ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 13ης Δεκεμβρίου 2000

σχετικά με την κίνηση διαδικασίας δυνάμει του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ

(COMP/33.133-D: Soda-ash — ICI)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(2000) 3796]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2003/7/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας,

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

την απόφαση της Επιτροπής, της 19ης Φεβρουαρίου 1990, να κινήσει αυτεπαγγέλτως τη διαδικασία βάσει του άρθρου 3 του κανονισμού αριθ. 17,

Αφού παρέσχε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις την ευκαιρία να καταστήσουν γνωστές τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων που έλαβε υπόψη της η Επιτροπή σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 και τον κανονισμό αριθ. 99/63/ΕΟΚ της Επιτροπής της 25ης Ιουλίου 1963, περί των ακροάσεων που προβλέπονται στο άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού αριθ. 17 του Συμβουλίου ([3]),

Μετά από διαβούλευση με τη συμβουλευτική επιτροπή συμπράξεων και δεσποζουσών θέσεων,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

ΜΕΡΟΣ Ι

ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Α. *ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΒΑΣΗΣ*

1. ΕΡΕΥΝΕΣ

(1) Η παρούσα απόφαση απορρέει από τις έρευνες που διεξήγαγε η Επιτροπή τον Μάρτιο του 1989 σύμφωνα με το άρθρο 14 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17 στους κοινοτικούς παραγωγούς ανθρακικού νατρίου. Μέσω των ερευνών αυτών και της συνακόλουθης συλλογής πληροφοριών βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ 17, η Επιτροπή συγκέντρωσε έγγραφα στοιχεία που στοιχειοθετούν παράβαση του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ (νυν άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ) εκ μέρους της επιχείρησης Imperial Chemical Industries PLC (ICI).

2. ΠΑΡΑΒΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 82 ΕΚ ΜΕΡΟΥΣ ΤΗΣ ICI

(2) Από το 1983 μέχρι τα τέλη περίπου του 1990, η ICI προέβη σε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης την οποία κατείχε στην αγορά ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο, εφαρμόζοντας για τους σημαντικότερους πελάτες της ένα σύστημα εκπτώσεων και επιστροφών πιστής πελατείας αναφερόμενων στις οριακές ποσότητες (εκπτώσεις «top slice»), συμβατικές ρυθμίσεις με σκοπό την εξασφάλιση αποκλειστικότητας προμηθειών για την ICI και άλλα τεχνάσματα, τα οποία είχαν ως αντικείμενο και ως αποτέλεσμα την πρόσδεση των πελατών αυτών στην ICI για την κάλυψη του συνόλου των αναγκών τους, καθώς και τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών.

Β. *Η ΑΓΟΡΑ ΑΝΘΡΑΚΙΚΟΥ ΝΑΤΡΙΟΥ*

1. ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ

(3) Η παρούσα διαδικασία αφορά το ανθρακικό νάτριο (sodium carbonate), ένα αλκαλικό χημικό προϊόν το οποίο χρησιμοποιείται κυρίως ως ακατέργαστη ύλη στην κατασκευή γυαλιού. Το ανθρακικό νάτριο είναι η πρωτογενής πηγή του οξειδίου του νατρίου, το οποίο συμβάλλει στη διαδικασία τήξης του γυαλιού. Το ανθρακικό νάτριο χρησιμοποιείται επίσης στη χημική βιομηχανία για την κατασκευή απορρυπαντικών και στη μεταλλουργία.

(4) Στην Ευρώπη, το ανθρακικό νάτριο παρασκευάζεται από κοινό αλάτι και ασβεστόλιθο με τη μέθοδο «αμμωνία-σόδα», την οποία επινόησε η Solvay το 1865. Με τη μέθοδο της Solvay παράγεται αρχικά ελαφρά σόδα η οποία απαιτεί περαιτέρω πύκνωση για να προέλθει η κοκκώδης μορφή. Οι

([1]) ΕΕ 13 της 21.2.1962, σ. 204/62.
([2]) ΕΕ L 148 της 15.6.1999, σ. 5.
([3]) ΕΕ 127 της 20.8.1963, σ. 2268/63.

δύο μορφές είναι ίδιες από χημικής απόψεως, αλλά το κοκκώδες νάτριο προτιμάται για την παραγωγή γυαλιού.

(5) Στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (ΗΠΑ) γίνεται εξόρυξη «φυσικού» ανθρακικού νατρίου από αποθέματα trona ore που βρίσκονται κυρίως στο Wyoming. Μετά την εξόρυξη το trona ore καθαρίζεται και υφίσταται πύρωση σε διυλιστήρια. Το φυσικό ανθρακικό νάτριο παράγεται μόνο σε κοκκώδη μορφή. Φυσικό νάτριο βρίσκεται επίσης στην Αφρική και την Αυστραλία.

(6) Όλο το ανθρακικό νάτριο που παράγεται σήμερα στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής είναι φυσικό (το τελευταίο εργοστάσιο παραγωγής συνθετικού νατρίου έκλεισε το 1986), ενώ στην Ευρώπη ολόκληρη η παραγωγή αποτελεί συνθετική ύλη. Λόγω της χαμηλής περιεκτικότητάς του σε άλατα, το φυσικό ανθρακικό νάτριο από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής ενδείκνυται ιδιαίτερα για την παραγωγή γυαλιού και ορισμένοι υαλοπαραγωγοί που αγοράζουν κυρίως συνθετική σόδα επιζητούν την ανάμειξή της με αμερικανικό φυσικό νάτριο προκειμένου να πετύχουν την απαιτούμενη πύκνωση.

2. ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

(7) Οι έξι κοινοτικοί παραγωγοί ανθρακικού νατρίου κατά το υπό εξέταση χρονικό διάστημα ήταν οι ακόλουθα:

— Solvay,

— ICI,

— Rhône-Poulenc,

— AKZO,

— Matthes & Weber (M & W),

— Chemische Fabrik Kalk (CFK).

(8) Η Solvay ήταν ο μεγαλύτερος παραγωγός αποκλειστικά συνθετικού ανθρακικού νατρίου τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε κοινοτικό επίπεδο· διαχειριζόμενη εγκαταστάσεις στην Αυστρία, το Βέλγιο, το Λουξεμβούργο, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Ισπανία και την Πορτογαλία και με 60 % περίπου της δυτικοευρωπαϊκής αγοράς ήταν ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης της αγοράς.

(9) Η Solvay είχε ιδρύσει αντίστοιχες «Εθνικές Διευθύνσεις» για την Αυστρία, το Βέλγιο, το Λουξεμβούργο, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, τις Κάτω Χώρες, την Πορτογαλία, την Ισπανία και την Ελβετία, οι οποίες ασχολούνταν με τις εμπορικές δραστηριότητες, ενώ τα κεντρικά της γραφεία στις Βρυξέλλες ασκούσαν εποπτεία και έπαιζαν συντονιστικό ρόλο.

(10) Η ICI Soda Ash Products ασκούσε από το 1987 χωριστές δραστηριότητες μέσα στην Chemicals and Polymers Division της ICI. Παλαιότερα ανήκε στην ICI Mond Division.

(11) Η ICI ήταν ο δεύτερος σε μέγεθος κοινοτικός παραγωγός ανθρακικού νατρίου με δύο παραγωγικές εγκαταστάσεις στο Northwich, στο Cheshire, αλλά περιόριζε τις κοινοτικές πωλήσεις της σχεδόν αποκλειστικά στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία και κατείχε άνω του 90 % της αγοράς του Ηνωμένου Βασιλείου.

3. Η ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ

(12) Στη δεκαετία του 1980 η παγκόσμια ζήτηση ανθρακικού νατρίου αυξανόταν με ρυθμό 1 % περίπου ετησίως, αν και υπήρχαν σοβαρές αποκλίσεις μεταξύ των περιφερειών. Στις ανεπτυγμένες χώρες η ζήτηση παρέμεινε στάσιμη από το 1980 μέχρι το 1987, οπότε σημειώθηκε σημαντική μεταστροφή στην αγορά. Πάνω από το ήμισυ του ανθρακικού νατρίου που παράγεται παγκοσμίως το απορροφούσε η υαλουργία.

(13) Το 1989 η ετήσια ικανότητα παραγωγής ανθρακικού νατρίου (φυσικού και συνθετικού) παγκοσμίως ανερχόταν σε 36 εκατομμύρια (ονομαστικούς) τόνους περίπου, από τους οποίους 7,2 εκατομμύρια τόνοι περίπου αναλογούσαν στην Κοινότητα, όπου η ικανότητα της Solvay ανερχόταν σε 4,3 εκατομμύρια τόνους περίπου και της ICI σε ένα εκατομμύριο τόνους. (Η πρακτική ή παραγωγική ικανότητα ανερχόταν σε 85 έως 90 % περίπου της «ονομαστικής» ικανότητας). Το 1989 η κοινοτική κατανάλωση ανθρακικού νατρίου ανερχόταν γύρω στα 5,5 εκατομμύρια τόνους ετησίως, η αξία των οποίων αντιστοιχούσε σε 900 εκατομμύρια ευρώ περίπου.

(14) Οι (τότε) έξι παραγωγοί φυσικού νατρίου των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής είχαν συνολική ονομαστική παραγωγική ικανότητα 9,5 εκατομμυρίων τόνων ετησίως και ζήτηση στην εγχώρια αγορά, για το 1989, 6,5 εκατομμύρια τόνους περίπου. Το 1989 η παραγωγή φυσικού ανθρακικού νατρίου στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής έφθανε σχεδόν τα 9 εκατομμύρια τόνους. Οι παραγωγοί των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερρικής εφοδίαζαν ολόκληρη την εγχώρια αγορά τους και εξήγαν το υπόλοιπο της παραγωγής. Το κόστος παραγωγής της φυσικής σόδας είναι κατά πολύ χαμηλότερο από το κόστος του συνθετικού προϊόντος, αλλά τα ορυχεία βρίσκονται μακριά από τις κύριες αγορές και το αντίστοιχο κόστος διανομής είναι υψηλό.

(15) Οι παραγωγοί κοκκώδους νατρίου των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερρικής αντιμετωπίζονταν από τους ευρωπαίους παρασκευαστές ως η σημαντικότερη ανταγωνιστική απειλή στις εγχώριες αγορές τους. Οι παραγωγοί αυτοί είχαν τη δυνατότητα, με τις τιμές συναλλάγματος που ίσχυαν στα τέλη της δεκαετίας του 1980, να πωλούν στην Ευρώπη σε τιμές αισθητά χαμηλότερες από το επίπεδο τιμών της τοπικής αγοράς χωρίς ντάμπινγκ.

(16) Οι παραγωγοί της Ανατολικής Ευρώπης έφθαναν περίπου το 30 % της παγκόσμιας ικανότητας παραγωγής ανθρακικού νατρίου με ετήσια παραγωγή 9 εκατομμύρια τόνους περίπου. Η Σοβιετική Ένωση απορροφούσε περισσότερο από το ήμισυ της παραγωγής και ήταν αμιγής εισαγωγέας. Σχεδόν όλη η πλεονάζουσα παραγωγή την οποία εξήγαν οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης είχε τη μορφή του ελαφρού νατρίου. Παρά την ύπαρξη δασμών αντιντάμπινγκ, πραγματοποιούνταν σημαντικές εισαγωγές ελαφρού ανθρακικού νατρίου στην Κοινότητα από τις χώρες της Comecon.

(17) Στη δεκαετία του 1980 σημειώθηκε σημαντική αύξηση της ζήτησης και οι πωλήσεις ανθρακικού νατρίου παγκοσμίως

κάλυπταν ολόκληρη την παραγωγή. Το 1990 οι εγκαταστάσεις λειτουργούσαν με τη μέγιστη δυνατή απόδοση. Αναμενόταν ότι η κινεζική παραγωγή θα σημείωνε αύξηση κατά 500 Kt ετησίως και ότι η παραγωγή της Botswana (για τη Νότια Αφρική) θα απέδιδε 300 Kt, εξελίξεις που, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, θα οδηγούσαν ενδεχομένως σε μετατόπιση των εισαγωγών από άλλες παραγωγικές περιοχές.

4. Η ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ

(18) Η Solvay κυριαρχεί στην αγορά με σχεδόν 60 % του συνόλου της κοινοτικής αγοράς και πωλήσεις σε όλα τα κράτη μέλη, εκτός από το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Μετά από τρία χρόνια στάσιμης ζήτησης στα μέσα της δεκαετίας του 1980, οι πωλήσεις ανθρακικού νατρίου άρχισαν να αυξάνονται αισθητά το 1987. Το 1988 και το 1989 οι παραγωγοί εξάντλησαν την αποδοτικότητά τους.

(19) Στα τέλη της δεκαετίας του 1980, η δυτικοευρωπαϊκή αγορά ανθρακικού νατρίου εξακολουθούσε να χαρακτηρίζεται από διαχωρισμό σύμφωνα με τις εθνικές κατευθύνσεις. Οι παραγωγοί είχαν την τάση να συγκεντρώνουν τις πωλήσεις τους στα κράτη μέλη όπου διέθεταν παραγωγικές εγκαταστάσεις, παρά το ότι περίπου από το 1981/82 οι μικρότεροι παραγωγοί — CFK, M & W και AKZO — αύξησαν τις πωλήσεις τους εκτός των εγχωρίων αγορών τους.

(20) Δεν υπήρχε ανταγωνισμός μεταξύ Solvay και ICI, η καθεμία από τις οποίες περιόριζε τις πωλήσεις της στην Κοινότητα στις παραδοσιακές «σφαίρες επιρροής» της, στην ηπειρωτική δυτική Ευρώπη και τις βρετανικές νήσους αντίστοιχα. Τόσο η ICI όσο και η Solvay πραγματοποιούσαν σημαντικές εξαγωγές σε μη ευρωπαϊκές υπερατλαντικές αγορές οι οποίες εφοδιάζονταν από την Κοινότητα. Στην πραγματικότητα, ένα μεγάλο μέρος των εξαγωγών της ICI αποτελείται από υλικό το οποίο της προμηθεύει για το σκοπό αυτό η Solvay.

(21) Στα κράτη μέλη στα οποία ήταν ο μοναδικός εγκατεστημένος παραγωγός (Ιταλία, Πορτογαλία και Ισπανία) η Solvay είχε ουσιαστικά το πλήρες μονοπώλιο.

(22) Στο Βέλγιο, το μερίδιο αγοράς της Solvay υπερέβαινε το 80 %, στη Γαλλία το 55 % και στη Γερμανία το 52 %. Η ICI διέθετε άνω του 90 % στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, με μόνες εναλλακτικές πηγές εφοδιασμού τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και την Πολωνία.

(23) Από την πλευρά της ζήτησης οι κύριοι καταναλωτές στην Κοινότητα ήταν οι κατασκευαστές γυαλιού. Περίπου το 65 έως 70 % της παραγωγής των δυτικοευρωπαίων κατασκευαστών χρησιμοποιούνταν για την κατασκευή επίπεδου ή κοίλου (container) γυαλιού. Το ανθρακικό νάτριο είναι ένας από τους κύριους συντελεστές κόστους στην παραγωγή γυαλιού υπολογιζόμενος στο 60 % του κόστους της πρώτης ύλης. Οι περισσότεροι παραγωγοί υάλου διηύθυναν εργοστάσια συνεχούς παραγωγής τα οποία έπρεπε να έχουν εξασφαλισμένο τον εφοδιασμό τους με νάτριο. Στις περισσότερες περιπτώσεις συνήπταν ένα σχετικά μακροπρόθεσμο συμβόλαιο με έναν μεγάλο προμηθευτή για το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους και με έναν άλλο προμηθευτή ως δευτερεύουσα πηγή. Στη δεκαετία του 1980, παρατηρήθηκε ενοποίηση στο χώρο της βιομηχανίας γυαλιού σε ευρωπαϊκή κλίμακα με συνέπεια μεγάλοι παραγωγοί να ασκούν δραστηριότητα σε πανευρωπαϊκή βάση και να παράγουν σε διάφορα κράτη μέλη. Η χημική βιομηχανία απορροφά περίπου το 20 % του ανθρακικού νατρίου και η μεταλλουργία περίπου το 5 %.

