ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 13ης Δεκεμβρίου 2000

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

(COMP/33.133-C: Ανθρακικό νάτριο — Solvay)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(2000) 3795]

(Το κείμενο στη γαλλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2003/6/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

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

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

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

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

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

ΜΕΡΟΣ Ι

ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Α. *ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΒΑΣΕΩΣ*

1. ΕΡΕΥΝΕΣ

(1) Η παρούσα απόφαση είναι αποτέλεσμα των ελέγχων που πραγματοποίησε η Επιτροπή, τον Μάρτιο 1989, στους παραγωγούς ανθρακικού νατρίου της ΕΟΚ σύμφωνα με το άρθρο 14 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17. Μέσω των ελέγχων και των ερευνών αυτών που πραγματοποιήθηκαν βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή συγκέντρωσε τεκμηριωμένες αποδείξεις σχετικά με την παράβαση του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ (νυν άρθρου 82 ΕΚ) στην οποία προέβη η Solvay et Cie SA (σήμερα Solvay SA), Βρυξέλλες (Solvay).

2. ΠΑΡΑΒΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 82 ΑΠΟ ΤΗ SOLVAY

(2) Περίπου από το 1983 μέχρι το τέλος του 1990, η Solvay προέβη σε καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης την οποία κατείχε στην αγορά ανθρακικού νατρίου στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα (με εξαίρεση το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία) εφαρμόζοντας στους μεγαλύτερους πελάτες της ένα σύστημα εκπτώσεων εμπιστοσύνης και εκπτώσεων οριακής ποσότητας σε τόνους, συμβατικές ρυθμίσεις που αποσκοπούν στη διασφάλιση της ουσιαστικής αποκλειστικότητας εφοδιασμού τους από τη Solvay, καθώς και άλλα μέτρα τα οποία είχαν ως αντικείμενο και αποτέλεσμα να δεσμεύουν τους εν λόγω πελάτες έναντι της Solvay για το σύνολο των αναγκών τους και να αποκλείουν τους ανταγωνιστές.

Β. *Η ΑΓΟΡΑ ΑΝΘΡΑΚΙΚΟΥ ΝΑΤΡΙΟΥ*

1. ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ

(3) Η παρούσα διαδικασία αφορά το ανθρακικό νάτριο (ανθρακική σόδα), ένα αλκαλικό χημικό προϊόν που χρησιμοποιείται κυρίως ως πρώτη ύλη στην υαλουργία. Το ανθρακικό νάτριο είναι η κύρια πηγή διοξειδίου του νατρίου το οποίο ενεργεί ως ρευστοποιητής στη διαδικασία τήξης της υάλου. Το ανθρακικό νάτριο χρησιμοποιείται επίσης στη χημική βιομηχανία για την παρασκευή απορρυπαντικών καθώς και στη μεταλλουργία.

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

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

Και οι δύο μορφές είναι ίδιες από χημικής απόψεως αλλά το κοκκώδες νάτριο προτιμάται για την παρασκευή γυαλιού.

(5) Στις Ηνωμένες Πολιτείες εξορυγνύεται «φυσικό» ανθρακικό νάτριο από αποθέματα trona που βρίσκονται κυρίως στο Wyoming. Μετά την εξόρυξή του, το trona καθαρίζεται και υφίσταται πύρωση σε διυλιστήρια. Το φυσικό ανθρακικό νάτριο παράγεται μόνο σε κοκκώδη μορφή. Φυσικό νάτριο βρίσκεται επίσης στην Αφρική και την Αυστραλία.

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

2. ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

(7) Κατά τη διάρκεια της εν λόγω περιόδου, οι κοινοτικοί παραγωγοί συνθετικού νατρίου ήταν οι ακόλουθοι:

— Solvay,

— Imperial Chemical Industries plc, Λονδίνο (ICI),

— Rhône-Poulenc,

— AKZO,

— Matthes & Weber (M & W),

— Chemische Fabrik Kalk, Κολωνία (CFK).

(8) Η Solvay ήταν ο μεγαλύτερος παραγωγός συνθετικού ανθρακικού νατρίου τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο όσο και στην Κοινότητα. Είχε εγκαταστάσεις στην Αυστρία, το Βέλγιο, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Ισπανία και την Πορτογαλία και ήταν ο αναμφισβήτητος κυρίαρχος της Δυτικής Ευρώπης με το 60 % περίπου της αγοράς.

(9) Η Solvay, για τη διαχείριση των εμπορικών της δραστηριοτήτων, είχε προβλέψει μια «εθνική διεύθυνση» («DN» Direction Nationale), σε κάθε χώρα στην οποία είχε εγκαταστάσεις, δηλαδή στην Αυστρία, το Βέλγιο, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, τις Κάτω Χώρες, την Πορτογαλία, την Ισπανία και την Ελβετία, ενώ τα κεντρικά γραφεία της στις Βρυξέλλες είχαν τον γενικό εποπτικό και συντονιστικό ρόλο.

(10) Η ICI Soda Ash Products ασκεί, από το 1987, χωριστές δραστηριότητες στο πλαίσιο του τμήματος χημικών και πολυμερών ενώσεων της ICI. Παλαιότερα υπήρξε μέρος της ICI Mond Division.

(11) Η ICI ήταν ο δεύτερος σε μέγεθος κοινοτικός παραγωγός ανθρακικού νατρίου με δύο εγκαταστάσεις παραγωγής στο Northwich (Cheshire), αλλά οι πωλήσεις της στο πλαίσιο της Κοινότητας περιορίζονταν σχεδόν αποκλειστικά στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Κατείχε δε, πάνω από το 90 % της αγοράς του Ηνωμένου Βασιλείου.

3. Η ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ

(12) Κατά τη δεκαετία του 1980 η παγκόσμια ζήτηση ανθρακικού νατρίου αυξανόταν περίπου με ρυθμό 1 % ετησίως, αν και υπήρχαν σοβαρές αποκλίσεις μεταξύ περιφερειών. Στις ανεπτυγμένες χώρες η ζήτηση παρέμεινε συνήθως στάσιμη από το 1980 έως το 1987, χρονολογία από την οποία σημειώθηκε σημαντική μεταστροφή στην αγορά. Πάνω από το ήμισυ της παγκόσμιας παραγωγής ανθρακικού νατρίου άρχισε να απορροφάται από την υαλουργία.

(13) Η ετήσια ικανότητα παραγωγής ανθρακικού νατρίου (φυσικού και συνθετικού) παγκοσμίως, το 1989, ήταν περίπου 36 εκατομμύρια τόνοι, εκ των οποίων το μερίδιο της Ευρωπαϊκής Κοινότητας ανερχόνταν περίπου σε 7,2 εκατομμύρια. Η παραγωγική ικανότητα της Solvay και της ICI στην Κοινότητα ήταν 4,3 και 1 εκατομμύρια. τόνοι, αντίστοιχα. (Η πρακτική ή πραγματική παραγωγική ικανότητα ήταν περίπου ίση με το 85-90 % της «ονομαστικής» ικανότητας). Η κατανάλωση ανθρακικού νατρίου στην Κοινότητα, το 1989, ήταν περίπου 5,5 εκατομμύρια τόνοι ετησίως, αξίας περίπου 900 εκατομμυρίων Ecu.

(14) Οι έξι παραγωγοί φυσικής σόδας των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής είχαν συνολική ονομαστική παραγωγική ικανότητα 9,5 εκατομμύρια τόνων ετησίως και η ζήτηση στην εγχώρια αγορά, το 1989, ήταν περίπου 6,5 εκατομμύρια. Το 1989, η παραγωγή φυσικού ανθρακικού νατρίου στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής ανήλθε σχεδόν σε 9 εκατομμύρια τόνους. Οι παραγωγοί των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής εφοδιάζουν ολόκληρη την εγχώρια αγορά τους και εξάγουν το υπόλοιπο της παραγωγής τους. Το κόστος παραγωγής της φυσικής σόδας είναι κατά πολύ χαμηλότερο από το κόστος του συνθετικού προϊόντος, τα ορυχεία, όμως, βρίσκονται μακριά από τις κύριες αγορές, πράγμα το οποίο έχει σοβαρές επιπτώσεις στο κόστος διανομής.

(15) Οι παραγωγοί κοκκώδους σόδας των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής αντιμετωπίστηκαν από τους ευρωπαίους παραγωγούς ως η κυριότερη απειλή ανταγωνισμού στις εγχώριες αγορές τους. Λόγω των ευνοϊκών συναλλαγματικών ισοτιμιών για τους αμερικανούς παραγωγούς στο τέλος της δεκαετίας του 1980 ήταν εύκολο γι' αυτούς να πωλούν τα προϊόντα τους στην Ευρώπη σε τιμές ουσιαστικά χαμηλότερες από τις τοπικές τιμές χωρίς ντάμπιγκ.

(16) Οι παραγωγοί της Ανατολικής Ευρώπης, με ετήσια παραγωγή περίπου 9 εκατομμύρια τόνους, αντιπροσώπευσαν περίπου το 30 % της παγκόσμιας ικανότητας παραγωγής ανθρακικού νατρίου. Η Σοβιετική Ένωση απορροφούσε πάνω από το ήμισυ της παραγωγής και ήταν αμιγής εισαγωγέας. Σχεδόν όλη η πλεονάζουσα παραγωγή την οποία εξήγαγαν οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης είχε τη μορφή ελαφράς σόδας. Παρά την ύπαρξη δασμών αντιντάμπιγκ, εξακολουθούσαν να γίνονται σημαντικές εισαγωγές ελαφράς σόδας στην Κοινότητα από τις χώρες της Comecon.

(17) Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980, σημειώθηκε αξιόλογη αύξηση της ζήτησης ανθρακικού νατρίου και το σύνολο της παραγωγής πωλείτο ευρέως σε παγκόσμια κλίμακα. Το 1990, οι εγκαταστάσεις παραγωγής έφθασαν στο

ανώτατο όριο απόδοσης. Η παραγωγή της Κίνας αυξήθηκε περίπου κατά 500 000 τόνους ετησίως και της Μποτσουάνα (Νότιος Αφρική) κατά 300 000 τόνους, πράγμα το οποίο οδήγησε σε μετατοπίσεις εισαγωγών εις βάρος άλλων περιοχών παραγωγής.

4. Η ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ

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

(19) Η αγορά ανθρακικού νατρίου στη Δυτική Ευρώπη στο τέλος της δεκαετίας του 1980 ήταν διαιρεμένη με βάση τα εθνικά σύνορα. Οι παραγωγοί είχαν την τάση να συγκεντρώνουν τις πωλήσεις τους στα κράτη μέλη, όπου είχαν ευκολίες παραγωγής, μολονότι μετά το 1981 ή το 1982, οι μικροί παραγωγοί — CFK, M&W και AKZO — αύξησαν τις πωλήσεις τους έξω από τις «εγχώριες» αγορές τους.

(20) Μεταξύ της Solvay και της ICI δεν υπήρχε ανταγωνισμός γιατί και οι δύο περιόριζαν τις πωλήσεις τους στην Κοινότητα στις παραδοσιακές «σφαίρες επιρροής» τους, η μεν μια στην ηπειρωτική Δυτική Ευρώπη, η δε άλλη στις βρετανικές νήσους. Τόσο η ICI όσο και η Solvay έκαναν σημαντικές εξαγωγές σε άλλες μη ευρωπαϊκές αγορές, τις οποίες εφοδιάζει η Κοινότητα. Στην πραγματικότητα, ένα μεγάλο μέρος των εξαγωγών της ICI συνίστατο σε προϊόντα που της προμήθευε για το σκοπό αυτό η Solvay.

(21) Η Solvay είχε το απόλυτο μονοπώλιο στα κράτη μέλη στα οποία ήταν ο μόνος εγκατεστημένος παραγωγός (Ιταλία, Πορτογαλία και Ισπανία).

(22) Το μερίδιο αγοράς της Solvay ήταν πάνω από 80 % στο Βέλγιο, 55 % στη Γαλλία και 52 % στη Γερμανία. Η ICI κατείχε πάνω από το 90 % της βρετανικής αγοράς, ενώ οι μόνες άλλες πηγές εφοδιασμού ήταν οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και η Πολωνία.

(23) Όσον αφορά τη ζήτηση, οι κύριοι καταναλωτές στην Κοινότητα είναι οι κατασκευαστές γυαλιού. Περίπου το 65 % έως το 70 % της παραγωγής των επιχειρήσεων της Δυτικής Ευρώπης χρησιμοποιείται για την παρασκευή επίπεδου ή κοίλου γυαλιού (δοχείων). Το ανθρακικό νάτριο είναι ένας από τους κύριους συντελεστές κόστους στην παραγωγή γυαλιού, δεδομένου ότι αντιπροσωπεύει περίπου το 60 % της αξίας των απαιτούμενων πρώτων υλών. Οι περισσότεροι παραγωγοί υάλου διευθύνουν εργοστάσια συνεχούς παραγωγής τα οποία πρέπει να έχουν εξασφαλισμένο τον εφοδιασμό τους με νάτριο. Στις περισσότερες περιπτώσεις, συνάπτουν ένα σχετικά μακροπρόθεσμο συμβόλαιο με έναν μεγάλο προμηθευτή για το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους και έχουν έναν άλλο προμηθευτή ως δευτερεύουσα πηγή. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980, η βιομηχανία γυαλιού στην Ευρώπη έγινε αντικείμενο συγχώνευσης, με αποτέλεσμα οι μεγάλοι παραγωγοί να ασκούν δραστηριότητα σε πανευρωπαϊκή βάση και να διαθέτουν μονάδες παραγωγής σε αρκετά κράτη μέλη. Η χημική βιομηχανία απορροφούσε 20 % του ανθρακικού νατρίου και η μεταλλουργία περίπου 5 %.

5. Η ΦΥΣΙΚΗ ΣΟΔΑ ΤΩΝ ΗΠΑ

(24) Με την ανάπτυξη της εξόρυξης του φυσικού ανθρακικού νατρίου κατά τη δεκαετία του 1960, η αγορά των ΗΠΑ σημείωσε σημαντικό πλεόνασμα σε σχέση με την εγχώρια ζήτηση. Το διαθέσιμο για εξαγωγή πλεόνασμα στο τέλος της δεκαετίας του 1980, ανερχόνταν περίπου σε 2,5 εκατομμύρια τόνους ετησίως.

(25) Λόγω της υπερπαραγωγής και της παρουσίας πολυάριθμων παραγωγών με αντίστοιχα έξοδα, η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής χαρακτηρίστηκε από οξύ ανταγωνισμό τιμών. Το προϊόν πωλείτο στις ΗΠΑ με σημαντική έκπτωση επί των «τιμών καταλόγου» [93 USD ανά αμερικανικό τόνο (short ton), τιμή fob στο Wyoming], ενώ η καθαρή τιμή «εκ του εργοστασίου», στο τέλος του 1989, ήταν περίπου 73 USD ανά αμερικανικό τόνο, στην οποία έπρεπε να προστεθεί το κόστος σιδηροδρομικής μεταφοράς προς τα βιομηχανικά κέντρα της ανατολικής ακτής. Οι περισσότεροι παραγωγοί αύξησαν τις τιμές καταλόγου σε 98 USD ανά αμερικανικό τόνο, από την 1η Ιουλίου 1990, και η πραγματική τιμή ανήλθε περίπου σε 85 USD.

(26) Οι πιέσεις για εξαγωγές οδήγησαν τους αμερικανούς παραγωγούς να προσπαθήσουν να διεισδύσουν στην ευρωπαϊκή αγορά και σε άλλες αγορές. Το φυσικό ανθρακικό νάτριο έκανε την εμφάνισή του στην Κοινότητα για πρώτη φορά στο τέλος της δεκαετίας του 1970, και κυρίως στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το 1982, οι εισαγωγές της ΕΟΚ από τις ΗΠΑ έφθαναν περίπου 100 000 τόνους, από τους οποίους σχεδόν 80 000 τόνοι είχαν προορισμό το Ηνωμένο Βασίλειο. Το 1982, η ευρωπαϊκή βιομηχανία εφήρμοσε επιτυχώς μέτρα προστασίας αντιντάμπιγκ κατά των εισαγωγών κοκκώδους ανθρακικού νατρίου από τις ΗΠΑ. (Από τον Οκτώβριο 1982, εφαρμόστηκαν μέτρα αντιντάμπιγκ κατά των εισαγωγών ελαφρού ανθρακικού νατρίου από την Ανατολική Ευρώπη, όχι όμως για τις εισαγωγές κοκκώδους ανθρακικού νατρίου).

(27) Τα ισχύοντα μέτρα στο τέλος της δεκαετίας του 1980, ως προστασία αντιντάμπιγκ κατά των εισαγωγών κοκκώδους ανθρακικού νατρίου από τις ΗΠΑ προέβλεπαν τα εξής:

α) για τους δύο τότε παραγωγούς της αγοράς, Allied (σημερινή General Chemical) και Texas Gulf, κατώτατο όριο αναλήψεως υποχρεώσεων 112,26 λιρών στερλινών ανά τόνο, τιμή εξόδου από την αποθήκη [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 2253/84 της Επιτροπής ([4])]·

([4]) ΕΕ L 206 της 2.8.1984, σ. 15.

β) για τους παραγωγούς εκτός αγοράς, Tenneco, KMG, FMC και Stauffer, οριστικό δασμό αντιντάμπιγκ 67,49 Ecu ανά τόνο [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 3337/84 του Συμβουλίου ([5])].

(28) Οι διαπραγματεύσεις σχετικά με την ανάληψη υποχρέωσης ως προς τις τιμές προέβλεπαν τη μετατροπή σε άλλα νομίσματα βάσει των τότε ισχυουσών συναλλαγματικών ισοτιμιών. Λόγω της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών, από το 1984, η τιμή για την οποία αναλήφθηκε υποχρέωση για τη Γερμανία, τη Γαλλία και άλλες αγορές ήταν αισθητά ανώτερη από την τιμή αγοράς, με αποτέλεσμα οι πωλήσεις βάσει της παρούσας δέσμευσης να μην είναι εμπορικά εφικτές σε άλλο κράτος εκτός από το Ηνωμένο Βασίλειο.

(29) Η Texas Gulf μειώθηκε σε όγκο λόγω της εφαρμογής μέτρων αντιντάμπιγκ και, το 1985, αποσύρθηκε από την αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, έτσι ώστε, το 1990, από τους αμερικανούς παραγωγούς, μόνο η General Chemical εξακολουθούσε να προμηθεύει το Ηνωμένο Βασίλειο και αυτό μόνο με 30 000 τόνους ετησίως.

(30) Από το 1987, η General Chemical «εστίασε» την προσοχή της στη Γαλλία, πράγμα το οποίο επηρέασε κυρίως τη Solvay και τη Rhône-Poulenc που μοιραζόντουσαν την αγορά. Η Texas Gulf πωλούσε, επίσης, μερικούς τόνους και στο Βέλγιο. Και στις δύο περιπτώσεις, οι εισαγωγές έγιναν χωρίς δασμούς αντιντάμπιγκ με το ειδικό καθεστώς τελειοποίησης προς επανεξαγωγή.

(31) Ορισμένοι από τους μεγάλους καταναλωτές της Κοινότητας στον τομέα της υαλουργίας δήλωσαν την πρόθεσή τους να αποσύρουν σημαντικό μέρος των αγορών τους από τους κοινοτικούς παραγωγούς και να αγοράζουν από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Ωστόσο, μέχρι το 1990, οι παραδόσεις των αμερικανών παραγωγών στην ηπειρωτική Δυτική Ευρώπη (εκτός από το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία) περιορίστηκαν συνολικά μόνο σε περίπου 40 000 τόνους, το μεγαλύτερο μέρος των οποίων έγινε με το καθεστώς «τελειοποίησης προς επανεξαγωγή».

