, αλλά στην πράξη γινόταν ανεκτή η απόκλιση μέχρι 2 %.
- 1.4.4.5. Συσκέψεις της σύμπραξης**
- (311) Από το 1991 έως το 1998, τα μέρη πραγματοποιούσαν τακτικά συσκέψεις. Η Daiichi περιέγραψε με μεγάλη λεπτομέρεια αυτές τις συσκέψεις.
- (312) Μετά την επιβεβαίωση της προσχώρησης της Daiichi στο μηχανισμό της σύμπραξης στο Τόκιο τον Ιανουάριο του 1991, και κατόπιν μιας ακόμη σύσκεψης στη Βασιλεία μεταξύ της Daiichi και της Roche, η πρώτη τριμερής σύσκεψη μεταξύ της Roche, της BASF και της Daiichi έγινε στη Βασιλεία. Υπάρχει κάποια αβεβαιότητα ως προς τους συμμετέχοντες και την ακριβή ημερομηνία: η Roche δήλωσε ότι έγινε το πρώτο τρίμηνο του 1991, αλλά η Daiichi πιστεύει ότι έγινε λίγο αργότερα.
- (313) Κατά τη διάρκεια αυτής της σύσκεψης επιτεύχθηκε οριστική συμφωνία σχετικά με την κατανομή των μεριδίων αγοράς. Το γεγονός ότι καταρτίστηκε «προϋπολογισμός» για το 1991 υποδηλώνει ότι η σύσκεψη έγινε στις αρχές του 1991, εάν όχι ωρίτερα.
- (314) Στις 2 Ιουνίου 1993 έγινε σύσκεψη «επιπέδου κορυφής» στο Baden Baden μεταξύ της Roche και της BASF για την «προώθηση της αμοιβαίας κατανόησης». Οι συζητήσεις αφορούσαν, μεταξύ άλλων, το Calpan.
- (315) Στη συνέχεια πραγματοποιούνταν τακτικά συσκέψεις «επιπέδου κορυφής», αλλά και «επιχειρησιακές» συσκέψεις στη Βασιλεία, στο Kaiseraugst (έδρα των δραστηριοτήτων της Roche στον τομέα των βιταμινών) και στο Τόκιο. Συνήθως, αλλά όχι πάντοτε, η Roche συνεδρίαζε χωριστά με την BASF και την Daiichi. Οι «προϋπολογισμοί» καταρτιζόνταν τον Οκτώβριο ή τον Νοέμβριο για το επόμενο έτος.
- (316) Πέραν των συσκέψεων, ανταλλάσσονταν πληροφορίες σχετικά με τις τιμές και τον όγκο των πωλήσεων σε τριμηνιαία βάση μέχρι το 1996 ή το 1997, όταν η BASF πρότεινε η ανταλλαγή αυτή να γίνεται σε μηνιαία βάση.
- 1.4.4.6. Η λειτουργία της σύμπραξης κατά την περίοδο 1991-1997**
- (317) Κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμπραξης, οι τρεις παραγωγοί είχαν επιτύχει να αυξάνουν την τιμή της βιταμίνης B5 σε τακτικά διαστήματα προβαίνοντας συντονισμένα σε αυξήσεις των τιμών.
- (318) Οι μεγαλύτερες σταδιακές αυξήσεις της τιμής του Calpan έγιναν την περίοδο 1991-1993: μέσα σε δύο χρόνια η τιμή του στην Ευρώπη αυξήθηκε κατά 50 % περίπου.
- (319) Σύμφωνα με την Daiichi, άλλοτε η Roche και άλλοτε η BASF της γνωστοποιούσαν κατά διαστήματα ότι είτε η μία είτε η άλλη θα ανακοίνωναν αύξηση των τιμών, την ενημέρωναν για το χρόνο της ανακοίνωσης και την καλούσαν να «ακολουθήσει». Οι ανακοινώσεις αυτές συχνά γίνονταν μέσω του εξειδικευμένου τύπου.
- (320) Κατά την περίοδο λειτουργίας της σύμπραξης, η τιμή του D-Calpan που προορίζεται για την παρασκευή ζωοτροφών αυξήθηκε στην Ευρώπη από 24 DEM ανά χιλιόγραμμο περίπου το 1990 σε 42 DEM ανά χιλιόγραμμο στις αρχές του 1998.
- (321) Ένα από τα βασικά μέληματα της BASF και της Roche ήταν να μην δημιουργούνται διαφορές τιμών μεταξύ των περιοχών λόγω της διακύμανσης των συναλλαγματικών ισοτιμιών, ούτως ώστε να αποφεύγονται οι εξαγωγές από ανεξάρτητους εμπόρους. Έτσι, όταν ανέβηκε η τιμή του δολαρίου σε σχέση με το γερμανικό μάρκο, οι δύο ευρωπαϊκές εταιρείες φρόντισαν να αυξήσουν τις ευρωπαϊκές τιμές, ώστε να αποτρέψουν τις πωλήσεις από την Ευρώπη στη Βόρεια Αμερική εκ μέρους ανεξάρτητων εμπόρων. Οι πωλήσεις αυτού του είδους γίνονταν συμφέρουσες όταν η διαφορά τιμών έφθανε το 10 % ⁽²⁰⁾.
- (322) Σύμφωνα με την Daiichi, η BASF και η Roche είχαν ακόμη ένα κίνητρο, υπαγορευόμενο από λόγους στρατηγικής, να αυξήσουν την τιμή του Calpan (αλλά και άλλων βιταμινών που χρησιμοποιούνται ως συστατικά ζωοτροφών). Αμφότερες κατέχουν ισχυρή θέση στην αγορά προμειγμάτων, χάρη στο γεγονός ότι είναι κάθιστα ολοκληρωμένες και παράγουν τις χρησιμοποιούμενες βιταμίνες. Αυξάνοντας την τιμή των βιταμινών που προστίθενται στα προμείγματα, θα αύξαναν το κόστος παραγωγής για τους ανταγωνιστές τους στη δραστηριότητα αυτή μεταγενέστερου παραγωγικού σταδίου, και εν καιρώ θα εκτόπιζαν τους μικρότερους παραγωγούς προμειγμάτων από την αγορά.
- (323) Η Daiichi ισχυρίζεται ότι τον Νοέμβριο του 1997 διαφώνησε με σχεδιαζόμενη αύξηση της τιμής από 42 DEM ανά χιλιόγραμμο σε 46 DEM ανά χιλιόγραμμο για την άνοιξη 1998, όπως είχε προτείνει η BASF, εν μέρει διότι εάν η τιμή του προϊόντος έφθανε σε τόσο υψηλό επίπεδο οι

- πελάτες της στην Ευρώπη (εταιρείες παραγωγής προμειγμάτων) θα είχαν κάθε λόγο να στραφούν σε προμηθευτές DL-CaIpan από την Πολωνία και τη Ρουμανία. Παρά την αντίθεσή της, η BASF και η Roche μπορούσαν (κατά τα λεγόμενά της) να αυξήσουν την τιμή, διότι παρήγαγαν οι ίδιες προμείγματα και δέχονταν μικρές ανταγωνιστικές πιέσεις όσον αφορά το DL. Η αντίληψη αυτή επιβεβαιώνεται από την κατηγορηματική δήλωση της BASF σε εγκύκλιο προς τα εθνικά γραφεία πωλήσεων τον Ιούνιο του 1995: «Στο μέλλον δεν θα ανταγωνιζόμαστε πλέον ούτε για το DL-CaIpan!».
- (324) Η BASF ανακοίνωσε την αύξηση της τιμής του CaIpan καθώς και των βιταμινών A, E και B2 μέσω του εμπορικού περιοδικού «Ernährungsdienst» στις 25 Φεβρουαρίου 1998. Η ελάχιστη τιμή καθορίστηκε σε 44 DEM ανά χιλιόγραμμα.
- (325) Όταν οι πελάτες της BASF αντέδρασαν στην αύξηση, η Roche προς υποστήριξη της BASF ανακοίνωσε επίσης αύξηση σε 46 DEM ανά χιλιόγραμμα (η ανακοίνωση έγινε στο «Ernährungsdienst» της 13ης Ιουνίου 1998). Σύμφωνα με την Daiichi, η συντονισμένη αύξηση ήταν ανεπιτυχής, λόγω της αντίδρασης των πελατών και της τεράστιας διαφοράς τιμής μεταξύ του D-CaIpan και του ισοδύναμου του σε DL-CaIpan.
- (326) Η BASF και η Roche πληροφορήθηκαν ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής διεξάγουν έρευνες στον τομέα των βιταμινών στο τέλος του 1997 (αιτιολογικές σκέψεις 227 έως 233). Είχαν ήδη αρχίσει να λαμβάνουν αυξημένες προφυλάξεις δύο χρόνια νωρίτερα, όταν έγινε γνωστή η υπόθεση της ADEM. Παρά ταύτα, οι συσκέψεις για τη βιταμίνη B5 συνεχίστηκαν και μετά τον Νοέμβριο του 1997, μάλιστα δε στις 17 Νοεμβρίου εκπρόσωποι της Roche επισκέφθηκαν τη Daiichi στην Ιαπωνία για να συστήσουν τον νέο εκτελεστικό αντιπρόεδρο και προϊστάμενο μάρκετινγκ βιταμινών που θα αναλάμβανε καθήκοντα από την 1η Ιανουαρίου 1998.
- (327) Στις 16 Δεκεμβρίου 1997 (ή περίπου την ημερομηνία αυτή) τα μέρη συνεδρίασαν στη Βασιλεία για να καταρτίσουν τον προϋπολογισμό του επόμενου έτους. Μόνο στις 16 Απριλίου 1998, στο πλαίσιο παγκόσμιας επιχειρησιακής σύσκεψης στην Ιαπωνία, ο προϊστάμενος μάρκετινγκ βιταμινών της Roche γνωστοποίησε στην Daiichi ότι δεν θα αντάλλαζε πλέον στοιχεία σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων και τις τιμές δια τηλεφώνου με έναν κατώτερο ιεραρχικά εμπορικό διευθυντή. Στο μέλλον, ο προϊστάμενος μάρκετινγκ βιταμινών της Roche θα αντάλλαζε αυτά τα στοιχεία μόνον δια ζώσης.
- (328) Οι συσκέψεις συνεχίστηκαν καθ'όλη τη διάρκεια του 1998: ανταλλάσσονταν αναλυτικά στοιχεία για τον όγκο των πωλήσεων και τις τιμές ανά τρίμηνο στο πλαίσιο προσωπικών επαφών. Εκπονήθηκε προϋπολογισμός για το 1999. Η τελευταία ανταλλαγή πληροφοριών για τον όγκο των πωλήσεων έγινε στο Τόκιο στις 12 Φεβρουαρίου 1999, σε σύσκεψη μεταξύ της Roche και της Daiichi. Η αθέμιτη σύμπραξη έληξε μόλις τότε, διότι οι συμμετέχοντες πληροφορήθηκαν ότι επέκειντο διώξεις στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.
- (329) Η εξέλιξη της τιμής του CaIpan κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμπραξης παρουσιάζεται στον πίνακα VI στο παράρτημα.

1.4.5. ΒΙΤΑΜΙΝΗ Β6 (ΠΥΡΙΔΟΞΙΝΗ)

1.4.5.1. Η δημιουργία και η βασική οργάνωση της σύμπραξης

- (330) Όπως και για αρκετές άλλες βιταμίνες, ως αφετηρία των συμφωνιών σύμπραξης για τη βιταμίνη Β6 μπορεί να ληφθεί η επίσκεψη ανωτέρω στελεχών της Roche στο Τόκιο στις 30-31 Ιανουαρίου 1991. Κατά την ημερομηνία αυτή πραγματοποιήθηκε σύσκεψη μεταξύ της Roche, της Takeda και της Daiichi με στόχο να επιτευχθεί συμφωνία για τη βιταμίνη Β6. Η Takeda είχε ήδη λάβει μέρος σε συζητήσεις (όχι απόλυτα αθέμιτες) με τη Roche σχετικά με τη βιταμίνη C από τον Απρίλιο του 1990. Η σύσκεψη έγινε όταν η τιμή της βιταμίνης Β6 είχε μειωθεί κατά 15-20 % περίπου κατά την περίοδο 1989/1990 ⁽²¹⁾.
- (331) Οι τρεις παραγωγοί βιταμίνης Β6 συμφώνησαν, βάσει των πραγματικών τους πωλήσεων το 1990, τον τρόπο επιμερισμού της «διαθέσιμης» παγκόσμιας αγοράς, δηλαδή της συνολικής παγκόσμιας αγοράς μείον των πωλήσεων των κινεζικών εταιρειών παραγωγής, καταθέτοντας ποσοστώεις για κάθε περιοχή.
- (332) Κατά τη διάρκεια του 1991 η προσφορά βιταμίνης Β6 ήταν ανεπαρκής, καθώς η BASF και η Merck είχαν αποχωρήσει από την αγορά. Η Daiichi είχε διακόψει προσωρινά την παραγωγή της τον Αύγουστο του 1991, καθώς έκλεινε μια παλιά μονάδα και το νέο εργοστάσιο άρχισε να λειτουργεί μόλις τον Μάρτιο του 1992.

1.4.5.2. Επιδιωκόμενες και ελάχιστες τιμές

- (333) Όπως και στην περίπτωση των άλλων βιταμινών, οι αυξήσεις της τιμής της βιταμίνης Β6 επιτεύχθηκαν με τη χρησιμοποίηση τιμών «Τιμοκαταλόγου» και «Ελάχιστων» τιμών. Η Επιτροπή έλαβε από την Takeda πίνακα, όπου παρουσιάζεται η εξέλιξη των τιμών αρκετών βιταμινών, συμπεριλαμβανομένης της βιταμίνης Β6 (ΗΠΑ, Ευρώπη και «υπερπόντιες χώρες»):

(σε DEM)

Οκτώβριος 1991	85
1 Απριλίου 1992	88
1 Ιουλίου 1992	90
1 Απριλίου 1993	95 (Ελάχιστη 85)

- (334) Όπως προκύπτει από το σημείωμα της Takeda σχετικά με σύσκεψη της 13ης Απριλίου 1992 με τη Roche στη Βασιλεία, η οποία κάλυπτε όλο το φάσμα των βιταμινών που παρήγαγαν αμφότερες, η τιμή των 90 DEM από την 1η Ιουλίου 1992 ήταν στην πραγματικότητα η ελάχιστη τιμή: η τιμή τιμοκαταλόγου ήταν 95 DEM.
- (335) Σε εσωτερικό υπόμνημα της Daiichi με ημερομηνία 1η Σεπτεμβρίου 1992, εμφανίζεται η τιμή των 90 DEM για τη

βιταμίνη Β6, ενώ υπάρχει η χειρόγραφη σημείωση «85-90 R» και «80-85 DPE» («R» είναι η Roche και «DPE» η Daiichi Pharmaceutical Ευρώπη).

1.4.5.3. Συσκέψεις της σύμπραξης

(336) Σύμφωνα με τη Roche, τα μέρη πραγματοποιούσαν διμερείς συσκέψεις περίπου δύο φορές το χρόνο στο Τόκιο, στη Βασιλεία ή στη γύρω περιοχή, δηλαδή η Roche συνεδρίαζε χωριστά με την Takeda και την Daiichi. Η Daiichi και η Takeda διατηρούσαν επίσης τακτικές διμερείς επαφές, μολονότι η Daiichi ισχυρίζεται ότι αντικείμενο των επαφών αυτών ήταν κυρίως οι διεπιχειρησιακές πωλήσεις Calpan. Το τέχνασμα αυτό υιοθετήθηκε διότι οι ιάπωνες παραγωγοί δεν ήθελαν να λαμβάνουν μέρος σε συσκέψεις με περισσότερους από έναν ανταγωνιστή κάθε φορά.

(337) Η Roche προσδιόρισε τις ημερομηνίες και τον τόπο διεξαγωγής των συσκέψεων. Όπως και στην περίπτωση άλλων βιταμινών, οι συσκέψεις γίνονταν τόσο σε επίπεδο «κορυφής», όσο και σε «επιχειρησιακό» επίπεδο. Η Takeda χορήγησε στην Επιτροπή αντίγραφα και πρωτότυπα των πρακτικών αρκετών συσκέψεων της με τη Roche — συνήθως κάλυπταν τις βιταμίνες που παρήγαγαν αμφοτέρως, συμπεριλαμβανομένης της Β6.

1.4.5.4. Λειτουργία της σύμπραξης κατά την περίοδο 1991-1994

(338) Στη σύσκεψη της 13ης Απριλίου 1992 που πραγματοποιήθηκε στη Βασιλεία, οι συμμετέχοντες επεσήμαναν την «εντυπωσιακή» αύξηση της τιμής της βιταμίνης Β6 λόγω της ανεπαρκούς προσφοράς και κατέληξαν στο εξής συμπέρασμα: «μπορούμε να συνεχίσουμε να αυξάνουμε την τιμή». Συγκεκριμένα, όπως αναφέρει η Daiichi, η τιμή στην Ευρώπη αυξήθηκε από 51 DEM ανά χιλιόγραμμο κατά το πρώτο τρίμηνο του 1991 σε 80 περίπου DEM ανά χιλιόγραμμο ένα χρόνο αργότερα. Στην Ευρώπη από την 1η Ιουλίου 1992 επρόκειτο να εφαρμοστεί νέα τιμή καταλόγου για τη βιταμίνη Β6, ύψους 95 DEM (ελάχιστη τιμή 90 DEM). Η νέα τιμή προβλεπόταν να ισχύσει και το 1993.

(339) Σε σύσκεψη μεταξύ της Takeda και της Roche στο Τόκιο στις 17 Νοεμβρίου 1992 δεν κατέστη δυνατό να ληφθεί απόφαση σχετικά με τις ποσοστώσεις των πωλήσεων βιταμίνης Β6 το 1993. Η Takeda παρατήρησε ότι η Roche προσπαθούσε να την εμποδίσει να αυξήσει τις πωλήσεις της το 1993 και απαίτησε να μάθει το ποσοστό αύξησης των πωλήσεών της. Η Takeda απάντησε κατά μη δεσμευτικό τρόπο. Όσον αφορά την τιμολόγηση, η Roche επιθυμούσε να διατηρηθεί η τρέχουσα τιμή (90 DEM) στην Ευρώπη — η Daiichi φέρεται ότι είχε συμφωνήσει σε αυτό. Η Roche επρόκειτο να ανακοινώσει νέες τιμές τον Φεβρουάριο του 1993 και η Takeda αναμενόταν να ακολουθήσει (22).

(340) Η σύσκεψη της «Άπω Ανατολής» που πραγματοποιήθηκε την της 21 Απριλίου 1993 είχε ως αντικείμενο της διατήρηση του επιπέδου των τιμών στην Ευρώπη, ενώ η κατανομή των ποσοστώσεων θα αποφασίζονταν βάσει των εκτιμήσεων για την εφικτή ζήτηση. Η Roche πρότεινε να πραγματοποιηθεί τριμερής σύσκεψη, δηλαδή με τη συμμετοχή της Daiichi. Από σημειώσεις της Takeda σχετικά με επικοινωνία με τη Roche, συνάγεται ότι η Daiichi προέβαλε αντιρρήσεις.

(341) Σε «ευρωπαϊκή» σύσκεψη στις 25ης Μαΐου 1993 μεταξύ της Takeda και εκπροσώπων της Roche, οι συμμετέχοντες σχολίασαν τις σχέσεις της Daiichi μαζί τους και παρατήρησαν ότι η πολιτικής της, τουλάχιστον για τη βιταμίνη Β6, ήταν να μην συμμετέχει σε συσκέψεις και να πωλεί την παραγωγή της «ανεξαρτήτως της κλίμακας της αγοράς». Η Roche και η Takeda συμφώνησαν να δώσουν προτεραιότητα στη διατήρηση του επιπέδου των τιμών. Η Roche εκτιμούσε ότι ο όγκος των πωλήσεων θα έπρεπε να μειωθεί ανάλογα με την έκταση της αγοράς, αλλά η Takeda πίστευε ότι οι τιμές θα μπορούσαν να διατηρηθούν ακόμη και αν αυξάνονταν οι πωλήσεις.

(342) Το 1993 και οι τρεις παραγωγοί — Roche, Takeda και Daiichi — έχασαν σημαντικό μέρος του μεριδίου αγοράς τους λόγω της αύξησης των πωλήσεων των κινέζων παραγωγών, σε τιμές κάτω του κόστους παραγωγής, σύμφωνα με πληροφορίες.

(343) Πράγματι, κατά τη διάρκεια του 1993 η Takeda και η Roche διαπίστωσαν ότι οι τιμές της Daiichi ήταν χαμηλότερες από τις δικές τους και αποφάσισαν να μειώσουν τις τιμές τους στο επίπεδο της Daiichi, αλλά όχι στο επίπεδο των κινέζων παραγωγών.

(344) Μετά το δεύτερο τρίμηνο του 1993, η τιμή της βιταμίνης Β6 σημείωσε έντονη πτώση. Η Daiichi αποδίδει τη μείωση της τιμής και τη διατήρηση των χαμηλών τιμών στη συνέχεια α) στην αύξηση της παραγωγής και των πωλήσεων των κινεζικών προϊόντων και β) στη σημαντική μείωση τιμών (28 %) στην οποία προέβη η Roche τον Ιούλιο του 1994 για να μπορεί να συναγωνιστεί τις τιμές των κινεζικών προϊόντων.

(345) Στις 20 Ιουλίου 1993 η Takeda και η Roche συζήτησαν την κατάσταση σχετικά με τη βιταμίνη Β6 σε σύσκεψη στο Τόκιο. Η Takeda ανέφερε ότι η Daiichi επεδίωκε μείωση των τιμών και αύξηση των πωλήσεων.

(346) Η Roche δήλωσε ότι «θέλησε να διοργανωθεί μια τριμερής σύσκεψη με τη συμμετοχή της Daiichi, αλλά τόσο η Takeda όσο και η Daiichi αρνήθηκαν». Η Takeda απάντησε: «Θα θέλαμε η R να πείσει την Daiichi» (23).

(347) Σε σύσκεψη της 9ης Φεβρουαρίου 1994 στη Βασιλεία η Takeda και η Roche συμφώνησαν να μην παρέμβουν το πρώτο εξάμηνο του έτους στην κατάσταση που είχε δημιουργηθεί στην αγορά με τα κινεζικά προϊόντα και να καθορίσουν την πολιτική τους μετά την εξέταση των αποτελεσμάτων της περιόδου Ιανουαρίου — Ιουνίου. Αυτή ήταν η τελευταία καταγεγραμμένη σύσκεψη μεταξύ της Takeda και της Roche για τη βιταμίνη Β6.

(348) Η Roche δήλωσε ότι στο τέλος του πρώτου εξαμήνου του 1994 τα μέρη αναγνώρισαν ότι η συμφωνία για τη βιταμίνη Β6 δεν ήταν πλέον βιώσιμη λόγω των εισαγωγών κινεζικών προϊόντων και αποφάσισαν να περατώσουν τη συμφωνία.

- (349) Η τελευταίες γνωστές συναντήσεις μεταξύ της Roche και των ανταγωνιστικών της ιαπωνικών εταιρειών όσον αφορά τη βιταμίνη Β6 έγιναν στο Τόκιο στις 10 Ιουνίου 1994 (Takeda) και στις 15 Ιουνίου (Daiichi).
- (350) Μετά το πέρας της συμφωνίας για τη βιταμίνη Β6, η Roche, κατά δήλωσή της, εξακολούθησε να πραγματοποιεί συσκέψεις με τους ιάπωνες παραγωγούς χωριστά για άλλες βιταμίνες, στο πλαίσιο των οποίων ανταλλάσσονταν «πληροφορίες σχετικά με τις τάσεις των τιμών» της βιταμίνης Β6.
- (351) Για το δεύτερο τρίμηνο του 1994, η Roche τροποποίησε τις τιμές τιμοκαταλόγου μειώνοντας την «ελάχιστη» τιμή σε 75 DEM ανά χιλιόγραμμο (έναντι επιδιωκόμενης τιμής 95 DEM). Για το τρίτο τρίμηνο του ίδιου έτους οι τιμές μειώθηκαν και πάλι (επιδιωκόμενη τιμή 65 DEM, ελάχιστη τιμή 53 DEM).
- (352) Η Daiichi από την πλευρά της δεν αρνείται ότι συμμετείχε σε συνεργασία μεταξύ των παραγωγών βιταμίνης Β6 κατά την περίοδο από το 1991 έως το μέσο του 1994.
- (353) Η εξέλιξη της μέσης τιμής της βιταμίνης Β6 παρουσιάζεται στον πίνακα VII στο παράρτημα.

1.4.6. ΦΟΛΙΚΟ ΟΞΥ

1.4.6.1. Η δημιουργία και η βασική οργάνωση της σύμπραξης

- (354) Οι συμφωνίες σύμπραξης για το φολικό οξύ ξεκίνησαν, όπως και στην περίπτωση αρκετών άλλων προϊόντων, με την
- (355) επίσκεψη ανώτερων στελεχών της Roche στο Τόκιο τον Ιανουάριο του 1991 και ειδικότερα με τη σύσκεψη μεταξύ της εν λόγω εταιρείας και της Takeda (βλέπε αιτιολογική σκέψη 244).
- (356) Κατά τη σύσκεψη αυτή, η Roche πρότεινε ένα σχέδιο για τον καθορισμό ποσοτώσεων πωλήσεων και ελάχιστων τιμών πώλησης του φολικού οξέος και ζήτησε από την Takeda να συντονίσει τη δράση της με την Kongo και την Yodogawa (προκάτοχο της Sumika). Σύμφωνα με την Takeda, οι ιάπωνες παραγωγοί δέχθηκαν την πρόταση της Roche λόγω της ισχύος της στην αγορά.
- (357) Η Roche ισχυρίζεται ότι η Takeda ήταν αυτή που έκανε την πρώτη προσέγγιση στο τέλος του 1992 «με στόχο την ανταλλαγή πληροφοριών», ότι έγιναν δύο μόνο συσκέψεις και ότι οι συμφωνηθείσες ποσοτώσεις γρήγορα «περιέπεσαν σε αχρηστία».
- (358) Όπως και στην περίπτωση όλων των άλλων βιταμινών, η αθέμιτη σύμπραξη για το φολικό οξύ βασίστηκε στη δημιουργία ενός συστήματος ποσοτώσεων. Η βασική αρχή του συστήματος κατανομής ποσοτώσεων ήταν ο επιμερισμός της παγκόσμιας αγοράς μεταξύ της Roche, αφενός, και των τριών ιαπωνών παραγωγών, αφετέρου. Βάσει των αποτελεσμάτων των πωλήσεών τους το 1990, η Roche έλαβε 42 % και οι ιαπωνικές εταιρείες 58 %. Οι ιάπωνες παραγωγοί συμφώνησαν τη μεταξύ τους κατανομή της ποσόστωσής τους (58 %) βάσει των πωλήσεων εκάστου το 1990. Οι ετήσιες ποσοτώσεις (ανά περιοχή) από άποψη όγκου έπρεπε να τηρούν πάντα τη συμφωνηθείσα αναλογία 42:58, λαμβάνοντας υπόψη το βαθμό αύξησης των πωλήσεων.
- (358) Για το 1991 η συμφωνηθείσα κατανομή του όγκου των πωλήσεων είχε ως εξής:

	Roche	Takeda	Kongo	Sumitomo
ΗΠΑ	30,0	26,2	18,6	21,1
Ευρώπη	46,0	24,3	10,2	24,7
Υπερπόντιες χώρες	44,0	14,5	11,1	9,8
Ιαπωνία	2,2	2,5	3,5	0,5
Σύνολο	122,2	67,5	43,3	56,1

- (359) Τα αποτελέσματα έπρεπε να παρακολουθούνται σε τριμηνιαία βάση συγκρινόμενα με τις συμφωνηθείσες ποσοτώσεις. Εν ανάγκη, οι παραγωγοί μπορούσαν να εφαρμόσουν αντισταθμιστικές συμφωνίες. Το σύννηδες σύστημα από κοινού καθορισμού των τιμών τιμοκαταλόγου και των ελάχιστων τιμών επρόκειτο να εφαρμοστεί και στο φολικό οξύ.

1.4.6.2. Έλεγχος και παρακολούθηση του όγκου των πωλήσεων

- (360) Η Takeda χορήγησε εκτεταμένα λογιστικά φύλλα και πίνακες, όπου παρουσιάζεται ο υπολογισμός των ποσοτώσεων των πωλήσεων για κάθε έτος και η σύγκριση των πραγματικών πωλήσεων («αποτέλεσμα») με την ποσόστωση («κατανεμηθέν μερίδιο»).

- (361) Τα ακόλουθα στοιχεία είναι χαρακτηριστικά και μπορούν να θεωρηθούν αντιπροσωπευτικά για τη λειτουργία του συστήματος:
- οι πωλήσεις συγκρίνονταν σε τριμηνιαία βάση με το κατανομηθέν μερίδιο (το σύνολο των πωλήσεων των παραγωγών εξετάζονταν στο τέλος του έτους),
 - πίνακας με ημερομηνία 20 Νοεμβρίου 1992 παρουσιάζει τον τρόπο με τον οποίο καθορίστηκε η κατανομή προσωρινών μεριδίων για το 1993. Για καθεμιά από τις τέσσερις περιοχές, εκτιμήθηκε η συνολική ζήτηση για το 1993 και το μερίδιο που είχε κατανομηθεί σε κάθε παραγωγό το 1992 προσαρμόστηκε με βάση την προβλεπόμενη ανάπτυξη της αγοράς, τηρουμένης της συμφωνηθείσας αναλογίας 42:58,
 - σε έγγραφο της 24ης Ιουνίου 1994 με τίτλο «Παρακολούθηση της αγοράς και του ανταγωνισμού» συγκρίνονται οι προβλεφθείσες με τις πραγματοποιηθείσες πωλήσεις κάθε παραγωγού για το πρώτο τρίμηνο του 1994,
 - σε πίνακα με τίτλο «Κατανομή μεριδίων για το 94» παρουσιάζεται η ιστορική εξέλιξη των μεριδίων που κατανομήθηκαν ετησίως κατά την περίοδο 1991-1993 και συγκρίνονται με τα μερίδια του 1994. Το σύνολο διαθέσιμης αγοράς εξαιρουμένων των κινέζων παραγωγών είναι 275 τόνοι: βάσει της συμφωνηθείσας αναλογίας, η Roche επρόκειτο να λάβει 115 τόνους και οι ιάπωνες παραγωγοί 160,
 - ο τρόπος εφαρμογής του σχεδίου για το 1994 ανά περιοχή,
 - σε πίνακα της 30ής Ιανουαρίου 1995 παρουσιάζονται τα ετήσια αποτελέσματα κάθε παραγωγού κατά την περίοδο 1991-1993 (ο χώρος για τα στοιχεία του 1994 έχει παραμείνει κενός).

1.4.6.3. Τιμές τιμοκαταλόγου και ελάχιστες τιμές

- (362) Το φθινόπωρο κάθε έτους ελάχιστες τιμές πώλησης καθορίζονταν σε DEM για την ευρωπαϊκή αγορά και σε USD για τις υπόλοιπες περιοχές. Οριζόταν ελάχιστη τιμή για κάθε χώρα, βάσει της εκάστοτε συναλλαγματικής ισοτιμίας.
- (363) Η Takeda συνέταξε διάγραμμα τιμών με τις τιμές «τιμοκαταλόγου» και τις «ελάχιστες» τιμές του φολικού οξέος σε κάθε περιοχή (ΗΠΑ, Καναδάς, Ευρώπη, υπερπόντιες χώρες) από το 1991 έως το 1994. Οι τιμές που είχαν συμφωνηθεί για την Ευρώπη (σε DEM) είχαν ως εξής:

(σε DEM)

1.9.1991	1.4.1992		1.10.1992		1.4.1993		1.4.1994	
160	Τιμοκατάλογος	Ελάχιστη	Τιμοκατάλογος	Ελάχιστη	Τιμοκατάλογος	Ελάχιστη	Τιμοκατάλογος	Ελάχιστη
	200	190	Ιαπωνία: 200 Roche: 215	190-195 205	200 225	195 220	200 225	195 220

Στους ιάπωνες παραγωγούς επιτράπη να πωλούν στην παλαιά (δηλαδή χαμηλότερη) τιμή από τον Οκτώβριο του 1992 και εξής.

Takeda με αντικείμενο τις βιταμίνες του συμπλέγματος Β, πραγματοποιείτο παράλληλα χωριστή σύσκεψη για το φολικό οξύ, στην οποία αρκετές φορές συμμετείχαν επίσης εκπρόσωποι της Kongo και της Yodogawa [αργότερα μετονομάστηκε Sumika⁽²⁴⁾]. Στις συσκέψεις που πραγματοποιούνταν στην Ευρώπη, η Takeda εκπροσωπούσε τους υπόλοιπους ιάπωνες παραγωγούς.

1.4.6.4. Η λειτουργία της σύμπραξης κατά την περίοδο 1991-1994

- (364) Η Takeda και η Roche πραγματοποιούσαν συσκέψεις στο πλαίσιο της σύμπραξης ανά τρίμηνο. Όταν εκπρόσωποι της Roche επισκέπτονταν την Ιαπωνία για συσκέψεις με την
- (365) Πριν από τις τριμηνιαίες συσκέψεις της Takeda με τη Roche, οι ιάπωνες παραγωγοί συντόνιζαν τη δράση τους στο πλαίσιο μιας ομάδας γνωστής ως «Yosankai» («ομάδα για το φολικό οξύ»), η οποία αρχικά ήταν μια εμπορική

- ένωση που είχε οργανωθεί από το ιαπωνικό Υπουργείο Διεθνούς Εμπορίου και Βιομηχανίας.
- (366) Η Takeda μετέφερε στην Κongo και στη Yagodawa (μετονομασθείσα Sumika) τις επιδιώξεις και τις προτάσεις της Roche, και παραβάλλονταν τα αποτελέσματα των πωλήσεων. Η Takeda ενεργούσε ως αντιπρόσωπος των δύο άλλων ιαπώνων παραγωγών κατά τις διαπραγματεύσεις με τη Roche.
- (367) Κατά τις τακτικές συσκέψεις μεταξύ της Takeda και της Roche, εξετάζονταν τα αποτελέσματα των πωλήσεων φολικού οξέος από τις τέσσερις εταιρείες βάσει των εκθέσεων που υπέβαλλαν οι ίδιες. Εφόσον μια από αυτές είχε υπερβεί την ποσότητά της, γίνονταν προσαρμογές για να ισοσταθμιστεί το πλεόνασμα.
- (368) Στην πρώτη καταγεγραμμένη σύσκεψη — που έγινε στη Βασιλεία στις 13 Απριλίου 1992 — η Takeda ανέφερε ότι ενώ εξακολουθούσαν να υπάρχουν χαμηλές τιμές στην αγορά προσφερόμενες από εμπόρους, η ίδια περιόριζε την προσφορά για να επιτύχει αύξηση της τιμής. Η Takeda προειδοποίησε τη Roche να μην πωλεί τα προμείγματα σε χαμηλές τιμές. Είχε πληροφορίες ότι η Roche πωλούσε «καθαρό» φολικό οξύ στη συμφωνηθείσα τιμή των 190 DEM ανά χιλιόγραμμα, αλλά το πρόμειγμα με το ίδιο συστατικό το πωλούσε έναντι μόλις 150 DEM· οι ιαπωνικές εταιρείες δεν πωλούσαν προμείγματα.
- (369) Σε σύσκεψη της 17ης Νοεμβρίου 1992 συμμετείχαν εκπρόσωποι της Sumika και της Kongo. Αυτή τη φορά η Roche διαμαρτυρήθηκε ότι οι ιάπωνες παραγωγοί δεν τηρούσαν την τιμή τιμοκαταλόγου· «παρακαλείστε να διορθωθεί αυτή η κατάσταση σύντομα». Η Takeda υπερασπίστηκε τους ιάπωνες παραγωγούς επικαλούμενη τις πωλήσεις προμείγματος από τη Roche: η Roche μπορεί να προσέφερε την καθαρή μορφή του προϊόντος στην τιμή τιμοκαταλόγου και έτσι να χάνει πωλήσεις, αλλά δεν ενεργούσε καλόπιστα, διότι οι περισσότερες πωλήσεις της φολικού οξέος γίνονταν υπό μορφή προμειγμάτων και η ίδια καλυπτόταν πωλώντας πρόμειγμα με φολικό οξύ σε χαμηλή τιμή.
- (370) Σύμφωνα με την Takeda, η Roche είχε συμφέρον να ωθεί τους ιάπωνες παραγωγούς να διατηρούν υψηλή την τιμή του φολικού οξέος που χρέωναν στους ανεξάρτητους παραγωγούς προμειγμάτων — οι οποίοι ήταν ανταγωνιστές της Roche στο προϊόν αυτό — διότι κατ'αυτόν τον τρόπο τους ανάγκαζε να περιορίζουν το περιθώριο κέρδους τους, ενώ η ίδια μπορούσε να πωλεί το δικό της πρόμειγμα σε τεχνητά χαμηλή τιμή. Εν τέλει, η Roche συμφώνησε να αυξήσει την τιμή του προμείγματος και οι ιάπωνες υποσχέθηκαν να μειώσουν την τιμή του φολικού οξέος εφαρμόζοντας την τιμή τιμοκαταλόγου το συντομότερο δυνατό.
- (371) Οι νέες ποσοστώσεις για το 1993 καθορίστηκαν βάσει της εκτίμησης ότι οι συνολικές πωλήσεις στην αγορά θα ανέλθουν σε 320 τόνους (αύξηση κατά 20 τόνους σε σχέση με το 1992). Ωστόσο, τα κατανεμηθέντα μερίδια επρόκειτο να επανεξεταστούν το επόμενο έτος. Η Takeda θεωρούσε ότι «οι ποσοστώσεις των πωλήσεων δεν πρέπει να καθορίζονται χωρίς προσπάθειες στον τομέα των πωλήσεων». Η Roche είχε τηρήσει την υπόσχεση που είχε δώσει όταν δημιούργησε δική της μονάδα παραγωγής φολικού οξέος, αλλά και η Takeda είχε καταβάλει μεγάλες προσπάθειες για να δημιουργηθούν νέοι διαύλοι πωλήσεων.
- (372) Σε σύσκεψη σχετικά με το φολικό οξύ που έγινε στην Ιαπωνία τον Φεβρουάριο του 1993 με τη συμμετοχή όλων των ιαπώνων παραγωγών και της Roche, έγιναν έντονες συζητήσεις σχετικά με τον ακριβή επιμερισμό των μεριδίων που είχαν κατανεμηθεί το 1993 μεταξύ των διαφόρων περιοχών. Τα μερίδια αυτά είχαν ήδη συμφωνηθεί βάσει της εκτίμησης των συνολικών πωλήσεων σε 320 τόνους, αλλά η Takeda και η Kongo επεδίωκαν να γίνουν ορισμένες τροποποιήσεις.
- (373) Εν τέλει η κατανομή των μεριδίων της Roche και της Sumika ανά περιφέρεια έμεινε αμετάβλητη, ενώ στην περίπτωση της Takeda δύο τόνοι μεταφέρθηκαν μεταξύ των ΗΠΑ και της Κοινότητας, και τα μερίδια της Kongo ανακατανεμήθηκαν εξ αρχής, κυρίως για να αυξηθούν οι πωλήσεις της στην Ευρώπη.
- (374) Η Roche διαμαρτυρήθηκε και πάλι για τις τιμές που προσέφεραν οι ιάπωνες παραγωγοί: στην Ευρώπη πωλούσαν το προϊόν έναντι 169-178 DEM, δηλαδή πολύ λιγότερο από τη συμφωνηθείσα τιμή των 195 DEM, ενώ η κανονική τιμή της Roche ήταν 205 DEM και η τιμή τιμοκαταλόγου ήταν 215 DEM.
- (375) Την περίοδο εκείνη οι παραγωγοί σχεδίαζαν αύξηση της τιμής όλων των βιταμινών από την 1η Απριλίου 1993. Η Roche, εάν οι συνθήκες ήταν κατάλληλες, σκόπευε να πράξει το ίδιο και για το φολικό οξύ, αυξάνοντας την τιμή τιμοκαταλόγου από 215 σε 225 DEM ανά χιλιόγραμμα.
- (376) Η συμφωνηθείσα ελάχιστη τιμή δεν είχε τηρηθεί σε καμία περιοχή, προς μεγάλη δυσαρέσκεια της Roche. Η ίδια ισχυρίστηκε ότι σε κάθε σύσκεψη οι ιάπωνες υπόσχονταν πάντα ότι «θα προσπαθήσουν», αλλά στη συνέχεια δεν κατέβαλλαν καμία σοβαρή προσπάθεια. Μέχρι το τέλος Φεβρουαρίου έπρεπε να αποφασίσουν (δήλωσε η Roche) τα τιμολόγια που θα ίσχυαν από τον Απρίλιο.
- (377) Στην επόμενη σύσκεψη που έγινε στη Ζυρίχη στις 25 Μαΐου 1993 η Takeda ανέφερε ότι οι τιμές είχαν ανοδική πορεία. Αναμενόταν ότι μέχρι την αρχή του επόμενου έτους η τιμή θα αυξανόταν κατά 7%. Οι ιάπωνες κατέβαλλαν μεγάλες προσπάθειες προκειμένου να φθάσουν τις τιμές τιμοκαταλόγου και θα συμφωνούσαν να γίνει εκ νέου αύξηση τον Ιανουάριο του 1994, αλλά θα έπρεπε να γίνουν και άλλες συζητήσεις τον Οκτώβριο/Νοέμβριο, ώστε να παρακολουθούνται στενά οι τάσεις της αγοράς.
- (378) Κατά τη σύσκεψη «Yosankai» της 24ης Σεπτεμβρίου 1993 οι ιάπωνες παραγωγοί προέβησαν σε ανασκόπηση των διαφόρων αγορών και κατέληξαν στη διαπίστωση ότι στην

Ευρώπη θα ήταν δύσκολο να αυξηθεί η τιμή πώλησης και όσο και αν ήθελαν να επιτύχουν την ελάχιστη τιμή των 195 DEM, οι πραγματικές τιμές κατά πάσα πιθανότητα δεν θα υπερέβαιναν τα 180-185 DEM. (Συμφώνησαν επίσης ότι ήταν απαραίτητο να τροποποιήσουν τις ποσοστώσεις των πωλήσεων επί των 320 τόνων).