5. ΤΟ ΦΥΣΙΚΟ ΑΝΘΡΑΚΙΚΟ ΝΑΤΡΙΟ ΤΩΝ ΗΠΑ

(24) Από τη δεκαετία του 1960 που ξεκίνησε η εξόρυξη φυσικού ανθρακικού νατρίου, η αγορά των ΗΠΑ εμφάνισε σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στην εγχώρια ζήτηση και στα τέλη της δεκαετίας του 1980 υπήρχε πλεόνασμα 2,5 εκατομμυρίων τόνων περίπου ετησίως διαθέσιμο για εξαγωγές.

(25) Λόγω της υπερβολικής προσφοράς και της παρουσίας ενός αριθμού παραγωγών με όμοια έξοδα, η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών χαρακτηρίζεται από οξύ ανταγωνισμό τιμών. Το προϊόν πωλούνταν στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής με σημαντική έκπτωση επί των τιμών καταλόγου [93 USD/αμερικανικό τόνο (short ton) τιμή fob στο Wyoming], ενώ η καθαρή τιμή «εκ του εργοστασίου» στα τέλη του 1989 ήταν περίπου 73 USD/αμερικανικό τόνο, στην οποία πρέπει να προστεθεί το κόστος σιδηροδρομικής μεταφοράς προς τα βιομηχανικά κέντρα της ανατολικής ακτής. Οι περισσότεροι παραγωγοί αύξησαν τις τιμές καταλόγου, που άρχισαν να ισχύουν από της 1η Ιουλίου 1990 σε 98 USD/αμερικανικό τόνο και η πραγματική τιμή ανήλθε σε 85 USD περίπου.

(26) Η πίεση για την πραγματοποίηση εξαγωγών οδήγησε τους παραγωγούς των ΗΠΑ σε μία απόπειρα να διεισδύσουν στην ευρωπαϊκή σε και άλλες αγορές. Το φυσικό ανθρακικό νάτριο άρχισε να εμφανίζεται στην Κοινότητα στα τέλη της δεκαετίας του 1970, κυρίως στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το 1982 οι κοινοτικές εισαγωγές από τις ΗΠΑ έφθαναν περίπου τους 100 000 τόνους, από τους οποίους σχεδόν 80 000 τόνοι στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η ευρωπαϊκή βιομηχανία εφάρμοσε επιτυχώς το 1982 μέτρα προστασίας αντιντάμπινγκ κατά των εισαγωγών κοκκώδους ανθρακικού νατρίου από τις ΗΠΑ. (Από τον Οκτώβριο του 1982 εφαρμόζονται μέτρα αντιντάμπινγκ και κατά των εισαγωγών από την Ανατολική Ευρώπη ελαφρού όμως, και όχι κοκκώδους, νατρίου).

(27) Τα μέτρα προστασίας αντιντάμπιγκ που ίσχυαν το 1990 κατά του πυκνού ανθρακικού νατρίου των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής συνεπάγονταν:

α) για τους δύο παραγωγούς που υπήρχαν τότε στην αγορά, την Allied (μετέπειτα General Chemical) και την Texas Gulf, κατώτατο όριο ανάληψης υποχρεώσεων 112,26 GBP/τόνο τιμής εξόδου από την αποθήκη [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 2253/84 της Επιτροπής) ([4])]·

([4]) ΕΕ L 206 της 2.8.1984, σ. 15.

β) για τους παραγωγούς εκτός αγοράς, την Tenneco, την KMG, την FMC και την Stauffer, οριστικός δασμός αντιντάμπινγκ 67,49 ευρώ/τόνο [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 3337/84 του Συμβουλίου ([5])].

(28) Οι διαπραγματεύσεις σχετικά με τη δέσμευση ως προς τις τιμές προέβλεπαν μετατροπή σε άλλα νομίσματα σύμφωνα με την τότε ισχύουσα τιμή συναλλάγματος και με τις μεταβολές της ισοτιμίας από το 1984. Η τιμή για την οποία είχε αναληφθεί υποχρέωση για τη Γερμανία, τη Γαλλία και άλλες αγορές ήταν αισθητά ανώτερη από την τιμή αγοράς, έτσι ώστε από εμπορική άποψη δεν μπορούσαν να αντιμετωπιστούν πωλήσεις εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου με βάση την ανειλημμένη υποχρέωση.

(29) Η Texas Gulf μειώθηκε σε όγκο κατόπιν της εισαγωγής των μέτρων αντιντάμπιγκ και το 1985 αποσύρθηκε από την αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, ώστε, από το 1990, από τους παραγωγούς των ΗΠΑ μόνον η General Chemical εξακολουθεί να πραγματοποιεί πωλήσεις στο Ηνωμένο Βασίλειο αν και μόνο γύρω στους 30 000 τόνους ετησίως.

(30) Από το 1987, η General Chemical άρχισε να απευθύνεται και στη γαλλική αγορά, θίγοντας κυρίως τη Solvay και τη Rhône/Poulenc που μοιράζονταν την εν λόγω αγορά. Η Texas Gulf πώλησε μερικούς τόνους και στο Βέλγιο. Και στις δύο περιπτώσεις, οι εισαγωγές έγιναν χωρίς δασμούς αντιντάμπινγκ με το ειδικό καθεστώς της τελειοποίησης προς επανεξαγωγή.

(31) Ορισμένοι σημαντικοί πελάτες από τον κοινοτικό κλάδο του γυαλιού εκδήλωσαν την πρόθεση να αποσύρουν μεγάλο μέρος των δραστηριοτήτων τους από τους κοινοτικούς παραγωγούς και να αγοράσουν από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Μέχρι το 1990, ωστόσο, οι παραγωγοί των ΗΠΑ εφοδίασαν τη ηπειρωτική Δυτική Ευρώπη (σε αντίθεση με το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία) συνολικά μόνο με 40 000 τόνους περίπου, το μεγαλύτερο μέρος των οποίων υπό το καθεστώς της τελειοποίησης προς επανεξαγωγή.

(32) Τα μέτρα αντιντάμπινγκ που προέβλεπε ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 3337/84 έληξαν το Νοέμβριο του 1989. Το 1988 ορισμένοι παραγωγοί των ΗΠΑ και εκπρόσωποι των υαλοπαραγωγών της Κοινότητας ζήτησαν επανεξέταση των μέτρων. Στις 7 Σεπτεμβρίου 1990 περατώθηκε η επανεξέταση χωρίς να επιβληθούν προστατευτικά μέτρα [απόφαση 90/507/ΕΟΚ της Επιτροπής ([6])].

(33) Το 1982, ορισμένοι από τους παραγωγούς των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής ίδρυσαν «ένωση εξαγωγών» βάσει του νόμου «Webb-Pommerene» του 1918 με την έγκριση του εμπορικού επιμελητηρίου των ΗΠΑ. Αρχικά οι δραστηριότητές της περιορίζονταν στην Ιαπωνία και συμμετείχαν μόνον τρεις παραγωγοί. Το Δεκέμβριο του 1983, και οι έξι παραγωγοί φυσικού νατρίου ενώθηκαν και σχημάτισαν το American Natural Soda Ash Corporation, ANSAC (σωματείο αμερικανικού φυσικού ανθρακικού νατρίου).

(34) Ρόλος του ANSAC είναι να δρα ως πρακτορείο πωλήσεων από κοινού για το μάρκετινγκ και τη διανομή των εξαγωγών ανθρακικού νατρίου των ΗΠΑ εκτός της Αμερικής. Οι πωλήσεις του φθάνουν περίπου τα 250 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ετησίως. Το ANSAC, με στόχο να επεκτείνει τις δραστηριότητές του στην αγορά της δυτικής Ευρώπης (να αντικαταστήσει τις πωλήσεις των μεμονωμένων παραγωγών), κοινοποίησε τις συμφωνίες του στην Επιτροπή ζητώντας αρνητική πιστοποίηση ή απαλλαγή κατά το άρθρο 85 παράγραφος 3.

(35) Η αίτηση του ANSAC είναι αντικείμενο της απόφασης 91/301/ΕΟΚ της Επιτροπής ([7]), η οποία δεν προβλέπει εξαίρεση.

Γ. *ΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ*

1. Η ΤΟΤΕ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ICI ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΑΝΘΡΑΚΙΚΟΥ ΝΑΤΡΙΟΥ ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

(36) Η ICI ήταν ο μόνος παραγωγός ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η συμφωνία «σελίδα 1 000» του 1945 (η οποία αντικατέστησε προγενέστερη συμφωνία καρτέλ) αναγνώριζε ότι η Solvay και η ICI δεν θα ανταγωνίζονταν η μια την άλλη στις παραδοσιακές τους αγορές.

(37) Μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1990, ούτε η Solvay ούτε κανένας άλλος δυτικοευρωπαίος παραγωγός είχε διακινήσει ανθρακικό νάτριο στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Η ICI διέθετε πλήρες μονοπώλιο στην αγορά ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1970, όταν άρχισαν οι εισαγωγές από τις ΗΠΑ. Στην αγορά εισήλθαν δύο αμερικανοί παραγωγοί, η TGI και η Allied, το δε 1982 οι εισαγωγές έφθασαν τους 77 000 τόνους (περίπου το 10 % της αγοράς), πριν θεσπισθούν τα μέτρα αντιντάμπινκ, τα οποία μείωσαν τις αμερικανικές εισαγωγές στους 30 000 τόνους περίπου ετησίως. Η TGI εγκατέλειψε σύντομα την αγορά, οπότε σήμερα η μόνη εναλλακτική ως προς την ICI πηγή προμηθειών είναι η General Chemical (όπως είναι γνωστή σήμερα η Allied), με το 4 % περίπου της αγοράς, και η Brenntag, η οποία εμπορεύεται πολωνικό ανθρακικό νάτριο (3 %). ([8]).

(38) Η εμπορία ανθρακικού νατρίου από την ICI απέδιδε συνεχώς κέρδη μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1980, οπότε σημειώθηκε σημαντική πτώση της ζήτησης. Μεταξύ 1979 και 1984, η κατανάλωση ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο μειώθηκε κατά το ένα τρίτο, με αποτέλεσμα την παύση λειτουργίας μιας από τις μονάδες παραγωγής (Wallerscote) της ICI, τον Σεπτέμβριο του 1984.

([5]) ΕΕ L 311 της 29.11.1984, σ. 26.
([6]) ΕΕ L 283 της 16.10.1990, σ. 38.
([7]) ΕΕ L 152 της 15.6.1991, σ. 54.
([8]) Όλοι οι σημαντικοί πελάτες χρησιμοποιούσαν την ICI ως πρωταρχική πηγή εφοδιασμού, ενώ οι παραγωγοί των ΗΠΑ και οι πολωνοί παραγωγοί περιορίζονταν στο ρόλο του δεύτερου προμηθευτή.

(39) Μετά το κλείσιμο της μονάδας αυτής, το ισοζύγιο προσφοράς-ζήτησης στο Ηνωμένο Βασίλειο έγινε ελλειμματικό, οπότε η ICI άρχισε να αγοράζει ποσότητες από τη Solvay, στα πλαίσια συμφωνιών αγοράς προς μεταπώληση.

(40) Η δηλωμένη πολιτική της ICI έγκειται στη μεγιστοποίηση του μεριδίου της στην αγορά ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο και στη διατήρησή του σε ποσοστό άνω του 90 %.

(41) Μετά τη θέσπιση των μέτρων αντιντάμπινγκ, το μερίδιο της ICI στην αγορά σταθεροποιήθηκε γύρω στο 93 %. Μετά το 1986, η εμπορία ανθρακικού νατρίου από την ICI κατέστη κερδοφόρα, θεωρείται δε ότι έχει φθάσει στην πλήρη ανάπτυξή της ως προς την απόδοση εσόδων.

2. ΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΤΗΣ ICI

(42) Όπως και αν έχει το πράγμα, η διείσδυση άλλων σημαντικού μεγέθους ευρωπαίων ανταγωνιστών θεωρείται απίθανη από την ICI, αν και μετά το 1980 τα επίπεδα των τιμών καταλόγου της ICI στο Ηνωμένο Βασίλειο ήσαν σημαντικά — μέχρι και 20 % — υψηλότερα από των άλλων παραγωγών στις γειτονικές αγορές.

(43) Σύμφωνα δε με τα λεχθέντα από τον προϊστάμενο της ομάδας Soda Ash Business Team στα πλαίσια ενημέρωσης τύπου, η ICI «πέτυχε να μειώσει τον αριθμό των ανταγωνιστών της στην αγορά σε δύο — την Πολωνία και έναν αμερικανό προμηθευτή — και σκοπεύει να διατηρήσει την κατάσταση αυτή».

(44) Οι εισαγωγές ανθρακικού νατρίου από την Πολωνία συνεχίζονται στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου μέσω μιας εμπορικής επιχείρησης, της Brenntag (πρώην TR International). Για το πυκνό ανθρακικό νάτριο που εισάγεται από την Ανατολική Ευρώπη δεν προβλέπονται δασμοί αντιντάμπινγκ, το μη κοινοτικό ανθρακικό νάτριο, όμως, που εισάγεται στο Ηνωμένο Βασίλειο υπόκειται σε τελωνειακό δασμό ύψους 10 %. Ωστόσο, οι πολωνικές εισαγωγές, ανερχόμενες σε 30 000 τόνους ετησίως (η μισή από την ποσότητα αυτή προορίζεται για ειδική μεταλλουργική χρήση), θεωρούνται από την ICI ως «μάλλον ενοχλητικές παρά επικίνδυνες». Φαίνεται ότι πρόσφατα η ICI ακολούθησε πολιτική κατάργησης του εφοδιασμού της με πυκνό ανθρακικό νάτριο από την Πολωνία, επιτρέποντας μόνον εισαγωγές ελαφρού ανθρακικού νατρίου από την ίδια πηγή.

(45) Οι αμερικανοί παραγωγοί φυσικού ανθρακικού νατρίου θεωρούνται από την ICI ως οι κυριότεροι δυνητικοί παράγοντες ανταγωνισμού απέναντί της. Μέχρι σήμερα, τα μέτρα αντιντάμπινγκ (δεσμεύσεις εκ μέρους δύο παραγωγών και δασμοί αντιντάμπινγκ για τους άλλους) προσέφεραν στην ICI σημαντική προστασία. Κατά την άποψη της ICI, κατάργηση των μέτρων αντιντάμπινγκ έναντι των αμερικανικών εισαγωγών μπορεί να θέσει σε κίνδυνο το ήμισυ ίσως των τρεχόντων κερδών της.

3. ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΗΣ ICI

(46) Οι περισσότεροι από τους μεγαλύτερους πελάτες ανθρακικού νατρίου της ICI ανήκουν στον τομέα της υαλουργίας, ο οποίος στο Ηνωμένο Βασίλειο χρησιμοποιεί αποκλειστικά κοκκώδες ανθρακικό νάτριο (το κοκκώδες ανθρακικό νάτριο αντιστοιχεί στο 75 % των πωλήσεων ανθρακικού νατρίου της ICI).

(47) Στον τομέα της επίπεδης υάλου, η Pilkington ήταν ο μοναδικός παραγωγός στο Ηνωμένο Βασίλειο, με ανάγκες που ανέρχονταν σε 150 000 τόνους περίπου ετησίως, το 95 % των οποίων καλύπτει η ICI.

(48) Οι παραγωγοί υάλινων δοχείων (όπως η United Glass, η Rockware, η Redfearn και η Beatson Clarke) χρειάζονται περί τους 300 000 τόνους κοκκώδους ανθρακικού νατρίου ετησίως: και πάλι, η ICI καλύπτει κατά κύριο λόγο ή και αποκλειστικά τις ανάγκες αυτές.

(49) Οι δέκα μεγαλύτεροι πελάτες ανθρακικού νατρίου της ICI στο Ηνωμένο Βασίλειο καλύπτουν σχεδόν το 80 % των συνολικών πωλήσεών της.

(50) Οι κυριότεροι πελάτες ελαφρού ανθρακικού νατρίου προέρχονται από τους κλάδους της μεταλλουργίας και της χημικής βιομηχανίας.

4. ΜΕΤΡΑ ΑΝΤΙΝΤΑΜΠΙΝΓΚ ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΤΩΝ ΗΠΑ

(51) Οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν η Allied και η TGI τον Αύγουστο του 1984 και έγιναν αποδεκτές από την Επιτροπή [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 2253/84 της Επιτροπής ([9])] δεν δημοσιεύτηκαν, η ICI, όμως, γνώριζε καλά ότι η προβλεπόμενη στις δεσμεύσεις αυτές ελάχιστη τιμή ανερχόταν σε 112,26 GBP με παράδοση στην αποθήκη.