(32) Τα μέτρα αντιντάμπιγκ που προβλέπει ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 3337/84 έληξαν τον Νοέμβριο του 1989. Το 1988, ορισμένοι αμερικανοί παραγωγοί και εκπρόσωποι των υαλοπαραγωγών της ΕΟΚ ζήτησαν επανεξέταση των μέτρων. Η εξέταση αυτή περατώθηκε, στις 7 Σεπτεμβρίου 1990, χωρίς να επιβληθούν προστατευτικά μέτρα [απόφαση 90/507/ΕΟΚ της Επιτροπής ([6])].

(33) Το 1982, ορισμένοι από τους παραγωγούς των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής ίδρυσαν μια ένωση εξαγωγών (Export Association) βάσει του νόμου «Webb-Pommerene Act» του 1918 με την έγκριση του Υπουργείου Εμπορίου των ΗΠΑ. Στην αρχή, οι δραστηριότητες της ένωσης αυτής περιορίζονταν στην Ιαπωνία και συμμετείχαν μόνον τρεις παραγωγοί. Τον Δεκέμβριο του 1983, ενώθηκαν και οι έξι παραγωγοί φυσικού νατρίου και σχημάτισαν το ANSAC — American Natural Soda Ash Corporation (σωματείο αμερικανικού φυσικού ανθρακικού νατρίου).

(34) Ρόλος του ANSAC ήταν να δρα ως πρακτορείο πωλήσεων για το μάρκετινγκ και τη διανομή των εξαγωγών ανθρακικού νατρίου των αμερικανών παραγωγών εκτός της Αμερικής. Οι πωλήσεις αυτές ανήρχοντο περίπου σε 250 εκατομμύρια USD ετησίως. Το ANSAC, ενόψει της επέκτασης των δραστηριοτήτων του στην αγορά της Δυτικής Ευρώπης (αντικαθιστώντας τις πωλήσεις των μεμονωμένων παραγωγών), κοινοποίησε τις συμφωνίες του στην Επιτροπή ζητώντας αρνητική πιστοποίηση ή απαλλαγή βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3.

(35) Το αίτημα του ANSAC αποτέλεσε αντικείμενο της απόφασης 91/301/ΕΟΚ της Επιτροπής ([7]), βάσει της οποίας απορρίφθηκε η απαλλαγή.

Γ. *ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ*

1. ΘΕΣΗ ΤΗΣ SOLVAY ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΝΘΡΑΚΙΚΟΥ ΝΑΤΡΙΟΥ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΕΝ ΛΟΓΩ ΠΕΡΙΟΔΟΥ

(36) Η Solvay, στις εννέα αγορές της Δυτικής Ευρώπης στις οποίες ασκούσε τις δραστηριότητές της (εννέα εθνικές διευθύνσεις ή «DN», συμπεριλαμβανομένων της Αυστρίας και της Ελβετίας) είχε σταθερό μερίδιο αγοράς περίπου 70 %, ενώ το μερίδιο των τεσσάρων κοινοτικών ανταγωνιστών της μαζί ήταν μόνο 26 %. Στην Κοινότητα, μη περιλαμβανομένων των βρετανικών νήσων (όπου η ICI είχε σχεδόν το μονοπώλιο), το μερίδιο αγοράς της Solvay ήταν, επίσης, κατά παράδοση περίπου 70 %. Με μοναδική εξαίρεση τις Κάτω Χώρες (όπου επικρατούσαν σε μεγάλο βαθμό η NSI και αργότερα η AKZO, βάσει συμφωνίας κατανομής της αγοράς που συνάφθηκε, το 1955, και που δεν αποτέλεσε αντικείμενο διαδικασίας) η Solvay ήταν ο μεγαλύτερος και, σε ορισμένες περιπτώσεις, ο αποκλειστικός προμηθευτής ανθρακικού νατρίου σε κάθε ένα από τα κράτη μέλη της Κοινότητας στα οποία πραγματοποιούσε πωλήσεις.

(37) Η Solvay, ως μεγαλύτερος παραγωγός άλατος στην Κοινότητα, κατείχε πολύ ευνοϊκή θέση όσον αφορά την προμήθεια των βασικών πρώτων υλών για το ανθρακικό νάτριο.

2. ΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΤΗΣ SOLVAY

(38) Ο μόνος ευρωπαίος παραγωγός ανάλογος σε ισχύ με τη Solvay ήταν η ICI, η οποία δεν ανταγωνίζονταν σε καμία από τις αγορές της Solvay. Με ενδεχόμενη εξαίρεση την AKZO, η οποία λόγω της θέσης της στην βόρεια ολλανδική ακτή θεωρούσε σαν «φυσική περιοχή» της όχι μόνο τις Κάτω Χώρες αλλά και τη Βόρεια Γερμανία και Δανία, οι άλλοι παραγωγοί προσπαθούσαν να συγκεντρώσουν τις πωλήσεις

([5]) ΕΕ L 311 της 29.11.1984, σ. 26.
([6]) ΕΕ L 283 της 16.10.1990, σ. 38.
([7]) ΕΕ L 152 της 15.6.1991, σ. 54.

τους, στα πλαίσια της ΕΟΚ, στις αντίστοιχες εθνικές τους αγορές. Έτσι, η Rhône-Poulenc πραγματοποιούσε το 95 % των πωλήσεων του ανθρακικού νατρίου της στη Γαλλία. Η Chemische Fabrik KAKL (CFK) και η Matthes & Weber πραγματοποιούσαν ορισμένες εξαγωγές στην Ολλανδία, Γαλλία και Λουξεμβούργο, αλλά και πάλι οι κύριες προσπάθειές τους αφορούσαν την τοπική τους αγορά. Σε σύγκριση με το 70 % της Solvay, τα μερίδια αγοράς των άλλων παραγωγών στα ηπειρωτικά κράτη μέλη της ΕΟΚ κυμαίνονταν από 4 % έως 11 %.

(39) Σύμφωνα με τη Solvay, ο κυριότερος κίνδυνος για τη θέση που κατείχε στην ευρωπαϊκή αγορά δεν οφείλετο στους άλλους κοινοτικούς παραγωγούς, αλλά στο φυσικό ανθρακικό νάτριο των ΗΠΑ. Οι παραγωγοί της Ανατολικής Ευρώπης παρήγαν κυρίως ελαφρύ ανθρακικό νάτριο, το οποίο δεν χρησιμοποιείται κατά κανόνα στην υαλουργία. Τα μέτρα αντιντάμπιγκ τα οποία επιβλήθηκαν, από το 1983, εξασφάλισαν στη Solvay ένα σημαντικό βαθμό προστασίας έναντι των εισαγωγών αυτών (βλέπε αιτιολογική σκέψη 49).

3. ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΗΣ SOLVAY

(40) Η κυριότερη αγορά διοχέτευσης των προϊόντων της Solvay ήταν ο τομέας της υάλου, ο οποίος αντιστοιχούσε σε 66-68 % της κατανάλωσης ανθρακικού νατρίου στη Δυτική Ευρώπη. Ο ίδιος ο κλάδος της υαλουργίας διαιρείται σε ύαλο συσκευασίας και επίπεδη ύαλο με αναλογία 2 προς 1.

(41) Η Solvay ήταν ουσιαστικά ο κύριος ή ο μοναδικός προμηθευτής όλων των παραγωγών υάλου στην ηπειρωτική Δυτική Ευρώπη. Ήταν ελάχιστοι οι πελάτες των οποίων ο «πρώτος» προμηθευτής ήταν ένας από τους άλλους παραγωγούς ανθρακικού νατρίου. Έτσι, το 1988, η Solvay εφοδίαζε το 82 % του ανθρακικού νατρίου στην αγορά της επίπεδης υάλου που συνίστατο στις εννέα «εθνικές διευθύνσεις». Όσον αφορά την ύαλο συσκευασίας, η Solvay αντιπροσώπευε το 74 % του συνολικού εφοδιασμού σε ανθρακικό νάτριο.

(42) Ο μεγαλύτερος πελάτης της Solvay ήταν ο όμιλος Saint-Gobain με συμβάσεις αορίστου διαρκείας στα διάφορα κράτη μέλη για τις οποίες προβλεπόταν η δυνατότητα καταγγελίας με προειδοποιητική προθεσμία 24 μηνών. Οι συμβάσεις αυτές αντιπροσώπευαν πωλήσεις άνω των 500 000 τόνων ετησίως στη Δυτική Ευρώπη. Επίσης, υπήρχε ένα μυστικό «πρωτόκολλο» που προέβλεπε «έκπτωση ομίλου» κατά 1,5 % το χρόνο για όλες τις πωλήσεις στην Ευρώπη. Ωστόσο, οι διαπραγματεύσεις για τις τιμές και τους άλλους συμβατικούς ορούς γινόταν σε κάθε κράτος μέλος μεταξύ της αρμόδιας εθνικής διεύθυνσης της Solvay και της εταιρείας St Gobain. Επίσης, υπήρχαν πολλοί άλλοι πελάτες με συμβάσεις αορίστου διαρκείας και ρήτρα 24μηνης προειδοποιητικής προθεσμίας.

4. Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ SOLVAY

(43) Οι παραγωγικές και εμπορικές δραστηριότητες της Solvay στον τομέα του ανθρακικού νατρίου στη Δυτική Ευρώπη ήταν οργανωμένες σε εθνική βάση με χωριστή εθνική διεύθυνση «DN» για την εξυπηρέτηση της κάθε αγοράς. Μεταξύ των διαφόρων κρατών μελών υπήρχαν σημαντικές διακυμάνσεις τιμών, δεδομένου ότι οι τιμές εργοστασίου στη Γαλλία ήταν κατά 10 % περίπου χαμηλότερες από εκείνες του Βελγίου. Ωστόσο, ιδιαίτερα στον κλάδο της υαλουργίας, κατά τη δεκαετία του 1980, παρατηρήθηκε έντονα η τάση δημιουργίας πανευρωπαϊκών ομίλων. Μολονότι η Solvay επέμενε ότι οι διαπραγματεύσεις των τιμών γίνονταν σε εθνικό επίπεδο (δηλαδή μεταξύ της εθνικής διεύθυνσης της Solvay και της τοπικής θυγατρικής του ενλόγω ομίλου), οι πελάτες αντιλαμβάνονταν όλο και περισσότερο τις αποκλίσεις των τιμών μεταξύ των διαφόρων κρατών μελών και προσπαθούσαν να τις ελαχιστοποιήσουν. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι πελάτες κατόρθωσαν να διαπραγματευθούν με τη Solvay ένα σύστημα για τη μείωση της διακύμανσης των τιμών (όπως, για παράδειγμα, οι βελγικές υαλουργίες St. Roch και Glaverbel).

5. ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ «ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ» ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕ Η SOLVAY ΜΕΧΡΙ ΤΟ 1981

(44) Μέχρι το 1980, οι συμφωνίες της Solvay για προμήθειες ανθρακικού νατρίου στα διάφορα κράτη μέλη ήσαν μακράς διαρκείας και κατά κανόνα απαιτούσαν από τον πελάτη να καλύπτει το σύνολο των αναγκών του από τη Solvay.

(45) Αφότου οι συμφωνίες προμηθειών της Solvay τέθηκαν υπόψη της Επιτροπής, πραγματοποιήθηκαν εκτεταμένες συζητήσεις και η Solvay δέχθηκε τελικά να τροποποιήσει τις συμβατικές της συμφωνίες αντικαθιστώντας τη ρήτρα που αφορούσε «το σύνολο των αναγκών» με άλλη ρήτρα η οποία όριζε συγκεκριμένη ποσότητα και μείωνε την προειδοποιητική προθεσμία για την καταγγελία της συμφωνίας (σε πολλές περιπτώσεις πενταετή) σε δύο χρόνια.

(46) Ωστόσο, η Επιτροπή πληροφόρησε τη Solvay με επιστολή ότι οι ποσότητες τις οποίες ήταν υποχρεωμένος να αγοράζει κάθε χρόνο ο πελάτης δεν θα έπρεπε να αντιστοιχούν ή να προσεγγίζουν στο σύνολο των αναγκών του σε ανθρακικό νάτριο. Επιπλέον, η Επιτροπή, παρά τη διαβεβαίωση ότι η Solvay μπορούσε να προβαίνει σε εκπτώσεις επί των τιμών καταλόγου, διευκρίνισε ότι οποιαδήποτε έκπτωση που χορηγεί η Solvay δεν έπρεπε να αποτελεί ούτε συγκαλυμμένη μέθοδο για τη διατήρηση των καταργηθεισών συμβάσεων «συνολικών αναγκών» ούτε να λειτουργεί σαν έκπτωση εμπιστοσύνης.

(47) Η Solvay ενημέρωσε την Επιτροπή, στο τέλος του 1980, ότι έδινε οδηγίες στις διάφορες εθνικές διευθύνσεις της να τροποποιήσουν τις συμφωνίες προμηθειών τους και επισύναψε αντίγραφο του σχεδίου εγκυκλίου επιστολής που επρόκειτο να στείλει στα διάφορα εθνικά γραφεία πωλήσεων, στην οποία τόνιζε - σε δύο σημεία - ότι σε καμία περίπτωση οποιαδήποτε συμφωνία επί των τιμών δεν πρέπει να αποτελεί κίνητρο για τη διασφάλιση της εμπιστοσύνης του πελάτη. Επίσης, ο πελάτης έπρεπε να είναι ελεύθερος να επιλέγει τις

ποσότητες σε τόνους που επιθυμούσε να αγοράσει και η Solvay απαγόρευε ρητά στα γραφεία πωλήσεων να επιχειρήσουν να μάθουν από τον πελάτη τι ποσοστό του συνόλου των αναγκών του αντιπροσώπευε η εν λόγω ποσότητα.

(48) Με βάση την επιστολή της Solvay, η υπόθεση τέθηκε στο αρχείο, το 1982, και η Επιτροπή δεν προέβη σε καμία περαιτέρω ενέργεια μέχρι τη διεξαγωγή έρευνας στα πλαίσια της παρούσας διαδικασίας.

6. ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΝΤΙΝΤΑΜΠΙΓΚ

(49) Ένα σημαντικό στοιχείο ανησυχίας όσον αφορά την εμπορική πολιτική που ασκούσε η Solvay στον τομέα του ανθρακικού νατρίου ήταν η διατήρηση των ισχυόντων μέτρων αντιντάμπιγκ έναντι των παραγωγών κοκκώδους ανθρακικού νατρίου από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και έναντι των προμηθευτών ελαφρού ανθρακικού νατρίου από την Ανατολική Ευρώπη. Μετά τις αλλαγές των συναλλαγματικών ισοτιμιών από το 1984 και πέρα, η Solvay είχε πλήρη επίγνωση του γεγονότος ότι οι παραγωγοί των ΗΠΑ ήταν σε θέση να πωλούν στην Ευρώπη σε πολύ τιμές χαμηλότερες από τις μέσες κοινοτικές τιμές χωρίς να διαπράττουν ντάμπινγκ: η τιμή εξαγωγής, εκ του εργοστασίου, δεν ήταν χαμηλότερη από την τιμή που πρότειναν στην εγχώρια αγορά.

(50) Ορισμένοι παραγωγοί υάλου επωφελήθηκαν από διάταξη της νομοθεσίας αντιντάμπιγκ, σύμφωνα με την οποία μπορούν να αποφεύγουν τους δασμούς αντιντάμπιγκ για το εισαγόμενο ανθρακικό νάτριο που χρησιμοποιείται στην παραγωγή υάλου που προορίζεται για εξαγωγή εκτός της ΕΟΚ («ενεργητική τελειοποίηση»).

(51) Οι δασμοί αντιντάμπιγκ επί των εισαγωγών από τις ΗΠΑ αποτελούσαν αντικείμενο επανεξέτασης κατά την παρούσα διαδικασίας και η Solvay ζήτησε με επιμονή την ανανέωσή τους, καθώς και την επέκτασή τους στα προϊόντα που εισάγονται βάσει του «καθεστώτος τελειοποίησης προς επανεξαγωγή». Ένας από τους αμερικανούς παραγωγούς, κυρίως η General Chemical (προηγουμένως γνωστή με την επωνυμία Allied) «στόχευε» — σύμφωνα με τους άλλους ευρωπαίους παραγωγούς — τη Γαλλία. Έτσι, η πολιτική αυτή επηρέαζε μόνο τη Solvay τη Rhône-Poulenc. Ωστόσο, στα πρακτικά συνεδρίασης της ένωσης παραγωγών, CEFIC, βρέθηκαν ενδείξεις ότι οι δύο αυτοί παραγωγοί έπρεπε να «εξετάσουν τη δυνατότητα διακανονισμού με τη General Chemical».

(52) Είναι σημαντικό το γεγονός ότι, στη διαδικασία αντιντάμπιγκ, η Solvay ζήτησε να επιβληθεί νέα ελάχιστη τιμή εκτελωνισμένη στα σύνορα της ΕΟΚ, ύψους 163 Ecu/τόνο για το κοκκώδες ανθρακικό νάτριο από την Ανατολική Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (δηλαδή περίπου 170 έως 180 Ecu κατά την παράδοση), ενώ (όπως γνώριζε καλά), σε πολλές χώρες, η δική της μέση τιμή παράδοσης ήταν κατώτερη από 300 γερμανικά μάρκα (δηλαδή 150 Ecu).

Δ. *ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΗΣ SOLVAY ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡΓΗΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ*

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ SOLVAY ΜΕΤΑ ΤΟ 1982

(53) Παρά τη ρητή διατύπωση στην επιστολή της Επιτροπής και στην εσωτερική εγκύκλιο της Solvay, η Solvay, από το 1983, χρησιμοποιούσε όλο και περισσότερο τόσο ένα σύστημα προοδευτικών εκπτώσεων όσο και συμβάσεις προμήθειας οι οποίες δέσμευαν αποτελεσματικά τους σημαντικότερους πελάτες στη Solvay για το σύνολο ή σχεδόν το σύνολο των αναγκών τους σε ανθρακικό νάτριο. Αντιμετωπίζοντας πτώση της ζήτησης (μέχρι το 1987), βασική μέριμνα της Solvay φαίνεται ότι ήταν η διατήρηση της δεσπόζουσας θέσης της στην ευρωπαϊκή αγορά έναντι της «κινητοποίησης» των μικρότερων παραγωγών, καθώς και η διαφαινόμενη απειλή εισαγωγών από την Ανατολική Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Τα κύρια μέτρα που έλαβε η Solvay περιλάμβαναν:

> «Τη βελτίωση των σχέσεων με τους μεγάλους πελάτες (υαλουργία-χημική βιομηχανία) με τη γενίκευση και την ενίσχυση της πολιτικής των συμβάσεων με στόχο τη διατήρηση "πιστής" πελατείας (ιδιαίτερα της Saint-Gobain η οποία έχει υπερέκπτωση ομίλου 1,5 % στα πλαίσια μιας σύμβασης πλαισίου "contrat chapeau") … αλλά οι συμβάσεις αυτές παραμένουν σχετικά "ανοικτές" λόγω των κοινοτικών κανόνων (μέγιστη προειδοποιητική προθεσμία δύο ετών, συμβατική ποσότητα σε τόνους περιορισμένη περίπου στο 85 % των αναγκών του πελάτη, ώστε ο πελάτης να έχει τη δυνατότητα προσφυγής σε δεύτερο προμηθευτή)».

(54) Σε παρουσίαση της στρατηγικής της Solvay (χωρίς ημερομηνία αλλά που τοποθετείται περίπου τον Απρίλιο του 1988) εκτίθεται η εμπορική και τιμολογιακή πολιτική της:

> «Πρώτη μέριμνα της Solvay: η προάσπιση των κυρίαρχων εμπορικών της θέσεων, κυρίως, στην Ευρώπη (πρόκειται για την αποδοτική και προσοδοφόρα αγορά).
>
> Αυτό προϋποθέτει:
>
> — Μια πολιτική που εξασφαλίζει παρουσία κοντά σε "κάθε πελάτη" και καλή κάλυψη της αγοράς […]
>
> — Μια πολιτική που ευνοεί τους πελάτες που είναι έτοιμοι να δεχθούν μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις = συμβάσεις που προβλέπουν σημαντικές εκπτώσεις».