- (379) Η μαζική διάθεση φθηνού φολικού οξέος από κινεζικές εταιρείες στην παγκόσμια αγορά, συμπεριλαμβανομένης της Ευρώπης, θεωρήθηκε ως αιτία των δυσκολιών αύξησης της τιμής και επίτευξης των ποσοστώσεων.
- (380) Τα αποτελέσματα του 1993 αποδείχθηκαν πολύ κατώτερα των προσδοκιών όσον αφορά τη ζήτηση και τον όγκο των πωλήσεων. Στην Ευρώπη οι συνολικές πωλήσεις ήταν περίπου 80 τόνοι, ενώ το συμφωνηθέν μερίδιο των τεσσάρων παραγωγών ήταν 110,6 τόνοι.
- (381) Για το 1994, τα καταμετρήσιμα μερίδια των πωλήσεων μειώθηκαν, καθότι η αναμενόμενη ζήτηση ήταν 275 τόνοι (Ευρώπη: 96,3 τόνοι). Ωστόσο, οι πραγματικές πωλήσεις το ίδιο έτος ήταν μικρότερες κατά 50 τόνους περίπου. Σύμφωνα με την Takeda, η τιμή πώλησης είχε καταρρεύσει στο τέλος του 1993 λόγω της διάθεσης στην αγορά τεράστιων ποσοτήτων κινεζικών προϊόντων.
- (382) Η Takeda δήλωσε ότι σε σύσκεψη στο Τόκιο με τη Roche στις 10 Ιουνίου 1994 ο πρόεδρος του τμήματος βιταμινών και χημικών ουσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας της ίδιας εταιρείας ανακοίνωσε στους ομολόγους του της Roche ότι η συμφωνία «δεν ίσχυε πλέον». Αυτή είναι και η τελευταία γνωστή συνάντηση μεταξύ της Roche και της Takeda σχετικά με το φολικό οξύ.
- (383) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η Sumika αμφισβητεί ορισμένα από τα πραγματικά περιστατικά που περιέγραψε η Επιτροπή. Ωστόσο, η Sumika ταυτόχρονα αναγνωρίζει ότι δεν είναι σε θέση είτε να επιβεβαιώσει είτε να διαψεύσει τα περισσότερα από τα περιστατικά αυτά, καθότι η ίδια δεν μπορεί πλέον να έλθει σε επαφή με τους τότε υπευθύνους της εταιρείας στον τομέα του φολικού οξέος. Η Sumika επισημαίνει ορισμένα «λάθη» στα πραγματικά περιστατικά, τα οποία, κατά την ίδια, δημιουργούν αμφιβολίες για την αξιοπιστία ορισμένων τουλάχιστον από τα στοιχεία που παρουσίασε η Takeda. Πρόκειται κυρίως για ονόματα προσώπων που αναφέρθηκε ότι παρέστησαν σε ορισμένες συσκέψεις και για το αντικείμενο των συζητήσεων σε ορισμένες συσκέψεις.
- (384) Ωστόσο, η Sumika αναγνωρίζει ότι συμμετείχε στη σύσκεψη της 17ης Νοεμβρίου 1992 και στη σύσκεψη του Φεβρουαρίου του 1993 στην οποία συμμετείχε και η Roche. Αναγνωρίζει επίσης ότι συμμετείχε στις συσκέψεις Yosankai.
- (385) Όσον αφορά την περίοδο από το 1991 έως το 1993, η Sumika αναγνωρίζει ότι «η Takeda ζήτησε από τη Sumika και την Kongco να προσδιορίσουν τις εξαγωγές τους στις στατιστικές εκτελωνισμού που περιλαμβάνονται στις εμπορικές στατιστικές που εκδίδει σε τακτά διαστήματα η ιαπωνική κυβέρνηση και τις οποίες είχε στη διάθεσή της η Takeda». Η Sumika υποστηρίζει ότι δεν είναι σε θέση να

χορηγήσει πληροφοριακά στοιχεία για το 1993, αλλά επιβεβαιώνει ότι από τα μέσα του 1993 μέχρι το 1995 οι εταιρείες γνωστοποιούσαν η μία στην άλλη τις εξαγωγικές πωλήσεις τους κατόπιν αιτήματος της Takeda.

- (386) Η Sumika αμφισβητεί το συμπέρασμα της Επιτροπής ότι η Takeda ενεργούσε ως «αντιπρόσωπος» των δύο άλλων ιαπωνικών εταιρειών στις διαπραγματεύσεις με τη Roche. Ωστόσο, το συμπέρασμα αυτό συμφωνεί απόλυτα με τα πραγματικά περιστατικά, όπως τα περιέγραψαν τόσο η Takeda όσο και η Roche, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι ο επιμερισμός των ιαπωνικών εξαγωγών υπολογιζόταν προσεκτικά στις συσκέψεις Yosankai.
- (387) Η Επιτροπή συμπεραίνει ότι τα επιχειρήματα που προέβαλε η Sumika για να αμφισβητήσει τα πραγματικά περιστατικά αναιρούνται από τις ομολογίες της ίδιας της Sumika και από τα λεπτομερή αποδεικτικά στοιχεία που υπέβαλαν η Roche και η Takeda. Συνεπώς, τα επιχειρήματα αυτά δεν γίνονται δεκτά.

1.4.7. ΒΙΤΑΜΙΝΗ C (ΑΣΚΟΡΒΙΚΟ ΟΞΥ)

1.4.7.1. Η δημιουργία της σύμπραξης

- (388) Η σύμπραξη για τη βιταμίνη C ξεκίνησε κατά την περίοδο 1990/91, σύμφωνα τα λεγόμενα των μερών κατόπιν πώσης των τιμών κατά 10 % περίπου μέσα σε ένα χρόνο. Στις 7 Απριλίου 1990 ο προϊστάμενος μάρκετινγκ βιταμινών της Roche, συνάντησε τον ομόλογό του της Takeda στη Βασιλεία. Άλλη μια σύσκεψη ανώτατου επιπέδου μεταξύ των δύο κορυφαίων παραγωγών έγινε στις 4 Σεπτεμβρίου 1990 στη Ζυρίχη.
- (389) Τον Ιανουάριο του 1991 η Roche, η BASF και η Merck πραγματοποιήσαν σύσκεψη στην Ελβετία σε χαμηλότερο επίπεδο, μεταξύ διευθυντών, για να προετοιμάσουν στην επίσκεψη ανώτερων στελεχών της Roche και της BASF στο Τόκιο, η οποία είχε προγραμματιστεί για τις 30-31 Ιανουαρίου.
- (390) Στις 30-31 Ιανουαρίου 1991 υπάλληλοι της Roche συναντήθηκαν με ομολόγους τους της Takeda στο Τόκιο. Η σύσκεψη αυτή έγινε κατά τη διάρκεια επίσκεψης ανώτερων στελεχών της Roche (και της BASF) στην Ιαπωνία που συναντήθηκαν με αρκετούς ιάπωνες παραγωγούς βιταμινών, προκειμένου να εξασφαλίσουν την οριστική συμμετοχή τους στις συμφωνίες σύμπραξης σε διάφορα προϊόντα (συμπεριλαμβανομένων των βιταμινών E, B1, B6, C).
- (391) Άλλη μια σύσκεψη «επιπέδου κορυφής» για τη βιταμίνη C έγινε μεταξύ της Roche και της Takeda στις 10 Απριλίου 1991 και ήδη το Μάιο η σύμπραξη λειτουργούσε σε «επιχειρησιακό» επίπεδο (βλέπε κατωτέρω, αιτιολογική σκέψη 420), επομένως οι ακριβείς όροι της συμφωνίας πρέπει να αποφασίστηκαν το αργότερο εντός του πρώτου τριμήνου του 1991.

1.4.7.2. Η βασική οργάνωση της σύμπραξης

- (392) Η αρχή που δέχθηκαν τα μέρη και στην οποία βασίστηκε η σύμπραξη για τη βιταμίνη C ήταν ότι το υφιστάμενο παγκόσμιο μερίδιο αγοράς των τεσσάρων παραγωγών έπρεπε να σταθεροποιηθεί.
- (393) Προκειμένου να καθορίσουν τις ποσοστώσεις, οι συμμετέχοντες κατ'αρχάς υπολόγισαν τη συνολική αγορά βάσει των πωλήσεων τους και των εκτιμώμενων πωλήσεων των υπόλοιπων παραγωγών βιταμίνης C από την Κίνα και την Ανατολική Ευρώπη. Μετά την αφαίρεση των πωλήσεων από τρίτους, η υπόλοιπη αγορά ορίστηκε ως «διαθέσιμη αγορά». Βάσει της εκτίμησης για τη «διαθέσιμη αγορά», ορίστηκαν οι στόχοι του όγκου των πωλήσεων για κάθε παραγωγό για την επόμενη περίοδο.
- (394) Τα ποσοστά που κατείχε κάθε εταιρεία στη διαθέσιμη αγορά το 1990 (Roche 52 %, T 30 %, Merck 10 % και BASF 8 %) αποτέλεσαν τη βάση για την κατανομή μεριδίων.
- (395) Έπρεπε να υπάρχει «παράλληλη ανάπτυξη των πωλήσεων και του μεριδίου αγοράς», δηλαδή οι ποσοστώσεις προσαρμόζονταν από άποψη όγκου, ώστε να λαμβάνεται υπόψη η αύξηση της ζήτησης, διατηρώντας τα ίδια εκατοστιαία μερίδια και τους ίδιους στόχους ανά περιοχή. Οι πωλήσεις έπρεπε να παρακολουθούνται και να γίνονται οι απαραίτητες διορθώσεις ανά τρίμηνο.
- (396) Όπως και στην περίπτωση των άλλων βιταμινών, οι παραγωγοί καθόριζαν από κοινού τις επιδιωκόμενες τιμές και συντόνιζαν τις αυξήσεις των τιμών.
- (397) Σε κάθε μεγάλη εθνική αγορά καθορίζονταν οι βασικοί πελάτες, προκειμένου να καταρτιστούν σχέδια πωλήσεων προς αυτούς, ούτως ώστε οι παραγωγοί να μπορούν ευχερέστερα να αυξάνουν τις τιμές πώλησης στην αγορά (βλέπε κατωτέρω, αιτιολογικές σκέψεις 402 έως 406).

1.4.7.3. Προϋπολογισμοί

- (398) Το σύστημα ποσοστώσεων τελούσε υπό συνεχή παρακολούθηση, με την ίδια περίπου μέθοδο που εφαρμοζόταν για τις βιταμίνες A και E, η οποία περιλάμβανε την κατάρτιση και εφαρμογή «προϋπολογισμών». Τα ακόλουθα στοιχεία από το 1993 και το 1994 μπορούν να θεωρηθούν αντιπροσωπευτικά για το σύστημα του προϋπολογισμού καθ' όλη τη διάρκεια των συμπράξεων:

— έγγραφο ⁽²⁵⁾ που αντικατοπτρίζει την κατανομή του όγκου των πωλήσεων βιταμίνης C σε κάθε εταιρεία ανά περιοχή για τα έτη 1993 και 1994,

— υπόμνημα που χρησιμοποιήθηκε στη σύσκεψη της 25ης Μαΐου 1993· οι χειρόγραφες σημειώσεις έγιναν από υπάλληλο της BASF. Οι αριθμοί στο τετραγωνίδιο που επιγράφεται «2η εκτίμηση» αντιστοιχούν στη σχεδιαζόμενη νέα διαίρεση της αγοράς,

— έγγραφο, που φέρει την επικεφαλίδα «Εμπιστευτικό», παρουσιάζει: 1. τις «Ist» (δηλαδή πραγματοποιηθείσες πωλήσεις) της Roche, της Takeda, της Merck και της BASF σε κάθε γεωγραφική περιοχή το 1992. Υπάρχουν σημειώσεις όπου συγκρίνονται οι πραγματικές πωλήσεις με τον προϋπολογισμό· 2. τον «προϋπολογισμό» της ίδιας της BASF για το 1993, ο οποίος αναθεωρήθηκε αρκετές φορές. Στην κάτω δεξιά γωνία σημειώνονται τα εξής: «1993 muss Kompensation für zuviel von Takeda 1992 erfolgen (burden sharing)». [Το 1993 πρέπει να αντισταθμιστεί η υπέρβαση της ποσόστωσης της Takeda το 1992 (επιμερισμός των βαρών)],

— ένα ακόμη έγγραφο παρουσιάζει τις διορθώσεις του «προϋπολογισμού» του 1993 που προέκυψαν από σύσκεψη της 5ης Αυγούστου 1993,

— παρατίθενται επίσης οι πωλήσεις κάθε παραγωγού ανά χώρα και περιοχή για το 1994. Φαίνεται ότι έγινε μια (ανεπιτυχής) απόπειρα συγκάλυψης της πραγματικής φύσης των παρουσιαζόμενων στοιχείων: το λογιστικό φύλλο έχει τέσσερις στήλες επιγραφόμενες «VIPS», «Lager», «Δέσμια χρήση» και τέλος «Ist». Ωστόσο, μια χειρόγραφη σημείωση δείχνει ότι στην πραγματικότητα οι στήλες περιέχουν στοιχεία για τη «La Roche», την «Tak», τη «Merck» και τη «BASF», αντίστοιχα.

1.4.7.4. Επιδιωκόμενες και ελάχιστες τιμές

- (399) Αρχικά, οι τιμές καθορίζονταν σε τριμηνιαία βάση (αργότερα σε ετήσια βάση). Εφαρμόστηκε το συνηθισμένο σύστημα τιμών «τιμοκαταλόγου», «επιδιωκόμενων» και «ελάχιστων» τιμών. Για την Ευρώπη, η τιμή σε DEM αποτελούσε τη βάση αναφοράς.

- (400) Τον πρώτο χρόνο (1991) στόχος της σύμπραξης ήταν να αυξηθεί η τιμή αγοράς από 20 DEM ανά χιλιόγραμμο στο επίπεδο της τιμής «τιμοκαταλόγου» ύψους 24 DEM ανά χιλιόγραμμο, αυξάνοντας τις «ελάχιστες» τιμές ανά τρίμηνο. Καθορίστηκαν ελάχιστες τιμές σε κάθε εθνικό νόμισμα με έναρξη ισχύος την 1η Μαρτίου, την 1η Ιουλίου, την 1η Οκτωβρίου 1991 (η τελευταία αύξηση αφορούσε μόνο τη Γαλλία και την Ιταλία) και την 1η Ιανουαρίου 1992. Σε DEM οι «ελάχιστες» τιμές ήταν 20,50, 22 και 24.

- (401) Καθορίστηκαν οι τιμές «τιμοκαταλόγου» και οι «ελάχιστες» τιμές της βιταμίνης C (και άλλων βιταμινών) που θα εφαρμόζονταν από την 1η Ιανουαρίου 1992 έως την 1η Απριλίου 1994.

(σε DEM)

1.1.1992	1.7.1992	1.4.1993	1.4.1994
24	25	Τιμοκατάλογος 28 Ελάχιστη 26	28 25,50

1.4.7.5. Κατανομή πελατών/βασικοί πελάτες

- (402) Προκειμένου να εξασφαλίσουν την επιτυχία των συντονισμένων προσπαθειών τους να αυξήσουν την τιμή της βιταμίνης C σε κάθε αγορά, οι παραγωγοί σχεδίασαν ένα περίπλοκο σύστημα μεταχείρισης των σημαντικών μεμονωμένων πελατών, έναντι των οποίων εφάρμοζαν, κατόπιν συμφωνίας μεταξύ τους, ένα λεπτομερές σχέδιο πωλήσεων.

(403) Σε σημειώσεις της Takeda σχετικά με σύσκεψη με τη Roche της 15ης-16ης Μαΐου 1991, παρουσιάζεται με σαφήνεια ο τρόπος λειτουργίας του συστήματος κατά την περίοδο εκείνη. Οι παραγωγοί προσδιόριζαν τους «βασικούς πελάτες», υπολόγιζαν τη συνολική ετήσια ζήτηση καθενός και ανέφεραν την τρέχουσα τιμή που κατέβαλλαν. Διευκρίνιζαν εάν οι προμήθειες γίνονταν κατά τονάζ ή βάσει σύμβασης ορισμένου χρόνου και στη συνέχεια συμφωνούσαν ποιοι από αυτούς και σε τι ποσότητες θα προμήθευαν κάθε βασικό πελάτη το 1991.

(404) Σε ορισμένες περιπτώσεις ένας παραγωγός διεκδικούσε το δικαίωμα αποκλειστικής προμήθειας ενός συγκεκριμένου «παραδοσιακού» πελάτη, ενώ σε άλλες απαιτούσε να μοιραστούν οι παραγγελίες του πελάτη σύμφωνα με έναν ορισμένο τύπο.

(405) Τον Μάιο του 1993 έγιναν βελτιώσεις του συστήματος κατανομής των βασικών πελατών. Η νέα πρακτική περιγράφεται σε σημειώσεις της Takeda σχετικά με σύσκεψη και των τεσσάρων παραγωγών που έγινε στη Ζυρίχη στις 25 Μαΐου.

«Μεταχείριση βασικών πελατών.

1) Η κατανομή των βασικών ευρωπαϊών πελατών γίνεται από το 1991, αλλά χωρίς μεγάλη επιτυχία. Προκειμένου να επιτευχθεί καλύτερος έλεγχος των βασικών πελατών, κάθε εταιρεία πρέπει να αναλάβει υπό την ευθύνη της έναν πελάτη προς τούτο. (Η R επί του παρόντος ελέγχει.) (Απόφαση προέδρου)

π.χ.

B: Puratos

M: Astra

T: Kabi Pharma

P: Bayer

2) Ανάγκη άμεσης εφαρμογής για να εκτιμηθεί η επιτυχία. (Έντονο αίτημα της B) Η T δήλωσε ότι θα απαντούσε αργότερα, καθότι το θέμα αφορούσε την Ευρώπη και θα έπρεπε να συνεννοηθεί με το Αμβούργο⁽²⁶⁾. Ωστόσο, η T συμφώνησε βασικά με την πρόταση.

3) Καθότι η R είναι ιδιαίτερα απασχολημένη με τις συνήθειες δραστηριότητές της, αντιμετώπισε ιδιαίτερα ένθερμα την πρόταση. Ωστόσο, επειδή η πρόταση συνεπάγεται ότι η R θα έχανε τον έλεγχο όλων των βασικών πελατών, δεν μπορούμε να γνωρίζουμε τι σκέπτεται πραγματικά, παρά το γεγονός ότι έδειξε να συμφωνεί. Θα πρέπει να θέσουμε άμεσα το ερώτημα αυτό στην R.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(406) Κατά τη διάρκεια των συσκέψεων σε τεχνικό επίπεδο, οι τέσσερις παραγωγοί ανέφεραν με αρκετές λεπτομέρειες τις προμήθειες που πραγματοποιούσαν σε κάθε βασικό πελάτη

και τις τιμές που τους προσέφεραν. Ένα τέχνασμα που εφάρμοζαν, όχι πάντοτε με επιτυχία, ήταν η «προστασία» των πελατών⁽²⁷⁾:

«ASTRA(S)

Η R και η T στηρίζουν την M και την B.

Η M και η B μοίρασαν το μερίδιο

	1993	1994
R	—	—
T	10	—
M	4	
B	12	
Σύνολο	26	

Η κατανομή μεριδίων ήταν ανεπιτυχής στην περίπτωση της Puratos. Ειδικότερα, το μερίδιο της T μειώθηκε, διότι τήρησε τις τιμές. Οι ρυθμίσεις της B είναι πολύ κακές. Η T πήρε το μερίδιο του 1993 στην περίπτωση της Astra, αλλά είχε μηδενικές πωλήσεις το 1994.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

1.4.7.6. Coca Cola

(407) Ένας από τους μεγαλύτερους πελάτες σε παγκόσμια κλίμακα ήταν η Coca Cola, η οποία χρειάζεται περισσότερους από 1 000 τόνους βιταμίνης C ετησίως. Για το μεγάλο αυτόν πελάτη, που τύγγανε ιδιαίτερης μεταχείρισης (η Coca Cola διαπραγματευόταν σύμβαση παγκόσμιας προμήθειας με τους προμηθευτές της), οι παραγωγοί βιταμινών συμφωνούσαν μεταξύ τους πώς θα μοιράζονταν τις προμήθειες και τι τιμή θα προσέφεραν. Στα πρακτικά διμερούς σύσκεψης της 10ης Νοεμβρίου 1993 μεταξύ της Takeda και της Roche αναφέρονται τα εξής:

«(6) Σχετικά με την κοινή σύμβαση με την Coca Cola για το 1994

Πρώτη προσφορά

R: 15,80 USD Εκ του εργοστασίου

16,20 USD CIF

Σε κάθε χώρα — Ιαπωνία 1 890 JPY, τιμή παράδοσης

Ιρλανδία, Γαλλία: 25,00 DEM, τιμή παράδοσης

Τουρκία: 25,50 DEM, τιμή παράδοσης

B: 16,10 USD CIF

Ευρώπη: 25,20 DEM, τιμή παράδοσης

M: 16,25 USD CIF

Ευρώπη: 25,20 DEM, τιμή παράδοσης

Ιαπωνία: 1 900 JPY, τιμή παράδοσης

T: 16,50 USD ή 1 850 JPY
 17,00 USD CIF
 Ιαπωνία: 1 870 JPY, τιμή παράδοσης

Οι ημερομηνίες των διαπραγματεύσεων στο Πουέρτο Ρίκο δεν έχουν αποφασιστεί ακόμη.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(408) Σε κατοπινές συσκέψεις οι παραγωγοί διαπραγματεύονταν τα μερίδιά τους στις προμήθειες της Coca Cola στις διάφορες περιοχές:

«(4) Σύμβαση με την Coca Cola για το 1994

— Η R αναγκάστηκε να δεχθεί μικρότερο μερίδιο. Το θέμα στις ΗΠΑ λύθηκε στις τοπικές συζητήσεις. Υποβολή παραγγελιών από την Kellogg.

— Ευρώπη: αίτημα συμπλήρωσης [sic] από την B και την M στη σύσκεψη μεταξύ των τεσσάρων μερών.

— Η προμήθεια 9 τόνων έναντι 17,00 USD CIF που προορίζει η T για την Αυστρία φαίνεται ότι είναι ποινή στην R από τον κ. [...]. Δεν μπορεί να γίνει διαφορετικά, εάν ο κ. [...] αγοράσει από ακριβές πηγές.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(409) Σε άλλες συζητήσεις σχετικά με την κοινή στρατηγική τους έναντι της Coca Cola, η Roche επέστησε την προσοχή στο γεγονός ότι η Merck και η BASF είχαν μειώσει ελαφρώς την τιμή τους (σε σχέση με την προσφορά της Roche) και είχαν επιτύχει να συνάψουν «κοινή σύμβαση» για την Ευρώπη. Η BASF δικαιολογήθηκε ότι είχε δεχθεί «αφόρητη πίεση» από την Coca Cola, προκειμένου να χαμηλώσει την τιμή της.

«— Η T δήλωσε ότι θεωρούσε επιτυχείς τις προκαταρκτικές συζητήσεις και στήριξε την R (η ιαπωνική αγορά είχε εξελιχθεί όπως ακριβώς ήλπιζε η T). Ωστόσο, όπως επεσήμαναν η B και η M, θα ήταν καλό την επόμενη φορά να μελετηθεί περισσότερο ο τρόπος αντιμετώπισης της Coca Cola. Πρότειναν, την επόμενη φορά, οι τιμές να μην είναι όμοιες, αλλά να καθοριστούν διαφορετικές τιμές για κάθε χώρα, ώστε να προσφέρονται διαφορετικές τιμές στις διάφορες αγορές. Εάν δεν γινόταν αυτό, η Coca Cola θα προσπαθούσε πάντα να συνάψει όλες τις συμβάσεις της στη χαμηλότερη τιμή αγοράς. (Και τα τρία μέρη έδειξαν να συμφωνούν επ'αυτού). Την επόμενη φορά η προκαταρκτική σύσκεψη θα βασιστεί σε διαφορετικές προσφορές τιμής ανάλογα με την περιοχή.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(410) Σε συζητήσεις σχετικά με τις ανάγκες της Coca Cola για το 1995, η Roche πρότεινε να φροντίσουν οι παραγωγοί να

συντονίσουν τη θέση τους αμέσως μόλις η Coca Cola άρχιζε να βολιδοσκοπεί τους προμηθευτές τον Οκτώβριο. Η BASF και η Merck συμφώνησαν αμέσως με την πρόταση της Roche· η Takeda δεν δεσμεύθηκε στις λεπτομέρειες (επρόκειτο για την πρώτη πολυμερή σύσκεψη σχετικά με τη βιταμίνη C στην οποία συμμετείχε «σε χώρα αντιπάλου»), αλλά υποσχέθηκε ότι «θα μπορούσαμε να επεκτείνουμε τη συνεργασία μας όπως συνήθως».

(411) Σε μεταγενέστερο στάδιο, στην τελευταία τους καταγεγραμμένη σύσκεψη για τη βιταμίνη C τον Αύγουστο του 1995 οι παραγωγοί συντόνιζαν τη στάση τους έναντι των επικείμενων (χωριστών) διαπραγματεύσεων με την Coca Cola:

«Η R(oché) δήλωσε ότι για το [1996] η Coca Cola θα ζητούσε προσφορά από κάθε εταιρεία στο τέλος Οκτωβρίου/αρχές Νοεμβρίου και κάθε εταιρεία θα διαπραγματευόταν με την Coca Cola στις αρχές Δεκεμβρίου στο Πουέρτο Ρίκο ... Επιπλέον, η R δήλωσε ότι λόγω της μείωσης της ζήτησης στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ, ο συνολικός όγκος των πωλήσεων θα ήταν μικρότερος από ό,τι τα προηγούμενα χρόνια. (...) Η εταιρεία μας [Takeda] δήλωσε ότι το 1996 θα πρέπει να διατηρήσουμε τη θέση ότι οι ιαπωνικές και αμερικανικές επιχειρήσεις είναι οι βασικοί προμηθευτές και ότι θέλουμε να διατηρηθεί το ίδιο επίπεδο τιμών με το 1995, μολονότι επί του παρόντος είναι δύσκολο να αυξηθεί η τιμή. Κάθε χώρα συμφώνησε να προσφέρει υψηλότερη τιμή.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

1.4.7.7. Σύμβαση με την Pfizer

(412) Τα μέλη της σύμπραξης συζητήσαν επίσης σχετικά με τις συμβάσεις προμήθειας της Roche με τη φαρμακευτική εταιρεία Pfizer. Η σύμβαση αυτή ανανεωνόταν ανά διετία. Στην έκθεση της Takeda για σύσκεψή της με τη Roche τον Φεβρουάριο του 1993 αναφέρονται τα εξής:

«1. Διακοπή προμηθειών στην Pfizer

Η R προμηθεύει περίπου 2 000 τόνους στην Pfizer. Ωστόσο, δεν είναι σε θέση να ελέγχουν επαρκώς την τιμή και έτσι θα διακόψουν τις προμήθειες εντός του τρέχοντος οικονομικού έτους.

Η R ζήτησε από την Takeda να μην προμηθεύσει προϊόντα στην Pfizer, εάν η τελευταία έλθει σε επαφή με την Takeda. Θα ενημερώσουμε το Τόκιο, και η T επίσης δεν θα προμηθεύει την Pfizer.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(413) Φαίνεται ότι η Takeda ανυπομονούσε να σταματήσει η Roche να προμηθεύει την Pfizer ή τουλάχιστον να περιορίσει σημαντικά τις παραδόσεις της. Τα λεπτομερή πρακτικά που τήρησε η Takeda για διμερή σύσκεψή της με τη Roche της 10ης Νοεμβρίου 1993 στην Ιαπωνία αναφέρονται στις σχετικές συζητήσεις:

«(4) Σύμβαση προμήθειας μεταξύ Pfizer και R

Η R είχε πει στην T ότι η παρούσα σύμβαση θα έληγε στο τέλος του 1993. Ωστόσο, τη φορά αυτή διευκρίνισαν ότι η σύμβαση λήγει τον επόμενο χρόνο, στο τέλος του 1994. Όταν ζητήσαμε να μας εξηγήσουν τις αντιφατικές αυτές δηλώσεις, η απάντηση ήταν ότι η σύμβαση ανανεωνόταν ανά διετία και ότι η συμβατική περίοδος έληγε στο τέλος του 1994.

Ανέφεραν ότι έχουν αρχίσει να περικόπτουν τις προμήθειες από το 1993, αλλά δεν διευκρίνισαν ούτε τον όγκο των προμηθειών τους ούτε τις ποσότητες που είχαν περικόψει.

Επιπλέον, όσον αφορά τις περιοχές που προμήθευαν, δεν μπορούσαν να ελέγχουν τις περιφερειακές προμήθειες, διότι η Pfizer λαμβάνει προμήθειες σε ολόκληρη την Ευρώπη και τα μοναδικά στοιχεία σχετικά με τη διανομή είναι οι εκδόσεις της Pfizer.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

- (414) Η Roche ανέφερε αργότερα ότι όταν έληγε η συμφωνία, δηλαδή τον Δεκέμβριο του 1994, δεν θα ανανεωνόταν. Η Roche ζήτησε από τους άλλους παραγωγούς να μην προμηθεύσουν την εν λόγω εταιρεία. Η BASF και η Takeda επιβεβαίωσαν ότι δεν τις είχε προσεγγίσει η Pfizer.

1.4.7.8. Συσκέψεις της σύμπραξης

- (415) Όπως και στην περίπτωση των άλλων βιταμινών, πραγματοποιούνταν τριμηνιαίες συσκέψεις για να εφαρμοστούν οι συμφωνίες της σύμπραξης. Από το 1991 μέχρι τον Μάιο του 1993, οι συσκέψεις γίνονταν συνήθως στη Βασιλεία, με τη συμμετοχή, κατά την περίοδο αυτή, της Roche, της BASF και της Merck. Η Takeda αρνήθηκε να συμμετέχει σε πολυμερείς συσκέψεις με την BASF και τη Merck, αλλά συνεδρίαζε μεμονωμένα με τη Roche.

- (416) Οι τριμηνιαίες αυτές συσκέψεις, στις οποίες η Roche μετέφερε τις θέσεις της Takeda, αφορούσαν τα εξής:

- παρακολούθηση της συμφωνίας,
- προσαρμογές προκειμένου οι πραγματικές πωλήσεις να είναι σύμφωνες με τους στόχους,
- συμφωνία σχετικά με τις τιμές και τα μερίδια αγοράς.

- (417) Οι συμμετέχοντες παραγωγοί και η Takeda γνωστοποιούσαν τις πωλήσεις τους στη Roche, η οποία με τη σειρά της ενημέρωνε την ομάδα για τα συνολικά αποτελέσματα ανά εταιρεία.

- (418) Οι εκπρόσωποι της Roche συνήθως πραγματοποιούσαν χωριστές συσκέψεις με την Takeda, είτε στο Τόκιο είτε στη Βασιλεία. Οι διμερείς συσκέψεις της Roche με την Takeda κάλυπταν μερικές φορές το σύνολο των βιταμινών που παρήγαγαν αμφότερες (βιταμίνες B1, B2, B6, C και φολικό οξύ): άλλες συσκέψεις αφορούσαν μόνο τη βιταμίνη C.

- (419) Η Roche κάλεσε την Takeda στις 13 Απριλίου 1992 να συμμετέχει στις τριμηνιαίες συσκέψεις με την ίδια, την

BASF και την Merck, αλλά η Takeda αρνήθηκε, όπως δήλωσε «λόγω της πολιτικής της εταιρείας μας. Εάν όμως υπάρχει ένα σημαντικό θέμα, όπως ένα σχέδιο κατανομής των πωλήσεων, θα συμμετάσχουμε δοκιμαστικά στη σύσκεψη. Ασφαλώς, θα συνεχίσουμε τις συσκέψεις μας με τη R, όπως μέχρι σήμερα». Η Takeda άρχισε να συμμετέχει στις πολυμερείς συσκέψεις τον Μάιο του 1993.

1.4.7.9. Η λειτουργία της σύμπραξης κατά την περίοδο 1991-1995

- (420) Η πρώτη διμερής σύσκεψη μεταξύ της Roche και της Takeda για την οποία υπάρχει λεπτομερής καταγραφή έγινε στις 15-16 Μαΐου 1991. Εκπρόσωποι της Takeda συνάντησαν τον αρμόδιο για τη βιταμίνη C διευθυντή της Roche, τους δύο διευθυντές προϊόντος και τους διευθυντές περιοχής για κάθε ευρωπαϊκή περιοχή.

- (421) Στόχος της σύσκεψης ήταν «να συζητηθούν με τους τέσσερις διευθυντές περιοχής (...) τα αποτελέσματα της αύξησης των τιμών τον Μάρτιο και τον Απρίλιο, και η ελάχιστη τιμή για το τρίτο τρίμηνο, το τέταρτο τρίμηνο του 1991 και το πρώτο τρίμηνο του 1992 ανά χώρα με τη ζήτηση και το μερίδιο των μεγάλων πελατών» (στην αγγλική στο πρωτότυπο). Η Takeda είχε ανακοινώσει αύξηση της τιμής με έναρξη ισχύος την 1η Μαρτίου.

- (422) Συνομιζοντας το αποτέλεσμα της σύσκεψης, η Takeda αναφέρει ότι «σταθεροποιήσαμε τους βασικούς πελάτες με τα αποτελέσματα του 1990 και το σχέδιο για το 1991, εξαιρουμένων των συμβάσεων που καταρτίστηκαν πριν από την 1η Μαρτίου 1991, για τις οποίες εξακολουθούν να ισχύουν οι παλαιές τιμές» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

- (423) Η ελάχιστη τιμή για το τρίτο τρίμηνο συμφωνήθηκε, αλλά η Takeda δεν δέχθηκε στο στάδιο αυτό την πρόταση της Roche να καθοριστούν οι ποσοστώσεις των πωλήσεων στην Ευρώπη για το 1991 ανά χώρα.

- (424) Η σύσκεψη είχε συγκληθεί από τη Roche, η οποία δήλωσε ότι παρά τις προσπάθειές της να αυξήσει την τιμή τα τελευταία 4-5 χρόνια, η παρούσα τιμή των 20,50 DEM ήταν πολύ χαμηλή. Η BASF (κατά τα λεγόμενα της Roche) δεν ακολουθούσε πάντα την τιμολογιακή πολιτική της Roche σε τοπικό επίπεδο. Ωστόσο, ανώτερα διευθυντικά στελέχη της BASF είχαν υποσχεθεί στη Roche όταν εάν διαπίστωνε (η Roche) ότι οι τιμές της BASF προκαλούσαν αναστάτωση στην αγορά, μπορούσε να ενημερώσει τα ανώτερα διευθυντικά στελέχη της BASF, που στη συνέχεια θα «άλλαζαν την τοπική οργάνωση».

- (425) Η Takeda διαμαρτυρήθηκε ότι είχε ανακοινώσει τη νέα τιμή στην Ευρώπη από την 1η Μαρτίου 1991, αλλά έχασε πωλήσεις που κατευθύνθηκαν στη Roche και στην BASF, οι

οποίες πωλούσαν σε τιμές χαμηλότερες από τη συμφωνηθείσα: εάν δεν της χορηγούσαν αποδείξεις ότι οι ευρωπαίοι παραγωγοί ακολουθούσαν την τιμή της τον Μάιο και τον Ιούνιο, θα «αντιδρούσε» εναντίον τους: η Roche προσπάθησε να εκτονώσει την κατάσταση εξηγώντας ότι μετά την 1η Μαρτίου δεν είχε γίνει καμία νέα συναλλαγή με αντίτιμο χαμηλότερο από τη νέα τιμή, αλλά υπήρχαν ανεκτέλεστες συμβάσεις στην παλαιά τιμή.

τόνους, που επρόκειτο να κατανεμηθούν σύμφωνα με το σχέδιο πωλήσεων που είχε καταρτιστεί το 1992. Η Takeda υποστήριξε ότι ήταν άδικο να μην αντικατοπτρίζονται τα αποτελέσματα του 1992 στις ποσοστώσεις του 1993: εάν ένας παραγωγός δεν είχε καταβάλει επαρκείς προσπάθειες για να φθάσει την ποσόστωσή του, θα έπρεπε (ισχυριζόταν) να υποστεί μείωση του μεριδίου του. Ωστόσο, η Roche επέμεινε να συνεχιστεί η βασική συμφωνία (ατιολογικές σκέψεις 392 έως 397).

(426) Οι συζητήσεις με τους διευθυντές περιοχών της Roche έχουν καταγραφεί με μεγάλη λεπτομέρεια για κάθε χώρα. Εκτιμήθηκε η συνολική ζήτηση για το 1991 και γνωστοποιήθηκαν τα αποτελέσματα του προηγούμενου έτους (1990). Προσδιορίστηκαν και κατανεμήθηκαν οι βασικοί πελάτες σε κάθε αγορά, συζητήθηκαν οι συμβατικές υποχρεώσεις έναντι εκάστου και ανταλλάχθηκαν πληροφορίες σχετικά με τις ακριβείς ποσότητες που χρειάζονται και τις τιμές που τους προσφέρονται ή θα τους προσφερθούν. Σε ορισμένες περιπτώσεις έγιναν συγκεκριμένες συμφωνίες σχετικά με την κατανομή των εργασιών ή την αύξηση της τιμής. Συμφωνήθηκε «σχέδιο πωλήσεων» για το 1991 σε κάθε εθνική αγορά.

(431) Οι κινεζικές εταιρείες παραγωγής βιταμίνης C, που είχαν πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις σε νέες παραγωγικές εγκαταστάσεις, άρχισαν περίπου την εποχή αυτή να διεισδύουν στην παγκόσμια αγορά βιταμίνης C. Οι χαμηλές τιμές τους και οι αυξανόμενες πωλήσεις τους εμπόδιζαν την ομαλή εφαρμογή των συμφωνιών των συμπραττουσών επιχειρήσεων. Μια βραχυπρόθεσμη λύση που μελετήθηκε από τη σύμπραξη ήταν η αγορά κινεζικών προϊόντων.

(427) Η έκθεση της Takeda σχετικά με την αντίδρασή της στην πρόταση της Roche να καθοριστούν ποσοστώσεις πωλήσεων σε κάθε εθνική αγορά δείχνει την αμφίροπη στάση της έναντι των κανόνων ανταγωνισμού και της νομοθεσίας κατά των συμπράξεων:

(432) Στις αρχές του 1993, η BASF πραγματοποίησε σύσκεψη στην έδρα της στο Ludwigshafen με τη Roche και τη Merck με στόχο να εκτιμηθεί η απειλή από τους κινέζους παραγωγούς. Η Roche πρότεινε στη σύσκεψη αυτή να μειωθεί η παραγωγή των ευρωπαϊών παραγωγών και της Takeda και να αυξηθούν οι τιμές στο δεύτερο, το τρίτο και το τέταρτο τρίμηνο του 1993. Ωστόσο, η Roche ισχυρίζεται ότι την περίοδο αυτή σχεδίαζε να μειώσει τις τιμές της βιταμίνης C κατά 12 %.

«Πιστεύει [ο διευθυντής περιοχής της Roche για τη Δυτική Ευρώπη] ότι δεν αρκεί να ανταλλάσσονται στοιχεία για τις πωλήσεις προς βασικούς πελάτες, αλλά πρέπει να καθοριστούν οι πωλήσεις (...) ανά χώρα, προκειμένου να υλοποιηθεί η πολιτική μας.

(433) Από τις (κατά τα φαινόμενα λεπτομερείς) σημειώσεις από τη σύσκεψη αυτή που χορήγησε η BASF προκύπτει ότι, ανεξαρτήτως των τωρινών ισχυρισμών της Roche, οι «επιδικώμενες» τιμές των QII, III και IV κατά το δεύτερο, τρίτο και τέταρτο τρίμηνο ήταν 25, 26 και 27 DEM. Πράγματι, στα πρακτικά σύσκεψης των διευθυντών περιοχής της Roche που έγινε στις 15-18 Ιουνίου 1993 περιγράφεται η «σταθερή» τιμολογιακή πολιτική της για τη βιταμίνη C.

Όχι μόνο ο κ. [...] αλλά και τα στελέχη της Βασιλείας μας ζήτησαν έντονα να καθοριστούν ποσοστώσεις ανά χώρα.

(434) Οι άλλοι δύο ευρωπαίοι παραγωγοί συμφώνησαν με την πρόταση της Roche να περιοριστεί η παραγωγή, υπό τον όρο ότι θα συμφωνούσε και η Takeda, όπως και έγινε.

Αρνηθήκαμε την πρότασή τους λόγω των νομικών απόψεων, αλλά θα την υποβάλουν ξανά στην επόμενη σύσκεψη της 23ης Μαΐου 1991.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).

(428) Η έκθεση της Takeda ολοκληρώνεται με κατάσταση των ελάχιστων τιμών που συμφωνήθηκαν σε κάθε εθνικό νόμισμα με έναρξη ισχύος την 1η Μαρτίου, την 1η Ιουλίου και την 1η Οκτωβρίου 1991 και την 1η Ιανουαρίου 1992 (βλέπε αιτιολογική σκέψη 400).

(435) Σε έκθεση της Takeda με ημερομηνία 19 Απριλίου 1993 σχετικά με την τιμολογιακή πολιτική της Roche επιβεβαιώνεται ότι η Roche είχε ανακοινώσει μέσω του εξειδικευμένου τύπου ότι θα προβεί σε αύξηση τιμών (τιμή τιμοκαταλόγου: 28,00 DEM ανά χιλιόγραμμα) από την 1η Απριλίου (μολονότι στην πράξη αναμενόταν να καταβάλει πραγματικές προσπάθειες για την αύξηση των τιμών στην Ευρώπη από τον Ιούλιο).

(429) Στην αρχή του 1993 τα μέρη αντάλλαξαν στοιχεία σχετικά με τις παγκόσμιες πωλήσεις τους το 1992 και διαπιστώθηκε ότι η Takeda είχε υπερβεί την ποσόστωσή της κατά 4 %. Η θέση καθενός είχε ως εξής: Takeda 104 % τη ποσόστωσης, Roche 95,6 %, Merck 85,6 % και BASF 88,5 %.

(436) Στις 25 Μαΐου 1993 (ή περίπου την ημερομηνία αυτή), οι παραγωγοί πραγματοποίησαν μια δεύτερη σύσκεψη για το ίδιο θέμα στο αεροδρόμιο της Ζυρίχης. Επρόκειτο για την πρώτη πολυμερή σύσκεψη στην οποία συμμετείχε η Takeda. Η πρόταση της Roche να μειωθεί η παραγωγή μέσω περιοχής των μεριδίων που είχαν κατανεμηθεί για το 1993 κατά 5 % παρουσιάστηκε στην Takeda. Η Takeda δεν δεχόταν γενική μείωση κατά 5 %, υποστηρίζοντας αντίθετα ότι

(430) Για το 1993, οι παραγωγοί εκτίμησαν ότι οι συνολικές πωλήσεις στην παγκόσμια αγορά θα ανέλθουν σε 43 225

«θα ήταν λογικότερο να προσαρμοστούν τα κατανεμηθέντα μερίδια κατ'αναλογία προς το δείκτη επιτυχίας στις διάφορες περιοχές» (στην αγγλική στο πρωτότυπο). Βάσει αυτής της αντιπρότασης, η προσαρμοσμένη παγκόσμια ποσόστωσή της θα έφτανε τους 13 014 τόνους, έναντι του αρχικού μεριδίου της, ύψους 13 310 τόνων.