(52) Το 1985, η TGI αποσύρθηκε από την αγορά, αφήνοντας την Allied (η οποία μετά από αναδιοργάνωση ονομάστηκε General Chemical) ως το μόνο προμηθευτή από τις ΗΠΑ. Η τιμή της General Chemical ήταν 119 GBP/τόνο με παράδοση στην αποθήκη, για το μεγαλύτερο διάστημα από αυτό που καλύπτει η παρούσα απόφαση. Η τιμή της Allied ανέβηκε από τις 112,26 GBP στο επίπεδο αυτό το Νοέμβριο του 1985, μετά από σχετικές επαφές με τη Γενική Διεύθυνση Εξωτερικών Σχέσεων (ΓΔ I) της Επιτροπής, χωρίς να προβλεφθεί καμία επίσημη αναθεώρηση μέχρι τη λήξη ισχύος του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 3337/84 του Συμβουλίου ([10]) στα τέλη του 1989.

(53) Τόσο η ICI όσο και η Solvay διαπίστωσαν ότι, λόγω των διακυμάνσεων των συναλλαγματικών ισοτιμιών από το 1984 και μετά, οι αμερικανοί παραγωγοί ήταν σε θέση να προσφέρουν μέσα στην Κοινότητα φυσικό ανθρακικό νάτριο σε τιμές ανταγωνιστικές (ή και σημαντικά χαμηλότερες) από τις δικές τους χωρίς τεχνητές μειώσεις (ντάμπινγκ). Και οι δύο εν λόγω παραγωγοί γνώριζαν ακόμη ότι σε πολλές περιπτώσεις οι τιμές τους, ιδίως για τις οριακές ποσότητες, ήταν σημαντικά χαμηλότερες από τις ελάχιστες τιμές που προβλέπονται στις σχετικές δεσμεύσεις. Προέβλεπαν δε ότι οι αμερικανοί παραγωγοί θα μπορούσαν πιθανότατα το 1989 να επιτύχουν την κατάργηση της προστασίας αντιντάμπινγκ, κατά την επανεξέταση των σχετικών μέτρων. Ωστόσο, η ICI θεωρούσε ότι, για να διατηρήσει τα κέρδη

([9]) ΕΕ L 206 της 2.8.1984, σ. 15.
([10]) ΕΕ L 311 της 29.11.1984, σ. 26.

από τις πωλήσεις ανθρακικού νατρίου στα επιτευχθέντα επίπεδα, έπρεπε οπωσδήποτε να εξασφαλίσει τη διατήρηση των μέτρων αντιντάμπινγκ έναντι των αμερικανών παραγωγών. Κατά το πρόσφατο παρελθόν, η ICI απευθύνθηκε πολλές φορές την Επιτροπή εγγράφως, υποστηρίζοντας ότι οι εμπορικές της δραστηριότητες θα υφίσταντο ανεπανόρθωτη ζημία, εάν δεν διατηρείτο για το εισαγόμενο ανθρακικό νάτριο ελάχιστη τιμή 120 GBP ανά τόνο με παράδοση στην αποθήκη. Όταν απηύθυνε για τελευταία φορά επιστολή με τέτοιο περιεχόμενο στην Επιτροπή (στις 16 Μαρτίου 1990, μετά την έναρξη της παρούσας διαδικασίας), η ICI είχε μεταβάλει πρόσφατα την τιμή της ως προς τον μεγαλύτερο καταναλωτή της (την Pilkington) εφαρμόζοντας ειδική τιμή 110 GBP ανά παραδιδόμενο τόνο.

(54) Τα μέτρα αντιντάμπιγκ κατά των παραγωγών των ΗΠΑ έληξαν το Νοέμβριο του 1989. Οι παραγωγοί των ΗΠΑ και οι εκπρόσωποι της υαλουργίας της Κοινότητας ζήτησαν το 1988 επανεξέταση των μέτρων. Στις 7 Σεπτεμβρίου 1990, περατώθηκε η επανεξέταση χωρίς να επιβληθούν προστατευτικά μέτρα [απόφαση 90/507/ΕΟΚ της Επιτροπής ([11])].

5. ΟΙ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ

(55) Μέχρι το 1979, οι περισσότερες από τις συμφωνίες προμηθειών της ICI ήταν του τύπου «evergreen» (δηλαδή αόριστης διάρκειας), με διετή προθεσμία καταγγελίας και όριζαν ότι ο αγοραστής θα κάλυπτε το σύνολο των αναγκών του μέσω αγορών από την ICI. Μετά από διαπραγματεύσεις με το Office of Fair Trading (υπηρεσία δίκαιου εμπορίου), η ICI άρχισε, τον Οκτώβριο του 1980, να προσφέρει στους βρετανούς πελάτες της διάφορες εναλλακτικές μορφές συμβάσεων, στις οποίες περιλαμβάνονταν και οι διαρκείς συμβάσεις, με βάση τις συνολικές ανάγκες του πελάτη, αλλά με συντομότερη προθεσμία καταγγελίας (τρεις έως έξι μήνες μετά το πρώτο έτος).

(56) Ωστόσο, η Επιτροπή έκρινε ότι η ρήτρα περί κάλυψης των συνολικών αναγκών, ακόμη και για συντομότερες περιόδους, ήταν απαράδεκτη από την άποψη των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού. Ακόμη, η Επιτροπή αντιτάχθηκε και σε ορισμένες πλευρές της «ρήτρας ανταγωνισμού» (αγγλικής ρήτρας) που εφάρμοζε η ICI, δεδομένου ότι θα μπορούσε στην πράξη να εξαλείψει κάθε πιθανότητα επιτυχούς έκβασης για τις ανταγωνιστικές προσφορές.

(57) Αν και η ICI δεν παραδέχθηκε ότι οι νέου τύπου συμφωνίες της ήταν ασυμβίβαστες με τους κανόνες ανταγωνισμού, συμφώνησε (διαμαρτυρόμενη) να παύσει να προσφέρει στους πελάτες της συμβάσεις κάλυψης των συνολικών αναγκών τους και με βραχεία προθεσμία καταγγελίας. Τροποποίησε επίσης τις ρήτρες της περί μη ανταγωνισμού. Η υπόθεση έκλεισε στις 14 Δεκεμβρίου 1982, χωρίς να εκδοθεί επίσημη απόφαση. Από τη σχετική αλληλογραφία προκύπτει δε σαφέστατα ότι η ICI γνώριζε καλά την πολιτική των εκπτώσεων πιστής πελατείας που ενυπήρχε στο υπόβαθρο της απόφασης του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου στην υπόθεση 85/76, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής ([12]).

([11]) ΕΕ L 283 της 16.10.1990, σ. 38.
([12]) Συλλογή 1979, σ. 461.

(58) Στις 24 Δεκεμβρίου 1980, η ICI απηύθυνε στην Επιτροπή επιστολή, με την οποία τη διαβεβαίωνε ότι προσέφερε πλέον στους πελάτες της σειρά εναλλακτικών τύπων συμβάσεων, μεταξύ των οποίων μπορούσαν να επιλέξουν: «Κατά κανένα τρόπο η ICI δεν υποχρεώνει τους κύριους πελάτες της — ούτε και κανέναν από τους υπόλοιπους — να αποδεχθούν έναν τύπο σύμβασης που τους υποχρεώνει να καλύπτουν με αγορές από την ICI όλες, ή σχεδόν όλες, τις ανάγκες τους σε ανθρακικό νάτριο, ούτε τους προσφέρει ειδικά κίνητρα για να δεχθούν κάτι τέτοιο.» Μετά τις συζητήσεις της με την Επιτροπή, η ICI τροποποίησε όλες σχεδόν τις συμβάσεις προμηθειών λαμβάνοντας ως βάση την ποσότητα των τόνων.

6. ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΠΟΣΟΤΗΤΩΝ ΜΕΧΡΙ ΤΟ 1985

(59) Το ανθρακικό νάτριο κατά κανόνα επωλείτο από την ICI σε τιμές που περιελάμβαναν παράδοση στον πελάτη. Αν και στους τιμοκαταλόγους υπάρχει στις τιμές η ένδειξη «με παράδοση στο εργοστάσιο», οι τιμοκατάλογοι αυτοί περιορίζονται μόνο σε εσωτερική χρήση της ICI και δεν κοινοποιούνται στους πελάτες. Στις τιμές αυτές προστίθενται τα μεταφορικά έξοδα, όπως αυτά γνωστοποιούνται από τους μεταφορείς στην ICI (στους πελάτες που επιθυμούν να παραλάβουν οι ίδιοι το προϊόν από το εργοστάσιο επιστρέφεται ένα μέρος — αλλά όχι το σύνολο — των εξόδων μεταφοράς).

(60) Οι τυποποιημένες εκπτώσεις ποσοτήτων χορηγούντο μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 1980. Στη δε εγκύκλιο «price book» της 1ης Οκτωβρίου 1985 φαίνεται ότι από την 1η Ιανουαρίου 1986 επρόκειτο να ισχύσει νέα κλίμακα εκπτώσεων ποσοτήτων. Στον τιμοκατάλογο του 1985 οι τυποποιημένες εκπτώσεις ποσοτήτων κυμαίνονταν μεταξύ 0,25 GBP/τόνο (για ποσότητες 2 500-7 000 τόνων) και 3,00 GBP/τόνο για ετήσιες πωλήσεις άνω των 87 500 τόνων. Ωστόσο, κατά την ICI, από το 1984 και μετά οι εκπτώσεις αυτές «κατά το μεγαλύτερο μέρος» αποτέλεσαν το αντικείμενο μεμονωμένων διαπραγματεύσεων.

Δ. *Η ΤΑΚΤΙΚΗ ΑΠΟΚΛΕΙΣΜΟΥ ΕΚ ΜΕΡΟΥΣ ΤΗΣ ICI*

1. ΟΙ ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΡΙΑΚΕΣ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ

(61) Παρά τις διαβεβαιώσεις που δόθηκαν το 1981 στην Επιτροπή ότι δεν επρόκειτο να παρέχονται ειδικά κίνητρα, από το 1983 και μετά η ICI έκανε όλο και μεγαλύτερη χρήση των λεγόμενων «εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες», οι οποίες ανέρχονταν μέχρι και σε 30 GBP/τόνο. Από το 1985 και μετά, σχεδόν όλοι οι σημαντικοί πελάτες της ICI είχαν συνάψει ανάλογες συμφωνίες.

(62) Ο όρος «έκπτωση για οριακές ποσότητες» σημαίνει ότι προσφέρονται στους πελάτες ουσιαστικά οικονομικά κίνητρα με τη μορφή σημαντικών εκπτώσεων, έτσι ώστε αυτοί να αγοράζουν από την ICI όχι μόνο τις «βασικές» ποσότητες, τις οποίες συνήθως προμηθεύονται από τον κύριο προμηθευτή τους, αλλά και τις οριακές ποσότητες, τις οποίες θα μπορούσαν να προμηθευτούν και από έναν δεύτερο προμηθευτή, και στο Ηνωμένο Βασίλειο συγκεκριμένα είτε από την TR (μετέπειτα Brenntag) είτε από την Allied (μετέπειτα General Chemical).

2. Ο ΣΚΟΠΟΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΕΜΠΕΡΙΕΧΕΤΑΙ ΣΤΙΣ ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΡΙΑΚΕΣ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ

(63) Η θέση των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες στη στρατηγική της ICI κατέστη σαφής σε ορισμένα εσωτερικά υπομνήματα που χρονολογούνται από το 1985.

(64) Από τις αρχές του 1985, η ICI αντελήφθη ότι ένας από τους δύο αμερικανούς προμηθευτές, η TGI, επρόκειτο να αποσυρθεί τελείως από την αγορά, κυρίως λόγω των «ευκαιριών» που η ICI προσέφερε στις υαλουργικές βιομηχανίες με σκοπό να εκτοπίσει το προϊόν που εισαγόταν από τις ΗΠΑ. Στόχος της ICI ήταν η εξασφάλιση του μέγιστου δυνατού οφέλους από την απόσυρση της TGI. Ανησυχούσε δε μήπως οι πελάτες που πριν χρησιμοποιούσαν την TGI ως δευτερεύουσα πηγή εφοδιασμού απευθύνονταν τώρα στην Allied, τον άλλο αμερικανό προμηθευτή, ή ακόμη χειρότερα για την ICI, σε παραγωγούς ή εμπόρους της υπόλοιπης Δυτικής Ευρώπης.

(65) Ως προς την πιθανότητα προσεταιρισμού του μεγαλύτερου τμήματος της πρώην πελατείας της TGI, ένα σημείωμα της ICI της 28ης Φεβρουαρίου 1985 ανέφερε ότι «υπάρχουν κεφάλαια διαθέσιμα για την επέκταση των υφιστάμενων συμφωνιών οριακών ποσοτήτων …».

(66) Ένα έγγραφο στρατηγικής της 28ης Ιουνίου 1985 καθορίζει ρητά τις λεπτομέρειες του σχεδίου της ICI για την παρεμπόδιση, ή και την κατάργηση, όλων των εισαγωγών κοκκώδους ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο, με εξαίρεση τις εισαγωγές της Allied (σήμερα General Chemical), την οποία η ICI, για λόγους «εμπορικής σωφροσύνης», επιθυμούσε να παραμείνει στη βρετανική αγορά ως ελάσσων προμηθευτής αυστηρά περιορισμένος ως προς τις τιμές και τον όγκο.

(67) Ο στόχος της ICI σχετικά με τις εισαγωγές κοκκώδους ανθρακικού νατρίου από την Ανατολική Ευρώπη δηλωνόταν σαφώς:

«1. Μείωση των πωλήσεων ειδικού πυκνού ανθρακικού νατρίου, σε σάκους ή χύδην από την TR στο μηδέν ή στο ελάχιστο.

2. Παρεμπόδιση της ανάπτυξης σχέσεων της TR με οποιονδήποτε παραγωγό υάλου, όσον αφορά το χύδην σύνηθες πυκνό ανθρακικό νάτριο».

(68) Η στρατηγική της ICI ως προς τις αμερικανικές εισαγωγές κοκκκώδους ανθρακικού νατρίου προσδιοριζόταν ως εξής:

«1. Ελαχιστοποίηση των πωλήσεων της Allied σε επίπεδο που να την καταστήσει δευτερεύουσα πηγή εφοδιασμού για την υαλουργία: 15-20 000 τόνοι ετησίως.

2. Παρεμπόδιση της εδραίωσης κάθε άλλου αμερικανού παραγωγού/της Ansac στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου».

(69) Σύμφωνα με το σχέδιο, η πολιτική της ICI αποσκοπούσε «στη διεκδίκηση του αμερικανικού μεριδίου της αγοράς με την προσφορά εκπτώσεων μέχρι και 15 GBP/τόνο, για τις οριακές ποσότητες πέρα από τις βασικές ποσότητες ICI». (Το έγγραφο επισημαίνει ότι την εποχή εκείνη η διαφορά μεταξύ των τιμοκαταλόγων της ICI και εκείνων των αμερικανών παραγωγών Allied και TGI ήταν μόλις 0,50 λίρες GBP/τόνο).