(55) Σε ένα άλλο σημείωμα σχετικά με τη στρατηγική της Solvay με ημερομηνία Απριλίου 1988 αναφέρονται οι άλλες εναλλακτικές πολιτικές της:

> «Η αμυντική στρατηγική συνίσταται και θα συνίσταται:
>
> — στη διατήρηση πιστών πελατών μας με όλο και σημαντικότερες συμβατικές εκπτώσεις».

2. ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ ΤΗΣ SOLVAY ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

(56) Δεδηλωμένη πολιτική της Solvay στη σημαντική γερμανική αγορά ήταν η διατήρηση ολόκληρου του μεριδίου αγοράς της σε ποσοστό πάνω από 50 % με τους ακόλουθους τρόπους:

— αποκλεισμός όλων των εισαγωγών από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και παρακώλυση οποιασδήποτε περαιτέρω αύξησης εισαγωγών από την AKZO και τους παραγωγούς της Ανατολικής Ευρώπης,

— διατήρηση της «δεσπόζουσας θέσης» της ως προμηθευτή ανθρακικού νατρίου της βιομηχανίας επίπεδης υάλου και υάλου συσκευασίας.

(57) Εκτός από τις συνήθεις εκπτώσεις ποσότητας επί της βασικής ποσότητας σε τόνους για τους μεγάλους πελάτες, η Solvay προσέφερε, από το 1982, δύο επιπλέον μορφές εκπτώσεων στη Γερμανία:

— έκπτωση για την οριακή ποσότητα σε τόνους, αποκαλούμενη «Spitzenrabatt», που οριζόταν σχεδόν πάντοτε στο 20 % της τιμής καταλόγου,

— ειδική ετήσια πληρωμή με επιταγή (μέχρι 3,4 εκατομμύρια γερμανικά μάρκα σε μία περίπτωση), υπό την προϋπόθεση ότι ο πελάτης εφοδιάζεται από τη Solvay για το σύνολο ή το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών του.

(58) Η επιστροφή με επιταγή ίσχυε ήδη από τα τέλη του 1982, και το ποσοστό «της οριακής ποσότητας» καθιερώθηκε στις αρχές του 1983. Το σύστημα αυτό επεκτάθηκε και τελειοποιήθηκε, από το 1983, και αποτελούσε τη βάση της διαμόρφωσης των τιμών της Solvay στη Γερμανία. Κατά το χρόνο διεξαγωγής των ερευνών της Επιτροπής, τον Μάρτιο του 1989, όλοι σχεδόν οι μεγάλοι πελάτες της Solvay στη Γερμανία είχαν και τα δύο είδη κινήτρων. Η Solvay έδινε πάντα στους εν λόγω πελάτες εντολή να τηρούν αυστηρά απόρρητες τις εκπτώσεις αυτές από τρίτους.

(59) Σύμφωνα με το σύστημα εκπτώσεων που εφαρμόζεται στους σημαντικότερους πελάτες, η βασική «ποσότητα σε τόνους», η οποία αντιστοιχούσε κατά κανόνα σε 80 % περίπου των συνολικών ετήσιων αναγκών του πελάτη, τιμολογείτο με βάση την τιμή καταλόγου και τη συνήθη έκπτωση ποσότητας (για παράδειγμα 10 %). Για την οριακή ποσότητα που υπερέβαινε τις βασικές ανάγκες του πελάτη, γινόταν έκπτωση 20 % και επιπλέον καταβαλόταν ένα σημαντικό ποσό με επιταγή.

(60) Έτσι, στην περίπτωση της Vegla, που ήταν μέλος του ομίλου Saint-Gobain και ο κυριότερος πελάτης της Solvay στη Γερμανία, το σύστημα εκπτώσεων, το 1989, λειτουργούσε ως εξής:

1. για τη βασική συμβατική ποσότητα των 85 000 τόνων, έκπτωση 10 %,

2. για την «οριακή» ποσότητα των 43 000 τόνων, έκπτωση 20 %,

3. για την οριακή ποσότητα σε τόνους, επιταγή ύψους 3 349 000 γερμανικών μάρκων.

(61) Η τιμή εργοστασίου της Solvay για τη Γερμανία ήταν 403 γερμανικά μάρκα ανά τόνο. Η μέση καθαρή τιμή ανά τόνο που κατέβαλλαν οι μεγάλοι πελάτες της Γερμανίας στο τέλος της δεκαετίας του 1980, κυμαινόταν στα επίπεδα των 340 έως 360 γερμανικών μάρκων ανά τόνο. Αυτό που δεν ήταν εμφανές είναι ότι, στην οριακή ποσότητα, η τιμή ανά τόνο μπορούσε να πέσει στα 250 γερμανικά μάρκα (DEM) ανά τόνο ή ακόμη χαμηλότερα.

(62) Επανερχόμαστε στο παράδειγμα της Vegla, το 1989:

— τιμή καταλόγου από το εργοστάσιο: 403 DEM,

— βασική ποσότητα σε τόνους (έκπτωση 10 %): 85 000,

— οριακή ποσότητα σε τόνους (έκπτωση 20 %): 43 400,

— τιμή του τελευταίου τμήματος με έκπτωση (τιμή καταλόγου - 20 %): 322,40 DEM,

— ειδική πληρωμή με επιταγή: 3 349 000 DEM = 77,16 DEM ανά τόνο,

— καθαρή τιμή ανά τόνο για την οριακή ποσότητα σε τόνους: 245,24 DEM.

(63) Σε κάθε περίπτωση όπου η Solvay χορηγούσε ειδικές εκπτώσεις οριακής ποσότητας ή με τη μορφή επιταγής, ήταν ο αποκλειστικός ή ο βασικός προμηθευτής του πελάτη. Από τα σχετικά έγγραφα προκύπτει ότι σε όλες τις περιπτώσεις η Solvay έχει σαφέστατη ιδέα των συνολικών αναγκών του πελάτη και ότι μπορούσε να υπολογίσει την προσφορά των τιμών της, αντίστοιχα. Η οριακή ποσότητα σε τόνους στην οποία αναφέρονται τα οικονομικά κίνητρα αντιστοιχούσε στην ποσότητα την οποία ο πελάτης θα μπορούσε, σε άλλη περίπτωση, να εξασφαλίσει ενδεχομένως από ανταγωνιστή προμηθευτή.

(64) Αποτέλεσμα του συστήματος εκπτώσεων ήταν ότι ένας ανταγωνιστής που ήθελε να εισέλθει ως δεύτερος προμηθευτής παίρνοντας από τη Solvay ένα μέρος του εφοδιασμού του πελάτη (δηλαδή την οριακή ποσότητα σε τόνους), έπρεπε να του προσφέρει για την ποσότητα αυτή τιμή τουλάχιστον ίση αν όχι χαμηλότερη από αυτή της Solvay. Για το παραπάνω παράδειγμα, έπρεπε να προσφέρει 245 γερμανικά μάρκα. Ενώ ο ανταγωνιστής έπρεπε να προσφέρει αυτή την ασύμφορα χαμηλή τιμή για όλες τις προσφερόμενες ποσότητες, η Solvay την προσέφερε μόνο για το τελευταίο αυτό τμήμα. Έτσι, παρόλο που η οριακή ποσότητα πωλείτο στην τιμή των 245 γερμανικών μάρκων ανά τόνο μόνο, η μέση τιμή ανά τόνο για τη Solvay, στο σύνολο της ποσότητας που προμήθευε, ήταν 320 γερμανικά μάρκα.

(65) Με άλλα λόγια, εάν ο ανταγωνιστής προμηθευτής ήλπιζε να πάρει μια οριακή επιχειρηματική δραστηριότητα από τη Solvay, έπρεπε να αποζημιώσει τον πελάτη για την απώλεια του οικονομικού πλεονεκτήματος από το οποίο παραιτείτο εάν δεν αγόραζε από τη Solvay. Στο συγκεκριμένο παράδειγμα, η αξία του πλεονεκτήματος αυτού αντιστοιχούσε σε περίπου 6 850 000 γερμανικά μάρκα. Ο

δεύτερος προμηθευτής έπρεπε να απορροφήσει το κόστος που αντιπροσωπεύει η έκπτωση αυτή σε ποσότητα λίγο μεγαλύτερη από 43 000 τόνους, ενώ η Solvay μπορούσε να κατανείμει την έκπτωσή της σε τριπλάσια ποσότητα.

(66) Επομένως, ο πελάτης είχε ελάχιστα κίνητρα να επιδιώξει να βρει έναν δεύτερο προμηθευτή, δεδομένου ότι η Solvay προσέφερε ευνοϊκή τιμή για την οριακή ποσότητα και ο δεύτερος προμηθευτής δεν είχε συμφέρον να προβεί σε προσφορά για τις οριακές ποσότητες του πελάτη λόγω της ασύμφορης τιμής την οποία ήταν υποχρεωμένος να προσφέρει.

(67) Στις περισσότερες περιπτώσεις, όπως αυτή της Vegla, το σύστημα εκπτώσεων ενίσχυε τη θέση της Solvay ως αποκλειστικού προμηθευτή. Ωστόσο, το σύστημα εκπτώσεων αποσκοπούσε, επίσης, στη διατήρηση του δεσπόζοντος μεριδίου της Solvay ακόμη και σε περίπτωση που οι πελάτες είχαν ως πολιτική την κατανομή των δραστηριοτήτων τους μεταξύ δύο προμηθευτών. Η Flachglas, ο δεύτερος σε μέγεθος πελάτης της Solvay στη Γερμανία, μοίραζε τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες με κατά προσέγγιση αναλογία 70 προς 30 μεταξύ της Solvay και της Mattes und Weber. Από το 1983, οι τιμολογιακοί όροι που εφάρμοσε η Solvay έναντι της Flachglas προέβλεπαν έκπτωση ποσότητας 8,5 % για ποσότητες μέχρι 70 kt, 20 % για κάθε οριακή ποσότητα και επιταγή 500 000 έως 750 000 γερμανικών μάρκων. Η επιπρόσθετη έκπτωση επιταγής σήμαινε ότι η πραγματική τιμή για κάθε οριακή ποσότητα πάνω από 70 kt ήταν (ανάλογα με την ποσότητα), μόνο 250 ή 260 γερμανικά μάρκα ανά τόνο. Έτσι, ήταν εξαιρετικά δύσκολο για τον δεύτερο προμηθευτή να εισχωρήσει στο «βασικό κορμό» των δραστηριοτήτων εφοδιασμού της Solvay, το μερίδιο της οποίας (όπως φαίνεται από τα ίδια τα έγγραφα της Solvay) προστατευόταν με το «περίφραγμα» των εκπτώσεων. Έστω και εάν ο δεύτερος προμηθευτής μπορεί να ήταν σε θέση να ανταγωνιστεί την τιμή των 322,40 γερμανικών μάρκων (τιμή καταλόγου - 20 %), ήταν τελείως απίθανο να διακινδυνεύσει ο πελάτης να χάσει το σημαντικό ποσό της επιταγής, η καταβολή του οποίου εξαρτιόταν ρητά από την αγορά από τη Solvay της σχετικής ποσότητας επιπλέον της βασικής συμβατικής ποσότητας. Από τα έγγραφα που έδωσε η Matthes und Weber επιβεβαιώνεται ότι ήταν αδύνατον για την εταιρεία αυτή να καταπατήσει το μερίδιο που κατείχε η Solvay στις δραστηριότητες της Flachglas.

(68) Από τα εσωτερικά έγγραφα της Solvay γίνεται σαφέστατο ότι στόχος του συστήματος των εκπτώσεων στη Γερμανία ήταν να εξασφαλιστεί η πίστη των πελατών στη Solvay.

(69) Στο πλαίσιο αυτό, η συγκεκριμένη περίπτωση της Vegla είναι και πάλι ενδεικτική. Η Vegla είχε συμφωνία μακράς διαρκείας με τη Deutsche Solvay Werke (DSW) για την κάλυψη του συνόλου των αναγκών της από τη Solvay. Ωστόσο, στα τέλη του 1987, προφανώς κάτω από πιέσεις οι οποίες προήλθαν από την έδρα της Saint-Gobain στο Παρίσι, η Vegla ζήτησε από τη Solvay να συμφωνήσει να αγοράσει 15 kt από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Η DSW απέρριψε σθεναρά την πρόταση και κατέστησε σαφές στη Solvay, στις Βρυξέλλες, ότι το σύστημα εκπτώσεων είχε σαν προορισμό την ενίσχυση της θέσης της DSW σαν μοναδικού προμηθευτή της Vegla. Εάν επιτρεπόταν στη Vegla να αγοράσει από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής αυτό θα αποτελούσε «περιττή εγκατάλειψη της ισχυρής μας αμυντικής θέσης (σύνολο αναγκών Vegla), η οποία διασφαλίζεται από ένα σύστημα "στεγανών" εκπτώσεων».

(70) Σε άλλα έγγραφα της DSW, από τις αρχές του 1988, υπογραμμίζεται ότι η Vegla έπρεπε να συνειδητοποιήσει ότι η «προτιμησιακή μεταχείριση» που της παρεχόταν από τη Solvay εξαρτάτο από το κατά πόσον προμηθευόταν το σύνολο των αναγκών της από την DSW. Σε περίπτωση που η Vegla δεν έκανε κάτι τέτοιο, θα έχανε την έκπτωση επιταγής. Στα έγγραφα αυτά υπογραμμίζεται, επίσης, το γεγονός ότι το σύστημα τιμών σε δύο επίπεδα που εφάρμοζε η Solvay συνεπαγόταν μη αμελητέα επιδότηση για τις οριακές ποσότητες με σκοπό τον αποκλεισμό του ανταγωνισμού. Το σημείο αυτό, προσδιορίζεται σαφώς σε σημείωμα της 1ης Φεβρουαρίου 1988:

«2. Ότι η μέχρι σήμερα πολιτική τιμών βασιζόταν στην αρχή της διμερούς κλίμακας τιμών-ποσοτήτων, επιχορηγούσε ιδιαίτερα τις "οριακές ποσότητες" εξασφαλίζοντας έτσι ότι δεν θα αυξηθεί ο ανταγωνισμός για αντίστοιχες ποσότητες.

3. Ότι, κατά τις νέες διαπραγματεύσεις για το 1988, η DSW πρέπει να συγκεντρώσει όλες τις προσπάθειές της (ενδεχομένως πρόσθετες επιταγές) στις "οριακές ποσότητες". Εξυπακούεται βέβαια ότι αυτό συνεπάγεται ότι είναι έτοιμη να αποσύρει κάθε πρόσθετη παροχή (επιταγές) εάν δεν υπάρχουν "οριακές ποσότητες"».

(71) Στη συγκεκριμένη περίπτωση, συμφωνήθηκε η DSW να εφοδιάζει τη Vegla για το σύνολο των αναγκών της κατά το 1988 και 1989 (εκτός από μικρότερες ποσότητες για ένα εργοστάσιο), με έκπτωση 20 % για αγορές που υπερβαίνουν τους 85 000 τόνους και έναντι επιταγής, με ρητό στοιχείο εμπιστοσύνης, για ποσό 1 500 000 γερμανικών μάρκων, καθώς και άλλες εκπτώσεις.

3. ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ ΤΗΣ SOLVAY ΣΤΗ ΓΑΛΛΙΑ

(72) Η Solvay εφάρμοζε στη Γαλλία ένα σύστημα εκπτώσεων επί της οριακής ποσότητας σε τόνους ανάλογο με εκείνο που εφάρμοζε στη Γερμανία.

(73) Ο όμιλος BSN ήταν ο μεγαλύτερος πελάτης της Solvay στη Γαλλία με ετήσια κατανάλωση περίπου 300 000 τόνων το χρόνο. Η Solvay αποτελούσε, εν πάση περιπτώσει, το μοναδικό προμηθευτή της BSN στη Γαλλία. Όπως και με την Saint-Gobain, η Solvay ανησυχούσε ιδιαίτερα μήπως η BSN βρει δεύτερη πηγή εφοδιασμού από τους παραγωγούς φυσικού ανθρακικού νατρίου στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.

(74) Στο τέλος του 1987, έγινε συμφωνία με την BSN, για το 1988, σύμφωνα με την οποία η Solvay παρείχε όχι μόνο τη συνήθη έκπτωση ποσότητας 8,5 %, αλλά και έκτακτη έκπτωση επί της οριακής ποσότητας. Μια έκπτωση 135 γαλλικών φράγκων ανά τόνο θα γινόταν ανά τρίμηνο κατά την αγορά ποσότητος που υπερέβαινε τους 210 000 τόνους. Στις 11 Ιανουαρίου 1989, η συμφωνία με την BSN παρατάθηκε για ένα χρόνο.

(75) Η Durand (Cristalleries d'Arques) αγόραζε κάθε χρόνο 50 000 έως 60 000 τόνους. Μέχρι το 1987, η Durand είχε έκπτωση 5 % για ποσότητες πάνω από 50 000 τόνους. Για το 1988, η συμφωνία προέβλεπε όχι μόνο την έκπτωση 5 % αλλά και επιπλέον έκπτωση 100 γαλλικών φράγκων ανά τόνο για τις αγορές που ξεπερνούσαν τους 48 000 τόνους. Για το 1989, η Solvay, έχοντας βεβαιωθεί ότι το σύνολο των αναγκών της Durand σε ανθρακικό νάτριο θα ήταν 68 000 έως 70 000 τόνοι, αύξησε την έκπτωση ποσοτήτων 48 000 έως 50 000 τόνων σε 140 γαλλικά φράγκα ανά τόνο και σε 175 γαλλικά φράγκα για το τελευταίο τμήμα, δηλαδή για κάθε ποσότητα που υπερέβαινε τους 58 000 τόνους.

(76) Η Perrier κατανάλωνε ποσότητα περίπου 50 000 έως 60 000 τόνων ανθρακικού νατρίου το χρόνο, την οποία αγόραζε ολόκληρη από τη Solvay. Με μια σύμβαση προμήθειας αορίστου διαρκείας, του 1981, υποχρεώθηκε να αγοράζει από τη Solvay 50 000 τόνους ± 10 %. Από το 1987 και μετά, η Perrier είχε βασική έκπτωση 4 %, αλλά εάν οι αγορές της υπερέβαιναν τους 55 000 τόνους, η έκπτωση αυξανόταν σε 4,75 % επί του συνόλου των αγοραζομένων ποσοτήτων. Έτσι, εάν η Perrier απευθυνόταν σε άλλο προμηθευτή για την οριακή ποσότητα, δηλαδή την ποσότητα που υπερέβαινε τους 55 000 τόνους, ο δεύτερος προμηθευτής έπρεπε να την αποζημιώσει για την απώλεια της πρόσθετης έκπτωσης 0,75 % επί του συνόλου των 55 000 τόνων τους οποίους είχε ήδη αγοράσει από τη Solvay.

(77) Η συμφωνία με την Perrier ήταν το μόνο παράδειγμα έκπτωσης εμπιστοσύνης όπου ο πελάτης χάνει στην πραγματικότητα ένα πλεονέκτημα αναφορικά με τη βασική ποσότητα σε τόνους, εκτός εάν αγοράσει και την οριακή ποσότητα. Ωστόσο, και οι άλλες εκπτώσεις οριακής ποσότητας είχαν ανάλογο αποτέλεσμα αποκλεισμού των ανταγωνιστών, όπως αποδεικνύεται και στην περίπτωση της Durand.