- (437) Εν τέλει βρέθηκε συμβιβαστική λύση, βάσει της οποίας η ποσόστωση των τριών ευρωπαϊών παραγωγών θα μειωνόταν κατά 2,5 % και της Takeda κατά 2,2 %, ενώ συμφωνήθηκε ότι θα χρειαζόνταν πιθανώς περαιτέρω διαβουλεύσεις για να αποφασιστεί κατά πόσον θα ήταν απαραίτητες νέες προσαρμογές. Η BASF χορήγησε τα έγγραφα εργασίας που είχε συντάξει για τη σύσκεψη αυτή, όπου παρουσιάζεται λεπτομερώς η πρόταση για τη μείωση κατά 5 % και η συμβιβαστική λύση.
- (438) Στην ίδια σύσκεψη στη Ζυρίχη επετεύχθη καταρχήν συμφωνία για τη βελτίωση της λειτουργίας του συστήματος κατανομής των πελατών μέσω της ανάθεσης της ευθύνης για έναν βασικό πελάτη σε κάθε παραγωγό.
- (439) Οι τέσσερις παραγωγοί συναντήθηκαν ξανά στις 5 Αυγούστου 1993 στα γραφεία της BASF στη Φρανκφούρτη. Η Takeda χορήγησε στην Επιτροπή ένα λεπτομερές ταυτόχρονο υπόμνημα. Μετά την ανταλλαγή των στοιχείων, επιβεβαιώθηκε ότι η μείωση κατά 2,5 % — αποκαλούμενη «εθελοντικός στόχος» — είχε επιτευχθεί κατά το μάλλον ή ήττον το πρώτο εξάμηνο του 1993. Η αύξηση της τιμής σε 25,00 DEM εφαρμοζόταν στην Ευρώπη.
- (440) Λόγω της απροσδόκητης αύξησης των κινεζικών εξαγωγών, οι ευρωπαίοι παραγωγοί επανέλαβαν την πρότασή τους περί μείωσης των πωλήσεων κατά 5 % για ολόκληρο το έτος, αλλά συνάντησαν την αντίθεση της Takeda, η οποία υποστήριξε ότι η αγορά βιταμίνης C στις ΗΠΑ αναπτυσσόταν με ταχύ ρυθμό και θα ήταν παράλογο να αντισταθμιστεί η αύξηση των πωλήσεων στην Αμερική με τη μείωσή τους σε άλλες περιοχές.
- (441) Η Roche επανέλαβε τις βασικές αρχές της συμφωνίας του 1991 και ο εκπρόσωπος της BASF τις σημείωσε. Κάθε εταιρεία υπέβαλε τις προτάσεις της σχετικά με τη μείωση του όγκου των πωλήσεων. Η πρόταση που παρουσίασε η Takeda, που προέβλεπε τη μικρότερη μείωση για την ίδια, προκάλεσε τη ζωνρή αντίδραση των υπόλοιπων συμμετεχόντων. Στις σημειώσεις της Takeda αναφέρεται ότι «αποδείχθηκε αδύνατο να επιτευχθεί συμφωνία επί του θέματος».
- (442) Ωστόσο, σύμφωνα με τη BASF, οι τρεις ευρωπαίοι παραγωγοί έθεσαν στην Takeda το εξής τελεσίγραφο: εάν δεν μειώνε τις πωλήσεις της βιταμίνης C, θα αποχωρούσαν από τη συμφωνία. «Η Takeda ενέδωσε και οι τέσσερις εταιρείες συμφώνησαν να μειώσουν τα μερίδιά τους όσον αφορά τον όγκο των πωλήσεων βιταμίνης C».
- (443) Στα πρακτικά της Takeda σχετικά με σύσκεψη εργασίας μεταξύ της ίδιας και της Roche που έγινε στο Τόκιο στις 10 Νοεμβρίου 1993 για διάφορες βιταμίνες επιβεβαιώνεται ότι στη σύσκεψη του Αυγούστου είχαν κατανεμηθεί νέα μερίδια για τις πωλήσεις βιταμίνης C: τα αποτελέσματα των πωλήσεων των τεσσάρων εταιρειών κατά την περίοδο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου «δεν υπερέβαιναν το μερίδιο ύψους 73,6 %».
- (444) Ωστόσο, η Takeda επανήλθε στο προσφιλές της θέμα ότι ήταν «παράλογο να εξακολουθούν να ισχύουν τα μερίδια του 1990, χωρίς κανέναν όρο, και ότι ήταν απαραίτητο να εξεταστεί η μείωση των μεριδίων που έχουν κατανεμηθεί στην B και στην M, οι οποίες επηρεάζονται άμεσα από τα κινεζικά προϊόντα». Η Roche απάντησε ότι εάν ζητούσαν τη μείωση των μεριδίων της BASF και της Merck, οι τελευταίες θα έπαυαν να ακολουθούν το σύστημα και θα δημιουργούσαν χάος στην αγορά με τις χαμηλές τιμές τους: «Συνεπώς, είναι απαραίτητο να συνεχιστεί αυτή η βασική συμφωνία διατήρησης των μεριδίων. Το παρόν σύστημα πρέπει να συνεχιστεί, διότι τώρα το σημαντικότερο είναι να διατηρηθούν οι παρούσες τιμές».
- (445) Η Roche πρότεινε ένα νέο σύστημα για την κατανομή του όγκου των πωλήσεων το 1994 (με «ενεργητικές» και «παθητικές» ποσοστώσεις για κάθε περιοχή). Σε σύσκεψη που έγινε την επομένη μεταξύ κορυφαίων διευθυντικών στελεχών συμφωνήθηκε η κατανομή του όγκου των πωλήσεων για το 1994, καθώς και η δοκιμαστική αύξηση της τιμής αγοράς στην Ευρώπη την 1η Ιανουαρίου σε 25,00 DEM, και από την 1η Απριλίου σε 26,00 DEM.
- (446) Στις 8 Φεβρουαρίου 1994 και οι τέσσερις παραγωγοί βιταμίνης C συμφώνησαν σε σύσκεψη στη Βασιλεία να ισχύσει και για το 1994 η βασική συμφωνία καθήλωσης των μεριδίων τους στα επίπεδα του 1990. Ενώ οι τρεις ευρωπαίοι παραγωγοί τόνισαν τη σημασία της διατήρησης των μεριδίων αγοράς του 1990, η Takeda είχε σοβαρές επιφυλάξεις και (κατά τα λεγόμενά της) συμφώνησε μόνο για να εξασφαλιστεί ότι η BASF και η Merck θα εξακολουθούσαν να συμμετέχουν στις τετραμερείς συζητήσεις — είχαν απειλήσει με αποχώρηση, εάν δεν συμφωνούσε η Takeda να δεχθεί τα μερίδια αγοράς που είχαν καθοριστεί στη συμφωνία του 1990.
- (447) Μετά τη συνήθη ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τα αποτελέσματα του 1993 και τις εξηγήσεις κάθε εταιρείας για τους λόγους τυχόν απόκλισης από το στόχο, η Takeda πρότεινε να αγοράσουν οι τέσσερις παραγωγοί κινεζικά προϊόντα κατ' αναλογία με τα μερίδιά τους, ώστε να εκποτιστούν από την αγορά. Η πρόταση της Takeda απορρίφθηκε, διότι είχε επιπτώσεις στα μερίδια που είχαν καθοριστεί στη «βασική συμφωνία» του 1990, τα οποία η Roche επέμενε ότι ήταν αμετάκλητα. Όπως και τα προηγούμενα χρόνια, κατά το σχεδιασμό για το 1994 τα κινεζικά προϊόντα αποκλείστηκαν από την εκτίμηση της συνολικής ζήτησης. Η τιμολογιακή πολιτική που θα εφαρμοζόταν στην Ευρώπη

- επιβεβαιώθηκε, αλλά εν τέλει αποφασίστηκε να ισχύσει η τιμή των 25,50 DEM αντί των 26,00 DEM από την 1η Απριλίου 1994.
- (448) Οι κινέζοι παραγωγοί συνέχιζαν να πωλούν τα προϊόντα τους σε τιμές που απειλούσαν τη σταθερότητα της σύμπραξης. Σύμφωνα με τη BASF, λόγω αυτού του ανταγωνισμού το 1995 η τιμή της βιταμίνης C είχε μειωθεί κατά το ένα τρίτο περίπου.
- (449) Μέχρι τότε, η Takeda έστελνε τακτικά εκπρόσωπό της στις ευρωπαϊκές συσκέψεις, μολονότι προσχηματικά παρουσίαζε ως μη μόνιμη τη συμμετοχή της. Η BASF δήλωσε ότι οι τριμηνιαίες ευρωπαϊκές συσκέψεις χαρακτηρίζονταν από ολοένα και μεγαλύτερες εντάσεις μεταξύ της Roche και της Takeda· η Roche κατηγορούσε την ιαπωνική εταιρεία για εξαπάτηση μέσω παραποίησης των πραγματικών πωλήσεών της.
- (450) Τον Μάρτιο του 1995 οι περιφερειακές ποσοστώσεις κάθε παραγωγού για το 1995 επιβεβαιώθηκαν ως «σταθερές και οριστικές».
- (451) Η Roche ισχυρίζεται ότι στο μέσον του 1995 δήλωσε ότι περατώνει τις συμφωνίες για τη βιταμίνη C. Η τελευταία σύσκεψη έγινε κατά τα φαινόμενα στο Χονγκ Κονγκ τον Αύγουστο του ίδιου έτους. Ωστόσο, στα πλήρη πρακτικά της παγκόσμιας αυτής σύσκεψης της 24ης Αυγούστου που τήρησε η Takeda δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι οι τέσσερις παραγωγοί είχαν πράγματι αποφασίσει να περατώσουν τις συμφωνίες τους. Αντίθετα, οι συνήθειες δραστηριότητες συνεχίστηκαν κανονικά, συμπεριλαμβανομένης της διατύπωσης προβλέψεων για την περίοδο Ιουλίου-Δεκεμβρίου 1995 και του καθορισμού ποσοστώσεων πωλήσεων και ελάχιστων τιμών για κάθε περιοχή.
- (452) Ωστόσο, οι παραγωγοί εντόπισαν μια δυσάρεστη εξέλιξη που θα μπορούσε να εμποδίσει την εφαρμογή των συμφωνιών τους. Λόγω ποινικής έρευνας στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής ετικά με την ADEM, οι τέσσερις εταιρείες συμφώνησαν κατά την εν λόγω σύσκεψη να λαμβάνουν αυστηρά μέτρα ασφαλείας.
- «Επίσης οι τέσσερις εταιρείες συμφώνησαν ότι προς το παρόν θα ανέστειλαν την άμεση επαφή με τη θυγατρική (sic) στις ΗΠΑ. Οποιαδήποτε επαφή θα γινόταν με την έδρα (...), διότι η Roche ΗΠΑ κλήθηκε να υποβάλει έγγραφα σχετικά με (έρευνα για) το κιτρικό οξύ. Επίσης, ανησυχούμε μήπως μετά τις καλοκαιρινές διακοπές λάβει μέτρα η Επιτροπή της ΕΕ, μολονότι προς το παρόν η κατάσταση στις ΗΠΑ δεν έχει καμία επίδραση στην Ευρώπη.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).
- (453) Όπως συνήθως, οι παραγωγοί εξέτασαν τον όγκο των πωλήσεών τους (κατά την περίοδο Ιανουαρίου-Ιουνίου 1995) και τη συνολική διαθέσιμη αγορά (για την περίοδο Ιουλίου-Δεκεμβρίου).
- (454) Στην Ευρώπη η συνολική ζήτηση είχε μειωθεί και η εισροή κινεζικών προϊόντων αυξανόταν με ταχύ ρυθμό. Η αρχική εκτίμηση της «διαθέσιμης αγοράς» στην Ευρώπη σε 11 078 τόνους για το 1995 αναθεωρήθηκε σε 9 500 τόνους. Η Takeda σημειώνει τα εξής: «... στην περιφερειακή σύσκεψη της 11ης Αυγούστου, στην οποία συμμετείχε η εταιρεία μας επί των πωλήσεων, καθορίστηκαν μειωμένες ποσοστώσεις πώλησης για τις εταιρείες και ο μειωμένος όγκος των πωλήσεων είχε ήδη συμφωνηθεί από τις τέσσερις εταιρείες» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).
- (455) Σε αντίθεση με τον ισχυρισμό της BASF ότι μέχρι τότε οι τιμές είχαν μειωθεί σε 15 μόλις DEM ανά χιλιογράμμο, τα πρακτικά της Takeda από τη σύσκεψη της 24ης Αυγούστου δείχνουν ότι επιβεβαιώθηκε η ελάχιστη τιμή πώλησης ύψους 24-23,50 DEM ανά χιλιογράμμο που είχαν συμφωνήσει οι τέσσερις παραγωγοί στην ευρωπαϊκή περιφερειακή σύσκεψη. Πράγματι, η Roche προέβλεψε ότι η τιμή στην Ευρώπη θα διατηρείτο σε 24 DEM ανά χιλιογράμμο.
- (456) Σε χωριστή διμερή σύσκεψη μεταξύ της Takeda και της Roche, η Takeda ζήτησε μάλιστα «επανεξέταση και τροποποίηση» της συμφωνίας, αλλά η Roche της απάντησε ότι «δεν υπήρχε κανένα πρόβλημα με το εφαρμοζόμενο σύστημα και οι άλλες δύο εταιρείες δεν θα συμφωνούσαν σε καμία τροποποίηση.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο).
- (457) Από τα έγγραφα στοιχεία δεν προκύπτει τότε ακριβώς εγκαταλείφθηκε η συμφωνία για τη βιταμίνη C, αλλά στο μέσον του 1996 η ελάχιστη τιμή της Roche είχε μειωθεί σε 20 περίπου DEM ανά χιλιογράμμο (τιμή τιμοκαταλόγου 25 DEM ανά χιλιογράμμο).
- (458) Η εξέλιξη της τιμής της βιταμίνης C κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμπραξης και μετά το πέρας της παρατίθεται στον πίνακα VIII στο παράρτημα.

1.4.8. BITAMINΗ D3

1.4.8.1. Η δημιουργία της σύμπραξης

- (459) Η Solvay Pharmaceutical και η Roche παρουσιάζουν αντίθετες απόψεις ως προς τα γεγονότα που σχετίζονται με την έναρξη των συμφωνιών σύμπραξης. Η Roche αποδίδει την πρωτοβουλία στη Solvay, η οποία, κατά τα λεγόμενά της, ήδη από το 1992 και με δική της πρωτοβουλία είχε έλθει σε επαφή (ανεπιτυχώς) με τους άλλους παραγωγούς για να τους παρακινήσει να συστήσουν σύμπραξη. Η Roche υποστηρίζει — σε αντίθεση με τη Solvay — ότι δεν επιθυμούσε ιδιαίτερα να αυξήσει την τιμή της καθαρής βιταμίνης D3· ισχυρίζεται ότι τη συνέφερε να διατηρήσει χαμηλή την τιμή της D3 στους συνδυασμούς AD3, προκειμένου να προωθήσει τις πωλήσεις της πολύ επικερδέστερης βιταμίνης A στο σύνθετο προϊόν AD3. [Στην πραγματικότητα ήδη από τον Μάρτιο του 1991 η Roche είχε διατυπώσει ως εξής την πολιτική της για τη βιταμίνη D3: «Οι επιδιωκόμενες τιμές και οι αυξήσεις να συντονιστούν με αυτές της βιταμίνης A (AD3). Οι συμφωνηθείσες τιμές να εφαρμοστούν αυστηρά.» (στην αγγλική στο πρωτότυπο)]. Σύμφωνα με τη Roche, η Solvay επέμεινε και εν

τέλει έπεισε τους άλλους παραγωγούς να πραγματοποιήσουν σύσκεψη στις αρχές του 1994.

(460) Η Solvay αρχικά προσπάθησε να υποβαθμίσει το θέμα της εταιρείας που πρωτοστάτησε στη σύσταση της σύμπραξης. Ωστόσο, στις παρατηρήσεις που υπέβαλε κατόπιν της κοινοποίησης αιτιάσεων, η Solvay δήλωσε ότι ήταν ο τελευταίος παραγωγός βιταμίνης D3 με τον οποίον ήλθαν σε επικοινωνία οι παραγωγοί βιταμίνης A (Roche, RPN και BASF) που είχαν την πρωτοβουλία σύστασης της σύμπραξης. Η Solvay ισχυρίζεται ότι βρισκόταν σε αδυναμία έναντι των δύο μεγαλύτερων ανταγωνιστών της, οι οποίοι παρήγαγαν αμφότεροι βιταμίνες A, D3 και άλλες, και μπορούσαν να την εκτοπίσουν από την αγορά μειώνοντας την τιμή της βιταμίνης D3. Το 1990 είχε αποφασίσει να μην επανέλθει στην αγορά βιταμίνης A και διατήρησε μόνο την παραγωγή βιταμίνης D3. Η Roche σταμάτησε να προμηθεύει βιταμίνη A στη Solvay το 1991. Την ίδια περίπου εποχή, η BASF, η οποία προηγουμένως αγόραζε βιταμίνη D3 από τη Solvay, άρχισε η ίδια να παράγει βιταμίνη D3, με αποτέλεσμα να μειωθούν οι πωλήσεις της Solvay κατά 25 %.

(461) Όποια και αν ήταν η εταιρεία που είχε την πρωτοβουλία, το βέβαιο είναι ότι οι τρεις παραγωγοί άρχισαν να πραγματοποιούν συσκέψεις στις αρχές περίπου του 1994 με στόχο να συστήσουν επίσημα σύμπραξη για τη βιταμίνη D3.

(462) Στην πρώτη σύσκεψη, η οποία έγινε πιθανώς στις 11 Ιανουαρίου 1994 στη Βασιλεία, συμμετείχαν η Roche, η BASF και η Solvay. Στην αρχική αυτή σύσκεψη η συζήτηση εστιάστηκε στον προσδιορισμό της συνολικής παγκόσμιας ζήτησης βιταμίνης D3 και των μεριδίων κάθε συμμετέχοντος. Συμφωνήθηκε ότι τα μερίδια αυτά είχαν ως εξής: Solvay 41 %, La Roche 38 % και BASF 21 %.

(463) Οι τρεις παραγωγοί συμφώνησαν ότι θα έπρεπε να διατηρήσουν την καθεστηκία κατάσταση και να μην προσπαθεί κανένας να αυξήσει το μερίδιο αγοράς τους εις βάρος των άλλων μειώνοντας τις τιμές του. Για το 1994 εκτίμησαν ότι οι πωλήσεις στην παγκόσμια αγορά βιταμίνης D3 (που προορίζεται για την παρασκευή ζωοτροφών) θα έφθιναν τους 1 450 TU περίπου, επιμεριζόμενες ως εξής: Solvay 600 TU, La Roche 550, και BASF 300. Όσον αφορά τη βιταμίνη D3 για την παρασκευή φαρμάκων (την οποία δεν παρήγαγε η BASF) η αγορά θα μοιραζόταν με αναλογία 50:50 μεταξύ της Solvay και της Roche. Συμφωνήθηκε επίσης να καθοριστούν ελάχιστες τιμές και επιδιωκόμενες τιμές για κάθε περιοχή.

1.4.8.2. Ποσοτώσεις όγκου πωλήσεων

(464) Τα μέρη έδωσαν στόχους για τις ετήσιες πωλήσεις στην παγκόσμια αγορά, στην ευρωπαϊκή αγορά και στην αγορά των ΗΠΑ βάσει των προβλεπόμενων τους για τη συνολική αγορά και τηρουμένων των μεριδίων εκάστου.

(465) Η λειτουργία του συστήματος συνάγεται από τα εξής:

— έγγραφο όπου συγκρίνονται οι πραγματικές πωλήσεις κατά το πρώτο εξάμηνο του 1994 με τους στόχους και η επίδοση κάθε παραγωγού εκφράζεται υπό μορφή δέικτη,

— έγγραφο όπου παρουσιάζονται οι πραγματοποιηθείσες πωλήσεις το 1995 σε παγκόσμια κλίμακα και σε κάθε περιοχή (για την Ευρώπη τα στοιχεία επιμερίζονται, προκειμένου να παρουσιαστούν χωριστά στοιχεία για τη Γαλλία και τη Γερμανία). Γίνονται συγκρίσεις με το 1994 («Πραγματικές πωλήσεις 1994») και με τους στόχους για το 1996 βάσει του ίδιου συνολικού όγκου πωλήσεων (1 600 τόνοι) με το 1995. Σημείωση: I είναι η Roche, II είναι η BASF, III είναι η Solvay Pharmaceutical και IV είναι η Rhône-Poulenc (συμπεριλαμβάνεται στο μερίδιο της Solvay).

1.4.8.3. Επιδιωκόμενες και ελάχιστες τιμές

(466) Για το δεύτερο τρίμηνο του 1994 οι παραγωγοί συμφώνησαν να εφαρμόσουν στην Ευρώπη τιμή «τιμοκαταλόγου» ύψους 25 DEM και «ελάχιστη» τιμή ύψους 23,50 DEM. Η τιμή τιμοκαταλόγου παρέμεινε αμετάβλητη το 1995, αλλά η ελάχιστη τιμή αυξήθηκε σε 24 DEM με έναρξη ισχύος την 1η Απριλίου και καθορίστηκε για κάθε εθνικό νόμισμα (82 FRF, 24 500 ITL, 2 000 ESP, 9,80 GBP, 495 BEF, 27 NLG). Τον Αύγουστο του 1997 οι παραγωγοί συμφώνησαν να αυξήσουν την τιμή τιμοκαταλόγου σε 30 DEM ανά χιλιόγραμμα, δηλαδή κατά 20 %.

1.4.8.4. Συσκέψεις της σύμπραξης

(467) Οι συσκέψεις μεταξύ των τριών παραγωγών πραγματοποιούνταν δύο φορές το χρόνο και διοργανώνονταν εκ περιτροπής από κάθε μέλος σε διάφορες χώρες. Εν γένει, γινόταν μια σύσκεψη τον Φεβρουάριο και μια τον Σεπτέμβριο.

(468) Η Rhône-Poulenc δεν συμμετείχε στις συσκέψεις, αλλά ενημερωνόταν εκ των προτέρων γι' αυτές, χορηγούσε σχετικά στοιχεία εκ των προτέρων στη Solvay και ενημερωνόταν τηλεφωνικώς για τα αποτελέσματά τους.

(469) Όλες οι συσκέψεις είχαν την ίδια διάρθρωση. Ο διοργανωτής έπαιρνε πρώτος το λόγο, ανακοινώνοντας τις πωλήσεις του (σε όγκο) κατά τους προηγούμενους έξι ή δώδεκα μήνες, ανάλογα με την περίπτωση. Το ίδιο έπρατταν στη συνέχεια και οι υπόλοιποι.

(470) Διατυπώνονταν εκτιμήσεις και τα μέρη κατέληγαν σε συμφωνία για το μελλοντικό μέγεθος της αγοράς. Βάσει αυτής της επισκόπησης της αγοράς, οι συμμετέχοντες μπορούσαν να παρακολουθούν το βαθμό επίτευξης των στόχων και να καταθέτουν ποσοτώσεις πωλήσεων για την επόμενη περίοδο, εν γένει σύμφωνα με τα καθορισθέντα μερίδια αγοράς. Στις συσκέψεις αυτές καθοριζόνταν επίσης οι τιμές τιμοκαταλόγου και οι ελάχιστες τιμές.

1.4.8.5. Η λειτουργία της σύμβασης κατά την περίοδο 1994-1998

- (471) Τα έγγραφα που χορήγησε η Solvay παρέχουν μια πλήρη εικόνα για την εξέλιξη της σύμβασης με την πάροδο των ετών.
- (472) Στην πρώτη τους σύσκεψη τον Ιανουάριο του 1994, οι παραγωγοί καθόρισαν τις τιμές «τιμοκαταλόγου» και τις «ελάχιστες» τιμές σε κάθε περιοχή για το δεύτερο τρίμηνο του 1994 σε 25 DEM και 23,50 DEM αντίστοιχα. Στο υπόμνημα της Solvay υπάρχει η χειρόγραφη σημείωση «η BASF ανακοινώνει πρώτη την τιμή».
- (473) Στις 9 Μαρτίου 1994 η BASF απέστειλε οδηγίες τιμολόγησης για το δεύτερο τρίμηνο στις κατά τόπους θυγατρικές της πωλήσεων δίνοντάς τους την εντολή να μην παραβαίνουν το κατώτατο όριο των 23,50 DEM μετά την 1η Απριλίου. Ωστόσο, το γεγονός ότι η Solvay διέθετε το προϊόν στην αγορά αποκλειστικά μέσω αντιπροσώπων προβαλλόταν συνεχώς ως εμπόδιο για την επιτυχή εφαρμογή της αύξησης των τιμών.
- (474) Στις 9 Φεβρουαρίου 1995 οι παραγωγοί αντάλλαξαν μεταξύ τους στοιχεία σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων το προηγούμενο έτος. Οι πωλήσεις στην αγορά των βιταμινών που προορίζονται για ζωοτροφές εκτιμήθηκε ότι το 1995 θα ανέλθουν σε 1 490 TU, που θα κατανομήταν μεταξύ τους ως εξής: Roche 565· BASF 325 και Solvay 600.
- (475) Καθορίστηκαν οι τιμές στις διάφορες εθνικές αγορές της Κοινότητας μεταξύ άλλων. Για τη Γερμανία η τιμή τιμοκαταλόγου ορίστηκε σε 25,00 DEM, με ελάχιστο όριο τα 24,00 DEM από την 1η Απριλίου 1995 και επιβεβαιώθηκε από τις οδηγίες τιμολόγησης της BASF για το δεύτερο τρίμηνο του 1995.
- (476) Στις 20 Μαρτίου 1996 οι παραγωγοί αντάλλαξαν στοιχεία για το 1995. Για το 1996 εκτιμήθηκε ότι ο όγκος των πωλήσεων θα διατηρηθεί στο επίπεδο που επιτεύχθηκε το 1995 (1 600 TU). Καθορίστηκαν επίσης στόχοι για το 1996 (παγκόσμια αγορά: Roche 600, BASF 350, Solvay [συμπεριλαμβανομένης της Rhône-Poulenc] 650· για τη Δυτική Ευρώπη: 150, 100, και 240, αντίστοιχα).
- (477) Στην τριμερή σύσκεψη της 14ης Φεβρουαρίου 1997 διαπιστώθηκε ότι οι παγκόσμιες πωλήσεις της βιταμίνης D3 που προορίζεται για ζωοτροφές (1 541 TU) το 1996 ήταν μικρότερες από την εκτιμηθείσα ζήτηση για το ίδιο έτος (1 600 TU).
- (478) Στις 10 Ιουλίου 1997 σε διμερή σύσκεψη στη Βασιλεία η Roche ενημέρωσε τη Solvay ότι η ίδια θα ήταν διατεθειμένη να εγκρίνει αύξηση κατά 20 %, που θα ανακοίνωνε πρώτη η Solvay στην Ευρώπη: η Roche θα «φρόντιζε» να ακολουθήσουν η BASF και η Rhône-Poulenc την αύξηση της τιμής της βιταμίνης D3 και του σύνθετου προϊόντος AD3.
- (479) Κατά την τριμερή σύσκεψη της 2ας Αυγούστου 1997 συζητήθηκε αυτή η αύξηση, που θα ανακοινωνόταν από τη

Solvay τον Σεπτέμβριο με έναρξη ισχύος την 1η Οκτωβρίου. Η αύξηση ανακοινώθηκε από τη Solvay μέσω του τεύχους της 23ης Αυγούστου 1997 του περιοδικού «Ernährungsdienst»: η τιμή του προϊόντος αναφοράς Duphasol D3 500 επρόκειτο να αυξηθεί από 25 σε 30 DEM ανά χιλιόγραμμα.

- (480) Κατά τη διάρκεια αυτής της σύσκεψης η Roche γνωστοποίησε στους υπόλοιπους συμμετέχοντες ότι λόγω ερευνών των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής στο πλαίσιο της αντιμετώπισης των συμπράξεων δόθηκε εντολή από τη διοίκηση της εταιρείας να διακοπούν οι τακτικές συσκέψεις. Ωστόσο, οι επαφές συνεχίστηκαν σε διμερή βάση. Έτσι, η Solvay έλαβε στοιχεία από τη BASF στις 4 Φεβρουαρίου 1998 και παρουσίασε τα συγκριτικά αποτελέσματα στη μεν Roche τον Απρίλιο, στην δε BASF στις 25 Ιουνίου 1998.

1.4.8.6. Συμμετοχή της Rhône-Poulenc

- (481) Μολονότι η Rhône-Poulenc δεν παρήγαγε η ίδια D3, ήταν ένας από τους κυριότερους προμηθευτές του σύνθετου προϊόντος AD3, και έτσι είχε ιδιαίτερο ενδιαφέρον για το αποτέλεσμα των συζητήσεων.
- (482) Σύμφωνα με τη Solvay, συσκέψεις με τη Rhône-Poulenc γίνονταν περίπου δύο φορές το χρόνο. Η Solvay συγκέντρωνε τα στοιχεία της Rhône-Poulenc πριν από τις τριμερείς συσκέψεις με την BASF και τη Roche, και στη συνέχεια ενημέρωνε τη Rhône-Poulenc για το αποτέλεσμα.
- (483) Είχε κατανεμηθεί ποσόστωση στη Rhône-Poulenc που περιλαμβανόταν στο μερίδιο της Solvay και εμφανιζόταν στους πίνακες ποσοστώσεων είτε ως «IV» είτε ως «IIIa». Η Rhône-Poulenc πρέπει να ήταν ενήμερη για το μερίδιο που της είχε κατανεμηθεί (χορηγούσε στη Solvay στοιχεία για τις πωλήσεις της) και όπως επισημαίνει η Solvay «είχε ενεργό ρόλο έναντι της SP σχετικά με τον τρόπο αντιμετώπισης της H-LR και της BASF».

1.4.9. BITAMINE H (BIOTINE)

1.4.9.1. Η δημιουργία και η βασική οργάνωση της σύμβασης

- (484) Στις αρχές της δεκαετίας του 1990 η τιμή της βιοτίνης ακολουθούσε καθοδική πορεία. Εκπρόσωποι της Roche έλεγαν στις ιαπωνικές εταιρείες στις τακτικές τους επισκέψεις στην Ιαπωνία ότι θα έπρεπε να συνεργαστούν με τη Roche και να αποφύγουν τον άσκοπο ανταγωνισμό.
- (485) Κατά τις μεμονωμένες επισκέψεις τους για τεχνικά θέματα στην Tanabe, τα στελέχη της Roche είχαν αρχίσει δοκιμαστικά να διερευνούν το θέμα του καθορισμού επιδιωκόμενων τιμών για τη βιοτίνη. (Η Tanabe αναφέρθηκε επίσης σε μεταγενέστερες συσκέψεις του Μαρτίου και του Μαΐου 1991, κατά τις οποίες η Roche «προσπάθησε να εισαγάγει επιδιωκόμενες τιμές»).

- (486) Στην Ευρώπη η Roche εξέφρασε τις επιθυμίες της χωρίς περιστροφές: σύμφωνα με τη Merck, η Roche επέμενε ότι η Merck θα έπρεπε να συμμετάσχει σε «σύσκεψη για τη βιοτινή» (στην οποία η Merck θα αντιπροσώπευε την BASF, καθότι η τελευταία προμηθευόταν το σύνολο σχεδόν της παραγωγής της Merck στο πλαίσιο συμφωνιών συμπαραγωγής· η ίδια η BASF δεν προσκλήθηκε, καθότι δεν παράγανε βιοτινή).
- (487) Η πρώτη γνωστή πολυμερής σύσκεψη των πέντε παραγωγών έγινε στο Λουγκάνο της Ελβετίας στις 14 Οκτωβρίου 1991 με πρωτοβουλία της Roche, η οποία προήδρευσε των εργασιών⁽²⁸⁾. Συμμετείχαν εκπρόσωποι της Roche, της Lonza, της Merck, της Sumitomo και της Tanabe.
- (488) Ο εκπρόσωπος της Roche ξεκίνησε ζητώντας από τους συμμετέχοντες να γνωστοποιήσουν τις ποσότητες βιοτινής που είχε πωλήσει έκαστος κατά τη διάρκεια μιας περιόδου αναφοράς (πιθανώς του προηγούμενου έτους) στη Βόρεια Αμερική, στην Ευρώπη και «στον υπόλοιπο κόσμο». Τα στοιχεία, που γνωστοποιήθηκαν προφορικά, αφορούσαν την «καθαρή» βιοτινή, γεγονός που σήμαινε ότι κάθε παραγωγός έπρεπε να μετατρέψει τις πωλήσεις του διαλυμένου προϊόντος στο ισοδύναμο προϊόντος με καθαρότητα 100 %.
- (489) Η ανταλλαγή στοιχείων σχετικά με τις πωλήσεις έγινε με στόχο να συμφωνηθεί η «καθίλιωση» των παγκόσμιων μεριδίων αγοράς των πέντε παραγωγών στη «διαθέσιμη» αγορά

— σύνολο παγκόσμιων πωλήσεων μείον προμήθειες της Il Sung, κορεατικής εταιρείας παραγωγής.

- (490) Σύμφωνα με τη Roche η «σημαντική έλλειψη εμπιστοσύνης» μεταξύ των συμμετεχόντων δεν τους επέτρεψε να συμφωνήσουν σχετικά με το μηχανισμό καθορισμού του όγκου των επιδιωκόμενων πωλήσεων για διαδοχικές τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες περιόδους. Η Tanabe επιβεβαιώνει ότι οι συμμετέχοντες δεν συμφώνησαν σχετικά με το μηχανισμό καθορισμού του όγκου των επιδιωκόμενων πωλήσεων σε μόνιμη βάση. Ωστόσο, η Merck δήλωσε ότι βάσει της πρόβλεψης της Roche για την προσδοκώμενη ζήτηση το 1992, συμφωνήθηκε ο όγκος των πωλήσεων κάθε παραγωγού. Τούτο επιβεβαιώνεται από τα έγγραφα αποδεικτικά στοιχεία.
- (491) Η BASF (μολονότι δεν συμμετείχε στις συσκέψεις για τη βιοτινή) ενημερώθηκε πλήρως από τη Merck και τη Roche σχετικά με τη συμφωνία των πέντε παραγωγών και κατέγραψε προσεκτικά τις λεπτομέρειες. Ωστόσο, δεν γνώριζαν όλοι οι συμμετέχοντες την έμμεση ανάμειξη της BASF.
- (492) Σε πίνακα με επικεφαλίδα «Βιοτινή (100 %) Μερίδια αγοράς ανταγωνιστών» παρατίθεται η βάση του συστήματος της σύμπραξης (οι στήλες με τους πλάγιους χαρακτήρες αποτελούν χειρόγραφες σημειώσεις στο πρωτότυπο):

Παραγωγός	Ist 1990	Ist T	Οδηγίες 1992	%
Roche	10,8	11,3	11,67	44,3
Sumitomo	4,52	4,3	4,83	17,0
Tanabe	4,05	5,0	4,80	19,6
Merck συμπεριλαμβανομένης της BASF	2,05	2,65 πραγματικό	2,4	9,4
Lonza	1,08	1,2	1,19	4,7
Il Sung	1,23	1,3	1,35	5,0
+ Περιφερειακή κατανομή	23,82	25,5	26,24	100,0

- (493) Η κατανομή έγινε με βάση την εκτίμηση ότι η αγορά θα αναπτυχθεί στις ΗΠΑ κατά 4-5 %, στην Ευρώπη κατά 2 % και στην Ασία κατά 7 %. Στην κάτω δεξιά γωνία υπάρχει η εξής χειρόγραφη σημείωση:

«Έτος βάσης 90 + 10 % = 92

Προϋπολογισμός 92· επίπτωση στην Ιαπωνία

Η Merck και η BASF δεν θα υποχωρήσουν όταν οι άλλοι προχωρούν (δικαιη κατανομή βαρών).»

- (494) Στις σημειώσεις υπάρχουν επίσης λεπτομερείς υπολογισμοί σχετικά με την κατανομή μεταξύ της Merck και της BASF της ποσόστωσης ύψους 2 400 χιλιόγραμμα (ή 2 500) που

ονομαστικά χορηγήθηκε στη Merck στο πλαίσιο της σύμπραξης: από τα 2 500 χιλιόγραμμα η BASF θα λάμβανε 2 200 και η Merck 300. Στην Ευρώπη η BASF θα λάμβανε 1 400 χιλιόγραμμα και η Merck 160.

1.4.9.2. Τιμές τιμοκαταλόγου και ελάχιστες τιμές

- (495) Στην πρώτη σύσκεψη τα μέρη συμφώνησαν επίσης τις τιμές τιμοκαταλόγου και τις ελάχιστες τιμές που καθορίστηκαν για την Ευρώπη σε DEM ανά χιλιόγραμμο για το διάλυμα βιοτινής 2 % για ζωοτροφές και για την καθαρή βιοτινή 100 % για τα τρόφιμα. Όπως προκύπτει από τις σημειώσεις της BASF, είχε σχεδιαστεί η αύξηση της τιμής σε δύο στάδια, την 1η Ιανουαρίου και την 1η Απριλίου 1992. Για το διάλυμα 2 % για ζωοτροφές οι τιμές παράδοσης είχαν ως εξής:

(σε DEM/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Τιμοκαταλόγου	140	150
Ελάχιστη	135	145

Οι τιμές της βιοτίνης για φαρμακευτική χρήση είχαν ως εξής:

(σε DEM/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Τιμοκαταλόγου	12,50	13,00
Ελάχιστη	10,00	11,00

(τα ανωτέρω επιβεβαιώνονται από έγγραφα της Merck με οδηγίες για την εφαρμογή των ανωτέρω τιμών).

- (496) Πριν, αλλά και μετά από αυτή τη συνάντηση, ο εκπρόσωπος της Merck διατηρούσε επαφή με τους διευθυντές πωλήσεων της BASF που ήταν υπεύθυνοι για τη βιοτίνη, προκειμένου να συγκεντρώνει τα σχετικά στοιχεία της αγοράς και να τους ενημερώνει για τα αποτελέσματα των συζητήσεων.

1.4.9.3. Συσκέψεις της σύμπραξης

- (497) Οι επόμενες συσκέψεις γίνονταν περίπου δύο φορές το χρόνο και είχαν ως αντικείμενο την ανταλλαγή στοιχείων σχετικά με τις πωλήσεις και τη συζήτηση της τιμολόγησης της βιοτίνης. Δεν εφαρμόζονταν κανένα ιδιαίτερο σύστημα παρακολούθησης της αγοράς και υποβολής εκθέσεων, όπως αυτά που χρησιμοποιούνταν για τις άλλες βιταμίνες.
- (498) Σύμφωνα με τη συνήθη διαδικασία, ένας εκπρόσωπος της Roche καλούσε τους άλλους παραγωγούς τηλεφωνικά στην επόμενη σύσκεψη: κατά τις τηλεφωνικές αυτές συνομιλίες κατέγραφε τις πωλήσεις «καθαρής» βιοτίνης που είχαν πραγματοποιήσει οι άλλοι παραγωγοί κατά το προηγούμενο τρίμηνο ή εξάμηνο.
- (499) Σύμφωνα με τη Roche, σε αρκετές από τις επόμενες πολυμερείς συσκέψεις συμμετείχαν «κορυφαία διευθυντικά στελέχη» από πλευράς της, επικεφαλής των εκπροσώπων της ήταν ο προϊστάμενος μάρκετινγκ βιταμινών. Η διεξαγωγή αυτών των συσκέψεων σε μέρη όπως το ξενοδοχείο Baur au Lac της Ζυρίχης ή το ξενοδοχείο President της Γενεύης αποτελεί ένδειξη για τη συμμετοχή υψηλόβαθμων διευθυντικών στελεχών.

- (500) Οι συσκέψεις, όπως περιγράφονται από την Tanabe, ακολουθούσαν εν γένει την ίδια διάρθρωση με την αρχική «εναρκτήρια» σύσκεψη. Ενίοτε εκφράζονταν διαμαρτυρίες για τη συμπεριφορά ενός από τους συμμετέχοντες· επρόκειτο για κατηγορίες πώλησης σε χαμηλές τιμές ή υπαργαπής ενός πελάτη με προσφορά χαμηλής τιμής.

- (501) Εκτός από τις «επίσημες» πολυμερείς συσκέψεις, η αγορά βιοτίνης αποτελούσε θέμα άτυπων συζητήσεων με την ευκαιρία ή στο περιθώριο διμερών συσκέψεων στο πλαίσιο των συνήθων δραστηριοτήτων μεταξύ της Roche, της Lonza, της Sumitomo και της Tanabe.

- (502) Η Roche ανέφερε τρεις ακόμη συσκέψεις κορυφαίου επιπέδου πλέον της αρχικής «εναρκτήριας» σύσκεψης του Λουγκάνο [7 Απριλίου 1992 στη Ζυρίχη· 25 Αυγούστου 1992 στη Nara της Ιαπωνίας και αρχές 1993 (25 Ιανουαρίου)] στη Γενεύη, αλλά δήλωσε ότι έγιναν αρκετές ακόμη συσκέψεις με την ίδια διάρθρωση και τους ίδιους συμμετέχοντες.

- (503) Η Tanabe περιέγραψε τις συσκέψεις αυτές και δύο ακόμη που έγιναν στις 26 Οκτωβρίου 1993 στην Οσάκα της Ιαπωνίας και στις 19 Απριλίου 1994 στο Τόκιο, εκ των οποίων η δεύτερη ήταν η τελευταία πολυμερής σύσκεψη που θυμόταν. Η Merck ανέφερε μια ακόμη σύσκεψη στη Ζυρίχη το 1993.

- (504) Η Sumitomo αρνείται ότι η συμπεριφορά των υπαλλήλων της συνιστούσε καθ'οιονδήποτε τρόπο παράβαση του άρθρου 81· παραδέχεται ότι συμμετείχε σε δύο μόνο συσκέψεις ολομέλειας με τους ανταγωνιστές της (Nara στις 25 Αυγούστου 1992 και Γενεύη στις 25 Ιανουαρίου 1993) και, σχετικά με τη σύσκεψη της Γενεύης, δήλωσε ότι ο εκπρόσωπός της «βρέθηκε προ εκπλήξεως» λόγω της παρουσίας και τρίτων πέραν της Roche, με την οποία θα είχε μια αβλαβή επιχειρηματική σύσκεψη. Η Sumitomo ισχυρίζεται ότι ο εκπρόσωπός της θεώρησε αυτές τις αναπάντεχες συναντήσεις «δυσάρεστες» και επέμεινε ότι το θέμα δεν ήταν κατάλληλο προς συζήτηση.

- (505) Ωστόσο, οι άλλοι παραγωγοί (Roche, Tanabe, Merck) ανέφεραν ότι η Sumitomo συμμετείχε τακτικά στις συσκέψεις και μάλιστα η Tanabe δήλωσε ότι μοιραζόταν πάντα τα έξοδα των συσκέψεων στην Ιαπωνία με τη Sumitomo.

1.4.9.4. Λειτουργία της σύμπραξης 1991-1994

- (506) Η τιμή αγοράς της βιοτίνης αυξήθηκε ελαφρά μετά την πρώτη σύσκεψη της σύμπραξης τον Οκτώβριο 1991 και στη συνέχεια παρέμεινε αρκετά σταθερή καθ' όλη τη διάρκεια της σύμπραξης.

- (507) Τα εσωτερικά εμπορικά έγγραφα τα οποία η Tanabe διαβίβασε στην Επιτροπή αναφέρουν συχνά την «τιμή στόχο» και, παρά το γεγονός ότι για ευνόητους λόγους δεν υπάρχει ρητή αναφορά σε συμφωνία, είναι προφανές ότι πρόκειται για τις επιδιωκόμενες τιμές οι οποίες καθορίζονταν κατά τις συναντήσεις της σύμπραξης. (Σημείωση: Η Tanabe συνήθως εκφράζει τις επιδιωκόμενες τιμές για το διάλυμα 2 % το οποίο προορίζεται για ζωοτροφές σε γερμανικά μάρκα ή γαλλικά φράγκα ανά χιλιόγραμμα).

- (508) Από τις αρχές του 1993 ⁽²⁹⁾, οι επιδιωκόμενες τιμές καθορίζονταν για κάθε χώρα στο εθνικό νόμισμα και όχι σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Ο βασικός λόγος για τη μεταβολή αυτή

ήταν να αποφευχθεί η αβεβαιότητα η οποία οφειλόταν στις συναλλαγματικές διακυμάνσεις όταν η τιμή καθοριζόταν μόνον σε γερμανικά μάρκα.

(509) Σύμφωνα με τις εντολές σχετικά με τις τιμές τις οποίες έδωσε η BASF στις εθνικές υπηρεσίες πωλήσεων στις 25 Ιουνίου 1993 η τιμή της βιοτίνης είχε σταθεροποιηθεί ή ακόμα και αυξηθεί κατά το δεύτερο τρίμηνο του 1994: μια περαιτέρω βελτίωση αναμενόταν από τη Roche η οποία υποτιμάται ότι εφάρμοζε την πολιτική «πρώτα η τιμή και μετά η ποσότητα».

(510) Ωστόσο, η τιμές άρχισαν να δείχνουν πτωτική τάση κατά τα μέσα του 1994, η οποία οφειλόταν εν μέρει στις εισαγωγές από την Κορέα⁽³⁰⁾. Σύμφωνα με την περιγραφή των συναντήσεων εκ μέρους της Tanabe, τόσο η ίδια όσο και η Sumitomo δέχονταν επιπλήξεις από τη Roche επειδή δεν είχαν συμμορφωθεί προς τους στόχους.

(511) Στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 1994, η BASF ανέφερε ότι οι παραγωγοί πωλούσαν στην Ευρώπη με τις ακόλουθες τιμές:

Roche: 130-135 DEM/kg,

Lonza: 125-130 DEM/kg,

Ιάπωνες: 120-125 DEM/kg,

Il Sung: 118-123 DEM/kg,

(512) Προέβλεπε όμως ότι η Roche θα διατηρούσε την αυστηρή στάση της ως προς τις τιμές και ότι οι άλλοι θα επιχειρούσαν να βελτιώσουν τις τιμές τους.

(513) Η Roche διατείνεται ότι η λειτουργία της συμφωνίας σε επιχειρησιακό επίπεδο είχε παύσει στις αρχές του 1994. Η σύσκεψη στο Τόκιο της 19ης Απριλίου 1994 ήταν η τελευταία προγραμματισμένη πολυμερής σύσκεψη για τη βιοτίνη, αν και η εταιρεία δεν αρνείται ότι κατά τη διάρκεια μεταγενέστερων διμερών συναντήσεων υψηλού επιπέδου για τεχνικά θέματα υπήρξε ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις τιμές της αγοράς. Η Tanabe δηλώνει ότι «δεν μπορεί να αποκλείσει» την πραγματοποίηση συζητήσεων σχετικά με την αγορά βιοτίνης κατά τις συναντήσεις με τη Roche. Η Merck και η Lonza δήλωσαν ότι η παράβαση τερματίστηκε τον Απρίλιο του 1994.

(514) Αν και υπήρξαν ελάχιστες επαφές μετά τον Απρίλιο 1994, η Tanabe παραδέχεται ότι συνέχισε να εφαρμόζει τις επιδιωκόμενες τιμές έως τον Ιανουάριο του 1995. Στις εντολές προς την θυγατρική της στην Ευρώπη στις 29 Δεκεμβρίου 1994, στις οποίες αναφέρεται ότι η μείωση των τιμών της αγοράς οφείλεται στον «ισχυρό ανταγωνισμό» εκ μέρους της Sumitomo και της Lonza, η Tanabe την καλεί να διατηρήσει τις επιδιωκόμενες τιμές για τη βιοτίνη σε διάλυμα 2 % στο σχετικό εθνικό νόμισμα. Η Tanabe διατείνεται ότι έλαβε γνώση των επιδιωκόμενων τιμών μέσω τηλεφωνικών συνομιλιών με τη Roche.

(515) Η Merck δηλώνει ότι σε σύσκεψη που διοργανώθηκε από τη Roche κατά τη διάρκεια του 1995 στα νέα κτίρια όπου εδρεύει η τελευταία, ο εκπρόσωπος της Merck ανακοίνωσε

ότι η εταιρεία του δεν επιθυμούσε πλέον να συμμετέχει στις συναντήσεις. Το ίδιο ανακοίνωσε και η Lonza.

(516) Όσον αφορά τις συναντήσεις μεταξύ της Roche και της Sumitomo στις 14 Ιουνίου 1994 και κατά την περίοδο μεταξύ της 30ής Νοεμβρίου και της 9ης Δεκεμβρίου 1995, η Roche δηλώνει ότι αυτές αφορούσαν μόνον την προμήθεια θειολακτίνης, η οποία αποτελεί βασικό ενδιάμεσο στοιχείο για την παραγωγή βιοτίνης από τη Sumitomo ως τη Roche.

1.4.9.5. Συμμετοχή της BASF

(517) Η BASF δεν παράγει βιοτίνη και δεν συμμετείχε σε καμία από τις πολυμερείς συναντήσεις. Λαμβάνει τα απαιτούμενα στοιχεία (από τη Merck) και τα μεταπωλεί στους παρασκευαστές ζωοτροφών. Η Merck επιμένει ότι, λόγω των συμφωνιών αποκλειστικού συμπαραγωγού που έχει συνάψει με τη BASF, εκπροσωπούσε την τελευταία στις συναντήσεις της σύμπραξης. Η Merck ισχυρίζεται ότι ήταν σε επαφή με δύο άτομα από τη BASF τα οποία συμμετείχαν σε συναντήσεις της σύμπραξης για άλλες βιταμίνες.

(518) Στη δήλωσή της προς την Επιτροπή, η BASF δεν αναφέρει πούθενά ότι εξουσιοδότησε τη Merck να την εκπροσωπεί στις συναντήσεις. Ωστόσο, παρείχε αυθόρμητα την πληροφορία ότι στις 22 Οκτωβρίου 1991 υπάλληλοι της Merck και της BASF συναντήθηκαν στο Ludwigshafen, δήθεν για να συζητήσουν τις συμφωνίες συμπαραγωγής για τη βιοτίνη. Αυτό συνέβη μία μόλις εβδομάδα μετά την πρώτη γνωστή πολυμερή σύσκεψη στο Lugano. Πέραν του ότι πληροφόρησε τη BASF σχετικά με τα κατανεμηθέντα μερίδια της αγοράς για τη βιοτίνη, η Merck «έδωσε οδηγίες στον κ. [...] (της BASF) σχετικά με τις τιμές στις οποίες η BASF θα έπρεπε να μεταπωλεί την βιοτίνη και τον πληροφόρησε ότι είχε ορισθεί αύξηση των τιμών την 1η Απριλίου 1992».

(519) Οι λεπτομερείς σημειώσεις της BASF σχετικά με τη σύσκεψη αυτή καθώς και οι υπολογισμοί (και η αναθεώρηση) του καθεστώτος ποσοστώσεων βρίσκονται στην κατοχή της Επιτροπής. Η ίδια η BASF είχε άμεση επαφή με τη Roche.

1.4.10. Β-KΑΡΟΤΕΝΙΟ ΚΑΙ ΚΑΡΟΤΕΝΟΙΔΗ

1.4.10.1. Προέλευση και βασική οργάνωση των καρτέλ

(520) Επαφές μεταξύ της Roche και της BASF πραγματοποιούνταν ήδη το 1991⁽³¹⁾. Στις 22 ή 23 Σεπτεμβρίου 1992, εκπρόσωποι των δύο εταιρειών συναντήθηκαν στην Βασιλεία προκειμένου να έλθουν σε συμφωνία σχετικά με τα αντίστοιχα μερίδια της αγοράς β-καροτενίου.

(521) Τα μέρη συμφώνησαν ότι έπρεπε να επιτραπεί στη BASF να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της ύψους 21 % κατά 1 % κατ' έτος έως το 2001, όταν το μερίδιο αυτό θα έφθανε το μέγι-

στο όριο του 30 %. Επιτρέπονταν διακυμάνσεις του μεριδίου από περιοχή σε περιοχή εφόσον δεν υπήρχε υπέρβαση της συνολικής ποσόστωσης. Κάθε υπέρβαση της ποσόστωσης έπρεπε να επανορθωθεί με αντισταθμιστικές αγορές από το μέρος που είχε διγεί. Τα μέρη σύναψαν, επίσης, συμφωνίες για το συντονισμό των μελλοντικών αυξήσεων τιμών.

1.4.10.2. Συναντήσεις της σύμπραξης για το β-καροτένιο από το 1992

(522) Κάθε τρίμηνο πραγματοποιούνταν συναντήσεις σχετικά με το β-καροτένιο στη Βασιλεία, στην ίδια τοποθεσία και ταυτόχρονα με τις συναντήσεις της σύμπραξης για τις βιταμίνες Α και Ε. Όπως και στην περίπτωση των βιταμινών Α και Ε, τα μέρη προετοίμαζαν λεπτομερή «προϋπολογισμό», συγκρίναν τις πραγματικές πωλήσεις με τις προβλεπόμενες στον προϋπολογισμό ποσοστώσεις, προέβαιναν σε εκτιμήσεις της μελλοντικής ανάπτυξης της αγοράς και συμφωνούσαν σχετικά με το χρονοδιάγραμμα των αυξήσεων τιμών.

1.4.10.3. Συμπερίληψη των καροτενοειδών στις συμφωνίες της σύμπραξης από το 1993: κανθαξανθίνη και ασταξανθίνη

(523) Τα καροτενοειδή ταξινομούνται με βάση το χρώμα που προσδίδουν στο κρέας των ζώων που τρέφονται με αυτές. Η κανθαξανθίνη και η κιτραναξανθίνη προσδίδουν ερυθρό ή χρυσαφί χρώμα στο κρέας του ζώου και καλούνται «ερυθρά» καροτενοειδή ενώ η ασταξανθίνη, όταν χρησιμοποιείται στην διατροφή σολομών ή άλλων ψαριών, προσδίδει ροζ χρώμα και είναι γνωστή ως «ροζ» καροτενοειδές.

(524) Όπως και στην περίπτωση του β-καροτενίου, η Roche είχε τον έλεγχο της αγοράς καροτενοειδών έως τις αρχές της δεκαετίας του 1990. Το 1993, η BASF είχε αυξήσει το μερίδιό της ερυθρών καροτενοειδών σε περίπου 33 %. Την εποχή εκείνη δεν παρήγε το «ροζ» καροτενοειδές ασταξανθίνη.

(525) Η Roche ήθελε να περιορίσει το μερίδιο αγοράς της BASF στον τομέα των ερυθρών καροτενοειδών. Από την πλευρά της, η BASF θεωρούσε ότι ήταν απαραίτητη η συμφωνία της Roche ώστε να μπορέσει να αποκτήσει μερίδιο της αγοράς για τη «ροζ» ασταξανθίνη.

(526) Οι δύο παραγωγοί συναντήθηκαν στη Βασιλεία τον Μάιο του 1993 και συμφώνησαν ότι η BASF θα μείωνε αρχικά το μερίδιό της ερυθρών καροτενοειδών σε 29 % για το 1994, και στη συνέχεια θα μπορούσε να αυξάνει την ποσόστωσή της κατά 1-2 % κατ' έτος μέχρι να φθάσει ένα ανώτατο όριο το 2002.

(527) Τον Αύγουστο του 1994 οι παραγωγοί συμφώνησαν χρονοδιάγραμμα για την ελεγχόμενη είσοδο της BASF στην αγορά της «ροζ» ασταξανθίνης, λόγος για τον οποίο η επιχείρηση κατασκεύαζε νέα παραγωγική μονάδα η οποία προβλεπόταν να τεθεί σε λειτουργία το 1996.

(528) Η BASF μπορούσε αρχικά να έχει μερίδιο 4 % της αγοράς ασταξανθίνης το 1996 το οποίο θα αυξανόταν σταδιακά σε 20 % μέχρι το έτος 2002: 7 % το 1997, 9 % το 1998, 14 % το 1999, 16 % το 2000 και 18 % το 2001. Όσο καιρό η BASF κατασκεύαζε τη νέα μονάδα, η Roche θα την προμήθευε με ασταξανθίνη για σκοπούς μάρκετινγκ και δοκιμών πριν από την έναρξη της παραγωγής.

(529) Στην πραγματικότητα, η παραγωγική μονάδα της BASF που επρόκειτο να λειτουργήσει το 1996, καθυστέρησε μέχρι το 1999, και η συμφωνία σχετικά με το «ροζ» καροτενοειδές δεν εφαρμόστηκε.

(530) Οι συναντήσεις σχετικά με τα καροτενοειδή πραγματοποιούνταν κάθε τρίμηνο επ' ευκαιρία των συναντήσεων για το β-καροτένιο και, ουσιαστικά, μεταξύ των ιδίων ατόμων. Ορισμένα έτη, οι συναντήσεις ήταν πιο συχνές.

1.4.10.4. Προϋπολογισμοί

(531) Και οι δύο παραγωγοί έχουν παράσχει στην Επιτροπή τμήματα ή πίνακες του προϋπολογισμού που αποδεικνύουν την λειτουργία του συστήματος παρακολούθησης του όγκου στον τομέα του β-καροτενίου (και των καροτενοειδών). Η BASF παρείχε συνεκτικό σύνολο εγγράφων από το 1992 έως τα τέλη του 1998.

(532) Οι σελίδες του προϋπολογισμού ακολουθούν ως επί το πλείστον το ίδιο πρότυπο και φαίνεται ότι έχουν ενημερωθεί τακτικά. Τα ακόλουθα στοιχεία αφορούν το β-καροτένιο:

— σύγκριση για κάθε γεωγραφική περιφέρεια. Η Ευρώπη χωρίζεται σε Βρετανικές Νήσους, Σκανδιναβία, Δυτική Ευρώπη, Ιβηρική Χερσόνησο, Νότια και Κεντρική Ευρώπη, κ.λπ., των προβλεπόμενων και των πραγματικών («Plan» και «Ist») πωλήσεων των BASF και Roche για την περίοδο Ιανουαρίου-Ιουνίου 1996,

— σχέδιο προϋπολογισμού 1997 για κάθε παραγωγό,

— πίνακας (συμπληρωμένος με το χέρι) με τις πωλήσεις που πραγματοποίησε κάθε παραγωγός το 1992, το 1993 και το πρώτο εξάμηνο του 1994· «προϋπολογισμός» 1994 και προσχέδιο προϋπολογισμού για το 1995. Περιλαμβάνει επίσης στοιχεία σχετικά με τα ερυθρά καροτενοειδή,

— έγγραφο με τίτλο «Εκτιμώμενες πωλήσεις για 18/10-98» που αποδεικνύει την ύπαρξη συμφωνιών ως το τέλος του 1998.

1.4.10.5. Συνέχιση των συμφωνιών της σύμπραξης μετά το 1997

- (533) Οι τακτικές επιχειρησιακές συναντήσεις σχετικά με το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή συνεχίστηκαν τουλάχιστον μέχρι το φθινόπωρο του 1997. Η Roche υποστηρίζει ότι η τελευταία επιχειρησιακή συνάντηση πραγματοποιήθηκε στα τέλη του 1997 ή τις αρχές του 1998. Τα μέρη είχαν αρχίσει πλέον να ανησυχούν ότι οι συχνές επαφές τους θα τραβούσαν την προσοχή των αρμόδιων αρχών για την τήρηση των κανόνων του ανταγωνισμού. Στις ΗΠΑ, είχαν ήδη αρχίσει έρευνες στην αγορά βιταμινών.
- (534) Ακόμα και την εποχή εκείνη, αντί να διαλύσουν αμέσως τη σύμπραξη, τα μέρη έλαβαν την απόφαση να συναντώνται λιγότερο συχνά και λαμβάνοντας μεγαλύτερες προφυλάξεις. Η Roche ισχυρίζεται ότι η τελευταία σύσκεψη κατά την οποία πραγματοποιήθηκε ανταλλαγή δεδομένων, χωρίς να ορισθούν στόχοι, ήταν στις 27 Μαρτίου 1998. Αργότερα το 1998, ανταλλάχθηκαν, ταχυδρομικά, στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις (χρησιμοποιώντας, κατά πάσα πιθανότητα, ιδιωτικές διευθύνσεις): οι συμφωνίες σχετικά με τις βιταμίνες Α και Ε πραγματοποιούνταν με τον ίδιο τρόπο. Η BASF δηλώνει ότι οι συμφωνίες συνέχισαν να εφαρμόζονται με αυτόν τον τρόπο ως τα τέλη του 1998.

1.5. ΦΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΩΝ ΑΠΟΔΕΙΚΤΙΚΩΝ - ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

- (535) Στην υπό εξέταση περίπτωση, οι περισσότερες από τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις έχουν παραδεχθεί ότι ήταν αναμειγμένες σε παράνομες πρακτικές καθορισμού των τιμών και καταμερισμού της αγοράς που αντίκεινται στο άρθρο 81 παράγραφος 1 (καθώς και, εμμέσως, στο άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ).
- (536) Όλοι σχεδόν οι παραγωγοί προέβησαν σε λεπτομερείς δηλώσεις αποδοχής της παράβασης είτε οικειοθελώς, είτε μετά από αίτηση παροχής πληροφοριών εκ μέρους της Επιτροπής.
- (537) Σε κάθε περίπτωση, οι ενδιαφερόμενοι κατήγγειλαν άλλους παραγωγούς και συχνά επέρριπταν την κύρια ευθύνη και την πρωτοβουλία σε έναν (ή περισσότερους) άλλους παραγωγούς. Ο ρόλος των διαφόρων παραγωγών περιγράφεται με λεπτομερέστατο τρόπο.
- (538) Οι δηλώσεις που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή από επιχειρήσεις οι οποίες ήταν αναμειγμένες σε σοβαρή και συγκεκαλυμμένη παράβαση των κανόνων του ανταγωνισμού πρέπει να εξετασθούν με επιφύλαξη, ιδίως όταν τείνουν να παρουσιάζουν τα γεγονότα κατά τρόπο που να ευνοεί μια επιχείρηση, δηλαδή με το να ελαχιστοποιούν την συμμετοχή της στην παράβαση.
- (539) Ωστόσο, στην υπό εξέταση περίπτωση, η Επιτροπή δεν βασίζεται στις μη επιβεβαιωμένες δηλώσεις ενός από τους

λίγους συμμετέχοντες. Καταρχήν, οι διαφορετικές εκδοχές των γεγονότων που παρείχαν οι διάφοροι παραγωγοί, συμπεριλαμβανομένων των βασικών ενδιαφερόμενων, χαρακτηρίζονται από πρωτοφανή συνέπεια όσον αφορά τα πιο σημαντικά στοιχεία.

- (540) Εξάλλου, τα σχετικά στοιχεία δεν αναφέρονται μόνο στις λεπτομερείς δηλώσεις των παραγωγών αλλά προκύπτουν και από τον μεγάλο αριθμό σημειωμάτων και λογιστικών μητρώων που διάφοροι παραγωγοί διαβίβασαν στην Επιτροπή. Αν και όλοι οι παραγωγοί δεν παρείχαν τα ίδια έγγραφα (για παράδειγμα, τα έγγραφα που διαβίβασε η Roche συνίστανται σχεδόν αποκλειστικά από «δημοσιονομικούς» υπολογισμούς, και δεν περιλαμβάνουν σχεδόν καθόλου πρακτικά συναντήσεων, παρά το γεγονός ότι οι εκπρόσωποι της θα πρέπει να συμμετείχαν σε εκατοντάδες συναντήσεις με ανταγωνιστές), αν εξετασθούν μαζί τα έγγραφα που αφορούν κάθε προϊόν αποδεικνύεται πλήρως η προέλευση, το ιστορικό, η λογική δομή και η πρακτική λειτουργία των παράνομων πρακτικών στις οποίες ήταν αναμειγμένοι οι παραγωγοί.
- (541) Βέβαια, για να αποδειχθεί η παράβαση δεν είναι αναγκαίο, εφόσον έχουν αποδειχθεί i) η ύπαρξη και εφαρμογή συμφωνίας και ii) η τήρησή της από όλους τους υποτιθέμενους συμμετέχοντες, να υπάρχει άμεση απόδειξη ότι κάθε συμμετέχων ήταν αναμειγμένος σε, ή έδωσε την συγκατάθεσή του για κάθε μια από τις ενέργειες της σύμπραξης κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της. Μια τέτοια απαίτηση δεν μπορεί να σταθεί για λόγους ουσιαστικού δικαίου και αποδείξεων.
- (542) Δεδομένων της μυστικότητας που χαρακτηρίζει μια σύμπραξη και των ειδικών χαρακτηριστικών μιας «συμφωνίας» στο πλαίσιο του δικαίου των συμπράξεων, τα σχετικά περιστατικά σε μια υπόθεση σύμπραξης συχνά πρέπει να αποδειχθούν με έμμεσα αποδεικτικά στοιχεία ή με συνδυασμό άμεσων και έμμεσων αποδεικτικών στοιχείων.
- (543) Στην προκειμένη περίπτωση δεν υπάρχει ανάγκη να χρησιμοποιηθεί αυτή η μέθοδος απόδειξης λόγω της ποσότητας και αξιοπιστίας των διαβιβασθέντων εγγράφων: η άμεση απόδειξη της ύπαρξης και εφαρμογής συμφωνίας έχει ληφθεί, σε μεγάλο βαθμό, υπό μορφή εγγράφων «προϋπολογισμού» και εκτεταμένων πρακτικών των συναντήσεων.
- (544) Υπάρχουν, φυσικά, ορισμένες ελλείψεις στα αποδεικτικά έγγραφα. Εφόσον αυτό είναι αναγκαίο για την κάλυψη τέτοιων ελλείψεων, επιτρέπεται να συνάγονται ορισμένα γεγονότα από άλλα αποδεδειγμένα περιστατικά.
- (545) Στις περισσότερες περιπτώσεις, τα έγγραφα που αφορούν τις ίδιες περιόδους — πέραν του ότι αποτελούν απόδειξη των γεγονότων που περιγράφουν — επιβεβαιώνουν τις ανα-

φορές που έδωσαν οι παραγωγοί στις δηλώσεις τους στην Επιτροπή και τείνουν να επικυρώνουν την αξιοπιστία τους. Στο πλαίσιο αυτό, ορισμένες μικρές ανακρίβειες (για παράδειγμα, σχετικά με την ακριβή ημερομηνία συμμετοχής σε μια δεδομένη σύσκεψη) οι οποίες προκύπτουν κατά τη σύγκριση της δήλωσης ενός παραγωγού με τη δήλωση ή τα έγγραφα ενός άλλου, δεν θίγουν την βασική αξιοπιστία της δήλωσης. Από την άλλη πλευρά, σε ορισμένες περιπτώσεις — μεταξύ των οποίων οι πιο γνωστές είναι αυτές που αφορούν την Eisai για τη βιταμίνη E (αιτιολογική σκέψη 240) και την Sumitomo για τη βιοτίνη (αιτιολογική σκέψη 504) — οι προσπάθειες των παραγωγών να απαλλαγούν από την κατηγορία με το να ισχυρίζονται ότι άθελά τους συμμετείχαν σε συναντήσεις με ανταγωνιστές, αντικρούονται από τα αποδεικτικά στοιχεία.

- (546) Σε ορισμένες άλλες περιπτώσεις, π.χ. BASF σε σχέση με τη βιταμίνη B1 και τη βιοτίνη (αιτιολογικές σκέψεις 260 έως 269 και 517 έως 519) και Rhône-Poulenc σε σχέση με τη βιταμίνη D3 (αιτιολογικές σκέψεις 481 έως 483), αποδεικνύεται ότι συμμετείχε πλήρως στη σύμπραξη μια επιχείρηση η οποία δεν κατασκευάζει η ίδια μια συγκεκριμένη βιταμίνη, αλλά ήταν σημαντικός πωλητής και, στη δήλωσή της, δεν έλαβε θέση σχετικά με τη συμμετοχή της σε παράνομες πρακτικές που αφορούσαν το προϊόν αυτό.

2. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

2.1. Η ΣΥΝΘΗΚΗ ΚΑΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΟΧ

2.1.1. ΣΧΕΣΗ ΜΕΤΑΞΥ ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΟΧ

- (547) Οι συμφωνίες της σύμπραξης εφαρμόζονταν σε όλα τα κράτη του ΕΟΧ, δηλαδή σε όλα τα κράτη μέλη καθώς και στη Νορβηγία και την Ισλανδία. Δεν υπάρχουν πληροφορίες σχετικά με πωλήσεις στο Λίχτενσταϊν. Οι εν λόγω συμφωνίες ίσχυαν στην Αυστρία, τη Σουηδία και τη Φινλανδία πριν από την προσχώρησή τους στην Κοινότητα την 1η Ιανουαρίου 1995.
- (548) Η συμφωνία για τον ΕΟΧ, οι οποία περιλαμβάνει διατάξεις σχετικά με τον ανταγωνισμό ανάλογες με αυτές της συνθήκης, τέθηκε σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου 1994. Κατά συνέπεια, η παρούσα απόφαση περιλαμβάνει την εφαρμογή, από την προαναφερόμενη ημερομηνία, των κανόνων αυτών, κυρίως του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, στις καταγγελλόμενες συμφωνίες.
- (549) Το άρθρο 81 της συνθήκης μπορεί να εφαρμοσθεί στο μέτρο που οι συμφωνίες επηρεάζουν τις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών. Η λειτουργία συμπράξεων στις χώρες ΕΖΕΣ οι οποίες είναι μέλη του ΕΟΧ («χώρες ΕΖΕΣ/ΕΟΧ») και η επίπτωσή τους στις συναλλαγές μεταξύ της Κοινότητας και των χωρών ΕΖΕΣ/ΕΟΧ ή μεταξύ των χωρών ΕΖΕΣ/ΕΟΧ, εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

2.1.2. ΔΙΚΑΙΟΔΟΣΙΑ

- (550) Σύμφωνα με το άρθρο 56 παράγραφος 1 στοιχείο γ) και παράγραφος 3 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, η Επιτροπή είναι αρμόδια στην παρούσα υπόθεση να εφαρμόσει τόσο το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης όσο και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, εφόσον οι συμφωνίες επηρέασαν αισθητά το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών και τον ανταγωνισμό εντός της Κοινότητας.

2.2. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 81 ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 53 ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΕΟΧ

2.2.1. ΑΡΘΡΟ 81 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1 ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ ΚΑΙ ΑΡΘΡΟ 53 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1 ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΟΧ

- (551) Το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης απαγορεύει, ως ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά, όλες τις συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, τις αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων ή εναρμονισμένες πρακτικές που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς, και ιδίως εκείνων που συνίστανται στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής, στον περιορισμό ή τον έλεγχο της παραγωγής ή στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού.
- (552) Το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, το οποίο συντάχθηκε με πρότυπο το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης, περιλαμβάνει την ίδια απαγόρευση συμφωνιών, κ.λπ. με τη διαφορά ότι α) επηρεάζεται το εμπόριο όχι «μεταξύ των κρατών μελών» αλλά «μεταξύ των συμβαλλομένων μερών» και β) η παρεμπόδιση, ο περιορισμός ή η νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς αντικαθίσταται από «εντός του εδάφους που καλύπτει ... η συμφωνία (για τον ΕΟΧ)».

2.2.2. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΚΑΙ ΕΝΑΡΜΟΝΙΣΜΕΝΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ

- (553) Το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53, παράγραφος 1 της συμφωνίας ΕΟΧ απαγορεύουν συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και εναρμονισμένες πρακτικές.
- (554) Μπορεί να θεωρηθεί ότι υπάρχει συμφωνία όταν τα μέλη εφαρμόζουν ένα κοινό σχέδιο το οποίο περιορίζει ή ενδέχεται να περιορίσει την ατομική εμπορική τους συμπεριφορά με το να καθορίζει τις κατευθυντήριες γραμμές της κοινής δράσης τους ή έλλειψης κοινής δράσης στην αγορά. Η συμφωνία δεν πρέπει απαραίτητα να είναι γραπτή. Δεν απαιτούνται τυπικές διαδικασίες, ούτε και κυρώσεις ή μέτρα εφαρμογής. Η ύπαρξη συμφωνίας μπορεί να προκύπτει άμεσα ή έμμεσα από την συμπεριφορά των μερών.

- (555) Στην απόφασή του στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-305/94, T-306/94, T-313/94 ένw T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 και T-335/94. Limburgse Vinyl Maatschappij NV και άλλοι κατά Επιτροπής (PVC II), (Συλλογή ΔΕΚ 1999, σ. II931), το Πρωτοδικείο όρισε (στην παράγραφο 715) ότι «η νομολογία ορίζει σαφώς ότι για να υπάρχει συμφωνία κατά την έννοια του άρθρου [81 παράγραφος 1] της συνθήκης αρκεί οι επιχειρήσεις να έχουν εκφράσει την κοινή τους πρόθεση να συμπεριφέρονται στην αγορά κατά ένα συγκεκριμένο τρόπο».
- (556) Το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης ⁽³²⁾ διαχωρίζει τις «εναρμονισμένες πρακτικές» από τις «συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων». Στόχος είναι να ενταχθούν στην απαγόρευση που περιλαμβάνεται στο άρθρο αυτό ορισμένες μορφές συντονισμού μεταξύ επιχειρήσεων οι οποίες, χωρίς να έχουν φθάσει το στάδιο της επίσημης συμφωνίας, ηθελημένα αντικαθιστούν τους κινδύνους του ανταγωνισμού με μια πρακτική συνεργασία (Υπόθεση 48/69, Imperial Chemical Industries κατά Επιτροπής Συλλογή ΔΕΚ 1972, σ. 619, παράγραφος 64).
- (557) Τα κριτήρια που αφορούν τον συντονισμό και τη συνεργασία τα οποία ορίζονται στη νομολογία του Δικαστηρίου δεν προϋποθέτουν την κατάρτιση συγκεκριμένου σχεδίου αλλά πρέπει να εννοηθούν υπό το φως των αρχών που περιλαμβάνονται στις περί ανταγωνισμού διατάξεις της συνθήκης, σύμφωνα με τις οποίες κάθε οικονομικός παράγων πρέπει να καθορίζει κατά τρόπο ανεξάρτητο την εμπορική πολιτική την οποία προτιμάει να ακολουθήσει εντός της κοινής αγοράς. Αν και η απαίτηση της ανεξαρτησίας δεν αφαιρεί από τις επιχειρήσεις το δικαίωμα να προσαρμόζονται στην υπάρχουσα ή αναμενόμενη συμπεριφορά των ανταγωνιστών τους, απαγορεύει αυστηρά κάθε άμεση ή έμμεση επαφή μεταξύ των επιχειρήσεων αυτών η οποία θα είχε ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα είτε να επηρεάσει την συμπεριφορά στην αγορά ενός υφιστάμενου ή δυνητικού ανταγωνιστή, είτε να αποκαλύψει σε ανταγωνιστή τη συμπεριφορά την οποία μια επιχείρηση έχει αποφασίσει ή σκέπτεται να ακολουθήσει στην αγορά. [Συνεκδικασθείσες υποθέσεις 40 έως 48/73, 50, 54 έως 56, 111, 113 και 114/73, Suiker Unie και άλλοι κατά Επιτροπής (Συλλογή ΔΕΚ 1975, σ. 1663)].
- (558) Για τους σκοπούς του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης, μια «συμφωνία» δεν απαιτεί την ίδια ασφάλεια του δικαίου που θα ήταν αναγκαία για την εφαρμογή μιας εμπορικής σύμβασης αστικού δικαίου. Εξάλλου, στην περίπτωση μιας περίπλοκης σύμπραξης μεγάλης χρονικής διάρκειας, ο όρος «συμφωνία» μπορεί να χρησιμοποιηθεί όχι μόνο για ένα συνολικό σχέδιο ή για όρους που αποτελούν αντικείμενο ρητής συμφωνίας, αλλά και για την εφαρμογή των όσων συμφωνήθηκαν με βάση τους ίδιους μηχανισμούς και επιδιώκοντας τον ίδιο κοινό αποτέλεσμα.
- (559) Όπως απεφάνθη το Δικαστήριο επικυρώνοντας την απόφαση του Πρωτοδικείου, στην υπόθεση C-49/92P Επιτροπή κατά Anic Partecipazioni SpA (Συλλογή ΔΕΚ 1999, σ. I-4125), στην παράγραφο 81, εξυπακούεται από τους ρητούς όρους του άρθρου 81, παράγραφος 1 της συνθήκης ότι μια συμφωνία ενδέχεται να μην συνίσταται μόνον σε συγκεκριμένη πράξη αλλά και σε σειρά πράξεων ή τρόπο συμπεριφοράς.
- (560) Κατ' επέκταση, μια σύμπραξη μπορεί να εκληφθεί ως μια ενιαία διαρκής παράβαση κατά τη χρονική περίοδο της λειτουργίας της. Η συμφωνία μπορεί να μεταβάλλεται από καιρού εις καιρόν ή οι μηχανισμοί της να προσαρμόζονται ή να ενισχύονται προκειμένου να ληφθούν υπόψη νέες εξελίξεις. Το κύρος της εκτίμησης αυτής δεν μειώνεται από το ενδεχόμενο ότι ένα ή περισσότερα στοιχεία μιας σειράς δράσεων ή μιας συνεχούς συμπεριφοράς αποτελούν, αυτά καθαυτά, παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης.
- (561) Αν και η σύμπραξη συνιστά κοινή δραστηριότητα, κάθε συμμετέχων στη συμφωνία μπορεί να διαδραματίζει χωριστό ρόλο, ενώ ένας οι περισσότεροι μπορούν να έχουν ηγετικό ρόλο. Είναι δυνατόν να προκύψουν εσωτερικές διαφορές και αντιζηλίες, ακόμα και απάτες, αλλά τούτο δεν εμποδίζει μια ρύθμιση να αποτελεί συμφωνία για τους σκοπούς του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης εφόσον υπάρχει ένας ενιαίος, κοινός και διαρκής στόχος.
- (562) Το γεγονός και μόνον ότι κάθε συμμετέχων στη σύμπραξη μπορεί να παίζει το ρόλο που αρμόζει στις δικές του ειδικές συνθήκες δεν τον απαλλάσσει από την ευθύνη για την παράβαση στο σύνολό της, συμπεριλαμβανομένων των πράξεων άλλων συμμετεχόντων οι οποίοι συμμερίζονται τον ίδιο παράνομο στόχο και επιδιώκουν το ίδιο αποτέλεσμα νόθευσης του ανταγωνισμού. Μια επιχείρηση η οποία συμμετέχει σε μια κοινή παράνομη δραστηριότητα με πράξεις οι οποίες συμβάλλουν στην επίτευξη του κοινού στόχου είναι εξίσου υπεύθυνη, καθόλη τη διάρκεια συμμετοχής της στο σχέδιο, για τις ενέργειες των άλλων συμμετεχόντων όσον αφορά την ίδια παράβαση. Αυτό ισχύει σαφώς όταν διαπιστώνεται ότι η εν λόγω επιχείρηση είχε επίγνωση της παράνομης συμπεριφοράς των άλλων συμμετεχόντων ή ότι θα μπορούσε εύλογα να την είχε προβλέψει ή να είχε επίγνωση της εν λόγω συμπεριφοράς αλλά δεν ήταν διατεθειμένη να την καταγγείλει (Απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση Επιτροπή κατά Anic, παράγραφος 83).
- (563) Για να συμμετάσχει σε «συμφωνία» κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1 ΕΚ, δεν είναι απαραίτητο μια επιχείρηση να έχει τακτικές συναντήσεις (ή και καθόλου συναντήσεις) με τους άλλους παραγωγούς, την ίδια ώρα και στο ίδιο μέρος. Σε κάθε περίπτωση, στο πλαίσιο μιας σύμπραξης καθορισμού τιμών, ενδέχεται να μην υπάρχει ανάγκη επαφής με τα άλλα μέρη για να εφαρμοσθεί ένα σχέδιο. Επιπλέον, ένα από τα συμβαλλόμενα μέρη μπορεί να εκπροσωπεί τα άλλα κατά την εφαρμογή του κοινού σχεδίου και στις συναντήσεις με τα υπόλοιπα μέρη.

(564) Τέλος, είναι σκόπιμο να τονισθεί ότι μια επιχείρηση μπορεί ανά πάσα στιγμή να προσχωρήσει σε συμφωνία η οποία έχει ήδη συναφθεί μεταξύ άλλων επιχειρήσεων. Ορισμένοι συμμετέχοντες μπορεί να αποχωρήσουν και άλλοι να προσχωρήσουν κατά τη διάρκεια της παράνομης πράξης η οποία, όμως, παραμένει μια ενιαία διαρκής συμφωνία.

2.2.3. ΦΥΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΒΑΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ

(565) Η παρούσα διαδικασία αφορά δώδεκα βιταμίνες και συναφή προϊόντα και δεκτρικές διαφορετικούς παραγωγούς, οι περισσότεροι των οποίων παράγουν μόνον περιορισμένο αριθμό βιταμινών.

(566) Η Roche — ο μεγαλύτερος παραγωγός βιταμινών στον κόσμο — είναι ο μόνος παραγωγός που συμμετέχει σε συμπράξεις επιχειρήσεων για όλες τις βιταμίνες που αποτελούν αντικείμενο της παρούσας απόφασης.

(567) Παρά τον αριθμό των παραγωγών, τις διαφορές όσον αφορά τη συμμετοχή στις συναντήσεις καθώς και τα διαφορετικά προϊόντα που παράγουν, οι αδέμιτες πρακτικές παρουσιάζουν τα ακόλουθα κοινά χαρακτηριστικά:

— οι ρυθμίσεις της σύμπραξης κάλυπταν το σύνολο των βιταμινών που παρασκεύαζε η Roche,

— ο τρόπος λειτουργίας όσον αφορά τις διάφορες βιταμίνες ήταν ουσιαστικά ο ίδιος αν όχι απaráλλακτος («προύπολογισμοί», διατήρηση του status quo στα μερίδια της αγοράς, αντισταθμιστικά μέτρα, επιδιωκόμενες τιμές και «ελάχιστες» τιμές, συναντήσεις, κ.λπ.),

— οι αδέμιτες συμφωνίες για τις διάφορες βιταμίνες δεν αποτελούσαν αυθόρμητα ή τυχαία γεγονότα, αλλά είχαν σχεδιασθεί, οργανωθεί και εκτελεσθεί από τα ίδια ανώτατα στελέχη της Roche και των άλλων επιχειρήσεων,

— το σημείο εκκίνησης των παγκόσμιων δραστηριοτήτων της σύμπραξης ήταν το ίδιο για τις βιταμίνες B1, B2, B5, B6, C και το φολικό οξύ (λίγο νωρίτερα για τις βιταμίνες A και E, που αποτελούσαν το βασικό πρότυπο για το σχέδιο), ήτοι η επίσκεψη ανωτάτων στελεχών της Roche (και της BASF) στην Ιαπωνία στις 30-31 Ιανουαρίου 1991,

— οι αυξήσεις των τιμών για την πλειοψηφία των διαφόρων βιταμινών συνήθως ανακοινώνονταν και πραγματοποιούνταν με την ίδια ευκαιρία,

— η Roche και η BASF πολούσαν σημαντικό μέρος της παραγωγής τους υπό μορφή προμειγμάτων, που περιελάμβαναν διάφορες βιταμίνες, η επίπτωση του γεγονότος αυτού στον ανταγωνισμό έχει ήδη εξεταστεί.

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

(569) Η BASF, ο δεύτερος μεγαλύτερος παραγωγός βιταμινών στον κόσμο, έπαιξε σημαντικό ρόλο με το να ακολουθεί το παράδειγμα της Roche. Οι δύο μεγάλες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις δημιούργησαν ένα κοινό μέτωπο όσον αφορά τη διαμόρφωση και την εφαρμογή των συμφωνιών με τους ιάπωνες. Μαζί, εξασφάλισαν την είσοδο στο «κλαμπ» της Eisai για τη βιταμίνη E: βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 211 έως 219). Αργότερα, η Roche ήταν ο κοινός εκπρόσωπος κατά τις συναντήσεις με την Eisai.

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

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

(572) Οι άλλοι παραγωγοί βιταμινών ήταν όλοι ενεργά και πρόθυμα μέλη των συμπράξεων στις αντίστοιχες αγορές βιταμινών στις οποίες ασκούσαν δραστηριότητες. Ακόμα και αν δεν είχαν αναλάβει αυτοί την πρωτοβουλία, οι προσαπείες ορισμένων παραγωγών, ιδίως των Sumitomo και Eisai, να υποστηρίξουν ότι προσχώρησαν στις παράνομες συμφωνίες της σύμπραξης σχεδόν τυχαία, αντικρούονται από τα διαθέσιμα αποδεικτικά στοιχεία. Η Sumitomo δεν αμφισβητεί το γεγονός ότι συμμετείχε σε διάφορες διμερείς και πολυμερείς συναντήσεις με άλλους παραγωγούς βιταμινών. Παρ' όλα αυτά, ισχυρίζεται ότι η Επιτροπή είτε δεν διαθέτει αποδεικτικά στοιχεία, είτε δεν τα ερμηνεύει σωστά και ότι δεν παρέχει αποδείξεις ότι η εταιρεία αυτή συμμετείχε πραγματικά σε συμφωνίες για τη στρέβλωση του ανταγωνισμού. Το βασικό επιχείρημα της Sumitomo είναι ότι οι πληροφορίες στις οποίες στηρίζεται η Επιτροπή περιλαμβάνουν δια-

φορετικές περιγραφές των γεγονότων, και ότι η Επιτροπή χρησιμοποιεί τις πληροφορίες που διαθέτει επιλεκτικά. Γενικότερα, η Sumitomo αμφισβητεί ότι τα γεγονότα που περιγράφει η Επιτροπή αποτελούσαν συμφωνία κατά την έννοια του άρθρου 81 της συνθήκης. Η Sumika συνάγει παρόμοια συμπεράσματα όσον αφορά τη σύμπραξη για το φολικό οξύ. Η επιχείρηση διατείνεται ότι η Επιτροπή δεν έχει τηρήσει τις υποχρεώσεις της όσον αφορά το βάρος των αποδείξεων και, συνεπώς, δεν έχει ορίσει με βεβαιότητα ότι η συμμετοχή της Sumika συνιστά παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης.