(70) Αρχικά, η TGI είχε ελπίσει να προσεταιρισθεί το μεγαλύτερο μέρος της πελατείας της TGI και να περιορίσει την Allied στους 15 000 τόνους ετησίως. Στη συνέχεια, αναγκάσθηκε να αποδεχθεί το γεγονός ότι σχεδόν όλες οι μεγάλες υαλουργικές βιομηχανίες επιθυμούσαν να διατηρήσουν και μια δεύτερη πηγή εφοδιασμού, οπότε η Allied θα εξασφάλιζε περίπου 25-30 000 τόνους ετησίως. Παραδόξως, τούτο εξυπηρετούσε την επιδίωξη της ICI να παραμείνει η Allied στην αγορά διαθέτοντας τις ελάχιστες δυνατές ποσότητες και σε τιμές ελεγχόμενες με τις δεσμεύσεις αντιντάμπινγκ. Εάν η Allied αναγκαζόταν να αποσυρθεί τελείως, οι υαλουργικές βιομηχανίες θα στρέφονταν σχεδόν αναπόφευκτα στην υπόλοιπη Ευρώπη για την εξασφάλιση εναλλακτικών πηγών εφοδιασμού. Οι δε εμπορικές επιχειρήσεις της Δυτικής Ευρώπης θεωρούνταν ιδιαίτερα επικίνδυνες για τη σταθερότητα της αγοράς. Σε υπόμνημα της 18ης Νοεμβρίου 1985 αναφέρεται σαφώς ότι: «Στρατηγικός στόχος παραμένει η διατήρηση των τιμών για παράδοση στον πελάτη σε ανταγωνιστικό από κάθε άποψη επίπεδο, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται η διάθεση των βασικών ποσοτήτων της ICI και να προσφέρονται εκπτώσεις μέχρι και 15 GBP/τόνο για τις οριακές ποσότητες, με σκοπό την απόσπαση συμπληρωματικών ποσοτήτων από την Allied. Ο απώτερος στόχος της στρατηγικής αυτής έγκειται στον περιορισμό της Allied σε λιγότερο από 30 000 τόνους ετησίως. Ωστόσο, πρόθεσή μας δεν είναι ο εκτοπισμός της Allied από την αγορά, δεδομένου ότι τούτο θα ανάγκαζε τη βιομηχανία υάλου να αναζητήσει προμηθευτές είτε στη Δυτική είτε στην Ανατολική Ευρώπη».

3. Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΩΝ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΡΙΑΚΕΣ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ

(71) Η λειτουργία και το αποτέλεσμα της εφαρμογής του συστήματος των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες πρέπει να εκτιμηθούν βάσει:

— των δεσμεύσεων που αναλαμβάνουν οι δύο αμερικανοί παραγωγοί ως προς τις ελάχιστες τιμές,

— της πρακτικής της ICI να αποσπά από τους πελάτες της τη δέσμευση να περιορίσουν τις αγορές τους από ανταγωνιστές.

α) ***Η δέσμευση ως προς τις ελάχιστες τιμές***

(72) Αν και η αρχική δέσμευση ανέφερε ως ελάχιστη τιμή για το Ηνωμένο Βασίλειο τις 112,26 GBP, η τιμή αυτή αυξήθηκε «ανεπίσημα» (δηλαδή χωρίς, επίσημη επανεξέταση) στις 120 GBP (λίγο καιρό αργότερα μειώθηκε στις 119 GBP) μετά από επαφές μεταξύ της ICI, του βρετανικού Υπουργείου

Εμπορίου και Βιομηχανίας και της Γενικής Διεύθυνσης Εξωτερικών Σχέσεων (γνωστής τότε ως ΓΔ Ι) της Επιτροπής, όταν η ICI, από τις 18 Νοεμβρίου 1985, αύξησε τις τιμές της κατά 6,5 %.

(73) Η General Chemical (πρώην Allied) ήταν απίθανο να προσφέρει τιμές σημαντικά χαμηλότερες των 119 GBP με παράδοση στην αποθήκη, δεδομένου ότι κάθε διαπιστούμενη αθέτηση της «ανεπίσημης» δέσμευσης θα οδηγούσε στην επιβολή απαγορευτικών δασμών αντιντάμπινγκ. Πράγματι, η General Chemical ουδέποτε χορήγησε εκπτώσεις ή επιστροφές επί των τιμών καταλόγου πέραν της μιας λίρας στερλίνας για ποσότητες άνω των 1 000 τόνων. Από το Νοέμβριο του 1985, η τιμή της για τους κατασκευαστές προϊόντων από γυαλί ήταν 119 GBP/τόνο τιμή εκ του εργοστασίου, που αυξήθηκε σε 121 GBP τον Ιανουάριο του 1988. Για την Pilkington η τιμή ήταν ελαφρώς χαμηλότερη, αλλά πάντοτε σημαντικά υψηλότερη της επίσημης δέσμευσης.

(74) Από τα εσωτερικά έγγραφα της ICI προκύπτει σαφώς η σχέση μεταξύ της ελάχιστης τιμής δέσμευσης και των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες, καθώς και ο τρόπος με τον οποίο επιδιώκεται ο περιορισμός της ανταγωνιστικής δραστηριότητας της General Chemical.

(75) Ως προς την αύξηση τιμών που σημειώθηκε στις 18 Νοεμβρίου 1985 και την εφαρμογή της στους κυριότερους πελάτες, σε σχετικό ενημερωτικό σημείωμα της ICI αναφέρεται ότι: «Η ελάχιστη τιμή δέσμευσης της Allied παρέμεινε στις 112,26 GBP/τόνο με παράδοση στην αποθήκη, η δε τιμή αυτή, αφού αυξήθηκε αρχικά στις 120 GBP/τόνο με παράδοση στην αποθήκη, μόλις πρόσφατα μειώθηκε στις 119 GBP/τόνο… Όλοι οι πελάτες, εκτός από τη Redfearn και την UG, έχουν συνάψει συμφωνίες για τις συμπληρωματικές ποσότητες, με έκπτωση 5-20 GBP/τόνο, η οποία προσφέρεται είτε ως εξαγωγική ενίσχυση (ιδίως στην περίπτωση της Beatson Clarke) είτε για την προσέλκυση προς την ICI αμερικανικών ποσοτήτων.»

(76) Στη συνέχεια το σημείωμα αναφέρεται στη θέση της United Glass (ενός από τους μεγαλύτερους παραγωγούς υάλινων δοχείων): «Κατά τα δύο τελευταία έτη προτείνονταν συνεχώς συμφωνίες για τις συμπληρωματικές ποσότητες με έκπτωση 10-20 GBP/τόνο, αλλά η UG δεν ήταν διατεθειμένη να μεταβάλει τη θέση της 10-15 % με παράδοση στις ΗΠΑ …».

(77) Σε υπόμνημα της τριμηνιαίας σύσκεψης της ICI Soda Ash Products της 4ης Σεπτεμβρίου 1987, η σχέση αυτή γίνεται ακόμη πιο σαφής: «… ο προϋπολογισμός επιτρέπει τη χορήγηση επιπρόσθετης έκπτωσης 0,5 GBP/τόνο, έτσι ώστε η τιμή των οριακών ποσοτήτων που ζητούνται από όλους τους σημαντικούς πελάτες να είναι κατώτερη των 112,26 GBP/τόνο με παράδοση στο εργοστάσιο, δηλαδή κατώτερη της ελάχιστης τιμής δέσμευσης της General Chemical».

(78) Ένα χειρόγραφο σημείωμα, χωρίς ημερομηνία αλλά πιθανόν χρονολογούμενο επίσης στα τέλη του 1987, όταν η ICI αύξησε τις τιμές της κατά 6 GBP/τόνο, αναφέρει: «Άραγε, περικόπτουμε αρκετά τις οριακές ποσότητες; Η Gen Chem ενδέχεται να μην παρακολουθήσει την αύξηση. Η τιμή για τις οριακές ποσότητες πρέπει να είναι κατώτερη των 112,26 GBP/τόνο με παράδοση στο εργοστάσιο».

(79) Ενώ οι δεσμεύσεις αντιντάμπιγκ εμπόδιζαν στην πράξη την General Chemical να κατέλθει κάτω των 112,26 GBP (αν όχι κάτω των 119 GBP που ήταν η «ανεπίσημη» τιμή δέσμευσης), η ICI ήταν σε θέση να επιτύχει την περιθωριοποίηση της επιχείρησης αυτής μέσω του συστήματος των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες.

(80) Χαρακτηριστικό παράδειγμα της εφαρμογής της πολιτικής αυτής αποτελεί η περίπτωση της Pilkington, του μεγαλύτερου πελάτη της ICI στον τομέα της υαλουργίας. Στην περίπτωση αυτή, η ICI επιδίωξε να εξασφαλίσει την κάλυψη του 100 % των αναγκών του πελάτη της. Η Pilkington διαθέτει εγκαταστάσεις σε πολλά σημεία του Ηνωμένου Βασιλείου, με συνολικές ανάγκες σε ανθρακικό νάτριο που ανήλθαν το 1986 σε 135 000 τόνους περίπου, ποσότητα που κάλυψε εξ ολοκλήρου η ICI, εκτός από 8 500 τόνους για ένα δευτερεύον εργοστάσιο στο Pont-y-felin.

(81) Για τις πωλήσεις οριακών ποσοτήτων προς την Pilkington (δηλαδή άνω των 120 000 τόνων), η ICI χορηγούσε έκπτωση 20 GBP/τόνο. Αυτή η έκπτωση δεν ήταν ιδιαίτερα δαπανηρή για την ICI, αν ληφθούν υπόψη οι συνολικές πωλήσεις προς την Pilkington. Σήμαινε, ωστόσο, ότι για το εργοστάσιο του Pont-y-felin η ICI εφάρμοζε τιμή 108,75 GBP με παράδοση στον πελάτη (δηλαδή κατώτερη των 100 GBP/τόνο με παράδοση στο εργοστάσιο), ενώ πίστευε ότι η τιμή παράδοσης στον πελάτη της General Chemical ήταν 128,50 GBP λόγω της ανεπίσημης τιμής δέσμευσης. Η Pilkington ακολουθούσε πολιτική ομαδικών αγορών για να μην εξαρτάται από ένα μοναδικό παραγωγό οπότε στην πραγματικότητα πριμοδοτούσε σχεδόν με 20 GBP/τόνο για να έχει δεύτερο προμηθευτή. Για λόγους ελέγχου της ποιότητας η Pilkington δεν αναμειγνύει συνήθως ανθρακικό νάτριο που προέρχεται από διαφορετικούς παραγωγούς, ώστε αν η Pilkington έπρεπε να «αρνηθεί» κάποιο εργοστάσιο στην ICI ήταν λογικό να πρόκειται για το μικρότερο. Λόγω των διαφορών στις τιμές, η Pilkington δεν είχε άλλη επιλογή από το να διατηρήσει τις αγορές της από το δεύτερο προμηθευτή σε χαμηλό επίπεδο, οπότε η ICI είχε εξασφαλισμένο το βασικό όγκο των προμηθειών της.

(82) Ένα άλλο παράδειγμα αποτελεί η Rockware, η οποία μέχρι το 1988 κατανάλωνε 70 000 τόνους ανθρακικού νατρίου ετησίως. Και πάλι η General Chemical ήταν ο δευτερεύων προμηθευτής. Από το 1986, η ICI άρχισε να προσφέρει στη Rockware έκπτωση 15 GBP/τόνο για τις οριακές ποσότητες, με σκοπό, εν μέρει τουλάχιστον, όπως αναφερόταν σε σχετική επιστολή της ICI της 12ης Νοεμβρίου 1985, «να σας ενθαρρύνουμε να ελαχιστοποιήσετε τις αγορές σας από την Allied». Κάποιος δε υπάλληλος της ICI είχε σημειώσει με το χέρι στο κάτω μέρος του υπομνήματος της 5ης Ιουνίου 1987 σχετικά με το θέμα: «Η τιμή για τις οριακές ποσότητες πρέπει να είναι κατώτερη των 112,26 GBP/τόνο με παράδοση στην αποθήκη».

β) ***Η συμφωνία για τον περιορισμό των προμηθειών από ανταγωνιστές***

(83) Ανεξάρτητα από τις τροποποιήσεις που επήλθαν στις συμφωνίες προμηθειών που συνήψε το 1980 η ICI, είναι προφανές ότι στην πράξη επιδίωκε κατά τη διαπραγμάτευση των τιμών να εξασφαλίσει την κάλυψη των συνολικών προβλεπόμενων αναγκών κάθε πελάτη. Μόνον η United Glass φαίνεται να μην έδωσε στην ICI ακριβή στοιχεία σχετικά με τις συνολικές ανάγκες της. Έχοντας, λοιπόν, λεπτομερή στοιχεία για τη συνολική κατανάλωση ανθρακικού νατρίου από κάθε πελάτη, η ICI ήταν σε θέση να καθορίζει τις εκπτώσεις της για τις οριακές ποσότητες κατά τρόπο που να ελαχιστοποιεί τις αγορές των πελατών της από τους δευτερεύοντες προμηθευτές.

(84) Σε ορισμένες δε περιπτώσεις, η ICI πίεσε τον πελάτη, μερικές φορές επιτυχώς, να δεσμευτεί να αγοράσει κατά το προσεχές έτος το 100 % των προμηθειών του από την ίδια. Σε άλλες περιπτώσεις, η ICI εξασφάλισε τη δέσμευση του πελάτη για την αγορά του μεγαλύτερου μέρους των προμηθειών του από αυτήν, περιορίζοντας τις αγορές από άλλους προμηθευτές σε συγκεκριμένες και σχετικά ασήμαντες ποσότητες.

— **Pilkington**

(85) Στο κείμενο της αορίστου χρόνου συμφωνίας προμηθειών της Pilkington, με ημερομηνία 1 Απριλίου 1981, απαλείφθηκε ο όρος «συνολικές εμπορικές ανάγκες των αγοραστών στο Ηνωμένο Βασίλειο», ενώ στις 2 Σεπτεμβρίου 1982 προστέθηκε στη θέση του ένας νέος όρος, ο οποίος ανέφερε απλώς «ποσότητα ανθρακικού νατρίου συμφωνούμενη ετησίως μεταξύ αγοραστή και πωλητή».

(86) Ωστόσο, φαίνεται ότι η ICI έκρινε ότι, ανεξάρτητα από τη διατύπωση της νέας ρήτρας, οι σχέσεις της με την Pilkington θα συνέχιζαν να διέπονται από την αρχική συμφωνία. Η πολιτική της Pilkington να εφοδιάζει τα τέσσερα μεγαλύτερα εργοστάσιά της από την ICI (συνολικά 135 000 τόνοι), με παράλληλες αγορές 8 000 τόνων από την Allied για το μικρό εργοστάσιο του Pont-y-felin, ώθησε την ICI, το Φεβρουάριο του 1987, να υπενθυμίσει στην Pilkington ότι η σύμβαση του Απριλίου 1981 αναφερόταν στις «συνολικές ανάγκες του αγοραστή»: «Είναι σαφές ότι αυτό δεν ισχύει σήμερα. Όπως γνωρίζετε, δίνουμε μεγάλη σημασία στην τήρηση του σημείου αυτού, από δε την πλευρά μας δεν υπάρχει κανένα εμπορικό ή τεχνικό κώλυμα …

Από την πλευρά σας, όμως, έχετε εκδηλώσει κάποια δυσφορία ως προς την αμετάκλητη δέσμευση για την κάλυψη των συνολικών αναγκών σας από μας. Κατανοώ τους φόβους σας και είμαι πλήρως διατεθειμένος να συμφωνήσω σε ορισμένες τροποποιήσεις της διατύπωσης της σύμβασης, έτσι ώστε και εσείς να εξασφαλίσετε την επιθυμητή ευελιξία και εμείς την πώληση των επιθυμητών ποσοτήτων».

(87) Η ICI βεβαιώθηκε ότι το 1987 οι συνολικές ανάγκες της Pilkington στο Ηνωμένο Βασίλειο θα ανέρχονταν σε 145 000 τόνους, «από τους οποίους σκοπεύετε να καλύψετε 136 000 τόνους από την ICI». Για τις οριακές ποσότητες άνω των 120 000 τόνων χορηγήθηκε έκπτωση 25 GBP. Η δε ICI επισήμανε στην Pilkington ότι με τον τρόπο αυτόν ήλπιζε να εξασφαλίσει και τις παραγγελίες του εργοστασίου του Pont-y-felin.

(88) Για τη διετή περίοδο μεταξύ 1ης Απριλίου 1988 και 31ης Μαρτίου 1990, η συμφωνία με την Pilkington διατυπώθηκε ως εξής: «Αναμένετε ότι οι ανάγκες της Pilkington PLC σε ανθρακικό νάτριο στο Ηνωμένο Βασίλειο θα ανέλθουν σε 150 000 τόνους περίπου ετησίως, σκοπεύετε δε να αγοράσετε ολόκληρη την ποσότητα αυτή από εμας, με μόνη εξαίρεση τις ανάγκες του εργοστασίου σας μονωτικών υλικών στο Ponty-felin (περίπου 9 000 τόνοι ετησίως)».