(78) Ενόψει της πρόσθετης έκπτωσης των 175 γαλλικών φράγκων ανά τόνο που κάνει η Solvay για ποσότητες άνω των 58 000 τόνων, οποιοσδήποτε άλλος προμηθευτής που επιθυμεί να καλύψει τους τελευταίους 10 000 τόνους των αναγκών της Durand, θα έπρεπε να προσφέρει ισοδύναμα ή καλύτερα κίνητρα από τη Solvay, δηλαδή τη συμβατική έκπτωση 5 % μαζί με την έκτακτη έκπτωση των 175 γαλλικών φράγκων.

(79) Η πραγματική τιμή ανά τόνο του τελευταίου τμήματος των 10 000 τόνων από την Solvay είχε εξής:

— Τιμή καταλόγου ανά τόνο για παράδοση από το εργοστάσιο		1 125 FRF
— Τιμή συμπεριλαμβάνουσα την παράδοση ανά τόνο		1 223 FRF
— Μείον: 5 %	56,25 FRF	
— Πρόσθετη έκπτωση	175,00 FRF	231,25 FRF
— Καθαρή τιμή συμπεριλαμβάνουσα την παράδοση ανά τόνο		991,75 FRF

(= 893,75 FRF τιμή εργοστασίου)

(80) Η μέση τιμή ανά τόνο της Solvay συμπεριλαμβανομένης της παράδοσης - εάν πωλούσε το σύνολο των 58 000 τόνων - ήταν πολύ υψηλότερη: 1 136 γαλλικά φράγκα. Ένας ανταγωνιστής που επιθυμούσε να πωλήσει την οριακή ποσότητα των 10 000 τόνων έπρεπε να προσφέρει τιμή ίση ή χαμηλότερη από 991,75 γαλλικά φράγκα. Ο δεύτερος προμηθευτής έπρεπε να αποζημιώσει τον πελάτη για τη σχετική μετακίνηση του προσφέροντάς του ένα κίνητρο που να αντιστοιχεί σε 2 312 000 γαλλικά φράγκα (10 000 × 231,25 γαλλικά φράγκα). Υποθέτοντας ότι η τιμή καταλόγου του για παράδοση από το εργοστάσιο ήταν η ίδια με την τιμή της Solvay (1 125 γαλλικά φράγκα) θα έπρεπε να απορροφήσει το σύνολο των 2,5 εκατομμυρίων γαλλικών φράγκων για πωλήσεις που αντιστοιχούν μόνο σε 11 250 000 γαλλικά φράγκα, σε τιμή καταλόγου, δηλαδή να προσφέρει πραγματική έκπτωση πάνω από 20 %.

4. SAINT-GOBAIN

(81) Ο όμιλος Saint Gobain, ο οποίος κατείχε περίπου 30 υαλουργεία σε όλη την Ευρώπη (Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Ισπανία, Βέλγιο και Πορτογαλία) ήταν ο μεγαλύτερος πελάτης της Solvay, με αγορές που υπερέβησαν τους 550 000 τόνους ανθρακικού νατρίου, το 1988.

(82) Η Saint-Gobain παρήγε τόσο επίπεδη ύαλο όσο και ύαλο συσκευασίας. Η Solvay κάλυπτε το 68 % (1987: 67 %) της συνολικής της κατανάλωσης ανθρακικού νατρίου στη Δυτική Ευρώπη, ύψους 822 000 τόνων (1988).

(83) Η Solvay κάλυπτε κατά 100 % τις ανάγκες της Saint-Gobain σε όλες τις σημαντικές εθνικές αγορές εκτός της Γαλλίας, όπου κατείχε τη θέση του δεύτερου προμηθευτή, δεδομένου ότι το 75 % των αναγκών της Saint-Gobain σε αυτό το κράτος μέλος κάλυπτε κατά παράδοση η Rhône-Poulenc. Η διαπραγμάτευση των τιμών και των άλλων όρων γινόταν σε εθνικό επίπεδο μεταξύ της τοπικής θυγατρικής της Saint-Gobain και της εθνικής διεύθυνσης (DN) της Solvay στην ενλόγω χώρα. Στις περισσότερες περιπτώσεις, η συμφωνία προμήθειας που συναπτόταν ήταν αορίστου διαρκείας (λεγόμενες συμβάσεις «evergreen») με προειδοποιητική προθεσμία καταγγελίας δύο ετών. (Στην Ιταλία, εντούτοις, δεν υπήρχε επίσημη σύμβαση και, στη Γαλλία, η Saint-Gobain κατήγγειλε τη σύμβαση στις 10 Μαρτίου 1987, με 24μηνη προειδοποιητική προθεσμία: όταν έγιναν οι έρευνες της Επιτροπής διεξήγοντο διαπραγματεύσεις για νέους όρους).

(84) Σημειώθηκαν σημαντικές διακυμάνσεις τιμών μεταξύ των διαφόρων κρατών μελών, αλλά η Saint-Gobain (προς εμφανή δυσαρέσκεια της Solvay) χρησιμοποιούσε την παρουσία της στις διάφορες χώρες για να ασκήσει πίεση μείωσης των τιμών επί της τακτικής διαφοροποίησης των τιμών που εφάρμοζε η Solvay.

(85) Τον Νοέμβριο του 1982, συνήφθη μυστικό πρωτόκολλο (με έναρξη ισχύος την 1η Ιανουαρίου 1983) για να συγκεκριμενοποιηθούν οι ειδικές σχέσεις μεταξύ της Solvay και του ομίλου Saint-Gobain, με βάση ένα αμοιβαίο καθεστώς «μάλλον ευνοουμένου εταίρου».

(86) Η ρήτρα 2 του πρωτοκόλλου αυτού όριζε τα εξής:

> «Στις ευρωπαϊκές αγορές, εκτός της Γαλλίας, η Saint-Gobain θα εξακολουθήσει να παρέχει στη Solvay προτεραιότητα για τον εφοδιασμό της σε ανθρακικό νάτριο για ποσότητες ανερχόμενες τουλάχιστον σε 40 000 τόνους το χρόνο, με βάση την παραγωγή της υαλουργίας Saint-Gobain, το 1981. Στη Γαλλία, η Saint Gobain θα αυξήσει προοδευτικά τις αγορές της από τη Solvay για να τις θέσει σε ένα πλαίσιο μεταξύ 50 000 και 100 000 τόνων το χρόνο.»

(87) Εκτός από τις διατάξεις βάσει των οποίων η Saint-Gobain έπρεπε να εξασφαλίζει τις χαμηλότερες τιμές που προσφέρει η Solvay σε κάθε χώρα για ανάλογες υαλουργικές χρήσεις, η ρήτρα 4 προέβλεπε ειδική έκπτωση ομίλου υπολογισμένη επί του συνόλου των αγορών της Saint-Gobain από τη Solvay:

> «Στα πλαίσια του παρόντος πρωτοκόλλου, η Solvay παρέχει επιπλέον στη Saint-Gobain συμπληρωματική έκπτωση 1,5 %, υπολογισμένη επί του συνόλου των αγορών ανθρακικού νατρίου της Saint-Gobain από τη Solvay στην Ευρώπη.»

(88) Το πρωτόκολλο περιελάμβανε επίσης«»ρήτρα ανταγωνισμού σύμφωνα με την οποία:

> «Οι ανταγωνιστικές προσφορές που δέχεται η Saint-Gobain σε τιμές κατώτερες από εκείνες της Solvay για προμήθειες διαρκείας, θα αποτελέσουν αντικείμενο κοινής εξέτασης προς το αμοιβαίο συμφέρον των δύο μερών. Σε περίπτωση μη εξεύρεσης αποδεκτής για αυτά λύσεις, το παρόν πρωτόκολλο καθίσταται ανενεργό. Δεν θα ληφθούν υπόψη οι προσφορές ευκαιριακού χαρακτήρα ή οι βασιζόμενες σε τιμές ντάμπινγκ.»

(89) Η «υπερέκπτωση ομίλου» που χορηγήθηκε στη Saint-Gobain ανερχόταν σε 50 έως 60 εκατομμύρια βελγικά φράγκα περίπου το χρόνο.

(90) Από τα εσωτερικά έγγραφα της Solvay ελάχιστες αμφιβολίες μένουν σχετικά με το σκοπό της ειδικής αυτής ρύθμισης με τη Saint-Gobain:

> «— Πρέπει να σημειωθεί ότι η "υπερέκπτωση ομίλου" 1,5 % στη Saint-Gobain (SG), η οποία συμβάλλει στη διατήρηση της εμπιστοσύνης του ομίλου αυτού, δεν μπορεί να αποτελέσει "απόλυτο" όπλο (είναι δύσκολο να αυξηθεί το ποσοστό της λόγω των κοινοτικών κανόνων). Υποχρεώνει κυρίως τη SG να αποκαλυφθεί σε περίπτωση σημαντικών για τον ανταγωνισμό αγορών.»

(91) Η DSW πληροφόρησε ανοιχτά, σε δύο περιπτώσεις, έναν εκπρόσωπο της Vegla, της γερμανικής θυγατρικής της Saint-Gobain, ότι το πρωτόκολλο που είχε συναφθεί μεταξύ Saint-Gobain και Solvay στις Βρυξέλλες ήταν από κάθε άποψη συμφωνία αποκλειστικότητας ακόμη και αν, για προφανείς λόγους, τα μέρη δεν μπορούσαν πράγματι να πουν κάτι τέτοιο εγγράφως. Σύμφωνα με τις δηλώσεις, σκοπός της συμφωνίας ήταν η διατήρηση του status quo, με σαφή αναφορά στη θέση της Solvay ως αποκλειστικού προμηθευτή. Η μόνη διάσταση απόψεων μεταξύ της DSW και της έδρας της Solvay ως προς την ερμηνεία της συμφωνίας ήταν ότι η Solvay, στις Βρυξέλλες, δεν φαινόταν να αποκλείει κατ' αρχήν τη δυνατότητα της Saint-Gobain να προβαίνει σε ευκαιριακές αγορές.

5. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

(92) Εκτός από το μυστικό «πρωτόκολλο» με τον όμιλο Saint-Gobain, η DSW είχε συνάψει, επίσης, μακροχρόνια αν και ανεπίσημη συμφωνία (αναφερόμενη ως «συμφωνία κυρίων») με την Vegla, τη γερμανική θυγατρική της Saint-Gobain, σύμφωνα με την οποία ο πελάτης αυτός κάλυπτε όλες του τις ανάγκες σε ανθρακικό νάτριο από τη Solvay. Ωστόσο, βάσει κοινοτικών κανόνων περί ανταγωνισμού κατά γράμμα, η συμφωνία της Vegla χαρακτηρίστηκε επίσημα ως σύμβαση «ποσοτήτων». Η Vegla, όπως οι περισσότεροι μεγάλοι πελάτες της Solvay στη Γερμανία, είχε σύμβαση αορίστου διαρκείας, από το 1981, με 24μηνη προειδοποιητική προθεσμία καταγγελίας. Οι ακριβείς ποσότητες αποτελούσαν αντικείμενο ετήσιας διαπραγμάτευσης.

(93) Όταν ο εκπρόσωπος της Vegla υπενθύμισε στη DSW ότι η Επιτροπή είχε ζητήσει από τη Solvay, το 1981, να τροποποιήσει τις συμφωνίες αποκλειστικής προμήθειάς της, η DSW αντέδρασε ως εξής:

> «Πάντως, εμείς — η Vegla και η DSW — θεωρούσαμε πάντοτε ότι η συμφωνία αφορούσε τις συνολικές ανάγκες των εργοστασίων (χωρίς το Bergisch-Gladbach).»

(94) Οι συμφωνίες αποκλειστικότητας φαίνεται ότι χρονολογούνται από την εποχή υπογραφής του πρωτοκόλλου με τη Saint-Gobain και κατά το οποίο η Vegla (σύμφωνα με έγγραφο της DSW) είχε δώσει υπόσχεση «εμπιστοσύνης». Από τα έγγραφα που βρέθηκαν στην DSW προκύπτει ότι οι εκπτώσεις του οριακού τμήματος και τα άλλα πλεονεκτήματα ήταν εξαρτημένα από τον όρο να καλύπτει η Vegla όλες τις ανάγκες της από τη Solvay.

(95) Υπάρχουν επίσης ισχυρές ενδείξεις σύμφωνα με τις οποίες η DSW είχε πει στην Vegla κάποτε ότι, εάν δεν αγόραζε από τη Solvay τις ποσότητες για την κάλυψη της συνολικής της κατανάλωσης, θα διέκοπτε τις παραδόσεις της: σε σημείωμα της Solvay από σύσκεψη που έγινε στο Παρίσι με ανώτερα στελέχη της Saint-Gobain αναφέρονται τα εξής:

> «Ο […] επισημαίνει ότι, σύμφωνα με την SG/D [Saint-Gobain της Γερμανίας], η DSW έχει επιβάλει απαράδεκτο όρο: εφοδιασμό της SG/D κατά 100 % από τη DSW, διαφορετικά η DSW δεν θα παρέδιδε καμία προμήθεια στην SG/D!»

(96) Στο περιθώριο του σημειώματος αναγράφεται το ακόλουθα το σχόλιο: «so plump wurde das nicht gesagt» («δεν ειπώθηκε τόσο ωμά»). Πάντως, το σχόλιο αυτό υπονοεί ότι οτιδήποτε και αν ελέχθη το νόημα ήταν το ίδιο.

(97) Σε μία τουλάχιστον ακόμη περίπτωση, η DSW ενημέρωσε απερίφραστα έναν σημαντικό πελάτη στη Γερμανία (την Oberlandglas) ότι οι «ειδικοί όροι» (20 % έκπτωση επί του οριακού τμήματος, επιταγή ενός εκατομμυρίου γερμανικών μάρκων) εξαρτώνται από τον όρο να καλύπτει η Oberlandglas, από το 1987 και πέρα, το 100 % εφοδιασμού της από τη Solvay. Η Oberlandglas κάλυπτε πάντοτε το σύνολο των αναγκών της από τη Solvay.

6. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗ ΓΑΛΛΙΑ

(98) Εκτός από τις εκπτώσεις εμπιστοσύνης που χορηγήθηκαν σε αρκετούς μεγάλους πελάτες στη Γαλλία, ο δεσμός της αποκλειστικότητας με τη Solvay ενισχύθηκε με ένα σύστημα το οποίο συνίστατο στη σύναψη μακροπρόθεσμων συμφωνιών προμήθειας οι οποίες, παρόλο που καλούνταν «συμβάσεις ποσοτήτων», στην πραγματικότητα όριζαν μια ποσότητα που αντιστοιχούσε σε μεγάλο βαθμό με το σύνολο των αναγκών του πελάτη. Η Επιτροπή επέστησε την προσοχή της Solvay έναντι της εν λόγω πρακτικής, τον Δεκέμβριο του 1980.

(99) Η αορίστου διαρκείας σύμβαση προμήθειας με τη BSN, η οποία χρονολογείται από τις 18 Ιουνίου 1981, υποχρέωνε τη BSN να αγοράζει από τη Solvay ποσότητα 300 000 τόνων το χρόνο ± 15 % για τις υαλουργίες της στη Γαλλία. Οι συνολικές ανάγκες της BSN σε ανθρακικό νάτριο, από το 1982 έως το 1984, ανέρχονταν στην πραγματικότητα σε περίπου 300 000 τόνους, ενώ από το 1985 και πέρα μειώθηκαν σε 270 000 έως 280 000 τόνους το χρόνο. Η ελάχιστη ποσότητα σε τόνους που η BSN υποχρεούνταν να αγοράζει από τη Solvay, σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας του 1981, ήταν 265 000 τόνοι, ποσότητα η οποία δεν απείχε πολύ από το σύνολο των αναγκών της. Η σύμβαση ήταν αορίστου διαρκείας και συνεχιζόταν για χρονικό διάστημα δύο ετών μετά την επίσημη καταγγελία της από οποιονδήποτε συμβαλλόμενο. Η Solvay υπήρξε ουσιαστικά ο αποκλειστικός προμηθευτής ανθρακικού νατρίου της BSN, από το 1982, καλύπτοντας κάθε χρόνο το 98 % περίπου των αναγκών της.

(100) Οι συμβάσεις προμήθειας που συνάφθηκαν με ορισμένους άλλους σημαντικούς πελάτες στη Γαλλία στον κλάδο της υαλουργίας - π.χ. Perrier, Verrerie d'Albi — υποχρέωναν επίσης τον πελάτη να αγοράζει ποσότητα που να προσεγγίζει το σύνολο των πραγματικών του αναγκών. Perrier: συμβατική ποσότητα, 50 000 τόνοι ± 10 %, ετήσιες ανάγκες από το 1982, ± 55 000 τόνοι, όλοι από τη Solvay. Verrerie d'Albi: συμβατική ποσότητα 25 000 τόνοι ± 5 000 τόνοι, ετήσιες ανάγκες, από το 1982, 20 000 έως 25 000 τόνοι, όλοι από τη Solvay. Και οι δύο αυτές συμβάσεις προέβλεπαν προειδοποιητική προθεσμία δύο ετών.

7. ΟΙ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΒΕΛΓΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΥΑΛΟΥ

(101) Ένα άλλο παράδειγμα συμβάσεων για «ποσότητες» οι οποίες προσεγγίζουν τις κατ' εκτίμηση συνολικές ανάγκες του πελάτη αποτελούν οι «contrats verriers Belges» μεταξύ της Solvay και των τριών μεγαλύτερων βέλγων παραγωγών υάλου Saint-Roch (όμιλος Saint-Gobain), Glaverbel και Verlipack. Όπως δήλωσε η Solvay σε ένα εσωτερικό σημείωμα της 11ης Φεβρουαρίου 1986, η βελγική τιμή καθορίστηκε, πράγματι, από την τιμή που εφαρμόζεται σε αυτούς τους τρεις πελάτες. Μέχρι το 1978, οι πελάτες αυτοί κάλυπταν πάντοτε το σύνολο σχεδόν των αναγκών τους από τη Solvay. Τον Ιανουάριο του έτους εκείνου, η βελγική κυβέρνηση παρενέβη για να εμποδίσει τους τρεις αυτούς παραγωγούς υάλου να συνάψουν σύμβαση με την FMC για την αγορά σημαντικών ποσοτήτων ανθρακικού νατρίου από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.

(102) Στις 7 Φεβρουαρίου 1978, υπογράφηκαν συμφωνίες μεταξύ των βέλγων παραγωγών υάλου και της Solvay σύμφωνα με τις οποίες οι τελευταίοι όφειλαν να καλύπτουν το σύνολο των αναγκών τους από τη Solvay για διάστημα πέντε ετών. Κατά τη διάρκεια των συζητήσεων με τη Solvay, το 1980 και το 1981, η Επιτροπή επέμεινε ότι και οι συμβάσεις αυτές πρέπει να τροποποιηθούν.

(103) Συνάφθηκαν νέες συμφωνίες με τους τρεις παραγωγούς υάλου, με έναρξη ισχύος την 1η Ιανουαρίου 1983,οι οποίες προέβλεπαν για τον πελάτη την υποχρέωση να αγοράζει μια συγκεκριμένη ποσότητα, ± 15 %. Οι συγκεκριμένες ποσότητες σε τόνους ήταν οι ακόλουθες:

St. Roch:	75 000	± 15 %
Glaverbel:	85 000	± 15 %
Verlipack:	70 000	± 15 %.

(Μετά τη χρεοκοπία της Verlipack και την επανασύστασή της το 1985, η ετήσια κατανάλωσή της μειώθηκε στο μισό και η Verlipack αγόραζε βάσει ετησίας συμβάσεως). Οι συμφωνίες ήσαν αορίστου διαρκείας με δυνατότητα καταγγελίας με 24μηνη προειδοποιητική προθεσμία. Μέχρι την 1η Νοεμβρίου κάθε έτους, ο πελάτης έπρεπε να ενημερώνει τη Solvay για τις ποσότητες τις οποίες προτίθετο να αγοράσει κατά τον επόμενο χρόνο. Υπήρχαν επίσης ειδικές διατάξεις σχετικά με το ενδεχόμενο αγοράς ποσοτήτων μεγαλύτερων ή μικρότερων από τις προβλεπόμενες στη σύμβαση.

(104) Στην πράξη, οι βασικές συμβατικές ποσότητες αντιστοιχούσαν κατά προσέγγιση στη συνολική ετήσια κατανάλωση των πελατών κατά το χρόνο εκείνο. Από το 1983, οι τρεις πελάτες κάλυψαν πράγματι από τη Solvay το σύνολο των ουσιαστικών αναγκών τους ([8]). Κατ' εξαίρεση, η Saint-Roch εισήγαγε 7 800 έως 8 000 τόνους στις αρχές του 1988, με το καθεστώς «τελειοποίησης προς επανεξαγωγή». Η συναλλαγή αυτή αποτέλεσε αντικείμενο εντατικών διαπραγματεύσεων μεταξύ της Solvay και της Saint Gobain και επιτεύχθηκε πάλι από την Solvay για το 1989.

([8]) Η Glaverbel (εν γνώσει της Solvay) έπρεπε να αγοράζει περίπου 10 000 τόνους το χρόνο από την Ανατολική Γερμανία για να αντισταθμίσει τις εξαγωγές της σε ύαλο προς τη χώρα αυτή. Εκτός από την ποσότητα αυτή, ο εφοδιασμός της Glaverbel γινόταν αποκλειστικά και μόνο από τη Solvay.

(105) Είναι σαφές ότι — οποιεσδήποτε και αν είναι οι επίσημες οδηγίες που έδωσε η Solvay στην επιστολή της 19ης Φεβρουαρίου 1981 προς τις εθνικές διευθύνσεις — τουλάχιστον στην περίπτωση της Saint-Roch, έγιναν λεπτομερείς συζητήσεις με τον πελάτη σχετικά με την ακριβή ποσότητα του συνόλου των αναγκών του σε τόνους, και ακολούθησαν επιτυχημένα διαβήματα προκειμένου να εξασφαλισθεί η ρητή συμφωνία του πελάτη, πρώτον για τον περιορισμό της ποσότητας που επρόκειτο να αγοράσει το 1988, από ανταγωνιστές προμηθευτές σε 8 000 τόνους και δεύτερον για την πλήρη επάνοδο στη Solvay, το 1989.

8. ΑΛΛΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΒΕΛΓΙΟ

(106) Ορισμένες συμβάσεις με μικρότερους πελάτες περιελάμβαναν, επίσης, ρήτρες που αποσκοπούσαν στην εξασφάλιση δέσμευσης του πελάτη προς τη Solvay.

(107) Η Durobur, του Soignies, είχε από το 1983, συνάψει μια σειρά συμβάσεων ετήσιων ή διετών παραδόσεων με τη Solvay που αντιστοιχούσαν σε ετήσιες αγορές της τάξεως των 5 000 έως 5 500 τόνων.

(108) Οι συμβάσεις αυτές κάθε φορά περιελάμβαναν ρήτρα με την οποία εξασφαλιζόταν στην πράξη ότι η Durobur δεν θα στρεφόταν σε άλλο προμηθευτή στο τέλος της συμβατικής περιόδου. Οι συμφωνίες προέβλεπαν ότι η Solvay και η Durobur θα συναντιόταν στο τέλος της εν λόγω περιόδου για τη διαπραγμάτευση των όρων της επόμενης σύμβασης, και στη συνέχεια όρισαν τα ακόλουθα:

> «Πριν από τη διενέργεια των εν λόγω διαπραγματεύσεων, η Durobur δεν θα αναλάβει δέσμευση αγοράς όσον αφορά τον εφοδιασμό της σε ανθρακικό νάτριο για (το επόμενο έτος).»

(109) Ανάλογες διατάξεις περιείχε και η σύμβαση της Solvay με την Pittsburg Corning (περίπου 4 500 έως 6 000 τόνους το χρόνο).

(110) Υπάρχει και ένα άλλο παράδειγμα, τουλάχιστον στις συμφωνίες που περιείχαν ρήτρα κάλυψης του «συνόλου των αναγκών» και ειδική έκπτωση εμπιστοσύνης. Από τα μέσα του 1986, οι συμφωνίες με την Owens-Corning (5 000 τόνων το χρόνο) προέβλεπαν ρητά «εξαιρετική» έκπτωση βάσει σύμβασης για την κάλυψη του συνόλου των αναγκών:

> «Στα πλαίσια σύμβασης που καλύπτει το σύνολο των αναγκών σας, οι οποίες εκτιμώνται σε 2. 500 τόνους περίπου κατά τη διάρκεια του επόμενου εξαμήνου, σας παραχωρούμε εξαιρετική έκπτωση 150 βελγικών φράγκων ανά τόνο για τις προμηθευόμενες ποσότητες.»

9. ΡΗΤΡΕΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

(111) Αρκετές συμφωνίες προμηθειών περιελάμβαναν ιδιαίτερες μορφές «ρήτρας ανταγωνισμού» που ενίσχυαν το δεσμό του πελάτη με τη Solvay και καθιστούσαν δύσκολο ή αδύνατο για έναν ανταγωνιστή να αποσπάσει προμήθειες από τη Solvay.

α) ***Ρήτρες ανταγωνισμού***

(112) Πολλές από τις συμβάσεις αορίστου διαρκείας της Solvay με μεγάλους πελάτες της περιελάμβαναν διάφορες παραλλαγές της «ρήτρας ανταγωνισμού» ή «αγγλικής ρήτρας» [βλέπε υπόθεση 85/76, Hoffmann-la Roche κατά Επιτροπής ([9]) σημεία 102 έως 108]. Οι ρήτρες αυτές προέβλεπαν ένα μηχανισμό με τον οποίο οι ανταγωνιστικές προσφορές που υποβάλλονται κατά τη διάρκεια ισχύος της σύμβασης έπρεπε να κοινοποιούνται στη Solvay, ούτως ώστε να μπορεί — εάν το επιθυμεί — να προσαρμόζει τις τιμές της ανάλογα. Οι ρήτρες ανταγωνισμού υπήρχαν με διάφορες μορφές.

(113) Στη Γερμανία, οι συμφωνίες προμήθειας (οι περισσότερες από τις οποίες προβλέπουν 24μηνη προειδοποιητική προθεσμία καταγγελίας) όριζαν ότι ο πελάτης αγοράζει μια ελάχιστη ποσότητα σε τόνους από τη Solvay, ενώ οι ακριβείς ποσότητες έπρεπε να προσδιορίζονται συγκεκριμένα κατά την έναρξη κάθε έτους. Ο πελάτης δεσμευόταν έτσι συμβατικά έναντι της Solvay για συγκεκριμένη ελάχιστη ποσότητα επί ένα μεγάλο χρονικό διάστημα: η ποσότητα αυτή μπορούσε στην πραγματικότητα να αντιστοιχεί στο σύνολο των αναγκών του πελάτη (βλέπε π.χ. Vegla, Oberlandglas).

(114) Οι περισσότερες συμβάσεις προμήθειας περιελάμβαναν ρήτρα ανταγωνισμού που διατυπώνεται με τους ακόλουθους (ή παρεμφερείς) όρους:

> «Ρήτρα ανταγωνισμού
>
> Εφόσον ο Χ διαβεβαιώνει, μέσω ορκωτού λογιστή, ότι κατά τη διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης προμήθειας ανθρακικού νατρίου του έγινε προσφορά από άλλο προμηθευτή σε τιμές ευνοϊκότερες και με όρους κατά τα άλλα ανάλογους, ο Χ είναι ελεύθερος, υπό την προϋπόθεση ότι το προϊόν αυτό προέρχεται από χώρα με οικονομία αγοράς και ότι η DSW δεν προέβη σε προσφορά με τις τιμές αυτές εντός προθεσμίας τεσσάρων εβδομάδων, να αγοράσει τις σχετικές ποσότητες ανθρακικού νατρίου από τον εν λόγω υποψήφιο προμηθευτή. Στην περίπτωση αυτή, η DSW μπορεί να προβεί σε καταγγελία της σύμβασης, η οποία έχει άμεσο αποτέλεσμα.»

(115) Ενώ, θεωρητικά, η ρήτρα αυτή μπορούσε να επιτρέπει στον πελάτη να καλύψει ένα μέρος των ετήσιων αναγκών του από άλλη (φθηνότερη) πηγή, παρείχε στη Solvay το δικαίωμα, στην περίπτωση αυτή, να καταγγείλει τη συμφωνία αμέσως και να αρνηθεί κάθε περαιτέρω προμήθεια. Σε ελάχιστες μόνο περιπτώσεις (π.χ. Granus) η συμφωνία επέτρεπε στον πελάτη να πραγματοποιεί αγορές από τον ανταγωνιστή κατά παράβαση των συμβατικών του υποχρεώσεων έναντι της Solvay.

([9]) Συλλογή 1979, σ. 461.

(116) Η χρησιμότητα αυτού του είδους «ρήτρας ανταγωνισμού» ήταν ότι η Solvay ενημερωνόταν για την ακριβή τιμή οποιουδήποτε ανταγωνιστικού προϊόντος και αποφάσιζε η ίδια κατά πόσον θα ανταποκριθεί στην προσφορά. Αντίθετα, ήταν πολύ απίθανο ο πελάτης να διακινδυνεύσει τον εφοδιασμό του αγοράζοντας έστω και περιορισμένη ποσότητα από τον ανταγωνιστή εφόσον αυτό θα έδιδε στη Solvay την ευκαιρία να λύσει τη σύμβαση αορίστου διαρκείας και να αρνηθεί κάθε περαιτέρω προμήθεια.

(117) Στην περίπτωση της Vegla, η στερεότυπη διάταξη με την οποία παρέχεται στη Solvay το δικαίωμα να λύσει την όλη συμφωνία σε περίπτωση αγοράς από ανταγωνιστή απαλείφθηκε από τη «ρήτρα ανταγωνισμού». Στην πράξη, η συνεννόηση μεταξύ DSW και Vegla ήταν ο πελάτης να καλύπτει όλες του τις ανάγκες από τη Solvay.

(118) Έτσι, το 1983, όταν η Vegla πληροφόρησε τη Solvay για ανταγωνιστική προσφορά και ρώτησε εάν μπορούσε να αγοράσει, η Solvay αρνήθηκε. Ο πραγματικός σκοπός της «ρήτρας ανταγωνισμού» γίνεται εμφανής από το γεγονός ότι η DSW επεσήμανε, με κάποια ικανοποίηση, ότι είχε ενημερωθεί από το μεγάλο αυτό πελάτη για τις λεπτομέρειες της ανταγωνιστικής προσφοράς.

(119) Μια πολύ αυστηρή μορφή της ρήτρας ανταγωνισμού υπάρχει στη σύμβαση με την Verrerie d'Albi. Όπως είναι διατυπωμένη, η ρήτρα ανταγωνισμού στη σύμβαση Albi (άρθρο 4), επέτρεπε στη Solvay να καταγγείλει τη σύμβαση μόλις πληροφορηθεί την ύπαρξη ανταγωνιστικής προσφοράς, ακόμη και αν ο πελάτης δεν είχε πράγματι δεσμευθεί να αγοράσει από τον ανταγωνιστή.

(120) Το «πρωτόκολλο» Saint-Gobain προέβλεπε από κοινού εξέταση από τη Solvay και τη Saint-Gobain κάθε ανταγωνιστικής προσφοράς με σκοπό την εξεύρεση αποδεκτής λύσης και από τα δύο μέρη. Στην περίπτωση αυτή, δεν υπήρχε καν η περιορισμένη παραχώρηση της «ανωνυμίας», η οποία υπήρχε στις γερμανικές συμφωνίες. Η διάταξη επέτρεπε στη Solvay να ενημερώνεται πλήρως για τις λεπτομέρειες της εμπορικής συμπεριφοράς των ανταγωνιστών της και των ενδεχόμενων ανταγωνιστών της, ούτως ώστε να μπορεί, εάν το θεωρεί αναγκαίο, να διαπραγματεύεται με τη Saint-Gobain τις μεταβολές των τιμών και των όρων, ώστε να διατηρηθεί η σχέση αμοιβαίας αποκλειστικότητας. Όπως παρατηρεί και η ίδια Solvay, ο κύριος στόχος της όλης συμφωνίας ήταν να υποχρεωθεί η Saint-Gobain να αποκαλυφθεί, σε περίπτωση οποιασδήποτε σημαντικής αγοράς από ανταγωνιστή.

(121) Τα συγκεκριμένα παραδείγματα της προτεινόμενης αγοράς αμερικανικής σόδας 15 kt από τη Vegla και 8 kt από τη Saint-Roch, το 1988, δείχνουν ακριβώς πως η Solvay ήταν σε θέση είτε να αποτρέπει πλήρως τους ανταγωνιστές της να αναλάβουν προμήθειες είτε να περιορίζει τις αγοραζόμενες ποσότητες.

(122) Οι τροποποιήσεις που έγιναν στη συμφωνία προμήθειας BSN, στις 30 Δεκεμβρίου 1983, προέβλεπαν την υποχρέωση των πελατών να ενημερώνουν τη Solvay για τις ανταγωνιστικές προσφορές (χωρίς ωστόσο να οφείλουν να αποκαλύψουν την ταυτότητα του ανταγωνιστή), έτσι ώστε τα μέρη να μπορούν να «συντονίζονται» για την εξεύρεση λύσης [«τα μέρη συνεννοούνται στην περίπτωση αυτή το ταχύτερο δυνατόν (σε τρεις μήνες το πολύ) για την εξεύρεση λύσης»]. Όπως και η ρήτρα της Saint-Gobain, ο μηχανισμός αυτός παρείχε στη Solvay τη δυνατότητα να προσαρμόζει τις τιμές και τους όρους της με πλήρη επίγνωση της ανταγωνιστικής προσφοράς (με εξαίρεση την ταυτότητα του προμηθευτή). Είναι πολύ πιθανό, ότι στην πράξη, η εφαρμογή της ρήτρας αυτής έδινε τη δυνατότητα στη Solvay να διατηρεί πραγματική αποκλειστικότητα έναντι του πελάτη.

β) *Ρήτρες διασφάλισης*

(123) Ορισμένες συμβάσεις προμήθειας στις οποίες προβλέπεται ρητά η διατήρηση μακροπρόθεσμων σχέσεων μεταξύ της Solvay και του πελάτη (π.χ. Glaverbel, Perrier) προέβλεπαν διαδικασία συνεννόησης σε περίπτωση μεταβολής των οικονομικών συνθηκών, ιδιαίτερα εάν οι ανταγωνιστικές προσφορές είχαν περισσότερα πλεονεκτήματα από εκείνες της Solvay. Μολονότι οι διατάξεις αυτές καθαυτές μπορεί να μην προκαλούν αντιρρήσεις, στα πλαίσια της παρούσας υπόθεσης είναι σαφές ότι η Solvay ενδιαφερόταν ιδιαίτερα να εμποδίσει την είσοδο στην αγορά κάθε ανταγωνιστή προμηθευτή. Ενώ οι ρήτρες διασφάλισης παρείχαν στον πελάτη τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει τις ανταγωνιστικές προσφορές για να μειώσει την τιμή της Solvay, στην πραγματικότητα ήταν μάλλον απίθανο ο ανταγωνιστής να επιτύχει την απόσπαση (ή εάν το επιτύγχανε, τη διατήρηση) μέρους της προμήθειας.

ΜΕΡΟΣ ΙΙ

ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

Α. *ΑΡΘΡΟ 82 ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ*

1. ΟΙ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 82

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

(125) Στην παρούσα υπόθεση, τα βασικά θέματα για το οποία πρέπει να ληφθεί απόφαση είναι τα εξής:

— κατά πόσον η Solvay κατέχει δεσπόζουσα θέση με την έννοια του άρθρου 82,

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

— κατά πόσον η συμπεριφορά αυτή επηρεάζει αισθητά τις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών.

2. ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ

α) ***Ορισμός***

(126) Ο όρος «δεσπόζουσα θέση» δεν ορίζεται στο άρθρο 82. Ωστόσο, το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο έχει περιγράψει τη δεσπόζουσα θέση σύμφωνα με το άρθρο αυτό σαν «θέση οικονομικής ισχύος εκ μέρους επιχειρήσεως, η οποία της παρέχει τη δυνατότητα να εμποδίσει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού επί της σχετικής αγοράς, επιτρέποντάς της να συμπεριφέρεται, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της και τους πελάτες της και, σε τελευταίο βαθμό, από τους καταναλωτές. Μια τέτοια θέση δεν αποκλείει την ύπαρξη κάποιου ανταγωνισμού, αλλά επιτρέπει στην επιχείρηση που την κατέχει, αν όχι να προσδιορίσει, τουλάχιστον να έχει μια αισθητή επίδραση επί των όρων υπό τους οποίους θα αναπτυχθεί ο ανταγωνισμός, και εν πάση περιπτώσει να συμπεριφέρεται, σε μεγάλο βαθμό, χωρίς να τον λαμβάνει υπόψη, εφόσον η εν λόγω συμπεριφορά δεν τον ζημιώνει». (Απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση 85/76, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής, σημεία 38 και 39).

(127) Επομένως, η κατάσταση δεσπόζουσας θέσης είναι η δύναμη παρεμπόδισης του πραγματικού ανταγωνισμού. Η εν λόγω δύναμη μπορεί να εμπεριέχει τη δυνατότητα κατάργησης ή σημαντικής εξασθένησης του ασκούμενου ανταγωνισμού ή παρεμπόδισης της εισόδου στην αγορά νέων ανταγωνιστών. Ωστόσο, όπως έκρινε το Δικαστήριο, η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης δεν προϋποθέτει κατάργηση κάθε δυνατότητας ανταγωνισμού από τον παραγωγό ο οποίος την κατέχει [βλέπε επίσης υπόθεση 27/76, United Brandes κατά Επιτροπής ([10]), σημείο 113].

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

β) ***Η σχετική αγορά***

(129) Για να προσδιοριστεί κατά πόσο μία επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση, απαιτείται πρώτα απ' όλα να προσδιορισθεί ο τομέας επιχειρηματικής δραστηριότητας στον οποίο γίνεται η εκτίμηση των όρων του ανταγωνισμού και η ισχύς που έχει στην αγορά η επιχείρηση η οποία θεωρείται ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση. Η εξέταση των στοιχείων αυτών επιτρέπει στην Επιτροπή να εντοπίζει τους υπάρχοντες και τους δυνητικούς ανταγωνιστές της εκάστοτε επιχείρησης, καθώς και τους άλλους περιοριστικούς παράγοντες που είναι δυνατόν να υπεισέρχονται στην άσκηση της εικαζόμενης ισχύος της στην αγορά. Επίσης, πρέπει να ληφθεί υπόψη η φύση της καταχρηστικής εκμετάλλευσης η οποία θεωρείται ότι υπάρχει και ο συγκεκριμένος τρόπος με τον οποίο διαταράσσεται ο ανταγωνισμός στη συγκεκριμένη περίπτωση [βλέπε απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση 22/78, Hugin κατά Επιτροπής ([11])].

(130) Στην προκειμένη υπόθεση, η συγκεκριμένη καταχρηστική εκμετάλλευση η οποία πιθανολογείτο αφορούσε τον αποκλεισμό από τη Solvay του πραγματικού και δυνητικού ανταγωνισμού εκ μέρους άλλων παραγωγών ανθρακικού νατρίου.