- (573) Τα επιχειρήματα αυτά πρέπει να απορριφθούν. Πρώτον, στην προσπάθειά της να ανασυγκροτήσει τα στοιχεία της υπόθεσης που προέρχονται από χωριστές και αναπόφευκτα μεροληπτικές πηγές, η Επιτροπή μπορεί να βρεθεί αντιμέτωπη με διάφορες ασυνέπειες ή/και αντιφάσεις. Παρ' όλα αυτά, το γεγονός ότι η Sumika και η Sumitomo συμμετείχαν σε διάφορες συναντήσεις, και ότι σκοπός των συναντήσεων αυτών ήταν ο περιορισμός του ανταγωνισμού στις αγορές της βιοτίνης και του φολικού οξέως, αντιστοίχως, επιβεβαιώνεται από στοιχεία που διαβίβασαν τα άλλα μέλη της σύμπραξης. Η Sumika και η Sumitomo επιβεβαιώνουν, οι ίδιες, ότι έλαβαν μέρος σε διάφορες συναντήσεις οι οποίες κατά την άποψη της Επιτροπής μπορούν να χαρακτηρισθούν συναντήσεις της σύμπραξης και των οποίων ο στόχος ήταν σαφώς ο περιορισμός του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές. Δεδομένου ότι δεν υπάρχει καμία απόδειξη ότι ούτε η Sumika ούτε η Sumitomo διαχώρισαν τη θέση τους από τα όσα συμφωνήθηκαν, η Επιτροπή είναι υποχρεωμένη να συμπεράνει ότι η Sumika και η Sumitomo συμμετείχαν σε αθέμιτη συμφωνία όσον αφορά, αντίστοιχα, τη βιοτίνη και το φολικό οξύ. [Υπόθεση T-334/94 Sarrigi κατά Επιτροπής (Συλλογή ΔΕΚ 1998, σ. II-1439, αιτιολογική σκέψη 118)].
- (574) Στην περίπτωση τόσο της BASF όσο και της Rhône-Poulenc, αποδεικνύεται η συμμετοχή τους στις ρυθμίσεις της σύμπραξης για ορισμένα προϊόντα βιταμίνης τα οποία δεν παρασκεύαζαν οι ίδιες [Βιοτίνη (H) στην περίπτωση της BASF και D3 στην περίπτωση της Rhône-Poulenc] ⁽³³⁾.
- (575) Ο βασικός κοινός παρονομαστής των διαφόρων συμπράξεων είναι η παρουσία της Roche και της BASF, των δύο μεγαλύτερων παραγωγών βιταμινών στον κόσμο, σε όλες τις συμπράξεις στον τομέα των βιταμινών, με στόχο την εξάλειψη του ανταγωνισμού που υφίσταται ανάμεσά τους εντός της Κοινότητας και του EOX όσον αφορά το σύνολο σχεδόν των σημαντικών βιταμινών.
- (576) Αρχίζοντας από τον Ιανουάριο του 1990 με τις βιταμίνες Α και Ε, οι οποίες καλύπτουν περίπου το 60 % της ζήτησης βιταμινών για ζωτροφές, και στη συνέχεια επεκτείνοντας το πεδίο στις βιταμίνες Β1, Β2, Β5, C, D3, Η, β-καροτένιο και καροτενοειδή, που αποτελούν τα κοινά προϊόντα (η BASF δεν εμπορεύεται βιταμίνη Β6 ή φολικό οξύ), οι δύο αυτοί παραγωγοί, μαζί με τη Rhône-Poulenc, την Takeda και άλλες επιχειρήσεις, δημιούργησαν έναν μυστικό και

πολύπλοκο μηχανισμό για τον έλεγχο της αγοράς των σχετικών βιταμινών, τον καθορισμό των τιμών τους και συμπεριφέρονταν στην αγορά όχι ως ανταγωνιστές αλλά ως μέλη συνεταιρισμού.

- (577) Οι αθέμιτες συμφωνίες όσον αφορά τις περισσότερες από τις σχετικές βιταμίνες βασίζονταν ουσιαστικά στο ίδιο πρότυπο και ακολουθούσαν την ίδια μεθοδολογία λειτουργίας, δηλαδή:
- προετοιμασία, συμφωνία και εκτέλεση και παρακολούθηση ενός ετήσιου «προϋπολογισμού»,
 - ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με πωλήσεις, όγκο και τιμές σε μηνιαία ή τριμηνιαία βάση,
 - προσαρμογή των πραγματικών πωλήσεων ώστε να συμβιβάζονται με τις ποσοστώσεις που κατανέμονταν από τον «προϋπολογισμό»,
 - εγκαθίδρυση επίσημης δομής και ιεραρχίας διαφόρων διοικητικών επιπέδων, συχνά με αλληλεπικαλυπτόμενα μέλη στα ανώτατα επίπεδα,
 - ρόλος της Roche ως πρωτεργάτη των αθέμιτων συνεργασιών με τους ιάπωνες.
- (578) Ωστόσο, υπήρχαν ορισμένες διαφορές σε συνάρτηση με την κατανομή των μεριδίων της αγοράς. Όσον αφορά τις βιταμίνες Α και Ε, για παράδειγμα, η βασική αρχή ήταν το πάγωμα των μεριδίων της αγοράς στα αντίστοιχα ποσοστά που είχαν επιτευχθεί το 1988. Όσον αφορά το β-καροτένιο, προβλεπόταν η αύξηση του μεριδίου της BASF κατά 1 % ετησίως μέχρι το 2001 και στη συνέχεια η σταθεροποίησή του στο 30 %. Στην περίπτωση της βιοτίνης (βιταμίνης Η) υπήρχε γενική συμφωνία να σταθεροποιηθούν τα μερίδια της αγοράς στο επίπεδο του 1992 χωρίς όμως να υπάρχουν συγκεκριμένοι μηχανισμοί τριμηνιαίας παρακολούθησης.
- (579) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμπεριφορά όσον αφορά τις βιταμίνες Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικό οξύ, β-καροτένιο και καροτενοειδή, παρουσιάζει, στην περίπτωση κάθε βιταμίνης, όλα τα χαρακτηριστικά συμφωνιών κατά την έννοια του άρθρου 81.
- (580) Δεδομένης της συνέχειας και την ομοιότητας των μεθόδων, η Επιτροπή θεωρεί σκόπιμο να εξετάσει σε μία και τη αυτή διαδικασία το σύνολο των συμφωνιών που αφορούν τις διάφορες βιταμίνες. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή περιλαμβάνει πολλές παραβάσεις σε μία μοναδική απόφαση.
- (581) Στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η Roche δήλωσε ότι αν και δεν είχε αντίρρηση να συμπεριλάβει η Επιτροπή όλες τις συμπράξεις σχετικά με τις βιταμίνες σε μία διαδικασία, δεν συμφωνούσε με την πρόταση να θεωρηθεί ότι οι διάφορες συμφωνίες των συμπράξεων αποτελούν μια ενιαία συννομοσία. Κατά την άποψη της Roche, η έρευνα για κάθε σύμπραξη θα πρέπει να περιορίζεται στην αντίστοιχη αγορά

- προϊόντων, δηλαδή στην κάθε βιταμίνη. Η Roche τόνισε επίσης ότι δεν είχε γνώση στοιχείων τα οποία να αποδεικνύουν την ύπαρξη συμφωνίας μεταξύ των διαφόρων παραγωγών βιταμινών σχετικά με «γενικό συντονισμένο σχέδιο» που αφορούσε το σύνολο της βιομηχανίας βιταμινών.
- (582) Η Επιτροπή περιέγραψε λεπτομερώς τις διάφορες αγορές βιταμινών και παρείχε λεπτομέρειες σχετικά με την παράβαση που αφορούσε συγκεκριμένα την καθεμία από αυτές. Η εξέταση των χωριστών παραβάσεων στο πλαίσιο ενιαίας διαδικασίας δεν σημαίνει κατά κανένα τρόπο ότι οι διάφορες αγορές βιταμινών θεωρούνται μία μόνον αγορά. Σε κάθε περίπτωση, είναι προφανές από τα περιστατικά που περιγράφονται στο μέρος 1 της απόφασης και στις αιτιολογικές σκέψεις 567 έως 577 ότι οι αθέμιτες συμφωνίες για τις διάφορες βιταμίνες δεν αποτελούσαν αυθόρμητες ή τυχαίες εξελίξεις αλλά είχαν σχεδιασθεί, επινοηθεί και τεθεί σε εφαρμογή από τα ίδια ανώτατα στελέχη της Roche και των άλλων επιχειρήσεων.
- (583) Η Επιτροπή εξέτασε τις συμφωνίες για κάθε βιταμίνη και εντόπισε τους συμμετέχοντες σε καθεμία από τις παραβάσεις που αφορούσαν μεμονωμένες αγορές βιταμινών. Αν και ορισμένες επιχειρήσεις στις οποίες απευθύνεται η απόφαση δεν έχουν σχέση με ορισμένες από τις παραβάσεις, η απόφαση επιτρέπει σε κάθε αποδέκτη να λάβει μια καθαρή εικόνα των αιτιάσεων που έχουν διατυπωθεί εναντίον του [συνεκδικασθείσες υποθέσεις 40-48/73 κ.λπ. *Suiker Unie* και άλλοι κατά Επιτροπής Συλλογή ΔΕΚ 1975, σ. 1663, αιτιολογική σκέψη 111)].
- (584) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι συμφωνίες της σύμπραξης σχετικά με τις βιταμίνες συνιστούσαν, σε κάθε περίπτωση, χωριστές παραβάσεις, παρά το γεγονός ότι οι διάφορες αθέμιτες πρακτικές ακολουθούσαν παρόμοιο πρότυπο. Επιπλέον, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη τον ειδικό ρόλο της Roche και της BASF, οι οποίες συμμετείχαν σε όλες τις συμφωνίες με στόχο τον διαμερισμό των αγορών βιταμινών⁽³⁴⁾. Ωστόσο, η Επιτροπή δεν θεωρεί κανέναν παραγωγό υπεύθυνο για αθέμιτες πρακτικές σε σχέση με προϊόντα με τα οποία δεν ασχολείτο [βλέπε πίνακα στο σημείο 2 και αιτιολογικές σκέψεις 565 έως 574 ανωτέρω].
- (585) Το γεγονός ότι οι ιάπωνες παραγωγοί γενικά δεν συμμετείχαν σε συναντήσεις ολομέλειας με τους Ευρωπαίους παραγωγούς δεν μεταβάλλει την εκτίμηση της πλήρους συμμετοχής τους σε «συμφωνία» κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1. Όχι μόνον συμμετείχαν σε σχέδια για τον έλεγχο των διαφόρων αγορών προϊόντων αλλά συνέβαλαν πλήρως μέσω της Roche και άλλων στην διαρκή εφαρμογή και του εν λόγω σχεδίου.
- (586) Όσον αφορά ορισμένα προϊόντα, η συμμετοχή στις συμφωνίες δεν περιοριζόταν στους παραγωγούς. Στην περίπτωση της BASF και των βιταμινών Β1 και βιοτίνης, αν και η επιχείρηση δεν παράγει η ίδια τα συγκεκριμένα προϊόντα, ήταν σαφώς αναμειγμένη μαζί με τους παραγωγούς σε κοινό σχέδιο για τον καθορισμό των τιμών και των ποσοστώσεων. Για παρόμοιους λόγους, πρέπει επίσης να θεωρηθεί ότι η Rhône-Poulenc συμμετείχε πλήρως σε συμφωνία για τη βιταμίνη D3, την οποία δεν παράγει.
- (587) Όσον αφορά την βιταμίνη Β1, η BASF έπαψε την παραγωγή της το 1989 αλλά από τα αποδεικτικά στοιχεία (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 261 έως 269) προκύπτει ότι συμμετείχε στον καθορισμό των ποσοστώσεων, εκπροσωπείτο από την Roche σε συναντήσεις με την Takeda και λάμβανε εντολές από την Roche σχετικά με τις τιμές που έπρεπε να εφαρμόζει. Ο ρόλος της BASF στον τομέα της βιοτίνης υπερέβαινε την απλή αποδοχή και ενθάρρυνση του παράνομου σχεδίου δεδομένου ότι ήταν και η ίδια αποδέκτης και δικαιούχος της ποσόστωσης που είχε κατανεμηθεί στην Merck.

2.2.4. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

- (588) Κάθε μία από τις συμφωνίες που αφορούν τις βιταμίνες Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικό οξύ, β-καροτένιο και καροτενοειδή, έχει αντικείμενο και αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού στην Κοινότητα και τον ΕΟΧ.

Το άρθρο 81 παράγραφος 1 αναφέρει ρητά ότι περιορίζουν τον ανταγωνισμό συμφωνίες οι οποίες

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

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

- (590) Τα κύρια στοιχεία των συμφωνιών και των ρυθμίσεων που μπορούν να θεωρηθούν ότι περιορίζουν τον ανταγωνισμό είναι:

- η κατανομή των αγορών και των μεριδίων αγοράς,
- η εναρμονισμένη αύξηση των τιμών,

- η συμφωνία σχετικά με επιδιωκόμενες τιμές και ελάχιστες τιμές,
 - ο συντονισμός της εφαρμογής αυτών των αυξήσεων τιμών στις διάφορες αγορές,
 - η προσαρμογή της ατομικής συμπεριφοράς και των τιμών προκειμένου να εξασφαλισθεί η διατήρηση των συμφωνημένων ποσοστώσεων και, σε ορισμένες περιπτώσεις, η λήψη «αντισταθμιστικών μέτρων» για την προσαρμογή των πραγματικών πωλήσεων στις ποσοστώσεις,
 - η ενίσχυση της εφαρμογής των αυξήσεων τιμών μέσω του συντονισμού και της διαχείρισης των «σημαντικών πελατών»,
 - ο διαμοιρασμός των συναλλαγών με συγκεκριμένους πελάτες ⁽³⁵⁾.
- (591) Προκειμένου να εξασφαλισθεί η εφαρμογή των περιοριστικών συμφωνιών τους, οι συμμετέχοντες κατήρτισαν και εφήρμοσαν ένα σύστημα ενημέρωσης και παρακολούθησης, με εξαίρεση τον τομέα της βιταμίνης Η. Επίσης, συμμετείχαν σε τακτικές συναντήσεις και είχαν άλλες επαφές με σκοπό να συμφωνήσουν τους προαναφερόμενους περιορισμούς και να τους εφαρμόσουν ή/και να τους τροποποιήσουν ανάλογα με τις ανάγκες.
- (592) Είναι επίσης σκόπιμο να αναφερθεί ότι ως παραγωγοί προμειγμάτων και συγχρόνως προμηθευτές βιταμινών σε άλλους παραγωγούς προμειγμάτων, οι κύριοι παραγωγοί (και ιδίως η BASF και η Roche) ήταν σε θέση να «συμπιέζουν» τα περιθώρια κέρδους και να θίγουν, πραγματικά ή δυνητικά, τις εμπορικές δραστηριότητες των πελατών τους με το να αυξάνουν την τιμή των βιταμινών.
- (593) Η Merck ισχυρίζεται ότι η Επιτροπή δεν συνδέει τα πραγματικά στοιχεία με τις κατηγορίες που αναφέρονται στο άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και ότι παρουσιάζει τις αιτιάσεις που διατυπώθηκαν κατά τρόπο ελλιπή και γενικευμένο. Η Επιτροπή δεν δέχεται το επιχείρημα αυτό. Τα πραγματικά περιστατικά που συνδέονται με κάθεμία από τις παραβάσεις σε κάθεμία από τις αγορές βιταμινών παρουσιάζονται λεπτομερέστερα στο μέρος 1 ανωτέρω. Όσον αφορά τους βασικούς περιορισμούς του ανταγωνισμού που αναφέρονται, αυτοί είναι κοινοί για κάθε παράβαση που συνδέεται με τις αγορές βιταμινών. Ο βαθμός ομοιότητας των αθέμιτων συμφωνιών και ρυθμίσεων μεταξύ των διαφόρων μερών δικαιολογεί σαφώς την κοινή νομική εκτίμηση των δεδομένων και δεν σημαίνει ότι η Επιτροπή θεωρεί τους παραγωγούς υπεύθυνους για αθέμιτες πρακτικές που αφορούν προϊόντα με τα οποία δεν είχαν σχέση [βλέπε πίνακες α) και β) στο σημείο 2].
- (594) Δεδομένου του προφανούς αντίθετου προς τον ανταγωνισμό στόχου των συμφωνιών, δεν είναι αναγκαίο να αποδειχθεί η αρνητική επίπτωση στον ανταγωνισμό (απόφαση του Πρωτοδικείου της 12ης Ιουλίου 2001, στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-202/98, T-204/98 και T-207/98 British Sugar και άλλοι κατά Επιτροπής, δεν έχει ακόμα δημοσιευτεί, παράγραφος 72 και 73).
- (595) Η κατανομή των αγορών και ο καθορισμός τιμών από τη φύση τους περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1. Ανεξάρτητα από την επιτυχία ή όχι των συμφωνιών για τον έλεγχο των αγορών βιταμινών Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικού οξέος, β-καροτενίου και καροτενοειδών, οι παραγωγοί επινόησαν έναν μόνιμο και πολύ εξελιγμένο μηχανισμό ο οποίος διέπει την εμπορική τους συμπεριφορά σε ένα πλαίσιο που χαρακτηρίζεται από αλληλεγγύη και κοινά οικονομικά συμφέροντα.
- 2.2.5. ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΚΡΑΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΩΝ ΜΕΡΩΝ ΤΟΥ ΕΟΧ
- (596) Η διαρκής συμφωνία μεταξύ των παραγωγών έχει σημαντική επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών και των συμβαλλομένων μερών της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.
- (597) Το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης αναφέρεται σε συμφωνίες οι οποίες θα μπορούσαν να βλάψουν την επίτευξη ενιαίας αγοράς μεταξύ των κρατών μελών, είτε μέσω του καταμερισμού των εθνικών αγορών ή επηρεάζοντας τη διάρθρωση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς. Με τον ίδιο τρόπο, το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ αναφέρεται σε συμφωνίες οι οποίες θα μπορούσαν να εμποδίσουν την επίτευξη ενός ομοιογενούς Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου.
- (598) Η ισχύουσα νομολογία ορίζει ότι «για να μπορεί μια συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων ή μια εναρμονισμένη πρακτική να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, πρέπει να είναι δυνατόν να προβλεφθεί με αρκετή βεβαιότητα και βάσει αντικειμενικών νομικών στοιχείων ότι ενδέχεται να επηρεάσει, άμεσα ή έμμεσα, πραγματικά ή δυνητικά, το εμπορικό πρότυπο μεταξύ των κρατών μελών κατά τρόπον ώστε να εμποδίσει την επίτευξη του στόχου της ενιαίας αγοράς μεταξύ των κρατών μελών» (απόφαση του Πρωτοδικείου, της 12ης Ιουλίου 2001 στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-202/98, T204/98 και T-207/98 British Sugar και άλλοι κατά Επιτροπής, δεν έχει ακόμα δημοσιευτεί, παράγραφος 78).
- (599) Οι αγορές για τις βιταμίνες Α, Ε, Β1, Β2, Β5, Β6, C, D3, Η, φολικό οξύ, β-καροτενίου και καροτενοειδή χαρακτηρίζονται από σημαντικό όγκο συναλλαγών μεταξύ των κρατών μελών της ΕΕ (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 74 και 75). Υπάρχει επίσης σημαντικός όγκος συναλλαγών μεταξύ της Κοινότητας και της ΕΖΕΣ: η Νορβηγία και η Ισλανδία εισάγουν το 100 % των αναγκών τους κυρίως από την Κοινότητα ενώ, πριν από την προσχώρησή τους στην Κοινότητα, η Αυστρία, η Φινλανδία και η Σουηδία εισήγαν το σύνολο των αναγκών τους σε χύδην βιταμίνες.

- (600) Η εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ σε μια σύμπραξη δεν περιορίζεται, ωστόσο, στο τμήμα των πωλήσεων των μελών που προϋποθέτει την πραγματική μεταφορά αγαθών από το ένα κράτος στο άλλο. Ούτε και είναι απαραίτητο, για την εφαρμογή των εν λόγω διατάξεων, να αποδειχθεί ότι οι μεμονωμένες ενέργειες του κάθε συμμετέχοντος, σε αντίθεση προς το σύνολο της σύμπραξης, επηρέασαν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών [βλέπε απόφαση στην υπόθεση T-13/98, Imperial Chemical Industries κατά Επιτροπής Συλλογή ΔΕΚ 1992, σ. Π-1021, σημείο 304)].
- (601) Στην υπό εξέταση περίπτωση, οι ρυθμίσεις της σύμπραξης κάλυπταν σχεδόν το σύνολο των συναλλαγών στην Κοινότητα και τον ΕΟΧ σε αυτόν τον σημαντικό βιομηχανικό τομέα. Η ύπαρξη μηχανισμών για τον καθορισμό των τιμών και των ποσοστώσεων θα πρέπει να οδήγησε, ή πιθανά οδήγησε, τα εμπορικά πρότυπα να ακολουθήσουν διαφορετική τροχιά από αυτήν που θα είχαν ακολουθήσει υπό άλλες συνθήκες [βλέπε απόφαση του Δικαστηρίου στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις 209 ως 215 και 218/78, Van Landewyck και άλλοι κατά Επιτροπής (Συλλογή ΔΕΚ 1980, σ. 3125, σημείο 170)].
- (602) Η Sumika δηλώνει ότι δεν υπήρχε σημαντική επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών στην περίπτωση του φολικού οξέος επειδή η αξία της αγοράς στην Ευρώπη ανερχόταν σε μόνον 10 εκατομμύρια ευρώ και επειδή αυτό δεν θα επηρέαζε το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών.
- (603) Πρώτον, απορρίπτεται το επιχειρήμα της Sumika ότι ο περιορισμός του ανταγωνισμού σε μια αγορά αξίας 10 εκατομμύρια ευρώ δεν έχει αισθητή επίπτωση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Το αποτέλεσμα ενός περιοριστικού μέτρου πρέπει να εκτιμηθεί με βάση τη δυνητική επίπτωση του περιορισμού στη σχετική αγορά, ανεξάρτητα από τη νομισματική αξία της αγοράς προϊόντων. Στην παρούσα υπόθεση, η αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμφωνία θα μπορούσε να επηρεάσει το σύνολο της αγοράς φολικού οξέος στον ΕΟΧ.
- (604) Δεύτερον, δεν μπορεί να γίνει δεκτός ούτε και ο ισχυρισμός ότι δεν επηρεάζεται το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Το επιχειρήμα της Sumika ότι «η Roche παρήγε φολικό οξύ που προοριζόταν κυρίως για ενσωμάτωση στα προμειγμάτα της και όχι για πώληση στην ευρωπαϊκή ή άλλη(-ες) αγορά(-ές)» (στην αγγλική στο πρωτότυπο) πρέπει να απορριφθεί. Αντίθετα, το επιχειρήμα της Sumika δείχνει ότι η περιοριστική συμφωνία είχε επίπτωση στην τιμή προϊόντων (των προμειγμάτων) που αποτελούσαν αντικείμενο συναλλαγών εντός του ΕΟΧ και αναγκαστικά επηρέασαν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Επιπλέον, αν και οι πάπωνες παραγωγοί δεν είχαν εγκαταστάσεις παραγωγής στην Ευρώπη, διέθεταν φολικό οξύ στο εμπόριο σε ολόκληρη την Ευρώπη με επίπτωση στις ενδοκοινοτικές συναλλαγές.
- Τέλος, η συμφωνία σύμπραξης μεταξύ της Roche και των ιαπώνων παραγωγών φολικού οξέος είχε σαν αποτέλεσμα τον περιορισμό των εξαγωγών στον ΕΟΧ, με επακόλουθο περιορισμό των ενδοκοινοτικών συναλλαγών.
- (605) Η Merck υποστηρίζει ότι η Επιτροπή δεν απέδειξε την επίπτωση των συμφωνιών για τις βιταμίνες C και H στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Η Επιτροπή δεν έχει καμία υποχρέωση να αποδείξει τις επιπτώσεις των συμφωνιών στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών αλλά μάλλον να δείξει ότι η συμπεριφορά θα μπορούσε να οδηγήσει σε τέτοιο αποτέλεσμα. Από την πλευρά της, η Merck δεν προβάλλει κανένα επιχειρήμα που να οδηγεί στο συμπέρασμα ότι οι συμφωνίες για τις βιταμίνες C και H δεν θα είχαν επίπτωση στο εμπόριο.

2.2.6. ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΕΦΑΡΜΟΖΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΑΥΣΤΡΙΑ, ΤΗ ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ, ΤΗΝ ΙΡΛΑΝΔΙΑ, ΤΗ ΝΟΡΒΗΓΙΑ ΚΑΙ ΤΗ ΣΟΥΗΔΙΑ

- (606) Η συμφωνία για τον ΕΟΧ τέθηκε σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου 1994. Κατά την περίοδο λειτουργίας της σύμπραξης πριν από την ημερομηνία αυτή, η μόνη σχετική διάταξη όσον αφορά την παρούσα διαδικασία ήταν το άρθρο 81 της συνθήκης. Στο μέτρο που οι ρυθμίσεις της σύμπραξης κάλυπταν την Αυστρία, τη Φινλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία (τότε κράτη μέλη της ΕΖΕΣ), δεν θεωρείται ότι συνιστούν παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης.
- (607) Κατά την περίοδο από την 1η Ιανουαρίου έως τις 31 Δεκεμβρίου 1994, οι διατάξεις της συμφωνίας για τον ΕΟΧ εφαρμόζονταν στα έξι κράτη ΕΖΕΣ τα οποία είχαν ενταχθεί στον ΕΟΧ. Κατά συνέπεια, η σύμπραξη συνιστούσε παράβαση του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ καθώς και του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και η Επιτροπή ήταν αρμόδια για την εφαρμογή και των δύο διατάξεων. Ο περιορισμός του ανταγωνισμού σε πέντε κράτη μέλη της ΕΖΕΣ κατά την εν λόγω περίοδο ενός έτους επιπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.
- (608) Μετά την προσχώρηση της Αυστρίας, της Φινλανδίας και της Σουηδίας στην Κοινότητα την 1η Ιανουαρίου 1995, το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης μπορούσε να εφαρμοστεί στη σύμπραξη εφόσον επηρέαζε τις αγορές αυτές. Η λειτουργία της σύμπραξης στην Ισλανδία και τη Νορβηγία εξακολουθούσε να συνιστά παράβαση του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.
- (609) Στην πράξη, οι συμφωνίες της σύμπραξης που εφαρμόζονταν στην Αυστρία, τη Φινλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία συνιστούσαν παράβαση των κανόνων περί ανταγωνισμού του ΕΟΧ ή/και της Κοινότητας από την 1η Ιανουαρίου 1994.

2.2.7. ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΠΑΡΑΒΑΣΕΩΝ

- (610) Αν και υπάρχουν ορισμένες ενδείξεις ότι είχαν ενδεχομένως πραγματοποιηθεί συναντήσεις μεταξύ ορισμένων παραγωγών

βιταμινών πριν από το 1989, η Επιτροπή περιορίζει την εκτίμησή της βάσει του άρθρου 81 και την επιβολή τυχόν προστίμων στην περίοδο που αρχίζει τον Σεπτέμβριο 1989 (μήνα κατά τον οποίο πραγματοποιήθηκε σύσκεψη στη Ζυρίχη και συμφωνήθηκε η σύμπραξη για τις βιταμίνες Α και Ε).

- (611) Θα πρέπει βέβαια να τονισθεί ότι οι ρυθμίσεις της σύμπραξης σχετικά με κάθε βιταμίνη οι οποίες αφορούσαν την Αυστρία, την Φινλανδία, την Ισλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία δεν συνιστούσαν παράβαση των κανόνων ανταγωνισμού πριν από την 1η Ιανουαρίου 1994, ημερομηνία θέσης σε ισχύ της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.
- (612) Το παρόν τμήμα αναφέρει για κάθε βιταμίνη τους παράγοντες που οδήγησαν στον καθορισμό της διάρκειας συμμετοχή κάθε παραγωγού στην σύμπραξη.

2.2.7.1. Βιταμίνες Α και Ε

- (613) Οι τρεις ευρωπαίοι παραγωγοί Roche, BASF και Rhône-Poulenc προσχώρησαν στις παράνομες συμφωνίες τον Σεπτέμβριο του 1989 ⁽³⁶⁾.
- (614) Η είσοδος της Eisai στην σύμπραξη όσον αφορά τη βιταμίνη Ε μπορεί να θεωρηθεί ότι χρονολογείται το αργότερο από τη συνάντηση στην Ιαπωνία στις 8 και 9 Ιανουαρίου 1991 όταν τα ανώτατα στελέχη της εξέφρασαν την προθυμία τους να συμμετάσχουν στις υπάρχουσες συμφωνίες ⁽³⁷⁾.
- (615) Οι τέσσερις παραγωγοί συνέχισαν τις παράνομες πρακτικές τους έως τον Φεβρουάριο του 1999 ⁽³⁸⁾.

2.2.7.2. Βιταμίνη Β1

- (616) Οι συμφωνίες σχετικά με την βιταμίνη Β1 μεταξύ των Roche, BASF και Takeda άρχισαν τον Ιανουάριο του 1991. Σύμφωνα με τους παραγωγούς, η τελευταία συνάντηση της σύμπραξης ήταν τον Ιούνιο 1994. Η ημερομηνία αυτή θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης ⁽³⁹⁾.
- (617) Η BASF πρέπει να θεωρηθεί ότι συμμετείχε στη σύμπραξη καθ' όλη την περίοδο λειτουργίας της, ήτοι από τον Ιανουάριο του 1991 έως τον Ιούνιο του 1994 ⁽⁴⁰⁾.

2.2.7.3. Βιταμίνη Β2

- (618) Οι δύο μεγαλύτεροι παραγωγοί, Roche και BASF, συμφώνησαν το πλαίσιο της σύμπραξης για την βιταμίνη Β2 στις 14-15 Ιουλίου 1991 ⁽⁴¹⁾. Η συμμετοχή της Takeda στην παράνομη συμφωνία άρχισε γύρω στον Ιανουάριο 1992 ⁽⁴²⁾.
- (619) Οι συμφωνίες ίσχυαν μέχρι τον Σεπτέμβριο του 1995 ⁽⁴³⁾.

2.2.7.4. Βιταμίνη Β5

- (620) Η συμμετοχή των Roche, BASF και Daiichi ορίζεται από τον Ιανουάριο του 1991 ⁽⁴⁴⁾.
- (621) Οι συμφωνίες της σύμπραξης παρέμειναν σε ισχύ τουλάχιστον μέχρι τη σύσκεψη στο Τόκιο στις 12 Φεβρουαρίου 1999 ⁽⁴⁵⁾.

2.2.7.5. Βιταμίνη Β6

- (622) Η ημερομηνία έναρξης ισχύος των ρυθμίσεων για την βιταμίνη Β6 μεταξύ των Roche, Daiichi και Takeda ήταν επίσης Ιανουάριος του 1991 ⁽⁴⁶⁾.
- (623) Η τελευταία γνωστή σύσκεψη για το προϊόν αυτό πραγματοποιήθηκε τον Ιούνιο του 1994, αν και τα μέρη συνέχισαν να ανταλλάσσουν «πληροφορίες σχετικά με τις τάσεις των τιμών» για ένα μη καθορισμένο χρονικό διάστημα, το οποίο θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης ⁽⁴⁷⁾.

2.2.7.6. Φολικό οξύ

- (624) Οι ρυθμίσεις μεταξύ των Roche, Takeda, Kongo και Sumika σχετικά με το φολικό οξύ άρχισαν στις αρχές του Ιανουαρίου του 1991. Η τελευταία γνωστή σύσκεψη για το προϊόν αυτό πραγματοποιήθηκε τον Ιούνιο του 1994. Η ημερομηνία αυτή θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης ⁽⁴⁸⁾.

2.2.7.7. Βιταμίνη C

- (625) Ως ημερομηνία έναρξης για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης μπορεί να θεωρηθεί ο Ιανουάριος του 1991 για όλους τους παραγωγούς. Οι Roche, BASF και Merck συναντήθηκαν τον Ιανουάριο και αμέσως μετά (30-31 Ιανουαρίου) εκπρόσωποι της Roche μετέβησαν στο Τόκιο για να εξασφαλίσουν τη συμφωνία της Takeda ⁽⁴⁹⁾.
- (626) Η τελευταία καταγεγραμμένη σύσκεψη της σύμπραξης πραγματοποιήθηκε στο Χονγκ Κονγκ τον Αύγουστο του 1995. Παρά το γεγονός ότι τα μέρη εξακολούθησαν τις προβλέψεις τιμών για μεταγενέστερες περιόδους, η ημερομηνία αυτή θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης ⁽⁵⁰⁾.

2.2.7.8. Βιταμίνη D3

- (627) Για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, η Επιτροπή θα θεωρήσει ως σημείο εκκίνησης την ημερομηνία της πρώτης γνωστής συνάντησης τον Ιανουάριο του 1994 μεταξύ των Roche, BASF και Solvay ⁽⁵¹⁾.
- (628) Αν και η τελευταία συνάντηση ολομέλειας μεταξύ της Solvay, της Roche και της BASF πραγματοποιήθηκε τον Αύγουστο του 1997, τα μέρη συνέχισαν να εφαρμόζουν τις συμφωνίες της σύμπραξης ως τον Ιούλιο του 1998 ⁽⁵²⁾.

2.2.7.9. Βιταμίνη Η

- (629) Όσον αφορά τη βιοτίνη, ως ημερομηνία έναρξης των παράνομων πρακτικών θα εκληφθεί ο Οκτώβριος του 1991, όταν πραγματοποιήθηκε η συνάντηση στο Lugano μεταξύ των Roche, Lonza, Merck, Sumitomo και Tanabe (⁵³).
- (630) Η τελευταία γνωστή συνάντηση σχετικά με το προϊόν αυτό πραγματοποιήθηκε στις 19 Απριλίου 1994. Αν και υπήρξαν περαιτέρω επαφές μεταξύ της Roche και της Tanabe μετά την ημερομηνία αυτή, η τελευταία θα εκληφθεί ως ημερομηνία τερματισμού της παράβασης (⁵⁴).

2.2.7.10. Β-καροτένιο και καροτενοειδή

- (631) Αν και η BASF παραδέχεται ότι είχε «περιοδικές επαφές» με την Roche μεταξύ του 1988 και του 1991, η Επιτροπή θα θεωρήσει ως ημερομηνία έναρξης των συμφωνιών της σύμπραξης την 22 Σεπτεμβρίου 1992 όσον αφορά το β-καροτένιο (⁵⁵) και τον Μάιο του 1993 όσον αφορά τα καροτενοειδή (⁵⁶).
- (632) Οι συμφωνίες για τα δύο αυτά προϊόντα εφαρμόζονταν μέχρι τον Δεκέμβριο του 1998 (⁵⁷).

2.2.8. ΑΠΟΔΕΚΤΕΣ ΤΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ: ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΔΙΑΔΟΧΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- (633) Από τα περιστατικά που περιγράφονται στο μέρος 1 προκύπτει ότι οι επιχειρήσεις Roche, BASF, Solvay, Merck, Daiichi, Eisai, Kongo, Sumitomo, Sumika, Takeda και Tanabe είχαν συμμετάσχει άμεσα στις παράνομες συμφωνίες που αφορούσαν τις διάφορες συμπράξεις για τις βιταμίνες. Κατά συνέπεια, κάθε επιχείρηση θα φέρει την ευθύνη για τις αντίστοιχες παραβάσεις της και, ως εκ τούτου, θα είναι αποδέκτης της παρούσας απόφασης.
- (634) Στην παρούσα υπόθεση, η Rhône-Poulenc άλλαξε τη νομική της μορφή από την ημερομηνία τερματισμού ή υποτιθέμενου τερματισμού της συμμετοχής της σε διάφορες παράνομες συμφωνίες.
- (635) Η μεταβολή της νομικής μορφής ή της εταιρικής ταυτότητας δεν απαλλάσσει μια επιχείρηση από κυρώσεις για συμπεριφορά αντίθετη προς τους κανόνες ανταγωνισμού. Κατά συνέπεια, η ευθύνη για το πρόστιμο μπορεί να μεταβιβασθεί σε διάδοχο όταν η εταιρική οντότητα της επιχείρησης που διέπραξε την παράβαση δεν έχει πλέον νομική υπόσταση. Αυτό συμβαίνει επειδή το αντικείμενο των κανόνων ανταγωνισμού στη συνθήκη και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ είναι η επιχείρηση, μια έννοια η οποία δεν είναι αναγκαστικά όμοια με την έννοια της επιχειρησιακής νομικής προσωπικότητας στο εθνικό, εμπορικό, φορολογικό δίκαιο ή δίκαιο επιχειρήσεων.
- (636) Η «επιχείρηση» δεν ορίζεται στη συνθήκη. Το Πρωτοδικείο έχει αποφανθεί ότι «Το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης, απευθύνεται σε οικονομικές μονάδες, εκάστη των οποίων περικλείει ενιαία οργάνωση προσωπικών, υλικών και άυλων στοιχείων, τα οποία έχουν ταχθεί στη διαρκή επιδίωξη ορισμένου οικονομικού σκοπού, η οποία οργάνωση

δύναται να συντελέσει στη διάπραξη παραβάσεως προβλεπόμενης από τη διάταξη αυτή» [υπόθεση T-352/94 Mo Och Domsjö AB κατά Επιτροπής (Συλλογή ΔΕΚ 1998, σ. II-1989, παράγραφος 87)].

- (637) Εξάλλου, αν και το αντικείμενο των κανόνων ανταγωνισμού είναι οι επιχειρήσεις, η εφαρμογή των κανόνων αυτών και η επιβολή κυρώσεων απαιτούν την ύπαρξη μιας συγκεκριμένης νομικής προσωπικότητας η οποία να είναι υπεύθυνη για τη συμπεριφορά της εν λόγω επιχείρησης και στην οποία να μπορεί να απευθυνθεί η απόφαση.
- (638) Όπως παρατήρησε το Πρωτοδικείο στην υπόθεση T-6/89 Enichem Anic κατά Επιτροπής Συλλογή ΔΕΚ 1991, σ. II-1695, όταν μετά τη διάπραξη της παράβασης το άτομο το οποίο είναι υπεύθυνο για την εκμετάλλευση της σχετικής επιχείρησης παύει να έχει νομική υπόσταση, είναι απαραίτητο να εξευρεθούν τα διάφορα υλικά και ανθρώπινα στοιχεία που συνέδραμαν στη διάπραξη της παράβασης και στη συνέχεια να εντοπισθεί το άτομο που έχει καταστεί υπεύθυνο για την εκμετάλλευση της επιχείρησης.
- (639) Το νομικό πρόσωπο μπορεί, συνεπώς, να είναι διαφορετικό από αυτό που υπήρχε κατά τη στιγμή της διάπραξης της παράβασης.
- (640) Στην περίπτωση της Rhône-Poulenc, όπως αναφέρεται στο σημείο 1.2.5.3 ανωτέρω, επειδή ασκούσε σημαντική επιρροή επί της θυγατρικής της RPAN στην οποία συμμετείχε κατά 100 % και η οποία ήταν άμεσα αναμειγμένη στις συμπράξεις για τις βιταμίνες Α, Ε και D3, η Επιτροπή την θεωρεί υπεύθυνη για την παράβαση. Η Rhône-Poulenc συγχωνεύτηκε με τη Hoechst στις 15 Δεκεμβρίου 1999 με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί μια νέα επιχείρηση, η Aventis, δέκα μήνες μετά τον τερματισμό της παράβασης στις αγορές των βιταμινών Α και Ε και δεκαεπτά μήνες μετά τον τερματισμό της παράβασης στην αγορά της βιταμίνης D3. Η RPAN, η οποία σήμερα ονομάζεται AAN, αποτελεί μέρος της νέας εταιρείας που προέκυψε από την συγχώνευση, της Aventis SA, η οποία είναι τώρα υπεύθυνη. Ως προς το θέμα αυτό, η κοινοτική νομολογία ορίζει ότι «... απαξ αποδειχθεί η ύπαρξη παραβάσεως, πρέπει να προσδιοριστεί το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ευθυνόταν για την εκμετάλλευση της επιχείρησης κατά τον χρόνο της διαπράξεως της παραβάσεως, ώστε να του καταλογιστεί η αντίστοιχη ευθύνη. Ωστόσο, όταν, μεταξύ του χρόνου διαπράξεως της παραβάσεως και του χρόνου κατά τον οποίο η επιχείρηση που τη διέπραξε καλείται να υποστεί τις συνέπειες της παραβάσεως, το πρόσωπο που ευθυνόταν για την εκμετάλλευση της επιχείρησης αυτής έχει παύσει να υφίσταται νομικώς, πρέπει, κατά πρώτον, να εντοπιστεί το σύνολο των υλικών και των ανθρώπινων στοιχείων που συνέδραμαν στη διάπραξη της παραβάσεως για να εντοπιστεί, στη συνέχεια, το πρόσωπο που κατέστη υπεύθυνο της

εκμεταλλεύσεως αυτού του συνόλου, ώστε να μην υπάρξει αδυναμία επιρρίψεως της ευθύνης στην επιχείρηση λόγω εκλείψεως του προσώπου που είχε την εκμετάλλευσή της κατά τον χρόνο διαπράξεως της παραβάσεως.» [συνεκδικασθείσες υποθέσεις PVC II, T-305/94 και άλλες, (Συλλογή ΔΕΚ 1999, σ. II-0931, αιτιολογική σκέψη 953)].

- (641) Λόγω της συνέχειας μεταξύ της Rhône-Poulenc SA και της Aventis SA (σχετικά με το θέμα αυτό βλέπε τις θέσεις απασχόλησης και το προσωπικό που ήταν αρμόδιο για τον τμήμα της επιχείρησης που ασχολείτο με τις βιταμίνες που αναφέρεται στις αιτιολογικές σκέψεις 92 έως 93 ανωτέρω), του γεγονότος ότι η Rhône Poulenc SA (πριν από την συγχώνευσή της με την Hoechst) και αργότερα η Aventis SA ήταν ο μόνος συνομιλητής της Επιτροπής κατά τη διοικητική διαδικασία αφού ήλθε οικειοθελώς σε επαφή με την Επιτροπή, καθώς και του γεγονότος ότι η επιχείρηση δεν αρνήθηκε ποτέ ότι είχε επίγνωση της σύμπραξης στην οποία ήταν άμεσα αναμειγμένη η RPAN ούτε και αμφισβήτησε την κατηγορία παράβασης [βλέπε υπόθεση C-286/98 P Stora Kopparbergs Bergslags AB κατά Επιτροπής (Συλλογή ΔΕΚ 2000, σ. 9925, παράγραφος 29)], η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην Aventis SA ⁽⁵⁸⁾.
- (642) Σε άλλες περιπτώσεις, δεν τίθεται θέμα διαδοχής αλλά είναι αναγκαίο να εντοπισθεί η κατάλληλη νομική οντότητα εντός του ομίλου στην οποία θα πρέπει να απευθυνθεί η απόφαση. Στην περίπτωση της Solvay Pharmaceuticals BV, η επιχείρηση αυτή συμμετείχε άμεσα στην παράβαση και λειτουργεί τελείως ανεξάρτητα από την μητρική εταιρεία Solvay SA. Κατά συνέπεια, στην παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή απευθύνει την απόφαση στην Solvay Pharmaceuticals BV.
- (643) Η Lonza AG, παρά το γεγονός ότι αγοράστηκε το 1994 από την Alusuisse η οποία στη συνέχεια διαχωρίστηκε και δημιούργησε τη Lonza Group AG, υπήρξε πάντοτε επιχείρηση με χωριστή διαχείριση. Κατά συνέπεια, η απόφαση απευθύνεται στη Lonza AG.
- (644) Η Sumitomo συμμετείχε άμεσα στη σύμπραξη για τη βιταμίνη Η (βιοτίνη) και, ως εκ τούτου, η απόφαση απευθύνεται σε αυτήν. Η Sumika είναι θυγατρική εταιρεία στην οποία η Sumitomo έχει συμμετοχή 100 % αλλά η οποία λειτουργεί ανεξάρτητα από την μητρική εταιρεία Sumitomo. Ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1992 σαν αποτέλεσμα της συγχώνευσης τριών θυγατρικών της Sumitomo, συμπεριλαμβανομένης της Yodogawa Chemicals, η οποία μέχρι τη στιγμή εκείνη ασχολείτο με την παρασκευή και πώληση φολικού οξέος. Η Yodogawa και στη συνέχεια η διάδοχός της Sumika, συμμετείχαν στη σύμπραξη για το φολικό οξύ και, κατά συνέπεια, η απόφαση όσον αφορά το εν λόγω προϊόν απευθύνεται στην τελευταία.
- 2.2.9. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ ΠΡΟΘΕΣΜΙΩΝ ΠΑΡΑΓΡΑΦΗΣ
- (645) Σύμφωνα με το άρθρο 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74 του Συμβουλίου, της 26ης Νοεμβρίου 1974, περί παραγραφής του δικαιώματος δώξεως και εκτελέσεως των αποφάσεων στους τομείς του δικαίου των μεταφορών και του ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας ⁽⁵⁹⁾, η εξουσία της Επιτροπής να επιβάλλει πρόστιμα ή κυρώσεις για παράβαση των κανόνων του ανταγωνισμού υπόκειται σε προθεσμία παραγραφής πέντε ετών. Όσον αφορά τις διαρκείς παραβάσεις, η προθεσμία παραγραφής αρχίζει μόνον από την ημέρα της παράβασης ⁽⁶⁰⁾. Κάθε πράξη της Επιτροπής η οποία αποσκοπεί στη διενέργεια ανακρίσεως ή στη δίωξη της παραβάσεως επιφέρει διακοπή της παραγραφής. Η παραγραφή αρχίζει εκ νέου από το τέλος κάθε διακοπής ⁽⁶¹⁾.
- (646) Όπως αναφέρεται στην παρούσα απόφαση, οι επιχειρήσεις Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd και Tanabe Saiyaku Co. Ltd ήταν άμεσα αναμειγμένες στα γεγονότα που αποτελούν αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας και, ως εκ τούτου, συμμετείχαν στην παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.
- (647) Σε όλες τις περιπτώσεις, μπορεί να θεωρηθεί ότι οι επιχειρήσεις έπαψαν να συμμετέχουν στις αντίστοιχες συμφωνίες της σύμπραξης (βιταμίνη Η ή φολικό οξύ) περισσότερο από πέντε έτη πριν από την έναρξη της έρευνας της Επιτροπής. Οι παραβάσεις που αφορούν τη βιταμίνη Η και το φολικό οξύ τερματίστηκαν στις 19 Απριλίου 1994 και τον Ιούνιο του 1994, αντίστοιχα. Η Επιτροπή απέστειλε τις πρώτες γραπτές αιτήσεις πληροφοριών σχετικά με τη βιταμίνη Η και το φολικό οξύ στις 20 Αυγούστου 1999 και τις 15 Νοεμβρίου 1999, αντίστοιχως.
- (648) Οι παραβάσεις που αφορούσαν τις βιταμίνες Β1 και Β6 τερματίστηκαν, και στις δύο περιπτώσεις, τον Ιούνιο του 1994. Η Επιτροπή απέστειλε την πρώτη γραπτή αίτηση πληροφοριών σχετικά με τις βιταμίνες Β1 και Β6 στις 19 Αυγούστου 1999. Κατά συνέπεια, μπορεί να θεωρηθεί ότι οι BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. La Roche AG, και Takeda Chemical Industries Ltd έπαψαν να συμμετέχουν στις συμφωνίες της σύμπραξης για τις βιταμίνες Β1 ή Β6 περισσότερο από πέντε έτη πριν από την έναρξη της έρευνας της Επιτροπής.
- (649) Κατά συνέπεια, μπορεί να εφαρμοσθεί το άρθρο 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74 και παρά την ανάμειξή τους στις παραβάσεις, δεν θα επιβληθεί πρόστιμο στις επιχειρήσεις Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd και Tanabe Saiyaku Co. Ltd στο πλαίσιο της παρούσας απόφασης. Για τον ίδιο λόγο, δεν θα επιβληθεί πρόστιμο στις επιχειρήσεις BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. La Roche AG, Merck KgaA και Takeda Chemical Industries Ltd για την ανάμειξή τους στις παραβάσεις που αφορούσαν τις βιταμίνες Β1, Β6, Η (βιοτίνη) ή το φολικό οξύ.
- (650) Η Sumika και η Sumitomo υποστηρίζουν στις αντίστοιχες απαντήσεις τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων ότι ακόμα και αν είχε διαπιστωθεί ότι είχαν διαπράξει παράβαση, η παράβαση αυτή δεν θα υπέκειτο πλέον σε απόφαση της Επιτροπής επειδή θα είχε παραγραφεί.
- (651) Το επιχείρημα αυτό απορρίπτεται. Οι διατάξεις σχετικά με τις προθεσμίες παραγραφής αφορούν αποκλειστικά την επι-

βολή προστίμων ή κυρώσεων και δεν επηρεάζουν το δικαίωμα της Επιτροπής να ερευνά περιπτώσεις συμπράξεων και να λαμβάνει, εφόσον είναι αναγκαίο, απαγορευτικές αποφάσεις.

2.3. ΔΙΟΡΘΩΤΙΚΑ ΜΕΤΡΑ

2.3.1. ΑΡΘΡΟ 3 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ αριθ. 17

(652) Όταν η Επιτροπή διαπιστώνει παράβαση του άρθρου 81 μπορεί να απαιτήσει από τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να θέσουν τέλος στην παράβαση σύμφωνα με το άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17.

(653) Στην παρούσα υπόθεση, οι συμμετέχοντες στις συμπράξεις που αφορούσαν καθένα από τα σχετικά προϊόντα κατέβαλαν σημαντικές προσπάθειες για να αποκρύψουν την παράνομη συμπεριφορά τους. Η Επιτροπή δήλωσε στην κοινοποίηση αιτιάσεων ότι δεν είναι δυνατόν να ληφθεί με απόλυτη βεβαιότητα ότι οι παραβάσεις έχουν τερματισθεί.

(654) Στις απαντήσεις τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, οι επιχειρήσεις ισχυρίστηκαν ότι είχαν πάψει να συμμετέχουν στις παραβάσεις. Παρά τους ισχυρισμούς αυτούς, και για σκοπούς σαφήνειας, είναι αναγκαίο να κληθούν οι επιχειρήσεις στις οποίες απευθύνεται η παρούσα απόφαση και οι οποίες ασχολούνται ακόμα με οποιαδήποτε από τις σχετικές βιταμίνες, να τερματίσουν στις παραβάσεις, αν δεν το έχουν ήδη πράξει, και στο εξής να απέχουν από οποιαδήποτε συμφωνία, εναρμονισμένη πρακτική ή απόφαση ένωσης η οποία ενδέχεται να έχει ίδιο ή παρόμοιο αντικείμενο ή αποτέλεσμα.

2.3.2. ΑΡΘΡΟ 15 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ αριθ. 17

2.3.2.1. Γενικές διατάξεις

(655) Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17 ⁽⁶²⁾, η Επιτροπή μπορεί με απόφαση να επιβάλει σε επιχειρήσεις πρόστιμα τα οποία κυμαίνονται από 1 000 έως ένα εκατομμύριο ευρώ, ή ανέρχονται σε υψηλότερο ποσό το οποίο όμως δεν υπερβαίνει 10 % του κύκλου εργασιών κατά το προηγούμενο οικονομικό έτος κάθε επιχείρησης η οποία συμμετέχει σε παράβαση, εκουσίως ή ακουσίως, του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης ή/και του άρθρου 53, παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

(656) Δεδομένων της φύσης των εν λόγω συμφωνιών, όπως περιγράφονται στην παρούσα απόφαση, και των μέτρων που εφαρμόστηκαν για την εκτέλεσή τους, δεν είναι δυνατόν οι επιχειρήσεις να αγνοούσαν ότι η συμπεριφορά τους είχε ως στόχο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι κάθεμία από τις συμπράξεις αποτελεί εκ προθέσεως παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

(657) Κατά τον καθορισμό του ποσού ενός προστίμου η Επιτροπή πρέπει να λαμβάνει υπόψη όλα τα σχετικά στοιχεία και ιδίως τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης, δύο κριτήρια τα οποία αναφέρονται ρητά στο άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17.

(658) Ο ρόλος κάθε επιχείρησης που συμμετέχει στην παράβαση εκτιμάται σε ατομική βάση. Ειδικότερα, το πρόστιμο που επιβάλλει η Επιτροπή αντικατοπτρίζει τυχόν επιβαρυντικά ή ελαφρυντικά στοιχεία, ενώ εφαρμόζεται, ανάλογα με την περίπτωση, η ανακοίνωση περί επείκειας.

2.3.2.2. Βασικά ποσά των προστίμων

(659) Το βασικό ποσό καθορίζεται ανάλογα με τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης.

(660) Στην παρούσα υπόθεση, διαπράχθηκαν παραβάσεις που υπόκεινται σε πρόστιμο σε οκτώ διαφορετικές αγορές βιταμινών (βιταμίνες Α, Ε, C, Β2, Β5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή).

(661) Δεδομένων της συνέχειας και της ομοιότητας των χαρακτηριστικών και της μεθοδολογίας, καθώς και του βαθμού σοβαρότητας των παραβάσεων που διαπράχθηκαν στις αγορές αυτές, η επίπτωσή τους στην αγορά και το μέγεθος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς εξετάζονται στο ίδιο κεφάλαιο. Περαιτέρω στοιχεία που αφορούν τη σοβαρότητα, όπως η διαφορετική μεταχείριση προκειμένου να ληφθεί υπόψη η οικονομική δύναμη και τα επαρκή αποτρεπτικά μέσα μιας επιχείρησης, εκτιμώνται χωριστά για τις επιχειρήσεις σε κάθε αγορά προϊόντων. Λόγω των διαφορών όσον αφορά τη διάρκεια των παραβάσεων σε κάθεμία από τις σχετικές αγορές προϊόντων, το στοιχείο αυτό εξετάζεται χωριστά.

Σοβαρότητα

(662) Κατά την αξιολόγηση της σοβαρότητας των παραβάσεων, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη τη φύση τους, την πραγματική επίπτωσή τους στην αγορά, εφόσον μπορεί να μετρηθεί, και το μέγεθος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς.

Φύση των παραβάσεων

Όλα τα προϊόντα (βιταμίνες Α, Ε, C, Β2, Β5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή)

(663) Από τα στοιχεία που περιγράφονται ανωτέρω προκύπτει ότι οι υπό εξέταση παραβάσεις συνίστανται κυρίως σε πρακτικές κατανομής των αγορών και καθορισμού των τιμών, οι οποίες από τη φύση τους αποτελούν πολύ σοβαρές παραβάσεις του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

(664) Οι συμφωνίες που αφορούσαν τις βιταμίνες Α, Ε, C, Β2, Β5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή αποτελούσαν εκ

προθέσεως παράβαση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ. Έχοντας πλήρη επίγνωση της παράνομης φύσης των ενεργειών τους, οι βασικοί παραγωγοί συνωμότησαν με σκοπό τη δημιουργία μυστικών και θεσμοθετημένων συστημάτων για τον περιορισμό του ανταγωνισμού σε έναν σημαντικό βιομηχανικό τομέα.

(665) Οι ρυθμίσεις της σύμπραξης που κάλυπταν το σύνολο της βιομηχανίας βιταμινών, είχαν επινοηθεί, οργανωθεί και ενθαρρυνθεί από ανώτατα στελέχη των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων. Οι συμφωνίες αυτές, από τη φύση τους, οδηγούν αυτόματα σε σημαντική στρέβλωση του ανταγωνισμού, η οποία είναι προς το αποκλειστικό συμφέρον των συμμετεχόντων παραγωγών και σε βάρος των πελατών τους και, κατ'επέκταση, του κοινού γενικότερα.

(666) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι παραβάσεις που αφορούν τις βιταμίνες Α, Ε, C, Β2, Β5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή αποτελούσαν, από τη φύση τους, πολύ σοβαρές παραβάσεις του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας και τον ΕΟΧ.

Επίπτωση των παραβάσεων στις διάφορες αγορές βιταμινών εντός του ΕΟΧ

(667) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι παραβάσεις που διαπράχθηκαν από παραγωγούς, κατά τις σχετικές περιόδους, κάλυπταν άνω του 80 % της παγκόσμιας αγοράς και της αγοράς του ΕΟΧ για τις βιταμίνες Α, Ε, C, Β2, Β5, D3, β-καροτένιο και καροτενοειδή και είχαν πραγματική επίπτωση στις εν λόγω αγορές εντός του ΕΟΧ. Οι τιμές όχι μόνον αποτελούσαν αντικείμενο συμφωνίας αλλά και εφαρμόζονταν σε κάθε αγορά.

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

(669) Σε αντίθεση με το επιχείρημα της Roche, η Επιτροπή θεωρεί ότι η σημαντική αύξηση της τιμής των βιταμινών Α, Ε, C, Β2, Β5, D3, Β-καροτένιο και καροτενοειδή κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της σύμπραξης θα πρέπει να ερμηνευθεί

λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι τα μέλη της σύμπραξης συμφωνούσαν σχετικά με τις επιδιωκόμενες τιμές, την κατανομή μεριδίων της αγοράς καθώς και με συστήματα πληροφόρησης και παρακολούθησης για κάθε βιταμίνη⁽⁶³⁾. Σε κάθε περίπτωση, ακόμα και αν ήταν αλήθεια ότι αν δεν υπήρχε η σύμπραξη οι τιμές θα είχαν παραμείνει στο ίδιο επίπεδο με αυτό που επιτεύχθηκε σαν αποτέλεσμα της σύμπραξης, αυτό θα σήμαινε μόνον ότι η σύμπραξη δεν ήταν αποτελεσματική ή δεν είχε θέσει αρκετά φιλόδοξους στόχους. Το επιχείρημα αυτό δεν μπορεί να αντικρούσει το πόρισμα της Επιτροπής ότι οι πραγματοποιηθείσες αυξήσεις των τιμών είναι αποτέλεσμα των δραστηριοτήτων των μελών της σύμπραξης. Το πόρισμα βασίζεται σε στοιχεία που έχουν παρατηρηθεί και σχετικά με τα οποία υπάρχει συναινεση. Η Roche έπρεπε να είχε αποδείξει ότι οι αυξήσεις των τιμών δεν οφείλονταν στις δραστηριότητες της σύμπραξης.

(670) Όσον αφορά τις συμφωνίες για την βιταμίνη C, η Merck ισχυρίζεται, από την πλευρά της, ότι αποδείχθηκαν δύσκολες να εφαρμοσθούν, μη αποτελεσματικές στην πράξη και ότι δεν οδήγησαν σε αύξηση των πωλήσεων. Η Merck δηλώνει ότι οι επιδιωκόμενες τιμές καθορίζονταν σε επίπεδο μόλις υπεράνω των τιμών της αγοράς και το μερίδιο της αγοράς (30 %) των μη συμμετεχόντων στη σύμπραξη παραγωγών βιταμίνης C σήμαινε ότι μεγάλο μέρος της αγοράς δεν επηρεαζόταν από τις ρυθμίσεις. Ως εκ τούτου, η Merck υποστηρίζει ότι η τιμή που επιτεύχθηκε σαν αποτέλεσμα παρανομων ρυθμίσεων ήταν ελάχιστα ανώτερη από το επίπεδο που θα είχε επιτευχθεί χωρίς τις παράνομες συμφωνίες.

(671) Σε αντίθεση με το επιχείρημα της Merck, η Επιτροπή θεωρεί ότι η σημαντική αύξηση της τιμής της βιταμίνης C μεταξύ του 1991 και του 1995 πρέπει να ερμηνευτεί λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι τα μέλη της σύμπραξης συμφωνούσαν σχετικά με τις επιδιωκόμενες τιμές, την κατανομή μεριδίων της αγοράς, καθώς και με συστήματα πληροφόρησης και παρακολούθησης⁽⁶⁴⁾. Όπως και στην απάντηση που έδωσε σχετικά με τα επιχειρήματα της Roche, το μέτρο στο οποίο οι τιμές θα ήταν διαφορετικές αν δεν είχε υπάρξει η σύμπραξη μπορεί μόνον να υποτεθεί, ενώ η εκούσια εφαρμογή των συμφωνιών της σύμπραξης οδηγούσε σε μεγάλο κίνδυνο οι τιμές να είναι κατά πολύ ανώτερες από ό,τι υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού. Η Merck, από την πλευρά της, δεν παρέχει καμία απόδειξη που να αντικρούει το συμπέρασμα αυτό.

(672) Τέλος, η Επιτροπή θεωρεί ότι τα μέρη στα οποία απευθύνεται η παρούσα απόφαση δεν ήταν σε θέση να αντικρούσουν τα πορίσματά της όσον αφορά την πραγματική επίπτωση των παραβάσεων στις σχετικές αγορές βιταμινών στον ΕΟΧ.

Μέγεθος των σχετικών γεωγραφικών αγορών

(673) Για να είναι δυνατή η εκτίμηση της σοβαρότητας είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι κάθε μεμονωμένη παράβαση κάλυπτε το σύνολο της κοινής αγοράς και, μετά τη δημιουργία του, το σύνολο του ΕΟΧ.

Προκαταρκτικό συμπέρασμα

- (674) Λαμβάνοντας υπόψη τη φύση των υπό εξέταση παραβάσεων, την επίπτωσή τους στις μεμονωμένες σχετικές αγορές βιταμινών και το γεγονός ότι κάθε παράβαση κάλυπτε το σύνολο της κοινής αγοράς και, μετά τη δημιουργία του, ολόκληρο τον ΕΟΧ, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι επιχειρήσεις τις οποίες αφορά η παρούσα απόφαση έχουν διαπράξει σοβαρότατες παραβάσεις του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ για καθεμία εκ των οποίων το πιθανό πρόστιμο θα ανέρχεται σε τουλάχιστον 20 εκατομμύρια ευρώ.
- (675) Εξάλλου, προκειμένου να προσδιορίσει το αρχικό ποσό των προστίμων, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη το μέγεθος καθεμιάς από τις διάφορες αγορές βιταμινών.
- (676) Η Merck ισχυρίζεται ότι, στην προκειμένη περίπτωση, δεν μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η φύση της παράβασής της σχετικά με τη βιταμίνη C πρέπει να θεωρηθεί «πολύ σοβαρή», δεδομένης της ελάχιστης ανάμειξης της στην υπόθεση αυτή.
- (677) Η Επιτροπή απορρίπτει τη θέση αυτή. Είναι προφανές ότι οι συμπράξεις με στόχο την κατανομή των αγορών και τον καθορισμό των τιμών⁽⁶⁵⁾, όπως καθορίζονται στις κατευθυντήριες γραμμές της Επιτροπής σχετικά με τη μέθοδο επιβολής προστίμων, θεωρούνται πολύ σοβαρές παραβάσεις του άρθρου 81 παράγραφος 1 ΕΚ. Τα ειδικά χαρακτηριστικά της παράβασης που αφορά την αγορά της βιταμίνης C, δηλαδή η επίπτωσή της στην αγορά και το μέγεθος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς, ενισχύουν το συμπέρασμα αυτό. Σε κάθε περίπτωση, το γεγονός ότι η συμμετοχή σε σύμπραξη μπορεί να είναι περιθωριακή μόνο, πράγμα που δεν συμβαίνει εδώ, δεν μεταβάλλει τον στόχο της σύμπραξης — ο οποίος στην περίπτωση αυτή συνιστά πολύ σοβαρή παράβαση — αλλά μόνον το επίπεδο συμμετοχής μιας επιχείρησης.

Διαφοροποιημένη μεταχείριση

- (678) Στο πλαίσιο της κατηγορίας πολύ σοβαρών παραβάσεων, η προτεινόμενη κλίμακα πιθανών προστίμων καθιστά δυνατή τη διαφοροποίηση της μεταχείρισης των επιχειρήσεων προκειμένου να ληφθεί υπόψη η πραγματική οικονομική ικανότητα των ενδιαφερομένων να προκαλέσουν σημαντική ζημία στον ανταγωνισμό, και έτσι ώστε να ορισθεί ένα πρόστιμο το οποίο να έχει αποτρεπτικό αποτέλεσμα. Η Επιτροπή σημειώνει ότι τούτο είναι ιδιαίτερα αναγκαίο σε περιπτώσεις, όπως η παρούσα, κατά τις οποίες υπάρχει μεγάλη διαφορά στο μέγεθος των επιχειρήσεων που έχουν διαπράξει την παράβαση.
- (679) Στην υπό εξέταση υπόθεση, η οποία αφορά πολλές επιχειρήσεις, είναι αναγκαίο κατά τον καθορισμό του βασικού ποσού του προστίμου, να ληφθεί υπόψη το ειδικό βάρος και, κατ' επέκταση, η επίπτωση της παράνομης συμπεριφοράς κάθε επιχείρησης στον ανταγωνισμό.

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

(681) Η Επιτροπή θεωρεί σκόπιμο να εκτιμηθεί η σχετική σημασία μιας επιχείρησης σε καθεμία από τις ενδιαφερόμενες αγορές βιταμινών με βάση τον αντίστοιχο παγκόσμιο κύκλο εργασιών της. Τη θέση αυτή υποστηρίζει το γεγονός ότι κάθε σύμπραξη είχε παγκόσμιο χαρακτήρα και ότι στόχος της καθεμιάς ήταν, μεταξύ άλλων, η κατανομή των αγορών σε παγκόσμιο επίπεδο και, συνεπώς, ο περιορισμός του ανταγωνισμού στην αγορά του ΕΟΧ. Εξάλλου, ο παγκόσμιος κύκλος εργασιών οποιουδήποτε μέλους μιας σύμπραξης αποτελεί επίσης ένδειξη της συνεισφοράς του στην αποτελεσματικότητα της σύμπραξης στο σύνολό της, ή αντίθετα, της αστάθειας που θα χαρακτήριζε την σύμπραξη αν η εν λόγω επιχείρηση δεν είχε συμμετάσχει σε αυτήν. Η σύγκριση πραγματοποιείται βάσει του παγκοσμίου κύκλου εργασιών κατά το τελευταίο πλήρες ημερολογιακό έτος της παράβασης⁽⁶⁶⁾.

(682) Το τμήμα που ακολουθεί αναφέρει για κάθε βιταμίνη ξεχωριστά τους σχετικούς παράγοντες για την καθιέρωση της κατηγορίας στην οποία ανήκει κάθε παραγωγός.

Βιταμίνη Α

(683) Όπως προκύπτει από τον πίνακα στο τμήμα 1.2.6 η Roche ήταν ο μεγαλύτερος παραγωγός βιταμίνης Α στην παγκόσμια αγορά. Κατά συνέπεια, τοποθετείται στην πρώτη κατηγορία. Η BASF και η Aventis, οι οποίες κατείχαν σαφώς μικρότερα μερίδια της παγκόσμιας αγοράς τοποθετούνται στη δεύτερη κατηγορία.

(684) Βάσει των ανωτέρω, το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο το οποίο επιβάλλεται για την παράβαση που αφορά την αγορά της βιταμίνης Α, λαμβάνοντας υπόψη τις κατηγορίες που προσδιορίστηκαν σαν αποτέλεσμα της εφαρμογής του κριτηρίου της σχετικής σημασίας μιας επιχείρησης στην ενδιαφερόμενη αγορά, έχει ως εξής:

— Roche: 30 εκατομμύρια ευρώ,

— BASF and Aventis: 18 εκατομμύρια ευρώ.

Βιταμίνη Ε

(685) Ο πίνακας στο τμήμα 1.2.6 Δείχνει ότι η Roche και η BASF ήταν οι δύο μεγαλύτεροι παραγωγοί βιταμίνης Ε στην παγκόσμια αγορά. Για τον λόγο αυτό τοποθετούνται στην πρώτη κατηγορία. Η Eisai και η Aventis, οι οποίες κατείχαν σαφώς μικρότερα μερίδια της παγκόσμιας αγοράς (λιγότερο από το ένα τρίτο του μεριδίου της Roche), τοποθετούνται στην δεύτερη κατηγορία.

(686) Βάσει των ανωτέρω, το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο το οποίο επιβάλλεται για την παράβαση που αφορά την αγορά της βιταμίνης E, λαμβάνοντας υπόψη τις κατηγορίες που προσδιορίστηκαν σαν αποτέλεσμα της εφαρμογής του κριτηρίου της σχετικής σημασίας μιας επιχείρησης στην ενδιαφερόμενη αγορά, έχει ως εξής:

- Roche και BASF: 35 εκατομμύρια ευρώ,
- Eisai και Aventis: 10,5 εκατομμύρια ευρώ.

Βιταμίνη B2

(687) Η Roche ήταν ο μεγαλύτερος παραγωγός βιταμίνης B2 στην παγκόσμια αγορά (βλέπε πίνακα στο τμήμα 1.2.6). Κατά συνέπεια, τοποθετείται στην πρώτη κατηγορία. Η BASF και η Takeda, οι οποίες κατείχαν σαφώς μικρότερα μερίδια της παγκόσμιας αγοράς — περίπου ή λιγότερο από το ήμισυ του μεριδίου της Roche — τοποθετούνται στην δεύτερη κατηγορία.

(688) Βάσει των ανωτέρω, το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο το οποίο επιβάλλεται για την παράβαση που αφορά την αγορά της βιταμίνης B2, λαμβάνοντας υπόψη τις κατηγορίες που προσδιορίστηκαν σαν αποτέλεσμα της εφαρμογής του κριτηρίου της σχετικής σημασίας μιας επιχείρησης στην ενδιαφερόμενη αγορά, έχει ως εξής:

- Roche: 20 εκατομμύρια ευρώ,
- BASF and Takeda: 10 εκατομμύρια ευρώ.

Βιταμίνη B5

(689) Από τον πίνακα στο τμήμα 1.2.6 προκύπτει ότι η Roche και η Daiichi ήταν οι μεγαλύτεροι παραγωγοί βιταμίνης B5 στην παγκόσμια αγορά. Κατά συνέπεια, τοποθετούνται στην πρώτη κατηγορία. Η BASF, η οποία κατείχε σαφώς μικρότερο μερίδιο της παγκόσμιας αγοράς — σχεδόν το ήμισυ του μεριδίου της Roche — τοποθετείται στην δεύτερη κατηγορία.

(690) Βάσει των ανωτέρω, το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο το οποίο επιβάλλεται για την παράβαση που αφορά την αγορά της βιταμίνης B5, λαμβάνοντας υπόψη τις κατηγορίες που προσδιορίστηκαν σαν αποτέλεσμα της εφαρμογής του κριτηρίου της σχετικής σημασίας μιας επιχείρησης στην ενδιαφερόμενη αγορά, έχει ως εξής:

- Roche και Daiichi: 20 εκατομμύρια ευρώ,
- BASF: 14 εκατομμύρια ευρώ.

Βιταμίνη C

(691) Είναι προφανές από τον πίνακα στο τμήμα 1.2.6 Ότι η Roche και η Takeda ήταν οι μεγαλύτεροι παραγωγοί βιταμίνης C στην παγκόσμια αγορά με μερίδια 40 % και 24 %, αντιστοίχως. Κατά συνέπεια, τοποθετούνται στην πρώτη κατηγορία. Η BASF και η Merck, οι οποίες κατείχαν σαφώς μικρότερα μερίδια της παγκόσμιας αγοράς (λιγότερο από 9 % η καθεμία), τοποθετούνται στην δεύτερη κατηγορία.

(692) Βάσει των ανωτέρω, το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο το οποίο επιβάλλεται για την παράβαση που αφορά την αγορά της βιταμίνης C, λαμβάνοντας υπόψη τις κατηγορίες που προσδιορίστηκαν σαν αποτέλεσμα της εφαρμογής του κριτηρίου της σχετικής σημασίας μιας επιχείρησης στην ενδιαφερόμενη αγορά, έχει ως εξής:

- Roche and Takeda: 30 εκατομμύρια ευρώ,
- BASF and Merck: 7,5 εκατομμύρια ευρώ.

Βιταμίνη D3

(693) Από τον πίνακα στο τμήμα 1.2.6 προκύπτει σαφώς ότι η Roche και η Solvay Pharmaceuticals ήταν οι μεγαλύτεροι παραγωγοί βιταμίνης D3 στην παγκόσμια αγορά με μερίδια 40 % και 32 %, αντιστοίχως. Κατά συνέπεια, τοποθετούνται στην πρώτη κατηγορία. Η BASF και η Aventis, οι οποίες κατείχαν σαφώς μικρότερα μερίδια της παγκόσμιας αγοράς, 15 % και 9 % αντιστοίχως, τοποθετούνται στην δεύτερη κατηγορία.

(694) Βάσει των ανωτέρω, το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο το οποίο επιβάλλεται για την παράβαση που αφορά την αγορά της βιταμίνης D3, λαμβάνοντας υπόψη τις κατηγορίες που προσδιορίστηκαν σαν αποτέλεσμα της εφαρμογής του κριτηρίου της σχετικής σημασίας μιας επιχείρησης στην ενδιαφερόμενη αγορά, έχει ως εξής:

- Roche και Solvay Pharmaceuticals: 10 εκατομμύρια ευρώ,
- BASF και Aventis: 4 εκατομμύρια ευρώ.

B-καροτένιο

(695) Δεδομένων των χαρακτηριστικών της παγκόσμιας αγοράς για το β-καροτένιο, ήτοι το γεγονός ότι υπάρχουν ουσιαστικά δύο βασικοί παραγωγοί στην αγορά, δεν είναι σκόπιμο στην περίπτωση αυτή να τοποθετηθούν οι επιχειρήσεις σε διαφορετικές κατηγορίες προκειμένου να καθορισθεί το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο που αφορά την παράβαση στην αγορά του β-καροτενίου. Το σημείο εκκίνησης καθορίζεται σε 20 εκατομμύρια ευρώ για την Roche και τη BASF.

Καροτενοειδή

(696) Δεδομένων των χαρακτηριστικών της παγκόσμιας αγοράς καροτενοειδών, ήτοι το γεγονός ότι υπάρχουν ουσιαστικά δύο βασικοί παραγωγοί στην αγορά, δεν είναι σκόπιμο στην περίπτωση αυτή να τοποθετηθούν οι επιχειρήσεις σε διαφορετικές κατηγορίες προκειμένου να καθορισθεί το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο που αφορά την παράβαση στην αγορά καροτενοειδών. Το σημείο εκκίνησης καθορίζεται σε 20 εκατομμύρια ευρώ για την Roche και τη BASF.

Επαρκές αποτρεπτικό αποτέλεσμα

(697) Προκειμένου να εξασφαλισθεί ότι το πρόστιμο θα έχει επαρκές αποτρεπτικό αποτέλεσμα, η Επιτροπή θα καθορίσει

κατά πόσον είναι αναγκαία περαιτέρω προσαρμογή του σημείου εκκίνησης για κάθε επιχείρηση.

Διάρκεια των παραβάσεων

(698) Όσον αφορά τις BASF, Roche και Aventis, η Επιτροπή θεωρεί ότι το κατάλληλο σημείο εκκίνησης για πρόστιμο που προκύπτει από το κριτήριο της σχετικής σημασίας στην αγορά πρέπει να αναπροσαρμοσθεί προς τα άνω προκειμένου να ληφθούν υπόψη το μέγεθος και οι συνολικοί πόροι των επιχειρήσεων αυτών.

(700) Στο παρόν τμήμα αναφέρεται χωριστά για κάθε βιταμίνη η διάρκεια της παράβασης κάθε παραγωγού.

Βιταμίνη Α

(701) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι Roche, BASF και Aventis παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ από τον Σεπτέμβριο του 1989 έως τον Φεβρουάριο του 1999 όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης Α. Διέπραξαν μακροπρόθεσμη παράβαση διάρκειας εννέα ετών και έξι μηνών. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁶⁷⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 90 % για κάθε επιχείρηση.

Βιταμίνη Ε

(702) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι Roche, BASF και Aventis παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ από τον Σεπτέμβριο του 1989 ως τον Φεβρουάριο του 1999 όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης Ε. Διέπραξαν μακροπρόθεσμη παράβαση διάρκειας εννέα ετών και έξι μηνών. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁶⁸⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 90 % για κάθε επιχείρηση.

(703) Η Eisai άρχισε να συμμετέχει στην σύμπραξη τον Ιανουάριο του 1991 και κατά συνέπεια διέπραξε μακροπρόθεσμη παράβαση διάρκειας οκτώ ετών. Το σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο της που ορίζεται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁶⁹⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 80 %.

Βιταμίνη Β2

(704) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Roche και η BASF παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ από τον Ιούλιο του 1991 ως τον Σεπτέμβριο του 1995 όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης Β2. Διέπραξαν παράβαση διάρκειας τεσσάρων ετών και τριών μηνών, ήτοι μέσης διάρκειας. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁷⁰⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 45 % για κάθε επιχείρηση.

(705) Η Takeda διέπραξε παράβαση μέσης διάρκειας τριών ετών και εννέα μηνών, από τότε που προσχώρησε στη σύμπραξη το 1992. Το σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο που ορίζεται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁷¹⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 35 %.

Βιταμίνη Β5

(706) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Roche, η BASF και η Daiichi παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ

(699) Βάσει των ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί για να υπάρχει το απαραίτητο αποτρεπτικό αποτέλεσμα, το σημείο εκκίνησης των αντίστοιχων προστίμων για κάθε σχετική αγορά βιταμινών, όπως ορίζεται στα αιτιολογικές σκέψεις 683 έως 696, θα πρέπει να αυξηθεί κατά τον ακόλουθο τρόπο:

BASF

- Βιταμίνη Α: κατά 100 % σε 36 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη Ε: κατά 100 % σε 70 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη Β2: κατά 100 % σε 20 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη Β5: κατά 100 % σε 28 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη C: κατά 100 % σε 15 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη D3: κατά 100 % σε 8 εκατομμύρια ευρώ,
- β-καροτένιο: κατά 100 % σε 40 εκατομμύρια ευρώ,
- καροτενοειδή: κατά 100 % σε 40 εκατομμύρια ευρώ.

Roche

- Βιταμίνη Α: κατά 100 % σε 60 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη Ε: κατά 100 % σε 70 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη Β2: κατά 100 % σε 40 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη Β5: κατά 100 % σε 40 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη C: κατά 100 % σε 60 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη D3: κατά 100 % σε 20 εκατομμύρια ευρώ,
- β-καροτένιο: κατά 100 % σε 40 εκατομμύρια ευρώ,
- καροτενοειδή: κατά 100 % σε 40 εκατομμύρια ευρώ.

Aventis

- Βιταμίνη Α: κατά 100 % σε 36 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη Ε: κατά 100 % σε 21 εκατομμύρια ευρώ,
- Βιταμίνη D3: κατά 100 % σε 8 εκατομμύρια ευρώ.

από τον Ιανουάριο του 1991 ως τον Φεβρουάριο του 1999 όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης Β5. Διέπραξαν μακροπρόθεσμη παράβαση διάρκειας οκτώ ετών. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁷²⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 80 % για κάθε επιχείρηση.

Βιταμίνη C

- (707) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι Roche, BASF, Merck και Takeda παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ από τον Ιανουάριο του 1991 έως τον Αύγουστο του 1995 όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης C. Διέπραξαν παράβαση διάρκειας τεσσάρων ετών και οκτώ μηνών, ήτοι μέσης διάρκειας. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁷³⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 45 % για κάθε επιχείρηση.

Βιταμίνη D3

- (708) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι Roche, BASF, Solvay και Aventis παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ από τον Ιανουάριο του 1994 έως τον Ιούνιο του 1998 όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης D3. Διέπραξαν παράβαση διάρκειας τεσσάρων ετών και έξι μηνών, ήτοι μέσης διάρκειας. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁷⁴⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 40 % για κάθε επιχείρηση.

Β-καροτενίου

- (709) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Roche και η BASF παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ από τον Σεπτέμβριο του 1992 έως τον Δεκέμβριο του 1998 όσον αφορά την αγορά β-καροτενίου. Διέπραξαν μακροπρόθεσμη παράβαση διάρκειας έξι ετών και τεσσάρων μηνών. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁷⁵⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 60 % για κάθε επιχείρηση.

Καροτενοειδή

- (710) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Roche και η BASF παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ από τον Μάιο του 1993 έως τον Δεκέμβριο του 1998 όσον αφορά την αγορά καροτενοειδών. Διέπραξαν μακροπρόθεσμη παράβαση διάρκειας πέντε ετών και οκτώ μηνών. Το σημείο εκκίνησης για τα πρόστιμα που ορίζονται βάσει της σοβαρότητας ⁽⁷⁶⁾ αυξάνεται συνεπώς κατά 55 % για κάθε επιχείρηση.

Συμπέρασμα σχετικά με τα βασικά ποσά

- (711) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή καθορίζει τα βασικά ποσά των προστίμων ως εξής:

F. Hoffmann-La Roche AG

- βιταμίνη Α: 114 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη Ε: 133 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη Β2: 56 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη Β5: 72 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη C: 87 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη D3: 28 εκατομμύρια ευρώ,
- β-καροτενίου: 64 εκατομμύρια ευρώ,
- καροτενοειδή: 62 εκατομμύρια ευρώ.

BASF AG

- βιταμίνη Α: 68,4 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη Ε: 133 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη Β2: 28 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη Β5: 50,4 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη C: 21,75 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη D3: 11,2 εκατομμύρια ευρώ,
- β-καροτενίου: 64 εκατομμύρια ευρώ,
- καροτενοειδή: 62 εκατομμύρια ευρώ.

Aventis

- βιταμίνη Α: 68,4 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη Ε: 39,9 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη D3: 11,2 εκατομμύρια ευρώ.

Takeda Chemical Industries Ltd

- βιταμίνη Β2: 13,5 εκατομμύρια ευρώ,
- βιταμίνη C: 43,5 εκατομμύρια ευρώ.

Solvay Pharmaceuticals BV

- βιταμίνη D3: 14 εκατομμύρια ευρώ.

Merck KgaA

- βιταμίνη C: 10,875 εκατομμύρια ευρώ.

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd

- βιταμίνη Β5: 36 εκατομμύρια ευρώ.

Eisai Co. Ltd

- βιταμίνη Ε: 18,9 εκατομμύρια ευρώ.

2.3.2.3. Επιβαρυντικά στοιχεία

Ηγετικός ρόλος στις παραβάσεις

- (712) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Roche και η BASF αποτελούσαν από κοινού τους ηγέτες και τους επινοητές των παράνομων

συμφωνιών που αφορούσαν τις ευρείας χρήσης βιταμίνες που παρήγαν και, ως εκ τούτου, ο ρόλος τους στις διάφορες συμπράξεις θεωρείται επιβαρυντικό στοιχείο (77).

(713) Ένα βασικό αποτέλεσμα των εν λόγω αντίθετων προς τον ανταγωνισμό πρακτικών σε καθεμία από τις αγορές βιταμινών ήταν το άθροισμα της δύναμης που κατείχαν τα μέρη σε κάθε μεμονωμένη αγορά. Το αποτέλεσμα αυτό παρουσίαζε ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις εταιρείες που παρήγαν και πωλούσαν ευρύ φάσμα βιταμινών, δηλαδή για τη Roche και την BASF.

(714) Ως προμηθευτές μεγάλης ποικιλίας βιταμινών, οι επιχειρήσεις αυτές είχαν διάφορα πλεονεκτήματα. Ειδικότερα, η θέση τους σε σχέση με τους πελάτες ήταν ισχυρότερη από αυτή των εταιρειών που πωλούσαν ένα ή λιγοστά προϊόντα, δεδομένου ότι μπορούσαν να προμηθεύουν ευρύ φάσμα προϊόντων που αντιστοιχούσε σε μεγαλύτερο ποσοστό του κύκλου εργασιών τους. Επιπλέον, οι εταιρείες αυτές είχαν μεγαλύτερη ευελιξία όσον αφορά την διαμόρφωση τιμών, ειδικών προσφορών και εκπτώσεων καθώς και μεγαλύτερες δυνατότητες πραγματοποίησης δεσμευμένων πωλήσεων. Εξάλλου, μπορούσαν να επιτυγχάνουν μεγαλύτερες οικονομίες κλίμακας και να έχουν ευρύτερο πεδίο πωλήσεων και εμπορίας. Τέλος, μπορούσαν με μεγαλύτερη πειστικότητα να απειλούν έμμεσα (ή άμεσα) τους πελάτες τους ότι θα έπαυαν να τους εφοδιάζουν.

(715) Η ισχύς των πλεονεκτημάτων αυτών στην ανταγωνιστική διάρθρωση μιας αγοράς εξαρτάται από παράγοντες οι οποίοι εντοπίστηκαν σε όλες τις αγορές βιταμινών. Οι διάφοροι ενδιαφερόμενοι (χονδρέμποροι, μεσάζοντες και μεγάλοι τελικοί καταναλωτές) αγοράζουν, σε μεγάλο βαθμό, βιταμίνες τις οποίες προμήθευαν οι συμμετέχοντες στις αθέμιτες συμφωνίες. Η περίπτωση των παραγωγών προμειγμάτων έχει ιδιαίτερη σημασία όσον αφορά το θέμα αυτό. Το συνδυασμένο μερίδιο της αγοράς των παραγωγών, για όλες τις βιταμίνες, ήταν άνω του 70 % και σε ορισμένες περιπτώσεις πλησίαζε το 100 %. Η σχετική δύναμη των ανταγωνιστών σε κάθε αγορά βιταμινών ήταν, συνεπώς, περιορισμένη ή ανύπαρκτη.

(716) Λόγω της ύπαρξης μεγάλης ποικιλίας προϊόντων σε χωριστές αλλά στενά συνδεδεμένες αγορές, αυξανόταν σημαντικά η συνολική ικανότητα των εν λόγω επιχειρήσεων να εφαρμόζουν και να διατηρούν τις αντίθετες προς τον ανταγωνισμό συμφωνίες τις οποίες σύναπταν.

(717) Οι δύο μεγάλοι Ευρωπαίοι παραγωγοί δημιούργησαν ένα κοινό μέτωπο για να επινοήσουν και να εφαρμόσουν τις παράνομες συμφωνίες με τους ιάπωνες και άλλους ευρωπαϊούς παραγωγούς. Η Roche έθεσε σε εφαρμογή στρατηγικό σχέδιο για την κυριαρχία και τον έλεγχο της παγκόσμιας αγοράς για όλες τις βιταμίνες που παρήγε (που αποτελούσαν σημαντικότερο τμήμα όλων των βιταμινών που διατίθενται στο εμπόριο). Η Roche, σε συνδυασμό με τη

BASF, είχε σκοπό να καταργήσει τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό μεταξύ των δύο εταιρειών εντός της Κοινότητας και του ΕΟΧ, όσον αφορά ολόκληρο το φάσμα των σημαντικών βιταμινών (78). Πρέπει να σημειωθεί ο ρόλος της Roche ως πρωτεργάτριας και βασικής δικαιούχου των αθέμιτων αυτών πρακτικών.

(718) Αυτό το επιβαρυντικό στοιχείο δικαιολογεί την αύξηση κατά 50 % του βασικού ποσού των προστίμων που πρέπει να επιβληθούν στην Roche και την αύξηση κατά 35 % του βασικού ποσού των προστίμων που πρέπει να επιβληθούν στη BASF για τις παραβάσεις τους στις αγορές των βιταμινών A, E, B2, B5, C, D3, του Β-καροτίνιου και των καροτενοειδών.

2.3.2.4. Ελαφρυντικά

Αποκλειστικά παθητικός ρόλος ή ρόλος «ακολουθώ τον αρχηγό» στην παράβαση

(719) Όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης C, η Merck ισχυρίζεται ότι ο ρόλος της περιοριζόταν στο να ακολουθεί τις εντολές που εξέδιδαν η Roche και η Takeda και ότι γενικά έπαιξε δευτερεύοντα ρόλο στις συζητήσεις σχετικά με την βιταμίνη C.

(720) Η Merck πρέπει να θεωρηθεί ενεργό μέλος της σύμπραξης για την αγορά της βιταμίνης C. Οι εκπρόσωποί της ήταν παρόντες σε πολλές συναντήσεις της σύμπραξης και συμμετείχαν σε συζητήσεις σχετικά με τις τιμές και την παρακολούθηση των πωλήσεων (79). Η ενεργός της συμμετοχή στις συζητήσεις για τις τιμές αντικρούει το επιχειρήμα της Merck ότι απλώς ακολουθούσε τις τιμές. Η συμμετοχή της Merck ήταν μέρος του γενικότερου σχεδίου της σύμπραξης να ελέγχει την παγκόσμια αγορά και να περιλαμβάνει τους σημαντικότερους παραγωγούς.

(721) Όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης E, η Eisai δηλώνει ότι συμμετείχε ενεργά στις συμφωνίες της σύμπραξης που είχαν δημιουργήσει οι ευρωπαίοι παραγωγοί και ότι δεν λάμβανε τις λεπτομερείς πληροφορίες που αυτοί ανταλλάσσαν μεταξύ τους. Εξάλλου, δεν μπορούσε να προβεί σε αύξηση των τιμών έναντι μεμονωμένων πελατών λόγω των επαφών της με ανεξάρτητους διανομείς οι οποίοι δεν συμμετείχαν στην συμφωνία.

(722) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Eisai ήταν ενεργό μέλος της σύμπραξης για την αγορά βιταμίνης E. Το γεγονός ότι οι περισσότερες επαφές της εταιρείας με τους Ευρωπαίους παραγωγούς γίνονταν μέσω της Roche και ότι ανεξάρτητοι διανομείς ασχολούνταν με το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων της εντός του ΕΟΧ δεν σημαίνει ότι η εταιρεία αυτή δεν είχε ενεργό ρόλο στη σύμπραξη. Όπως αναφέρεται στις αιτιολογικές σκέψεις 240 έως 242, οι προσπάθειες της Eisai να παρουσιάσει τον εαυτό της ως παθητικό στοιχείο στην παράβαση αυτή αντικρούονται από τα έγγραφα που διαβιβάστηκαν στην Επιτροπή.

- (723) Κατά συνέπεια, δεν υπάρχουν ελαφρυντικά στην περίπτωση της Merck ή της Eisai τα οποία θα δικαιολογούσαν μείωση του επιβληθέντος προστίμου.
- (724) Όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης D3, η Aventis υποστηρίζει ότι ο ρόλος της Rhône-Poulenc περιοριζόταν στο να προμηθεύσει στη Solvay, μετά από αίτησή της, πληροφορίες σχετικά με τις πωλήσεις που είχε στη διάθεσή της, ότι δεν συμμετείχε σε καμία από τις τριμερείς συναντήσεις της σύμπραξης και ότι ο ρόλος της ήταν παθητικός. Λόγω του περιορισμένου ρόλου της στην εν λόγω αγορά και της μη ενεργούς συμμετοχής της, δεν είχε χορηγηθεί στη Rhône-Poulenc ανεξάρτητο μερίδιο της αγοράς, αλλά το μερίδιό της συμπεριλαμβανόταν σε αυτό της Solvay.
- (725) Η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη ότι η Rhône-Poulenc είχε μόνο παθητικό ρόλο στην παράβαση που αφορά την βιταμίνη D3. Δεν έλαβε μέρος σε καμία από τις συναντήσεις της σύμπραξης και δεν διέθετε ατομικό μερίδιο αγοράς. Το ελαφρυντικό αυτό δικαιολογεί μείωση κατά 50 % του βασικού ποσού των προστίμων που θα επιβληθούν στην Aventis για την παράβασή της σχετικά με την αγορά της βιταμίνης D3.

Μη εφαρμογή, στην πράξη, των εν λόγω συμφωνιών

- (726) Όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης C, η Merck ισχυρίζεται ότι δεν περιόρισε ποτέ την παραγωγή ή τις πωλήσεις της προκειμένου να συμβιβασθεί με τις ρυθμίσεις της σύμπραξης και δεν το έπραξε ούτε και όσον αφορά τις συμφωνηθείσες τιμές ή ποσοτώσεις· για να υποστηρίξει τον ισχυρισμό αυτό αναφέρει διάφορα έγγραφα που περιλαμβάνονται στον φάκελο της Επιτροπής.
- (727) Όσον αφορά την αγορά της βιταμίνης B5, η Daiichi υποστηρίζει ότι δεν συμβιβαζόταν πάντοτε με τις συμφωνίες επειδή είχε οικονομικά κίνητρα για να μην εφαρμόζει τις τιμές και τις ποσότητες που είχαν συμφωνηθεί. Μεταξύ των κινήτρων αυτών, περιλαμβανόταν ο ανταγωνισμός από τους κινέζους παραγωγούς και η ζημία που θα μπορούσε να προκαλέσει στους πελάτες της οι οποίοι παρήγαν προμειγνύματα και ανταγωνίζονταν άμεσα τη Roche και τη BASF στην αγορά αυτή. Η Daiichi ισχυρίζεται ότι επειδή συχνά δεν εφαρμόζε τις επιδιωκόμενες τιμές ούτε και τους περιορισμούς ως προς την απόδοση, η επίπτωση των συμφωνιών στην αγορά ήταν μειωμένη.
- (728) Η Επιτροπή παρατηρεί ότι η εφαρμογή των συμφωνιών σχετικά με τις επιδιωκόμενες τιμές δεν προϋποθέτει αναγκαστικά την εφαρμογή αυτών ακριβώς των τιμών. Μπορεί να θεωρηθεί ότι η συμφωνία εφαρμόζεται όταν τα μέρη καθορίζουν τις τιμές με σκοπό να τις φέρουν πλησιέστερα στον συμφωνηθέντα στόχο. Αυτό συνέβη στην περίπτωση των συμπράξεων για τις αγορές των βιταμινών C και B5. Το ότι μια επιχείρηση, που αποδεικνύεται ότι μετέχει με τους ανταγωνιστές της σε συνεννόηση ως προς τις τιμές, δεν συμπεριφέρθηκε στην αγορά όπως είχε συμφωνήσει με τους ανταγωνιστές της δεν συνιστά κατ' ανάγκην στοιχείο που πρέπει

να ληφθεί υπόψη, ως ελαφρυντική περίπτωση, κατά την επιμέτρηση του επιβλητέου προστίμου. Συγκεκριμένα, μια επιχείρηση που, παρά τη διαβούλευση με τους ανταγωνιστές της, ακολουθεί μια λίγο ως πολύ ανεξάρτητη πολιτική στην αγορά ενδέχεται απλώς να επιχειρεί να χρησιμοποιήσει τη σύμπραξη προς όφελός της [Υπόθεση T-308/94 Cascades SA κατά Επιτροπής (Συλλογή 1998, σ. II-925, παράγραφος 230)].

- (729) Όσον αφορά την εφαρμογή των συμφωνιών σχετικά με τις ποσότητες, είναι προφανές ότι τα μέλη της σύμπραξης θεωρούσαν τις ποσότητες που τους κατανέμονταν ως ελάχιστες ποσότητες. Η συμφωνία τηρείτο εφόσον κάθε μέρος πωλούσε τουλάχιστον τις ποσότητες που του είχαν κατανεμηθεί. Αυτό συνέβαινε στην περίπτωση των συμπράξεων που αφορούσαν τις αγορές των βιταμινών C και B5.

Τερματισμός της παράβασης μόλις επέμβει η Επιτροπή

- (730) Η Merck υποστηρίζει ότι εφόσον έπαψε να συμμετέχει στις παράνομες συμφωνίες όσον αφορά τη βιταμίνη C περισσότερο από τέσσερα έτη πριν από την έναρξη της έρευνας της Επιτροπής, η Merck θα έπρεπε να δικαιούται μείωση του προστίμου της.
- (731) Στις κατευθυντήριες γραμμές της σχετικά με τα πρόστιμα, η Επιτροπή υπέδειξε ότι θα μειώνει το βασικό ποσό του προστίμου όταν οι ενδιαφερόμενοι παύουν να διαπράττουν την παράβαση μόλις παρέμβει η Επιτροπή, και ιδίως όταν διενεργεί επιθεωρήσεις.
- (732) Η Επιτροπή θεωρεί ότι αν οι επιχειρήσεις πάψουν να διαπράττουν την παράβαση με δική τους πρωτοβουλία πριν από την παρέμβασή της, όπως έπραξε η Merck στην περίπτωση της σύμπραξης για τη βιταμίνη C, η μονομερής αυτή ενέργεια της επιχείρησης δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελεί ελαφρυντικό. Προκειμένου να υπάρχει ελαφρυντικό, η επιχείρηση πρέπει να αποδείξει ότι η οικειοθελής δράση της για τον τερματισμό της παράβασης συνδέεται άμεσα με τη δράση της Επιτροπής. Κατά συνέπεια, δεν υπάρχουν λόγοι βάσει των κατευθυντήριων γραμμών της Επιτροπής σχετικά με τα πρόστιμα για τη μείωση του προστίμου της Merck στην περίπτωση αυτή.

Άλλα ελαφρυντικά

- (733) Η Merck δηλώνει ότι ο λόγος για τον οποίο συμμετείχε στις συμφωνίες σχετικά με τη βιταμίνη C δεν ήταν να αποκομίσει κέρδη, αλλά μάλλον το γεγονός ότι παρασκεύαζε το προϊόν με απώλεια επειδή ήταν αναγκαίο για την διατήρηση της βιομηχανικής της υποδομής στο εργοστάσιο του Darmstadt, Γερμανία. Το γεγονός ότι η «Merck είχε ειδικό λόγο να συνεχίζει να παράγει βιταμίνη C ο οποίος δεν είχε καμία σχέση με πρόθεση αποκόμισης κέρδους» θα πρέπει να θεωρηθεί ελαφρυντικό κατά τον καθορισμό του προστίμου.

- (734) Η Επιτροπή απορρίπτει το επιχείρημα της Merck. Η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι, γενικά, η μη αποκόμιση κέρδους από μια σύμπραξη ή οποιοδήποτε οικονομική ζημία προκύπτει σαν αποτέλεσμα της συμμετοχής σε σύμπραξη, συνιστά ελαφρυντικό όσον αφορά τον καθορισμό του προστίμου.
- (735) Η Merck ισχυρίζεται ότι η υιοθέτηση εκ μέρους της διοίκησης της ενός «κώδικα συμπεριφοράς» για τους υπαλλήλους της σχετικά με τους κανόνες ανταγωνισμού, στις 12 Σεπτεμβρίου 2000 θα πρέπει να εκληφθεί ως περαιτέρω ελαφρυντικό. Η Eisai δηλώνει επίσης ότι το πρόγραμμα της σχετικά με την τήρηση των νόμων, το οποίο εισήχθη το 1999, θα πρέπει να θεωρηθεί ελαφρυντικό.
- (736) Η Επιτροπή επιδοκιμάζει όλα τα μέτρα που λαμβάνουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να ευαισθητοποιήσουν τους υπαλλήλους τους σχετικά με τους υπάρχοντες κανόνες ανταγωνισμού. Παρ' όλα αυτά, ούτε η πρωτοβουλία της Eisai, ούτε και αυτή της Merck απαλλάσσουν την Επιτροπή από το καθήκον της να τιμωρήσει την πολύ σοβαρή παράβαση των κανόνων ανταγωνισμού που διαπράχθηκε.
- (737) Η Επιτροπή καταλήγει ότι, εξαιρουμένης της Aventis, δεν υπάρχουν ελαφρυντικά που μπορούν να εφαρμοσθούν στους έχοντες λάβει μέρος στις παραβάσεις που αφορούν τις αγορές των βιταμινών A, E, B2, B5, C, D3, του β-καροτενίου και των καροτενοειδών.
- 2.3.2.5. Εφαρμογή της ανακοίνωσης περί επιείκειας**
- (738) Οι αποδέκτες της παρούσας απόφασης έχουν συνεργασθεί με την Επιτροπή, σε διάφορα στάδια και για διαφορετικές περιόδους που καλύπτει η έρευνα σχετικά με τις παραβάσεις, με στόχο να τύχουν της ευνοϊκής μεταχείρισης που προβλέπεται στην ανακοίνωση περί επιείκειας της Επιτροπής. Προκειμένου να ανταποκριθεί στις δικαιοεπιχειρήσεις των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων όσον αφορά την μη επιβολή ή την μείωση των προστίμων βάσει της συνεργασίας τους, η Επιτροπή εξετάζει στο τμήμα που ακολουθεί κατά πόσον τα ενδιαφερόμενα μέρη πληρούν τους όρους που αναφέρονται στην ανακοίνωση.
- Μη επιβολή προστίμου ή πολύ σημαντική μείωση του ύψους του ή/και αξιόλογη μείωση προστίμου**
- (739) Η Aventis ισχυρίζεται ότι ήταν ο πρώτος παραγωγός που απεκάλυψε, με ίδια πρωτοβουλία, την ύπαρξη σύμπραξης για τις βιταμίνες A και E στους αρμόδιους για την επιβολή του νόμου. Η Roche και η BASF έσπευσαν να προσφέρουν την συνεργασία τους στην Επιτροπή μόνον αφού έμαθαν ότι η Aventis είχε οικειοθελώς προτείνει να συνεργασθεί με το τμήμα για την αντιμετώπιση των συμπράξεων του αμερικανικού Υπουργείου Δικαιοσύνης, καθώς και με τις ΗΠΑ και τον Καναδά.
- (740) Επιπλέον, η Aventis τονίζει ότι είχε παύσει να συμμετέχει σε αθέμιτες δραστηριότητες προτού αποκαλύψει την ύπαρξή τους στην Επιτροπή, ότι είχε διαβιβάσει όλες τις πληροφορίες που διέθετε, είχε διατηρήσει συνεχή και πλήρη συνεργασία καθ' όλη τη διάρκεια της έρευνας και δεν είχε υποκινήσει την παράνομη συμπεριφορά.
- (741) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Aventis ήταν όντως η πρώτη επιχείρηση που παρείχε αποδείξεις της ύπαρξης διεθνούς σύμπραξης εντός του ΕΟΧ που αφορούσε τις αγορές της βιταμίνης A και της βιταμίνης E. Αυτές οι καθοριστικής σημασίας αποδείξεις παραιοχέθηκαν στις ανακοινώσεις της Aventis στις 19 και 25 Μαΐου 1999. Η επιχείρηση πληροί επίσης τις άλλες προϋποθέσεις που αναφέρονται στο τμήμα B της ανακοίνωσης περί επιείκειας.
- (742) Βάσει των ανωτέρω στοιχείων, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Aventis πληροί τις προϋποθέσεις που αναφέρονται στο τμήμα B της ανακοίνωσης περί επιείκειας και ορίζει ότι η Aventis μπορεί να τύχει μείωσης κατά 100 % του προστίμου το οποίο θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργασθεί με την Επιτροπή.
- (743) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Roche και η BASF, μέσω του βασικού υλικού που παρείχαν στην Επιτροπή από τις 2 Ιουνίου 1999 έως τις 30 Ιουλίου 1999, ήταν οι πρώτες που παρείχαν στην Επιτροπή σαφείς αποδείξεις της ύπαρξης συμπράξεων που αφορούσαν τις αγορές των βιταμινών B2, B5, C, D3, β-καροτενίου και καροτενοειδών. Τα αποδεικτικά στοιχεία που υπέβαλαν τόσο η Roche όσο και η BASF σε σχέση με τις συμπράξεις για τις βιταμίνες A και E ήταν πολύ αξιόλογα και διαβιβάστηκαν στο αρχικό στάδιο της διαδικασίας της Επιτροπής.
- (744) Ταυτόχρονα, η Επιτροπή θεωρεί ότι η Roche και η BASF ενήργησαν ως υποκινητές ή έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στις αθέμιτες δραστηριότητες που αφορούσαν τις αγορές των βιταμινών A, E, B2, B5, C, D3, β-καροτενίου και καροτενοειδών, όπως περιγράφεται ανωτέρω (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 567 έως 569 και 584). Κατά συνέπεια, καμία από τις δύο πληροί την προϋπόθεση που αναφέρεται στο στοιχείο ε) του τμήματος B της ανακοίνωσης περί επιείκειας και δεν μπορεί να επωφεληθεί από οποιαδήποτε μείωση που προβλέπεται στα τμήματα B και Γ της εν λόγω ανακοίνωσης ακόμα και αν πληροί τις άλλες προϋποθέσεις που αναφέρονται σε αυτήν.
- (745) Αν και η Roche και η BASF ήταν οι πρώτες που προσκόμισαν καθοριστικής σημασίας αποδεικτικά στοιχεία σχετικά με τις συμφωνίες των συμπράξεων για τις αγορές των βιταμινών B2, B5, C, D3, β-καροτενίου και καροτενοειδών, εμποδίζοντας κατ' αυτόν τον τρόπο τις άλλες εταιρείες να τηρήσουν την προϋπόθεση αυτή, ενήργησαν επίσης ως υποκινητές ή έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στις εν λόγω αθέμιτες δραστηριότητες. Κατά συνέπεια, καμία επιχείρηση δεν πλη-

ροί το σύνολο των προϋποθέσεων α) έως ε) ή β) έως ε) του τμήματος Β της ανακοίνωσης περί επείκειας. Ως εκ τούτου, καμία επιχείρηση δεν μπορεί να επωφεληθεί από μείωση βάσει του τμήματος Β ή Γ της ανακοίνωσης σε σχέση με τις συμπράξεις που αφορούσαν τις αγορές των βιταμινών Β2, Β5, C, D3, β-καροτενίου και καροτενοειδών.

Σημαντική μείωση του προστίμου

(746) Βάσει του τμήματος Δ της ανακοίνωσης, μια επιχείρηση η οποία δεν πληροί όλες τις προϋποθέσεις που εκτίθενται στα τμήματα Β και Γ μπορεί να τύχει σημαντικής μείωσης κατά 10 % έως 50 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί εφόσον (για παράδειγμα):

— πριν από την κοινοποίηση αιτιάσεων, η επιχείρηση παράσχει στην Επιτροπή πληροφορίες, έγγραφα ή άλλα αποδεικτικά που συμβάλλουν στην επιβεβαίωση της παράβασης,

— μετά την κοινοποίηση αιτιάσεων, η επιχείρηση ενημερώνει την Επιτροπή ότι δεν αμφισβητεί τα γεγονότα επί των οποίων βασίζονται οι κατηγορίες της.

(747) Η Roche και η BASF παρείχαν αποδεικτικά στοιχεία και έγγραφα, συμπεριλαμβανομένου υλικού από την χρονική περίοδο κατά την οποία διαπράχθηκαν οι παραβάσεις, καθώς και λεπτομερείς καταθέσεις. Πριν από την υποβολή των εν λόγω εγγράφων, η Roche και η BASF είχαν έλθει σε επαφή με την Επιτροπή, στις 4 και 6 Μαΐου 1999 αντίστοιχως, για να εκδηλώσουν την πρόθεσή τους να συνεργασθούν με τους διενεργούντες την έρευνα.

(748) Τα προαναφερθέντα έγγραφα παρείχαν λεπτομερείς αποδείξεις της οργανωτικής δομής της σύμπραξης για τις βιταμίνες Α, Ε, Β2, Β5, C, D3, β-καροτενίου και καροτενοειδών και συνέβαλαν σημαντικά στην διαπίστωση ή/και επιβεβαίωση ουσιαστικών πτυχών της παράβασης (βλέπε επίσης αιτιολογική σκέψη 743 ανωτέρω).

(749) Οι επιχειρήσεις Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Solvay Pharmaceuticals BV και Takeda Chemical Industries Ltd παρείχαν αποδεικτικά στοιχεία και έγγραφα, ιδίως λεπτομερείς δηλώσεις των επιχειρήσεων, οι οποίες δεν ανταποκρίνονταν σε συγκεκριμένο αίτημα της Επιτροπής στις 9 Ιουλίου 1999, 14 Σεπτεμβρίου 1999 και 7 Σεπτεμβρίου 1999, αντίστοιχως. Πριν από τη διαβίβαση των εγγράφων αυτών, κάθε επιχείρηση είχε έλθει σε επαφή με την Επιτροπή για να εκφράσει την πρόθεσή της να συνεργαστεί. Η Daiichi στις 9 Ιουνίου 1999, η Solvay στις 21 Ιουνίου 1999 και η Takeda στις 29 Ιουνίου 1999.

(750) Τα προαναφερόμενα έγγραφα παρείχαν λεπτομέρειες σχετικά με την οργάνωση και τη διάρθρωση των συμπράξεων για τις βιταμίνες Β5 (Daiichi), D3 (Solvay), Β2 και C (Takeda) και συνέβαλαν κατά πολύ στην αποκάλυψη ή/και επιβεβαίωση σημαντικών πτυχών των παραβάσεων σε κάθε αγορά βιταμινών.

(751) Η Eisai Co. Ltd ήλθε σε επαφή με την Επιτροπή στις 27 Ιουνίου 1999 και εκδήλωσε την προθυμία της να συνεργαστεί.

Στις 12 Οκτωβρίου 1999 υπέβαλε δήλωση και συμπληρωματικά έγγραφα σχετικά με τη σύμπραξη που αφορούσε τη βιταμίνη Ε, που δεν αποτελούσαν αντικείμενο συγκεκριμένου αιτήματος της Επιτροπής. Τα αποδεικτικά αυτά στοιχεία περιελάμβαναν λεπτομέρειες σχετικά με την οργάνωση και τη διάρθρωση της σύμπραξης για τη βιταμίνη Ε, καθώς και δηλώσεις πρώην υπαλλήλων της επιχείρησης και συνέβαλαν στην αποκάλυψη ή/και επιβεβαίωση σημαντικών πτυχών της παράβασης. Παρ' όλα αυτά, τη στιγμή της υποβολής των στοιχείων η Επιτροπή διέθετε ήδη σαφείς αποδείξεις σχετικά με τη σύμπραξη, ιδίως αυτές που είχαν υποβληθεί προγενέστερα από τη Roche και τη BASF.

(752) Η Merck KgaA εκδήλωσε την πρόθεσή της να συνεργαστεί με την Επιτροπή στις 26 Οκτωβρίου 1999, μετά από αίτηση παροχής πληροφοριών βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17 σχετικά με τις δραστηριότητές της στον τομέα της βιταμίνης Η, την οποία έλαβε στις 20 Αυγούστου 1999. Η Merck διαβίβασε έγγραφα σχετικά με τη σύμπραξη για τη βιταμίνη Η τα οποία δεν ανταποκρίνονταν σε συγκεκριμένο αίτημα της Επιτροπής, αλλά δεν έπραξε το ίδιο όσον αφορά τη σύμπραξη για τη βιταμίνη C. Στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η Merck επιβεβαίωσε ότι δεν αμφισβητούσε τα γεγονότα επί των οποίων η Επιτροπή στήριζε τις κατηγορίες της όσον αφορά τη σύμπραξη για τη βιταμίνη C.

(753) Πέρα από τις επιστολές πληροφόρησης της 19ης και 25ης Μαΐου 1999⁽⁸⁰⁾, η Aventis SA επιβεβαίωσε ότι ουσιαστικά δεν αμφισβητούσε τα γεγονότα επί των οποίων η Επιτροπή στήριζε τις κατηγορίες της όσον αφορά τη σύμπραξη για τη βιταμίνη D3.

(754) Οι επιχειρήσεις F. Hoffmann-La Roche AG, BASF AG, Aventis SA, Solvay Pharmaceuticals BV, Merck KgaA, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Eisai Co. Ltd και Takeda Chemical Industries Ltd συνεργάσθηκαν με την Επιτροπή πριν εγκριθεί η κοινοποίηση αιτιάσεων, συνέβαλαν με συγκεκριμένα μέσα στην αποκάλυψη της ύπαρξης της παράβασης στην οποία μετείχαν ή/και δεν αμφισβήτησαν τα γεγονότα επί των οποίων η Επιτροπή στήριζε τις κατηγορίες της.

(755) Δεδομένου ότι, σύμφωνα με την ανακοίνωση περί επείκειας, κάθε συνεργασία πρέπει να είναι οικειοθελής, και ιδίως να μην είναι αποτέλεσμα άσκησης οποιασδήποτε διερευνητικής εξουσίας, η Επιτροπή θεωρεί ότι μεγάλο μέρος των πληροφοριών που παρείχαν οι επιχειρήσεις αυτές αποτελούσε στην πραγματικότητα αναπόσπαστο τμήμα των απαντήσεών τους στις επίσημες αιτήσεις της Επιτροπής για παροχή πληροφοριών. Κατά συνέπεια, οι πληροφορίες που παρασχεθήκαν από τις επιχειρήσεις μπορούν να θεωρηθούν οικειοθελής συνεισφορά κατά την έννοια της ανακοίνωσης περί επείκειας μόνον εφόσον παρέχουν περισσότερες λεπτομέρειες από αυτές που απαιτούνται κατ' εφαρμογή του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17.

(756) Η Solvay υποστηρίζει ότι ήταν η πρώτη επιχείρηση που παρείχε σαφείς αποδείξεις της ύπαρξης σύμπραξης για τη βιταμίνη D3 με τη δήλωσή της στις 29 Ιουνίου 1999.

- (757) Η Επιτροπή απορρίπτει το επιχείρημα αυτό. Η πρώτη δήλωση της Solvay, της 29ης Ιουνίου 1999, δεν περιελάμβανε καθοριστικής σημασίας αποδείξεις σχετικά με τη σύμπραξη για τη βιταμίνη D3, αλλά απλώς παρείχε επισκόπηση της αγοράς της βιταμίνης D3 στον ΕΟΧ, καθώς και διάφορες ενδείξεις ότι είχε υπάρξει κάποιο είδος συντονισμού της αγοράς. Στην δεύτερη δήλωσή της, στις 14 Σεπτεμβρίου 1999, η Solvay παρείχε λεπτομερείς πληροφορίες οι οποίες θα μπορούσαν να θεωρηθούν αποδεικτικά στοιχεία καθοριστικής σημασίας. Ωστόσο, οι πληροφορίες αυτές διαβιβάστηκαν μετά τη δήλωση της Roche, της 30ής Ιουλίου 1999 η οποία περιείχε λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με τις αθέμιτες πρακτικές και η οποία αποτελεί σαφή απόδειξη της παράβασης.
- (758) Η Merck υποστηρίζει ότι είχε προσφερθεί να συνεργαστεί με την Επιτροπή όσον αφορά τις επαφές σχετικά με τη βιταμίνη C πριν από την έγκριση της κοινοποίησης αιτιάσεων. Κατά την άποψη της Merck, κατά τη διάρκεια σύσκεψης με υπαλλήλους της Επιτροπής στις 26 Οκτωβρίου 1999 κατέστη σαφές στην επιχείρηση ότι δεν υπήρχε ενδιαφέρον για συνεισφορές εκ μέρους της Merck σχετικά με τις επαφές αυτές. Η Merck υποστηρίζει, επίσης, ότι το γεγονός αυτό δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί εις βάρος της.
- (759) Η Επιτροπή πρέπει να απορρίψει το επιχείρημα αυτό. Πρώτον, η Merck δεν παρέχει καμία απόδειξη που να υποστηρίζει τον ισχυρισμό της. Στην επακόλουθη ανταλλαγή επιστολών με την Επιτροπή δεν υπάρχει καμία αναφορά στο περιεχόμενο της εν λόγω σύσκεψης. Δεύτερον, η Merck είχε κάθε δυνατότητα να συνεργαστεί με την Επιτροπή όσον αφορά τη σύμπραξη για τη βιταμίνη C πολύ νωρίτερα από ό,τι το έπραξε. Όπως αναφέρεται ανωτέρω⁽⁸¹⁾, διαβίβασε γραπτές αποδείξεις στην Επιτροπή που αφορούσαν τη σύμπραξη για τη βιταμίνη H και θα μπορούσε ταυτόχρονα να είχε διαβιβάσει οποιαδήποτε πληροφορία διέδτε σχετικά με τη σύμπραξη για τη βιταμίνη C. Η απόφαση να συνεργαστεί με την Επιτροπή και οι ενέργειες στις οποίες προβαίνει μια επιχείρηση για τον σκοπό αυτό πρέπει, σε τελευταία ανάλυση, εναπόκεινται στην ίδια την επιχείρηση.
- (760) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η F. Hoffmann-La Roche AG πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η F. Hoffmann La Roche AG μπορεί να τύχει μείωσης κατά 50 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.
- (761) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η BASF πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ σημείο 2 πρώτη περίπτωση της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η BASF μπορεί να τύχει μείωσης κατά 50 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.
- (762) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Solvay Pharmaceuticals BV πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ σημείο 2 πρώτη περίπτωση της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η Solvay Pharmaceuticals BV μπορεί να τύχει μείωσης κατά 35 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.
- (763) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Merck KgaA πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ σημείο 2 δεύτερη περίπτωση της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η Merck KgaA μπορεί να τύχει μείωσης κατά 15 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.
- (764) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ σημείο 2 πρώτη περίπτωση της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd μπορεί να τύχει μείωσης κατά 35 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.
- (765) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Eisai Co. Ltd πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ σημείο 2 πρώτη περίπτωση της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η Eisai Co. Ltd μπορεί να τύχει μείωσης κατά 30 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.
- (766) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Takeda Chemical Industries Ltd πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ σημείο 2 πρώτη περίπτωση της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η Takeda Chemical Industries Ltd μπορεί να τύχει μείωσης κατά 35 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.
- (767) Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Aventis SA πληροί τις προϋποθέσεις που διατυπώνονται στο τμήμα Δ σημείο 2 δεύτερη περίπτωση της ανακοίνωσης περί επείκειας και ορίζει ότι η Aventis SA μπορεί να τύχει μείωσης κατά 10 % του προστίμου που θα της είχε επιβληθεί αν δεν είχε συνεργαστεί με την Επιτροπή.

Συμπέρασμα όσον αφορά την εφαρμογή της ανακοίνωσης περί επείκειας

- (768) Τέλος, λαμβάνοντας υπόψη τη φύση της συνεργασίας τους και τις προϋποθέσεις όπως διατυπώνονται στην ανακοίνωση περί επείκειας, η Επιτροπή εγκρίνει για τους αποδέκτες της παρούσας απόφασης τις ακόλουθες μειώσεις των αντίστοιχων προστίμων τους:

— F. Hoffmann-La Roche AG: μείωση 50 %,

— BASF AG: μείωση 50 %,

— Aventis SA: μείωση 100 % και 10 %,

- Takeda Chemical Industries Ltd: μείωση 35 %,
- Solvay Pharmaceuticals BV: μείωση 35 %,
- Merck KgaA: μείωση 15 %,
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: μείωση 35 %,
- Eisai Co. Ltd: μείωση 30 %.

2.3.2.6. Κυρώσεις που επιβάλλονται από όργανα υπό άλλη δικαιοδοσία

- (769) Η Hoffmann-La Roche και η Merck υποστηρίζουν ότι η Επιτροπή πρέπει να λάβει υπόψη, και να αφαιρέσει από οποιοδήποτε πρόστιμο, τις κυρώσεις που τους έχουν επιβληθεί για την ίδια συμπεριφορά στις ΗΠΑ και τον Καναδά.
- (770) Η Hoffmann-La Roche ισχυρίζεται ότι στην παρούσα υπόθεση η Επιτροπή πρέπει να λάβει υπόψη τις κυρώσεις που επέβαλαν οι αμερικανικές και καναδικές αρχές, εφόσον οι πράξεις που κατήγγειλαν η Επιτροπή και οι εν λόγω αρχές είναι οι ίδιες. Υποστηρίζει ότι τα πρόστιμα που έχουν ήδη καταβληθεί θα πρέπει να συμψηφισθούν με κάθε επιπλέον πρόστιμο που θα επιβάλει η Επιτροπή. Κατά την άποψη της Roche, οι απαιτήσεις όσον αφορά τον αποτρεπτικό χαρακτήρα του προστίμου έχουν ήδη τηρηθεί στην προκειμένη περίπτωση λόγω των προστίμων που επέβαλαν οι αμερικανικές και καναδικές αρχές.
- (771) Από την πλευρά της, η Merck υποστηρίζει ότι αν η Επιτροπή ορίσει το πρόστιμο χωρίς να λάβει υπόψη τα πρόστιμα και της αποζημιώσεις που έχει ήδη καταβάλει που, κατά τη γνώμη της, καλύπτουν το μη ευρωπαϊκό σκέλος της υπό εξέταση συμφωνίας, η Merck θα υφίστατο δυσανάλογη οικονομική ζημία, ιδίως επειδή δεν αποκόμισε κέρδη από την συμμετοχή της στις συμφωνίες.
- (772) Η Επιτροπή απορρίπτει όλα τα επιχειρήματα που προέβαλαν η Roche και η Merck. Θεωρεί ότι τα πρόστιμα που επιβάλλονται στο εξωτερικό, συμπεριλαμβανομένων των Ηνωμένων Πολιτειών τις Αμερικής, δεν έχουν επίπτωση στα πρόστιμα που επιβάλλονται για παράβαση των ευρωπαϊκών κανόνων ανταγωνισμού. Η άσκηση εκ μέρους των Ηνωμένων Πολιτειών τις Αμερικής (ή άλλης τρίτης χώρας) (ποινικής) δίωξης κατά της συμπεριφοράς των συμπράξεων δεν μπορεί κατά κανένα τρόπο να περιορίσει ή να αποκλείσει την δικαιοδοσία της Επιτροπής βάσει του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού.
- (773) Εξάλλου, δεν είναι αλήθεια ότι η Επιτροπή είχε την πρόθεση να επιβάλει κυρώσεις στην επιχείρηση για τα ίδια γεγονότα όπως τα αμερικανικά δικαστήρια. Βάσει της αρχής της εδαφικότητας, το άρθρο 81 της συνθήκης αφορά μόνον περιορισμούς του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς και το άρθρο 53 της συμφωνίας για του ΕΟΧ αφορά μόνον περιορισμούς του ανταγωνισμού εντός του ΕΟΧ. Κατά τον ίδιο τρόπο, όταν η συμπεριφορά έχει άμεση και ηθελημένη επίπτωση στο αμερικανικό εμπόριο, η επιβολή κυρώσεων επιπτε στην δικαιοδοσία των αρμόδιων για την αντιμετώπιση των συμπράξεων αρχών των ΗΠΑ.
- (774) Τέλος, δεν έχει καμία σημασία το γεγονός ότι μπορεί να είχε απαιτηθεί από τις επιχειρήσεις να πληρώσουν τις ζημιές σε περιπτώσεις προσφυγής στα δικαστήρια. Η καταβολή αποζημίωσης σε υποθέσεις αστικού δικαίου οι οποίες αποσκοπούν να αντισταθμίσουν ζημιές που προκάλεσε η σύμπραξη σε μεμονωμένες επιχειρήσεις ή καταναλωτές δεν μπορεί να συγκριθεί με τις κυρώσεις δημοσίου δικαίου για παράνομη συμπεριφορά.

2.3.2.7. Τελικά ποσά των προστίμων που επιβάλλονται στην παρούσα υπόθεση

- (775) Καταλήγοντας, τα πρόστιμα τα οποία πρέπει να καταβληθούν σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 στοιχείο α) του κανονισμού αριθ. 17, είναι τα ακόλουθα:
- | | |
|-----------------------------------|--------------------------|
| — F. Hoffmann-La Roche AG: | 462 εκατομμύρια ευρώ, |
| — BASF AG: | 296,16 εκατομμύρια ευρώ, |
| — Aventis SA: | 5,04 εκατομμύρια ευρώ, |
| — Takeda Chemical Industries Ltd: | 37,06 εκατομμύρια ευρώ, |
| — Solvay Pharmaceuticals BV: | 9,1 εκατομμύρια ευρώ, |
| — Merck KgaA: | 9,24 εκατομμύρια ευρώ |
| — Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: | 23,4 εκατομμύρια ευρώ, |
| — Eisai Co. Ltd: | 13,23 εκατομμύρια ευρώ — |

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

1. Οι ακόλουθες επιχειρήσεις παρέβησαν το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης και το άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ:
- a) F. Hoffmann-La Roche AG, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τις βιταμίνες A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, το φολικό οξύ, το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή·
 - β) BASF AG, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τις βιταμίνες A, E, B1, B2, B5, C, D3, H, το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή·
 - γ) Aventis SA, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τις βιταμίνες A, E, και D3·

- δ) Lonza AG, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τη βιταμίνη Η·
- ε) Solvay Pharmaceuticals BV, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τη βιταμίνη D3·
- στ) Merck KGaA, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τις βιταμίνες C και Η·
- ζ) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τις βιταμίνες B5 και B6·
- η) Eisai Co. Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τη βιταμίνη Ε·
- θ) Kongo Chemical Co. Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για το φολικό οξύ·
- ι) Sumitomo Chemical Co. Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τη βιταμίνη Η·
- ια) Sumika Fine Chemicals Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για το φολικό οξύ·
- ιβ) Takeda Chemical Industries Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τις βιταμίνες B1, B2, B6, C και το φολικό οξύ, και
- ιγ) Tanabe Saiyaku Co. Ltd, καθότι συμμετείχε σε συμφωνίες που επηρέαζαν την αγορά της Κοινότητας και του ΕΟΧ για τη βιταμίνη Η.
2. Η διάρκεια των παραβάσεων ήταν η ακόλουθη:
- α) η F. Hoffmann-La Roche AG, σε σχέση με:
- τη βιταμίνη Α: από τον Σεπτέμβριο 1989 έως τον Φεβρουάριο 1999,
 - τη βιταμίνη Ε: από τον Σεπτέμβριο 1989 έως τον Φεβρουάριο 1999,
 - τη βιταμίνη Β1: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994,
 - τη βιταμίνη Β2: από τον Ιούλιο 1991 έως τον Σεπτέμβριο 1995,
- β) η BASF AG, σε σχέση με:
- τη βιταμίνη Β5: από τον Σεπτέμβριο 1991 έως τον Φεβρουάριο 1999,
 - τη βιταμίνη Β6: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994,
 - τη βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Αύγουστο 1995,
 - τη βιταμίνη D3: από τον Ιανουάριο 1994 έως τον Ιούνιο 1998,
 - τη βιταμίνη Η: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994,
 - το β-καροτένιο: από τον Σεπτέμβριο 1992 έως τον Δεκέμβριο 1998,
 - τα καροτενοειδή: από τον Μάιο 1993 έως τον Δεκέμβριο 1998·
- γ) η Aventis SA, σε σχέση με:
- τη βιταμίνη Α: από τον Σεπτέμβριο 1989 έως τον Φεβρουάριο 1999,
 - τη βιταμίνη Ε: από τον Σεπτέμβριο 1989 έως τον Φεβρουάριο 1999,
 - τη βιταμίνη Β1: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994,
 - τη βιταμίνη Β2: από τον Ιούλιο 1991 έως τον Σεπτέμβριο 1995,

δ) η Takeda Chemical Industries Ltd, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη Β1: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994,
- τη βιταμίνη Β2: από τον Ιανουάριο 1992 έως τον Σεπτέμβριο 1995,
- τη βιταμίνη Β6: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994,
- τη βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Αύγουστο 1995,
- το φολικό οξύ: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994.

ε) η Merck KgaA, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη C: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Αύγουστο 1995,
- τη βιταμίνη Η: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994.

στ) η Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη Β5: από τον Σεπτέμβριο 1991 έως τον Φεβρουάριο 1999,
- τη βιταμίνη Β6: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994.

ζ) η Lonza AG, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη Η: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994.

η) η Solvay Pharmaceuticals BV, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη D3: από τον Ιανουάριο 1994 έως τον Ιούνιο 1998.

θ) η Eisai Co. Ltd, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη Ε: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Φεβρουάριο 1999.

ι) η Kongo Chemical Co. Ltd, σε σχέση με:

- το φολικό οξύ: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994.

ια) η Sumitomo Chemical Co. Ltd, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη Η: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994;

ιβ) η Sumika Fine Chemicals Ltd, σε σχέση με:

- το φολικό οξύ: από τον Ιανουάριο 1991 έως τον Ιούνιο 1994.

ιγ) η Tanabe Seiyaku Co. Ltd, σε σχέση με:

- τη βιταμίνη Η: από τον Οκτώβριο 1991 έως τον Απρίλιο 1994.