(89) Αυτή τη φορά, η έκπτωση προς την Pilkington αυξήθηκε σε 30 GBP/τόνο, για τις οριακές ποσότητες άνω των 120 000 τόνων ετησίως.

(90) Από το πρακτικά σύσκεψης μεταξύ της ICI και της Pilkington, στις 6 Μαρτίου 1989, προκύπτει ότι η ICI εξακολουθούσε να επιδιώκει ενεργά το στόχο του 100 %.

— **Rockware**

(91) Η Rockware διέθετε αρχικά τρία εργοστάσια (τα οποία το 1988 έγιναν πέντε, μετά την εξαγορά μιας άλλης υαλουργικής βιομηχανίας, της CWS).

(92) Στις 12 Νοεμβρίου 1988, η ICI απηύθυνε στη Rockware επιστολή, με την οποία επιβεβαίωνε την προφορική συμφωνία που είχε επιτευχθεί για το 1986. Για τις πέραν των 65 000 τόνων ποσότητες προβλεπόταν έκπτωση 15 GBP/τόνο. Είχε δε ρητά συμφωνηθεί ότι δύο από τα εργοστάσια θα κάλυπταν το 1986 το 100 % των αναγκών τους μέσω της ICI, ενώ το τρίτο θα κάλυπτε μέσω της ICI το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών του, αγοράζοντας και 2 500 τόνους από την Allied. (Στη συνέχεια συμφωνήθηκε ότι οι 2 500 τόνοι από την Allied θα διοχετεύονταν σε άλλο εργοστάσιο).

(93) Σημαντική είναι επίσης η επιλογή της διατύπωσης από την ICI όσον αφορά τις αγορές της Rockware από ανταγωνιστές. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η ICI αναφέρει στα έγγραφά της προς τη Rockware ότι «αποδέχεται» να αγοράσει η δεύτερη ορισμένη ποσότητα τόνων από την General Chemical, φράση περίεργη εάν ο πελάτης ήταν ελεύθερος να επιλέξει αν και τι ποσότητα θα αγόραζε από άλλο προμηθευτή.

(94) Το 1988, η Rockware αγόρασε τα δύο εργοστάσια της CWS. Έτσι, οι ετήσιες ανάγκες της Rockware σε ανθρακικό νάτριο αυξήθηκαν από 80 000 τόνους περίπου σε 100 000 τόνους και πλέον. Στις 29 Νοεμβρίου 1988, η ICI και η Rockware συμφώνησαν το «πλαίσιο προμηθειών» για το 1989. Αφού δε βεβαιώθηκε ότι οι συνολικές ανάγκες της

Rockware θα ανέρχονταν το 1989 σε 104 000 τόνους, η ICI εξασφάλισε τη δέσμευση ότι η Rockware θα της ανέθετε την προμήθεια «τουλάχιστον 97 000 τόνων». Οι αγορές της Rockware από άλλους προμηθευτές αποτέλεσαν το αντικείμενο διεξοδικών συζητήσεων. Ένας από τους συγκεκριμένους στόχους της ICI ήταν: «η ανάκτηση 6 000 τόνων ετησίως που τα εργοστάσια της πρώην CWS αγόραζαν προηγουμένως από τους πολωνούς».

(95) Για την επίτευξη του στόχου αυτού, προσφέρθηκαν στη Rockware εκπτώσεις 10 GBP/τόνο για τις ποσότητες άνω των 80 000-90 000 τόνων και 22 GBP/τόνο για τις ποσότητες άνω των 90 000 τόνων. Έτσι για τις οριακές ποσότητες, η πραγματική επιβάρυνση του πελάτη από την ICI ανερχόταν μόλις σε 100,25 GBP/τόνο με παράδοση στο εργοστάσιο. Απ' ό,τι φαίνεται, πριν από τη σύσκεψη αυτή η Rockware αντιμετώπιζε το ενδεχόμενο εξορθολογισμού των συμπληρωματικών προμηθειών της και τη διατήρηση μόνο της General Chemical ως δευτερεύουσας πηγής εφοδιασμού. Στις 8 Νοεμβρίου, όμως, διαβεβαίωσε την Brenntag ότι δεν επρόκειτο να μεταβάλει την πολιτική προμηθειών της τουλάχιστον μέχρι τα μέσα του 1989 και ότι, σε περίπτωση αλλαγών, θα την ενημέρωνε.

(96) Ωστόσο, μετά την προσφορά της ICI η Rockware συμφώνησε να διακόψει τις αγορές της από την Πολωνία και να διατηρήσει τις ποσότητες που προμηθευόταν από την General Chemical που παρέμεναν σταθερές στους 7 000 τόνους. Ο εμπορικός διευθυντής της ICI Soda Ash Products απέστειλε σημείωμα με το οποίο συνέχαιρε τον διευθυντή πωλήσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο επειδή κατόρθωσε να «χαλιναγωγήσει» το μερίδιο των πολωνών στις προμήθειες των εργοστασίων της CWS. Η Brenntag ενημερώθηκε για την απόφαση της Rockware, αλλά συνέχισε να διατηρεί ορισμένες ελπίδες ότι θα εξακολουθούσε να της προμηθεύει τουλάχιστον κάποιες ποσότητες. Οι παραδόσεις ανθρακικού νατρίου από την Brenntag συνεχίστηκαν κατά τους δύο πρώτους μήνες του 1989. Τότε, η ICI ήλθε και πάλι σε επαφή με τη Rockware, στις 28 Φεβρουαρίου 1989. Στα πρακτικά της σύσκεψης που συνέταξε η ICI αναφέρεται και το εξής: «Όλες οι αγορές από την Πολωνία θα διακοπούν από αύριο». Και αυτό πράγματι συνέβη. Στις 13 Μαρτίου 1989, η Rockware απηύθυνε επιστολή προς την Brenntag, με την οποία επιβεβαίωνε ότι ήδη προ δύο εβδομάδων είχαν δοθεί οδηγίες για τη διακοπή των παραγγελιών προς την Brenntag από την 1η Μαρτίου και μετά. Η Rockware υποστηρίζει ότι, εάν συνέχιζε να έχει δοσοληψίες με την Brenntag, αντί της ICI, τούτο θα οδηγούσε στην «ανάληψη επιβάρυνσης» ύψους 100 000 GBP περίπου (4 500 × 22 GBP) Η επιστολή προς την Brenntag ανέφερε τα εξής: «Αντιλαμβάνομαι πλήρως τη θέση στην οποία οδηγείσθε, αλλά και εσείς αντιλαμβάνεσθε ότι η εμπορική προσφορά που μας έγινε είναι αδύνατο να απορριφθεί».

(97) Η ICI ισχυρίστηκε ότι δεν ήταν η ίδια αλλά η General Chemical αυτή που κέρδισε την ποσότητα των τόνων που προμήθευε προηγουμένως η Brenntag στην CWS. Στην πραγματικότητα η General Chemical δεν έκανε ειδική προσφορά στη Rockware και δεν πήρε καμία από τις προηγούμενες δουλειές της CWS.

— **CWS**

(98) Πριν από την εξαγορά των εργοστασίων της CWS από τη Rockware, η ICI αποτελούσε τον κύριο προμηθευτή της CWS, με δευτερεύοντες προμηθευτές την Allied και την TR (όπως ονομαζόταν τότε η Brenntag). Και στην περίπτωση αυτή, η ICI προσπάθησε να εξασφαλίσει ότι θα περιορίζονταν οι αγορές από τους ανταγωνιστές προμηθευτές. Έτσι, για το 1987, η ICI εξασφάλισε τη δέσμευση της CWS ότι «σκοπεύουμε να περιορίσουμε τις αγορές μας αμερικανικού ανθρακικού νατρίου σε 500 τόνους το πολύ.» Επίσης, εξασφαλίστηκε και η υπόσχεση (αν και όχι ιδιαίτερα σαφής) της CWS να μειώσει τις αγορές πολωνικού ανθρακικού νατρίου από την TR, οι οποίες τότε ανέρχονταν σε 5 000 τόνους ετησίως.

— **Redfearn**

(99) Ένας άλλος πελάτης, η Redfearn, επισήμανε το 1985 στην ICI ότι είχε αναλάβει την «αμετάκλητη δέσμευση να συντηρεί κάποια ανταγωνιστική πίεση» μέσω της αγοράς ορισμένων ποσοτήτων από την Allied. Και πάλι, η ICI επέμεινε να της προσδιοριστούν οι συνολικές ανάγκες της Redfearn για κάθε έτος και, στη συνέχεια, να γίνει ρύθμιση, με εκπτώσεις για τις οριακές ποσότητες, η οποία θα μπορούσε να περιορίσει τις αγορές από το δευτερεύοντα προμηθευτή σε 2 500 τόνους ετησίως. Έτσι, για το 1986 συμφωνήθηκαν τα εξής: «Η RNG σκεπεύει να αγοράσει το 1986 τουλάχιστον 42 500 τόνους ανθρακικού νατρίου από την ICI, επί συνολικών προβλεπόμενων αγορών 45 000 τόνων. Όλες οι επιπρόσθετες ποσότητες που ενδέχεται να απαιτηθούν πέραν των συνολικών προβλεπόμενων θα αγορασθούν επίσης από εμάς».

(100) Η συμφωνία για το 1987 προέβλεπε ότι η Redfearn θα αγόραζε από την ICI τουλάχιστον 45 000 τόνους, επί συνολικών προβλεπόμενων αγορών 47 500 τόνων (δηλαδή το 95 % των αναγκών της). Προβλεπόταν δε και ένα πρόσθετο κίνητρο, με τη μορφή έκπτωσης, δέκα GBP/τόνο, για την αγορά από την ICI τυχόν οριακών ποσοτήτων.

(101) Παρόμοιες συμφωνίες συνήφθησαν και για τα έτη 1988 και 1989.

— **Beatson Clarke**

(102) Εκτός από τις εκπτώσεις για τις οριακές ποσότητες, η ICI χορηγούσε και άλλου είδους εκπτώσεις ή απαλλαγές προς τις υαλουργικές βιομηχανίες, όπως εκπτώσεις για την ενίσχυση των εξαγωγών και εκπτώσεις για την υποκατάσταση των εισαγωγών. (Αυτού του είδους οι εκπτώσεις δεν εξετάζονται στα πλαίσια της παρούσας υπόθεσης).

(103) Σε μία τουλάχιστον περίπτωση, αυτή της Beatson Clarke, η ICI κατέστησε σαφές στον πελάτη, από το 1985 και μετά, ότι όχι μόνον οι εκπτώσεις για τις οριακές ποσότητες αλλά και οι άλλες ειδικές εκπτώσεις εξαρτώνταν από την ανάθεση εκ μέρους του όλων των ετήσιων παραγγελιών του στην ICI.

(104) Έτσι, για το 1988 η ICI απηύθυνε επιστολή στην Beatson Clarke, με την οποία επιβεβαίωνε ότι «σκοπεύετε να

καλύψετε το σύνολο των αναγκών σας με αγορές από την ICI, ελήφθη δε υπόψη μία κατ' εκτίμηση ποσότητα 16 000 τόνων για την προσφορά των ακόλουθων ενισχύσεων …».

(105) Στα πρακτικά σύσκεψης της ICI με την Beatson Clarke σχετικά με τις διαπραγματεύσεις για το 1988, αναφέρονται και τα εξής: «… κατέστησα σαφές ότι η προσφορά θα ίσχυε μόνο για το 100 % των αγορών. (Ο διευθυντής αγορών της Beatson Clarke) κατέστησε και αυτός σαφές ότι ήταν διατεθειμένος να δεσμευθεί για το 100 % των αγορών και ότι, από την άποψη του ανταγωνισμού, τούτο θα χρησιμοποιείτο ως διαπραγματευτικό όπλο, σε περίπτωση απρόβλεπτων εξελίξεων …».

(106) Στη συνέχεια του ίδιου σημειώματος, ο συντάκτης του αναφέρει πώς τόνισε στην Beatson Clarke «την ανταμοιβή για την ανάθεση όλων των παραγγελιών της στην ICI».

(107) Η ICI υπήρξε πράγματι ο μοναδικός προμηθευτής ανθρακικού νατρίου της Beatson Clarke από το 1985 μέχρι την ημερομηνία έναρξης των ερευνών.

(108) Από τότε που άρχισαν οι έρευνες στα πλαίσια της παρούσας υπόθεσης, η ICI εγκατέλειψε την πρακτική των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες, τονίζοντας ωστόσο ότι η τροποποίηση των τιμολογιακών συμφωνιών της δεν συνιστούσε κατά κανένα τρόπο παραδοχή του γεγονότος ότι οι εν λόγω εκπτώσεις παραβίαζαν το άρθρο 81. Τα έγγραφα της ίδιας της ICI, ωστόσο, δείχνουν ότι είχε συνειδητοποιήσει ότι το σύστημα εκπτώσεων που ακολουθούσε ήταν αμφιβόλου νομιμότητας: σε σημείωμα με επικεφαλίδα «αποτελέσματα και στόχοι για το 1989» αναφέρεται: «να εξεταστεί η νομιμότητα των οριακών ποσοτήτων και οι εναλλακτικές λύσεις».

Τα κύρια πραγματικά επιχειρήματα της ICI

(109) Η ICI αρνείται ότι ακολούθησε ποτέ στρατηγική αποκλεισμού από την αγορά συγκεκριμένου προμηθευτή ή προμηθευτών. Ισχυρίζεται ότι οι εκπτώσεις «οριακών ποσοτήτων» δεν οφείλονταν σε κάποια πρόθεση αποκλεισμού. Κατά την ICI, είχαν στόχο να «ενθαρρύνουν και να ενισχύσουν την ανάπτυξη» και ως εκ τούτου ήταν αναπόφευκτο να συσχετιστούν με ποσότητες σε τόνους πέραν των ονομαστικών ή βασικών ποσοτήτων του πελάτη. Συμβαδίζανε (διατείνεται η ICI) με τα αιτήματα του πελάτη για αλλαγή στη δομή των εκπτώσεων και αποτελούσαν αντικείμενο διαπραγματεύσεων περισσότερο σε ατομική βάση παρά σύμφωνα με κάποιο σχέδιο. Η ICI τονίζει τη συνεχή παρουσία της General Chemical στην αγορά που αποδεικνύει ότι δεν είχε πρόθεση να εξαλείψει τον ανταγωνισμό.

(110) Η ICI ισχυρίζεται ακόμη ότι σε μια περίπτωση (Rockware) ήταν υποχρεωμένη να χορηγήσει έκπτωση «οριακής ποσότητας», επειδή είχε λόγο να πιστεύει ότι η Allied (μετέπειτα General Chemical) το είχε πράξει πρώτη.

Αξιολόγηση των επιχειρημάτων υπεράσπισης

(111) Ο ισχυρισμός της ICI ότι οι εκπτώσεις οριακής ποσότητας δεν ήταν μέρος ενός σχεδίου αποκλεισμού έρχεται σε άμεση αντίθεση με τα ίδια τα εσωτερικά της έγγραφα. Κατέστη σαφές ότι πρόθεσή της ήταν να αποκλείσει τελείως την TR (Brenntag) από προμηθευτή κοκκώδους (όχι όμως ελαφρού) ανθρακικού νατρίου (αιτιολογική σκέψη 19). Όσον αφορά την General Chemical, ουδέποτε η Επιτροπή ισχυρίστηκε ότι η ICI είχε πρόθεση να εξαφανίσει τελείως τον παραγωγό αυτόν. Αυτό που επιδίωκε ήταν να εξασφαλιστεί η ύπαρξη μιας δεύτερης πηγής εφοδιασμού στην αγορά, η οποία όμως θα εφαρμόζει τιμές και θα πωλεί ποσότητες που δεν θα αποτελούν πραγματική απειλή για τη δεσπόζουσα θέση της (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 66-70). Δύσκολα επίσης συμβιβάζεται με τα έγγραφα της ίδιας της ICI ο ισχυρισμός ότι το σύστημα εκπτώσεων εξελίχθηκε τυχαία, ιδίως με το υπόμνημα που αναφέρει ότι υπήρχε διαθέσιμο ποσό 500 000 GBP για να χρηματοδοτηθούν οι εκπτώσεις οριακών ποσοτήτων «ώστε να εξασφαλιστεί ότι η οριακή ποσότητα τόνων που επιζητούν όλοι οι βασικοί πελάτες είναι κάτω των 112,26 GBP/τόνο παράδοσης στο εργοστάσιο» που ήταν η κατώτατη τιμή δέσμευσης της General Chemicals (αιτιολογικές σκέψεις 77 και 78).