(131) Η Solvay παρήγαγε τόσο ελαφρό όσο και κοκκώδες ανθρακικό νάτριο. Σχεδόν όλες οι υαλουργικές βιομηχανίες χρησιμοποιούν κοκκώδες ανθρακικό νάτριο, ενώ οι χημικές και οι μεταλλουργικές βιομηχανίες προτιμούν το ελαφρό. Παρ' όλο που ο ανταγωνισμός στον αποκλεισμό του οποίου στόχευε η Solvay αφορούσε κυρίως το κοκκώδες ανθρακικό νάτριο, η χάραξη μιας αυστηρής διαχωριστικής γραμμής μεταξύ ελαφρού και κοκκώδους ανθρακικού νατρίου θα ήταν τεχνητή.

(132) Στη Γερμανία αρκετοί κατασκευαστές υάλου πελάτες της Solvay αγόραζαν τόσο κοκκώδες όσο και ελαφρό ανθρακικό νάτριο (Schott, Ruhrglas), ενώ άλλοι αγόραζαν αποκλειστικά ή σχεδόν αποκλειστικά ελαφρό ανθρακικό νάτριο (Gerresheimer, Woellner). Το σύστημα εκπτώσεων για λόγους εμπιστοσύνης εφαρμόσθηκε και στους δύο. Από γεωγραφική άποψη, είναι αλήθεια ότι η κοινοτική αγορά εξακολουθούσε, σε μεγάλο βαθμό, να διαιρείται με βάση τα εθνικά σύνορα. Εντούτοις, ενώ υπήρχαν διαφορές τιμών μεταξύ των διαφόρων εθνικών αγορών, η Κοινότητα μπορούσε να διαιρεθεί, στα πλαίσια μιας ανάλυσης από άποψη ανταγωνισμού, σε δύο ευρείες περιοχές ή «σφαίρες επιρροής», στη μια εκ των οποίων κυριαρχούσε η Solvay, ενώ στην άλλη η ICI. Η παραδοσιακή αγορά της Solvay κάλυπτε το σύνολο της Κοινότητας με εξαίρεση το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία όπου, λόγω των αντίθετων προς τους κανόνες ανταγωνισμού ρυθμίσεών τους ίσχυαν τελείως διαφορετικοί όροι ανταγωνισμού.

(133) Ενώ δεν υπήρχε άλλος παραγωγός ο οποίος πραγματοποιούσε πωλήσεις σε όλα τα κράτη μέλη της ηπειρωτικής Δυτικής Ευρώπης, όπως η Solvay, ωστόσο, η CFK, η M & W και η AKZO είχαν όλες αυξήσει τις εξαγωγές τους από το 1982 και δεν υπήρχε κανένας ισχυρός λόγος να μην διαθέσουν τα προϊόντα τους σε όλη την Κοινότητα. Επίσης, οι παραγωγοί φυσικού ανθρακικού νατρίου των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής, τους οποίους η Solvay θεωρούσε σαν τους σημαντικότερους πιθανώς ανταγωνιστές, αποσκοπούσαν στην εμπορία του προϊόντος σε όλη την ηπειρωτική Δυτική Ευρώπη.

(134) Είναι επίσης σημαντικό το γεγονός ότι η ίδια η Solvay εφοδίαζε συγκεκριμένη αγορά, ανάλογα με την ευκαιριακή

([10]) Συλλογή 1978, σ. 207.

([11]) Συλλογή 1979, σ. 1869.

ζήτηση, από εργοστάσιο σε διαφορετικό κράτος μέλος. Έτσι, ένα μεγάλο ποσοστό των δεδηλωμένων ενδοκοινοτικών συναλλαγών συνίστατο σε πράξεις αντιστάθμισης της Solvay.

(135) Από την πλευρά της ζήτησης, οι μεγαλύτεροι πελάτες ασκούσαν τις δραστηριότητές τους σε πολλά κράτη μέλη και — σύμφωνα με την ίδια τη Solvay — η κατανομή των δραστηριοτήτων είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση των πιέσεων για την εξίσωση των τιμών.

(136) Έτσι, το σχετικό προϊόν και η γεωγραφική περιοχή στην οποία εκτιμάται η οικονομική ισχύς της Solvay είναι η αγορά ανθρακικού νατρίου στην Κοινότητα (εκτός Ηνωμένου Βασιλείου και Ιρλανδίας).

γ) ***Η ισχύς στην αγορά***

(137) Στα έγγραφα της ίδιας της Solvay αναγνωρίζεται ότι κατείχε δεσπόζουσα θέση στη Δυτική Ευρώπη. Το παραδοσιακό μερίδιο αγοράς της, που ανέρχεται σε 70 % περίπου στην ηπειρωτική Δυτική Ευρώπη, στο σύνολο της υπό εξέταση περιόδου, είναι από μόνο του ενδεικτικό της σημαντικής ισχύος της στην αγορά. Το μερίδιο αγοράς, αν και σημαντικό, είναι ένας μόνον από τους δείκτες από τους οποίους μπορεί να συναχθεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Η δε βαρύτητά του ποικίλλει κατά περίπτωση, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά της αντίστοιχης αγοράς.

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

i) τη θέση της Solvay ως μοναδικού παραγωγού ανθρακικού νατρίου με δραστηριότητες σε όλη την ΕΟΚ (με εξαίρεση το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία)·

ii) το σημαντικό παραγωγικό δυναμικό της Solvay με εργοστάσια στο Βέλγιο, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Ισπανία και την Πορτογαλία·

iii) την οργάνωση της Solvay στην παροχή πρώτων υλών κατά τα πρώτα στάδια της παραγωγής που την καθιστά έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς αλατιού στην Κοινότητα·

iv) την απουσία ανταγωνισμού από την ICI, τον μοναδικό άλλο κοινοτικό παραγωγό με ανάλογη προς τη Solvay ισχύ στην αγορά·

v) το υψηλό μερίδιο αγοράς της Solvay στο Μπενελούξ, τη Γαλλία και τη Γερμανία καθώς και τη μονοπωλιακή ή σχεδόν μονοπωλιακή της θέση στην Ιταλία, Ισπανία και Πορτογαλία·

vi) την εξαιρετική «κάλυψη αγοράς» της Solvay σαν αποκλειστικού ή σχεδόν αποκλειστικού προμηθευτή όλων σχεδόν των σημαντικών πελατών στην Κοινότητα·

vii) το γεγονός ότι είναι απίθανη η είσοδος στην αγορά ενός νέου παραγωγού συνθετικού νατρίου και η δημιουργία παραγωγικών εγκαταστάσεων στην Ευρώπη·

viii) την προστασία έναντι των μη κοινοτικών παραγωγών που εξασφαλίζεται με τους δασμούς αντιντάμπιγκ·

ix) τον παραδοσιακό ρόλο της Solvay σαν «ηγέτη» στον καθορισμό τιμών στην ΕΟΚ·

x) το γεγονός ότι η Solvay θεωρείτο από τους άλλους κοινοτικούς παραγωγούς ως δεσπόζων παραγωγός και η απροθυμία τους να ανταγωνιστούν επιθετικά στους παραδοσιακούς πελάτες της Solvay.

(139) Για να εκτιμήσει την έκταση της οικονομικής ισχύος της Solvay στην αγορά, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη της τη δυνατότητα υποκατάστασης του ανθρακικού νατρίου από την καυστική σόδα. Η καυστική σόδα (υδροξείδιο του νατρίου) χρησιμοποιείται ευρέως για την παραγωγή χαρτιού και αλουμινίου και μπορεί επίσης θεωρητικά να αντικαταστήσει το ανθρακικό νάτριο σε ορισμένες βιομηχανικές εφαρμογές σαν πηγή αλκαλίων, ιδιαίτερα στην παρασκευή απορρυπαντικών και στη μεταλλουργία. (Ισχύει όμως και το αντίστροφο: θεωρητικά η ανθρακική σόδα μπορεί να χρησιμοποιηθεί αντί της καυστικής σόδας σε ορισμένες μεθόδους). Στην πράξη, πάντως, η δυνατότητα διάθεσης καυστικής σόδας δεν συνιστούσε ουσιώδη περιορισμό της ισχύος της Solvay στην αγορά της ΕΟΚ, η οποία βασιζόταν κυρίως στον εφοδιασμό των βιομηχανιών υάλου, από τις οποίες ελάχιστες ήταν έτοιμες να αντικαταστήσουν το ανθρακικό νάτριο με καυστική σόδα.

(140) Η καυστική σόδα παράγεται κατά τη διαδικασία παραγωγής του χλωρίου, το οποίο είναι βασική πρώτη ύλη για την παραγωγή PVC. Δεδομένου δε ότι η μακροχρόνια αποθήκευση της χλωρίνης δεν είναι εφικτή, η παραγωγή της συμμορφώνεται με την εκάστοτε ζήτηση σε PVC, οπότε και η προσφορά καυστικής σόδας αυξομειώνεται ακολουθώντας την προσφορά της χλωρίνης. Από την άλλη πλευρά, όμως, η ζήτηση καυστικής σόδας εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις ανάγκες της χαρτοβιομηχανίας. Έτσι, οι τιμές της καυστικής σόδας -αντίθετα με εκείνες της ανθρακικής — παρουσιάζουν σημαντικές διακυμάνσεις.

(141) Κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου υπήρχε έλλειψη καυστικής σόδας, στο βαθμό που η αύξηση της ζήτησης καυστικής σόδας ξεπερνούσε τη ζήτηση χλωρίου: η προσφορά του προϊόντος ήταν ανεπαρκής και έτσι παρέμεινε και στο εγγύς μέλλον. Επίσης, ήταν πολύ ακριβότερη από το αντίστοιχο σε ποσότητα ανθρακικό νάτριο. Έτσι, δεν υπήρχε, συνεπώς κανένα κίνητρο για τους χρήστες ανθρακικού νατρίου να στραφούν στην καυστική σόδα. Επιπλέον, η μετάβαση από το ανθρακικό νάτριο στην καυστική σόδα απαιτεί επένδυση κεφαλαίου. Ακόμα και αν η καυστική σόδα υπάρχει σε αφθονία σε κάποια συγκεκριμένη στιγμή, ο κυκλικός χαρακτήρας της αγοράς αλκαλίων και η αβεβαιότητα ως προς τις μελλοντικές τιμές λειτουργούν ανασταλτικά.

(142) Στην υαλουργία — τον κυριότερο καταναλωτή ανθρακικού νατρίου που αντιστοιχεί στα δύο τρίτα των πωλήσεων της Solvay — η αντικατάσταση της καυστικής σόδας είναι ακόμα λιγότερο πιθανή απ' ό,τι στη μεταλλουργία και τα απορρυπαντικά. Θεωρητικά, μέχρι 15 % των αναγκών σε αλκάλια της υαλουργίας μπορεί να καλυφθεί με την καυστική σόδα. Και πάλι, χρειάζεται επένδυση κεφαλαίου για τη μετατροπή εξοπλισμού. Στην πράξη, το 1990, μόνον βιομηχανία υάλου στράφηκε στην καυστική σόδα.

(143) Επίσης, θα αθρέπε να σημειουθεί ότι οι σημαντικότεροι παραγωγοί ανθρακικού νατρίου (Solvay, ICI, και AKZO) κάλυπταν από κοινού το ένα τρίτο περίπου της κοινοτικής παραγωγής καυστικής σόδας.

(144) Η Solvay ισχυριζόταν επίσης ότι οι διαθέσιμες ποσότητες ανακυκλωμένου θρυμματισμένου γυαλιού (cullet-calcin) της απέκλειαν τη δυνατότητα να κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Οι ανάγκες ενός πελάτη, που παράγει προϊόντα περιέχοντα γυαλί, σε ανθρακικό νάτριο μπορούν να μειωθούν κατά 15 % αν χρησιμοποιεί cullet και με την κατάλληλη τεχνολογία η αναλογία μπορεί να είναι μεγαλύτερη. Ενδέχεται λοιπόν η χρήση του cullet να μειώνει γενικά την εξάρτηση των πελατών από τους προμηθευτές ανθρακικού νατρίου. Δεν μειώνει ωστόσο την ικανότητα ενός ισχυρού παραγωγού ανθρακικού νατρίου να αποκλείει μικρούς παραγωγούς από το προϊόν αυτό.

(145) Οι δυνατότητες υποκατάστασης δεν συνεπάγονταν συνεπώς σημαντικό περιορισμό της άσκησης της ισχύος της Solvay στην αγορά έναντι των άλλων παραγωγών ανθρακικού νατρίου.

(146) Η Επιτροπή έχει εκτιμήσει την οικονομική δύναμη της Solvay στην αγορά σε σχέση με το σύνολο της γεωγραφικής περιοχής στην οποία ασκούσε τις δραστηριότητές της η οποία, στα πλαίσια αυτά, αποτελείτο από τα μέλη εκείνα της ΕΟΚ στα οποία είχε παραγωγικές εγκαταστάσεις. Από τα εσωτερικά έγγραφα της ίδιας της Solvay φαίνεται ότι έτεινε να θεωρεί τις εννέα «Εθνικές διευθύνσεις» σαν να αποτελούν ομοιογενή αγορά. (Η αγορά αυτή περιελάμβανε και δύο χώρες πουν δεν ήταν τότε μέλη της ΕΟΚ, δηλαδή, την Ελβετία και την Αυστρία, και δεν περιελάμβανε το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία που ήταν παραδοσιακές αγορές της ICI, καθώς και τη Δανία και την Ελλάδα οι οποίες ήταν αγορές «μη παραγωγοί»).

(147) Πάντως, ακόμη και αν καθεμία από τις εθνικές αγορές τις οποίες αφορά συγκεκριμένα η συμπεριφορά της Solvay θεωρηθεί χωριστή αγορά, η Solvay εξακολουθούσε να έχει δεσπόζουσα θέση σε καθεμία από αυτές και ίσχυαν το ίδιο οι περισσότερες από τις παραπάνω εκτιμήσεις.

(148) Με βάση τις ανωτέρω εκτιμήσεις, η Επιτροπή συνάγει ότι η Solvay, σε όλα τα κρίσιμα χρονικά διαστήματα, κατείχε δεσπόζουσα θέση κατά την έννοια του άρθρου 82.

3. ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

α) ***Πρακτικές αποκλεισμού και εκπτώσεις για λόγους εμπιστοσύνης***

(149) Όπως έχει επισημάνει το Δικαστήριο σε αρκετές υποθέσεις, η συμπεριφορά επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση με την οποία υπονομεύονται οι στόχοι του άρθρου 3 στοιχείο ζ) [πρώην άρθρο 3 σημείο στ)] της συνθήκης ΕΟΚ θέτοντας σε κίνδυνο την ανταγωνιστική δομή, μπορεί να αποτελεί παράβαση του άρθρου 82. Οι ενέργειες αποκλεισμού με τις οποίες παρακωλύεται ο υφιστάμενος ανταγωνισμός ή η ανάπτυξη νέου, έχει καταδικαστεί από το Δικαστήριο. Οι πρακτικές που αποσκοπούν στην παρακώλυση της επαφής ανταγωνιστών με τους πελάτες, δεσμεύοντας τους τελευταίους με τον κατέχοντα τη δεσπόζουσα θέση παραγωγό, είχαν, ιδιαίτερα, θεωρηθεί καταχρηστικές σε σημαντικές υποθέσεις [υπόθεση 40/73 Suiker Unie κατά Επιτροπής ([12]), υπόθεση 85/76, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής, υπόθεση 322/81, Nederlandsche Banden Industrie Michelen κατά Επιτροπής ([13])]. Ως προς αυτό πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη η απόφαση 89/22/ΕΟΚ της Επιτροπής, British Gypsum/BPB Industries ([14])].

(150) Η παρούσα υπόθεση αφορά κυρίως τη δέσμευση πελατών από τη Solvay με σειρά μηχανισμών που εξυπηρετούν όλοι τον ίδιο αποκλειστικό σκοπό.

i) **Εκπτώσεις για οριακές ποσότητες σε τόνους**

(151) Οι εκτιμήσεις που γίνονται στο κεφάλαιο αυτό αφορούν τα ακόλουθα:

— το σύστημα «Spitzenrabatt» 20 % στη Γερμανία,

— τη χορήγηση επιταγών «εμπιστοσύνης» στη Γερμανία,

— τις εκπτώσεις οριακής ποσότητας σε τόνους στη Γαλλία (BSN, Durand, Perrier κ.λπ.).

(152) Σε αντίθεση με τις εκπτώσεις ποσότητας, οι οποίες συνδέονται αποκλειστικά με το μέγεθος των αγορών στις οποίες προβαίνει η σχετική βιομηχανία, η έκπτωση εμπιστοσύνης προϋποθέτει προσφορά οικονομικών πλεονεκτημάτων στους πελάτες προκειμένου να μην κάνουν τις προμήθειές τους από ανταγωνιστές παραγωγούς και, εφόσον πραγματοποιούνται από επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, μπορεί να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 82.

([12]) Συλλογή 1975, σ. 1663.
([13]) Συλλογή 1983, σ. 3465.
([14]) ΕΕ L 10 της 13.1.1989, σ. 50.

(153) Για να εμπίπτουν οι εκπτώσεις εμπιστοσύνης στο άρθρο 82 δεν είναι ανάγκη να υπάρχει συμβατική υποχρέωση ή ρητή πρόβλεψη ότι ο πελάτης θα εφοδιάζεται αποκλειστικά από την εταιρεία που κατέχει δεσπόζουσα θέση. Αυτό που είναι σημαντικό είναι ότι οι όροι πώλησης του προμηθευτή με τη δεσπόζουσα θέση παρέχουν οικονομικά πλεονεκτήματα στον πελάτη ώστε να εφοδιάζεται αποκλειστικά ή κυρίως από αυτόν. Τα συγκεκριμένα μέσα με τα οποία επιτυγχάνεται το αποτέλεσμα αυτό δεν έχουν σημασία.

(154) Η Solvay, από το 1982, έχει υιοθετήσει ένα σύστημα προοδευτικών εκπτώσεων το οποίο, σύμφωνα με τα δικά της εσωτερικά έγγραφα, προορίζεται ειδικά να εξασφαλίσει την εμπιστοσύνη του πελάτη και να αποκλείσει ή να περιορίσει τον ανταγωνισμό:

— με τη χορήγηση σημαντικών οικονομικών κινήτρων στους πελάτες για να παίρνουν από τη Solvay ολόκληρη ή την περισσότερη οριακή ποσότητα σε τόνους, η οποία διαφορετικά θα έπρεπε να αγοραστεί από ανταγωνιστή,

— καθιστώντας δύσκολο ή αδύνατο για έναν υφιστάμενο ή μελλοντικό προμηθευτή να καταστεί δεύτερος προμηθευτής για την οριακή ποσότητα σε τόνους, δεδομένου ότι θα ήταν υποχρεωμένος να πωλεί σε τιμές μη επικερδείς ή «ντάμπινγκ», προκειμένου να συναγωνιστεί τα σημαντικά οικονομικά πλεονεκτήματα που προσφέρει η Solvay και να εξασφαλίσει την παραγγελία,

— δεσμεύοντας τον πελάτη έναντι της Solvay για αόριστο χρονικό διάστημα και συμβάλλοντας έτσι στην ακαμψία της αγοράς,

— αφαιρώντας κάθε ενδιαφέρον εκ μέρους του πελάτη να απευθυνθεί στους ανταγωνιστές της Solvay για ορισμένες από τις ανάγκες του.

(155) Ενδεικτικά αναφέρεται ότι κάθε προμηθευτής που προσπαθεί να εξασφαλίσει ένα μερίδιο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Vegla στη Γερμανία θα θα έπρεπε να υποβάλει προσφορά για το«τελευταίο τμήμα» των 40 kt σε τιμή / τόνο εκ του εργοστασίου 245 DEM/τόνο σε σύγκριση με τιμή καταλόγου 403 DEM/τόνο και μέση τιμή 360 DEM/τόνο που ισχύει στη Γερμανία.

