II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 5ης Δεκεμβρίου 1988

σχετικά με τη διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ

(IV/31.900, BPB Industries Plc)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(89/22/ΕΟΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας,

τον κανονισμό αριθ. 17 του Συμβουλίου της 6ης Φεβρουρίου 1962: πρώτο κανονισμό εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης [1], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την πράξη προσχώρησης της Ισπανίας και της Πορτογαλίας, και ιδίως τα άρθρα 3 και 15,

την αίτηση που υποβλήθηκε στην Επιτροπή από την Iberian Trading UK Limited στις 17 Ιουνίου 1986, η οποία αφορά τη διαπίστωση παραβάσεων του άρθρου 86 από τη BPB Indsustries Plc,

την απόφαση της Επιτροπής της 3ης Δεκεμβρίου 1987 να κινήσει τη διαδικασία στην υπόθεση αυτή,

αφού έδωσε στην ενδιαφερόμενη επιχείρηση την ευκαιρία να γνωστοποιήσει τις απόψεις της σχετικά με τις εναντίον της αιτιάσεις, σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 σε συνδυασμό με τον κανονισμό αριθ. 99/63/ΕΟΚ της Επιτροπής της 25ης Ιουλίου 1963 περί των ακροάσεων που προβλέπεται στο άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού αριθ. 17 [2],

Έχοντας υπόψη τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής συμπράξεων και δεσποζουσών θέσεων,

Εκτιμώντας ότι:

I. ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

(1) Η παρούσα απόφαση αφορά την πρακτική της BPB Industries Plc και της θυγατρικής της British Gypsum Limited στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία, η οποία συνιστά κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης ως προς τον εφοδιασμό της αγοράς γυψοσανίδων.

A. Οι επιχειρήσεις

(2) Η BPB Industries Plc (που μαζί με τις θυγατρικές της θα καλείται στο εξής «BPB») είναι η βρετανική εταιρεία holding ενός μεγάλου ομίλου που έχει μερίδια σε όλο τον κόσμο και, ιδιαίτερα, στους κλάδους προϊόντων γύψου, οικοδομικών υλικών, χάρτου και φύλλων. Η BPB είχε, κατά το οικονομικό έτος που έληξε στα τέλη Μαρτίου 1987, πάγιο καθαρό κύκλο εργασιών ύψους 750 εκατομμυρίων λιρών στερλινών (1 116 εκατομμύρια Ecu).

(3) Στη Μεγάλη Βρετανία η BPB λειτουργεί στους τομείς του οικοδομικού γύψου και των γυψοσανίδων, κυρίως μέσω μιας θυγατρικής που της ανήκει κατά εκατό τοις εκατό, τη British Gypsum Ltd («BG»). Εκτός από τις γυψοσανίδες και τα οικοδομικά κονιάματα, τα προϊόντα γύψου που παράγει η BG περιλαμβάνουν επίσης βιομηχανικό κονίαμα και θραυστό πέτρωμα γύψου, που χρησιμοποιείται σε μεγάλες ποσότητες στην παραγωγή τσιμέντου, καθώς και σε διάφορους άλλους βιομηχανικούς κλάδους.

(4) Στην Ιρλανδία, τα προϊόντα γύψου, και ειδικότερα το οικοδομικό κονίαμα και οι γυψοσανίδες, παράγονται από τη θυγατρική της BG στην Ιρλανδία, την Gypsum Industries Plc («GIL»), η οποία εφοδιάζει την αγορά στην Ιρλανδία και, μέσω της BG, τη Βόρεια Ιρλανδία. Ο κύκλος εργασιών της BPB στο Ηνωμένο Βασίλειο από τον τομέα των οικοδομικών υλικών ανερχόταν σε 350 εκατομμύρια λίρες στερλίνες (521 εκατομμύρια Ecu) το 1987, αποφέροντας κέρδη εκμετάλλευσης ύψους 63 εκατομμυρίων λιρών στερλινών (94 εκατομμύρια Ecu).

[1] ΕΕ αριθ. 13 της 21. 2. 1962, σ. 204/62.
[2] ΕΕ αριθ. 127 της 20. 8. 1963, σ. 2268/63.

(5) Η BPB είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός γυψοσανίδων στον κόσμο εκτός των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής. Ελέγχει το ήμισυ της παραγωγής γυψοσανίδων στην Κοινότητα. Στη Μεγάλη Βρετανία, η BG παράγει γυψοσανίδες σε οκτώ εργοστάσια που βρίσκονται στις κεντρικές κομητείες της Αγγλίας, στη Νοτιοανατολική και Βόρεια Αγγλία. Οι πωλήσεις γυψοσανίδων και σχετικών προϊόντων της BPB για το 1985/86 απέφεραν στη BG το ποσό των [...] (1) λιρών στερλινών, ([...] Ecu) στη Μεγάλη Βρετανία, το ποσό των [...] λιρών στερλινών στη Βόρεια Ιρλανδία ([...] Ecu) και το ποσό των [...] λιρών Ιρλανδίας ([...] Ecu) στην Ιρλανδία.

Η BPB εφοδιάζει κανονικά τη βρετανική αγορά γυψοσανίδων από εργοστάσια στη Μεγάλη Βρετανία, ενώ τα εργοστάσια στην Ιρλανδία εφοδιάζουν την αγορά στην Ιρλανδία και τη Βόρεια Ιρλανδία.

(6) Στην υπόλοιπη Κοινότητα, η BPB έχει μετοχές σε άλλες επιχειρήσεις παραγωγών γυψοσανίδων. Η θυγατρική της στη Γαλλία, η Placoplatre SA, είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός και πρωτοπόρος στη γαλλική αγορά, με μερίδιο αγοράς 50 %. Η Gyproc Benelux SA, της οποίας κατέχει το 45 % του κεφαλαίου, είναι ο κύριος προμηθευτής στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες, και λειτουργεί επίσης μέσω θυγατρικών στη Δυτική Γερμανία.

(7) Η BPB κατέχει επίσης σημαντικό αριθμό μετοχών σε μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγών γυψοσανίδων στη Σκανδιναβία και στον Καναδά. Το 1987 απέκτησε το τμήμα γυψοσανίδων της Rigips, τον δεύτερο μεγαλύτερο παραγωγό στη Γερμανία. Τελευταία έκανε επενδύσεις σε παραγωγούς γύψου και κονιάματος στην Ισπανία και Ιταλία.

Β. Τα προϊόντα

(8) Η γυψοσανίδα αποτελείται από έναν πυρήνα γύψινου κονιάματος, τοποθετημένου μεταξύ δύο φύλλων σκληρού χαρτιού. Κόβεται σε διάφορα μεγέθη και διατίθεται σε δύο βασικά πάχη. Η αντοχή της γυψοσανίδας στη φωτιά μπορεί να ενισχυθεί με πρόσθετα υλικά στον πυρήνα του κονιάματος κατά το στάδιο της κατασκευής. Τέτοιου είδους φύλλα διανέμονται από τη BG στην αγορά, με την ονομασία φύλλα «Fireline» («γραμμή φωτιάς»).

(9) Η γυψοσανίδα μπορεί να υποβληθεί σε μια δευτερογενή επεξεργασία, κατά την οποία συνδυάζεται σε φύλλα με άλλα υλικά που της προσδίδουν βελτιωμένες θερμικές, ή ηχητικές μονωτικές ιδιότητες, ή σχηματίζουν ένα φράγμα υδρατμών. Μπορεί επίσης να καλύπτεται με λεπτό πλαστικό στρώμα, ώστε να έχει επιφάνεια με προδιακοσμημένο τελείωμα. Η γυψοσανίδα μπορεί επίσης να διαμορφωθεί μέσα σε μεμονωμένα προκατασκευασμένα χωρίσματα που αποτελούνται από δύο ή περισσότερα φύλλα γυψοσανίδας, συνδεδεμένα και προς τις δύο πλευρές ενός κυψελωτού πυρήνα. Από τα 130 εκατομμύρια m^2 γυψοσανίδων που έχουν πωληθεί στο Ηνωμένο Βασίλειο από τη BG το 1985, το 90 % περίπου ήταν γυψοσανίδα κοινής κατασκευής που δεν υποβλήθηκε σε δευτερογενή επεξεργασία ή δεν περιείχε ειδικά πρόσθετα υλικά.

(10) Η γυψοσανίδα χρησιμοποιείται κυρίως για την κατασκευή οροφών και για την επικάλυψη εσωτερικών και εξωτερικών τοίχων σε εμπορικά και διοικητικά κτίρια και κτίρια οργανισμών, κυρίως γραφεία. Ανάμεσα στις κύριες ιδιότητες της γυψοσανίδας σε σχέση με άλλα υλικά υπό μορφή φύλλου που χρησιμοποιούνται σε οικοδομικές κατασκευές, συγκαταλέγεται και η απήχηση που είχε στους καταναλωτές σαν διακοσμητική επιφάνεια, η σταθερότητά της, η σκληρότητα, η αντοχή της στη φωτιά και το χαμηλό κόστος της.

α) *Η διανομή της γυψοσανίδας*

(11) Οι γυψοσανίδες που χρησιμοποιούνται στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία διατίθενται όλες σχεδόν μέσω εμπόρων οικοδομικών υλικών. Μόνο από το 1976 άρχισε η BG να εφοδιάζει μεγάλους χρήστες στη Βρετανία, με τους ίδιους όρους που ισχύουν για τους εμπόρους σύμφωνα με τους όρους υποχρέωσης που ανέλαβε έναντι του Office of Fair Trading. Ένας μεγάλος χρήστης, όπως δίνεται στον ορισμό, είναι αυτός που έχει αγοράσει τουλάχιστον 80 000 m^2 γυψοσανίδας κατά τη διάρκεια των δώδεκα μηνών που προηγήθηκαν της παραγγελίας. Λιγότερο από 10 % των πωλήσεων γυψοσανίδων της BG γίνονται απευθείας σε χρήστες.

(12) Οι έμποροι στον τομέα οικοδομικών υλικών έχουν τον παραδοσιακό ρόλο να κρατούν αποθέματα και να διανέμουν τα προϊόντα. Πράγματι, όπως τόνισε η BPB μόνο μέσω των αποθεμάτων των εμπόρων μπορεί να εξασφαλιστεί αποτελεσματική αλυσίδα διανομής σε πολύ μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων. Επιπλέον, οι έμποροι επιφορτίζονται με σημαντική λειτουργία, αναλαμβάνουν δηλαδή τους πιστωτικούς κινδύνους έναντι των οικοδομικών επιχειρήσεων. Κατά τη διάρκεια της σχετικής περιόδου, υπήρχε διαρκής τάση συγκέντρωσης στον τομέα των εμπορικών οικοδομικών επιχειρήσεων, όπου οι μεγάλες εμπορικές επιχειρήσεις με πολλά υποκαταστήματα που είχαν εθνική ή περιφερειακή κάλυψη, υπερίσχυαν στην αγορά έναντι των μικρών εμπορικών επιχειρήσεων, που ήταν τυπικά οικογενειακές επιχειρήσεις με ορισμένα μόνο υποκαταστήματα. Σε πολλές περιπτώσεις, τη διαχείριση αυτών των μικρών επιχειρήσεων ανελάμβαναν μεγάλοι όμιλοι που διέθεταν πολλά υποκαταστήματα.

β) *Η αγορά γυψοσανίδων*

(13) Η αγορά σε σχέση με την οποία η BPB προέβη σε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της, είναι η αγορά για την προμήθεια γυψοσανίδων και, όσον αφορά τον ανταγωνισμό, το αποτέλεσμα της εν λόγω κατάχρησης επηρέασε αρνητικά τους ανταγωνιστές προμηθευτές γυψοσανίδων.

(14) Η BG είναι της γνώμης ότι τα φύλλα κοινής και ειδικής κατασκευής πρέπει να θεωρηθούν ότι αποτελούν μία αγορά. Υπάρχει μεγάλος βαθμός υποκατάστασης μεταξύ της γυψοσανίδας κοινής κατασκευής που χρησιμοποιείται μαζί με άλλα υλικά, τα οποία

(1) Στο κείμενο της παρούσας απόφασης που δημοσιεύθηκε, ορισμένοι αριθμοί παρελείφθησαν σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 21 του κανονισμού αριθ. 17 περί μη αποκαλύψεως επαγγελματικών απορρήτων.

εξασφαλίζουν θερμική ή ηχητική μόνωση ή ένα φράγμα υδρατμών, και γυψοσανίδας ειδικής κατασκευής που έχει ενσωματωμένα αυτά τα υλικά. Τα επιβραδύνοντα την εξάπλωση της φωτιάς φύλλα, που κατασκευάζονται με την ανάμειξη διαφόρων άλλων υλικών στο γύψο κατά το πρώτο στάδιο παρασκευής, αποτελούν, σε μεγάλο βαθμό, υποκατάστατο για προδιαγραφές που προβλέπουν τη χρήση φύλλων κοινής κατασκευής σε πολλές εφαρμογές γυψοσανίδων.

(15) Στη διάρκεια της διαδικασίας, η BG υποστήριξε ότι το παραδοσιακό υγρό επίχρισμα είναι η εναλλακτική λύση για τη γυψοσανίδα στην όψη πλινθοδομής. Η BG προσκόμισε την απόδειξη ότι το άμεσο κόστος τοποθέτησης υγρού επιχρίσματος είναι χαμηλότερο από αυτό της ξηρής επένδυσης. Το κύριο πλεονέκτημα της ξηρής επένδυσης είναι ότι μπορεί να τοποθετειθεί γρηγορότερα και, έτσι, αποφεύγεται ο χρόνος αναμονής για το στέγνωμα που απαιτείται για το υγρό επίχρισμα, ώστε τα κτίρια να είναι δυνατόν να ολοκληρωθούν, να διακοσμηθούν πλήρως και να κατοικηθούν ταχύτερα. Τα πλεονεκτήματα αυτά έχουν ιδιαίτερη σημασία για τα σχέδια που αφορούν παρόμοια μεγάλα κτίρια ή διάφορες μονάδες, καθώς και στα προκατασκευασμένα ή τυποποιημένα κτίρια.

(16) Η BG ισχυρίστηκε ότι στη Βρετανία το 60 % των πλινθοδομών στα κτίρια έχουν ξηρή επικάλυψη με γυψοσανίδες και το 40 % με υγρό επίχρισμα. Στο τελευταίο περιλαμβάνεται και το υγρό επίχρισμα που γίνεται όταν η ξηρή επικάλυψη δεν είναι κατάλληλη για τεχνικούς ή οικονομικούς λόγους, όπως, για παράδειγμα, σε περιπτώσεις ανακαίνισης κτιρίων ή σε ορισμένα βιομηχανικά κτίρια, όπου μεγάλες ποσότητες επιχρίσματος μπορούν απλώς να ψεκαστούν στην επιφάνεια του τοίχου.

Η ίδια η BG θεώρησε ότι, με τις σύγχρονες οικοδομικές μεθόδους, ο τρόπος του υγρού επιχρίσματος είναι εξασφαλισμένος και δεν πρόκειται να υποκατασταθεί εύκολα από την ξηρή επένδυση. Η BG προσπαθεί να επιτύχει τη μέγιστη διείσδυση στον τομέα του υγρού επιχρίσματος προσφέροντας κονιάματα ειδικά παρασκευασμένα για χρήση σε διάφορες επιφάνειες. Η BG είναι ο μόνος κατασκευαστής οικοδομικών κονιαμάτων στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία, όπου προμηθεύει περισσότερο από το ήμισυ της αγοράς υγρών επιχρισμάτων. Κάθε άλλη εξέλιξη στην ιστορική τάση που παρατηρείται ως προς την αύξηση της χρήσης της ξηρής επικάλυψης έναντι του υγρού επιχρίσματος, ήταν έως ένα μεγάλο βαθμό εις βάρος των πωλήσεων επιχρίσματος της BG.

(17) Η BG υπολόγισε επίσης ότι η γυψοσανίδα κατέχει το 56 % περίπου της εσωτερικής αγοράς των σχετικών προϊόντων. Στον υπολογισμό αυτό λαμβάνονται υπόψη διάφοροι τύποι μη γύψινων υλικών, που, από άποψη κόστους και χαρακτηριστικών, δεν μπορούν να θεωρηθούν σαν εναλλακτική λύση για την πλειοψηφία των εφαρμογών των γυψοσανίδων. Περιλαμβάνεται επίσης και ο τομέας της κατοικίας, όπως και τα εμπορικά ή βιομηχανικά κτίρια. Στα τελευταία, η χρήση γυψοσανίδας είναι πιο περιορισμένη, ενώ για τα εσωτερικά χωρίσματα στις κατοικίες η χρήση γυψοσανίδων είναι μεγαλύτερη. Ένας ειδικός τον οποίο συμβουλεύτηκε ο ενάγων, υπολόγισε ότι, όσον αφορά τις νέες κατασκευές κατοικιών, το 80 % των εσωτερικών τοίχων έχει επικαλυφθεί με γυψοσανίδες. Οι υπολογισμοί της BG που προαναφέρθηκαν δεν απέχουν πολύ από τα στοιχεία του υπολογισμού.

Στον οικιστικό τομέα, στα αποδεικτικά στοιχεία που προσκόμισε η BPB, αναφέρεται ότι περισσότερο από το 90 % όλων των οροφών έχουν επικαλυφθεί με γυψοσανίδες, ενώ στα εμπορικά και βιομηχανικά κτίρια η χρήση γυψοσανίδων στην οροφή είναι πιο περιορισμένη, ιδίως δε στα συστήματα ψευδοροφών.

(18) Λαμβάνοντας υπόψη τον ανταγωνισμό στον οποίο υπόκεινται οι γυψοσανίδες σε σχέση με το υγρό επίχρισμα, η δομή του εφοδιασμού της αγοράς έχει επίσης σημασία. Σε αντίθεση προς τη θέση που κατέχει η BG ως προς τον εφοδιασμό γυψοσανίδων, ο τομέας του υγρού επιχρίσματος χαρακτηρίζεται από πολύ μεγάλο αριθμό μικρών, ανεξάρτητων εργολάβων που εκτελούν εργασίες σοβατίσματος. Επιπλέον, αν σημειωνόταν αύξηση στην αναλογία εκείνων των πλινθοδομών που επικαλύφθηκαν με υγρό επίχρισμα, χρειάζονται αρκετά χρόνια (2 1/2 με 3 χρόνια σύμφωνα με την BG, 5 χρόνια σύμφωνα με την Iberian UK Ltd) ώστε να μπορέσουν να εκπαιδευτούν και άλλοι ειδικευμένοι τεχνίτες υγρού επιχρίσματος.

(19) Τα έγγραφα της BG αναφέρουν ότι η ύπαρξη εναλλακτικών λύσεων, όπως το υγρό επίχρισμα, δεν θεωρήθηκε από τη BG σαν παράγοντας που περιορίζει την ελευθερία σε σχέση με τις τιμές της των γυψοσανίδων. Αντίθετα, ενώ η BG θεώρησε ότι ο εναλλακτικός εφοδιασμός της αγοράς γυψοσανίδων σε ανταγωνιστικές τιμές αποτελεί περιοριστικό παράγοντα από τη στιγμή που καταργείται αυτός ο ανταγωνισμός τιμών από άλλους προμηθευτές γυψοσανίδων, είχε τη δυνατότητα να αυξήσει το επίπεδο των τιμών της, με σκοπό να καλύψει τα χαμένα έσοδα από προηγούμενες περικοπές τιμών που έγιναν για να ανταποκριθούν στον ανταγωνισμό γυψοσανίδων, ή για να καλύψει τα έξοδα από εκπτώσεις που έγιναν στους πελάτες εξαιτίας αυτού του ανταγωνισμού τιμών.

(20) Κατά τη διάρκεια της διοικητικής διαδικασίας, η BPB αναγνώρισε ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση στον εφοδιασμό της αγοράς γυψοσανίδων στη Βρετανία και Ιρλανδία.

Γ. Οι γεωγραφικές αγορές

(21) Η BPB παράγει γυψοσανίδες στη Γαλλία και Ιρλανδία. Η βρετανική αγορά δεν εφοδιαζόταν συνήθως από αυτά τα εργοστάσια. Κατά τον ίδιο τρόπο, αυτές οι αγορές δεν εφοδιάζονταν από τη Μεγάλη Βρετανία. Η BG υπολόγισε το 1986, ότι το κόστος της μεταφοράς της γυψοσανίδας με πλοία από τη Zaragoza στο Shoreham, ελεύθερο στο φορτηγό, ανερχόταν σε [...] λίρες στερλίνες ανά 100 m^2 γυψοσανίδας κοινής κατασκευής, 12,5 mm δηλαδή στο [...] % της τιμής εκ του εργοστασίου της BG για το εν λόγω προϊόν την ίδια εποχή.

Η BG ακολουθεί συνήθως την πολιτική να μην εφοδιάζει πελάτες στη Βόρεια Ιρλανδία από εργοστάσια στη Μεγάλη Βρετανία. Η τιμή για τους εφοδιασμούς αυτούς δεν ήταν δυνατόν να είναι ανταγωνιστική σε σχέση με την τιμή για τις γυψοσανίδες που προμηθεύονταν από την Ιρλανδία. Εντούτοις, η BG επιτρέπει στους πελάτες της Βόρειας Ιρλανδίας να παίρνουν γυψοσανίδες από τα εργοστάσια στη Βρετανία όταν, για μη οικονομικούς λόγους, οι εν λόγω πελάτες επιμένουν ως προς αυτό.

(22) Παρ' όλο που η Lafarge UK Ltd «Lafarge» και η Iberian Trading UK Ltd «Iberian» διέθεσαν εισαγόμενες γυψοσανίδες στη Βρετανία, οι ποσότητες ήταν σχετικά μικρές και δημιούργησαν απλώς σταθερή βάση στην αγορά. Αν ένας προμηθευτής επιθυμούσε να προβεί σε πωλήσεις γυψοσανίδας στη Βρετανία σε μεγαλύτερη κλίμακα, θα ήταν υποχρεωμένος να κατασκευάσει εργοστάσιο εκεί, όπως φημολογήθηκε ότι θα έκανε η Lafarge στο τέλος του 1985. Τους τελευταίους μήνες, η Redland Plasterboerd, ένα consorium που διευθύνεται από ισχυρό βρετανικό όμιλο οικοδομικών υλικών, ανακοίνωσε ότι επρόκειτο να προβεί σε εισαγωγές γυψοσανίδων με σκοπό να κατακτήσει μια θέση στην αγορά, ενώ εκκρεμεί η ολοκλήρωση δύο εργοστασίων για την παρασκευή γυψοσανίδων που κτίζει η Βρετανία εδώ και δύο χρόνια. Παρόμοια θέση υιοθέτησε και η Knauf, ο μεγαλύτερος παραγωγός γυψοσανίδων στη Γερμανία, όπου επίσης ανακοίνωσε πρόσφατα την πρόθεσή του να κτίσει ένα εργοστάσιο στη Βρετανία.