(112) Ο ισχυρισμός ότι η ICI απλώς αντέδρασε στον ανταγωνισμό που της ασκήθηκε από την Allied δεν μπορεί να στηριχθεί μόνον στην ένδειξη ότι το Νοέμβριο του 1988 δημιουργήθηκε στην ICI η εντύπωση ότι η General Chemical πρόσφερε στη Rockware «μεγάλη οριακή ποσότητα» με στόχο να αποκτήσει το πολωνικό μερίδιο των επιχειρήσεων της πρώην CWS (αιτιολογικές σκέψεις 95-99). Αυτή η προσφορά της General Chemical θα «κατέληγε σε μέση τιμή αποθήκης γύρω στις 112 GBP/τόνο με παράδοση στην αποθήκη». Ακόμη και αν υποτεθεί ότι με αυτή την ευκαιρία η General Chemicalσ προσέφερε ειδική τιμή στη Rockware (και φαίνεται ότι η ICI έκανε πράγματι λάθος ως προς το σημείο αυτό) ούτε αυτό εξηγεί τη γενική πολιτική της ICI, η οποία τουλάχιστον επί τρία χρόνια πριν από την ημερομηνία αυτή χορηγούσε εκπτώσεις οριακών ποσοτήτων σε «όλους τους μεγάλους πελάτες». Η ICI δεν φαίνεται καν να ισχυρίζεται ότι η General Chemical πρόσφερε ειδικές τιμές, εκτός από την περίπτωση της Rockware. Σύμφωνα με τα δικά της έγγραφα, πίστευε ότι η τιμή αποθήκης της General Chemical ήταν περίπου 120 GBP/τόνο. Ακόμη όμως και στη μεμονωμένη περίπτωση της Rockware, η ICI δεν μπορεί να εξηγήσει γιατί, αν η μέση τιμή της General Chemical προς τη Rockware ήταν 112 GBP, χρειαζόταν να χορηγεί η ίδια έκπτωση οριακής ποσότητας που κατέληξε για τους τελευταίους 3 000 τόνους που επρόκειτο να παραλάβει η Rockware από την ICI σε πραγματική τιμή μόλις 100,25 GBP/τόνο.

(113) Στην πραγματικότητα, ούτε η Allied ούτε η διάδοχός της General Chemical πρόσφεραν ειδική έκπτωση «οριακής ποσότητας» στη Rockware ή σε οποιονδήποτε άλλο πελάτη. Από το Νοέμβριο του 1985, δεν μείωσε κάτω των 119 GBP, που ήταν η τιμή εργοστασίου βάσει του καταλόγου,

την τιμή για τους υαλοπαραγωγούς και δεν χορήγησε εκπτώσεις επ' αυτών των τιμών καταλόγου.

(114) Προς τούτο η Επιτροπή εκτιμά ότι πράγματι η συλλογιστική της στρατηγικής χορήγησης εκπτώσεων «οριακών ποσοτήτων» ήταν αυτή που αναλύθηκε με λεπτομέρειες στα έγγραφα της ίδιας της ICI.

ΜΕΡΟΣ ΙΙ

ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

Α. *Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 82 ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ*

1. ΟΙ ΟΡΟΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 82

(115) Σύμφωνα με το άρθρο 82, κάθε καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις της δεσπόζουσας θέσης τους εντός της κοινής αγοράς ή σημαντικού τμήματός της απαγορεύεται και είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά, κατά το μέτρο που δύναται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Οι ειδικές εκπτώσεις και τα άλλα οικονομικά κίνητρα που χορηγούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις προς τους πελάτες τους, με σκοπό την εξασφάλιση του συνόλου ή του μεγαλύτερου μέρους των παραγγελιών τους, μπορεί να απαγορευθούν δυνάμει του άρθρου 82 ως αποσκοπούσες στον αποκλεισμό των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

(116) Στην παρούσα υπόθεση, τα βασικά ερωτήματα που πρέπει να απαντηθούν είναι τα εξής:

— εάν η ICI κατέχει δεσπόζουσα θέση κατά την έννοια του άρθρου 82,

— κατά πόσον η εικαζόμενη συμπεριφορά αποτελεί καταχρηστική εκμετάλλευση της εν λόγω δεσπόζουσας θέσης,

— κατά πόσον υπάρχουν αισθητές επιπτώσεις στις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών.

2. Η ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ

α) ***Ορισμός***

(117) Ο όρος «δεσπόζουσα θέση» δεν ορίζεται στο άρθρο 82. Ωστόσο, το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων έχει περιγράψει τη δεσπόζουσα θέση κατά την έννοια του άρθρου αυτού ως «τη θέση οικονομικής ισχύος που κατέχει μια επιχείρηση και η οποία της επιτρέπει να παρεμποδίζει την άσκηση πραγματικού ανταγωνισμού στην αντίστοιχη αγορά, επιτρέποντας στην επιχείρηση αυτή να συμπεριφέρεται σε σημαντικό βαθμό κατά τρόπο ανεξάρτητο των ανταγωνιστών και των πελατών της, εν τέλει δε και των καταναλωτών. Μια τέτοια δεσπόζουσα θέση δεν αποκλείει την ανάπτυξη κάποιου ανταγωνισμού … αλλά επιτρέπει στην επιχείρηση που την κατέχει, αν όχι να προσδιορίζει, τουλάχιστον να επηρεάζει σημαντικά τους όρους άσκησης του ανταγωνισμού αυτού, εν πάση δε περιπτώσει να ενεργεί αγνοώντας τον ανταγωνισμό αυτόν, και εφόσον κάτι τέτοιο δεν αποβαίνει σε βάρος της». (Απόφαση στην υπόθεση 85/76, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής, πράγραφοι 38 και 39).

(118) Επομένως, η «κατάσταση δεσπόζουσας θέσης» είναι η ισχύς παρεμπόδισης του πραγματικού ανταγωνισμού. Όμως, η ισχύς αυτή μπορεί να εμπεριέχει την ικανότητα κατάργησης ή σημαντικής εξασθένισης του ασκούμενου ανταγωνισμού καθώς και παρεμπόδισης της εισόδου δυνητικών ανταγωνιστών, στην αγορά. Ωστόσο, όπως έκρινε το Δικαστήριο, η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης δεν προϋποθέτει κατάργηση κάθε δυνατότητας ανταγωνισμού από τον παραγωγό ο οποίος την κατέχει [βλέπε επίσης υπόθεση 27/76, United Brands κατά Επιτροπής ([13]), παράγραφος 113].

(119) Η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης μπορεί να εξαρτάται από τον συνδυασμό πολλών παραγόντων, από τους οποίους κανένας να μην είναι απαραίτητα καθοριστικός.

β) ***Οικεία αγορά***

(120) Για να προσδιοριστεί αν μία επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση, είναι αναγκαίο πρώτα απ' όλα να προσδιοριστεί ο τομέας δραστηριότητας στον οποίο πρέπει να εκτιμηθούν οι όροι ανταγωνισμού και η ισχύς που διαθέτει η φερόμενη ως δεσπόζουσα επιχείρηση στην αντίστοιχη αγορά. Η εξέταση των στοιχείων αυτών επιτρέπει στην Επιτροπή να εντοπίζει τους υπάρχοντες και τους δυνητικούς ανταγωνιστές της εκάστοτε επιχείρησης καθώς και τους άλλους περιοριστικούς παράγοντες που είναι δυνατόν να υπεισέρχονται στην άσκηση της εικαζόμενης ισχύος της στην αγορά. Θα πρέπει δε να λαμβάνεται υπόψη η φύση της εικαζόμενης κατάχρησης, καθώς και του συγκεκριμένου τρόπου κατά τον οποίο βλάπτεται ο ανταγωνισμός στην εκάστοτε περίπτωση [βλέπε απόφαση στην υπόθεση 22/78, Hugin κατά Επιτροπής ([14])].

(121) Στην παρούσα υπόθεση, οι συγκεκριμένοι τρόποι διάπραξης της εικαζόμενης κατάχρησης αφορούν τον αποκλεισμό από την ICI του ασκούμενου και του δυνητικού ανταγωνισμού εκ μέρους των άλλων προμηθευτών ανθρακικού νατρίου.

(122) Η ICI παράγει ελαφρό και κοκκώδες ανθρακικό νάτριο. Σχεδόν όλες οι υαλουργικές βιομηχανίες χρησιμοποιούν κοκκώδες ανθρακικό νάτριο, ενώ οι χημικές και οι μεταλλουργικές βιομηχανίες προτιμούν το ελαφρό. Αν και η ICI αποσκοπούσε στην κατάργηση του ανταγωνισμού κυρίως για το κοκκώδες ανθρακικό νάτριο, δεν θα ανταποκρινόταν στην πραγματικότητα η χάραξη μιας αυστηρά διαχωριστικής γραμμής μεταξύ ελαφρού και κοκκώδους ανθρακικού νατρίου. Οι βασικοί πελάτες ελαφρού ανθρακικού νατρίου

([13]) Συλλογή 1978, σ. 207.
([14]) Συλλογή 1979, σ. 1869.

της ICI θα μπορούσαν να στραφούν στο πυκνό με μικρές δαπάνες, εμπίπτουν δε και αυτοί στο σύστημα των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες. Έτσι, η αγορά στην οποία θα πρέπει να εκτιμηθεί η ισχύς της ICI, και ιδίως η ικανότητά της να αποκλείει τους ανταγωνιστές, της μπορεί ευλόγως να θεωρηθεί ότι περιλαμβάνει τόσο το ελαφρό όσο και το κοκκώδες ανθρακικό νάτριο.

(123) Για να εκτιμηθεί η ανταγωνιστική ισχύς της ICI, η Κοινότητα μπορεί να διαιρεθεί σε δύο περιοχές ή «σφαίρες επιρροής», μια με δεσπόζουσα τη Solvay και μια με δεσπόζουσα την ICI.

(124) Για τους λόγους που εξετέθησαν προηγουμένως, οι συνθήκες που επικρατούν στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι σχετικά ομοιογενείς και, ταυτόχρονα, διαφορετικές από εκείνες που επικρατούν στα άλλα κράτη μέλη. Η ICI ήταν η μοναδική καθαρά εθνική βιομηχανία, και ούτε η Solvay ούτε καμία άλλη δυτικοευρωπαϊκή βιομηχανία δεν διαθέτει το προϊόν της βασικά στο «εθνικό» της έδαφος. Οι σημαντικοί κοινοτικοί πελάτες της ICI ήταν όλοι εγκατεστημένοι στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(125) Ως εκ τούτου, η παραγωγική και γεωγραφική περιοχή στην οποία ενδείκνυται να αναφερθεί η εκτίμηση της οικονομικής ισχύος της ICI είναι η αγορά ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(126) Το Ηνωμένο Βασίλειο αποτελεί «σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς» κατά την έννοια του άρθρου 82.

γ) ***Ανταγωνιστική ισχύς***

(127) Στα ίδια τα έγγραφα στοιχεία της ICI αναγνωρίζεται ότι η επιχείρηση κατείχε δεσπόζουσα θέση στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το παραδοσιακό μερίδιό της στην αγορά, το οποίο για ολόκληρη την περίοδο αναφοράς υπερβαίνει το 90 %, αποτελεί από μόνο του ισχυρή ένδειξη της σημαντικής ισχύος που διαθέτει στην αγορά. Ωστόσο, το μερίδιό της στην αγορά, αν και σημαντικό, αποτελεί μια μόνο από τις ενδείξεις που μπορούν να στοιχειοθετήσουν την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Η δε βαρύτητά του ποικίλλει κατά περίπτωση, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά της αντίστοιχης αγοράς.

(128) Για την εκτίμηση της ανταγωνιστικής ισχύος της εταιρείας, στα πλαίσια της παρούσας υπόθεσης, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη όλα τα σχετικά οικονομικά στοιχεία, μεταξύ των οποίων και τα ακόλουθα:

i) τη διατήρηση επί σειρά ετών της σχεδόν μονοπωλιακής θέσης της ICI στο Ηνωμένο Βασίλειο·

ii) την απουσία οποιουδήποτε ανταγωνισμού εκ μέρους τόσο της Solvay όσο και των άλλων δυτικοευρωπαϊκών βιομηχανιών·

iii) την έλλειψη πιθανότητας να εμφανισθεί κάποιος «νέος» παραγωγός συνθετικού ανθρακικού νατρίου στην αγορά και να δημιουργήσει εγκαταστάσεις παραγωγής στην Κοινότητα·

iv) τη θέση που κατέχει η ICI ως αποκλειστικός, η σχεδόν αποκλειστικός, προμηθευτής όλων των σημαντικών πελατών·

v) την αντίληψη των πελατών ότι η General Chemical και η Brenntag είναι απλώς δευτερεύουσες πηγές εφοδιασμού·

vi) την προστασία έναντι των αμερικανών και των ανατολικοευρωπαίων παραγωγών που παρέχουν τα μέτρα αντιντάμπινγκ·

vii) τους τιμολογιακούς περιορισμούς που επιβάλλουν στην General Chemical οι δεσμεύσεις αντιντάμπινγκ·

viii) την επιδειχθείσα από την ICI μακροχρόνια ικανότητα να διατηρεί τις τιμές της σε υψηλότερο επίπεδο από εκείνο που ισχύει στα άλλα κράτη μέλη·

ix) την «αλληλεξάρτηση» μεταξύ της ICI και των σημαντικότερων πελατών της, με αποτέλεσμα τη σύμπτωση απόψεων ως προς το κοινό τους συμφέρον·

x) την επιτυχία της στρατηγικής της ICI με στόχο την ελαχιστοποίηση της παρουσίας ή/και της αποτελεσματικότητας της General Chemical και της Brenntag ως ανταγωνιστών, καθώς και τη διατήρηση του κυριαρχικού μεριδίου της στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου.

(129) Για να εκτιμήσει την αναγωνιστική ισχύ της ICI, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη και τη δυνατότητα υποκατάστασης του ανθρακικού νατρίου με καυστική σόδα, και αντιστρόφως. Η καυστική σόδα (υδροξείδιο του νατρίου) χρησιμοποιείται ευρέως για την παραγωγή χαρτιού και αλουμινίου, θεωρητικά δε μπορεί να αντικαταστήσει το ανθρακικό νάτριο σε ορισμένες βιομηχανικές εφαρμογές ως πηγή αλκαλίων, ιδίως για την παραγωγή απορρυπαντικών, καθώς και σε μεταλλουργικές μεθόδους. Ισχύει όμως και το αντίστροφο: θεωρητικά το ανθρακικό νάτριο μπορεί να χρησιμοποιηθεί αντί της καυστικής σόδας σε ορισμένες μεθόδους. Ωστόσο, στην πράξη η δυνατότητα χρήσης καυστικής σόδας δεν συνιστά ουσιώδη περιορισμό της ισχύος της ICI στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, η οποία βασίζεται κατά κύριο λόγο στον εφοδιασμό των υαλουργικών βιομηχανιών, από τις οποίες ελάχιστες θα ήταν πιθανό να προτιμήσουν την καυστική σόδα αντί της ανθρακικής.

(130) Η καυστική σόδα παράγεται κατά τη διαδικασία παραγωγής της χλωρίνης, η οποία είναι βασική πρώτη ύλη για την παραγωγή PVC. Δεδομένου δε ότι η μακροχρόνια αποθήκευση της χλωρίνης δεν είναι εφικτή, η παραγωγή της προσαρμόζεται στην εκάστοτε ζήτηση σε PVC, οπότε και η προσφορά καυστικής σόδας αυξομειώνεται ακολουθώντας

την προσφορά της χλωρίνης. Από την άλλη πλευρά, όμως, η ζήτηση καυστικής σόδας εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις ανάγκες της χαρτοβιομηχανίας. Έτσι, οι τιμές της καυστικής σόδας, αντίθετα με εκείνες της ανθρακικής, παρουσιάζουν σημαντικές διακυμάνσεις.