(156) Η τιμή των 245 γερμανικών μάρκων ήταν πολύ χαμηλότερη από οποιαδήποτε συμφέρουσα τιμή που θα πρόσφεραν οι άλλοι κοινοτικοί παραγωγοί. Οποιοσδήποτε παραγωγός φυσικού νατρίου που πωλεί στην τιμή αυτή θα παραβίαζε τις υποχρεώσεις ελάχιστων τιμών αντιντάμπινγκ.

(157) Η εκτόπιση της Solvay από έναν δεύτερο προμηθευτή για ένα τμήμα των προμηθειών ενός σημαντικού πελάτη γίνεται ακόμη δυσκολότερη λόγω της υποχρέωσης να τηρηθεί η ποσοστιαία έκπτωση και η πληρωμή με επιταγή.

(158) Οι αιτιάσεις της Επιτροπής για το σύστημα εκπτώσεων ισχύουν τόσο για τις περιπτώσεις που η Solvay έχει την πλήρη αποκλειστικότητα όσο και για εκείνες όπου είναι ο κυριότερος, αν όχι ο μόνος, προμηθευτής. Στις περιπτώσεις αυτές, οι προοδευτικές εκπτώσεις συμβάλλουν στη διατήρηση της συνολικής δεσπόζουσας θέσης της Solvay, εξασφαλίζοντας το μερίδιό της στις προμήθειες του πελάτη. Η δυσκαμψία της αγοράς διατηρείται, δεδομένου ότι είναι εξαιρετικά δύσκολο για κάθε υφιστάμενο δεύτερο προμηθευτή να εισχωρήσει στο «βασικό κορμό» των δραστηριοτήτων της Solvay.

(159) Η Solvay ισχυρίστηκε στις γραπτές παρατηρήσεις της στην κοινοποίηση αιτιάσεων ότι οι εκπτώσεις δεν είχαν σκοπό να εντείνουν την αφοσίωση, αλλά είχαν απλώς τη μορφή μαζικής εκπτώσεως που εξαρτιόταν από το αν ο πελάτης πετύχαινε κάποιο στόχο και προκαθόριζαν το όριο της ποσότητας των τόνων. Ένα τέτοιο επιχείρημα αγνοεί παντελώς το χαρακτηρισμό που δίνει η Solvay στις εκπτώσεις στα δικά της έγγραφα.

(160) Είναι επίσης σαφές ότι οι διάφορες εκπτώσεις και τα οικονομικά πολεονεκτήματα τα οποία προσφέρουν δεν έχουν σχέση με οποιαδήποτε εξοικονόμηση κόστους που προκύπτει από τις πωλούμενες ποσότητες. Υπάρχουν σημαντικές διαφορές από χώρα σε χώρα ως προς το ποσό των εκπτώσεων και στο εσωτερικό κάθε κράτους μέλους η ποσότητα σε τόνους από την οποία αρχίζει να ισχύει η έκπτωση ποικίλλει από πελάτη σε πελάτη ανάλογα με τις συνολικές του αγορές. Για παράδειγμα, στη Γερμανία η έκπτωση 20 % έγινε για την PLM στους 3 000 τόνους και για την Vegla στους 85 000 τόνους.

ii) **Η έκπτωση στον όμιλο Saint-Gobain**

(161) Το μυστικό«πρωτόκολλο» Saint-Gobain στόχο είχε να παγιώσει τη θέση της Solvay ως αποκλειστικού ή σχεδόν αποκλειστικού προμηθευτή της Saint-Gobain στη Δυτική Ευρώπη, εκτός της Γαλλίας. Όπως δήλωσε και η ίδια η DSW, το πρωτόκολλο αποσκοπούσε στη διατήρηση του status quo, αλλά τα μέρη δεν ήσαν διατεθειμένα να το διατυπώσουν εγγράφως.

(162) Η διάταξη σύμφωνα με την οποία η Saint-Gobain επωφελείται από τους «καλύτερους όρους» της Solvay σε κάθε χώρα για ανάλογες χρήσεις δεν είναι κατ' ανάγκην αντίθετη προς τους κανόνες ανταγωνισμού αυτή καθεαυτή. Εντούτοις, εκτός από τη διάταξη αυτή, η Saint-Gobain έχει «έκπτωση ομίλου» ύψους 1,5 % για το σύνολο των αγορών της σε όλη την Ευρώπη. Στη συμφωνία υπονοείται ότι η πληρωμή εξαρτάται από τον όρο ότι η Saint-Gobain θα εξακολουθήσει να εφοδιάζεται κατά προτεραιότητα από την Solvay. Η Solvay, στα δικά της έγγραφα, αναγνωρίζει ότι η έκπτωση αυτή, παρόλο που δεν αποτελεί «το τέλειο όπλο», συμβάλει στην εξασφάλιση της εμπιστοσύνης του ομίλου. Η παρατήρηση «Elle oblige surtout SG á se demasquer en cas d'achats importants á la concurrence» αποδεικνύει επίσης ότι η Solvay πρέπει να είναι ικανοποιημένη, γιατί της έχει δοθεί «προτεραιότητα».

(163) Η Solvay ισχυρίστηκε ότι η έκπτωση στη Saint-Gobain απλώς αντικατόπτριζε την εξοικονόμηση των δαπανών που οφειλόταν στη θέση που κατείχε η Saint-Gobain ως ο μεγαλύτερος πελάτης στην Ευρώπη. Το επιχείρημα παραβλέπει το γεγονός ότι κατόπιν εμμονής της Solvay ο εφοδιασμός των θυγατρικών επιχειρήσεων της Saint-Gobain γίνεται από τις εθνικές θυγατρικές επιχειρήσεις της Solvay σε κάθε κράτος μέλος και όχι ως ενιαίο σύνολο.

(164) Από τα έγγραφα προκύπτει επομένως σαφώς ότι μοναδικός σκοπός της έκπτωσης στη Saint-Gobain ήταν να εξασφαλισθεί η εμπιστοσύνη του ομίλου στα κράτη μέλη εκτός Γαλλίας και να αποκλεισθούν έτσι οι ανταγωνιστές.

(165) Η εκτίμηση βάσει του άρθρου 82 της «ρήτρας ανταγωνισμού» που περιλαμβάνεται στο πρωτόκολλο Saint-Gobain παρατίθεται στις αιτιολογικές σκέψεις 177 έως 180 κατωτέρω.

iii) **Συμφωνίες αποκλειστικότητας**

(166) Το μέρος αυτό της εκτίμησης ισχύει ιδίως για τις εταιρείες:

— Vegla,

— Oberland,

— Owens Corning,

— BSN,

— Saint Roch,

— Verreries d'Albi,

— Perrier,

— Glaverbel,

— Verlipack.

(167) Η Solvay έχει ειδοποιηθεί από την Επιτροπή το 1981 ότι θα έπρεπε να εγκαταλείψει το σύστημα συμβάσεων που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών. Επίσης, ειδοποιήθηκε ότι οποιεσδήποτε νέες συμβάσεις δεν θα πρέπει να προβλέπουν ποσότητες οι οποίες αντιστοιχούν στο σύνολο των αναγκών του πελάτη.

(168) Σε σειρά περιπτώσεων, εντούτοις, είναι προφανές ότι:

— ακόμη και αν η συμφωνία αφορούσε ποσότητες σε τόνους, η σαφής συνεννόηση ήταν ότι ο πελάτης θα κάλυπτε το σύνολο ή σχεδόν το σύνολο των αναγκών του από τη Solvay

ή

— η προβλεπόμενη ποσότητα αντιστοιχούσε στο σύνολο των αναγκών του πελάτη

ή

— ο πελάτης ήταν ενήμερος ότι οποιαδήποτε έκπτωση εξαρτάται από τον όρο ότι εφοδιάζεται κατά 100 % από τη Solvay.

(169) Στην περίπτωση της Vegla, εκτός από τα διάφορα οικονομικά κίνητρα (20 % «Spitzenrabatt», επιταγή εμπιστοσύνης) υπήρχε σαφής — αν και ανεπίσημη — συνεννόηση ότι ο πελάτης θα κάλυπτε το σύνολο των αναγκών του από τη Solvay. Επίσης, η Oberlandglas ήταν ενήμερη ότι οι «ειδικοί όροι» εξαρτώνται από τον όρο ότι θα καλύπτει το σύνολο των αναγκών της από τη DSW. Στην περίπτωση της Owens Corning, στο Βέλγιο, η συμφωνία εξαρτά την έκπτωση των 150 βελγικών φράγκων από τον όρο ότι θα αναθέτει την κάλυψη του συνόλου των αναγκών της στη Solvay.

(170) Σε ορισμένες περιπτώσεις (Vegla, Oberlandglas και Owens Corning) υπήρχε ρητή συνεννόηση ότι ο πελάτης θα πραγματοποιεί όλες τις προμήθειές του από τη Solvay. Κάθε παρόμοια ρύθμιση έχει σαφώς σαν στόχο τη δέσμευση του πελάτη στη Solvay για το σύνολο των αναγκών του και αποτελεί συμφωνία αποκλεισμού βάσει του άρθρου 82.

(171) Σε άλλες περιπτώσεις, η συμβατική ποσότητα σε τόνους που προβλέπεται στην κύρια σύμβαση «αορίστου χρόνου» (για την καταγγελία της οποίας τηρείται προειδοποιητική προθεσμία δύο ετών) αντιστοιχούσε στο σύνολο των προβλεπόμενων αναγκών του πελάτη, αλλά επέτρεπε ένα περιθώριο (κατά κανόνα ± 15 %). Ο πελάτης ανέφερε στη Solvay, στην αρχή κάθε έτους, το ακριβές ύψος των αναγκών του μέσα σε αυτά τα πλαίσια.

(172) Η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι ο αποκλεισμός που συνεπάγονται οι συμφωνίες αυτές, που βασίζονται στη διατήρηση μιας μακροχρόνιας εμπορικής σχέσης, μετριάζεται από αυτό το περιθώριο ανοχής.

(173) Πρώτον, ακόμη και αν ο πελάτης εξέταζε πράγματι τη δυνατότητα μιας δεύτερης πηγής εφοδιασμού, εξακολουθούσε να έχει συμβατική δέσμευση με τη Solvay για ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των αναγκών του για όσο χρονικό διάστημα ίσχυε η σύμβαση αορίστου διαρκείας. Στην περίπτωση των βέλγων παραγωγών υάλου, υπάρχει μάλιστα ρήτρα σύμφωνα με την οποία εάν οι προβλεπόμενες ετήσιες ποσότητες υπερβαίνουν το μέγιστο όριο που προβλέπεται στη βασική σύμβαση της 1ης Ιανουαρίου 1983 (δηλαδή Χ τόνοι +15 %), η βασική συμβατική ποσότητα σε τόνους θα αναθεωρείται προς τα πάνω. Σκοπός της ρήτρας αυτής είναι να παραμείνει η Solvay επικρατέστερος προμηθευτής.

(174) Δεύτερον, είναι σαφές ότι η Solvay προσπαθεί να εξασφαλίσει λεπτομερή στοιχεία σχετικά με όλες τις ανταγωνιστικές προσφορές και τις προθέσεις του πελάτη για αναζήτηση

άλλων πηγών εφοδιασμού (για παράδειγμα, τις εισαγωγές της Saint-Gobain από τις ΗΠΑ το 1988). Σε πολλές περιπτώσεις αποδεικνύεται επίσης ότι η Solvay ήταν ενήμερη σχετικά με τις συνολικές ετήσιες ανάγκες των πελατών. Μπορεί, επομένως, έχοντας πλήρη επίγνωση των σχετικών στοιχείων της προσφοράς (τιμή, ποσότητες σε τόνους κ.λπ.) καθώς και των προθέσεων και των συνολικών αναγκών του πελάτη, να επιτύχει τον περιορισμό ή ακόμη και την εξάλειψη των ανταγωνιστικών αποτελεσμάτων.

(175) Είναι δυνατόν, σε ορισμένες περιπτώσεις, ένας πελάτης να είναι ικανοποιημένος — τουλάχιστον προσωρινά — από την κάλυψη όλων των αναγκών του εκ μέρους της Solvay. Η Επιτροπή αναγνοίζει πλήρως την ελευθερία των πελατών να ικανοποιούν όλες τους τις ανάγκες από έναν προμηθευτή, εάν το επιθυμούν. Αλλά δεν θα πρέπει να έχουν σχετική υποχρέωση.

(176) Εάν ένας πελάτης συνάψει σύμβαση για μια ποσότητα η οποία είναι στην πραγματικότητα αντίστοιχη ή παραπλήσια με το σύνολο των αναγκών του, η σύμβαση αυτή μπορεί να συνιστά πρακτική αποκλεισμού και να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 82, ιδιαίτερα εάν είναι μεγάλης διαρκείας. Στην περιπτωση των συμβάσεων αορίστου χρόνου, η 24μηνη προειδοποιητική προθεσμία που επιβάλλει η Solvay είναι υπερβολικά μεγάλη. Δεν επιτρέπει στον πελάτη να αντιδράσει συνειδητά ή ανταγωνιστικά στις αλλαγές των συνθηκών αγοράς. Δεδομένου ότι είναι αδύνατον να προβλεφθεί με βεβαιότητα εκ των προτέρων ποιές συνθήκες θα επικρατούν σε δύο χρόνια, η μεγάλη προειδοποιητική προθεσμία λειτουργεί σαν ισχυρός ανασταλτικός παράγοντας για τη λύση της σχέσης με τη Solvay. Ορισμένοι πελάτες τουλάχιστον θεώρησαν τη διάρκεια της προειδοποιητικής προθεσμίας καταπιεστική.

iv) **Ρήτρες ανταγωνισμού και άλλες ρήτρες αποκλεισμού σε συμφωνίες**

(177) Οι διάφορες μορφές «ρητρών ανταγωνισμού» και οι άλλοι ανάλογοι μηχανισμοί που αναφέρθηκαν στις αιτιολογικές σκέψεις 111 έως 123 ενισχύουν τη δέσμευση προς τη Solvay, περιορίζουν τις δυνατότητες του πελάτη να αλλάξει προμηθευτές και δυσχεραίνουν την πρόσβαση ανταγωνιστών στους μόνιμους πελάτες της Solvay. Σκοπός των διάφορων αυτών ρητρών είναι να παράσχουν στη Solvay, σαν μόνιμο προμηθευτή, ένα αυτόματο πλεονέκτημα έναντι οποιουδήποτε άλλου προμηθευτή που αποπειράται να ανταγωνισθεί για το σύνολο ή ακόμη και για μέρος του εφοδιασμού του εν λόγω πελάτη.

(178) Αντί να μετριάζουν τα αντίθετα προς τους κανόνες του ανταγωνισμού αποτελέσματα των συμφωνιών προμήθειας μακράς διαρκείας με τη Solvay (με τις εκπτώσεις εμπιστοσύνης και την de facto αποκλειστικότητα), οι ρήτρες ανταγωνισμού ενίσχυαν στην πραγματικότητα τους δεσμούς μεταξύ της Solvay και του πελάτη και είχαν ως αντικείμενο και αποτέλεσμα τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών. Επέτρεπαν στη Solvay να είναι πλήρως ενήμερη για τις λεπτομερείς δραστηριότητες των ανταγωνιστών της, ενώ απέκλειαν ουσιαστικά τη δυνατότητα του ανταγωνιστή να εξασφαλίσει στην πράξη κάποια προμήθεια. Οι «ρήτρες ανταγωνισμού» οι οποίες παρέχουν στον προμηθευτή με τη δεσπόζουσα θέση τη δυνατότητα να καταγγείλει στο σύνολό της τη συμφωνία, εάν ο πελάτης πραγματοποιεί έστω και μικρό μέρος των προμηθειών του από ανταγωνιστή, αποτελούν ήδη ανασταλτικό παράγοντα για τον ανταγωνισμό: είναι εξαιρετικά απίθανο να διακινδυνεύσει ο πελάτης την ασφάλεια των προμηθειών του υπό τις συνθήκες αυτές.

(179) Όλα τα ανωτέρω μέτρα που περιγράφονται στις αιτιολογικές σκέψεις 149 έως 178 αποσκοπούν στην εξάλειψη ή τον περιορισμό της δυνατότητας άλλων παραγωγών ή προμηθευτών ανθρακικού νατρίου να ανταγωνιστούν αποτελεσματικά τη Solvay. Επίσης, παγιώνουν τη δεσπόζουσα θέση της Solvay κατά τρόπο ασυμβίβαστο με την αντίληψη περί ανταγωνισμού που ενυπάρχει στο άρθρο 82.

(180) Ακόμη και εξεταζόμενες μεμονωμένα, καθεμία από τις περιγραφείσες συμφωνίες αποσκοπεί στη δέσμευση του πελάτη έναντι της Solvay κατά τρόπο ώστε να αποκλείονται οι ανταγωνιστές. Τα αποτελέσματα των διαφόρων αυτών μηχανισμών σε συνδυασμό εξασφαλίζουν σχεδόν καθολική προστασία της δεσπόζουσας θέσης της Solvay από τον ανταγωνισμό.

β) ***Διακρίσεις***

(181) Εκτός του ότι έχει σαν αντικείμενο και αποτέλεσμα τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών, το σύστημα εκπτώσεων που εφαρμόζει η Solvay εμπίπτει και στο πεδίο εφαρμογής της ρητής απαγόρευσης που προβλέπει το άρθρο 82 στοιχείο γ) για την εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδυνάμων παροχών. Οι εκπτώσεις και τα άλλα οικονομικά κίνητρα δεν αντιστοιχούσαν στις ενδεχόμενες διαφορές κόστους με βάση τις πωλούμενες ποσότητες αλλά αποσκοπούσαν στην εξασφάλιση του συνόλου ή του μεγαλύτερου δυνατού ποσοστού των προμηθειών του πελάτη.

(182) Σε ένα συγκεκριμένο κράτος μέλος υπήρχαν σημαντικές διαφορές τόσο ως προς το ύψος της έκπτωσης και των άλλων κινήτρων, καθώς και ως προς την ποσότητα από την οποία άρχιζε να γίνεται η έκπτωση. Το ποσό της ειδικής «έκπτωσης επιταγής» φαίνεται επίσης ότι είχε διακυμάνσεις με τελείως αυθαίρετο τρόπο.

(183) Αποτέλεσμα του συστήματος εκπτώσεων στη Γερμανία ήταν όχι μόνο ότι θεωρητικά έθετε σε μειονεκτική θέση τους πελάτες οι οποίοι δεν κάλυπταν το σύνολο ή το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους από τη Solvay (ελάχιστοι δεν το κάλυπταν), αλλά και ότι δημιουργούσε διακρίσεις μεταξύ των πελατών που έκαναν κάτι τέτοιο. Έτσι, ένας μεγάλος πελάτης μπορούσε κάλλιστα να πληρώνει πολύ περισσότερα ανά τόνο απ' ό,τι ένας μικρότερος παραγωγός, ακόμη και αν αγόραζαν και οι δύο όλες τους τις προμήθειες από τη Solvay.

(184) Η ειδική έκπτωση ομίλου 1,5 % που γινόταν στις εταιρείες του ομίλου Saint-Gobain έχει επίσης χαρακτήρα διάκρισης. Είναι αλήθεια ότι ο όμιλος Saint-Gobain σαν σύνολο ήταν σαφώς ο μεγαλύτερος πελάτης, αλλά με βάση τις ρυθμίσεις της Solvay οι αγορές του ομίλου ήσαν κατακερματισμένες σε εθνική βάση. Η έκπτωση ομίλου στην πραγματικότητα δεν αντιστοιχεί σε οποιοδήποτε πλεονέκτημα από άποψη κόστους που σχετίζεται με τις πωλούμενες ποσότητες, αλλά (όπως και η ίδια η Solvay αναφέρει στα δικά της έγγραφα) αποσκοπούσε στην εξασφάλιση της εμπιστοσύνης του ομίλου. Το αποτέλεσμα είναι ότι η θυγατρική της Saint-Gobain σε ένα κράτος μέλος μπορεί να έχει πολύ καλύτερες τιμές από τη Solvay σε σχέση με έναν ανταγωνιστή ο οποίος στην πραγματικότητα αγοράζει ανάλογες ή ακόμη και μεγαλύτερες ποσότητες από το τοπικό εργοστάσιο της Solvay.