Άρθρο 2

Οι επιχειρήσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1 παύουν πάραυτα να διαπράττουν τις παραβάσεις που αναφέρονται στο εν λόγω άρθρο, αν δεν το έχουν ήδη πράξει.

Στο εξής απέχουν από την επανάληψη οποιασδήποτε πράξης ή συμφωνίας αναφέρεται στο άρθρο 1 και από τη θέσπιση οποιοδήποτε μέτρου έχει όμοιο ή παρεμφερές αντικείμενο ή αποτέλεσμα.

Άρθρο 3

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

α) στη F. Hoffmann-La Roche AG:

- πρόστιμο 85,5 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Α,
- πρόστιμο 99,75 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Ε,
- πρόστιμο 42 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Β2,
- πρόστιμο 54 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Β5,
- πρόστιμο 65,25 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C,
- πρόστιμο 21 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D3,
- πρόστιμο 48 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά του β-καροτενίου,
- πρόστιμο 46,5 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά των καροτενοειδών.

β) στη BASF AG:

- πρόστιμο 46,17 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Α,
- πρόστιμο 89,78 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Ε,
- πρόστιμο 18,9 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Β2,
- πρόστιμο 34,02 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης Β5,
- πρόστιμο 14,68 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C,
- πρόστιμο 7,56 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D,

- πρόστιμο 43,2 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά του β-καροτενίου,
- πρόστιμο 41,85 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά των καροτενοειδών·
- γ) στη Aventis SA: πρόστιμο 5,04 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D3·
- δ) στη Takeda Chemical Industries Ltd:
 - πρόστιμο 8,78 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης B2,
 - πρόστιμο 28,28 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C·
- ε) στη Merck KgaA, πρόστιμο 9,24 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης C·
- στ) στη Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, πρόστιμο 23,4 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης B5·
- ζ) στη Solvay Pharmaceuticals BV, πρόστιμο 9,1 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης D3·
- η) στη Eisai Co. Ltd, πρόστιμο πρόστιμο 13,23 εκατομμυρίων ευρώ για την παράβαση στην αγορά της βιταμίνης E.

Άρθρο 4

Τα επιβληθέντα πρόστιμα καταβάλλονται εντός τριών μηνών από την κοινοποίηση της παρούσας απόφασης στον ακόλουθο τραπεζικό λογαριασμό:

Λογαριασμός αριθ. 642-0029000-95 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA

Avenue des Arts, 43

B-1040 Bruxelles/Brussel

(κωδικός SWIFT: BBVABEBB).

Μετά την παρέλευση της περιόδου αυτής καταλογίζονται αυτομάτως τόκοι με επιτόκιο αυτό το οποίο εφαρμόζει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στις κύριες πράξεις αναχρηματοδότησης κατά την πρώτη εργάσιμη ημέρα του μήνα έκδοσης της παρούσας απόφασης, προσαυξημένο κατά 3,5 εκατοστιαίες μονάδες, δηλαδή 7,25 %

Άρθρο 5

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

F. Hoffmann-La Roche AG
CH-4070 Basel

BASF AG
D-67056 Ludwigshafen

Aventis SA
16, Avenue de l'Europe
Espace Européen de l'Entreprise
F-67300 Schiltigheim

Takeda Chemical Industries Ltd
12-10, Nihonbashi 2-Chome
Chuo-Ku
Tokyo 103-8668 Japan

Merck KgaA
Frankfurter Straße 250
D-64293 Darmstadt

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd
14-10, Nihonbashi, 3-Chome
Chuo-Ku
Tokyo 103-8234 Japan

Lonza AG
Münchensteinerstraße 38
CH-4002 Basel

Solvay Pharmaceuticals BV
C.J. Van Houtenlaan 36
1381 CP Weesp
Niederlande

Eisai Co. Ltd
6-10, Koishikawa, 4-Chome
Bunkyo-Ku
Tokyo 112-88 Japan

Kongo Chemical Co. Ltd
3, Himata
Toyama-shi
Toyama 9300912 Japan

Sumitomo Chemical Co. Ltd
27-1, Shinkawa 2-Chome
Chuo-Ku
Tokyo Japan

Sumika Fine Chemicals Ltd
3-1-21, Utajima
Nishiyodogawa-ku
Osaka 555-0021 Japan

Tanabe Seiyaku Co. Ltd
2-10 Doshomachi 3-Chome
Chuo-Ku
Osaka 541-8505 Japan.

Η παρούσα απόφαση είναι εκτελεστή δυνάμει του άρθρου 256 της συνθήκης.

Βρυξέλλες, 21 Νοεμβρίου 2001.

Για την Επιτροπή
Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής

- (*) Επεγγελματικό απόρρητο.
- (¹) ΕΕ L 13 της 21.2.1962, σ. 204/62.
- (²) ΕΕ L 148 της 15.6.1999, σ. 5.
- (³) ΕΕ L 354 της 30.12.1998, σ. 18.
- (⁴) Δεδομένου ότι τα γεγονότα που εκτιθενται συνέβησαν πριν από τη δημιουργία της Aventis τον Δεκέμβριο του 1999, η εταιρεία αναφέρεται ως «Rhône-Poulenc» στο ιστορικό.
- (⁵) Εξαιρουμένων των βιταμινών Β3, Β4 και Β12 που δεν αποτελούν αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας.
- (⁶) Το 1976 η Επιτροπή επέβαλε πρόστιμο ύψους 300 000 λ.μ. στην Roche λόγω κατάχρησης της δεσπόζουσας θέσης της (εκπτώσεις πιστής πελατειακής σχέσης) στον τομέα των βιταμινών (ΕΕ L 223 της 16.8.1976, σ. 27). Η απόφαση επικυρώθηκε κατ' ουσίαν από το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, αλλά το πρόστιμο μειώθηκε σε 200 000 λ.μ. (Συλλογή Δεκ. 1978, σ. 1139)
- (⁷) ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1 διορθωμένη έκδοση στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.
- (⁸) ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.
- (⁹) Υπόθεση αριθ. IV/M.1378 — Hoechst/Rhône Poulenc (ΕΕ C 254 της 7.9.1999, σ. 5).
- (¹⁰) Αποφάσεις της Επιτροπής της 14ης Μαρτίου 2000 (υποθέσεις COMP/M.1663).
- (¹¹) Γίνεται ενίοτε αναφορά στην αγορά της «Δυτικής Ευρώπης», καθότι οι συμμετέχοντες αναφέρονται στην αγορά αυτή, η οποία έχει μεν παραπλήσια έκταση με την αγορά του ΕΟΧ, ωστόσο δεν ταυτίζεται απόλυτα μαζί της.
- (¹²) Τα στοιχεία που παρατίθενται βασίζονται στις απαντήσεις των εταιρειών σε αιτήματα της Επιτροπής βάσει του άρθρου 11.
- (¹³) Για τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών χρησιμοποιήθηκαν οι ακόλουθοι μέσοι όροι των συναλλαγματικών ισοτιμιών μεταξύ του ευρώ και των εθνικών νομισμάτων (πηγή: ΕΚΤ): 1 EUR = 0,924 USD· 1 EUR = 99,5 JPY· 1 EUR = 1,558 CHF.
- (¹⁴) ΕΕ C 207 της 18.7.1996, σ. 4.
- (¹⁵) Ο όρος «βιταμίνες σε καθαρή μορφή» αναφέρεται στις βιταμίνες που πωλούνται αυτούσιες, δηλαδή χωρίς να συνδυαστούν με άλλες βιταμίνες ή θρεπτικές ουσίες. Συνήθως χρησιμοποιείται σε αντιδιαστολή με τον όρο «μείγματα» που αναφέρεται σε συνδυασμό βιταμινών με βάση ορισμένες προδιαγραφές.
- (¹⁶) Για τις εταιρείες Lonza, Merck, Sumitomo και Tanabe αφορούσαν τη βιταμίνη Η, ενώ για την Daiichi αφορούσαν τη βιταμίνη Β6 και για την Takeda τις βιταμίνες Β1 και Β6.
- (¹⁷) Παρόμοια έγγραφα υπάρχουν για τα περισσότερα έτη μετά το 1988.
- (¹⁸) Η Lohmann (εγκατεστημένη στο Cuxhaven της Γερμανίας) είναι εταιρεία διανομής βιταμινών (για ζωική κατανάλωση) και αγοράζει βιταμίνες προς μεταπώληση από τους παραγωγούς. Η Nutrilio είναι θυγατρική της Lohmann.
- (¹⁹) Το σύνολο για την Ανατολική και τη Δυτική Ευρώπη (235,96) συμφωνεί με τα στοιχεία (236).
- (²⁰) Η Roche επιβεβαιώνει κατά το μάλλον ή ήττον αυτή την πτυχή της αδέμιτης σύμπραξης σχετικά με τις τιμές στη και οι ίδιες ανησυχίες υπήρχαν για τις βιταμίνες Α και Ε.
- (²¹) Η Daiichi υπαινίχθηκε ότι αδέμιτες επαφές μεταξύ των παραγωγών είχαν ήδη γίνει στη δεκαετία του 1980, αλλά είχαν λήξει το 1989, όταν οι τιμές σημείωσαν απότομη πτώση.
- (²²) Η Roche ανέφερε ότι η Daiichi συμμετείχε στη σύσκεψη, αλλά στα πρακτικά της Takeda δεν καταγράφεται η παρουσία της: το πρόσωπο που κατονομάστηκε δήλωσε ότι δεν έχει εισέλθει ποτέ στο κτήριο Keidanren στο Τόκιο, όπου έγινε η σύσκεψη.
- (²³) Δεν είναι γνωστό εάν έγινε τέτοια απόπειρα.
- (²⁴) Τον Απρίλιο του 1992, η Yodogawa και δύο άλλες εταιρείες συνδεδεμένες με την Sumitomo Chemical Company συγχωνεύθηκαν δημιουργώντας την Sumika.
- (²⁵) Ο συντάκτης έχει παρεμβάλει τα ονόματα των παραγωγών μετά τους αριθμούς που τους αντιστοιχούν, I, II, III και IV· «Soll» είναι η ποσότητα που προβλέπεται στον «προϋπολογισμό», ενώ «Ist» είναι η πραγματική επίδοση.
- (²⁶) Το ευρωπαϊκό γραφείο της Takeda βρίσκεται στο Αμβούργο.
- (²⁷) Βλέπε π.χ. τα πρακτικά της σύσκεψης της 8ης Φεβρουαρίου 1994 στη Βασιλεία.
- (²⁸) Η Roche έκανε την κράτηση στο ξενοδοχείο και πλήρωσε για το δωμάτιο.
- (²⁹) Η Tanabe πιστεύει ότι προτάθηκε από τη Roche κατά τη συνάντηση στη Γενεύη στις 25 Ιανουαρίου.
- (³⁰) Η Roche είχε προτείνει τον Ιανουάριο 1993 ότι τα άλλα μέλη έπρεπε να την αποζημιώσουν επειδή είχε αγοράσει υλικό της Il Sung προκειμένου να το αποσύρει από την αγορά.
- (³¹) σύμφωνα με τη BASF, ακόμα νορτίτερα.
- (³²) Η νομολογία του Δικαστηρίου και του Πρωτοδικείου όσον αφορά την ερμηνεία του άρθρου 81 ΕΚ ισχύει και για το άρθρο 53 ΕΟΧ. Κατά συνέπεια, οι αναφορές στο άρθρο 81 του παρόντος κειμένου ισχύουν και για το άρθρο 53.
- (³³) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 517 έως 519 και 481 έως 483.
- (³⁴) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 565 έως 570 ανωτέρω.
- (³⁵) Π.χ. Coca Cola όσον αφορά τη βιταμίνη C.
- (³⁶) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 160.
- (³⁷) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 236.
- (³⁸) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 233.
- (³⁹) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 244 και 259.
- (⁴⁰) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 260 έως 269.
- (⁴¹) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 271.
- (⁴²) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 274.
- (⁴³) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 291.
- (⁴⁴) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 296 έως 299.
- (⁴⁵) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 328.
- (⁴⁶) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 330.
- (⁴⁷) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 349.
- (⁴⁸) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 354 και 382.
- (⁴⁹) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 389 έως 390.
- (⁵⁰) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 451.
- (⁵¹) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 462.
- (⁵²) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 479 έως 480.
- (⁵³) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 487.
- (⁵⁴) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 513.
- (⁵⁵) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 520.
- (⁵⁶) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 526.
- (⁵⁷) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 534.
- (⁵⁸) Κατά συνέπεια, το τμήμα που ακολουθεί σχετικά με τα διορθωτικά μέτρα αναφέρεται μόνον στην Aventis SA.
- (⁵⁹) ΕΕ L 319 της 29.11.74, σ. 1.
- (⁶⁰) Άρθρο 1 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74.
- (⁶¹) Άρθρο 2 παράγραφος 1 και 2 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74.
- (⁶²) Σύμφωνα με το άρθρο 5 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2894/94 του Συμβουλίου, της 28ης Νοεμβρίου 1994, σχετικά με τις λεπτομέρειες εφαρμογής της συμφωνίας για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο «οι κοινοτικοί κανόνες που δίνουν ισχύ στις αρχές που διακηρύσσονται στα άρθρα 85 και 86 της συνθήκης ΕΚ [...] θα εφαρμόζονται τηρουμένων των αναλογιών» (ΕΕ L 305 της 30.11.1994, σ. 6).
- (⁶³) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 194 έως 210· 392 έως 397· 272 έως 277· 300 έως 308· 520 έως 522 ανωτέρω.
- (⁶⁴) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 392 έως 401 ανωτέρω.
- (⁶⁵) ΕΕ C 9 της 14.1.1998, σ. 3.
- (⁶⁶) Δηλαδή, 1998 για τη βιταμίνη Α, 1998 για τη βιταμίνη Ε, 1994 για τη βιταμίνη C, 1994 για τη βιταμίνη Β2, 1998 για τη βιταμίνη Β5, 1997 για τη βιταμίνη D3 και 1998 για το β-καροτένιο και τα καροτενοειδή.
- (⁶⁷) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁶⁸) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁶⁹) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷⁰) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷¹) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷²) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷³) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷⁴) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷⁵) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷⁶) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 699.
- (⁷⁷) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 160, 181, 183, 185, 187, 234, 236, 237, 271, 274, 275, 296, 314, 315, 319, 322, 388, 410, 418, 460, 462 και 478 για τη Hoffmann La Roche και σημεία 160, 183, 271, 274, 319, 322, 388, 432, 437 και 439 για τη BASF.
- (⁷⁸) Βλέπε επίσης αιτιολογικές σκέψεις 160 έως 161; 270 έως 271· 296 έως 297· 388 έως 391· 459 έως 461 και 566 έως 578.
- (⁷⁹) Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 420 έως 454.
- (⁸⁰) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 741.
- (⁸¹) Βλέπε αιτιολογική σκέψη 752.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ
ΠΙΝΑΚΑΣ Ι
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΤΗΣΙΑ ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

(σε Εετ)

Προϊόν	1994	1995	1996	1997	1998
B-καροτένιο	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030
Βιταμίνη Α	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031
Βιταμίνη Ε	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921
Βιταμίνη Β2	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701
Βιταμίνη C	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198
Παντοθενικό οξύ Pantothénates/ Calpan (B5)	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136
Βιταμίνη Β1	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699
Βιταμίνη Β6	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893
Βιταμίνη D3	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064
Καθλαξιδίνη	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347
βιορίνη (βιταμίνη Η)	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687
Συνολική αξία αγοράς	811 197 497	867 240 585	785 762 154	744 033 801	780 739 706

Πηγή: στατιστικές της Hoffmann-La Roche.

B-KΑΡΟΤΕΝΙΟ

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	8 296	8 331	9 013	7 244	7 838
Ιρλανδία	2 516	2 161	2 462	4 866	5 579
Δανία/ Ισλανδία	3 579	3 119	2 763	3 279	3 174
Σουηδία	1 717	1 717	1 780	1 766	1 494
Φινλανδία	550	620	719	763	805
Κάτω Χώρες	4 574	5 557	6 192	5 647	6 281
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	4 052	4 391	5 170	4 869	4 770
Γαλλία	6 069	6 655	8 570	9 174	8 831
Ισπανία	1 082	1 091	1 204	1 202	1 121
Πορτογαλία	824	747	856	629	650
Ιταλία	1 650	1 643	1 859	2 652	2 305
Ελλάδα	1 065	898	625	609	529
Γερμανία	40 601	42 149	48 825	52 029	58 780
Αυστρία	2 501	2 650	2 499	2 751	3 001
Συνολική ποσότητα	79 076	81 729	92 537	97 480	105 158
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	1 133	1 138	1 125	1 171	1 184
Αγορά κατά έτος Ecu	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030

ΒΙΤΑΜΙΝΗ Α

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	249 282	263 743	257 339	247 869	250 759
Ιρλανδία	46 492	45 288	43 794	41 969	35 041
Δανία/ Ισλανδία	87 647	87 020	88 060	89 605	80 031
Σουηδία	41 759	44 783	47 708	48 925	42 088
Φινλανδία	34 262	27 837	20 681	21 840	25 028
Κάτω Χώρες	218 794	221 151	261 061	286 529	264 671
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	109 902	115 730	114 018	113 741	122 731
Γαλλία	512 000	514 481	533 499	530 963	537 051
Ισπανία	169 863	166 713	176 900	186 771	186 840
Πορτογαλία	44 473	44 410	46 351	47 154	47 630
Ιταλία	449 999	414 100	400 650	392 900	377 001
Ελλάδα	38 550	38 786	33 910	34 109	34 336
Γερμανία	694 000	679 950	663 700	653 500	659 500
Αυστρία	58 000	58 400	62 000	61 006	62 521
Συνολική ποσότητα	2 755 023	2 722 392	2 749 671	2 756 881	2 725 228
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	81,00	80,00	82,00	85,66	88,19
Αγορά κατά έτος Ecu	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031

ΒΙΤΑΜΙΝΗ Ε

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	864 635	944 129	931 524	965 835	981 699
Ιρλανδία	99 912	125 069	121 843	127 629	128 148
Δανία/ Ισλανδία	543 062	616 774	619 538	622 399	635 000
Σουηδία	157 317	168 599	221 473	245 554	215 554
Φινλανδία	122 677	110 264	95 030	97 385	98 538
Κάτω Χώρες	396 514	450 723	654 784	748 134	705 825
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	283 787	286 417	300 965	317 186	328 076
Γαλλία	780 064	806 579	813 000	872 359	940 293
Ισπανία	343 252	394 318	422 642	461 453	496 629
Πορτογαλία	75 552	77 363	81 799	88 975	89 906
Ιταλία	702 643	704 710	726 500	748 500	830 501
Ελλάδα	86 329	89 488	83 995	88 485	94 649
Γερμανία	1 902 095	1 840 625	1 979 472	2 101 059	2 200 999
Αυστρία	225 000	218 400	215 000	218 000	220 000
Συνολική ποσότητα	6 582 839	6 833 458	7 267 565	7 702 953	7 965 817
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	46,32	47,23	47,15	49,45	50,46
Αγορά κατά έτος Ecu	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921

ΒΙΤΑΜΙΝΗ Β2

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	87 119	94 574	100 643	102 111	106 642
Ιρλανδία	8 200	8 885	8 666	9 338	7 709
Δανία/ Ισλανδία	41 063	39 711	41 093	40 400	43 899
Σουηδία	10 782	11 307	15 834	15 339	13 176
Φινλανδία	10 385	10 306	8 483	8 456	8 675
Κάτω Χώρες	78 271	86 111	98 607	104 297	106 068
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	33 412	33 208	32 936	33 795	33 962
Γαλλία	109 499	113 296	116 450	125 657	123 724
Ισπανία	59 350	59 800	62 917	65 272	66 643
Πορτογαλία	12 718	13 032	12 423	13 961	13 961
Ιταλία	96 700	97 000	101 001	98 403	99 805
Ελλάδα	9 000	9 155	9 067	9 101	9 864
Γερμανία	131 405	131 760	132 385	133 521	142 515
Αυστρία	21 500	20 501	21 500	21 000	20 000
Συνολική ποσότητα	709 404	728 646	762 005	780 651	796 643
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	93,75	93,66	78,84	69,17	69,33
Αγορά κατά έτος Ecu	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701

ΒΙΤΑΜΙΝΗ C

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	1 702 400	2 212 248	2 171 733	2 395 566	2 457 381
Ιρλανδία	438 147	348 736	312 451	292 570	310 021
Δανία/ Ισλανδία	453 134	536 475	530 000	540 000	566 001
Σουηδία	421 949	423 941	425 085	414 700	384 443
Φινλανδία	221 558	209 591	220 858	234 541	321 984
Κάτω Χώρες	871 697	881 926	912 994	883 260	903 141
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	509 312	501 595	498 546	537 224	550 239
Γαλλία	2 421 500	2 471 069	2 362 760	2 357 765	2 423 742
Ισπανία	1 320 095	1 317 095	1 171 347	1 076 080	1 076 082
Πορτογαλία	221 598	194 000	177 676	191 540	192 540
Ιταλία	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000	2 049 999
Ελλάδα	206 924	205 073	186 467	186 121	180 523
Γερμανία	4 612 000	4 729 941	4 840 422	5 048 000	5 355 000
Αυστρία	520 000	495 000	510 000	658 693	550 000
Συνολική ποσότητα	15 620 314	16 326 690	16 220 339	16 816 060	17 321 096
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	23,40	23,44	15,83	11,34	11,14
Αγορά κατά έτος Ecu	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198

ΠΑΝΤΟΘΕΝΙΚΟ ΟΞΥ ΒΙΤΑΜΙΝΗ (B5)

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	154 263	163 728	172 850	175 849	179 925
Ιρλανδία	21 234	22 593	5 744	22 363	17 810
Δανία/ Ισλανδία	102 308	106 513	123 522	116 421	117 967
Σουηδία	20 531	22 879	29 711	31 359	26 022
Φινλανδία	17 692	16 313	14 738	15 208	12 329
Κάτω Χώρες	169 310	186 635	195 503	201 804	201 637
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	92 061	91 675	90 106	92 329	92 843
Γαλλία	261 001	265 989	266 500	260 951	268 200
Ισπανία	148 112	148 112	155 166	163 473	163 549
Πορτογαλία	32 023	31 862	33 662	34 237	34 237
Ιταλία	283 000	284 750	281 499	284 500	285 000
Ελλάδα	21 842	22 436	21 538	22 562	22 286
Γερμανία	344 100	333 310	331 600	332 501	334 100
Αυστρία	39 999	38 000	42 001	43 500	45 000
Συνολική ποσότητα	1 707 476	1 734 795	1 764 140	1 797 057	1 800 905
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	29,48	28,67	28,52	29,63	31,73
Αγορά κατά έτος Ecu	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136

ΒΙΤΑΜΙΝΗ Β1

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	90 064	104 219	111 561	122 120	95 849
Ιρλανδία	5 363	7 254	6 164	8 407	7 194
Δανία/ Ισλανδία	32 000	42 050	42 500	42 500	42 000
Σουηδία	6 119	6 984	9 189	9 019	8 688
Φινλανδία	18 284	18 457	19 245	20 868	25 018
Κάτω Χώρες	46 514	25 069	44 677	60 171	51 651
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	25 448	27 441	26 669	30 301	31 010
Γαλλία	156 999	158 999	160 700	173 567	182 284
Ισπανία	31 800	31 900	41 109	45 426	48 191
Πορτογαλία	4 946	4 852	4 975	5 360	5 360
Ιταλία	76 600	78 000	82 999	86 000	90 000
Ελλάδα	4 939	5 119	5 342	6 015	6 657
Γερμανία	133 315	139 219	143 500	148 501	191 001
Αυστρία	17 499	16 999	17 000	16 751	15 000
Συνολική ποσότητα	649 890	666 562	715 630	775 006	799 903
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	44,12	35,04	27,13	29,12	30,26
Αγορά κατά έτος Ecu	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699

ΒΙΤΑΜΙΝΗ Β6

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	59 939	67 510	75 040	73 100	81 239
Ιρλανδία	3 895	5 400	4 906	5 178	4 944
Δανία/ Ισλανδία	29 000	30 248	38 728	34 884	33 916
Σουηδία	11 178	11 205	14 731	14 240	13 349
Φινλανδία	8 989	9 346	7 133	7 244	8 381
Κάτω Χώρες	20 462	24 167	45 007	63 050	56 789
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	23 024	23 567	22 719	27 319	44 541
Γαλλία	49 430	36 909	33 025	30 012	14 335
Ισπανία	44 400	44 400	45 829	54 700	55 460
Πορτογαλία	5 741	5 368	6 222	6 811	6 939
Ιταλία	68 300	70 999	70 000	86 600	74 000
Ελλάδα	6 866	6 882	7 310	7 877	9 557
Γερμανία	101 800	103 900	108 410	110 500	120 500
Αυστρία	28 000	26 500	35 000	34 500	47 001
Συνολική ποσότητα	461 024	466 401	514 060	556 015	570 951
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	53,41	37,78	29,07	29,63	30,73
Αγορά κατά έτος Ecu	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893

ΒΙΤΑΜΙΝΗ D3

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	54 604	56 380	69 750	52 039	54 000
Ιρλανδία	7 444	7 624	8 788	6 728	6 434
Δανία/ Ισλανδία	15 269	18 406	18 696	16 578	16 916
Σουηδία	8 544	8 516	9 949	10 883	8 423
Φινλανδία	5 579	5 189	6 861	6 121	5 538
Κάτω Χώρες	36 458	40 564	43 771	46 695	45 968
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	22 254	28 977	29 320	22 860	27 112
Γαλλία	92 243	86 464	92 898	93 296	90 545
Ισπανία	32 746	40 051	41 699	35 529	35 761
Πορτογαλία	8 274	10 067	9 796	8 930	8 953
Ιταλία	66 755	66 872	66 870	66 859	66 879
Ελλάδα	5 997	5 787	5 559	5 524	5 771
Γερμανία	86 230	86 933	85 505	83 300	85 203
Αυστρία	8 499	9 305	9 804	8 850	9 851
Συνολική ποσότητα	450 896	471 135	499 266	464 192	467 354
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	57,73	63,36	62,67	61,13	70,84
Αγορά κατά έτος Ecu	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064

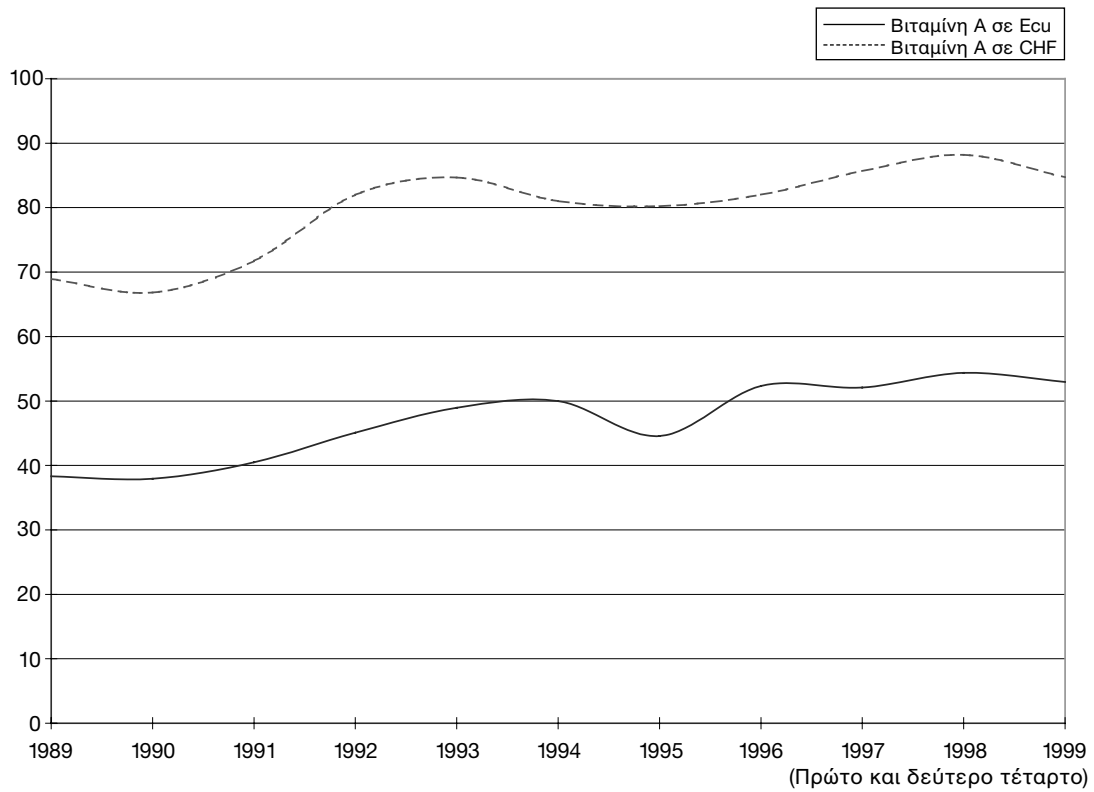
ΚΑΝΘΑΞΑΝΘΙΝΗ

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	2 480	4 756	5 653	6 301	6 403
Ιρλανδία	1 099	850	20	700	1 200
Δανία/ Ισλανδία	1 318	1 232	872	1 054	589
Σουηδία					
Φινλανδία	417	426	163	148	139
Κάτω Χώρες	2 830	2 564	2 368	2 501	2 363
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	1 367	1 279	1 379	1 337	1 314
Γαλλία	5 594	5 384	5 034	6 010	6 207
Ισπανία	6 419	6 115	6 374	6 362	6 459
Πορτογαλία	2 500	2 500	2 500	2 500	2 150
Ιταλία	5 410	5 340	4 807	4 824	4 628
Ελλάδα	466	483	462	521	488
Γερμανία	8 271	8 076	8 311	8 305	8 111
Αυστρία	1 020	965	800	851	802
Συνολική ποσότητα	39 191	39 970	38 743	41 414	40 853
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	2016,72	1991,76	2016,18	2060,41	1999,55
Αγορά κατά έτος Ecu	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347

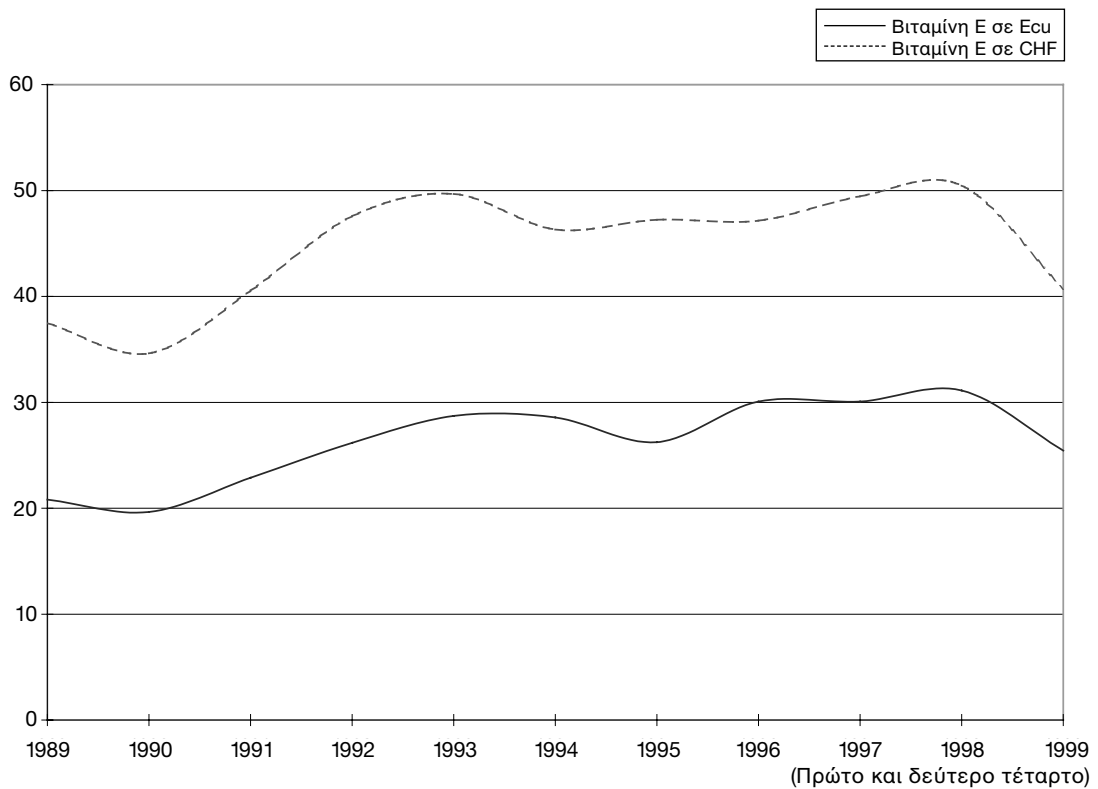
ΒΙΟΤΙΝΗ (ΒΙΤΑΜΙΝΗ Η)

Χώρα	1994	1995	1996	1997	1998
Ηνωμένο Βασίλειο	1 365	1 422	1 577	1 605	1 750
Ιρλανδία	174	178	41	161	122
Δανία/ Ισλανδία	943	928	1 058	1 005	1 127
Σουηδία	200	219	320	334	282
Φινλανδία	231	199	193	208	164
Κάτω Χώρες	585	727	969	1 086	1 213
Βέλγιο/Λουξεμβούργο	238	266	263	308	339
Γαλλία	1 173	1 447	1 511	1 935	2 093
Ισπανία	633	634	649	686	683
Πορτογαλία	138	140	137	147	147
Ιταλία	1 117	1 124	1 121	1 129	1 842
Ελλάδα	114	117	140	143	200
Γερμανία	1 760	1 980	2 251	2 695	2 911
Αυστρία	223	288	283	285	316
Συνολική ποσότητα	8 894	9 669	10 513	11 727	13 189
Ετήσια τιμή κατά μέσο όρο CHF	6 385,08	5 777,99	4 645,23	3 520,91	2 858,96
Αγορά κατά έτος Ecu	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687

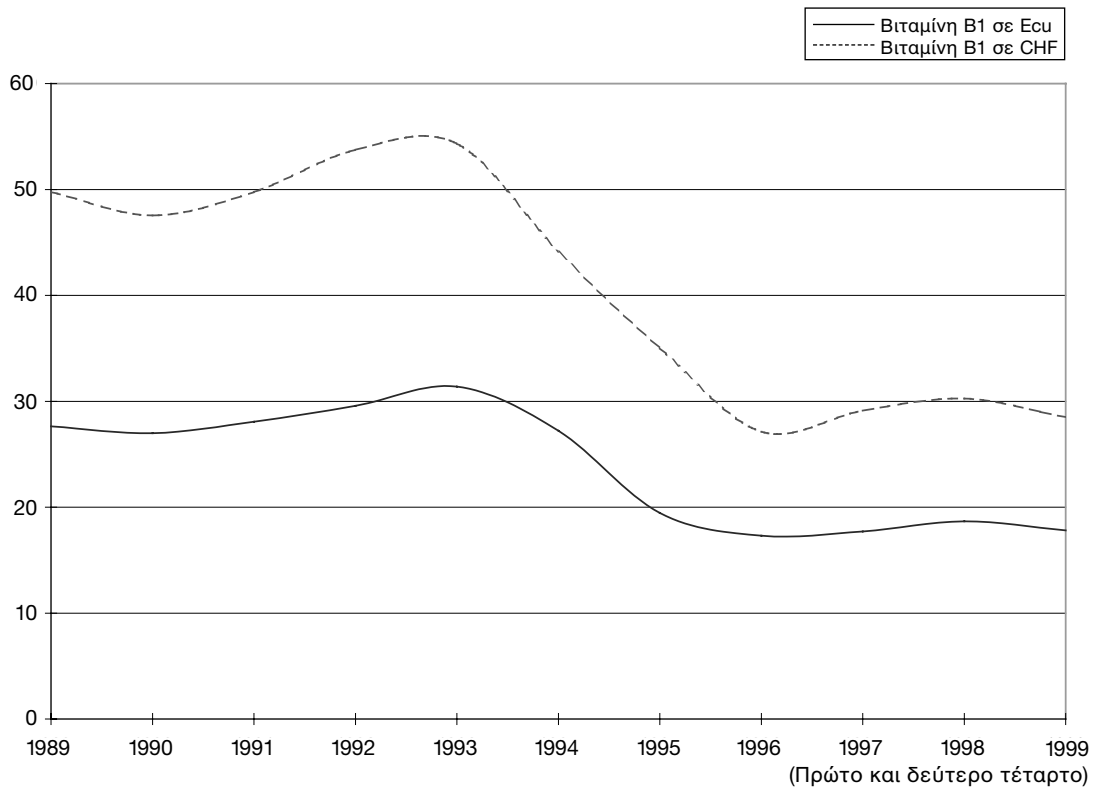
ΠΙΝΑΚΑΣ II



ΠΙΝΑΚΑΣ III



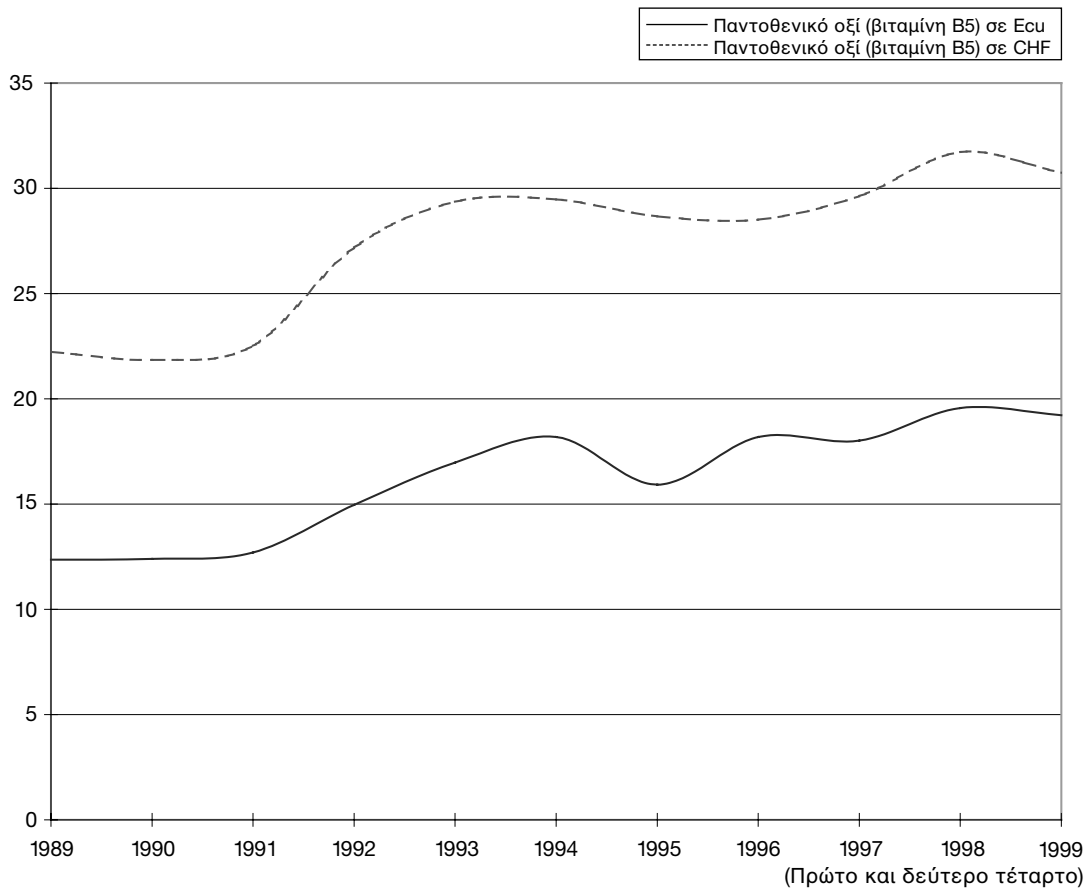
ΠΙΝΑΚΑΣ IV



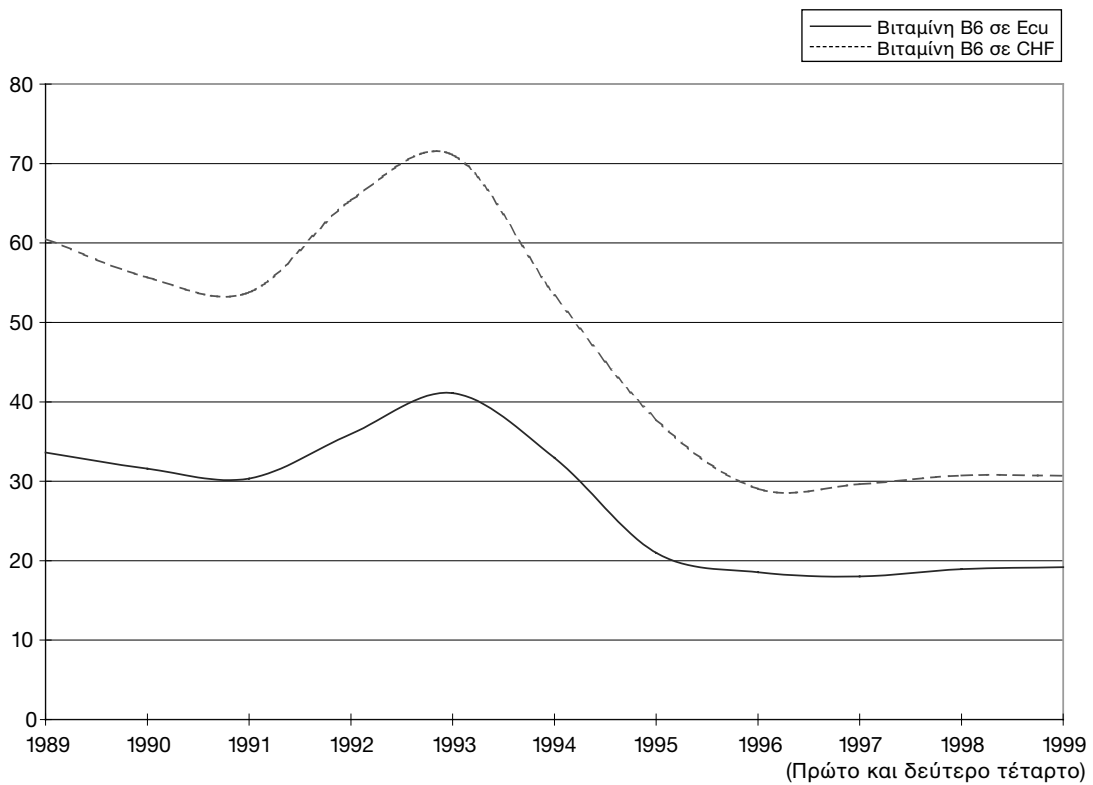
ΠΙΝΑΚΑΣ V



ΠΙΝΑΚΑΣ VI



ΠΙΝΑΚΑΣ VII



ΠΙΝΑΚΑΣ VIII