(131) Στο χρονικό διάστημα που εξετάζεται, υπήρξε έλλειψη καυστικής σόδας, δηλαδή η αύξηση της ζήτησης καυστικής σόδας υπερέβαινε αυτή του χλωρίου: η προσφορά του προϊόντος ήταν ανεπαρκής και υπήρχε το ενδεχόμενο να συνεχιστεί η έλλειψη αυτή επ' αόριστον. Επίσης, ήταν πολύ ακριβότερη από το αντίστοιχο σε ποσότητα ανθρακικό νάτριο. Δεν υπήρχε συνεπώς κανένα κίνητρο για τους χρήστες ανθρακικού νατρίου να στραφούν στην καυστική σόδα. Επιπλέον δε, η στροφή από το ανθρακικό νάτριο στην καυστική σόδα θα απαιτούσε σημαντικές επενδύσεις κεφαλαίων. Ακόμη δε και σε περίπτωση πλεονασματικής παραγωγής καυστικής σόδας, οι κυκλικές μεταβολές της αγοράς και η αβεβαιότητα ως προς τις μελλοντικές τιμές αποτελούν αντικίνητρα για μια τέτοια στροφή.

(132) Στον τομέα της υαλουργίας — του κυριότερου καταναλωτή ανθρακικού νατρίου — η υποκατάσταση με καυστική σόδα είναι ακόμη πιο απίθανη απ' ό,τι στους τομείς της μεταλλουργίας και των απορρυπαντικών. Θεωρητικά, μέχρι και το 15 % των αναγκών της υαλουργίας σε αλκάλια μπορεί να καλυφθεί με καυστική σόδα. Και πάλι, όμως, απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις για την τροποποίηση των εγκαταστάσεων. Στην πράξη, καμιά από τις υαλουργικές επιχειρήσεις του Ηνωμένου Βασιλείου δεν έχει στραφεί στην καυστική σόδα.

(133) Ακόμη θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι μεγαλύτεροι παραγωγοί ανθρακικού νατρίου (Solvay, ICI και AKZO) κάλυπταν το ένα τρίτο περίπου της κοινοτικής παραγωγής καυστικής σόδας. Στο δε Ηνωμένο Βασίλειο, η ICI κατείχε την πρώτη θέση μεταξύ των παραγωγών καυστικής σόδας.

(134) Η ICI ισχυρίστηκε επίσης ότι οι διαθέσιμες ποσότητες cullet (ανακυκλωμένο θρυμματισμένο γυαλί) αποκλείουν τη δυνατότητα να κατέχει η εταιρεία δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Οι ανάγκες ενός πελάτη που παράγει προϊόντα περιέχοντα γυαλί, σε ανθρακικό νάτριο μπορούν να μειωθούν κατά 15 % αν χρησιμοποιεί cullet, ενώ με την κατάλληλη τεχνολογία η αναλογία μπορεί να είναι μεγαλύτερη. Ενδέχεται λοιπόν η χρήση του cullet να μειώνει γενικά την εξάρτηση των πελατών από τους προμηθευτές ανθρακικού νατρίου. Δεν μειώνει ωστόσο την ικανότητα ενός ισχυρού παραγωγού ανθρακικού νατρίου να αποκλείει μικρούς παραγωγούς από το προϊόν αυτό.

(135) Ως εκ τούτου, οι πιθανότητες υποκατάστασης δεν έδρασαν περιοριστικά επί της άσκησης της ισχύος που διαθέτει η ICI στην αγορά απέναντι στους άλλους παραγωγούς ανθρακικού νατρίου.

(136) Βάσει των ανωτέρω εκτιμήσεων, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι σε κάθε κρίσιμη στιγμή η ICI κατείχε δεσπόζουσα θέση κατά την έννοια του άρθρου 82.

3. ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

(137) Όπως έχει επισημάνει και το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο σε διάφορες υποθέσεις, η συμπεριφορά μιας δεσπόζουσας επιχείρησης που υπονομεύει τους στόχους του άρθρου 3, στοιχείο στ) της συνθήκης ΕΚ με το να θέτει σε κίνδυνο τη δομή του ανταγωνισμού μπορεί να συνιστά παράβαση του άρθρου 82. Η συμπεριφορά που αποκλείει επιχειρήσεις και παρεμποδίζει τον ασκούμενο ανταγωνισμό, ή την ανάπτυξη νέου ανταγωνισμού, έχει καταδικασθεί από το Δικαστήριο. Οι πρακτικές που αποσκοπούν στην παρακώλυση της επαφής ανταγωνιστών και πελατών μέσω της πρόσδεσης των τελευταίων σε κάποιον δεσπόζοντα προμηθευτή έχουν ιδιαίτερα επισημανθεί ως καταχρηστικές σε υποθέσεις που δημιούργησαν σχετική νομολογία: [υπόθεση 40/73, Suiker Unie κατά Επιτροπής ([15]) υπόθεση 85/76, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής· υπόθεση 322/81, Nederlandsche Banden Industrie — Michelin ([16]). Βλέπε ακόμη την απόφαση 89/22/ΕΟΚ ([17]) της Επιτροπής British Gypsum/BPB Industries].

(138) Η παρούσα υπόθεση αφορά τη δέσμευση των πελατών έναντι της ICI μέσω ορισμένων τεχνασμάτων, που όλα αποσκοπούν στον αποκλεισμό των ανταγωνιστών: εκπτώσεις για τις οριακές ποσότητες, ρήτρες αποκλειστικού εφοδιασμού και (σε μία τουλάχιστον περίπτωση) συνάρτηση των λοιπών οικονομικών πλεονεκτημάτων με την ανάθεση του συνόλου των παραγγελιών του πελάτη στην ICI.

i) ***Εκπτώσεις για τις οριακές ποσότητες***

(139) Είναι φανερό, τόσο από την ίδια τη φύση του συστήματος όσο και από τις εκφράσεις που χρησιμοποιεί η ICI στα εσωτερικά της έγγραφα, ότι οι εκπτώσεις για τις οριακές ποσότητες αποσκοπούσαν στον αποκλεισμό του πραγματικού ανταγωνισμού μέσω:

— της παρότρυνσης των πελατών να αγοράζουν από την ICI τις οριακές ποσότητες, τις οποίες διαφορετικά θα μπορούσαν να αγοράσουν από κάποιο δευτερεύοντα προμηθευτή,

— της ελαχιστοποίησης ή και της εξουδετέρωσης του ανταγωνισμού της General Chemical, με τον περιορισμό της παρουσίας της στην αγορά, από την άποψη των τιμών, των ποσοτήτων και των πελατών, σε όρια που να εξασφαλίζουν τη συνέχιση του ουσιαστικού μονοπωλίου της ICI,

— του εξοστρακισμού της Brenntag από την αγορά, ή τουλάχιστον της ελαχιστοποίησης του ανταγωνισμού της,

([15]) Συλλογή 1975, σ. 1663.
([16]) Συλλογή 1983, σ. 3465.
([17]) ΕΕ L 10 της 13.1.1989, σ. 50.

— της ελαχιστοποίησης του κινδύνου στροφής των πελατών σε εναλλακτικές πηγές εφοδιασμού, θυγατρικές επιχειρήσεις παραγωγής ή εμπορίας ή άλλους κοινοτικούς παραγωγούς,

— της διατήρησης και της ενίσχυσης του ουσιαστικού μονοπωλίου που διαθέτει η ICI στην αγορά του ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(140) Οι σημαντικές διακυμάνσεις, από πελάτη σε πελάτη, των κατωτάτων ποσοτήτων από τις οποίες αρχίζει να ισχύει το σύστημα των εκπτώσεων καταδεικνύουν ότι το σύστημα αυτό καθώς και τα τιμολογιακά πλεονεκτήματα που συνεπάγεται δεν εξαρτώνται από τις διαφορές κόστους που τυχόν αντιμετωπίζει η ICI σε σχέση με τις διατιθέμενες ποσότητες, αλλά από το αν ο εκάστοτε πελάτης αγοράζει και τις οριακές ποσότητές του από την ICI.

(141) Για να θεωρηθεί ότι αυτού του είδους οι πρακτικές εμπίπτουν στο άρθρο 82, δεν είναι αναγκαία η ύπαρξη νομικής υποχρέωσης ή κάποιου ρητού όρου που να απαιτεί από τον πελάτη να αγοράζει αποκλειστικά από τη δεσπόζουσα επιχείρηση. Αρκεί μόνο το αντικείμενο ή το αποτέλεσμα των προσφερόμενων κινήτρων να είναι η πρόσδεση των πελατών στη δεσπόζουσα επιχείρηση.

ii) ***Οι ρήτρες αποκλειστικού εφοδιασμού και οι περιορισμοί των αγορών από τους ανταγωνιστές***

(142) Η κοινοτική νομολογία αναφέρει σαφώς ότι, όταν μια δεσπόζουσα επιχείρηση υποχρεώνει τους πελάτες της — έστω και μετά από σχετικό αίτημά τους — μέσω δέσμευσης ή υπόσχεσης να προμηθεύονται το σύνολο ή σημαντικό μέρος των ποσοτήτων που χρειάζονται από αυτήν τη δεσπόζουσα επιχείρηση, τούτο συνιστά παράβαση του άρθρου 82 (υπόθεση Hoffmann-La Roche, παράγραφος 89).

(143) Είναι αδιάφορο αν η σχετική δέσμευση προβλέπεται χωρίς περαιτέρω διευκρινίσεις ή αν αναλαμβάνεται σε συσχετισμό με τη χορήγηση έκπτωσης.

(144) Τα πιθανά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα των όρων που αφορούν τις ποσότητες στις συμφωνίες προμηθειών της ICI πρέπει να εκτιμηθούν βάσει της διακηρυγμένης πολιτικής της ICI απέναντι στην General Chemical και την Brenntag. Όπως δε προκύπτει από τα έγγραφα στοιχεία που εξετάσθηκαν στις εγκαταστάσεις της, η ICI δεν αποσκοπούσε στον ολοσχερή αποκλεισμό όλων των ανταγωνιστών της. Ήταν, άλλωστε, προς το συμφέρον της ICI να εξασφαλίσει τουλάχιστον τη διατήρηση της «παρουσίας» της General Chemical στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου — με αυστηρό έλεγχο ως προς τις τιμές και τις ποσότητες — οπότε θα καλυπτόταν η ανάγκη των περισσοτέρων μεγάλων καταναλωτών να διαθέτουν και μια δευτερεύουσα πηγή εφοδιασμού, χωρίς, ωστόσο, να υπάρχει πραγματική απειλή ανταγωνισμού για τη σχεδόν μονοπωλιακή θέση της ICI.

(145) Φροντίζοντας να εξασφαλίζει το σύνολο των παραγγελιών κάθε επιμέρους σημαντικού πελάτη, η ICI ήταν σε θέση να συγκροτήσει το σύστημα οριακών εκπτώσεών της κατά τρόπο που να αποκλείει ή να ελαχιστοποιεί την παρουσία ανταγωνιστών. Σε πολλές δε περιπτώσεις εξασφαλιζόταν η διαβεβαίωση του πελάτη ότι θα μείωνε ή θα περιόριζε σε κάποια συγκεκριμένη ποσότητα τις αγορές του από τους ανταγωνιστές. Στην περίπτωση της Beatson Clarke, εξάλλου, προβλεπόταν ρητά ότι ο πελάτης θα κάλυπτε το σύνολο των αναγκών του με αγορές από την ICI.

(146) Τέτοιου είδους ρυθμίσεις περιορίζουν ουσιωδώς τη συμβατική ελευθερία του πελάτη, εμποδίζουν την εμφάνιση ανταγωνιστών και, εν τέλει, ισοδυναμούν με ρήτρα αποκλεισμού.

(147) Οι συμφωνίες με αυτούς τους σημαντικούς πελάτες οδηγούν στο συμπέρασμα ότι αυτοί δεσμεύονταν απέναντι στην ICI για το μεγαλύτερο μέρος των παραγγελιών τους (και σε μία τουλάχιστον περίπτωση, για όλες τις παραγγελίες τους), ενώ ελαχιστοποιείτο ο ανταγωνισμός εκ μέρους των άλλων προμηθευτών.

iii) ***Άλλα οικονομικά κίνητρα***

(148) Στις δοσοληψίες της με την Beatson Clarke, η ICI κατέστησε επίσης σαφές ότι και το «καθεστώς ενισχύσεων» ([18]), συμπληρωματικό των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες, εξαρτάτο από τη δέσμευση για κάλυψη του 100 % των αναγκών της μέσω της ICI, τούτο δε επιβεβαιώθηκε και εγγράφως. Αυτό το ειδικό «κίνητρο» είχε ως αντικείμενο και ως αποτέλεσμα την ενίσχυση της θέσης της ICI απέναντι στον πελάτη καθώς και τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών.

(149) Όλα τα προαναφερθέντα στις αιτιολογικές σκέψεις 139-147 μέτρα αποσκοπούν στην εξάλειψη ή στον περιορισμό των ευκαιριών των άλλων παραγωγών ή προμηθευτών ανθρακικού νατρίου να ανταγωνιστούν την ICI. Θα πρέπει δε να εξεταστούν στο πλαίσιο της σαφώς διατυπωμένης στρατηγικής της ICI, να εξασφαλίσει μια σχεδόν (όχι όμως κατά 100 %) μονοπωλιακή θέση στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Σταθεροποιούσαν επομένως τη δεσπόζουσα θέση της ICI, κατά τρόπο ασυμβίβαστο με την έννοια του ανταγωνισμού που ενυπάρχει στο άρθρο 82.

(150) Οι εκπτώσεις δεν αντανακλούσαν πιθανές διαφορές στο κόστος με βάση τις πωλούμενες ποσότητες, αλλά αποσκοπούσαν στην εξασφάλιση του συνόλου ή του μεγαλύτερου δυνατού μέρους των παραγγελιών του εκάστοτε πελάτη. Έτσι το σύστημα των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες παρουσίαζε σημαντικές διακυμάνσεις, από πελάτη

([18]) Η συμβατότητα ή μη των «καθεστώτων ενίσχυσης» της ICI (υποκατάσταση εισαγωγών, ενίσχυση εξαγωγών) με το άρθρο 81 ή το άρθρο 82 δεν απασχολούν την παρούσα απόφαση· Για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, η Επιτροπή περιορίζεται στη σύνδεση μεταξύ του καθεστώτος και των συνολικών αναγκών του πελάτη.

σε πελάτη, ως προς το όριο ενεργοποίησής του. Διαφορές παρουσίαζε και ως προς το ύψος της έκπτωσης ανά τόνο, το οποίο κυμαινόταν μεταξύ 6 GBP/τόνο και 30 GBP/τόνο ή και περισσότερο.

4. ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΚΡΑΤΩΝ ΜΕΛΩΝ

(151) Το άρθρο 82 δεν αναφέρεται μόνο στις καταχρήσεις που μπορούν να βλάψουν άμεσα τους καταναλωτές, αλλά και σε εκείνες που τους βλάπτουν έμμεσα, παρεμποδίζοντας τον πραγματικό ανταγωνισμό εντός της κοινής αγοράς, όπως προβλέπεται στο άρθρο 3 στοιχείο στ).

(152) Τα μέτρα που έλαβε η ICI για να εξασφαλίσει τη διατήρηση της δεσπόζουσας θέσης της και του ουσιαστικού μονοπωλίου της στο Ηνωμένο Βασίλειο αποσκοπούσαν στην εξουδετέρωση κατά κύριο λόγο των εκτός Κοινότητας ανταγωνιστών της (από τις ΗΠΑ και την Πολωνία) παρά των άλλων κοινοτικών παραγωγών. Ωστόσο, οι εκπτώσεις για τις οριακές ποσότητες και τα άλλα μέτρα αποκλεισμού πρέπει να εξετασθούν μέσα στο συνολικό πλαίσιο του σαφούς διαχωρισμού των εθνικών αγορών στην Κοινότητα. Στα δε έγγραφα στοιχεία της ICI τονίζεται ότι η εμπορική στρατηγική της απαιτούσε τη διατήρηση, αλλά μέσα σε συγκεκριμένα όρια, της παρουσίας ενός και μόνο αμερικανού προμηθευτή, ως «δευτερεύουσας πηγής», τον οποίο η ICI θα μπορούσε να ελέγχει με τα μέτρα αντιντάμπινγκ.