(185) Η διάκριση που γίνεται με βάση την τιμή έχει σημαντικές συνέπειες για τις δαπάνες των σχετικών επιχειρήσεων. Στον τομέα της υάλου (όπου γίνεται η μεγαλύτερη κατανάλωση ανθρακικού νατρίου) το ανθρακικό νάτριο είναι, μετά τις δαπάνες καυσίμων, το πλέον δαπανηρό υλικό στην παραγωγική διαδικασία. Παρ' όλο που αντιπροσωπεύει μόνο 13 % του βάρους του τελικού προϊόντος, αντιστοιχεί στο 70 % περίπου του συνολικού κόστους πρώτων υλών για την κατασκευή της υάλου. Έτσι, το κόστος του ανθρακικού νατρίου επηρεάζει την αποδοτικότητα και την ανταγωνιστικότητα του κλάδου.

4. ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΚΡΑΤΩΝ ΜΕΛΩΝ

(186) Το άρθρο 82 καλύπτει όχι μόνο την καταχρηστική εκμετάλλευση η οποία μπορεί να βλάψει άμεσα τους καταναλωτές αλλά και εκείνη η οποία τους θίγει έμμεσα με τον κλονισμό των πραγματικών ανταγωνιστικών δομών στην κοινή αγορά σύμφωνα με το άρθρο 3 στοιχείο στ).

(187) Οι εκπτώσεις λόγω εμπιστοσύνης και τα άλλα κίνητρα αποκλειστικότητας που εφαρμόζει η Solvay επηρεάζουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών ενισχύοντας τους δεσμούς μεταξύ των πελατών και του προμηθευτή που κατέχει τη δεσπόζουσα θέση. Στην πραγματικότητα, η δυνατότητα των ανταγωνιστών προμηθευτών να έχουν πρόσβαση στις νέες αγορές ή να αποκτήσουν καινούργιους πελάτες καταργήθηκε από το γεγονός ότι οι ανάγκες που αντιστοιχούσαν στις περιθωριακές ποσότητες του πελάτη, για τις οποίες θα είχαν υποβάλει ανταγωνιστικές προσφορές, καλύπτονταν από τη Solvay σε τιμές που δεν υπήρχε δυνατότητα να υποστηριχθούν. Οι διάφοροι μηχανισμοί που χρησιμοποιεί η Solvay για να δεσμεύει τους πελάτες της είχαν σαν αποτέλεσμα την ενίσχυση της διαρθρωτικής ακαμψίας και τη διαίρεση της αγοράς ανθρακικού νατρίου σύμφωνα με τα εθνικά σύνορα, παραβλάπτοντας έτσι ή απειλώντας να παραβλέψει την επίτευξη του στόχου μιας ενιαίας αγοράς μεταξύ των κρατών μελών.

(188) Το γεγονός ότι τα μέτρα της Solvay είχαν σαν κύριο στόχο τις εισαγωγές από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής δεν επηρεάζει την εφαρμογή του άρθρου 82. Οι εισαγωγές φυσικού νατρίου από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής εθεωρούντο η κυριότερη απειλή για τη δεσπόζουσα θέση της Solvay στην αγορά ανθρακικού νατρίου στην ηπειρωτική Δυτική Ευρώπη. Ως εκ τούτου, οι δραστηριότητες επηρέασαν τη βασική ανταγωνιστική δομή της βιομηχανίας ανθρακικού νατρίου εντός της Κοινότητας.

(189) Θα πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι εάν οι μεγαλύτεροι παραγωγοί υάλου εισήγαγαν ανθρακικό νάτριο από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής σε σημαντικές ποσότητες, αυτό θα γινόταν κατά πάσα πιθανότητα προκειμένου να εφοδιάσουν τα εργοστάσιά τους στα διάφορα κράτη μέλη. Επιπλέον, τα μέτρα αποκλεισμού της Solvay δεν είχαν σαν στόχο μόνο τους παραγωγούς των ΗΠΑ αλλά και τους μικρότερους παραγωγούς συνθετικού νατρίου που βρίσκονται εντός της Κοινότητας. Όλοι αυτοί οι παραγωγοί από το 1982 εφοδίασαν από τις δικές τους εθνικές αγορές άλλα κράτη μέλη της ΕΟΚ, παρόλο που οι ευκαιρίες τους είχαν σημαντικά περιοριστεί από την πολιτική τιμών που εφάρμοζε η Solvay.

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

(190) Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή μπορεί με απόφαση να επιβάλει στις επιχειρήσεις πρόστιμα ύψους 1 000 μέχρι 1 εκατομμυρίου ευρώ, ή και ποσό μεγαλύτερο από αυτό μέχρι ποσοστού 10 % του κύκλου εργασιών που πραγματοποιήθηκε κατά την προηγούμενη διαχειριστική περίοδο από μια των επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν συνεργήσει στην παράβαση, όταν εκ προθέσεως ή από αμέλεια παρέβησαν το άρθρο 82. Κατά τον καθορισμό του ύψους του προστίμου πρέπει να λαμβάνονται υπόψη, εκτός από τη σοβαρότητα της παραβάσεως, και η διάρκειά της.

α) ***Σοβαρότητα της παράβασης***

(191) Στην παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι παραβάσεις ήσαν εξαιρετικά σοβαρές. Η Solvay είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός ανθρακικού νατρίου στην Κοινότητα και οι εν λόγω παραβάσεις της έδιναν τη δυνατότητα να παγιώσει τον έλεγχό της στην αγορά αποκλείοντας τον πραγματικό ανταγωνισμό σε ένα μεγάλο μέρος της κοινής αγοράς. Η Solvay, στερώντας για μεγάλο διάστημα όλους τους ανταγωνιστές από ευκαιρίες να προβαίνουν σε αγορές, προκάλεσε σοβαρή διαταραχή στη δομή της οικείας αγοράς, σε βάρος των καταναλωτών. Η παράβαση αυτή είναι, λόγω των ειδικών συνθηκών της υποθέσεως, σοβαρότερη από τις παραβάσεις του άρθρου 85, στις οποίες επίσης προέβη η Solvay. Η Solvay γνώριζε καλά, από τις εκτενείς διαπραγματεύσεις που είχε με την Επιτροπή κατά το διάστημα 1980-1982, τις διατάξεις του άρθρου 86 όσον αφορά την αποκλειστικότητα. Είχε επίσης σαφή επίγνωση της απαγόρευσης των εκπτώσεων εμπιστοσύνης. Τα έγγραφα που δόθηκαν από τη Solvay δείχνουν ότι τα ανώτατα στελέχη της εταιρείας γνωρίζουν τον υπάρχοντα κίνδυνο, αλλά παρόλα αυτά επέμειναν στην καταχρηστική συμπεριφορά.

(192) Κατά τον υπολογισμό του ποσού του προστίμου, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι στις διαπραγματεύσεις με τη Solvay κατά το 1980-1982, δέχθηκε προειδοποιητική προθεσμία δύο ετών στην περίπτωση των συμβάσεων αορίστου διαρκείας και δεν προέβαλε αντιρρήσεις για τις ρήτρες ανταγωνισμού με τη μορφή υπό την οποία είχαν διατυπωθεί. Είναι επίσης δυνατό η Solvay να οδηγήθηκε στο συμπέρασμα ότι δεν μπορούσαν να συναφθούν συμβάσεις μακράς διαρκείας για ποσότητες σε τόνους, γεγονός που περιόρισε τις αγορές από άλλες πηγές στο 15 % των αναγκών του πελάτη.

(193) Από τις έρευνες που διεξήγαγε στην παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή έχει σχηματίσει την πεποίθηση ότι στην πράξη οι διατάξεις αυτές αποσκοπούν στην ενίσχυση της αποκλειστικότητας της Solvay, ιδιαίτερα εφόσον συνδυάζονται με άλλες καταχρηστικές πρακτικές, όπως οι απόρρητες εκπτώσεις εμπιστοσύνης και οι ανεπίσημες «δεσμεύσεις» ότι ο πελάτης θα καλύπτει όλες του τις ανάγκες από τη Solvay. Επίσης δεν θα επιβάλει πρόστιμο παρά μόνο για τις εκπτώσεις εμπιστοσύνης και για τις «ανεπίσημες» συμφωνίες αποκλειστικότητας.

(194) Σε αρκετές περιπτώσεις, κατά το παρελθόν έχουν επιβληθεί στη Solvay σημαντικά πρόστιμα από την Επιτροπή για συμπράξεις στη χημική βιομηχανία: υπεροξείδιο, πολυπροπυλένιο, PVC).

β) ***Διάρκεια***

(195) Οι παραβάσεις άρχισαν το 1983 περίπου — σχεδόν αμέσως μετά τις διαπραγματεύσεις με την Επιτροπή και τη θέση του φακέλου της Επιτροπής στο αρχείο — και εξακολούθησαν τουλάχιστον μέχρι τα τέλη του 1990.

Γ. *ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΝΩΠΙΟΝ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΔΙΚΕΙΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ*

(196) Για την παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή εξέδωσε, στις 19 Δεκεμβρίου 1990, την απόφαση 91/299/ΕΟΚ δυνάμει του άρθρου 86 ΕΟΚ με την οποία διαπιστώθηκε ότι είχε διαπραχθεί παράβαση από τη Solvay και επιβλήθηκε πρόστιμο 20 εκατομμύρια Ecu. Η απόφαση κοινοποιήθηκε στην επιχείρηση με συστημένη επιστολή της 1ης Μαρτίου 1991. Η Solvay κατέθεσε αίτηση στο Πρωτοδικείο στις 2 Μαΐου 1991, για την ακύρωση της απόφασης. Στις 10 Απριλίου 1992, η Solvay συμπλήρωσε την αίτησή της διατυπώνοντας ένα νέο νομικό ισχυρισμό σύμφωνα με τον οποίο η απόφαση πρέπει να θεωρηθεί ανυπόστατη βάσει της απόφασης του Πρωτοδικείου της 27ης Φεβρουαρίου 1992 στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-79/89, 84/89, 85/89, 86/89, 89/89, 91/89, 92/89, 94/89, 96/89, 98/89, 102/89 και 104/89 — BASF και λοιποί κατά Επιτροπής ([15]). Το Δικαστήριο αποφάνθηκε επί της προσφυγής που άσκησε η Επιτροπή κατά της απόφασης αυτής στις 15 Ιουνίου 1994 στην υπόθεση C-137/92 P — Επιτροπή κατά BASF και λοιπών ([16]) και ακύρωσε την απόφαση με το σκεπτικό ότι η Επιτροπή δεν είχε τηρήσει το άρθρο 12 του εσωτερικού της κανονισμού βάσει του οποίου η απόφαση κυρώνεται στις γλώσσες στις οποίες τα κείμενα είναι αυθεντικά με τις υπογραφές του προέδρου και του γενικού γραμματέα.

(197) Το Πρωτοδικείο, στην απόφαση που εξέδωσε στις 29 Ιουνίου 1995, στην υπόθεση T-32/91 Solvay κατά Επιτροπής ([17]) (Solvay II) σχετικά με την πρώτη απόφαση που εκδόθηκε για την παρούσα υπόθεση στις 19 Δεκεμβρίου 1990, υποστήριξε ότι ο νέος ισχυρισμός της Solvay ήταν παραδεκτός και δεδομένου ότι διαπίστωσε ότι το κείμενο της αμφισβητούμενης απόφασης δεν είχε κυρωθεί πριν από την κοινοποίησή του, ακύρωσε την απόφαση λόγω παράβασης ουσιώδους τύπου κατά την έννοια του άρθρου 173 της συνθήκης ΕΚ (νυν άρθρου 230 ΕΚ, μετά την τροποποίηση).

(198) Η Επιτροπή άσκησε προσφυγή στο Δικαστήριο κατά της απόφασης αυτής. Το Δικαστήριο απέρριψε την προσφυγή της Επιτροπής με την απόφασή του της 6ης Απριλίου 2000 στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-287/95 P και C-288/95 P ([18]).

(199) Το Πρωτοδικείο, στην απόφασή του (PVC II) της 20ής Απριλίου 1999, για τις συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94, T-314/94, T-315/94, T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 και T-335/94, — LVM και λοιποί κατά Επιτροπής ([19]), απεφάνθη ότι η Επιτροπή έχει το δικαίωμα να επανεκδώσει απόφαση που ακυρώθηκε για καθαρά διαδικαστικά ελαττώματα. Στην περίπτωση αυτή μπορεί να εκδοθεί νέα απόφαση χωρίς νέα διοικητική διαδικασία. Η Επιτροπή δεν υποχρεούται να προβεί σε νέα προφορική ακρόαση εάν το κείμενο της νέας απόφασης δεν περιέχει άλλες αντιρρήσεις εκτός από εκείνες της αρχικής απόφασης. Επίσης, δεν παραβιάζονται τα δικαιώματα υπεράσπισης των εν λόγω επιχειρήσεων, εάν η νέα απόφαση εκδοθεί σε εύλογο χρονικό διάστημα.

(200) Επίσης, το Πρωτοδικείο επιβεβαίωσε την ερμηνεία της Επιτροπής για τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74 του Συμβουλίου, της 26ης Νοεμβρίου 1974, σχετικά με τις προθεσμίες παραγραφής του δικαιώματος διώξεως και εκτελέσεως των αποφάσεων στους τομείς του δικαίου των μεταφορών και του ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας ([20]).

(201) Βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74, η αρμοδιότητα της Επιτροπής να επιβάλλει πρόστιμα για ουσιώδη

([15]) Συλλογή 1992, σ. II-315

([16]) Συλλογή 1994, σ. I-2555.
([17]) Συλλογή 1995, σ. II-1825.
([18]) Συλλογή 2000, σ. I-2391.
([19]) Συλλογή 1999, σ. II-931.
([20]) ΕΕ L 319 της 29.11.1974, σ. 1.

παράβαση των κανόνων ανταγωνισμού, υπόκειται σε πενταετή προθεσμία παραγραφής. Σε περίπτωση συνεχών ή επαναλαμβανόμενων παραβάσεων, η παραγραφή αρχίζει από την ημέρα κατά την οποία παύει η παράβαση (η οποία για το σκοπό της παρούσας υπόθεσης μπορεί να θεωρηθεί το τέλος του 1990).

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

(203) Το άρθρο 2 παράγραφος 1 του κανονισμού ορίζει ορισμένες πράξεις της Επιτροπής με τις οποίες διακόπτεται η παραγραφή, στην οποία περιλαμβάνεται η κοινοποίηση των αιτιάσεων σύμφωνα με το στοιχείο δ). Ο κατάλογος δεν είναι εξαντλητικός (το Πρωτοδικείο άφησε ανοικτό το κατά πόσο αυτή καθαυτή η επανέκδοση της ακυρωθείσας απόφασης συνιστά πράξη που διακόπτει την παραγραφή). Ακόμη και εάν υποθέσουμε i) ότι η παράβαση έληξε στις 31 Δεκεμβρίου 1990 και ii) ότι η έκδοση (και η κοινοποίηση) της ακυρωθείσας απόφασης δεν διέκοψε την παραγραφή, η Επιτροπή είχε προθεσμία για την έκδοση της απόφασης τουλάχιστον μέχρι το τέλος του 1995.

(204) Στην προθεσμία αυτή πρέπει να προστεθεί η περίοδος κατά την οποία εκκρεμούσαν οι προσφυγές κατά της απόφασης ενώπιον του Δικαστηρίου. Βάσει του άρθρου 3 του κανονισμου (ΕΟΚ) αριθ. 2988/74 η παραγραφή των διώξεων αναστέλλεται για όσο χρόνο διαρκεί η διαδικασία προσβολής της απόφασης της Επιτροπής ενώπιον του Πρωτοδικείου και του Δικαστηρίου.

(205) Σύμφωνα με τη δήλωση του Πρωτοδικείου, στο σημείο 1098 της απόφασης PVC II, το άρθρο 3 πρέπει να εφαρμόζεται ειδικά όταν ακυρώνεται η απόφαση με την οποία διαπιστώνεται η παράβαση και επιβάλλεται πρόστιμο. Έτσι, αναστέλλεται η παραγραφή για όσο χρόνο εκκρεμούν οι διαδικασίες προσβολής της απόφασης 91/299/ΕΟΚ ενώπιον του Πρωτοδικείου και του Δικαστηρίου.

(206) Στην παρούσα υπόθεση, η αίτηση της Solvay κατατέθηκε στο Πρωτοδικείο στις 2 Μαΐου 1991 και η σχετική απόφαση εκδόθηκε στις 29 Ιουνίου 1995. Η προσφυγή της Επιτροπής στο Δικαστήριο καταχωρήθηκε στις 30 Αυγούστου 1995 και η τελική απόφαση εκδόθηκε στις 6 Απριλίου 2000. Ακόμη και αν δεν υπολογιστεί ο χρόνος που παρήλθε μεταξύ της απόφασης του Πρωτοδικείου και της άσκησης προσφυγής στο Δικαστήριο, η παραγραφή αναστάλθηκε τουλάχιστον για περίοδο οκτώ ετών, εννέα μηνών και τεσσάρων ημερών.

(207) Εάν αυτό το χρονικό διάστημα της αναστολής προστεθεί στην ημερομηνία της 31ης Δεκεμβρίου 1995, η Επιτροπή έχει τη δυνατότητα να επανεκδώσει την ακυρωθείσα απόφαση μέχρι τον Σεπτέμβριο του 2004,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η Solvay et Cie SA, η οποία μετονομάστηκε σε Solvay SA (Solvay) παραβίασε τις διατάξεις του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ (νυν άρθρο 82 της συνθήκης ΕΚ) από το 1983 μέχρι το τέλος του 1990 περίπου, ακολουθώντας μια συμπεριφορά η οποία αποσκοπούσε στον αποκλεισμό ή το σοβαρό περιορισμό του ανταγωνισμού και συνίστατο:

α) στη σύναψη συμφωνιών με πελάτες οι οποίες τους υποχρεώνουν να καλύπτουν το σύνολο ή πολύ μεγάλο μέρος των αναγκών τους σε ανθρακικό νάτριο από τη Solvay για αόριστο ή υπερβολικά μεγάλο χρονικό διάστημα·

β) στην παροχή σημαντικών εκπτώσεων και άλλων οικονομικών κινήτρων αναφορικά με οριακή ποσότητα που υπερβαίνει τη βασική συμβατική ποσότητα του πελάτη, προκειμένου να διασφαλίσει ότι θα καλύπτουν το σύνολο ή το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους από τη Solvay·

γ) στην εξάρτηση της παροχής εκπτώσεων από τον όρο ότι ο πελάτης δέχεται να καλύπτει το σύνολο των αναγκών του από τη Solvay.

Άρθρο 2

Επιβάλλεται στη Solvay πρόστιμο ύψους 20 εκατομμύρια ευρώ για την παράβαση του άρθρου 82 που αναφέρεται στο άρθρο 1 στοιχεία β) και γ).

Το πρόστιμο καταβάλλεται εντός τριών μηνών από την ημερομηνία κοινοποίησης της παρούσας απόφασης στον ακόλουθο τραπεζικό λογαριασμό:

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

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

Άρθρο 3

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται προς την Solvay SA, rue du Prince Albert/Prins Albertstraat 33, B-1050 Βρυξέλλες.

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

Βρυξέλλες, 13 Δεκεμβρίου 2000.

Για την Επιτροπή

Mario MONTI

Μέλος της Επιτροπής