(23) Στη Βόρεια Ιρλανδία, η BG πουλά γυψοσανίδες που παράγονται στο εργοστάσιο της θυγατρικής της GIL, στην Ιρλανδία. Η ίδια η GIL πουλά γυψοσανίδες δικής της κατασκευής στην Ιρλανδία.

(24) Η Μεγάλη Βρετανία και το νησί της Ιρλανδίας είναι οι μόνες περιοχές στην Κοινότητα όπου η BPB είναι ταυτόχρονα και ο μόνος παραγωγός, και κατέχει σχεδόν μονοπωλιακή θέση στον εφοδιασμό της αγοράς γυψοσανίδων.

Δ. Η αγορά στη Μεγάλη Βρετανία

α) *Η διάρθρωση τιμών της BG*

(25) Σαν αποτέλεσμα μιας υποχρέωσης που ανέλαβε έναντι των βρετανικών, αρμόδιων σε θέματα ανταγωνισμού, αρχών το 1976, η BG εφαρμόζει στη Μεγάλη Βρετανία και τις τιμές «εκ του εργοστασίου» και τις τιμές παράδοσης για τις γυψοσανίδες. Οι δεύτερες είναι απαραίτητες, επειδή δείχνουν τον μέσο όρο κόστους μεταφοράς έως τον τόπο της παράδοσης, βάσει γεωγραφικής κατανομής σε 64 περιφέρειες, με βάση τις κομητείες της Αγγλίας και της Ουαλίας και τις περιοχές της Σκοτίας. Πράγματι, οι τιμές «εκ του εργοστασίου» περιλαμβάνουν τις δαπάνες φόρτωσης και δεν περιλαμβάνουν κατ' ουσία τα έξοδα μεταφοράς.

(26) Οι τιμές εργοστασίου και οι τιμές παράδοσης όπως και άλλοι όροι αναγράφονται σε τιμοκατάλογο που δίνεται στους πελάτες. Εξαιτίας της γεωγραφικής κατανομής των εργοστασίων παραγωγής της BG, οι τιμές παράδοσης στα διάφορα τμήματα της Βρετανίας διαφέρουν σημαντικά. Λαμβάνοντας σαν βάση 20 τόνους φορτίο φύλλων κοινής κατασκευής, οι τιμές στις περισσότερες περιοχές δεν υπερβαίνουν το 4 % της χαμηλότερης τιμής παράδοσης, η οποία είναι αυτή που εφαρμόζεται για το Nottinghamshire. Εντούτοις, η επίπτωση του κόστους μεταφοράς επί των τιμών παράδοσης είναι μεγαλύτερη στη Δυτική Ουαλία (μεταξύ 5 και 6,5 %) και κυρίως στη Βόρεια Σκοτία (μεταξύ 5,5 και 14,5 %) και σε όλη τη Νοτιοδυτική Αγγλία (από 5 % στο Wiltshire έως 14 % στο Cornwall). Στα νοτιοδυτικά η διαφορά μεταξύ των τιμών εργοστασίου κυμαίνεται από 7,5 έως 16,5 %.

Οι τιμές παράδοσης για κάθε περιοχή εξαρτώνται επίσης από το μέγεθος της συγκεκριμένης παράδοσης. Για γυψοσανίδες κοινής κατασκευής υπήρχαν πέντε επίπεδα τιμών στη σχετική περίοδο, τα εξής:

Πίνακας τιμών κατά προσέγγιση	Μέγεθος παράδοσης	
	m^2	Τόνοι κατά προσέγγιση
A	2 400	20
B	πάνω από 1 850	πάνω από 15,5
Γ	πάνω από 900	πάνω από 7,5
Δ	πάνω από 450	πάνω από 3,8
E	πάνω από 225	πάνω από 1,9

(Σημ. ισοδύναμο m^2 που αντιστοιχεί σε γυψοσανίδα πάχους 9,5 mm, ενώ για άλλα πάχη εφαρμόζονται συντελεστές μετατροπής).

(27) Στην περίπτωση της Cornwall, όπου το κόστος της μεταφοράς επί των τιμών παράδοσης είναι το υψηλότερο στην Αγγλία, οι κατ' αποκοπή πριμοδοτήσεις πληρωτέες για τα φορτία των πινάκων Β και Γ υπερβαίνουν κατά 0,6 και 1,8 % τις τιμές του πίνακα Α. Για τα φορτία του πίνακα Δ, η πριμοδότηση είναι 3,9 %, και για τα φορτία του πίνακα Ε είναι 17 %, αφού ληφθούν υπόψη οι πρόσθετες εμπορικές εκπτώσεις στις παραδόσεις των πινάκων Δ και Ε. Οι παραγγελίες των εμπόρων ή των χρηστών μπορούν είτε να παραδοθούν σε «στοκ», που σημαίνει να αποθηκευθούν από τον πελάτη, είτε στο «εργοτάξιο», στον τόπο που θα χρησιμοποιηθούν, ενώ η τιμολόγηση κατά περιοχή καθορίζεται ανάλογα με τον τόπο παράδοσης. Το 90 % περίπου των παραγγελιών της BG γίνεται σύμφωνα με τους πίνακες Α, Β ή Γ. Οι περισσότερες παραδόσεις των πινάκων Δ και Ε γίνονται σε εργοτάξια, όπου οι υψηλές τιμές αντισταθμίζονται με την εξοικονόμηση που γίνεται εκ μέρους των εμπόρων, εφόσον δεν χρειάζεται να κρατήσουν τα προϊόντα σε αποθήκες και μετά να τα παραδώσουν οι ίδιοι, αφού η παράδοση γίνεται απευθείας από τη BG στον πελάτη του εμπόρου.

(28) Για να δικαιούνται τις τιμές εργοστασίου, οι αγοραστές πρέπει να φροντίσουν για τη συλλογή των 20 τόνων φορτίου με τα κατάλληλα οχήματα. Η επιλογή

των πελατών, είτε να τους παραδοθούν οι γυψοσανίδες, είτε να τις περισυλλέξουν οι ίδιοι, γίνεται με βάση την προσωπική τους εκτίμηση σχετικά με το κόστος και τα κέρδη, αφού λάβουν υπόψη το μικρότερο μέγεθος φορτίου για τη συλλογή, το ενδεχόμενο να επιτύχουν φορτία επιστροφής για τα οχήματα και τις διοικητικές δυσκολίες που θα παρουσιαστούν κατά την οργάνωση της μεταφοράς και την εξεύρεση φορτίου επιστροφής. Στην πράξη, μόνο ένα μικρό ποσοστό παραγγελιών συλλέγονται, παρ' όλο που σε ορισμένες περιοχές, για παράδειγμα στο Devon, η συλλογή των παραγγελιών υπήρξε περισσότερο διαδεδομένη.

(29) Για να επιτύχουν τον εφοδιασμό από τη BPB και να επωφεληθούν από την εμπορική έκπτωση, οι έμποροι πρέπει να πληρούν ορισμένες προϋποθέσεις, που αφορούν, για παράδειγμα, αποθήκευση σε ξηρούς χώρους, πρόσβαση φορτηγών για την παράδοση, εμπειρία στη διακίνηση και πώληση γυψοσανίδων, δανειοληπτική ικανότητα και εύλογη έκταση επιχειρηματικής δραστηριότητας στον τομέα των γυψοσανίδων. Οι μικροί έμποροι που δεν αγοράζουν απευθείας από τη BPB αλλά από άλλους εμπόρους, επιδιώκουν συνήθως να μοιραστούν ένα τμήμα της εμπορικής έκπτωσης που λαμβάνουν οι έμποροι.

β) *Εισαγωγές*

(30) Πριν από το 1982, δεν γίνονταν τακτικά εισαγωγές γυψοσανίδων στη Μεγάλη Βρετανία. Αυτή την ίδια χρονιά, η Lafarge, που αποτελεί τμήμα της γαλλικής εταιρείας τσιμέντου και κονιάματος, Lafarge Copée, άρχισε να εισάγει γυψοσανίδες που είχαν παραχθεί στη Γαλλία.

(31) Η Lafarge συγκέντρωσε κυρίως τις δραστηριότητές της στα νότια της Αγγλίας, πραγματοποιώντας εισαγωγές μέσω της Grays, στο Essex. Η ποικιλία των φύλλων κοινής και ειδικής κατασκευής που διέθετε η Lafarge ήταν σημαντικά πιο περιορισμένη από αυτή της BG. Σύμφωνα με τη βάση που υιοθέτησε η BG για τη σύγκριση της ποικιλίας προϊόντων, η Lafarge πρόσφερε 35 είδη έναντι των 331 ειδών της BG.

(32) Η Lafarge αύξησε τις εισαγωγές της από 590 000 m² το 1983 και 1,9 εκατομμύρια m² το 1984, για να επιτύχει ένα ανώτατο όριο στις αρχές του 1985. Ο τελικός υπολογισμός για το 1985 ήταν 3,3 εκατομμύρια m², και για το πρώτο εξάμηνο του 1986 1,5 εκατομμύρια m².

(33) Η Lafarge λειτουργούσε με διάρθρωση τιμών σχεδόν παρόμοια με αυτή της BG, παρ' όλο που αρχικά το επίπεδο των τιμών της ήταν ελαφρά χαμηλότερο. Από τις αρχές του 1985, ειδικές εκθέσεις της BG έδειχναν ότι η Lafarge δεν επιζητούσε νέες επιχειρήσεις, υποθέτοντας ότι είχε φθάσει το επιθυμητό επίπεδο πωλήσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο και ότι συγκέντρωνε την προσοχή της σε περιορισμένο αριθμό πελατών. Από τις 29 Απριλίου 1985, η Lafarge αύξησε τις τιμές της, αυξάνοντας την τιμολόγηση κατά ζώνη πάνω από την αντίστοιχη της BG σε αρκετές περιοχές και εξομοιώνοντας τις τιμές εργοστασίου της με αυτές της BG. Στις εκθέσεις που ακολούθησαν, φαινόταν ότι η Lafarge δεν επέβαλε την αύξηση των τιμών της στον μικρό αριθμό των σημαντικότερων πελατών στους οποίους συγκέτρωνε το ενδιαφέρον της, αλλά ότι ορισμένοι από τους άλλους εμπόρους στους οποίους επέβαλε την αύξηση, αγόραζαν περισσότερες γυψοσανίδες από τη BG ή στρέφονταν εξ ολοκλήρου προς τη BG.

(34) Ωστόσο, η BG συνέχισε να θεωρεί τη Lafarge ανταγωνιστή της στην βρετανική αγορά γυψοσανίδων. Μία από τις επιλογές που συζητήθηκαν από τη BG τον Απρίλιο 1986 για την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού από τις εισαγωγές, ήταν να «ασκήσουν πίεση στη Lafarge να επιβάλει πλήρως την τελευταία αύξηση των τιμών της», η οποία δεν ίσχυε ακόμα για τους σημαντικότερους πελάτες.

Στις εκθέσεις που είχε λάβει η BG, αναφερόταν ότι με τη συγκέντρωση των προσπαθειών ιδιαίτερα σε περιορισμένο αριθμό πελατών, η Lafarge ήταν σε θέση να παρέχει σε αυτούς τους πελάτες υπηρεσίες στην παράδοση υλικών που θεωρούνται γενικά ελαστικότερες και περισσότερο αξιόπιστες από αυτές της BG.

Σε αρκετές περιπτώσεις, αναφέρθηκε ότι η Lafarge δεν ήταν σε θέση να εξασφαλίσει τακτικές παραδόσεις παραγγελιών σε πολλούς από τους πελάτες της, εξαιτίας δυσκολιών στον εφοδιασμό που αποδίδονταν στην εξάρτησή της από ένα μόνο εργοστάσιο στη Γαλλία και λόγω των προβλημάτων που προέκυπταν από τη θαλάσσια και οδική μεταφορά.

(35) Το Μάιο 1984, η Iberian άρχισε να εισάγει γυψοσανίδες που κατασκευάζονταν από την Española de Placas de Yeso («Epysa») στη Βόρεια Ισπαία, μέσω του λιμανιού του Shoreham στη νότια ακτή της Αγγλίας. Οι περισσότερες από τις δραστηριότητες της Iberian συγκεντρώνονταν αρχικά στη Βόρεια και Κεντρική Αγγλία, αλλά, το Μάρτιο 1985, δόθηκε κυρίως έμφαση στη Νότια Αγγλία. Τον Ιανουάριο του 1986, η Iberian άρχισε επίσης να προβαίνει σε εισαγωγές μέσω του Exmouth στη νοτιοδυτική Αγγλία.

(36) Οι εισαγωγές της Iberian στη Βρετανία ανήλθαν σε 600 000 m² το 1984, 1,8 εκατομμύρια m² το 1985 και 860 000 m² από τον Ιανουάριο έως τον Ιούνιο 1986.

(37) Η Iberian υιοθέτησε πολιτική τιμών που βασιζόταν σε παρόμοιες τιμές αποθήκης στο Shoreham και το Exmouth. Οι τιμές της ήταν χαμηλότερες από της BG, με διαφορά που κυμαινόνταν γενικά μεταξύ 5 και 7 %, μολονότι είχαν παρατηρηθεί μεγαλύτερες και μικρότερες διαφορές. Στις ίδιες περιοχές, και ιδίως στα νοτιοδυτικά, όπου το κέντρο δραστηριοτήτων της ήταν το Exmouth, οι πελάτες της Iberian είχαν σημαντικό πλεονέκτημα από άποψη κόστους έναντι της BG, για τους οποίους η τιμή παράδοσης από το East Leake στην Cornwall υπερέβαινε κατά 16,5 % τις τιμές «εκ του εργοστασίου» της BG. Στην πραγματικότητα, η διαφορά των τιμών δεν ήταν τόσο μεγάλη, δεδομένου ότι πολλοί πελάτες κέρδιζαν από τις τιμές παράδοσης της BG παραλαμβάνοντας τα υλικά από το εργοστάσιο της BG, με συνολικό κόστος σημαντικά χαμηλότερο από την τιμή παράδοσης.

(38) Η ποικιλία των προϊόντων που διέθετε η Iberian, περιοριζόταν σε ορισμένα μεγέθη γυψοσανίδων κοινής κατασκευής. Η BG υπολόγισε ότι, σε σύγκριση με τα 331 διαφορετικά μεγέθη και είδη που διέθετε αυτή, η Iberian είχε μόνο 11.

(39) Όπως τόνισε η BG, οι δυσκολίες στον εφοδιασμό που συνάντησε η Iberian σε διάφορες περιπτώσεις, αποδίδονταν στην αποτυχία του εργοστασίου παραγωγής της Epysa, σε μια απεργία λιμενεργατών και σε άλλα προβλήματα μεταφοράς. Ένα μειονέκτημα για τους εμπόρους που αγόραζαν από την Iberian ήταν ο κίνδυνος που θα αντιμετώπιζαν αν σταματούσε ο εφοδιασμός, με αποτέλεσμα οι έμποροι που διακινούσαν ισπανικές γυψοσανίδες να έπρεπε να διατηρούν μεγαλύτερη ποσότητα αποθηκευμένου εμπορεύματος από ό,τι αν αγόραζαν αυτά τα προϊόντα από τη BG, και να αποδεχτούν το γεγονός ότι πιθανώς να μην ήταν σε θέση να εξασφαλίσουν στους πελάτες τους την απαραίτητη ποσότητα ισπανικών γυψοσανίδων αν σταματούσε απότομα ο εφοδιασμός. Σε τέτοια περίπτωση, ο έμπορος μπορούσε είτε να στραφεί σε άλλο προμηθευτή είτε να προειδοποιήσει τους πελάτες ότι ο εφοδιασμός πιθανόν να διακοπεί. Εντούτοις, η Iberian επεδίωκε να εξασφαλίσει τακτικούς εφοδιασμούς στους σημαντικότερους πελάτες της.

(40) Στην αρχή του 1985, η BG έμαθε ότι ο προμηθευτής της Iberian, η Epysa, αύξησε τις τιμές εξαγωγής. Η Iberian επέβαλε σαν αντιστάθμισμα μια αύξηση, παρ' όλο που ορισμένοι από τους πελάτες της είχαν προφανώς επωφεληθεί αρχικά από μικρότερη αύξηση.

γ) *Η θέση της BG στην αγορά*

(41) Το 1985 και 1986, η BG προμήθευσε το 96 % των γυψοσανίδων που χρησιμοποιήθηκαν στο Ηνωμένο Βασίλειο, και ανάλογο ποσοστό παραδόθηκε στη Μεγάλη Βρετανία, ενώ το υπόλοιπο μοιράστηκε μεταξύ της Lafarge και της Iberian.

(42) Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, η BG επεσήμανε πολλούς παράγοντες οι οποίοι ωθούν τους πελάτες να προτιμούν τη BG σαν προμηθευτή γυψοσανίδων αντί για τους ανταγωνιστές της. Η BG έδωσε έμφαση στις «γενικές υπηρεσίες» που προσφέρει. Παρέχει ευρεία ποικιλία γυψοσανίδων κοινής και ειδικής κατασκευής, καθώς και σχετικά προϊόντα και συστήματα που καλύπτουν, ουσιαστικά πλήρως, κάθε εφαρμογή γυψοσανίδας. Όλα αυτά τα προϊόντα κατασκευάζονται από την ίδια τη BG, εξαιρουμένων μόνο ορισμένων σχετικών με τις γυψοσανίδες προϊόντων, τα οποία τα αγοράζει. Οι γυψοσανίδες της BG προσφέρονται σε μεγάλη ποικιλία χαρακτηριστικών, μεγέθους και πάχους. Η ποικιλία των προϊόντων είναι πολύ μεγαλύτερη από αυτή που μπορεί να καλύψει οικονομικά ένας εισαγωγέας. Η BPB αναφέρει ότι ο μόνος οικονομικός τρόπος για τον εφοδιασμό της αγοράς, είτε πρόκειται για χρήστες είτε για εμπόρους, είναι να υπάρχει διαθέσιμη πλήρης σειρά προϊόντων σε σύντομη χρονική προθεσμία, στο πλαίσιο των γενικών υπηρεσιών που παρέχονται. Η BG προσκόμισε στοιχεία από τα οποία φαίνεται ότι το [...] των παραδόσεων της είναι μεικτά φορτία που περιλαμβάνουν περισσότερους από έναν τύπους γυψοσανίδων και ότι το [...] των παραδόσεων περιλαμβάνει τουλάχιστον [...] είδη.

(43) Λόγω της έκτασης των επιχειρήσεών της, ως προς τον εφοδιασμό προϊόντων γύψου, η BG διατηρεί ισχυρό δίκτυο αντιπροσώπων, το οποίο προσφέρει τεχνική συνδρομή και εξυπηρέτηση των πελατών μετά την πώληση. Η τεχνική συνδρομή ενισχύεται με την αναμφισβήτητη τεχνική πείρα της BPB σαν πρωτοπόρου στον τομέα των γυψοσανίδων, με τη θέση που κατέχει μεταξύ των μεγαλύτερων παραγωγών γυψοσανίδων στον κόσμο και με τις δυνατότητες έρευνας και ανάπτυξης, όπως και με τα πειραματικά εργαστήρια που διαθέτει. Το δίκτυο της BG βρίσκεται επίσης σε άμεση επαφή με τις οικοδομικές επιχειρήσεις, πραγματοποιώντας επισκέψεις στις οικοδομές, παρέχοντας τεχνική συνδρομή και προωθώντας τα προϊόντα της BG. Οι αντιπρόσωποί της συλλέγουν πληροφορίες που αφορούν οικοδομικά προγράμματα και έρχονται σε επαφή με αρχιτέκτονες με σκοπό να «δημιουργήσουν προδιαγραφές», προτρέποντάς τους να προδιαγραφούν τα προϊόντα της BG. Πολλοί αντιπρόσωποι της BG έχουν αναλάβει αποκλειστικά το έργο να διατηρούν επαφές με τους αρχιτέκτονες. Η BG τόνισε επίσης τη συνδρομή που παρέχει στους εμπόρους με την εκπαίδευση του προσωπικού της, τη συμμετοχή σε δραστηριότητες που αποβλέπουν στη διαφήμισή της, όπως δεξιώσεις, εκθέσεις και σεμινάρια για τους πελάτες των εμπόρων, καθώς και ad hoc συνεισφορές σε διαφημίσεις που γίνονται από κοινού με εμπόρους και τη BG. Αυτές οι διάφορες μορφές άμεσης και έμμεσης συνδρομής στους εμπόρους που πωλούν προϊόντα της BG, αποτελούν σημαντικό τμήμα του συνολικού «πακέτου» που προσφέρει η BG, και συνιστούν σπουδαίο πλεονέκτημα για τους εμπόρους που διακινούν γυψοσανίδες της BG έναντι αυτών που διαθέτουν οι ανταγωνιστές της.

(44) Η δύναμη της θέσης της BG στην αγορά ενισχύεται από την ολοκληρωμένη της λειτουργία, δεδομένου ότι παράγει η ίδια γύψο, κονίαμα και γυψοσανίδες. Τελευταία, η BG ελέγχει ουσιαστικά όλη την παραγωγή και τα κοιτάσματα γύψου, του οποίου η επεξεργασία γίνεται στην Βρετανία. Η BPB παράγει επίσης όλο το χαρτί περιβλήματος που χρησιμοποιεί η BG. Ο έλεγχος των προμηθειών είναι σημαντικός, επειδή το χαρτί περιβλήματος αντιστοιχεί σε περισσότερο από το μισό του κόστους παραγωγής γυψοσανίδας κοινής κατασκευής, σε σύγκριση με λιγότερο από ένα τέταρτο του κόστους παραγωγής που αναλογεί στο κονίαμα. Το σύνολο σχεδόν των γυψοσανίδων της BG κατασκευάζεται σε εργοστάσια τα οποία βρίσκονται κοντά σε εγκαταστάσεις παραγωγής κονιάματος, και σε λατομεία γύψου ή σε ορυχεία. Πολλά εργοστάσια παραγωγής που άρχισαν να λειτουργούν τελευταία, όπως επίσης και εκείνα για τα οποία τα σχέδια έχουν δημοσιευτεί, κατασκευάζονται κατ' αυτόν τον τρόπο, ώστε να προσφέρεται στη BG εξοικονόμηση από άποψη κόστους.

(45) Ο κάθε εισερχόμενος στην αγορά που επιθυμεί να κατασκευάσει εργοστάσιο παραγωγής γυψοσανίδας στη Βρετανία, πρέπει να αντιμετωπίσει την παρέλευση σημαντικού χρονικού διαστήματος πριν από την πώληση, καθώς και μεγάλες δαπάνες κεφαλαίου για να είναι σε θέση να δημιουργήσει τις απαραίτητες και ολοκληρωμένες εγκαταστάσεις για τη θραύση του γύψου, την παραγωγή κονιάματος και την κατασκευή γυψοσανίδων. Η μικρότερη δυνατότητα παραγωγής για ένα πετυχημένο εργοστάσιο γυψοσανίδων είναι 20 εκατομμύρια m^2 το χρόνο. Ο εισερχόμενος στην αγορά έχει επίσης να αντιμετωπίσει το μειονέκτημα της εισαγωγής γύψου ή της αξιοποίησης νέου ορυχείου ή λατομείου, που προϋποθέτουν μεγάλο κεφαλαιουχικό κόστος. Η BG δήλωσε ότι για να έχει αξία το κοίτασμα του γύψου, πρέπει να είναι τόσο ώστε να είναι εκμεταλλεύσιμο επί 20 χρόνια. Ένας νέος παραγωγός πρέπει επίσης να σκεφτεί τα αποτελέσματα που έχει στην αγορά η υπερπαραγωγή που πιθανόν να προκύψει, λαμβάνοντας υπόψη την οικονομική δύναμη της BPB, λόγω της πολιτικής που ακολουθεί να εξασφαλίζει παραγωγή ικανή να ανταποκρίνεται κάθε στιγμή στη ζήτηση γυψοσανίδας στη Βρετανία, συμπεριλαμβανομένων και των περιόδων αιχμής, και με περιθώριο για έκτακτη ζήτηση.

(46) Δεδομένου του μεγάλου αριθμού εργοστασίων που διευθύνονται από τη BG σε κάθε στάδιο παραγωγής καθώς και της πολιτικής της σχετικά με τη δυνατότητα παραγωγής, η BG είναι σε θέση να μην σταματά τον εφοδιασμό ακόμα και σε περίπτωση μεγάλης βλάβης. Η BG δήλωσε ότι το 85 % των προϊόντων της είναι διαθέσιμα σε προθεσμία τριών ημερών, και ακολουθεί την πολιτική να μην υπερβαίνει η περίοδος παράδοσης μεγάλων ποσοτήτων γυψοσανίδας, σε καμία περίπτωση, τις τέσσερις ημέρες.

(47) Οι τακτικές και σίγουρες προμήθειες έχουν μεγάλη σημασία για τους εμπόρους, εξαιτίας του οικονομικού βάρους που συνεπάγεται το απόθεμα και του κόστους της ξηρής αποθήκευσης. Οι έμποροι οικοδομικών υλικών έχουν επίγνωση του κόστους του αποθέματος στο εμπόριο, που αποτελεί μεγάλο οικονομικό βάρος στις επιχειρήσεις τους. Αυτό έχει κυρίως σχέση με τις γυψοσανίδες, όπου τα περιθώρια των εμπόρων είναι μικρά, ιδιαίτερα μέσα στα πλαίσια μεγαλύτερων εμπορικών ομίλων που έχουν την τάση να διενεργούν αυστηρούς εσωτερικούς οικονομικούς ελέγχους ως προς το επίπεδο των αποθεμάτων και την ταχύτητα κυκλοφορίας του μέσου αποθέματος. Πολλά εμπορικά υποκαταστήματα δεν διαθέτουν ξηρούς χώρους αποθήκευσης, ώστε να είναι σε θέση να μεγαλώσουν το απόθεμά τους σε γυψοσανίδες. Εκείνοι οι οποίοι θα ήταν σε θέση να μεγαλώσουν το απόθεμά τους σε γυψοσανίδες εις βάρος άλλων προϊόντων, πιθανόν να μην μπορούσαν να αποδεχτούν εύκολα το ενδεχόμενο κόστος αυτής της ενέργειας.

(48) Οι έμποροι που εμπορεύονται γυψοσανίδες της Lafarge ή της Iberian δεν είναι γενικά σε θέση να σταματήσουν το εμπόριό τους με τη BG, καταρχήν μεν επειδή πολλά προϊόντα γυψοσανίδας που διαθέτει η BG δεν τα διαθέτει η Lafarge και, κυρίως, η Iberian, και, εν συνεχεία, επειδή τα προϊόντα της BG, συμπεριλαμβανομένων και των γυψοσανίδων κοινής κατασκευής, ζητούνται ονομαστικά στις προδιαγραφές των αρχιτεκτόνων, σαν αποτέλεσμα της μακράς καταξιωμένης θέσης της BG στην αγορά και των ενεργειών των αντιπροσώπων της BG που προτρέπουν τους αρχιτέκτονες να προδιαγράφουν τα προϊόντα της BG. Καθ' ότι οι έμποροι ούτως ή άλλως πρέπει να εμπορεύονται με τη BG, υπάρχουν ισχυρά κίνητρα να καλύπτουν όλες τις ανάγκες σε γυψοσανίδες από αυτήν την πηγή. Εκτός από τις διοικητικές ευκολίες, ένας έμπορος ή ένα υποκατάστημα, στην περίπτωση που πρόκειται για ομίλους με πολλά υποκαταστήματα, βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση αν συνδυάσει τις παραγγελίες του για αποθέματα γυψοσανίδων κοινής κατασκευής με ποσότητες γυψοσανίδων ειδικής κατασκευής, έτσι ώστε να επιτύχει τη χαμηλότερη δυνατή τιμή παράδοσης ή το χαμηλότερο μοναδιαίο κόστος μεταφοράς, και να αποφύγει άσκοπα μεγάλα επίπεδα αποθεμάτων, παραγγέλνοντας όσο το δυνατόν μεγαλύτερα φορτία στη BG.

δ) *Η επίδραση των εισαγωγών στην αγορά*

(49) Το απότελεσμα για τον ανταγωνισμό, και ιδιαίτερα τον ανταγωνισμό των τιμών, από τις εισαγωγές ήταν η διατάραξη των σταθερών συνθηκών αγοράς που επικρατούσαν προηγουμένως. Καθώς ορισμένοι έμποροι άρχισαν να πωλούν εισαγόμενες γυψοσανίδες και να ανταγωνίζονται ως προς τις τιμές άλλους εμπόρους που αγόραζαν από τη BG, αυτοί οι τελευταίοι βρέθηκαν υπό πίεση να κάνουν το ίδιο. Τα έγγραφα της BG αποδεικνύουν καθαρά τις «αισθητές» επιπτώσεις των ανταγωνιστικών τιμών της Lafarge και της Iberian, με αποτέλεσμα οι έμποροι να αρχίσουν να αγοράζουν προϊόντα της Iberian σαν αντίδραση στον ανταγωνισμό των γυψοσανίδων της Lafarge, και αντίστροφα. Ο ανταγωνισμός των τιμών από τις εισαγωγές άσκησε επίσης πιέσεις στη BG, ιδιαίτερα εκ μέρους των μεγάλων εμπορικών αλυσίδων, για να προβεί σε μείωση των τιμών της με εκπτώσεις που καθορίζονταν από την ποσότητα της παραγγελίας. Οι μεγαλύτερες εμπορικές επιχειρήσεις με πολλά υποκαταστήματα ήταν πελάτες που είχαν ιδιαίτερη σημασία για την Iberian, λόγω της ιδιότητάς τους να εισάγουν ισπανικές γυψοσανίδες στην αγορά σε πολλές περιοχές και σε μεγάλες ποσότητες.

(50) Παρ' όλο που η BG έδωσε έμφαση στον ανταγωνισμό των τιμών που προκάλεσαν οι εισαγωγές, και ιδιαίτερα στις τιμές της Iberian, τα εσωτερικά της έγγραφα αποκαλύπτουν ότι οι γυψοσανίδες της Iberian και της Lafarge ήταν επίσης ανταγωνιστικές ως προς την ποιότητα. Η Lafarge ήταν προφανώς επίσης σε θέση να βελτιώσει την παροχή υπηρεσιών της σε σχέση με αυτές της BG για περιορισμένο αριθμό από τους σημαντικότερους πελάτες της, ιδιαίτερα όσον αφορά την ελαστικότητα και αξιοπιστία των παραδόσεών της.

(51) Από τον Ιούνιο 1984 μέχρι τα μέσα Αυγούστου 1986, η BG ελάμβανε διαρκώς εκθέσεις σύμφωνα με τις οποίες οι έμποροι και οι χρήστες θεωρούσαν την

ποιότητα των γυψοσανίδων της Lafarge και της Iberian καλύτερη και σταθερότερη από αυτή της BG. Η επίπτωση αυτού στη στρατηγική της BG εξηγείται καλύτερα με τα ακόλουθα έγγραφα.

(52) Στην ετήσια έκθεση του Δεκεμβρίου 1984, ο γενικός διευθυντής πωλήσεων ανέφερε ότι, κατά τη διάρκεια του εν λόγω έτους, οι πελάτες απευθύνθηκαν, σε ορισμένες περιπτώσεις, στους εισαγωγείς εξαιτίας της ποιότητας.

(53) Το Φεβρουάριο 1986, ο γενικός διευθυντής πωλήσεων της BG αναφέρει: «Ενώ η μάχη μας με τους εισαγωγείς (βασικά στο νότο) περιστρέφεται κυρίως γύρω από τις τιμές, υπάρχει αυξανόμενος αριθμός πελατών που δείχνουν προτίμηση στις εισαγόμενες γυψοσανίδες για λόγους ποιότητας. Η απώλεια ανάληψης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σ' αυτές τις περιπτώσεις, είναι πολύ δυσκολότερο να αναπληρωθεί απ' ό,τι στις περιπτώσεις όπου οι τιμές αποτελούν τον κύριο παράγοντα.»

(54) Στην έκθεση του τοπικού διευθυντή πωλήσεων της BG για τις νότιες περιοχές, με ημερομηνία «Μάρτιος 1986», αναφέρεται: «Όταν για πρώτη φορά ήρθαμε αντιμέτωποι με τον ανταγωνισμό από εισαγόμενες γυψοσανίδες, η πολιτική μας ήταν να χτυπήσουμε τους ανταγωνιστές σε ποιότητα και εξυπηρέτηση, αλλά δυστυχώς δεν είμασταν σε θέση να το κάνουμε. Λαμβάνουμε τώρα πολλές εκθέσεις, από τις οποίες πληροφορούμαστε ότι οι εισαγόμενες γυψοσανίδες προτιμούνται απλά και μόνο λόγω της ανώτερης ποιότητάς τους. Ακόμα και αν μπορέσουμε να επιτύχουμε αισθητή βελτίωση ως προς την ποιότητα, το να κερδίσουμε πίσω τους πελάτες που χάσαμε για το λόγο αυτό είναι πολύ δυσκολότερο από το να αντιμετωπίσουμε απλά τις χαμηλότερες τιμές των ανταγωνιστών μας.»

(55) Από τον Ιούνιο και Ιούλιο 1984, ο γενικός διευθυντής πωλήσεων της BG άρχισε να αναφέρει ότι οι εμπορικές οικοδομικές επιχειρήσεις [...] και [...] προμηθεύτηκαν ισπανικές γυψοσανίδες. Τον Αύγουστο 1984 αναφέρθηκε ότι η [...] είχε λάβει ισπανικές γυψοσανίδες σε πέντε υποκαταστήματα, αλλά μόνο σε περιορισμένες ποσότητες για να ελέγξει την αγορά, και τις πωλούσε στις τιμές της BG. Αυτό επιβεβαιώθηκε σε συνεδρίαση της BG με την [...], όπου συζητήθηκε «η ανάμειξή της με τις ισπανικές γυψοσανίδες» στις 31 Αυγούστου 1984. Η [...] είπε στη BG ότι θα συνέχιζε να αγοράζει τη μεγαλύτερη ποσότητα γυψοσανίδων από τη BG και ότι δεν ενδιαφερόταν να αγοράσει εισαγόμενα προϊόντα. Η ενέργειά της συνιστούσε αμυντικό μέτρο στην περίπτωση που θα αντιμετώπιζε ανταγωνιστικές τιμές από άλλους που προβαίνουν σε εισαγωγές γυψοσανίδων. Η BG παρατήρησε τότε ότι «δύο μεγάλοι εμπορικοί όμιλοι, — οι [...] — δήλωσαν ότι δεν έχουν την πρόθεση να αγοράσουν εισαγόμενες γυψοσανίδες.»

(56) Εντούτοις, η γενική έκθεση πωλήσεων της BG για το Σεπτέμβριο 1984 ανέφερε ότι η αγορά γυψοσανίδων παρουσίασε αστάθεια λόγω των εισαγωγών από τη Γαλλία και την Ισπανία. Οι τιμές της Iberian ήταν πολύ ανταγωνιστικές. Σαν αποτέλεσμα του αυξανόμενου ανταγωνισμού, ζητήθηκαν, κυρίως από τους μεγάλους ομίλους, εκπτώσεις ανάλογες με την ποσότητα της παραγγελίας. Τις ισπανικές γυψοσανίδες τις διακινούσε μια εμπορική εταιρεία στο [...] και στο [...], η [...] στο [...] και η [...] στο [...]. Στα κεντρικά γραφεία του ομίλου [...] αποφασίστηκε ότι και τα δεκατέσσερα υποκαταστήματά τους στη Σκοτία (με το όνομα [...]) θα αγόραζαν ισπανικές γυψοσανίδες. Η BG θεωρούσε τις ισπανικές σανίδες σαν απειλή και στην κεντρική περιοχή της χώρας, κυρίως λόγω των ενεργειών τής [...], η οποία τις αγόραζε και για άλλα υποκαταστήματά της. Στις νότιες περιοχές, ο ανταγωνισμός προερχόταν κυρίως από τη Lafarge, παρ' όλο που η Iberian πωλούσε ισπανικές σανίδες στις νοτιοδυτικές περιοχές μέσω των υποκαταστημάτων τής [...] και τής [...]. Η έκθεση για τον Οκτώβριο 1984 ανέφερε όλο και περισσότερα περιστατικά με ισπανικές γυψοσανίδες, όπου ήταν αναμειγμένα και υποκαταστήματα τής [...]. Το Νοέμβριο 1984 αναφέρθηκε ότι οι αγορές της BG βρίσκονταν υπό την αυξανόμενη απειλή του ανταγωνισμού. Στις νότιες περιοχές η Lafarge κέρδισε ορισμένες επιχειρήσεις χάρη στην ειδική έκπτωση για 25 τόνους φορτίου «Super Schedule A», που χορηγούσε η BG για παραδόσεις στο Hampshire και στο Dorset.

(57) Από τον Ιανουάριο έως το Μάρτιο 1985, η BG κατέβαλε ποσά με τη μορφή πληρωμών στην [...], που περιγράφονταν σαν «συνεισφορές στα ουσιώδη έξοδα της διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων της British Gypsum» ύψους [...] λιρών στερλινών το μήνα. Τον Απρίλιο 1985, οι μηνιαίες πληρωμές στην [...] μειώθηκαν στις [...] λίρες στερλίνες το μήνα και τον Οκτώβριο 1985 στις [...] λίρες στερλίνες το μήνα.

Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, αναφέρθηκε από τη BPB ότι η BG συμφώνησε να αποδεχτεί το αίτημα της [...] για αναγνώριση της αγοραστικής τους δύναμης, υποστηρίζοντας ένα φιλόδοξο διαφημιστικό πρόγραμμα της [...]. Η BG αντιμετώπισε αυτό σαν πείραμα, για να διαπιστωθεί αν μια τέτοια συνεργασία μπορούσε να έχει επιτυχία. Οι πληρωμές μειώθηκαν σημαντικά όταν η BG διαμόρφωσε τη γνώμη ότι η οικονομική ενίσχυση που προσέφερε ήταν πολύ μεγάλη σε σχέση με τις διαφημιστικές ενέργειες στις οποίες ανέμενε να προβεί η [...].

ε) *Πληρωμές πίστης από τη BG*

(58) Στις 16 Ιανουαρίου 1985, η ανώτερη διεθύνουσα επιτροπή της BG προέβη σε απολογισμό του ανταγωνισμού που προκάλεσαν οι γυψοσανίδες από τη Γαλλία και την Ισπανία. Καταλήγοντας, ο γενικός διευθυντής της BG ζήτησε από τον διευθυντή πωλήσεων να διαμόρφώσει στρατηγική μάρκετινγκ, με την οποία η BG θα μπορούσε «να ανταμείψει την πίστη των εμπόρων που παρέμειναν αποκλειστικά με το μέρος μας». Πολλά έγγραφα της BG δείχνουν ότι από τον Ιανουάριο έως τον Ιούνιο 1985 διαμορφώθηκε αυτό το σχέδιο, σύμφωνα με το οποίο επρόκειτο να γίνουν κανονικές πληρωμές στις μεγαλύτερες εμπορι-

κές αλυσίδες που είχαν σκοπό να αγοράζουν γυψοσανίδες και παρόμοια προϊόντα αποκλειστικά από τη BG. Αυτές οι πληρωμές θα είχαν τη μορφή τακτικών συνεισφορών εκ μέρους της BG στα έξοδα διαφήμισης και προώθησης των εμπόρων. Η διαπραγμάτευση των συμφωνιών θα ήταν υψηλού επιπέδου, με επιλεγμένους εμπόρους, και δεν θα δινόταν δημοσιότητα. Το επίπεδο των πληρωμών στους εμπόρους που συμφώνησαν να αγοράζουν γυψοσανίδες αποκλειστικά από τη BG, θα ήταν της τάξης του [...] της αξίας της αγοράς γυψοσανίδων και παρόμοιων προϊόντων. Συντάχτηκε κατάλογος με τους μεγαλύτερους πελάτες της BG και υποβλήθηκε η πρόταση «να τους δοθεί η ευκαιρία να εμπορεύονται (με όλη τη BG) αποκλειστικά».

(59) Τα οφέλη που προέκυψαν για τη BG, ύστερα από τον όρο αποκλειστικότητας που προβλεπόταν στο σχέδιο, εξετάστηκαν ειδικά σε δύο έγγραφα της BG. Σε υπόμνημα της 1ης Μαρτίου 1985, ο διευθυντής πωλήσεων μελέτησε το κόστος των πληρωμών και σημείωσε ότι, αν η BG μπορούσε «με τον όρο της αποκλειστικότητας να αποσπάσει έστω και [...] m^2 γυψοσανίδας» από τους εισαγωγείς, το σχέδιο θα ήταν αυτοχρηματοδοτούμενο. Την εποχή εκείνη, οι εισαγωγές της Iberian έφταναν τα [...] m^2 το χρόνο και της Lafarge τα [...] m^2.

Σε σημείωμα προς το διευθυντή διοίκησης του ομίλου BG, με ημερομηνία 1η Μαΐου 1985 και με την επικεφαλίδα «Ανταγωνισμός γυψοσανίδων — Στρατηγική Πωλήσεων και Τιμών», ο γενικός διευθυντής εξέθεσε τους όρους υπό τους οποίους η BG θα ερχόταν σε διαπραγμάτευση σαν αντιστάθμισμα της υποστήριξης προς τους μεγάλους εμπορικούς ομίλους. Ο πρώτος όρος είναι η αποκλειστικότητα, σύμφωνα με την οποία ο έμπορος υποσχόταν ότι θα αγόραζε τις γυψοσανίδες και τα παρόμοια προϊόντα από τη BG. Διευκρινίζεται ότι «είναι δύσκολο να αξιολογήσουμε με αριθμούς πώς θα ωφεληθούμε από αυτή την ενέργεια. Αφενός, δεν θα μειωθεί περισσότερο ο αριθμός των πελατών μας και, επομένως, ούτε τα έσοδά μας· αφετέρου, θα μπορούσε να μας δώσει πίσω την αγορά που έχουν οι ανταγωνιστές μας, οι οποίοι είτε θα δεχτούν τα μειωμένα επίπεδα είτε θα επιχειρήσουν να πάρουν πίσω αυτό το μερίδιο αγοράς από αλλού. Στη δεύτερη περίπτωση, αν αποφασίσουν να μας πολεμήσουν, αυτό σημαίνει επίσης ότι πρέπει να καταβάλουν μεγαλύτερη προσπάθεια, και πιθανόν χρήματα, για τη διανομή των προϊόντων τους».

(60) Στις 2 Ιουλίου 1985 ή και προηγουμένως, αποφασίστηκε ότι το σχέδιο θα προσφερόταν στη [...], έναν μεγάλο πελάτη της BG που παρέμεινε πιστός στη BG, αλλά του οποίου η διεύθυνση πιεζόταν να αναθεωρήσει την πολιτική αγορών της λόγω του ανταγωνισμού που αντιμετώπιζαν τα υποκαταστήματα απ άλλους εμπόρους που πωλούσαν γυψοσανίδες της Lafarge και της Iberian. Οι πληρωμές στην [...], που ανέρχονταν σε [...] λίρες στερλίνες το μήνα, άρχισαν τον Αύγουστο 1985.

Έκτοτε, κατά τη διάρκεια συνεδριάσεων. παρόμοιες συμφωνίες προσφέρθηκαν σε άλλους εμπόρους, οι οποίοι, εκτός από έναν, εμπορεύονταν ή είχαν εμπορευτεί γυψοσανίδες της Lafarge ή της Iberian.

(61) Στη συνεδρίαση της εκτελεστικής επιτροπής της BPB τον Ιούλιο 1985, αναφέρθηκε ότι οι κυριότερες δυνατότητες διάθεσης των προϊόντων της Iberian συνέχιζαν να στρέφονται προς την κατεύθυνση των μεγαλύτερων ομίλων, όπως η [...], η [...] και η [...]. Στη γενική έκθεση πωλήσεων του Αυγούστου 1985 αναφερόταν: «Έγιναν συζητήσεις με ορισμένους από τους σημαντικότερους ομίλους που εμπορεύονται γυψοσανίδες και ελπίζουμε ότι ενδέχεται να πειστούν να αγοράζουν αποκλειστικά από εμάς».

(62) Οι μηνιαίες πληρωμές της BG προς την [...] ([...] λίρες στερλίνες) και την [...] ([...] λίρες στερλίνες) άρχισαν το Σεπτέμβριο και Οκτώβριο 1985. Στη συνεδρίαση της εκτελεστικής επιτροπής της BPB τον Οκτώβριο 1985, αναφέρθηκε ότι η [...] και η [...] έδωσαν οδηγίες στα υποκαταστήματα να μην προβαίνουν πλέον σε παραγγελίες ισπανικών γυψοσανίδων.

(63) Το Δεκέμβριο 1985, η BG άρχισε τις μηνιαίες πληρωμές ([...] λίρες στερλίνες) στη [...], μια εμπορική επιχείρηση η οποία αγόραζε γυψοσανίδες της Lafarge και μελετούσε ελκυστική προσφορά τιμών της Iberian, η οποία ήταν έτοιμη να αρχίσει να εισάγει μέσω του Exmouth. Το Exmouth ήταν πολύ πιο κοντά στην κεντρική περιοχή επιχειρήσεων του [...] σε σχέση με το Shoreham.

Στις 23 Δεκεμβρίου 1985, η [...] απάντησε στην προσφορά της BG που αφορούσε πληρωμές για διαφημιστικούς λόγους, επιβεβαιώνοντας ότι στο μέλλον θα αγόραζε όλα τα προϊόντα γύψου από τη BG.

(64) Το Δεκέμβριο 1985, η [...] ανέλαβε τη διαχείριση μιας εμπορικής αλυσίδας, της [...], που ήταν ένας από τους σπουδαιότερους διανομείς ισπανικών φύλλων και αποτελούσε «το μεγαλύτερο πρόβλημα για τους άλλους εμπόρους με τις "ειδικές προσφορές"». Αυτή η αλυσίδα απορροφήθηκε από την [...] και τα εν λόγω υποκαταστήματα σταμάτησαν σταδιακά να αγοράζουν ισπανικά φύλλα. Το Φεβρουάριο 1986, έγινε σαφές ότι τα υποκαταστήματα που απορροφήθηκαν από την [...] θα σταματούσαν να εμπορεύονται ισπανικές σανίδες, και οι μηνιαίες πληρωμές στη [...] αυξήθηκαν από [...] λίρες στερλίνες σε [...] λίρες στερλίνες μηνιαίως.

Όταν η [...] ανέλαβε τη διαχείριση των οικοδομικών επιχειρήσεων [...], οι πληρωμές σε αυτή αυξήθηκαν από [...] λίρες στερλίνες σε [...] λίρες στερλίνες μηνιαίως.

(65) Στη γενική έκθεση πωλήσεων της BG του Φεβρουαρίου 1986, αναφερόταν πως: «δεδομένου ότι ορισμένοι από τους άλλους μεγάλους εμπορικούς ομίλους δεν διακινούν πλέον ισπανικές σανίδες, η Iberian ψάχνει προφανώς άλλες διεξόδους. Οι [...] έλαβαν για πρώτη φορά προμήθειες.» Στη συνεδρίαση της εκτελεστικής επιτροπής της BPB το Μάρτιο 1986 αναφέρθηκε ότι «σημειώθηκε πρόοδος με τους υπάρχοντες πελάτες της Iberian, αλλά καθώς οι εμπορικοί όμιλοι επιστρέφουν στη British Gypsum, η Iberian εξακολουθεί να ενεργοποιείται στην προσπάθειά της να επιτύχει εναλλακτικές διεξόδους.»

(66) Στις 7 Απριλίου 1986, ο διευθυντής πωλήσεων, απηύθυνε στο γενικό διευθυντή μια επιστολή, στην οποία έκανε απολογισμό της παρούσας κατάστασης αναφορικά με τις «ισπανικές εισαγωγές μέσω του Exmouth» και εξέθετε τα περιθώρια επιλογής στην πολιτική τους, που μελετήθηκαν από τη διεύθυνση του μάρκετινγκ, και τις δικές του προτάσεις. Αναφέρθηκε ότι «δεν υπάρχουν πλέον εισαγόμενα φύλλα στην Cornwall τώρα που η [...], η [...] και η [...] αγοράζουν από τη British Gypsum» και ότι «οι μόνες εταιρείες στα νοτιοδυτικά που γνωρίζουμε ότι αγοράζουν ισπανικά φύλλα, είναι η [...] και η [...], όχι όμως σε μεγάλες ποσότητες».

Οι επιλογές ως προς την πολιτική τους, που μελετήθηκαν σε αυτό το έγγραφο, περιλαμβάνουν: «τη συνέχιση της πολιτικής που ακολουθούσαν, να συγκεντρώνουν επιλεγμένους πελάτες σε μικρό διάστημα. Από τις αναφορές στην Cornwall, αυτός ο τρόπος αποδείχτηκε αποτελεσματικότερος, και όσο οι εμπορικοί όμιλοι μεγαλώνουν ο έλεγχός μας καθίσταται ισχυρότερος».

(67) Τον Απρίλιο, τον Ιούνιο και τον Αύγουστο 1986, η BG άρχισε μηνιαίες πληρωμές στην [...] ([...] λίρες στερλίνες, στην [...] ([...] λίρες στερλίνες) και στην [...] ([...] λίρες στερλίνες) (η οποία ελέγχει την [...]). Στις 23 Ιουνίου 1985, από το γραφείο πωλήσεων της κεντρικής περιοχής της χώρας της BG αναφέρθηκε ότι «όλα τα υποκαταστήματα της [...] έλαβαν οδηγίες από το κεντρικό κατάστημά (τους) να σταματήσουν το απόθεμα και την πώληση ισπανικών γυψοσανίδων». Τον Ιούλιο 1986, μια πρώτη τριμηνιαία πληρωμή ([...] λιρών στερλινών) έγινε από τη BG σε έναν άλλο πελάτη, την [...], με συμφωνία που άρχισε να ισχύει τον Απρίλιο 1986.

(68) Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, η BG εξέδωσε αντίγραφα των επιστολών που περιείχαν τις προσφορές και αποδοχές των μηνιαίων πληρωμών, ενώ σε άλλες περιπτώσεις η προσφορά ή/και η αποδοχή γίνονταν προφορικά. Οι όροι που αναφέρονται σε αυτές τις επιστολές επιβεβαιώνουν ότι οι πληρωμές βασίζονταν σε παροχές, που περιλάμβαναν επίσης την υποχρέωση των αποδεκτών να αγοράζουν γυψοσανίδες αποκλειστικά από τη British Gypsum. Η BG παραδέχτηκε ότι η βάση των πληρωμών ήταν ή ίδια για όλους τους εμπόρους, είτε συμφωνήθηκε προφορικά είτε καταγράφηκε σε αλληλογραφία.

(69) Από το Σεπτέμβριο 1986, οι πληρωμές στους εμπόρους σταμάτησαν σταδιακά, όταν η BG εισήγαγε σχέδιο με κίνητρα για απόθεμα (το σχέδιο «Super Stockist»), το οποίο εξετάζεται από την Επιτροπή σε χωριστή διαδικασία.

στ) *Οι εκπτώσεις Super Schedule A*

(70) Τον Αύγουστο 1984, η BG καθόρισε μειωμένες τιμές για τις γυψοσανίδες που παραδόθηκαν σε φορτία «Super Schedule A» 25 τόνων στο Hampshire και Dorset. Ο λόγος που προβάλλεται για αυτό το σχέδιο ήταν να επιτρέψει στη BG να εκτιμήσει τα πλεονεκτήματα, από την άποψη κόστους, της λειτουργίας φορτηγών χωρητικότητας 38 τόνων, για τα οποία δόθηκε άδεια από το Μάιο 1983 στο Ηνωμένο Βασίλειο, ανεβάζοντας το όριο των 32 τόνων. Τα φορτία Super Schedule A περιέχουν 2 900 m² γυψοσανίδων 9,5 mm, ή το αντίστοιχο σε διαφορετικό μέγεθος ή πάχος. Το προηγούμενο μεγαλύτερο φορτίο των 2 400 m² αντιστοιχούσε σε 20 τόνους περίπου. Η BG υποστήριξε ότι επικρατούσε τότε μεγάλη αβεβαιότητα σχετικά με την αναμενόμενη εξοικονόμηση από την άποψη του κόστους μεταφοράς, κυρίως λόγω αμφιβολιών που αφορούσαν δημοσιονομικά θέματα, την κατασκευή των φορτηγών και άλλα ζητήματα. Ο περιορισμός της προσφοράς του Super Schedule A στις δύο κομητείες, είχε σκοπό να επιτρέψει στη BG να αποκτήσει εμπειρία και να επιτύχει χαμηλότερο κόστος πρόσβασης κατά τη χρήση μεγαλύτερων φορτηγών προτού επεκτείνει περαιτέρω το σχέδιο της.

(71) Σε συνεδρίαση των διευθυντών πωλήσεων της νοτιοδυτικής περιοχής στις 24 και 25 Οκτωβρίου 1984, ο πρόεδρος ανέφερε ότι «αυτή η συμφωνία έγινε δεκτή από τους εμπόρους που ζητούν να ανταγωνιστούν τις εισαγόμενες γυψοσανίδες. Είναι ωστόσο σημαντικό να έχουμε υπόψη τους προβαλλόμενους λόγους για την εφαρμογή του νέου σχεδίου, δηλαδή μια περίοδο δοκιμής, για να υπολογιστεί η βιωσιμότητα των φορτίων των 25 τόνων».

Σε σημείωμα της 14ης Φεβρουαρίου 1985, ο γενικός διευθυντής ανέφερε ότι το σχέδιο «είχε το επιθυμούμενο αποτέλεσμα, δεδομένου ότι επέτρεψε να επανακτήσουμε το μεγαλύτερο τμήμα της αγοράς που χάσαμε από τη Lafarge».

(72) Μέχρι τη στιγμή που η Lafarge αύξησε τις τιμές της τον Απρίλιο 1985, οι τιμές του Super Schedule A της BG ήταν βασικά οι ίδιες με τις τιμές παράδοσης της Lafarge στο Hampshire, και κατά 2 % χαμηλότερες στο Dorset. Εξάλλου, οι τιμές εργοστασίου της BG ήταν κατά 2 % υψηλότερες από αυτές της Lafarge.

(73) Οι μειώσεις στις τιμές σύμφωνα με το σχέδιο, ήταν της τάξης του 4 % στο Hampshire και του 5,5 % στο Dorset. Βάσει των πληροφοριών που δόθηκαν από τη BG, η Επιτροπή υπολόγισε ότι το σχέδιο όπως εφαρμόστηκε, αναμενόταν να αποφέρει εξοικονόμηση κόστους της τάξης του 1,5 % το πολύ. Η BG αναγνώρισε ότι από την εφαρμογή του σχεδίου στην περιορισμένη γεωγραφική περιοχή του Hampshire και του Dorset, δεν θα ήταν δυνατόν να προκύψουν οικονομίες ανάλογες προς τη μείωση των τιμών, και επίσης ότι η αναμενόμενη εξοικονόμηση κόστους δεν πραγματοποιήθηκε στην πράξη, επειδή το σχέδιο είχε περιοριστεί στις δύο κομητείες. Όμως, όταν αυτό κατέστη σαφές, η BG δήλωσε ότι αποφάσισε να συνε-

χίσει την εφαρμογή του σχεδίου, σαν απάντηση στις ακόμα χαμηλότερες τιμές που όρισε η Lafarge για σημαντικό πελάτη σε αυτή την περιοχή.

(74) Στις 13 Απριλίου 1987, η BG έθεσε σε εφαρμογή το σχέδιο τιμών Super Schedule A σε όλο το Ηνωμένο Βασίλειο.

ζ) *Προσφορά ιρλανδικών γυψοσανίδων σε χαμηλές τιμές*

(75) Κατά τη διάρκεια των τριών πρώτων μηνών του οικονομικού έτους 1985/86, το οποίο διαρκεί από τον Απρίλιο έως τον Μάρτιο, η BG παρουσίασε έλλειμμα [...] m², ή [...]% στις πωλήσεις «lath» στη νότια περιφέρεια, ως προς το οποίο αιτία θεωρήθηκε από τη BG ο ανταγωνισμός από τις ισπανικές γυψοσανίδες.

(76) Το προϊόν με την ονομασία «lath» είναι ένα στενό φύλλο γυψοσανίδας που χρησιμοποιείται κυρίως στις οροφές, και ιδιαίτερα στον οικιστικό τομέα, όπου προσδένεται σε ξύλινες δοκίδες, οι οποίες κατά παράδοση χρησιμοποιούνται στο Ηνωμένο Βασίλειο για να στηρίζουν πατώματα και οροφές, και σε χωρίσματα με ξύλινο σκελετό. Κατά τη διάρκεια της έρευνας, η BG δήλωσε ότι μόνο στα νοτιοδυτικά της Αγγλίας χρησιμοποιείται το lath, κατά παράδοση περισσότερο από τα άλλα μεγέθη γυψοσανίδων. Η BG διαθέτει το lath σε χαμηλότερες τιμές από αυτές των γυψοσανίδων. Η Iberian δεν διαθέτει lath. Εντούτοις, οι ισπανικές γυψοσανίδες, οι οποίες ανταγωνίζονταν στις τιμές το lath της BG στη νοτιοδυτική χώρα, χρησιμοποιούνται αντί για το lath της BG.

(77) Στις 29 Αυγούστου 1985, ο διευθυντής πωλήσεων νότιων περιοχών της BG γνωστοποίησε πληροφορίες σχετικά με «ειδική προσφορά που επιθυμούμε να κάνουμε σε επιλεγμένους εμπόρους στη νοτιοδυτική Αγγλία». Αυτή η προσφορά αφορούσε πλήρη φορτία lath μαζί με περισσότερο από 50 % γυψοσανίδες που παράγονται από την Gil, τη θυγατρική εταιρεία της BPB στην Ιρλανδία, και εισάγονται από τη BG. Οι εκπτώσεις που προσφέρονταν ήταν [...]% για πλήρη φορτία lath και [...]% για μεικτά φορτία από lath και γυψοσανίδες. Απέβλεπε «αρχικά να χρησιμοποιήσει αυτή την προσφορά για να ανταμείψει τους πιστούς εμπόρους». Σε υπόμνημα της BG της 5ης Σεπτεμβρίου 1985, σαν πιστοί πελάτες ορίζονται «αυτοί οι οποίοι δεν υπέκυψαν προηγουμένως στις εισαγόμενες γαλλικές ή ισπανικές γυψοσανίδες». Η προσφορά ίσχυε μόνο για παραδόσεις στις νοτιοδυτικές κομητείες του Devon, της Cornwall, του Somerset και του Avon. Στο υπόμνημα αυτό σημειώνεται ότι η «συμφωνία έχει σκοπό να αποτελέσει μία από τις απαντήσεις μας για τις εισαγόμενες γυψοσανίδες που πωλούνται σε χαμηλές τιμές, αλλά πρέπει να θεωρηθεί σαν ειδική προσφορά της Gil, να αναλάβει ένα τμήμα της κανονικής παραγωγής από αυτό το εργοστάσιο, το οποίο επίσης αντιμετωπίζει ανταγωνισμό από τις φτηνές εισαγωγές».

(78) Ειδικοί, ακόμα ευνοϊκότεροι όροι προσφέρθηκαν αργότερα σε [...] εμπορικούς ομίλους, (στους [...], [...] και [...]), που επέτρεπαν μεγαλύτερα ποσοστά γυψοσανίδας από lath στα μεικτά φορτία και, σε ορισμένες περιπτώσεις, η δομή των εκπτώσεων ήταν περισσότερο συμφέρουσα, παρ' όλο που αυτό αποδόθηκε από τη BG σε παρεξήγηση.

(79) Εκτός από το θετικό ενδιαφέρον της [...] και [...] για τους προαναφερθέντες ειδικούς όρους, το σχέδιο έγινε δεκτό με περιορισμένο ενδιαφέρον από τους εμπόρους στους οποίους προσφέρθηκε. Όταν οι ειδικοί όροι για τους τρεις εμπόρους έληξαν, έχασαν και αυτοί με τη σειρά τους το ενδιαφέρον τους. Περίπου [...] m² γυψοσανίδες διατέθηκαν στην αγορά κατ' εφαρμογή του σχεδίου.

(80) Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, η BG αναγνώρισε ότι το σχέδιο είχε σκοπό να ανταμείψει αρχικά τους πιστούς εμπόρους. Εντούτοις, ήταν αξιοπρόσεκτο ότι σε μικρό χρονικό διάστημα, η προσφορά των ιρλανδικών γυψοσανίδων επεκτάθηκε και σε άλλους εμπόρους, οι οποίοι δεν υπήρξαν πελάτες μόνο της BG.

Παρ' όλο που η BG αναφερόταν σε συζήτηση που είχε με την [...] για την ιρλανδική προσφορά στις 12 Σεπτεμβρίου 1985, αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελεί επέκταση του σχεδίου στους μη πιστούς εμπόρους, αφού η [...] είχε ήδη συμφωνήσει πριν τις 6 Σεπτεμβρίου 1985 να αγοράσει αποκλειστικά από τη BG γυψοσανίδες. Η πρώτη απόδειξη ότι η προσφορά επεκτάθηκε και σε χονδρέμπορους εισαγόμενων γυψοσανίδων είναι οι συζητήσεις που είχε με ένα υποκατάστημα της [...] στις 2 Οκτωβρίου 1985. Εντούτοις, αυτό δεν σημαίνει γενική επέκταση της προσφοράς σε όλους τους εμπόρους της περιοχής, επειδή αποδεικνύεται ότι, έως τις 31 Οκτωβρίου, η BG δεν σκόπευε να υποβάλει την προσφορά στην [...], η οποία πωλούσε γυψοσανίδες της Lafarge.

η) *Προτεραιότητα στην παράδοση κονιάματος για τους πιστούς πελάτες*

(81) Τον Ιούλιο 1985, η BG συνέταξε σχέδιο για κατανομή των προμηθειών κονιάματος κατά τη διάρκεια των καθυστερήσεων στην παράδοση, που οφείλονταν στο προσωρινό κλείσιμο των εργοστασιών της BG. Ο αντικειμενικός σκοπός αυτού ήταν: «να προσπαθήσουμε να ελέγξουμε την κατάσταση και να δημιουργήσουμε μια άλλη κατάσταση, με την οποία θέλουμε να βοηθήσουμε αυτούς τους πιστούς εμπόρους, οι οποίοι δεν αγόραζαν τακτικά ούτε αποθήκευαν εισαγόμενες γυψοσανίδες».

Συντάχθηκε κατάλογος εμπόρων που είχαν αποθέματα γυψοσανίδων της Lafarge ή της Iberian, ο οποίος μοιράστηκε στα γραφεία πωλήσεων, και δόθηκαν οδηγίες ότι σε περίπτωση που ήταν απαραίτητο να δοθεί προτεραιότητα σε κάποια παραγγελία, η παραγγελία του εμπόρου που αναγραφόταν στον κατάλογο θα καθυστερούσε. Έγινε σαφές ότι ο αντικειμενικός σκοπός του σχεδίου δεν ήταν να δώσει τη δυνατότητα στους εμπόρους να αυξήσουν τις προμήθειές τους, αλλά να επιταχύνει τη διαδικασία των παραγγελιών για τους πιστούς εμπόρους, στις περι-

πτώσεις που παρατεταμένες προθεσμίες παραδόσεων τους δημιουργούσαν συγκεκριμένα προβλήματα. Από την άλλη μεριά, δεν θα κατέβαλαν καμία προσπάθεια να διευκολύνουν εκείνους τους εμπόρους που αποθήκευαν τακτικά εισαγόμενες γυψοσανίδες.

(82) Στις περαιτέρω οδηγίες προς τα γραφεία πωλήσεων αναφερόταν ότι: «θα δημιουργήσουμε ένα κενό στο βιβλίο παραγγελιών μας, ώστε να καταχωρήσουμε πρόσθετες αιτήσεις προτεραιότητας» και τους δόθηκαν οδηγίες να χρησιμοποιούν το κενό αυτό ώστε να ανταποκρίνονται στις ημερομηνίες παράδοσης που ζητούσαν οι πιστοί πελάτες. Ιδιαίτερα για τον [...] και την [...] έπρεπε να γίνει αμέσως η παράδοση, αν το ζητούσαν.

(83) Μια παρατεταμένη περίοδος παραδόσεων προέκυψε ύστερα από τη διακοπή της λειτουργίας του εργοστασίου λόγω βλάβης και προβλημάτων συνδικαλιστικής φύσης, που καθυστέρησαν την έναρξη των κύριων εργασιών. Μετά από μία εβδομάδα, ο κανονικός χρόνος παράδοσης των τριών ημερών έφθασε τις οκτώ ημέρες στο εργοστάσιο της BG που εξυπηρετούσε τις βόρειες περιοχές, και τις τέσσερις ή πέντε ημέρες στο κεντρικό τμήμα της χώρας. Μετά από δύο εβδομάδες, οι παραδόσεις γίνονταν σε πέντε σε όλα τα εργοστάσια, και μετά τρεις εβδομάδες ξανάρχισαν οι κανονικές παραδόσεις.

(84) Σε επιστολή που παραδόθηκε κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, η BG δήλωσε ότι, κατά τη διάρκεια των ελλείψεων το καλοκαίρι του 1985, ορισμένοι πελάτες είχαν πληροφορηθεί από τη BG ότι δεν θα είχαν πρωτεραιότητα για τις προμήθειες γυψοσανίδων και ότι οι παραγγελίες προτεραιότητας θα δίνονταν στους τακτικούς πελάτες πρώτα.

Η BG δήλωσε κατά τη διάρκεια της διαδικασίας ότι, λόγω του τρόπου λειτουργίας των παραγγελιών, η χειρότερη τιμωρία που μπορούσε να υποστεί ένας μη πιστός έμπορος, αν δινόταν προτεραιότητα στην παραγγελία ενός πιστού εμπόρου, είναι η αναβολή της παράδοσης κατά μία ημέρα.

(85) Το Φεβρουάριο 1986, δημοσιεύτηκε άρθρο στην εφημερίδα Building Trades με αναφορές στις πωλήσεις ισπανικών γυψοσανίδων στη Βρετανία. Αναφερόταν επίσης ότι πολλοί έμποροι που διακινούσαν ισπανικές γυψοσανίδες, φοβόντουσαν αντίποινα αν συνειδητοποιούσε η BG την ποσότητα των εισαγόμενων γυψοσανίδων που πωλούσαν. Ο διευθυντής νοτίων περιοχών της BG ρώτησε κατά πόσον αυτοί οι φόβοι ήταν δικαιολογημένοι και δήλωσε ότι, σε περίπτωση που παρουσιαστούν ελλείψεις, θα τεθεί σε εφαρμογή σύστημα κατανομής, βασισμένο σε προηγούμενες αγορές. Σε περίπτωση πλεονάσματος, θα προέβαιναν στις συνήθεις εμπορικές εκτιμήσεις και η εταιρεία θα φρόντιζε να ευνοήσει τους πιστούς της πελάτες.

Ε. **Ιρλανδία και Βόρεια Ιρλανδία**

(86) Στο νησί της Ιρλανδίας, η BG είναι ο μόνος παραγωγός γυψοσανίδων. Σύμφωνα με τις δικές της εκτιμήσεις, το μερίδιό της στην αγορά είναι 93 % και 90 % αντίστοιχα στην Ιρλανδία και τη Βόρεια Ιρλανδία. Η BG ισχυρίζεται ότι αυτά τα ποσοστά πιθανόν να μεγαλοποιούν τα μερίδιά της στην αγορά, επειδή βασίζονται σε στατιστικές εισαγωγών οι οποίες μπορεί να είναι ελλιπείς. Στην Ιρλανδία και Βόρεια Ιρλανδία, η Gil και η BG απολαμβάνουν τα πλεονεκτήματα τα οποία αποτελούν ήδη αναγνωρισμένο μέρος των πλεονεκτημάτων του ομίλου BPB, καθώς και τα οφέλη που προκύπτουν από την επιτόπου παραγωγή γυψοσανίδων αντί της εισαγωγής αυτών από το εξωτερικό. Στην Ιρλανδία και Βόρεια Ιρλανδία, η θέση των γυψοσανίδων στην αγορά σε σχέση με τη θέση που κατέχει το υγρό επίχρισμα, είναι ακόμα πιο ενισχυμένη από τη Βρετανία. Στη Βόρεια Ιρλανδία, η BG πωλεί γυψοσανίδες που εισάγονται από την Ιρλανδία, όπου και παράγονται από τη Gypsum Industriev Plc, τη θυγατρική της BPB στην Ιρλανδία.

(87) Την άνοιξη του 1984, η εταιρεία πλίνθων και τσιμέντων [...] διέθεσε στη Βόρεια Ιρλανδία γυψοσανίδες της Lafarge. Η BG προέβη σε μείωση των τιμών για να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό. Ο διευθυντής πωλήσεων της BG στη Βόρεια Ιρλανδία δήλωσε ότι «είναι απαραίτητο να γίνουν και άλλες θετικές ενέργειες, αν πρόκειται να σταματήσουμε τις εισαγωγές... Είμαι της γνώμης ότι η μείωση των τιμών αποτελεί τον μόνο τρόπο να νικήσουμε τον ανταγωνισμό, πράγμα που συνεπάγεται βραχυπρόθεσμες δυσκολίες αλλά και θα έχει μακροπρόθεσμα αποτελέσματα. Τους τρόπους για να καλύψουμε τη ζημία μας μπορούμε να τους εξετάσουμε όταν θα ανακτήσουμε αργότερα τον έλεγχο της αγοράς».

(88) Σε εσωτερική «έκθεση της κατάστασης» στις 21 Ιανουαρίου 1985, αναφερόταν ότι η [...] έκανε εισαγωγές ισπανικών γυψοσανίδων στη Βόρεια Ιρλανδία, αλλά οι έμποροι αρνούνταν κάθε σχέση με αυτήν. Για το λόγο αυτό, πωλούσαν απευθείας σε χρήστες. Σε άλλο εσωτερικό υπόμνημα σχετικό με «εισαγωγές γυψοσανίδων — Βόρεια Ιρλανδία» αναφερόταν ότι «όταν η [...] απείλησε ότι θα εισβάλει στην αγορά, (οι έμποροι) κατέφυγαν (στη BG) για βοήθεια για να προστατέψουν τις επιχειρήσεις τους, και ότι αυτό είχε επιτυχία», Η «πρόσβαση της [...] στους εμπόρους είχε εμποδιστεί».

(89) Στις 26 Μαρτίου 1985, η Επιτροπή αποδέχτηκε τη δέσμευση την οποία είχε προτείνει σχετικά με τις τιμές ο ισπανικός προμηθευτής Epysa όσον αφορά τις τιμές εξαγωγής στην Ιρλανδία και Βόρεια Ιρλανδία. Με τον τρόπο αυτό, έληξε η καταγγελία για την πρακτική αντιντάμπινγκ που υπέβαλε η Gil τον Ιούλιο 1984 σχετικά με τις εξαγωγές γυψοσανίδων της Epysa στο νησί της Ιρλανδίας.

(90) Σε σημείωμα προς την εκτελεστική επιτροπή της BPB το Μάιο 1985, αναφερόταν ότι οι δραστηριότητες της [...] είχαν σχεδόν παύσει. Η κατάσταση ήταν υπό παρακολούθηση, λόγω των διαδόσεων που κυκλοφορούσαν σχετικά με την αύξηση του ενδιαφέροντος της Lafarge για τη Βόρεια Ιρλανδία και την επιδίωξη ορισμένων εμπόρων να προβαίνουν οι ίδιοι σε εισαγωγές γυψοσανίδων.

(91) Σε υπόμνημα της BG της 14ης Ιουνίου 1985, αναφερόταν ότι το κονσόρτσιουμ των εμπορικών επιχειρήσεων στη Βόρεια Ιρλανδία είχε αναλάβει από κοινού τη διεύθυνση της αντιπροσωπείας ισπανικών γυψοσανίδων. Σαν απάντηση στις διαβεβαιώσεις ότι οι εμπορικές επιχειρήσεις δεν είχαν σκοπό να χωρίσουν την αγορά, αλλά να διατηρήσουν σταθερή αγορά προς όφελος της BG και δικό τους, η BG είπε ότι θεωρούσε δική της την αγορά της Βόρειας Ιρλανδίας και σκόπευε να κρατήσει το μεγαλύτερο μερίδιο αυτής. Η BG θεωρούσε ότι οι εισαγωγές που γίνονταν από τις ίδιες τις οικοδομικές επιχειρήσεις προκαλούσαν ιδιαίτερη αναστάτωση στην αγορά.

(92) Στο ίδιο υπόμνημα αναφέρονταν οι «ενέργειες που έγιναν μέχρι σήμερα»: μια επιστροφή χρημάτων ύψους [...]% που προσφέρθηκε για γυψοσανίδες κανονικού μεγέθους, δεν πραγματοποιήθηκε για τους τέσσερεις εμπόρους που έκαναν εισαγωγές γυψοσανίδων. Κατόπιν έγινε η πρόταση να προσφερθεί στους άλλους εμπόρους της Βόρειας Ιρλανδίας έκπτωση [...]% για το κονίαμα και αυξημένη έκπτωση [...]% για τις γυψοσανίδες της BG που είχαν το ίδιο μέγεθος με τις εισαγόμενες από την Ισπανία. Η επιστροφή του [...]% θεωρήθηκε σαν «το όπλο που διέθεταν οι (άλλοι) έμποροι πριν την έναρξη των εισαγωγών» και μπορούσε να ρυθμιστεί με την ελαστική λύση που προτάθηκε, βάσει των τιμών στις οποίες θα προσφέρονται τα εισαγόμενα προϊόντα. Ένας από τους όρους για την παροχή των επιστροφών ήταν ότι «(BG) θα έχει την αποκλειστικότητα στα προϊόντα μας» και ότι «(οι έμποροι) δεν θα αναμειγνύονται στις υποθέσεις εισαγόμενου γύψου». Στο υπόμνημα καθίσταται σαφές ότι ο χαρακτηρισμός των επιστροφών σαν «διαφημιστικές» και η προσθήκη του όρου ότι οι συμμετέχοντες έμποροι πρέπει να κρατούν απόθεμα και γενικά να προωθούν τα προϊόντα της BG, αποτελούσε δικαιολογία για την παροχή των επιστροφών στην περίπτωση που θα γίνονταν ανακρίσεις από τις εθνικές αρμόδιες σε θέματα ανταγωνισμού, αρχές. Επίσης, στους πιστούς εμπόρους θα δινόταν προτεραιότητα σε περιόδους πολλών παραγγελιών, που περιγράφονταν στη συμπληρωματική εγκύκλιο που δόθηκε στους εμπόρους σαν «περίοδοι αιχμής, όπως πριν το κλείσιμο για τις διακοπές ή στην περίπτωση προσωρινής (μάλλον απίθανης) διακοπής στον εφοδιασμό». Η BG έστειλε επιστολές σε όλες τις εμπορικές οικοδομικές επιχειρήσεις της Βόρειας Ιρλανδίας σχετικά με την εφαρμογή όλων των μέτρων που περιγράφονται ανωτέρω.

(93) Λίγο αργότερα, η [...], μια εμπορική οικοδομική επιχείρηση του [...], πλησίασε τη BG ζητώντας της να λάβει τις επιστροφές χρημάτων. Αυτός ο όμιλος ήταν ένας από αυτούς που προέβαιναν στις εισαγωγές, αλλά η [...] ισχυρίστηκε ότι είχε ανεξάρτητη αγοραστική δύναμη και βεβαίωσε ότι δεν είχε την πρόθεση να πωλήσει εισαγόμενες σανίδες. Εντούτοις, η BG αρνήθηκε την επιστροφή, με την αιτιολογία ότι «αν διαπιστωνόταν ότι ο [...] είχε αναμειχθεί στην εισαγωγή ή/και στην πώληση εισαγόμενων γυψοσανίδων, τότε δεν θα ανταποκρινόταν στα κριτήρια που είχαν θέσει».

(94) Με εσωτερικό έγγραφο της BG σχετικά με την προετοιμασία συσκέψεως με τους εισαγωγείς στις 2 Ιουλίου 1985, υποβλήθηκε η πρόταση ότι, σε περίπτωση που ήταν έτοιμοι να συμφωνήσουν με τη BG ότι δεν θα προβούν σε άλλες εισαγωγές, να ληφθούν τα ακόλουθα μέτρα:

— συνεργασία, όσον αφορά τις τιμές, μεταξύ των εισαγωγέων και της BG κατά τη διάθεση του υπάρχοντος αποθέματος εισαγόμενων γυψοσανίδων, έτσι ώστε να μην αναστατωθεί η αγορά,

— «συμφωνία ειρήνης» μέσω του εμπορικού συλλόγου, με την οποία όλοι οι έμποροι συμφωνούν να διατηρήσουν τις τιμές της BG ενόψει άλλων εισαγωγών, και προφορική συμφωνία με το σύλλογο για να πολεμήσουν τις μελλοντικές εισαγωγές μέσω της συνεργασίας μεταξύ της BG και όλων των μελών,

— οι επιστροφές χρημάτων για το επίχρισμα και τις σανίδες θα συνεχιστούν για τους εισαγωγείς μόλις εξαντληθούν τα αποθέματά τους σε ισπανικές γυψοσανίδες,

— μετά τη λήξη αυτών των επιστροφών, χορηγείται στους πιστούς εμπόρους σχετική έκπτωση για περιορισμένο χρονικό διάστημα, σε ανταπόδοση της υποστήριξής τους.

Από το έγγραφο αυτό φαίνεται ότι οι επιστροφές ύψους [...]% για το επίχρισμα, οι οποίες έγιναν στους εμπόρους που δεν αναμείχθηκαν στο εμπόριο εισαγόμενων γυψοσανίδων, αποδείχτηκε ότι συνιστούν το αποτελεσματικότερο μέσο για να έρθουν οι εισαγωγείς γυψοσανίδων στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων.

(95) Η συνεδρίαση της 2ας Ιουλίου 1985 με τους αντιπροσώπους των εισαγωγέων, έγινε στα κεντρικά γραφεία της BG. Η BG διευκρίνησε ότι «δεν θα μοιραζόταν πρόθυμα την αγορά με έναν εισαγωγέα», και εξέφρασε την αποδοκιμασία της για τις ενέργειες των εισαγωγέων, δεδομένου ότι, εξαιτίας της ισχυρής υποστήριξης που παρείχε στους εμπόρους στο παρελθόν, η (BG) είχε πάντα την εντύπωση ότι μπορούσε να βασίζεται στις συλλογικές προσπάθειες των εμπόρων, που θα συνέβαλαν στη ματαίωση των εισαγωγών». Σε αυτή τη συνεδρίαση, η BG τόνισε ότι «οι έμποροι στη Βόρεια Ιρλανδία "που αγοράζουν ισπανικά" ενθαρρύνουν τους άλλους στην κεντρική περιοχή της χώρας, όπως και το προσωπικό πωλήσεων της Iberian και τους άγγλους εμπόρους» · ότι «η BG είχε αναλάβει την υποχρέωση έναντι των υπαλλήλων της να "υπερασπίσει" την αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου» · ότι «η BG δεν θα μοιραζόταν πρόθυμα την αγορά με έναν εισαγωγέα» και ότι «θα ήταν γενναία η απόφαση εκείνου που θα αναλάμβανε (την αντιπροσωπεία των ισπανικών γυψοσανίδων), και όποιος το έκανε θα έπρεπε να αναμένει παρόμοια απάντηση από τη BG».

(96) Μια ακόμα σύσκεψη έγινε στο Belfast στις 15 Ιουλίου 1985. Η θέση της BG ήταν ότι, αν οι εισαγωγείς ακύρωναν ένα δεύτερο φορτίο που είχαν συμφωνήσει και βεβαίωναν ότι δεν είχαν πλέον πρόθεση να προβούν σε άλλες εισαγωγές, η BG θα σταματούσε τις επιστροφές χρημάτων προς τους πιστούς εμπόρους και θα προέβαινε σε επιστροφές ανάλογα με την

ποσότητα της παραγγελίας, με τρόπο που θα ωφελούσε τους εισαγωγείς, χωρίς όμως να αντίκειται στους νόμους του ανταγωνισμού. Συμφωνήθηκε αυτό το σχέδιο της επιστροφής των χρημάτων να μείνει εμπιστευτικό και μόνο όσοι είχαν δικαίωμα θα ενημερώνονταν. Το σχέδιο επρόκειτο να χρησιμοποιηθεί για «να αυξήσει τα κέρδη και όχι ... τον ανταγωνισμό των τιμών με τους άλλους εμπόρους». Επίσης, αν μπορούσε να επιτευχθεί συμφωνία για την παύση των εισαγωγών, η BG θα «αντιμετώπιζε ευνοϊκά κάποιου είδους ρύθμιση σε φιλική βάση λίγο αργότερα».

(97) Σε σημείωμα που συντάχθηκε κατά τη σύσκεψη του Ιουλίου 1985 της εκτελεστικής επιτροπής της BPB, αναφέρεται ότι ένας όμιλος εμπόρων εισήγαγε φορτίο γυψοσανίδων μέσω του Belfast και «εμείς το αντιμετωπίσαμε αυτό χορηγώντας έκπτωση προς τους πιστούς μας πελάτες. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να φέρει τον όμιλο των εμπόρων στο τραπέζι για διαπραγμάτευση μαζί μας, και φαίνεται ότι είναι τώρα έτοιμοι να σταματήσουν τις εισαγωγές μετά τις συζητήσεις μας».

(98) Στις 7 Αυγούστου 1985, η BG κοινοποίησε ότι θα προέβαινε στις επιστροφές χρημάτων που αναφέρθηκαν ανωτέρω με την ποσότητα της παραγγελίας, απευθύνοντας σχετική επιστολή σε [...] εμπόρους στη Βόρεια Ιρλανδία, οι οποίοι έχουν έναν κύκλο εργασιών σε προϊόντα της BG ύψους τουλάχιστον [...] λιρών στερλινών το χρόνο, εγκρίνοντας επιστροφές ύψους [...]% σε όλες τις αγορές, με την προϋπόθεση ότι οι εν λόγω έμποροι θα συνέβαλαν στην προώθηση των προϊόντων της BG και «εμείς (η BG) θα έχουμε την αποκλειστικότητα στον εφοδιασμό σε σχέση με κάθε ανάγκη σας σε προϊόντα γύψου». Η BG δήλωσε ότι «από τη μεριά μας θα ερμηνεύσουμε αυστηρά τα κριτήρια της αξιολόγησης της επιτευχθείσας προόδου κατά τους επόμενους μήνες και, κυρίως, τα δείγματα πίστης εκ μέρους σας ως προς τον εφοδιασμό και την υποχρέωσή σας να διατηρείται αποθέματα και να προωθείτε πλήρη σειρά των προϊόντων μας», και δήλωσε ότι η επιστροφή των χρημάτων δεν θα χρησιμοποιηθεί για ανταγωνισμό με τις τιμές των άλλων εμπόρων. Οι επιστροφές αυτές σταμάτησαν στο τέλος του 1985, όταν η BG διαμόρφωσε τη γνώμη ότι οι παραλήπτες τις χρησιμοποιούσαν για να ανταγωνιστούν τις τιμές των άλλων εμπόρων.

(99) Στις 21 Αυγούστου 1985, αναφέρθηκε ότι η Iberian πώλησε στην [...] το φορτίο ισπανικών γυψοσανίδων, το οποίο είχε ακυρωθεί από τους [...] εμπόρους. Η BG δεν ανησύχησε υπερβολικά, επειδή ανέμενε ότι η [...] δεν επρόκειτο να εισάγει τις γυψοσανίδες στην αγορά, αλλά να τις χρησιμοποιήσει για την παραγωγή φύλλων σε πολλαπλές στρώσεις.

(100) Η BG συμφώνησε σε σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στις 12 Σεπτεμβρίου 1985 με τους εμπόρους-εισαγωγείς, να τους καταβάλει αναδρομικά τα τρία τέταρτα του ποσού των επιστροφών που είχαν κρατηθεί για τους πιστούς εμπόρους, μέχρι τη στιγμή που οι τελευταίοι συμφώνησαν να ακυρώσουν περαιτέρω εισαγωγές και, στη συνέχεια, τα ίδια ποσά επιστροφών, όπως στους πιστούς πελάτες, αλλά για [...] ημέρες επιπλέον απ' ό,τι για τους πιστούς πελάτες. Αυτό τελούσε «υπό την αίρεση» της ακύρωσης των εισαγωγών.

(101) Η κατάσταση που αφορούσε τις εισαγωγές της [...] μελετήθηκε από το τμήμα μάρκετινγκ της BG στις 29 Ιανουαρίου 1986. Η [...] προέβη σε εισαγωγές βασικά για δική της χρήση, παρ' όλο που μια μικρή ποσότητα είχε πωληθεί στην αγορά. Είχε γενικά συμφωνηθεί μεταξύ των εμπόρων, ότι αυτή η μικρή ποσότητα δεν δημιουργούσε προβλήματα. Η [...] διέθετε την αποκλειστικότητα στη Βόρεια Ιρλανδία, αλλά δεν είχε καμία υποχρέωση να αγοράζει ένα ελάχιστο όριο. Επομένως, αν η BG εμπόδιζε τις εισαγωγές της [...], η Iberian θα ήταν ελεύθερη να ορίσει άλλον εισαγωγέα.

Για το λόγο αυτό, η επιθυμητή εναλλακτική λύση ήταν να αναζητηθεί η επίτευξη συμφωνίας με την [...], με την οποία αυτή θα περιόριζε τις εισαγωγές της στην ποσότητα που ήταν αναγκαία για τη δική της χρήση και, αν ήταν απαραίτητο, η BG θα μπορούσε να βρει τρόπο να βοηθήσει την [...] για τη χρηματοδότηση των μεγάλων αποθεμάτων που είχαν δημιουργηθεί από τα λιγότερο τακτικά φορτία. Αυτό επέτρεπε στη BG να ελέγχει τις εισαγωγές γυψοσανίδων και, ιδιαίτερα, να εμποδίζει τα προϊόντα να φτάσουν στην αγορά. Επίσης εμπόδιζε την Iberian να εφοδιάζει την [...], η οποία ήδη εισήγαγε τσιμέντο στην Ιρλανδία και η οποία ήταν ένας δυνάμει εισαγωγέας γυψοσανίδων.

(102) Σε σημείωμα που συντάχθηκε κατά τη σύσκεψη του Απριλίου 1986 της εκτελεστικής επιτροπής της BPB, αναφέρεται: «Συνεχίζουμε τις διαπραγματεύσεις με την [...], με σκοπό να εμποδίσουμε τα προϊόντα τους να φτάσουν στην αγορά».

(103) Τελικά, η [...] δήλωσε ότι δεν ήταν προετοιμασμένη να προχωρήσει στη σύναψη τέτοιου είδους συμφωνίας με τη BG, και συνέχισε να πωλεί τμήμα των εισαγωγών της σε μικρούς εμπόρους της Βόρειας Ιρλανδίας.

II. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

Α. Άρθρο 86

(104) Βάσει των διατάξεων του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ, είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και απαγορεύεται, κατά το μέτρο που δύναται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, η καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις της δεσπόζουσας θέσης τους εντός της κοινής αγοράς, ή σημαντικού τμήματός της.

Β. Η σχετική αγορά

(105) Για να αποδειχθεί ότι υφίσταται δεσπόζουσα θέση κατά το άρθρο 86, είναι απαραίτητο να καθοριστεί η σχετική αγορά. Είναι ο τομέας δραστηριοτήτων εντός του οποίου πρέπει να εκτιμηθεί η οικονομική δύναμη μιας επιχείρησης έναντι των ανταγωνιστών και πελατών της.

α) *Το σχετικό προϊόν*

(106) Η παρούσα υπόθεση αφορά την επιχειρησιακή συμπεριφορά της BPB σαν προμηθευτή γυψοσανίδων,

καθώς και τις επιπτώσεις της στον ανταγωνισμό και στο εμπόριο στα πλαίσια της αγοράς των γυψοσανίδων, ιδιαίτερα έναντι των ανταγωνιστών προμηθευτών γυψοσανίδων. A priori, σαν σχετικό προϊόν θεωρείται, για το λόγο αυτό, η γυψοσανίδα.

(107) Η BPB ισχυρίστηκε ότι η σχετική αγορά έπρεπε να οριστεί ότι περιλαμβάνει την επιτόπου εφαρμογή υγρού επιχρίσματος. Υποστήριξε ότι το υγρό επίχρισμα αποτελεί φτηνή εναλλακτική λύση ως προς τη στεγνή εσωτερική επικάλυψη με βιομηχανικές γυψοσανίδες και, σαν αποτέλεσμα, ασκεί ανταγωνιστική πίεση στις επιχειρησιακές δραστηριότητες της BPB, περιορίζοντας τη δύναμη της BPB στην αγορά.

(108) Στην παρούσα υπόθεση, μπορεί να ληφθεί υπόψη κάθε ανταγωνιστική πίεση που ασκείται από άλλα προϊόντα στη δύναμη της BPB κατά τη διεξαγωγή των σχετικών με τις γυψοσανίδες δραστηριοτήτων της, όταν εξετάζεται αν υφίσταται δεσπόζουσα θέση.

(109) Η γυψοσανίδα πρέπει να θεωρηθεί ότι περιλαμβάνει και τη γυψοσανίδα κοινής κατασκευής και τη γυψοσανίδα ειδικής κατασκευής με ενισχυμένη αντοχή στη φωτιά, είτε αυτή η γυψοσανίδα αποτελεί μέρος σύνθετου προϊόντος που περιέχει και άλλα υλικά είτε όχι.

β) *Οι γεωγραφικές αγορές*

(110) Για το σκοπό της παρούσας διαδικασίας, οι γεωγραφικές περιοχές στις οποίες ασκείται η δύναμη της BPB στην αγορά, είναι η Μεγάλη Βρετανία και το νησί της Ιρλανδίας. Αυτές είναι οι περιοχές στις οποίες η δύναμη της BPB στην αγορά είναι σχετικά ομοιογενής και διαφορετική από τη δύναμη που ασκείται στις αγορές άλλων περιοχών της Κοινότητας.

(111) Λόγω του κόστους που συνεπάγεται η θαλάσσια μεταφορά γυψοσανίδας και του πλεονεκτήματος της τοποθέτησης εργοστασίων παρασκευής κοντά στις αγορές δεν είναι οικονομικά εφικτό να εφοδιάζονται οι αγορές στη Βρετανία ή στην Ιρλανδία σε μεγάλη κλίμακα και για παρατεταμένα χρονικά διαστήματα από το εξωτερικό. Οι εισαγωγείς αντιμετωπίζουν επίσης δυσκολίες, που συνίστανται στην ικανοποίηση των απαιτήσεων των εμπόρων που ζητούν τακτικό εφοδιασμό σε γυψοσανίδες και στην προμήθεια ευρείας κλίμακας προϊόντων που μπορεί να διαθέσει αμέσως ένας τοπικός παραγωγός. Λόγω αυτών των παραγόντων, η έκταση της ανταγωνιστικής πίεσης από ενδεχόμενους εισαγωγείς που περιορίζουν τη δύναμη της BPB στην αγορά, είναι μικρή.

(112) Οι αγορές της Ιρλανδίας και της Βρετανίας διαφέρουν επίσης μεταξύ τους, εξαιτίας των παραγόντων που εξηγήθηκαν ανωτέρω. Μοναδικός παραγωγός σε αυτές τις αγορές, η BPB δεν εφοδιάζει κανονικά τη μία αγορά από την άλλη και είναι οικονομικά συμφέρον να εισάγονται γυψοσανίδες σε κάποια από τις δύο αγορές και να επανεξάγονται στην άλλη.

(113) Η Μεγάλη Βρετανία και το νησί της Ιρλανδίας αποτελούν σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς.

Γ. Η δεσπόζουσα θέση

(114) Η δεσπόζουσα θέση όπως έχει οριστεί από το Δικαστήριο, είναι η θέση οικονομικής δύναμης που απολαμβάνει μια επιχείρηση, η οποία την καθιστά ικανή να παρεμποδίσει τη διατήρηση πραγματικού ανταγωνισμού, δίνοντάς της την εξουσία να ενεργεί κατά ένα μεγάλο βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, τους πελάτες της και, σε τελική ανάλυση, από τους καταναλωτές [απόφαση στην υπόθεση 85/76 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής (1), στο σημείο 38].

(115) Το θέμα της δεσπόζουσας θέσης πρέπει να μελετηθεί σε σχέση με την χρονική περίοδο στην οποία αναφέρεται η παρούσα απόφαση, δηλαδή το διάστημα Ιουλίου 1985 - Αυγούστου 1986. Κατά τη μελέτη της δεσπόζουσας θέσης ή της δύναμης στην αγορά, είναι απαραίτητο να μελετηθεί όχι μόνο η θέση της BPB στην αγορά αλλά και οι τεχνολογικοί και οικονομικοί πόροι της και η ανταγωνιστική θέση των αντιπάλων εταιρειών.

(116) Το 1985 και το 1986, το μερίδιο της BPB στην αγορά γυψοσανίδων της Βρετανίας κυμαινόταν μεταξύ 98 και 96 %, και στο νησί της Ιρλανδίας μεταξύ 100 και 92 % περίπου. Όπως τόνισε η BG, η BPB απολαμβάνει σημαντικά οικονομικά οφέλη με την παραγωγή προϊόντων ευρείας κλίμακας σε ολοκληρωμένα βιομηχανικά συγκροτήματα, με την εξόρυξη γύψου και την παραγωγή κονιάματος και, κατόπιν, γυψοσανίδων. Η BPB έχει πολύ εκτεταμένους τεχνικούς και οικονομικούς πόρους. Μοναδικός παραγωγός στη σχετική γεωγραφική αγορά, μόνον αυτή έχει απολαύσει του οικονομικού οφέλους που πηγάζει από την εγκατάσταση εργοστασίων παραγωγής γυψοσανίδων κοντά στις αγορές της.

(117) Η δύναμη της BG στην αγορά έγινε περισσότερο αισθητή λόγω των μικρών μεριδίων αγοράς που είχαν οι ανταγωνιστές της. Η θέση της ενισχύθηκε με την εξάρτηση των εμπόρων και χρηστών από τη BG για πολλές προμήθειες γυψοσανίδων, εξαιτίας της μεγάλης ποικιλίας προϊόντων γυψοσανίδας που παρέχει η BG, αλλά όχι οι ανταγωνιστές της, τις προδιαγραφές των αρχιτεκτόνων που ζητούν ονομαστικά τα προϊόντα της BG και το πλεονέκτημα που απολαμβάνουν οι πελάτες της BG, καθώς συγκεντώνουν όλες τις παραγγελίες γυψοσανίδων σε έναν μόνο προμηθευτή.

(118) Τα διαθέσιμα στοιχεία που αφορούν τη συγκριτική χρήση υγρού επιχρίσματος και επικάλυψης με γυψοσανίδες στη Βρετανία, δείχνουν ότι οι γυψοσανίδες καλύπτουν το 60 % και των δύο, αν υπολογιστούν μαζί. Το 40 % που καλύπτει το υγρό επίχρισμα δεν μπορεί να έχει το ίδιο βάρος με αυτό που αντιστοιχεί στο μερίδιο 40 %, το οποίο πιθανόν να διέθεταν οι άλλοι προμηθευτές γυψοσανίδων επειδή, σε ορισμένες περιπτώσεις, η επικάλυψη με γυψοσανίδες δεν υποκαθίσταται με το υγρό επίχρισμα.

(1) Συλλογή ΔΕΚ 1979, σ. 461.

Η δομή του εφοδιασμού της αγοράς με υγρό επίχρισμα, που χαρακτηρίζεται από πολύ μεγάλο αριθμό μικρών εργολάβων που χρησιμοποιούν το επίχρισμα, πρέπει να διακρίνεται από τη σχεδόν μονοπωλιακή θέση που κατέχει η BPB στον εφοδιασμό της αγοράς με βιομηχανικές γυψοσανίδες. Επίσης, τα περιθώρια που υπάρχουν να αυξηθεί η χρήση υγρού επιχρίσματος είναι περιορισμένα, δεδομένου ότι απαιτείται μεγάλο χρονικό διάστημα ώστε να εκπαιδευτούν κατάλληλα οι τεχνίτες. Τέλος, η ικανότητα της BPB να επηρεάζει το σχετικό κόστος της ξηρής επικάλυψης και του υγρού επιχρίσματος ενισχύεται από την ιδιαίτερα ισχυρή θέση που κατέχει στον εφοδιασμό της αγοράς κονιάματος, με ποσοστό τουλάχιστον 50 %, το οποίο χρησιμοποιείται στην αγορά υγρού επιχρίσματος.

(119) Για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι κάθε ανταγωνιστική πίεση που ασκήθηκε από το υγρό επίχρισμα στη δύναμη της BPB στην αγορά σε σχέση με την αγορά γυψοσανίδων, δεν υπήρξε σημαντική. Τα διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν ότι κάθε ανταγωνιστική πίεση που ασκήθηκε από το υγρό επίχρισμα δεν θεωρήθηκε από την ίδια τη BG ότι περιορίζει την εμπορική ελευθερία ή τη δύναμή της στην αγορά γυψοσανίδων. Όπως ορίζει και το Δικαστήριο στην απόφασή του στην υπόθεση 322/81 — Nederlandsche Banden — Industrie — Michelin [1], για να θεωρηθεί ότι υπάρχει δεσπόζουσα θέση στην περίπτωση δεδομένου προϊόντος, δεν προϋποτίθεται ότι πρέπει να υφίσταται παντελής έλλειψη ανταγωνισμού από άλλα μερικώς υποκατάστατα προϊόντα, εφόσον βέβαια αυτός ο ανταγωνισμός δεν προσβάλλει την ικανότητα της επιχείρησης να επηρεάζει αισθητά τους όρους υπό τους οποίους μπορεί να ασκηθεί ο ανταγωνισμός.

(120) Η επίπτωση του δυνάμει υπάρχοντος ανταγωνισμού ως προς τη θέση της BPB στην αγορά περιορίστηκε, ιδιαίτερα λόγω του κόστους της εγκατάστασης νέων εργοστασίων παραγωγής γυψοσανίδων και της δημιουργίας δικτύων πωλήσεων και παροχής τεχνικής συνδρομής. Λόγω της ισχυρής θέσης της BPB στην αγορά και της πολιτικής που ακολουθεί, σύμφωνα με την οποία διατηρεί την ικανότητα να αντιμετωπίζει ανά πάσα στιγμή την εγχώρια ζήτηση σε γυψοσανίδες, ήταν αναμενόμενο να διατηρήσει τη δεσπόζουσα θέση της για σημαντικό χρονικό διάστημα, παρά την είσοδο των ανταγωνιστών στην αγορά. Η θέση της BPB ενισχύεται κατ' ανάγκη και λόγω της έλλειψης ενός παραγωγού, ο οποίος θα αναλάμβανε ακόμα μεγαλύτερο οικονομικό κίνδυνο για τη δημιουργία ορυχείων γύψου στη Βρετανία ή στην Ιρλανδία, ή θα ήταν σε θέση να αποδεχτεί το, από άποψη κόστους, μειονέκτημα της εισαγωγής γύψου.

(121) Για το λόγο αυτό, η BPB κατείχε, κατά τη διάρκεια της σχετικής περιόδου, δεσπόζουσα θέση ως προς τον εφοδιασμό της αγοράς γυψοσανίδων στη Μεγάλη Βρετανία και στην Ιρλανδία.

[1] Συλλογή ΔΕΚ 1983, σ. 3465.

Δ. Η καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης

(122) Όπως επανειλημμένα έχει δηλώσει το Δικαστήριο, η συμπεριφορά η οποία αντίκειται στους σκοπούς του άρθρου 3 στοιχείο στ) της συνθήκης, επειδή θέτει σε κίνδυνο τη διάρθρωση του ανταγωνισμού, είναι δυνατόν να αποτελεί καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης. Το Δικαστήριο έχει καταδικάσει κάθε αποκλειστική συμπεριφορά που εμποδίζει τον υπάρχοντα ανταγωνισμό ή την ανάπτυξη νέου ανταγωνισμού. Η πρακτική που αποβλέπει να εμποδίσει την πρόσβαση των ανταγωνιστών στους πελάτες δεσμεύοντάς τους με τον προμηθευτή που κατέχει τη δεσπόζουσα θέση, έχει αναγνωριστεί σαν καταχρηστική εκμετάλλευση σε υποθέσεις που δημιούργησαν νομολογία (αποφάσεις στην υπόθεση 40/73 — Suiker Unie κατά Επιτροπής [2], στην υπόθεση 85/76 Hoffmann — La Roche κατά Επιτροπής και στην υπόθεση 322/81 Nederlandsche Banden — Industrie — Michelin)

α) *Συμφωνίες αποκλειστικού εφοδιασμού*

(123) Σαν απάντηση στον ανταγωνισμό, η BG υιοθέτησε την πολιτική της ανταμοιβής της «πίστης» των πελατών που κάλυπταν όλες τις ανάγκες τους σε γυψοσανίδες από τη BG. Για να πραγματοποιήσει αυτό, άρχισε να προσφέρει τον Ιούλιο 1985 ποσά με τη μορφή τακτικών πληρωμών σε επιλεγμένους εμπόρους στη Μεγάλη Βρετανία, οι οποίοι υποσχέθηκαν ότι πρόκειται να αγοράζουν γυψοσανίδες αποκλειστικά από τη BG.

(124) Η προσφορά ποσών για την προώθηση των πωλήσεων που έγινε, αντί στα πλαίσια γενικού σχεδίου βασισμένου σε αντικειμενικά κριτήρια, ξεχωριστά σε επιλεγμένους εμπόρους, είχε σαν σκοπό να ενισχύσει τη στενότερη εμπορική σχέση μεταξύ της BG και εκείνων που έλαβαν τα ποσά, δυναμώνοντας τους δεσμούς μεταξύ της BG και αυτών των πελατών, όπως επίσης και τον αποκλειστικό χαρακτήρα αυτού του σχεδίου.

(125) Η πρώτη εμπορική επιχείρηση που έλαβε από τη BG ποσά τα οποία συνδέονταν με την αγορά προϊόντων αποκλειστικά από τη BG, ήταν η [...] μεγάλη εμπορική αλυσίδα που μέχρι τότε είχε παραμείνει πιστή στη BG ενόψει του ανταγωνισμού από τη Lafarge και την Iberian, αλλά πιεζόταν παράλληλα από τα υποκαταστήματά της να αναθεωρήσει την πολιτική της αυτή. Με αυτές τις συμφωνίες επιβεβαιωνόταν ότι συνέχιζε να παραμένει αποκλειστικός πελάτης της BG. Στη συνέχεια, η BG άρχισε να συνάπτει συμφωνίες αποκλειστικού εφοδιασμού με εμπόρους οι οποίοι ήταν ή είχαν υπάρξει πελάτες της Lafarge ή της Iberian.

(126) Στη συγκεκριμένη περίπτωση της Iberian, ο δεδηλωμένος στόχος της πολιτικής που ακολουθούσε η BG ήταν ή να αποθαρρύνει την Iberian στην περίπτωση που αποδεχόταν τη ζημία που θα προέκυπτε από τις πωλήσεις, ή να εξασθενήσει τη θέση της καθιστώντας τη διανομή των προϊόντων της δυσκολότερη και

[2] Συλλογή ΔΕΚ 1975, σ. 1663.

ακριβότερη, αν ζητούσε να συνεχίσει τις πωλήσεις της. Εμποδίζοντας την πρόσβαση της Iberian σε μεγάλες εμπορικές αλυσίδες που πραγματοποιούν πολλές διανομές σε μεγάλη έκταση, η BG εμπόδισε τις προσπάθειες της Iberian να διατηρήσει μία, έστω και μικρή, θέση στην αγορά. Καθώς έφταναν εκθέσεις σχετικά με το ότι η Iberian στρεφόταν σε νέους πελάτες, γίνονταν και σε αυτούς προσφορές ποσών με τη μορφή πληρωμών για διαφημιστικούς λόγους, σαν αντάλλαγμα του αποκλειστικού εφοδιασμού με προϊόντα της BG. Αυτό σήμαινε ότι η Iberian έπρεπε διαρκώς να διαθέτει πόρους, για να αντικαθιστά με νέους πελάτες αυτούς που δεσμεύτηκαν με τη BG. Αποκτώντας τους μεγαλύτερους πελάτες της Iberian, η BG την υποχρέωσε να στραφεί προς αναζήτηση όλο και περισσότερο μικρότερων πελατών, ώστε να καλύψει τις χαμένες πωλήσεις της.

(127) Κατά τη διάρκεια της διοικητικής διαδικασίας, η BG ισχυρίστηκε ότι οι πληρωμές που έγιναν στους εμπόρους προορίζονταν αρχικά να χρησιμοποιηθούν από τους παραλήπτες για την προώθηση των πωλήσεων. Για το λόγο αυτό, η BG αρνήθηκε ότι ο μοναδικός σκοπός του σχεδίου ήταν να κερδίσει την αποκλειστικότητα έναντι των εν λόγω εμπόρων και να εμποδίσει τις εισαγωγές γυψοσανίδων, όπως είχε δηλώσει η Επιτροπή στη γνωστοποίηση των Αιτιάσεων. Η Επιτροπή κάνει δεκτούς αυτούς τους ισχυρισμούς. Καταλήγει στο συμπέρασμα ότι, προβαίνοντας στις πληρωμές αυτές, η BG επεδίωκε να πετύχει δύο στόχους ταυτόχρονα. Η Επιτροπή δεν δέχεται ότι η αποκλειστικότητα αποτελούσε απλώς τμήμα της στρατηγικής της BG να παρακινήσει τους εμπόρους να καταβάλουν εντονότερες διαφημιστικές προσπάθειες, προτρέποντας αυτούς να συγκεντρώσουν το ενδιαφέρον τους στις γυψοσανίδες της BG. Είναι σαφές από τα εσωτερικά έγγραφα της BG ότι η αποκλειστικότητα ή η «πίστη» ήταν ο σκοπός αυτός καθ' εαυτός, και απέβλεπε στο να εμποδίσει τους εν λόγω εμπόρους να αγοράσουν και να πωλήσουν εισαγόμενες γυψοσανίδες.

(128) Η BG ισχυρίστηκε επίσης ότι δεν υπάρχει απόδειξη αιτιώδους συνάφειας μεταξύ των πληρωμών στους εμπόρους που διακινούσαν εισαγόμενες γυψοσανίδες, με την απόφασή τους να στραφούν αποκλειστικά στη BG. Τόνισε ότι, στην περίπτωση της [...], αποδείχτηκε, σύμφωνα με τις εκθέσεις, ότι, παρ' όλο που δεν υπήρχε αιτιολογία στην εγκύκλιο των εμπόρων που έδινε οδηγίες στα υποκαταστήματα να σταματήσουν την αποθήκευση σανίδων της Iberian, φάνηκε ότι μια απεργία λιμενεργατών στην Ισπανία καθυστέρησε τον εφοδιασμό. Άλλες πιθανές εναλλακτικές εξηγήσεις που αφορούν την απόφαση των εμπόρων να σταματήσουν τη διακίνηση εισαγόμενων σανίδων δίνονται από τη BG, όπως, για παράδειγμα, αναξιόπιστοι ή ακανόνιστοι εφοδιασμοί από τους εισαγωγείς, ανώτερη ποιότητα παροχής υπηρεσιών από τη BG ή προτίμηση για βρετανικά προϊόντα. Αναμφισβήτητα, πολλοί παράγοντες μπορεί να επηρέασαν τη σκέψη των εμπόρων στην απόφασή τους αν θα κρατήσουν απόθεμα εισαγόμενων γυψοσανίδων ή όχι. Εντούτοις, φάνηκε ότι διάφοροι έμποροι, οι οποίοι είχαν απόθεμα εισαγόμενων γυψοσανίδων, έδωσαν οδηγίες στα υποκαταστήματά τους να σταματήσουν την επιπλέον αποθήκευση από τη στιγμή που αποδέχτηκαν από τη BG τα ποσά των πληρωμών για την προώθηση των πωλήσεων. Αποδεικνύεται επίσης από τα εσωτερικά έγγραφα της BG ότι ένας στόχος της BG κατά την εφαρμογή αυτού του σχεδίου ήταν να κερδίσει πάλι πελάτες από τους εισαγωγείς. Για το λόγο αυτό, η Επιτροπή δικαιολογείται να συμπεραίνει ότι, τουλάχιστον σε αυτές τις περιπτώσεις, τα ποσά που κατέβαλε η BG συνιστούσαν την άμεση αιτία που οδήγησε τους εμπόρους να πάρουν την απόφαση να σταματήσουν να εμπορεύονται εισαγόμενες γυψοσανίδες.

(129) Σε κάθε περίπτωση, οι συμφωνίες αποκλειστικότητας σήμαιναν ότι οι έμποροι δεσμεύονταν για το μέλλον με τη BG. Η μελλοντική πίστη των μεγάλων εμπορικών αλυσίδων είχε σημασία για τη BG όχι μόνο αυτή καθ' εαυτή, αλλά και επειδή εμπόδιζε τους άλλους εμπόρους να πωλούν εισαγόμενες γυψοσανίδες, λόγω των «αισθητών» επιπτώσεων που είχε στον ανταγωνισμό των τιμών: όταν ένας έμπορος ανταγωνιζόταν τις τιμές με την πώληση εισαγόμενων γυψοσανίδων, ασκούνταν πίεση και σε άλλους εμπόρους της περιοχής να πωλήσουν και εκείνοι εισαγόμενες γυψοσανίδες. Σε πολλές περιπτώσεις, ο ανταγωνισμός στις τιμές που δημιουργούσε η πώληση από έναν έμπορο γυψοσανίδων της Lafarge, οδηγούσε έναν άλλο στην πώληση γυψοσανίδων της Iberian και το αντίθετο. Μια μεγάλη εμπορική αλυσίδα μπορούσε να προκαλέσει ανταγωνισμό στις γυψοσανίδες της BG σε πολλές περιοχές.

Ανεξάρτητα από το αν οι αποδέκτες των πληρωμών είχαν διακινήσει προηγουμένως ή όχι εισαγόμενες γυψοσανίδες, και είτε σκόπευαν να συνεχίσουν τις εισαγωγές είτε όχι, η δέσμευση αυτών των εμπόρων με τη BG οδηγούσε σε κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης εκ μέρους αυτής.

(130) Οι πληρωμές στους εμπόρους συνεχίζονταν όταν η Επιτροπή άρχισε την έρευνά της τον Αύγουστο 1986. Η BG σταμάτησε τότε την εφαρμογή του σχεδίου, σύμφωνα με τα προγράμματα που είχε καταρτίσει.

β) *Οι εκπτώσεις Super Schedule A*

(131) Από τον Αύγουστο 1984 έως τον Απρίλιο 1987, η BG έθεσε σε εφαρμογή σχέδιο εκπτώσεων για τους εμπόρους που αγόραζαν μεγάλα φορτία, σε περιορισμένη γεωγραφική περιοχή, στις κομητείες Hampshire και Dorset, όπου η BG αντιμετώπιζε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές από τη Lafarge. Παρ' όλο που αρχικά, τουλάχιστον εν μέρει, προοριζόταν να χρησιμεύσει σαν ένα είδος πειράματος ώστε να αποκτηθεί πείρα στην παράδοση μεγαλύτερων φορτίων, το σχέδιο συνεχίστηκε τελικά σαν μέσο ανταγωνισμού. Μόνο ένα τμήμα της έκπτωσης στις τιμές που έκανε η BG αντισταθμίστηκε με την εξοικονόμηση κόστους που είχε πραγματικά. Ένα άλλο τμήμα της έκπτωσης στις τιμές αντιστοιχούσε σε επιπλέον εξοικονόμηση, την οποία πιθανόν να είχαν αν το σχέδιο είχε τεθεί σε εφαρμογή σε όλη τη χώρα. Αυτό το τμήμα μπορεί,

για το λόγο που αναφέρθηκε, να θεωρηθεί ως αντικειμενικά σωστό κατά τη διάρκεια της αρχικής πειραματικής φάσης.

(132) Σε κάθε περίπτωση, το τμήμα της έκπτωσης στις τιμές, το οποίο δεν ήταν αντικειμενικά δικαιολογημένο, είτε στην αρχική φάση είτε αργότερα, αντιστοιχούσε σε μικρή έκπτωση στην τιμή. Επίσης, η προσφορά ίσχυε για όλους τους πελάτες, αν και σε σχετικά περιορισμένη γεωγραφική περιοχή, όπου η BPB αντιμετώπιζε ανταγωνισμό από τη χαμηλότερη τιμολόγηση κατά περιοχή που όριζε η Lafarge ή από τις χαμηλές τιμές που χρέωνε η Lafarge σε ορισμένους μεγάλους πελάτες.

(133) Δεν υπήρξε καμία ένδειξη ότι οι τιμές του Super Schedule A ήταν φοβερές, ούτε ότι αποτελούσαν τμήμα σχεδίου συστηματικής ευθυγράμμισης. Υπήρχε μια απλή έκπτωση στις τιμές σε επίπεδο γενικά ίδιο ή ελαφρά χαμηλότερο από εκείνο των τιμών της Lafarge μέχρι τον Απρίλιο 1985, όταν η Lafarge αύξησε τις τιμές της.

(134) Βάσει των στοιχείων που προαναφέρθηκαν και των ισχυρισμών που προέβαλε η BG ως προς αυτά τα σημεία κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι γεωγραφικές επιλεγμένες τιμές του Super Schedule A της BG στο Hampshire και Dorset, δεν συνιστούν καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης της BG.

γ) *Η προσφορά ιρλανδικών γυψοσανίδων σε χαμηλότερες τιμές*

(135) Η προσφορά που έγινε το Σεπτέμβριο 1985, αποσκοπούσε αρχικά να ανταμείψει τους πιστούς εμπόρους στα νοτιοδυτικά της Αγγλίας, για την υποστήριξή τους ενόψει του ανταγωνισμού από τις εισαγόμενες γυψοσανίδες και να τους βοηθήσει να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό. Εντούτοις, αν οι διαθέσιμες ποσότητες δεν μπορούσαν να απορροφηθούν, υπήρχε πρόβλεψη να επεκταθεί το σχέδιο σε άλλους εμπόρους της περιοχής. Τα έγγραφα της BG δείχνουν ότι, σε μία τουλάχιστον περίπτωση, κατέστη σαφές στον έμπορο ότι το σχέδιο προοριζόταν αρχικά για πιστούς εμπόρους.

(136) Στην πράξη, το σχέδιο δεν κίνησε ιδιαίτερα το ενδιαφέρον των πιστών πελατών και αποδείχτηκε ότι, ύστερα από τρεις περίπου εβδομάδες, προσφέρθηκε και σε ορισμένους μη πιστούς εμπόρους, μολονότι προφανώς και πάλι σε επιλεκτική βάση.

(137) Ακόμα ελκυστικότεροι όροι που προσφέρθηκαν το Δεκέμβριο 1985 σε [...] εμπόρους που ήταν ή είχαν συμφωνήσει να γίνουν πιστοί πελάτες, οδήγησαν [...] από αυτούς στην αποδοχή της προσφοράς, αλλά έχασαν το ενδιαφέρον τους όταν αυτοί οι ειδικοί όροι έπαψαν να ισχύουν τον Ιανουάριο και το Φεβρουάριο 1986.

(138) Καταρχήν, ένα σχέδιο που τίθεται σε εφαρμογή από προμηθευτή που κατέχει δεσπόζουσα θέση και ο οποίος παρέχει ανταμοιβή στους πελάτες για την προηγούμενη πίστη που έχει επιδείξει, συνιστά συνήθως κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης. Ένα τέτοιο σχέδιο τείνει να ενισχύσει τη μελλοντική πίστη των αποδεκτών και να επηρεάσει τη συμπεριφορά άλλων που δεν υπήρξαν πιστοί, αλλά που πιθανόν να πληροφορηθούν την ύπαρξη του σχεδίου έμμεσα ή αργότερα. Εντούτοις, φαίνεται ότι η BG προέβλεψε ότι η προσφορά ιρλανδικών γυψοσανίδων μπορεί να μην ενδιέφερε τους εμπόρους και ότι η μικρή ποσότητα των [...] φορτίων την εβδομάδα που προσφερόταν, μπορεί να μην γινόταν δεκτή.

(139) Δεν έχει αποδειχθεί ότι οι ευνοϊκότεροι όροι που προσφέρθηκαν σε τρεις έμπορους αποτελούσαν την ανταμοιβή τους για την προηγούμενη πίστη τής [...], ή για την απόφαση που είχε πάρει η [...] να αγοράζει μόνο από τη BG. Δεν κατέστη επίσης σαφές σε ποιο βαθμό μπορεί να είχαν επηρεάσει αυτοί οι ευνοϊκότεροι όροι τη μετέπειτα απόφαση της [...] να δεχτεί πληρωμές για διαφημιστικούς λόγους και να αγοράζει μόνο από τη BG. Οι ευνοϊκότεροι όροι μπορούν, για το λόγο αυτό, να θεωρηθούν ότι τείνουν να επηρεάζουν τη μελλοντική πίστη αυτών που τους έχουν αποδεχτεί.

(140) Για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, δεν αποδεικνύεται κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης ως προς την προσφορά ιρλανδικών γυψοσανίδων σε χαμηλότερες τιμές.

δ) *Προτεραιότητα στην παράδοση σανίδων*

(141) Το βασικό χαρακτηριστικό του σχεδίου που τέθηκε σε εφαρμογή τον Αύγουστο 1985, ήταν ότι οι πελάτες που δεν εμπορεύονταν εισαγόμενες γυψοσανίδες θα τύχαιναν ευνοϊκότερης μεταχείρισης όσον αφορά την προμήθεια γυψοσανίδων σε περίοδο προσωρινής έλλειψης.

(142) Η BG δεν είχε την πρόθεση να συνεχίσει κανονικούς εφοδιασμούς γυψοσανίδων σε όλους τους πιστούς πελάτες γυψοσανίδων εις βάρων των άλλων. Το αποτέλεσμα θα ήταν να σταματήσει ουσιαστικά τον εφοδιασμό στους μη πιστούς πελάτες, οι οποίοι αναπόφευκτα θα απομακρύνονταν τελείως από τη BG. Στην πραγματικότητα, η πολιτική που ακολουθήθηκε ήταν να ισχύει στην πράξη η παράταση του χρόνου παράδοσης για όλους τους πελάτες. Εντούτοις, αν αυτό δημιουργούσε δυσκολίες στους πιστούς πελάτες γυψοσανίδων, η BG θα τους έδινε προτεραιότητα στην παράδοση, ακόμη και εις βάρος των μη πιστών πελατών αν ήταν απαραίτητο. Αντίστροφα, δεν θα γινόταν καμία προσπάθεια να επιλυθούν τα προβλήματα που θα αντιμετώπιζαν οι μη πιστοί πελάτες και τα οποία θα προέκυπταν σε περιόδους καθυστέρησης της παράδοσης. Η BG επιβεβαίωσε, σε επιστολή που υπέβαλε κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, ότι είναι η πολιτική της BG να δίνει προτεραιότητα στις παραγγελίες των πιστών πελατών της κατά τη διάρκεια τέτοιων περιόδων προσωρινής έλλειψης.

(143) Η BG τόνισε ότι ο γύψος δεν διατηρείται για πολύ καιρό και ότι οι έμποροι δεν κρατούν, για το λόγο αυτό, μεγάλα αποθέματα γύψου. Παρ' όλο που οι έμποροι μπορούν να έχουν τη δυνατότητα να προμηθευτούν γύψο αν στραφούν σε άλλους προμηθευτές όταν η BG καθυστερεί τις παραδόσεις, αυτή δεν θα ήταν η κατάλληλη λύση, για διάφορους λόγους. Μολονότι τα επιχρίσματα από διαφορετικούς προμηθευτές μπορούν σε μεγάλο βαθμό να υποκατασταθούν με άλλα για ένα διάστημα, οι τεχνίτες διστάζουν να τα αλλάζουν συχνά ή για μικρά χρονικά διαστήματα, επειδή κάθε επίχρισμα έχει τα δικά του χαρακτηριστικά εφαρμογής και εργασίας, με τα οποία πρέπει να εξοικειωθούν οι τεχνίτες. Έτσι, εκτός από το ότι η αναζήτηση επειγουσών εναλλακτικών προμηθειών από άλλη πηγή για κάλυψη ενός τμήματος των αναγκών δεν είναι κατάλληλη λύση, οι έμποροι πιθανόν να αντιμετώπιζαν το ενδεχόμενο να μην θέλουν οι πελάτες τους το εναλλακτικό προϊόν. Επίσης σε περίοδο έλλειψης, είναι δυνατόν άλλοι προμηθευτές να κατανέμουν τις παραγγελίες βάσει των κανονικών αγορών των δικών τους πελατών.

(144) Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, η BG ισχυρίστηκε ότι συνιστούσε απόλυτα παραδεκτή εμπορική πρακτική το να ευνοούνται σε περιόδους έλλειψης οι πελάτες εκείνοι με τους οποίους διατηρούσε στενή και αμοιβαία συμφέρουσα εμπορική συνεργασία.

Πράγματι, το μόνο κριτήριο επιλογής στην παράδοση κονιάματος με σειρά προτεραιότητας ήταν το κατά πόσον ο πελάτης συμπεριλαμβανόταν σε κατάλογο εμπόρων που διακινούσαν εισαγόμενες γυψοσανίδες. Δεν δινόταν σημασία στο γεγονός ότι, στο παρελθόν, ήταν καλός πελάτης της BG από κάθε άλλη άποψη. Συγκεκριμένα, ήταν αδιάφορο αν αυτοί οι πελάτες πωλούσαν ή προωθούσαν αποτελεσματικά ή με επιτυχία το κονίαμα της BG, ή αν πράγματι περιορίστηκαν στις πωλήσεις του κονιάματος της BG αντί να ασχοληθούν με πωλήσεις προϊόντων των διαφόρων ανταγωνιστών στην αγορά κονιάματος. Κάθε φορά που γινόταν επιλογή των πελατών για την κατανομή των παραδόσεων με σειρά προτεραιότητας σε περίοδο έλλειψης κονιάματος, αυτοί οι παράγοντες είχαν ενδεχομένως σημασία.

(145) Αποδείχτηκε ότι, σε ορισμένες περιπτώσεις, οι «μη πιστοί» πελάτες γυψοσανίδων είχαν ενημερωθεί ξεχωριστά από τη BG ότι προτεραιότητα στην παράδοση κονιάματος θα δινόταν στους πιστούς πελάτες. Αυτή την πολιτική εξέθεσε και ο αντιπρόσωπος της BG σε συνέντευξη τύπου.

(146) Η πολιτική της BG ως προς την προτεραιότητα στην παράδοση κονιάματος σε περιόδους καθυστέρησης της ημερομηνίας παράδοσης, αποθάρρυνε τους πελάτες από την αγορά εισαγόμενων γυψοσανίδων, υποδεικνύοντάς τους ότι η BG, ένας προμηθευτής στον οποίο βασίζονταν για ορισμένες προμήθειες προϊόντων, τους θεωρούσε πελάτες δεύτερης κατηγορίας. Αυτά τα αποτελέσματα πιθανόν να συνεχίζονταν, καθώς οι έμποροι ανέμεναν να τύχουν παρόμοιας μεταχείρισης στο μέλλον κατά τη διάρκεια κάθε περιόδου καθυστερημένης παράδοσης.

Γιά το λόγο αυτό, το σχέδιο μάλλον εξυπηρετούσε ορισμένη κατηγορία πελατών αντί να τιμωρεί, σημαντικά εκείνους που δεν ανήκαν σ' αυτή. Εντούτοις, η υιοθέτηση και η εφαρμογή πολιτικής με την οποία δίνεται προτεραιότητα στις παραγγελίες κονιάματος στους πελάτες που δεν είχαν απόθεμα εισαγόμενων γυψοσανίδων, συνιστούσε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της BG για τον εφοδιασμό γυψοσανίδων, επειδή το κριτήριο της επιλογής των πελατών που είχαν προτεραιότητα στον εφοδιασμό κονιάματος δεν ήταν αντικειμενικό, αλλά στηριζόταν στην ανταμοιβή των εμπόρων που διακινούσαν αποκλειστικά γυψοσανίδες της BG, ενώ υπήρχε λιγότερο ευνοϊκή μεταχείριση αυτών που ασχολούνταν με εισαγωγές. Επομένως, οι συμφωνίες έτειναν να επηρεάσουν τη μελλοντική συμεριφορά των πελατών της BG, ενθαρρύνοντάς τους να πωλούν μόνο γυψοσανίδες της BG.

(147) Η BG ισχυρίστηκε ότι στις περισσότερες, αν όχι σε όλες τις περιπτώσεις, δεν ήταν απαραίτητο να καθυστερήσουν την παραγγελία ενός άλλου και ότι, ούτως ή άλλως, η μέγιστη καθυστέρηση ήταν μία μόνο ημέρα.

Αυτός ο ισχυρισμός έγινε δεκτός. Εντούτοις, η BG δεν αρνείται ότι έδιναν προτεραιότητα στις παραγγελίες των πιστών εμπόρων και αρνούνταν τις παραγγελίες αυτών που είχαν απόθεμα εισαγόμενων γυψοσανίδων.

ε) *Μέτρα για τον αποκλεισμό των εισαγωγών στη Βόρεια Ιρλανδία*

(148) Τον Ιούνιο 1985, η BG ανακάλεσε την προσφορά έκπτωσης [...]% για τις γυψοσανίδες που είχε κάνει στους εμπόρους της Βόρειας Ιρλανδίας, ως προς τους οποίους είχε πληροφορηθεί ότι σκόπευαν να εισάγουν ισπανικές γυψοσανίδες. Με τον τρόπο αυτό ήθελε να τιμωρήσει τους εμπόρους που σκόπευαν να προβούν σε εισαγωγές και να τους προτρέψει από αυτό. Αμέσως μετά, προσφέρθηκαν πρόσθετες εκπτώσεις σε όλους τους εμπόρους, ύψους [...]% για τις γυψοσανίδες που επρόκειτο να εισαχθούν και [...]% για όλα τα οικοδομικά κονιάματα, με τον όρο ότι οι έμποροι θα αγόραζαν αποκλειστικά από τη BG και δεν θα είχαν καμία σχέση με εισαγόμενα υλικά γύψου. Με τις εκπτώσεις αυτές ήθελαν να τιμωρήσουν ακόμα περισσότερο τους εισαγωγείς και να εμποδίσουν την πρόσβασή τους σε άλλους εμπόρους για τη διανομή των εισαγόμενων γυψοσανίδων. Αυτά τα μέτρα όχι μόνο εμπόδισαν την είσοδο και τον ανταγωνισμό των εισαγόμενων γυψοσανίδων στην αγορά, αλλά επιπλέον άσκησαν πίεση στους εμπόρους για να σταματήσουν εντελώς τις εισαγωγές. Η πίεση αυτή αυξήθηκε με τις σαφείς ενδείξεις που δόθηκαν στους εισαγωγείς ότι η BG δεν σκόπευε να τους παραδώσει τμήμα της αγοράς, καθώς και με παροτρύνσεις για να σταματήσουν τις εισαγωγές, όπως με την προσφορά απόρρητης επιστροφής χρημάτων ανάλογα με την ποσότητα, (της παραγγελίας)

από την οποία οι έμποροι θα επωφελούνταν, και την πρόταση για πληρωμή στην ανταμοιβή εφόσον σταματούσαν οι εισαγωγές. Η προσπάθεια της BG να πείσει τους εν λόγω εμπόρους να σταματήσουν τις εισαγωγές και να μην εισάγουν στο μέλλον, είχε επιτυχία.

(149) Όλα τα μέτρα που έλαβε η BG και που προαναφέρθηκαν, συνιστούσαν κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης επειδή απέβλεπαν, και τελικά επέτυχαν, να σταματήσουν τις εισαγωγές ισπανικών γυψοσανίδων των προαναφερόμενων εμπόρων.

(150) Οι επιστροφές χρημάτων για τους εμπόρους για τις γυψοσανίδες που επρόκειτο να εισαχθούν και για το κονίαμα, που επρόκειτο να πραγματοποιηθούν υπό τον όρο ότι οι έμποροι θα αγόραζαν όλα τα προϊόντα γύψου, και ειδικά τις γυψοσανίδες, αποκλειστικά από τη BG, συνιστούσαν, αυτές καθ' αυτές, καταχρήσεις.

(151) Οι επιστροφές για όλα τα προϊόντα γύψου που έγιναν σε μεγάλους εμπόρους της Βόρειας Ιρλανδίας από τον Αύγουστο έως τον Σεπτέμβριο 1985, με τον όρο ότι η BG θα είχε την αποκλειστικότητα στον εφοδιασμό γυψοσανίδων, συνιστούσαν επίσης κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της BPB.

(152) Η προσφορά των επιστροφών για τα οικοδομικά κονιάματα, που αναφέρεται στα σημεία 150 και 151 και η οποία έγινε τον Ιούνιο και Αύγουστο 1985, υπό όρους που περιελάμβαναν και το ότι οι έμποροι δεν θα διακινούσαν εισαγόμενες γυψοσανίδες, ενίσχυσε τους δεσμούς αποκλειστικότητας μεταξύ της BG και των εμπόρων, δεδομένου ότι ο έμπορος που διακινεί εισαγόμενες γυψοσανίδες έχανε την επιστροφή χρημάτων όχι μόνο για τις γυψοσανίδες, αλλά και για τα οικοδομικά κονιάματα. Τα έγγραφα της BG δείχνουν ότι οι επιστροφές αυτές είχαν πραγματικά ιδιαίτερα μεγάλη επίδραση στην πίστη των πελατών.

Ε. Επίδραση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών

(153) Η BG προέβη σε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της στη Μεγάλη Βρετανία, με μέτρα που δέσμευαν τους πελάτες για τον εφοδιασμό γυψοσανίδων, ή που παρακινούσαν αυτούς αδικαιολόγητα να μην εμπορεύονται εισαγόμενες γυψοσανίδες. Δεδομένου ότι η BG ήταν ο μόνος τοπικός παραγωγός και οι μόνοι ανταγωνιστές της ήταν οι εισαγωγείς, αυτά τα μέτρα επηρέαζαν σημαντικά τις εισαγωγές από άλλα κράτη μέλη, ιδιαίτερα από τη Γαλλία και, από την 1η Ιανουαρίου 1986, την ημέρα της ένταξής της στην Κοινότητα, την Ισπανία. Η BG ισχυρίζεται ότι τα μέτρα, τα οποία δεν εγκρίνει η Επιτροπή, δεν επηρέαζαν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Τονίζει ότι η Ισπανία προσχώρησε στην Κοινότητα την 1η Ιανουαρίου 1986, και ισχυρίζεται οτι αυτά τα μέτρα είχαν ληφθεί αποκλειστικά για την αντιμετώπιση των δραστηριοτήτων της Iberian.

(154) Εντούτοις, οι δεσμευτικές συμφωνίες με τους εμπόρους είχαν σαν αποτέλεσμα να αποκλείσουν και τη Lafarge και την Iberian από το εμπόριο με αυτούς. Επίσης, ήταν δυνατόν να προβλεφθεί σαφώς ότι το σχέδιο θα είχε κάποια επίδραση και στους δύο εισαγωγείς με άλλους τρόπους: η BG γνώριζε καλά τις «αισθητές» επιπτώσεις, κατά τις οποίες οι ανταγωνιστικές ενέργειες των εμπόρων που πωλούσαν τις γυψοσανίδες ενός εισαγωγέα ωθούσαν τους άλλους, από αντίδραση, στα προϊόντα του άλλου εισαγωγέα, ώστε ο περιορισμός των διεξόδων οιουδήποτε από τους δύο εισαγωγείς να επηρεάζει τη θέση του άλλου με άμεσο τρόπο. Τέλος, οι αποκλειστικές πληρωμές έγιναν σε ορισμένους εμπόρους, οι οποίοι ήταν ήδη ή είχαν υπάρξει πελάτες της Lafarge. Αφότου η Ισπανία προσχώρησε στην Κοινότητα την 1η Ιανουαρίου 1986, η BG συνέχισε να εφαρμόζει και να επεκτείνει το σχέδιο των πληρωμών, δεσμεύοντας τους εμπόρους.

(155) Όσον αφορά την άρνηση για προτεραιότητα στην παράδοση κονιάματος, αυτή ίσχυε για τους εμπόρους που διακινούσαν γυψοσανίδες της Lafarge, όπως επίσης και για εκείνους που είχαν σχέσεις με την Iberian.

(156) Η BG προέβαλε δύο γενικούς ισχυρισμούς σχετικά με το γεγονός ότι η ανταγωνιστική θέση των εισαγωγέων δεν ήταν ισχυρή, και το ότι η Lafarge περιόριζε με δική της θέληση τις δραστηριότητές της στη Βρετανία. Κανένας από αυτούς τους ισχυρισμούς δεν μπορεί να ανατρέψει το συμπέρασμα ότι υπήρχε εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών και ότι τα μέτρα που είχαν ληφθεί ήταν δυνατόν να επηρέαζαν αυτό. Όταν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών είναι ήδη περιορισμένο από άλλους παράγοντες, κάθε ενέργεια που τείνει να περιορίσει αυτό ακόμα περισσότερο μπορεί να εμπίπτει στο πεδίο των κανόνων ανταγωνισμού της συνθήκης. Τούτο συγκεκριμένα συμβαίνει όταν η κατάργηση αυτού του εμπορίου ισχύει την ύπαρξη μιας σχεδόν μονοπωλιακής θέσης σε κράτος μέλος. Στην παρούσα υπόθεση ήταν σημαντικό να προστατευτεί το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, όχι μόνο σαν πηγή πραγματικού ανταγωνισμού απέναντι στη BG στην αγορά των γυψοσανίδων, αλλά επίσης και σαν πιθανό ξεκίνημα για τη δημιουργία νέων εγκαταστάσεων παραγωγής γυψοσανίδων στη Βρετανία.

(157) Εκτός από τα άμεσα αποτελέσματα που είχαν οι ενέργειες της BG στην εισαγωγή γυψοσανίδων από τη Γαλλία, αυτές οι ενέργειες εξουδετέρωσαν, ή τουλάχιστον αποδυνάμωσαν σοβαρά την Iberian από ανταγωνιστή της BG στη βρετανική αγορά και ενίσχυσαν τη δεσπόζουσα θέση της BG σε αυτή την αγορά, ιδιαίτερα δε την ισχυρή της θέση απέναντι στη Lafarge και σε άλλους πιθανούς εισαγωγείς από τα κράτη μέλη.

(158) Κατά τον ίδιο τρόπο, η κατάργηση του ανταγωνισμού αυτού από το consortium των εμπόρων που προέβαιναν σε εισαγωγές γυψοσανίδων στη Βόρεια Ιρλανδία, οδηγούσε στην επαναφορά του μονοπωλίου της BG και στην επανάκτηση της δύναμής της στην αγορά απέναντι στους πιθανούς εισαγωγείς από τα κράτη μέλη. Αυτά δεν ήταν με κανένα τρόπο θεωρητικά, επειδή πράγμνατι έγιναν εισαγγές γυψοσανίδων της Lafarge στη Βόρεια Ιρλανδία τον τελευταίο καιρό.

Οι συμφωνίες αποκλειστικής αγοράς που είχαν συναφθεί με τους εμπόρους, απέκλειαν κατηγορηματικά κάθε δυνατότητα διακίνησης εισαγόμενων γυψοσανίδων. Αυτό ίσχυε όχι μόνον για τις γυψοσανίδες που εισάγονταν από την Ισπανία στη Βόρεια Ιρλανδία, αλλά και για τις γυψοσανίδες της Epysa που βρίσκονται σε ελεύθερη κυκλοφορία στην Ιρλανδία, και για κάθε γυψοσανίδα η οποία επρόκειτο να εισαχθεί από άλλο κράτος μέλος.

Τέλος, τα μέτρα που έχουν ληφθεί για να περιοριστούν οι εισαγωγές ισπανικών γυψοσανίδων στη Βόρεια Ιρλανδία, είχαν άμεση επίδραση στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, δεδομένου ότι ο μόνος άλλος προμηθευτής γυψοσανίδων στη Βόρεια Ιρλανδία ήταν η BG, και όλες οι γυψοσανίδες που διέθετε η BG στη Βόρεια Ιρλανδία παράγονταν στην Ιρλανδία και εισάγονταν από την Ιρλανδία. Η μη ανταγωνιστική κατάργηση εκ μέρους της BG των εισαγωγών στη Βόρεια Ιρλανδία από την Ισπανία, θα νόθευε τη ροή του ανταγωνισμού μέσα στην Κοινότητα, δημιουργώντας ένα ρεύμα εμπορίου που δεν θα υπήρχε αν δεν είχαν γίνει καταχρήσεις.

(159) Η BG ισχυρίζεται ότι η κατάργηση των εισαγωγών εκ μέρους των τεσσάρων εμπόρων κατά των οποίων στράφηκε η BG, δεν μπορούσε να έχει καμία επίπτωση στο ενδοκοινοτικό εμπόριο, αφού μια άλλη επιχείρηση, η [...], άρχισε αργότερα να εισάγει ισπανικές γυψοσανίδες στη Βόρεια Ιρλανδία. Ο ισχυρισμός όμως αυτός είναι αβάσιμος. Οι ενέργειες της BG να καταργήσει τις εισαγωγές πρέπει να κριθούν, αυτές καθ' εαυτές, ως ικανές να επηρεάσουν το ενδοκοινοτικό εμπόριο. Το γεγονός ότι η BG ανέχτηκε αργότερα ορισμένες εισαγωγές ισπανικών γυψοσανίδων για λόγους τακτικής και επειδή ο εισαγωγέας ήταν χρήστης που πωλούσε μικρές μόνο ποσότητες στην αγορά, δεν επηρεάζει την αξιολόγηση των προηγούμενων ενεργειών της — για τις οποίες προβλήθηκαν αντιρρήσεις — που απέβλεπαν στην κατάργηση των εισαγωγών.

III. ΠΡΟΣΤΙΜΑ

(160) Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή μπορεί να επιβάλει, με απόφαση, στις επιχειρήσεις και ενώσεις επιχειρήσεων, πρόστιμο ύψους χιλίων μέχρι ενός εκατομμυρίου Ecu, ή και ποσό μεγαλύτερο από αυτό, μέχρι ποσοστού δέκα τοις εκατό του κύκλου εργασιών που πραγματοποιήθηκε κατά την προηγούμενη διαχειριστική περίοδο από μία των επιχειρήσεων οι οποίες έχουν συνεργήσει στην πρόσβαση, όταν, εκ προθέσεως ή εξ αμελείας, διαπράττουν παράβαση των διατάξεων του άρθρου 85 παράγραφος 1 ή του άρθρου 86 της συνθήκης.

(161) Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι πρέπει να επιβληθούν πρόστιμα. Κατά τον προσδιορισμό του ύψους των προστίμων, πρέπει να ληφθούν υπόψη η βαρύτητα και η διάρκεια της κατάχρησης, όπως επίσης και ο συνολικός κύκλος εργασιών της BPB και ο κύκλος εργασιών της στον τομέα των γυψοσανίδων στη Βρετανία και στη Βόρεια Ιρλανδία.

(162) Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι το σχέδιο που δέσμευε επιλεγμένους εμπόρους στη Βρετανία αποκλειστικά με τη BG για την αγορά γυψοσανίδων, συνιστούσε σοβαρή κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της BG. Η κατάχρηση ήταν ιδιαίτερα σοβαρή λόγω δύο συγκεκριμένων απόψεων του σχεδίου: Πρώτον οι περισσότερες πληρωμές αποτελούν πρότυπο με το οποίο η BG, σταδιακά, πρόσφερε το σχέδιο στους μεγάλους εμπόρους που είχαν γίνει πελάτες της Iberian, με στόχο να αποτρέψει και να αποδυναμώσει την Iberian από ανταγωνιστή, παίρνοντας τους πελάτες της και αυξάνοντας το κόστος μάρκεντιγκ και διανομής. Δεύτερον, η BG προέβη στις πληρωμές στους εν λόγω εμπόρους έχοντας υπόψη τους δεσμούς αποκλειστικής αγοράς. Το γεγονός ότι οι πληρωμές αυτές έπρεπε να χρησιμοποιηθούν με ορισμένο τρόπο, δηλαδή σαν συνεισφορές στα έξοδα διαφήμισης των εμπόρων, μειώνει απλώς ελαφρά την κατακριτέα φύση των πληρωμών αυτών.

Το γεγονός ότι οι πληρωμές μπορεί να έγιναν σαν απάντηση στο αίτημα των μεγάλων εμπορικών επιχειρήσεων για αναγνώριση της αγοραστικής τους δύναμης, δεν επηρεάζει αυτή την εκτίμηση. Δεν ήταν απαραίτητο αυτή η αναγνώριση να συνδεθεί με αποκλειστικότητα στην αγορά προϊόντων.

(163) Η BG δήλωσε επίσης, χωρίς να υποβάλει σχετική απόδειξη, ότι ορισμένοι έμποροι μπορεί να θεώρησαν την προσφορά αυτή σαν ευκαιρία για να ξαναρχίσουν να αγοράζουν αποκλειστικά από τη BG με αντάλλαγμα κάποιο είδος έκπτωσης. Εντούτοις, αποδείχτηκε ότι ήδη από την αρχή, οι πληρωμές σύμφωνα με το σχέδιο αποτελούσαν την ανταμοιβή των εμπόρων που θα αγόραζαν αποκλειστικά από τη BG.

(164) Η BG άρχισε να εφαρμόζει το σχέδιο από τον Ιούλιο 1985, το οποίο όμως σταμάτησε μετά από τις έρευνες της Επιτροπής τον Αύγουστο 1986.

(165) Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι η κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της BPB στη Βόρεια Ιρλανδία πρέπει επίσης να συνεπάγεται επιβολή προστίμου.

(166) Η BG ισχυρίστηκε ότι ο λόγος για τον οποίο προέβη στις ενέργειες αυτές, ήταν για να καταργήσει μια πηγή ανταγωνισμού που θεωρούσε αθέμιτη, επειδή οι έμποροι-εισαγωγείς θα πετύχαιναν αδικαιολόγητο πλεονέκτημα έναντι των άλλων εμπόρων, και το οποίο θεωρούσε ως σοβαρή απειλή για τις πωλήσεις της εν όψει της ισχυρής θέσης στην αγορά που είχαν οι τέσσερις εν λόγω έμποροι. Συγκεκριμένα η BG αναφέρει ότι ανησυχούσε μήπως οι εισαγωγείς άρχιζαν να πωλούν τις εισαγόμενες γυψοσανίδες σε περισσότερο συμφέρουσες τιμές και μήπως, έτσι, κατέστρεφαν τις σταθερές σχέσεις που υπήρχαν μεταξύ των οικοδομικών εμπορικών επιχειρήσεων και μεταξύ αυτών και της BG ως προς την αγορά γυψοσανίδων. Στην πραγματικότητα, η πληροφορία που είχε στη διάθεσή της η BG ανέφερε ότι οι εισαγωγές θα απέφεραν κέρδη μόνο αν οι εισαγωγείς πωλούσαν τα προϊόντα σε τιμές παρόμοιες με της BG, έτσι ώστε οι εισαγωγείς να μην έχουν μεγαλύτερο περιθώριο να πωλήσουν γυψοσανίδες σε περισσότερο συμφέρουσες τιμές λόγω των εισαγωγών. Κανένας από αυτούς τους παράγοντες δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι δικαιολογεί τις ενέργειες για κατάργηση του ανταγωνισμού.

(167) Η BG δηλώνει επίσης ότι αρνήθηκε να συμμετάσχει σε συμφωνία καθορισμού των τιμών και κατανομής της αγοράς με τους εισαγωγείς. Σχετικά με το θέμα αυτό, δεν έγινε καμία κριτική από τη BG.

(168) Τέλος, η BG δήλωσε ότι η Epysa πιθανόν να μην εκπλήρωσε την υποχρέωση που ανέλαβε έναντι της Επιτροπής, στις 26 Μαρτίου 1985, σχετικά με τις τιμές. Αποτελούσε τμήμα της συμφωνίας με τους εμπόρους που σταμάτησαν τις εισαγωγές, ότι θα έδιναν στη BG αντίγραφο του δικού τους τιμολογίου από την Epysa και, λόγω της μελλοντικής συνεργασίας των εμπόρων με τη BG θα έπρεπε να την ενημερώσουν για τις τιμές εξαγωγής της Epysa. Σε κάθε περίπτωση, δεν έγινε καμία καταγελλία βασισμένη στους κοινοτικούς κανόνες αντιντάμπινγκ για πιθανή μη εκπλήρωση της υποχρέωσης στην Ιρλανδία.

(169) Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι, στην παρούσα περίπτωση, δεν πρέπει να επιβληθεί πρόστιμο για την τήρηση σειράς προτεραιότητας στην παράδοση επιχρίσματος σε πιστούς πελάτες γυψοσανίδων των Αύγουστο του 1985, λόγω των περιορισμένων άμεσων συνεπειών που επέφερε το μέτρο αυτό στην πράξη, και λόγω ελλείψεως πειστικής απόδειξης ως προς την έκταση των πιθανών μακροπρόθεσμων έμμεσων αποτελεσμάτων.

(170) Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι οι καταχρήσεις για τις οποίες πρόκειται να επιβληθεί πρόστιμο, έγιναν εκ προθέσεως. Στη Βρετανία, η BG εσκεμμένα δέσμευσε, με τα μέτρα που έλαβε, τους πελάτες. Στη Βόρεια Ιρλανδία η ενέργεια της BG είχε μελετηθεί για να δώσει τέλος στις εισαγωγές των [...] εμπόρων και να δεσμεύσει τους εμπόρους με τη BG εν όψει του ανταγωνισμού από τις εισαγωγές.

(171) Στην πορεία της διαδικασίας, η BG προέβη σε «αντικαταγγελία», δηλώνοντας ότι η Epysa είχε παραγωγική ικανότητα που υπερέβαινε την ποσότητα που μπορούσε να πωλήσει στην Ισπανία και ότι, για το λόγο αυτό, έκανε εξαγωγές μεγάλης ποσότητας, ιδιαίτερα στο Ηνωμένο Βασίλειο. Υποστηρίχτηκε ότι οι τιμές εξαγωγής της Epysa ήταν σημαντικά χαμηλότερες από τις εγχώριες τιμές της. Τα στοιχεία που προέβαλε η BG δεν συνιστούν παράβαση των διατάξεων των άρθρων 85 ή 86 της συνθήκης σχετικά με τις εξαγωγές της Epysa στη Βρετανία ή στο νησί της Ιρλανδίας, μετά την προσχώρηση της Ισπανίας στην Κοινότητα. Δεν διατυπώθηκε επίσης καταγγελία, βάσει των κανόνων του αντιντάμπινγκ, όσον αφορά τις εξαγωγές ισπανικών γυψοσανίδων στη Μεγάλη Βρετανία.

(172) Το γεγονός ότι ο ανταγωνιστής ενός προμηθευτή που κατέχει δεσπόζουσα θέση μπορεί να διαθέτει και να πωλεί γυψοσανίδες σε χαμηλή τιμή, δεν μπορεί να δικαιολογεί τη λήψη καταχρηστικών μέτρων εκ μέρους του προμηθευτή που κατέχει δεσπόζουσα θέση για την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού.

(173) Εντούτοις, επιβάλλοντας το πρόστιμο, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη ότι, όταν άρχισαν να ισχύουν στη Βρετανία οι συμφωνίες αποκλειστικής αγοράς, η Ισπανία δεν είχε προσχωρήσει στην Κοινότητα και ότι το σχέδιο συνεχίστηκε μόνο για εφτά μήνες μετά την ένταξη της Ισπανίας. Το σχέδιο είχε μελετηθεί να αποτελεί, κατά ένα μέρος, απάντηση στις εισαγωγές από την Ισπανία. Λαμβάνει επίσης υπόψη ότι στη Βόρεια Ιρλανδία τα συγκεκριμένα μέτρα που είχαν ληφθεί, στρέφονταν κατά των ισπανικών εισαγωγών στο χρονικό διάστημα που η Ισπανία δεν ήταν κράτος μέλος. Η κατάργηση των απευθείας εισαγωγών από την Ισπανία τον καιρό που η Ισπανία δεν ήταν κράτος μέλος, δεν έχει από μόνη της άμεση επίδραση στο διακρατικό εμπόριο, στην παρούσα περίπτωση πριν από την 1η Ιανουαρίου 1986, λόγω του ότι δεν έγιναν επανεξαγωγές γυψοσανίδων ισπανικής κατασκευής από το Ηνωμένο Βασίλειο σε άλλα κράτη μέλη.

(174) Η Επιτροπή λαμβάνει επίσης υπόψη, όσον αφορά τις εισαγωγές από την Ισπανία ενώ η Ισπανία δεν ήταν κράτος μέλος, ότι οι τιμές εξαγωγής των γυψοσανίδων της Epysa ήταν σαφώς χαμηλότερες από τις εγχώριες τιμές της στην Ισπανία,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Από τον Ιούλιο 1985 μέχρι τον Αύγουστο 1986, η British Gypsum Ltd παρέβη το άρθρο 86 της συνθήκης ΕΟΚ, προβαίνοντας σε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης που

κατείχε για τον εφοδιασμό γυψοσανίδων στη Μεγάλη Βρετανία, μέσω σχεδίου πληρωμών σε εμπορικές οικοδομικές επιχειρήσεις οι οποίες είχαν συμφωνήσει να αγοράζουν γυψοσανίδες αποκλειστικά από την British Gypsum Ltd.

Άρθρο 2

Τον Ιούλιο και τον Αύγουστο 1985, η British Gypsum Ltd παρέβη το άρθρο 86 της συνθήκης ΕΟΚ, εφαρμόζοντας πολιτική που ευνοούσε πελάτες που δεν διακινούσαν εισαγόμενες γυψοσανίδες και προβλέποντας σειρά προτεραιότητας για τον εφοδιασμό οικοδομικού επιχρίσματος σε περιόδους καθυστέρησης της ημερομηνίας παράδοσης για το προϊόν αυτό, η οποία συνιστά κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της για τον εφοδιασμό της αγοράς γυψοσανίδων στη Μεγάλη Βρετανία.

Άρθρο 3

Η BPB Industries Plc, μέσω της θυγατρικής της British Gypsum Ltd, παρέβη το άρθρο 86 της συνθήκης ΕΟΚ, προβαίνοντας σε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης που κατείχε για τον εφοδιασμό της αγοράς γυψοσανίδων στην Ιρλανδία και Βόρεια Ιρλανδία:

— τον Ιούνιο και Ιούλιο 1985, ασκώντας με επιτυχία πίεση και επιτυγχάνοντας να λάβει τη συμφωνία ενός consortium εισαγωγέων να παραιτηθούν από την εισαγωγή γυψοσανίδων στη Βόρεια Ιρλανδία,

— από τον Ιούνιο μέχρι τον Δεκέμβριο 1985, με σειρά εκπτώσεων στα προϊόντα της BG που προμηθεύονταν οι εμπορικές οικοδομικές επιχειρήσεις στη Βόρεια Ιρλανδία, υπό τον όρο να μην διακινούν εισαγόμενες γυψοσανίδες.

Άρθρο 4

Επιβάλλονται τα ακόλουθα:

— στη British Gypsum Ltd, πρόστιμο ύψους 3 000 000 Ecu για τις παραβάσεις του άρθρου 86 της συνθήκης που αναφέρονται στο άρθρο 1,

— στη BPB Industries Plc, πρόστιμο ύψους 150 000 Ecu για τις παραβάσεις του άρθρου 86 της συνθήκης που αναφέρονται στο άρθρο 3.

Άρθρο 5

Τα πρόστιμα πρέπει να πληρωθούν:

α) στο λογαριασμό αριθ. 59000204, Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (η πληρωμή σε Ecu), Lloyds Bank Plc, The Manager, Payments Section, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, UK-Birmingham BI 2AB, ή

β) στο λογαριασμό αριθ. 108 63 41, Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (η πληρωμή σε λίρες στερλίνες), Lloyds Bank Plc, Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-London EC 39 3AB,

σε προθεσμία τριών μηνών από την κοινοποίηση της παρούσας απόφασης. Μετά τη λήξη της εν λόγω προθεσμίας, το ποσό του προστίμου καθίσταται αυτομάτως τοκοφόρο, με το επιτόκιο που εφαρμόζει το Ευρωπαϊκό Ταμείο Νομισματικής Συνεργασίας στις συναλλαγές του σε ECU την πρώτη εργάσιμη ημέρα του μήνα κατά τον οποίο εκδόθηκε η παρούσα απόφαση, αυξημένου κατά 3,5 %, δηλαδή 7,50 %.

Σε περίπτωση πληρωμής σε λίρες στερλίνες, η μετατροπή θα πραγματοποιείται με την ισοτιμία που ισχύει την προηγούμενη ημέρα της πληρωμής.

Άρθρο 6

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

BPB Industries Plc,
Langley Park House,
Uxbridge Road,
Slough SL3 6DU,
United Kingdom

και

British Gypsum Ltd,
Ruddington Hall,
Loughborough Road,
Ruddington,
Nottingham NG11 6LX,
United Kingdom.

Η παρούσα απόφαση αποτελεί εκτελεστό τίτλο κατά το άρθρο 192 της συνθήκης ΕΟΚ.

Βρυξέλλες, 5 Δεκεμβρίου 1988.

Για την Επιτροπή

Peter SUTHERLAND

Μέλος της Επιτροπής