(153) Έτσι, η ICI ήταν ιδιαίτερα ανήσυχη κατά πόσον η General Chemical θα παρέμενε στο Ηνωμένο Βασίλειο ως «εναλλακτικός» προμηθευτής: εάν επρόκειτο να εγκαταλείψει τελείως την αγορά, οι πελάτες θα παρακινούνταν ενδεχομένως να αναζητήσουν εναλλακτικές, και πιθανόν φθηνότερες, πηγές εφοδιασμού στην υπόλοιπη Δυτική Ευρώπη.

(154) Επιπλέον, το γεγονός ότι ο ανταγωνισμός την κατάργηση του οποίου επιδίωκε η συμπεριφορά της ICI προερχόταν από τις εκτός Κοινότητας χώρες δεν αποκλείει την άσκηση αισθητής επίπτωσης και στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Η διατήρηση και η ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσης της ICI στο Ηνωμένο Βασίλειο επηρέαζε ολόκληρη τη δομή του ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και εξασφάλιζε τη διατήρηση της επικρατούσας κατάστασης διαχωρισμού των αγορών.

Β. *ΑΡΘΡΟ 15 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ αριθ. 17*

(155) Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή μπορεί με σχετική απόφαση να επιβάλει σε επιχειρήσεις πρόστιμα ύψους από 1 000 έως 1 εκατομμύριο ευρώ, ή και ποσού μεγαλύτερου ακόμη ύψους, το οποίο όμως δεν πρέπει να υπερβαίνει το 10 % του κύκλου εργασιών που σημείωσε κατά το προηγηθέν οικονομικό έτος καθεμιά από τις επιχειρήσεις που εμπλέκονται σε παράβαση, από πρόθεση ή από αμέλεια, του άρθρου 82. Κατά τον καθορισμό του ύψους του προστίμου πρέπει να λαμβάνονται υπόψη η σοβαρότητα και η διάρκειά της παράβασης.

1. ΣΟΒΑΡΟΤΗΤΑ

(156) Στην παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι παραβάσεις του άρθρου 82 είναι ιδιαίτερα σοβαρές. Εντάσσονται δε σε μια ηθελημένη πολιτική, η οποία αποσκοπούσε στη σταθεροποίηση του ελέγχου της ICI επί της αγοράς ανθρακικού νατρίου στο Ηνωμένο Βασίλειο, κατά τρόπο που είναι ουσιωδώς αντίθετος με τους βασικούς στόχους της συνθήκης ΕΚ. Ακόμη, απέβλεπαν ειδικά στον περιορισμό ή και στη ζημία των δραστηριοτήτων συγκεκριμένων ανταγωνιστών.

(157) Η ICI, στερώντας για μεγάλο διάστημα όλους τους ανταγωνιστές από την ευκαιρία να πραγματοποιήσουν πωλήσεις, προκάλεσε σοβαρή διαταραχή στη δομή της οικείας αγοράς, σε βάρος των καταναλωτών.

(158) Η ICI, κατά τις διεξοδικές διαπραγματεύσεις της με την Επιτροπή κατά το διάστημα 1980-1982, είχε αποκτήσει πλήρη γνώση των απαιτήσεων του άρθρου 82. Η δε καθιέρωση των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες το 1983 ακολούθησε σχετικά σύντομα μετά την παροχή συγκεκριμένων διαβεβαιώσεων από την ICI προς την Επιτροπή, ότι δεν επρόκειτο να προσφέρει ειδικά κίνητρα στους πελάτες, για να αναθέτουν όλες ή σχεδόν όλες τις παραγγελίες τους για ανθρακικό νάτριο στην ίδια.

(159) Σε ορισμένες προηγούμενες περιπτώσεις, η Επιτροπή είχε επιβάλει στην ICI σημαντικά πρόστιμα για συμφωνίες με δόλιο ή απατηλό σκοπό στη χημική βιομηχανία: χρωστικές, ύλες·πολυπροπυλένιο, PVC.

2. ΔΙΑΡΚΕΙΑ

(160) Οι παραβάσεις άρχισαν το 1983 περίπου — λίγο μετά τις διαπραγματεύσεις με την Επιτροπή και το κλείσιμο του σχετικού φακέλου — και συνεχίστηκαν τουλάχιστον μέχρι τα τέλη του 1989.

(161) Η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι, από την 1η Ιανουαρίου 1990, η ICI εγκατέλειψε το σύστημα των εκπτώσεων για τις οριακές ποσότητες.

Γ. *ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΝΩΠΙΟΝ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΔΙΚΕΙΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ*

(162) Για την παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή εξέδωσε, στις 19 Δεκεμβρίου 1990, την απόφαση 91/300/ΕΟΚ δυνάμει του

άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ με την οποία διαπιστώθηκε ότι είχε διαπραχθεί παράβαση από την ICI και επιβλήθηκε πρόστιμο ύψους 10 εκατομμυρίων ευρώ. Η απόφαση κοινοποιήθηκε στην επιχείρηση με συστημένη επιστολή την 1η Μαρτίου 1991. Η ICI κατέθεσε αίτηση στο Πρωτοδικείο στις 2 Μαΐου 1991, για ακύρωση της απόφασης. Στις 2 Απριλίου 1992, η ICI συμπλήρωσε την αίτησή της διατυπώνοντας ένα νέο νομικό ισχυρισμό σύμφωνα με τον οποίο η απόφαση πρέπει να θεωρηθεί ανυπόστατη βάσει της απόφασης του Πρωτοδικείου της 27ης Φεβρουαρίου 1992 στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-79/89, 84/89, 85/89, 86/89, 89/89, 91/89, 92/89, 94/89, 96/89, 98/89, 102/89 και 104/89 — BASF και λοιποί κατά Επιτροπής ([19]). Το Δικαστήριο αποφάνθηκε επί της προσφυγής που άσκησε η Επιτροπή κατά της απόφασης αυτής στις 15 Ιουνίου 1994 στην υπόθεση C-137/92 P — Επιτροπή κατά BASF και λοιπών ([20]) — και ακύρωσε την απόφαση με το σκεπτικό ότι η Επιτροπή δεν είχε τηρήσει το άρθρο 12 του εσωτερικού της κανονισμού στη μορφή που ίσχυε την εποχή εκείνη βάσει του οποίου η απόφαση κυρώνεται στις γλώσσες στις οποίες τα κείμενα είναι αυθεντικά με τις υπογραφές του προέδρου και του γενικού γραμματέα.

(163) Το Πρωτοδικείο, στην απόφαση που εξέδωσε στις 29 Ιουνίου 1995 στην υπόθεση T-37/91 ICI κατά Επιτροπής ([21]), σχετικά με την απόφαση 91/300/ΕΟΚ που εκδόθηκε για την παρούσα υπόθεση στις 19 Δεκεμβρίου 1990, υποστήριξε ότι ο νέος ισχυρισμός της ICI ήταν παραδεκτός και δεδομένου ότι διαπίστωσε ότι το κείμενο της αμφισβητούμενης απόφασης δεν είχε κυρωθεί πριν από την κοινοποίησή του, ακύρωσε την απόφαση λόγω παράβασης ουσιώδους τύπου κατά την έννοια του άρθρου 173 της συνθήκης ΕΚ (νυν άρθρου 230 ΕΚ, μετά την τροποποίηση).

Η Επιτροπή άσκησε προσφυγή στο Δικαστήριο κατά της απόφασης αυτής. Το Δικαστήριο απέρριψε την προσφυγή της Επιτροπής με την απόφασή του της 6ης Απριλίου 2000 στην υπόθεση C-286/95 P ([22]).

(164) Το Πρωτοδικείο, στην απόφασή του PVC II της 20ής Απριλίου 1999, για τις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94, T-314/94, T-315/94, T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 και T-335/94, LVM και λοιποί κατά Επιτροπής ([23]), απεφάνθη ότι η Επιτροπή έχει το δικαίωμα να επανεκδώσει απόφαση που ακυρώθηκε για καθαρά διαδικαστικά ελαττώματα. Στην περίπτωση αυτή μπορεί να εκδοθεί νέα απόφαση χωρίς νέα διοικητική διαδικασία. Η Επιτροπή δεν υποχρεούται να προβεί σε νέα προφορική ακρόαση εάν το κείμενο της νέας απόφασης δεν περιέχει άλλες αντιρρήσεις εκτός από εκείνες της αρχικής απόφασης. Επίσης, δεν παραβιάζονται τα δικαιώματα υπεράσπισης των εν λόγω επιχειρήσεων, εάν η νέα απόφαση εκδοθεί σε εύλογο χρονικό διάστημα.

(165) Επίσης, το Πρωτοδικείο επιβεβαίωσε την ερμηνεία της Επιτροπής για τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74 σχετικά με τις προθεσμίες παραγραφής του δικαιώματος διώξεως και εκτελέσεως των αποφάσεων στους τομείς του δικαίου των μεταφορών και του ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας.

(166) Βάσει του κανονισμού αυτού, η αρμοδιότητα της Επιτροπής να επιβάλλει πρόστιμα για ουσιώδη παράβαση των κανόνων ανταγωνισμού, υπόκειται σε πενταετή προθεσμία παραγραφής. Σε περίπτωση συνεχών ή επαναλαμβανόμενων παραβάσεων, η παραγραφή αρχίζει από την ημέρα κατά την οποία παύει η παράβαση (η οποία στην παρούσα υπόθεση ήταν η 31 Δεκεμβρίου 1989).

(167) Βάσει του άρθρου 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74, κάθε πράξη της Επιτροπής η οποία αποσκοπεί στη διενέργεια προκαταρκτικής έρευνας ή δίωξης των παραβάσεων, επιφέρει τη διακοπή της παραγραφής. Όταν η παραγραφή διακόπτεται κατ' αυτό τον τρόπο, η προθεσμία αρχίζει εκ νέου με κάθε διακοπή, αλλά η επιβολή προστίμου καταργείται οριστικά την ημέρα κατά την οποία έχει παρέλθει χρονικό διάστημα ίσο με το διπλάσιο του χρόνου παραγραφής χωρίς η Επιτροπή να έχει επιβάλει πρόστιμο, ήτοι δέκα χρόνια από την ημερομηνία κατά την οποία έπαυσε η παράβαση.

(168) Το άρθρο 2 παράγραφος 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74 ορίζει ορισμένες πράξεις της Επιτροπής με τις οποίες διακόπτεται η παραγραφή, στις οποίες περιλαμβάνεται η κοινοποίηση των αιτιάσεων. Ο κατάλογος δεν είναι εξαντλητικός. Το Πρωτοδικείο άφησε ανοικτό το κατά πόσο αυτή καθαυτή η επανέκδοση της ακυρωθείσας απόφασης συνιστά πράξη που διακόπτει την παραγραφή, αλλά ακόμη και αν η κοινοποίηση των αιτιάσεων στην ICI εκλαμβάνεται ως η τελευταία πράξη δυνάμει του άρθρου 2 με την οποία θα άρχιζε εκ νέου υπολογισμός της προθεσμίας, η Επιτροπή θα έπρεπε δυνάμει του άρθρου 2 να έχει εκδώσει την απόφαση μέχρι τις 13 Μαρτίου 1995.

(169) Στην προθεσμία αυτή πρέπει να προστεθεί η περίοδος κατά την οποία εκκρεμούσαν οι προσφυγές κατά της απόφασης ενώπιον του Δικαστηρίου. Βάσει του άρθρου 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74, η παραγραφή των διώξεων αναστέλλεται για όσο χρόνο διαρκεί η διαδικασία προσβολής της απόφασης της Επιτροπής ενώπιον του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης και ενώπιον του Πρωτοδικείου).

([19]) Συλλογή 1992, σ. II-315.
([20]) Συλλογή 1994, σ. I-2555.
([21]) Συλλογή 1995, σ. II-1901.
([22]) Συλλογή 2000, σ. I-2341.
([23]) Συλλογή 1999, σ. II-945.

(170) Σύμφωνα με τη δήλωση του Πρωτοδικείου, στο σημείο 1098 της απόφασης PVC II, το άρθρο 3 πρέπει να εφαρμόζεται ειδικά όταν ακυρώνεται η απόφαση με την οποία διαπιστώνεται η παράβαση και επιβάλλεται πρόστιμο. Έτσι, αναστέλλεται η παραγραφή για όσο χρόνο εκκρεμούν οι διαδικασίες προσβολής της αρχικής απόφασης του 1990 ενώπιον του Πρωτοδικείου και του Δικαστηρίου.

(171) Στην παρούσα υπόθεση, η αίτηση της ICI κατατέθηκε στο Πρωτοδικείο στις 14 Μαΐου 1991 και η σχετική απόφαση εκδόθηκε στις 29 Ιουνίου 1995. Η προσφυγή της Επιτροπής στο Δικαστήριο καταχωρίσθηκε στις 30 Αυγούστου 1995 και η τελική απόφαση εκδόθηκε στις 6 Απριλίου 2000. Ακόμη και αν δεν υπολογιστεί ο χρόνος που παρήλθε μεταξύ της απόφασης του Πρωτοδικείου και της άσκησης προσφυγής στο Δικαστήριο, η παραγραφή αναστάλθηκε τουλάχιστον για περίοδο οκτώ ετών, οκτώ μηνών και 22 ημερών.

(172) Εάν αυτό το χρονικό διάστημα της αναστολής προστεθεί στην ημερομηνία της 13ης Μαρτίου 1995, η Επιτροπή έχει τη δυνατότητα να επανεκδώσει την ακυρωθείσα απόφαση μέχρι τα τέλη του 2003,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η Imperial Chemical Industries plc (ICI) παραβίασε το άρθρο 86 της συνθήκης ΕΟΚ (νυν άρθρο 82 της συνθήκης ΕΚ) από το 1983 περίπου μέχρι τα τέλη τουλάχιστον του 1989, με μια τακτική που αποσκοπούσε στον αποκλεισμό ή το σοβαρό περιορισμό του ανταγωνισμού και η οποία συνίστατο:

α) στη χορήγηση προς τους πελάτες ουσιωδών εκπτώσεων και άλλων οικονομικών κινήτρων αναφερόμενων στις οριακές ποσότητες, έτσι ώστε να εξασφαλίζει την εκ μέρους τους κάλυψη όλων ή των περισσότερων αναγκών τους με αγορές από την ICI·

β) στην εξασφάλιση της δέσμευσης των πελατών για την κάλυψη του συνόλου ή του μεγαλύτερου μέρους των αναγκών τους με αγορές από την ICI ή/και για τον περιορισμό των αγορών τους από ανταγωνιστές της ICI σε συγκεκριμένες ποσότητες·

γ) στη χορήγηση, σε μία τουλάχιστον περίπτωση, εκπτώσεων και άλλων οικονομικών ωφελημάτων τα οποία συναρτώνται με την εκ μέρους του πελάτη δέσμευση για κάλυψη όλων των αναγκών του με αγορές από την ICI.

Άρθρο 2

Επιβάλλεται στην ICI πρόστιμο ύψους 10 εκατομμυρίων ευρώ, λόγω της παράβασης η οποία προσδιορίζεται στο άρθρο 1.

Το επιβαλλόμενο πρόστιμο καταβάλλεται εντός τριών μηνών από την ημερομηνία κοινοποίησης της παρούσας απόφασης, στους ακόλουθους τραπεζικούς λογαριασμούς:

Αριθ. λογαριασμού: 642-0029000-95
Ευρωπαϊκή Επιτροπή
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
SWIFT Code: BBVABEBB
IBAN Code: BE76 6420 0290 0095
Avenue des Arts/Kunstlaan, 43
B-1040 Βρυξέλλες.

Από τη λήξη της προθεσμίας, καταβάλλονται αυτομάτως τόκοι υπερημερίας με επιτόκιο που επιβάλλει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα για τις πράξεις της σε ευρώ κατά την πρώτη εργάσιμη ημέρα του μήνα κατά τον οποίο εκδόθηκε η παρούσα απόφαση, προσαυξημένο κατά 3,5 εκατοστιαίες μονάδες, ήτοι 8,32 %.

Άρθρο 3

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται προς την Imperial Chemical Industries Plc, 9 Millbank, London SW1P 3JF, Ηνωμένο Βασίλειο.

Η παρούσα απόφαση αποτελεί εκτελεστό τίτλο βάσει του άρθρου 256 της συνθήκης ΕΟΚ.

Βρυξέλλες, 13 Δεκεμβρίου 2000.

Για την Επιτροπή
Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής