II

(Πράξεις, γιά τήν ἰσχύ τῶν ὁποίων δέν ἀπαιτεῖται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

τῆς 7ης Ὀκτωβρίου 1981

σχετικά μέ διαδικασία ἐφαρμογῆς τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης ΕΟΚ (IV/29.491 — Bandengroothandel Frieschebrug BV/NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin)

(Τό κείμενο στήν ὁλλανδική γλώσσα εἶναι τό μόνο αὐθεντικό)

(81/969/ΕΟΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Ἔχοντας ὑπόψη:

τή συνθήκη περί ἱδρύσεως τῆς Εὐρωπαϊκῆς Οἰκονομικῆς Κοινότητος, καί ἰδίως τό ἄρθρο 86,

τόν κανονισμό ἀριθ. 17 τοῦ Συμβουλίου τῆς 6ης Φεβρουαρίου 1962 (1), καί ἰδίως τά ἄρθρα 3 καί 15,

τήν αἴτηση πού ὑποβλήθηκε στήν Ἐπιτροπή στίς 29 Ἰουλίου 1977, βάσει τοῦ ἄρθρου 3 τοῦ κανονισμοῦ ἀριθ. 17, ἀπό τήν ἑταιρεία Bandengroothandel Frieschebrug, Alkmaar, Nederlands, ἡ ὁποία ζητεῖ ἀπό τήν Ἐπιτροπή νά διαπιστώσει παράβαση τῶν διατάξεων τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης,

τήν ἀπόφαση τῆς Ἐπιτροπῆς τῆς 19ης Φεβρουαρίου 1980 περί κινήσεως τῆς σχετικῆς διαδικασίας,

κατόπιν ἀκροάσεως τῶν ἐνδιαφερόμενων ἐπιχειρήσεων σύμφωνα μέ τό ἄρθρο 19 τοῦ κανονισμοῦ ἀριθ. 17 καί τίς διατάξεις τοῦ κανονισμοῦ ἀριθ. 99/63/ΕΟΚ τῆς Ἐπιτροπῆς τῆς 25ης Ἰουλίου 1963 (2),

τή γνώμη τῆς Συμβουλευτικῆς Ἐπιτροπῆς Συμπράξεων καί Δεσποζουσῶν Θέσεων, ἡ ὁποία ἐλήφθη στίς 19 καί 20 Μαΐου 1981 σύμφωνα μέ τό ἄρθρο 10 τοῦ κανονισμοῦ ἀριθ. 17,

Ἐκτιμώντας τά ἀκόλουθα πραγματικά καί νομικά ζητήματα:

I

ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

1. Ἡ διαδικασία ἀναφέρεται σέ ὁρισμένα σημεῖα τῆς ἐμπορικῆς πολιτικῆς πού ἔχει ἀκολουθήσει ἡ NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin (καλούμενη στό ἑξῆς «NBIM») στήν ὁλλανδική ἀγορά καινουργῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα, μέχρι καί τό 1980.

Α. Κύρια χαρακτηριστικά τῆς ἀγορᾶς ἐλαστικῶν

2. Ἡ βιομηχανία ἐλαστικῶν περιλαμβάνει τήν κατασκευή ἐσωτερικῶν ἀεροθαλάμων καί σκελετῶν καί τήν ἀναγόμωση φθαρμένων σκελετῶν ἐλαστικῶν. Ἡ παρούσα διαδικασία ἀφορᾶ μόνο τούς σκελετούς ἐλαστικῶν.

Πρέπει νά γίνει διάκριση μεταξύ διαφορετικῶν εἰδῶν ἐλαστικῶν, προοριζομένων γιά διαφορετικούς τύπους ὀχημάτων:

— ἐλαφρά ἐλαστικά γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα,
— ἐλαστικά γιά μικρά κλειστά ἐμπορικά ὀχήματα καί ἐλαφρά ἐμπορικά ὀχήματα,
— βαρέα ἐλαστικά γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα,
— ἐλαστικά γιά γεωργικούς ἑλκυστῆρες, γιά μηχανήματα ὁδοποιίας καί ἰσοπεδώσεως, γιά ἀεροπλάνα κλπ.

Ἡ διαφορά πού ὑπάρχει μεταξύ αὐτῶν τῶν εἰδῶν ἐλαστικῶν ἀντικατοπτρίζεται ἐπίσης στήν τιμή μονάδας, ἡ ὁποία, γιά τά ἐλαστικά φορτηγῶν καί λεωφορείων, εἶναι περισσότερο ἀπό πενταπλάσια ἀπό τήν τιμή τῶν ἐλαστικῶν ἐπιβατικῶν αὐτοκινήτων, γιά τίς πιό συνήθεις διαβάσεις.

(1) ΕΕ ἀριθ. 13 τῆς 21. 2. 1962, σ. 204.
(2) ΕΕ ἀριθ. 127 τῆς 20. 8. 1963, σ. 2268.

Κάθε εἶδος ἐλαστικοῦ περιλαμβάνει εὐρύ φάσμα τύπων πού διαφέρουν κατά τήν ποιότητα, τή γόμωση καί τίς διαστάσεις. Φυσικά ἡ ἐπιλογή συγκεκριμένου εἴδους ἐλαστικοῦ ἐξαρτᾶται κατά κύριο λόγο ἀπό τό εἶδος τοῦ ὀχήματος στό ὁποῖο θά τοποθετηθεῖ καί ἀπό τό σκοπό τόν ὁποῖο ἐξυπηρετεῖ τό ὄχημα.

3. 'Η ἀγορά ἐλαστικῶν περιλαμβάνει δύο τομεῖς πού πρέπει νά διακρίνονται σαφῶς: τήν ἀγορά ἐλαστικῶν ἀρχικοῦ ἐξοπλισμοῦ καί τήν ἀγορά ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως.

Τά ἐλαστικά ἀρχικοῦ ἐξοπλισμοῦ πωλοῦνται ἀπευθείας χωρίς μεσολάβηση ἀπό τόν κατασκευαστή τους στόν κατασκευαστή ὀχημάτων. 'Αντίθετα, τά ἐλαστικά ἀντικαταστάσεως πωλοῦνται στούς τελικούς καταναλωτές, κυρίως μέσω μεγάλου ἀριθμοῦ εἰδικευμένων ἐμπορικῶν ἐπιχειρήσεων. Στήν ὁλλανδική ἀγορά, τό 65-70 % τοῦ συνόλου τῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα καί γιά μικρά κλειστά ἐμπορικά ὀχήματα, καθώς καί τό 85-87 % τοῦ συνόλου τῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα, πωλοῦνται μέσω τέτοιων ἐπιχειρήσεων, οἱ ὁποῖες προμηθεύονται γενικῶς ἐλαστικά ἀπευθείας ἀπό τούς κατασκευαστές ἤ ἀπό τούς ἐπίσημους εἰσαγωγεῖς.

4. Τά ἐλαστικά γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα δέν εἶναι ἀπαραίτητο νά εἶναι καινουργή. "Αν ὁ σκελετός εἶναι σέ καλή κατάσταση, τά μεταχειρισμένα ἐλαστικά εἶναι δυνατό νά ἀναγομωθοῦν, καί νά διπλασιασθεῖ σχεδόν ἡ διάρκεια ζωῆς τους. Σέ ὁρισμένες περιπτώσεις ἡ διαδικασία τῆς ἀναγομώσεως εἶναι δυνατό νά ἐπαναληφθεῖ. 'Η ἀναγόμωση διενεργεῖται ὄχι μόνο ἀπό τούς κατασκευαστές καινουργῶν ἐλαστικῶν (π.χ. ἡ Michelin στή Γαλλία καλύπτει κατά τό μεγαλύτερο ποσοστό τήν ἀναγόμωση βαρέων ἐλαστικῶν), ἀλλά καί ἀπό πολλές ἐπιχειρήσεις πού εἰδικεύονται στή διαδικασία ἀναγομώσεως. Οἱ ἐπιχειρήσεις αὐτές ἀγοράζουν σκελετούς σέ καλή κατάσταση, προβαίνουν σέ ἐργασίες ἀναγομώσεως καί πωλοῦν τά ἐλαστικά γιά δικό τους λογαριασμό ἤ ἐκτελοῦν ἐργασίες ἀναγομώσεως κατ' ἐντολή ἐπιχειρήσεων μεταφορῶν, οἱ ὁποῖες παρέχουν τούς δικούς τους σκελετούς ἐλαστικῶν πρός ἀναγόμωση. 'Ο μεταφορέας ἐπιθυμεῖ νά παραλάβει ἐκ νέου τούς σκελετούς μέ καινουργή γόμωση.

5. Τό σύνολο τῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως πού χρησιμοποιοῦν οἱ ἐγκατεστημένες στίς Κάτω Χῶρες μεταφορικές ἐπιχειρήσεις ἀποτελεῖται ἀπό περίπου ἴσο ἀριθμό καινουργῶν καί ἐλαστικῶν ἐξ ἀναγομώσεως. "Οπως ἔχει διαπιστώσει ἡ 'Επιτροπή, αὐτό δέν σημαίνει ὅτι τά καινουργή ἐλαστικά καί τά ἐλαστικά πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση θεωροῦνται πλήρως ταυτόσημα. Πολλοί καταναλωτές πιστεύουν ὅτι τά ἐλαστικά πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση εἶναι λιγότερο ἀσφαλή, καί δέν προτίθενται νά ἀναδεχθοῦν τού κινδύνους τού ὁποίους θεωροῦν ὅτι ἐνέχει ἡ χρήση ἐλαστικῶν αὐτοῦ τοῦ εἴδους. Γιά τόν ἴδιο λόγο, οἱ μεταφορεῖς συχνά ἀρνοῦνται νά τοποθετοῦν τέτοια ἐλαστικά στούς ἐμπρόσθιους τροχούς γιά μεταφορές μακρῶν ἀποστάσεων ἤ γιά μεταφορές πολύ εὐαίσθητων προϊόντων.

'Η στάση τῶν ἐπιχειρήσεων μεταφορῶν ἔναντι τῶν ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση ἀντανακλᾶται ἐπίσης καί στήν τιμή τῶν ἐλαστικῶν, ἡ ὁποία (παρά τό γεγονός ὅτι τά ἐλαστικά αὐτά καλύπτουν συγκρίσιμο ἀριθμό χιλιομέτρων, ἐάν χρησιμοποιηθοῦν σωστά) εἶναι τουλάχιστον κατά 40 % κατώτερη ἀπό τήν τιμή καινουργοῦς ἐλαστικοῦ. Πάντως, καί ἄν δεχθεῖ κανείς ὅτι αὐτή ἡ σημαντική διαφορά τιμῆς ὁδηγεῖ τήν πλειοψηφία τῶν ἐπιχειρήσεων μεταφορῶν στό νά χρησιμοποιοῦν περισσότερο τά ἐλαστικά πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση, ὑπάρχουν ὁπωσδήποτε ὅρια στήν ἐν λόγω πρακτική, δεδομένου ὅτι ὁ ἀριθμός τῶν ἐλαστικῶν πού εἶναι δυνατόν νά ὑποστοῦν ἀναγόμωση ἐξαρτᾶται τελικά ἀπό τόν ἀριθμό τῶν διαθέσιμων μεταχειρισμένων ἐλαστικῶν τά ὁποῖα εὑρίσκονται σέ κατάσταση πού νά ἐπιτρέπεται μιά τέτοια ἐπεξεργασία. Κατά συνέπεια, ἡ συστηματική προσφορά ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση (π.χ. τά «Remix» τῆς Michelin) σέ ἐνδιαφέρουσα τιμή, ἀντί τῆς ἀγορᾶς καινουργῶν ἐλαστικῶν, εἶναι καί αὐτή προφανῶς περιορισμένη.

6. Κατά τή διάρκεια τῶν ἐλέγχων της, ἡ 'Επιτροπή διαπίστωσε ὅτι οἱ ἐπιχειρήσεις ὑπολογίζουν τό κόστος τοῦ βαρέος ἐλαστικοῦ βάσει τῆς τιμῆς ἀγορᾶς, τῶν διανυθέντων χιλιομέτρων καί τῆς ἀξίας τοῦ σκελετοῦ τοῦ ἐλαστικοῦ σέ περίπτωση ἐνδεχόμενης μεταπωλήσεώς του. Αὐτό σημαίνει στήν πράξη ὅτι στόν ὑπολογισμό τῆς τιμῆς κόστους ἐλαστικοῦ φορτηγοῦ ἤ λεωφορείου λαμβάνονται κανονικά ὑπόψη διάφορες φάσεις τῆς «ζωῆς» του: ἡ ἀρχική φάση σάν καινουργοῦς ἐλαστικοῦ πού ἀκολουθεῖται ἀπό δεύτερη, καί, μερικές φορές, τρίτη φάση σάν ἐλαστικοῦ πού ἔχει ὑποστεῖ ἀναγόμωση. Ἐφ' ὅσον ἡ τιμή τοῦ ἐλαστικοῦ πού ἔχει ὑποστεῖ ἀναγόμωση εἶναι πολύ κατώτερη ἀπό ἐκείνη ἑνός καινουργοῦς ἐλαστικοῦ, ἡ ἀναγόμωση μειώνει τή συνολική τιμή κόστους τοῦ ἐλαστικοῦ ἀνά χιλιόμετρο, ὑπολογιζόμενη ἐπί τῆς συνήθους διάρκειας ζωῆς του. Πρακτική συνέπεια τοῦ γεγονότος αὐτοῦ εἶναι ὅτι κάθε μεταφορέας θέλει νά εἶναι βέβαιος ὅτι οἱ σκελετοί πού χρησιμοποιήθηκαν στά ἀναγομωμένα ἐλαστικά πού τοῦ ἐπιστρέφονται, εἶναι ἐκεῖνοι τῶν ἐλαστικῶν τά ὁποῖα εἶχε ἀγοράσει σάν καινουργή καί πού κατά τή γνώμη του χρησιμοποίησε ὑπό τίς καλύτερες δυνατές συνθῆκες κατά τήν πρώτη φάση τῆς ζωῆς τους. Θεωρεῖ λοιπόν ὅτι οἱ σκελετοί πού εἶναι σέ καλή κατάσταση συνεχίζουν νά ἀνήκουν σ' αὐτόν καί τούς ἐμπιστεύεται σέ ἑταιρεία ἀναγομώσεως ἐλαστικῶν, μόνο ἐάν σημειωθεῖ εἰδικά ὁ ἀριθμός πού εἶναι ἀνάγλυφα σφραγισμένος στήν πλευρική ἐπιφάνεια τοῦ ἐλαστικοῦ. 'Η διαδικασία αὐτή δίνει τή δυνατότητα στό μεταφορέα νά ἐλέγξει ἐάν τά ἀναγομωμένα ἐλαστικά πού τοῦ ἐπιστρέφονται εἶναι τά δικά του καί ὄχι ἄλλα πού δυνατόν νά ἔχουν μή ἐμφανή ἐλαττώματα. Σ' αὐτές τίς περιπτώσεις, ἡ ἐπιχείρηση ἀναγομώσεως ἐλαστικῶν ἐμφανίζεται ὅτι παρέχει ἐξειδικευμένες ὑπηρεσίες καί ὅτι δέν συνδέεται, κατά κανένα τρόπο, μέ τόν τομέα πωλήσεως ἐλαστικῶν. 'Ο πωλητής ἐλαστικῶν (dealer) εἶναι δυνατό νά ὑπεισέρχεται χωρίς αὐτό νά εἶναι οὐσιῶδες· ἡ παρέμβασή του συνίσταται σέ ἁπλή διαμεσολάβηση ἀνάμεσα στό μεταφορέα καί τίς ἐπιχειρήσεις ἀναγομώσεως ἐλαστικῶν. Στίς Κάτω Χῶρες, τουλάχιστο τό ἥμισυ τῶν ἀναγομώσεων πραγματοποιοῦνται βάσει ἄμεσης παραγγελίας τοῦ μεταφορέα. "Ετσι, οἱ μεταφο-

ρεῖς, οἱ ὁποῖοι ἐξετάσθηκαν ὡς μάρτυρες κατά τή διάρκεια τῆς διαδικασίας, καί στούς ὁποίους τέθηκε τό σχετικό ἐρώτημα, δήλωσαν ὅτι προβαίνουν στήν ἀναγόμωση τῶν ἐλαστικῶν τους μέ ἀπευθείας παραγγελία καί ὅτι δέν ἀγοράζουν ἀναγομωμένα ἐλαστικά στό ἐλεύθερο ἐμπόριο.

7. Συνεπῶς, οἱ πωλητές ἐλαστικῶν ἐξαρτῶνται κατά τήν ἄσκηση τῶν δραστηριοτήτων τους ἀπό τούς τακτικούς ἐφοδιασμούς σέ καινουργή ἐλαστικά. Οἱ προμήθειες σέ ἐλαστικά πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση δέν εἶναι δυνατό νά ἀντικαταστήσουν, τουλάχιστον ἐπαρκῶς, τόν ἐφοδιασμό σέ καινουργή ἐλαστικά. Εἶναι ἀπαραίτητο νά μπορεῖ ὁ πωλητής νά προσφέρει στούς πελάτες του ἐπαρκῶς ἐκτεταμένη ποικιλία καινουργῶν ἐλαστικῶν, ἀνεξάρτητα ἀπό τήν ποσότητα καί τήν ποικιλία τῶν ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση, τά ὁποῖα μπορεῖ νά εἶναι ἐνδεχόμενα διαθέσιμα.

8. Ἀπό γεωγραφική ἄποψη, ἡ ἀγορά ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως μπορεῖ νά λεχθεῖ ὅτι εἶναι ὁ τόπος ὅπου ἡ προσφορά συναντάει τή ζήτηση ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως προορισμένων νά πωληθοῦν στούς τελικούς καταναλωτές. Σχετικά πρέπει νά ἀναφερθεῖ ὅτι οἱ κατασκευαστές ἀσκοῦν τίς δραστηριότητές τους στίς διάφορες ἐθνικές ἀγορές κυρίως μέσω θυγατρικῶν ἑταιρειῶν πού ἔχουν συσταθεῖ γιά νά ἐφοδιάζουν τή σχετική ἀγορά. Χωρίς νά εἶναι ἀμελητέο τό ἐμπόριο ἐλαστικῶν μεταξύ διαφόρων Κρατῶν μελῶν, ὅπως ἐπίσης μεταξύ Κρατῶν μελῶν καί ὁρισμένων τρίτων χωρῶν, συνίσταται κυρίως σέ ἐφοδιασμό μεταξύ τῶν διαφόρων ἐγκαταστάσεων κατασκευῆς καί πωλήσεως τῶν ἴδιων τῶν κατασκευαστῶν. Διάφορες αἰτίες, περιλαμβανομένων τῶν διαφορῶν στίς τιμές μεταξύ τῶν ἀγορῶν τῶν Κρατῶν μελῶν, ἔχουν ὁδηγήσει σέ παράλληλες εἰσαγωγές καί ἐξαγωγές διαφόρων τύπων ἐλαστικῶν (ἰδίως ἐλαστικῶν Michelin) ἀπό ἄλλες ἐθνικές ἀγορές. Πάντως, αὐτά τά «παράλληλα» ρεύματα ἀφοροῦν μικρές σχετικές ποσότητες καί ἐπί πλέον εἶναι ἰδιαίτερα συγκυριακά γιά νά θεωρηθοῦν σημαντικά στήν παρούσα κατάσταση τῆς ἀγορᾶς. Παρά τήν ὕπαρξη ὁρισμένων παράλληλων προμηθειῶν, οἱ ὁλλανδοί πωλητές ἐξακολουθοῦν λοιπόν νά ἐξαρτῶνται, γιά τόν τακτικό τους ἐφοδιασμό σέ ἐλαστικά Michelin, ἀπό τήν ὁλλανδική θυγατρική τῆς Michelin, τήν NBIM. Περαιτέρω, γιά τόν ὑπολογισμό τῶν ἐκπτώσεων πού χορηγοῦνται ἐπί τῶν πωλήσεων ἐλαστικῶν Michelin, ἡ NBIM λαμβάνει ὑπόψη μόνο τίς ποσότητες πού ἔχουν ἀγορασθεῖ ἀπό τόν ἔμπορο λιανικῆς πωλήσεως μέσω τῆς ἴδιας. Ἡ ὁλλανδική λοιπόν ἀγορά εἶναι ἐκείνη πού πρέπει νά θεωρηθεῖ, ἀπό γεωγραφική ἄποψη, ὡς ἡ σχετική ἀγορά γιά τήν ἐν λόγω ἐπιχείρηση.

9. Ἕνα ἀπό τά γεγονότα πού εἶναι δυνατό νά ἀναφερθοῦν σχετικά μέ τή γενική διάρθρωση τῆς βιομηχανίας ἐλαστικῶν συνίσταται στό ὅτι ἡ βιομηχανία αὐτή χαρακτηρίζεται ἀπό ἔντονη ὁριζόντια συγκέντρωση σ' ὁλόκληρο τόν κόσμο. Στήν εὐρωπαϊκή ἀγορά δεσπόζουν τέσσερις κατασκευαστές: ὁ ὅμιλος Michelin Kléber-Colombes, ὁ ὅμιλος Continental-Uniroyal, ὁ ὅμιλος Dunlop-Pirelli — πού διαλύθηκε πρόσφατα — καί ἡ ἀμερικανική ἑταιρεία Goodyear. Μιά ἀπό τίς πιό ἀξιοσημείωτες συγκεντρώσεις τῶν τελευταίων ἐτῶν ἦταν ἡ περιέλευση τῶν εὐρωπαϊκῶν συμφερόντων τῆς ἀμερικανικῆς ἑταιρείας Goodyear στή γερμανική ἑταιρεία Continental Gummi τό 1979. Τόν ἴδιο χρόνο, ἡ Michelin ἀνέλαβε τίς μετοχές Kléber-Colombes πού εἶχε συνεισφέρει τό 1973 στή Semkler, κοινή ἐπιχείρηση συσταθεῖσα μεταξύ τῆς αὐστριακῆς ἑταιρείας κατασκευῆς ἐλαστικῶν Semperit καί τῆς Kléber-Colombes. Μετά ἀπ'αὐτό ἡ κοινή αὐτή ἐπιχείρηση διαλύθηκε καί ἡ Semperit κατέστη πάλι ἀνεξάρτητος κατασκευαστής. Ὡς πρός τήν Kléber-Colombes μετά τήν ἀποτυχία μιᾶς ἄλλης προσπάθειας συγκροτήσεως ὁμίλου μέ τήν Continental-Uniroyal τό 1980, οἱ δραστηριότητές της ἐπρόκειτο νά ἀναδιοργανωθοῦν στό πλαίσιο τοῦ ὁμίλου Michelin.

Μόνον τρεῖς κατασκευαστές ἐλαστικῶν ἔχουν ἐργοστάσια στίς Κάτω Χῶρες, ἡ Michelin, ἡ Vredestein καί ἡ Goodyear σέ πολύ μικρή κλίμακα. Ἀπό τίς τρεῖς ἐπιχειρήσεις αὐτές, μόνο ἡ Michelin κατασκευάζει ἐλαστικά φορτηγῶν.

10. Ἡ ὁριζόντια συγκέντωση συνοδεύεται ἀπό κάθετη ἑνοποίηση τῶν ἐπιχειρήσεων πού λαμβάνει τή μορφή ὁλοένα καί περισσότερο ἐντεινόμενου ἐλέγχου τῶν κυκλωμάτων διανομῆς ἀπό τούς κατασκευαστές ἐλαστικῶν. Στίς Κάτω Χῶρες, οἱ Vredestein, Goodyear καί Firestone, καθώς καί ἡ ἐπιχείρηση ἀναγομώσεως UBO ἔχουν, ἀπό τίς ἀρχές τῆς δεκαετίας τοῦ 70, ἀποκτήσει τήν κυριότητα ἤ τόν ἔλεγχο ὁρισμένων ἀγορῶν διαθέσεως (30, 14, 2 καί 11 ἀντίστοιχα). Τόν Ἰούλιο τοῦ 1977, ἡ NBIM ἀκολούθησε καί ἐκείνη τήν πολιτική αὐτή, συνεταιριζόμενη μέ τήν NV Actor, τήν ὁποία εἶχε ἀποκτήσει ἡ Hardinge Investment Ltd, πού ἀνήκει στόν ὅμιλο Michelin. Ἡ NV Actor κατέχει σήμερα, ὑπό τήν ἐπωνυμία «TS Sterband», 28 ἀγορές διαθέσεως καινουργῶν ἐλαστικῶν καί ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση καί, μέχρι τίς ἀρχές τοῦ 1980, πραγματοποιοῦσε ἡ ἴδια τήν ἀναγόμωση ἐλαστικῶν, μέσω τῆς θυγατρικῆς της Tyresoles.

11. Ὅσον ἀφορᾶ τίς τάσεις πού ἐμφανίζονται στήν ἀγορά ἐλαστικῶν, πρέπει νά σημειωθεῖ περαιτέρω, ὅτι ἡ ἀγορά ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως ἀντιμετώπισε κάμψη, μετά τήν περίοδο γρήγορης ἀνάπτυξης μέχρι τό 1973. Οἱ δυσχέρειες πού προέκυψαν ἐπέδρασαν ἀναμφισβήτητα στό εἰδικευμένο ἐμπόριο μέ τή μορφή μειώσεως τοῦ κύκλου ἐργασιῶν καί τῶν περιθωρίων κέρδους, καθώς καί μέ τή μορφή ἔντονου ἀνταγωνισμοῦ.

Β. Ἡ θέση τῆς NBIM

12. Ἡ NV Nederlandsche Banden Industrie-Michelin (NBIM), Amsterdam (Ὁλλανδία), εἶναι θυγατρική (99 %) τῆς Compagnie Financière Michelin πού ἱδρύθηκε τό 1960 στή Βασιλεία τῆς Ἑλβετίας, ἡ ὁποία εἶναι θυγατρική (99 %) τῆς Compagnie Générale des Établissements, Michelin, Clermont-Ferrand, Γαλλία. Ὁ ὅμιλος Michelin εἶναι ἕνας ἀπό τούς κυριότερους κατασκευαστές ἐλαστικῶν· ὁ κύκλος ἐργασιῶν του ἔφθασε τά 24 δισεκατομμύρια γαλλικά φράγκα τό 1979. Στήν παγκόσμια ἀγορά μόνο ἡ Goodyear εἶναι μεγαλύτερη ἐπιχείρηση. Στήν Εὐρωπαϊκή Οἰκονομική Κοινότητα ὁ ὅμιλος Michelin κατέχει τήν πρώτη θέση.

13. Τό 1948 ἡ Michelin εἰσήγαγε τά ἀκτινωτά ἐλαστικά (Radial) καί ἐξακολουθεῖ νά εἶναι ὁ πρῶτος κατασκευαστής ἐλαστικῶν radial στόν κόσμο. Τά ἐλαστικά πού κατασκευάζει ἡ Michelin χαρακτηρίζονται ἀπό εὐρεία χρήση χαλύβδινου ἐλάσματος. Στόν τομέα αὐτό ἐπίσης ἡ ἐπιχείρηση ὑπῆρξε πρωτοπόρα καί εἶναι ὁ μεγαλύτερος κατασκευαστής στόν κόσμο. 'Η Michelin εἶναι ἀκόμα ὁ μεγαλύτερος γάλλος κατασκευαστής τροχῶν γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα καί φορτηγά.

Παρά τό γεγονός ὅτι ἡ ἰσχύς τῶν βασικῶν διπλωμάτων εὑρεσιτεχνίας γιά τά ἀκτινωντά ἐλαστικά ἔληξε πρίν ἀπό μερικά χρόνια καί παρά τό ὅτι τά δικαιώματα κατασκευῆς ἔχουν παραχωρηθεῖ ἀπό τό 1956 σέ ἄλλες ἐπιχειρήσεις, ἡ Michelin διαθέτει ἀκόμη ἕνα ἰδιαίτερο «Know-how». Προηγεῖται σαφῶς ὅσο ἀφορᾶ τίς εὐρεῖες ἐξειδικευμένες ἐπενδύσεις στόν τομέα αὐτό, τίς ὁποῖες ἦταν σέ θέση νά πραγματοποιήσει χάρη στούς σημαντικότατους χρηματοδοτικούς πόρους της. 'Επίσης συνέχισε νά ἀσκεῖ ἐνεργή πολιτική ἔρευνας καί καινοτομίας, καί ἔτσι κατέστη δυνατή ἡ ἀνάπτυξη εὐρέος φάσματος ἐλαστικῶν ὑπό τό σῆμα Michelin, πράγμα πού εἶχε σάν ἀποτέλεσμα τή διάθεση στό ἐμπόριο μεγάλης ποικιλίας προϊόντων καί τή συνεχή κάλυψη νέων κατηγοριῶν πελατῶν. Τό φάσμα Michelin εἶναι εὐρύτερο ἀπό ἐκεῖνο τό ὁποῖο προσφέρουν ἄλλοι κατασκευαστές στούς καταναλωτές τῶν Κάτω Χωρῶν.

Μερικοί ἀνταγωνιστές κατόρθωσαν νά πλησιάσουν κάπως τό ἐπίπεδο τῆς Michelin. Διαθέτουν τώρα στό ἐμπόριο ἕνα προϊόν τό ὁποῖο εἶναι συγκρίσιμο μέ τά ἐλαστικά Michelin ὅσο ἀφορᾶ τήν ποιότητα καί τήν τιμή. Εἶναι πάντως ἐμφανές ὅτι οἱ καταναλωτές ἐλαστικῶν ἐξακολουθοῦν νά δείχνουν κάποια προτίμηση γιά τά προϊόντα Michelin. Τοῦτο ὀφείλεται σέ διάφορους λόγους, στούς ὁποίους περιλαμβάνεται ἡ πρωτοπορία πού ἔχει ἐπιτύχει ἡ Michelin καί, ὅσο ἀφορᾶ τά ἐλαστικά φορτηγῶν, τό γεγονός ὅτι οἱ καταναλωτές κρίνουν τήν καλή ποιότητα τῶν ἐλαστικῶν καί τήν τιμή τους μόνο μετά ἀπό μερικά χρόνια πείρας σέ ἐλαστικά ὁρισμένης κατασκευῆς. Αὐτό προφανῶς ἐπιτρέπει στίς καθιερωμένες μάρκες νά διατηρήσουν τήν ἰσχυρή θέση τους γιά πολύ καιρό.

14. 'Η NBIM εἶναι ὑπεύθυνη γιά τήν κατασκευή καί τήν πώληση ἐλαστικῶν Michelin στίς Κάτω Χῶρες. Διαθέτει ἐργοστάσιο παραγωγῆς ἐλαστικῶν γιά φορτηγά καί μικρά ἐμπορικά ὀχήματα στό s'-Hertogenbosch ὅπου κατασκευάζονται κάθε χρόνο 450 000 μέ 500 000 καινουργή ἐλαστικά, τμῆμα δέ τῆς παραγωγῆς προορίζεται γιά ἐξαγωγή σέ ἄλλες χῶρες. 'Η ἐπιχείρηση ἀπασχολεῖ περί τά 1 600 ἄτομα καί ὁ κύκλος ἐργασιῶν της τό 1980 ἦταν τῆς τάξεως τῶν 455 ἑκατομμυρίων φιορινιῶν.

15. 'Η NBIM κατέχει ἀναμφισβήτητα τό μεγαλύτερο τμῆμα τῆς ὁλλανδικῆς ἀγορᾶς σέ καινουργή ἐλαστικά ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα. Ὅπως φαίνεται στόν πίνακα I, τό 59 ἕως περίπου 65 % τῶν καινουργῶν ἐλαστικῶν γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα πού πουλήθηκαν στίς Κάτω Χῶρες, κατά τήν περίοδο 1975 ἕως 1980, φέρουν τό σῆμα τῆς Michelin.

ΠΙΝΑΚΑΣ I

'Αριθμός καινουργῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα πού πουλήθηκαν στίς Κάτω Χῶρες

(σέ μονάδες)

	(α) Πωλήσεις (ὅλες οἱ μάρκες)	(β) Πωλήσεις τῆς NBIM	(γ) (β) σέ % τοῦ (α)
1975			
1976			
1977			
1978			
1980			

Οἱ ἀριθμοί πού ἐμφαίνονται στόν παραπάνω πίνακα προέρχονται ἀπό κατασκευαστές καί εἰσαγωγεῖς καί δέν λαμβάνουν ὑπόψη τίς παράλληλες εἰσαγωγές ἐλαστικῶν, οἱ ὁποῖες εἶναι δύσκολο νά ὑπολογισθοῦν. Σύμφωνα μέ ἀξιόπιστες ἐκτιμήσεις, οἱ ἐν λόγω εἰσαγωγές ἀνέρχονται σέ πολλές χιλιάδες ἐλαστικῶν, κυρίως Michelin, πράγμα πού αὐξάνει περαιτέρω τό μερίδιο στήν ἀγορά αὐτῆς τῆς ἐπιχειρήσεως.

Τά μερίδια τῆς ἀγορᾶς πού κατέχουν οἱ πέντε κυριότεροι ἀνταγωνιστές εἶναι πολύ χαμηλότερα καί κυμαίνονται μεταξύ 4 % καί 8 % μόνο. Τρεῖς ἀπό τούς βασικούς ἀνταγωνιστές, οἱ ὁποῖοι κατέχουν συνολικά τό 17 % μέ 18 % τῆς ἀγορᾶς κατασκευάζουν τά δικά τους βαρέα ἐλαστικά σέ ἄλλα Κράτη μέλη. Οἱ ἄλλες ἐπιχειρήσεις τῶν χωρῶν αὐτῶν ἔχουν ἐπίσης μικρό μερίδιο στήν ἀγορά, κατά τρόπο ὥστε τό 25-28 % τῶν βαρέων ἐλαστικῶν, πού ἀνταγωνίζονται τά ἐλαστικά Michelin στήν ὁλλανδική ἀγορά ἐλαστικῶν προέρχεται ἀπό ἄλλα Κράτη μέλη.

16. Ὅπως φαίνεται στόν πίνακα II, τό μερίδιο πού κατέχει ἡ NBIM στήν ἀγορά τῶν ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση αὐξήθηκε ἀπό 6 % τό 1975 σέ 18 % τό ἐλαστικῶν,

ΠΙΝΑΚΑΣ II

'Αριθμός ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα πού πουλήθηκαν στίς Κάτω Χῶρες

(σέ μονάδες)

	(α) Πωλήσεις (ὅλες οἱ μάρκες) (*)	(β) Πωλήσεις τῆς NBIM	(γ) (β) σέ % τοῦ (α)
1975			
1976			
1977			
1978			
1979			

(*) *Πηγή:* VACO.

Ἐπί πλέον, στό τέλος τοῦ 1977, ἡ NBIM ἀπόκτησε καί τήν Tyresoles, τήν κυριότερη ἐπιχείρηση ἀναγομώσεων τοῦ τομέα (τῆς ὁποίας τόν ἔλεγχο ἐγκατέλειψε τόν Ἀπρίλιο τοῦ 1980). Ἡ ἐνέργεια αὐτή ἐπέτρεψε στήν Michelin νά ἀποκτήσει περαιτέρω μερίδιο τῆς τάξεως τοῦ 20 % τῶν ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση καί τοποθετοῦνται σέ φορτηγά στήν Ὁλλανδία, μέ ἀποτέλεσμα νά ἐλέγχεται κατά τήν περίοδο ἐκείνη ἄμεσα ἤ ἔμμεσα ἀπό τή Michelin σχεδόν τό ἕνα τρίτο τῆς ὁλλανδικῆς ἀγορᾶς τῶν ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση.

17. Ἡ NBIM κατέχει ἐπίσης τήν πρώτη θέση στήν ὁλλανδική ἀγορά καινουργῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα, τό δέ μερίδιο τῆς ἀγορᾶς πού κατέχει ἀνέρχεται περίπου στό ἕνα τρίτο. Οἱ ἑπτά κύριοι ἀνταγωνιστές της κατέχουν μερίδια πού κυμαίνονται ἀπό 5 % μέχρι 13 %.

18. Ὅπως οἱ ἄλλοι κατασκευαστές, ἡ NIBM πωλεῖ τά ἐλαστικά της στήν ὁλλανδική ἀγορά σέ τιμές πού δημοσιεύονται σέ τιμοκαταλόγους πού εἶναι προσιτοί στό κοινό. Μιά ἐξέταση τῶν τιμῶν τῶν ἐλαστικῶν διαφόρων κατασκευαστῶν κατά τό 1977/78, δείχνει ὅτι οἱ χονδρικές τιμές γιά τά ἐλαστικά Michelin ἦταν συγκρίσιμες μέ τίς τιμές τῶν ἐλαστικῶν τῶν κυριότερων ἀνταγωνιστῶν της. Πάντως, βάσει πληροφοριῶν πού προέρχονται ἀπό ἔγκυρους κύκλους, ἡ κατάσταση ὅσον ἀφορᾶ τίς καθαρές τιμές πού χρεώνονται στούς πωλητές εἶναι διαφορετική. Ἡ μέση συνολική ἔκπτωση, τήν ὁποία ἡ NBIM χορηγεῖ σέ πωλητές εἶναι οὐσιωδῶς κατώτερη ἀπό ἐκείνη πού χορηγεῖται ἀπό τούς ἀνταγωνιστές της. Κατά συνέπεια, οἱ πωλητές πληρώνουν 10 % μέ 15 % περισσότερο γιά τά ἐλαστικά Michelin ἀπ' ὅ,τι γιά ἐλαστικά ἄλλων κατασκευαστῶν. Τό γεγονός αὐτό δέν ἔχει βεβαίως ἀποφασιστική σημασία σχετικά μέ τήν τιμή διαφόρων ἐλαστικῶν γιά τόν τελικό καταναλωτή ἤ γιά τή σχετική τιμή κόστους ἀνά χιλιόμετρο.

19. Ἡ NBIM στηρίζεται σέ σημαντικό ἐμπορικό καί τεχνικό ὑπόβαθρο. Οἱ ἀντιπρόσωποί της (περίπου 50) ἐπισκέπτονται τακτικά ὅλους τούς πωλητές ἐλαστικῶν καί φορτηγῶν (τούς κυριότερους ἀπό τούς τελευταίους τούς ἐπισκέπτονται περίπου μιά φορά τό μήνα). Ἡ NBIM, γιά νά εἶναι σέ θέση νά πραγματοποιήσει τίς ἐπισκέψεις αὐτές στούς καταναλωτές, ζητεῖ λεπτομερεῖς πληροφορίες σχετικά μέ τόν τελικό προορισμό τῶν βαρέων ἐλαστικῶν πού ἔχουν παραγγείλει οἱ πωλητές. Τό προσωπικό τῆς NBIM ἐπισκέπτεται τούς καταναλωτές μέ δική του πρωτοβουλία, χωρίς νά ἐνημερώνει τό διανομέα καί χωρίς νά περιμένει νά ζητήσουν οἱ πωλητές ἤ οἱ καταναλωτές τήν ἐπίσκεψη. Ὁ κύριος σκοπός τῆς ἐπισκέψεως εἶναι ἡ προώθηση τῆς διοχετεύσεως καί, ἐπομένως, τῆς πωλήσεως τῶν ἐλαστικῶν Michelin. Κατά τά λοιπά, οἱ ἀντιπρόσωποι ἔχουν στόν τομέα αὐτό ὁδηγίες νά συνεργάζονται μέ τό ἐμπόριο. Κατά τή διάρκεια τῶν ἐπισκέψεών τους παρέχουν τεχνικές συμβουλές, π.χ. σχετικά μέ τό εἶδος τοῦ ἐλαστικοῦ πού πρέπει νά τοποθετηθεῖ, τή μέθοδο τοποθετήσεως καί τήν πίεση τῶν ἐλαστικῶν. Πραγματοποιοῦν ἐπίσης ἐπιτόπιους τεχνικούς ἐλέγχους τῶν ἐλαστικῶν καί τῆς καταστάσεως τῶν ὀχημάτων· λαμβάνουν ἀκόμα παραγγελίες — μέ ἀναφορά τῆς καθαρῆς τιμῆς — τίς ὁποῖες διαβιβάζουν σέ πωλητή. Κατά τήν πραγματοποίηση τοῦ ἐλέγχου τῶν ὀχημάτων, ὀφείλουν ἐπίσης νά καταρτίζουν ὅσο τό δυνατό λεπτομερέστερα κατάλογο τῶν τυχόν ἀνταγωνιστικῶν ἐπιχειρήσεων κατασκευῆς ἐλαστικῶν πού περιπίπτουν στήν ἀντίληψή τους. Οἱ ἐπισκέψεις αὐτές ἔχουν προφανῶς σκοπό νά δώσουν στή NBIM μιά εἰκόνα τῆς ἀγορᾶς, παράλληλη μέ ἐκείνη πού διαθέτει ὁ τομέας τοῦ εἰδικοῦ ἐμπορίου, καί πού νά εἶναι ἄμεσα χρήσιμη στόν κατασκευαστή.

Ἐπί πλέον, ἡ NBIM διαθέτει εἰδικευμένη τεχνική ὑπηρεσία πού ἀποτελεῖται ἀπό 10 ἄτομα περίπου· κάθε καταναλωτής ἐλαστικῶν Michelin ἔχει δικαίωμα νά προσφύγει στή βοήθεια τῆς ὑπηρεσίας αὐτῆς γιά τήν ἐπίλυση περίπλοκων τεχνικῶν προβλημάτων.

Γ. Ἡ ἐπίμαχη συμπεριφορά

20. Ἡ πολιτική τιμῶν καί ἐκπτώσεων πού ἔχει ἀκολουθήσει ἡ NBIM, κατά τά ἔτη στά ὁποῖα ἀναφέρεται ἡ παρούσα ἀπόφαση, ἔναντι τῶν πωλητῶν ἐλαστικῶν, χαρακτηρίζεται ἰδίως ἀπό τά κάτωθι στοιχεῖα:

— τιμή βάσεως πού δημοσιεύεται στούς τιμοκαταλόγους·

— ἄμεση καί γενική ἔκπτωση ἐπί τοῦ τιμολογίου·

— ἄλλες ἐκπτώσεις, οἱ ὁποῖες ἐν μέρει καθορίζονται ἀτομικά γιά κάθε πωλητή·

— καθορισμό ἐπιθυμητοῦ ἀριθμοῦ ἀγορῶν («στόχος») πού χρησιμεύει σάν βάση γιά τόν καθορισμό τῶν ἐν λόγω ἐκπτώσεων·

— ἔλλειψη γραπτῆς ἐπιβεβαιώσεως τῶν «στόχων» καί τῶν ἐκπτώσεων.

α) *Τό σύστημα ἐκπτώσεων*

21. Τό σύστημα περιλαμβάνει κατά κύριο λόγο ἕνα σταθερό στοιχεῖο, δηλαδή τήν ἔκπτωση ἐπί τοῦ τιμολογίου, πού ἀφαιρεῖται ἄμεσα ἀπό τό ποσό τοῦ τιμολογίου· ἔτσι ὁ πωλητής (dealer) ἀπολαύει τῆς ἐκπτώσεως αὐτῆς ἀμέσως. Τό σύστημα περιλαμβάνει ἐπίσης ἕνα μεταβλητό στοιχεῖο πού συνίσταται σέ διάφορες ἄλλες ἐκπτώσεις.

22. Μέχρι καί τό 1977, ἡ ἔκπτωση ἐπί τοῦ τιμολογίου γιά τά ἐλαστικά φορτηγῶν καί λεωφορείων ἦταν 15 %· ἀνῆλθε σέ 22,5 % τό 1978 καί σέ 30 % τό 1979. Περί τῆς ἐκπτώσεως ἐκδιδόταν ἀνακοίνωση, ἐγγράφως, ὑπό μορφή ἐγκυκλίου, στούς πωλητές στήν ἀρχή κάθε ἡμερολογιακοῦ ἔτους καί κατ' αὐτό τόν τρόπο καθίστατο σέ ὅλους γνωστή.

Στήν ίδια έγκύκλιο άναγράφεται ότι θά συζητηθοῦν καί συμπληρωματικοί όροι κατά τήν έπίσκεψη ένός άπό τούς άντιπροσώπους τῆς NBIM. Πρόκειται περί διαφόρων είδῶν έκπτώσεων πού προστίθενται στίς έκπτώσεις έπί τοῦ τιμολογίου καί άνακοινώνονται προφορικά στούς πωλητές. Γιά τά έλαστικά φορτηγῶν, κατά κύριο λόγο, ή έκπτωση εἶναι έτήσια καί, μέχρι τό 1977, κυμαινόταν μεταξύ 10 % καί 22 %. Γιά περισσότερα άπό τά τρία τέταρτα τῶν πωλήσεων βαρέων έλαστικῶν τῆς NBIM ἴσχυε έκπτωση πού έφθανε στά ύψηλότερα έπίπεδα τῆς κλίμακας αὐτῆς, στό πλαίσιο άνοίγματος 3 %. Παράλληλα μέ τή μεγάλη αὔξηση τῆς έκπτώσεως έπί τοῦ τιμολογίου, ή έτήσια έκπτωση μειώθηκε σέ ποσοστό πού περιλαμβανόταν μεταξύ 1 % καί 5 % 1978, καί μεταξύ 0 % καί 2 % τό 1979. Μέχρι τό 1977 οί έμποροι λιανικῆς πωλήσεως έλάμβαναν, σάν προκαταβολή έπί τῆς έτήσιας έκπτώσεως, μηνιαῖο προκαταβαλλόμενο ποσό, πού κυμαινόταν μεταξύ 5 % καί 18 % άνάλογα μέ τόν πωλητή. Γενικά ή προκαταβολή ἦταν άπό 4 % ἕως καί 6 % κατώτερη άπό τήν έτήσια προκαταβολή. Περαιτέρω, εἶχε ἰδιαίτερη σημασία γιά τούς πωλητές λόγω τοῦ χαμηλοῦ έπιπέδου τῆς έκπτώσεως έπί τοῦ τιμολογίου μέχρι τό 1979. Τό 1978, τό προκαταβαλλόμενο μηνιαῖο ποσό έπί τῆς έκπτώσεως άντικαταστάθηκε άπό αὐτόματη μηνιαία έκπτωση άπό 3 % μέχρι 10 %, ή όποία ὅμως καταργήθηκε τό 1979, τή στιγμή πού ή NBIM είσήγαγε τετραμηνιαία έκπτωση άπό 0 % μέχρι 3 % πού προστίθενταν στήν έτήσια. Έπί πλέον, κατά τή διάρκεια τῶν έξεταζόμενων έτῶν χορηγοῦνταν έκπτωση 2 % γιά πληρωμή τοῖς μετρητοῖς, δηλαδή έντός τῶν συμφωνηθεισῶν προθεσμιῶν.

Όλες οί έκπτώσεις, καθώς καί ή έκπτωση γιά πληρωμή τοῖς μετρητοῖς ὑπολογίζονταν, μέχρι τό 1979, έπί τοῦ ποσοῦ τοῦ τιμολογίου, δηλαδή βάσει τῆς τιμῆς καταλόγου μετά τήν άφαίρεση τῆς έκπτώσεως έπί τοῦ τιμολογίου. Άπό τό 1979, οί έκπτώσεις ὑπολογίζονται άποκλειστικά βάσει τῆς τιμῆς καταλόγου, έκτός τῆς έκπτώσεως γιά πληρωμή τοῖς μετρητοῖς, ή όποία ὑπολογίζεται πάντοτε έπί τῆς τιμῆς τιμολογίου.
Συνολικά, τό ποσό τῶν έκπτώσεων πού μποροῦσαν νά χορηγηθοῦν άπό τή NBIM σέ ἕναν πωλητή αὐξήθηκε έλαφρῶς άπό τό 1975. Ό παρακάτω πίνακας έμφαίνει τήν έξέλιξη τῶν έκπτώσεων.

ΠΙΝΑΚΑΣ III

Σύστημα έκπτώσεων γιά έλαστικά φορτηγῶν γιά τήν περίοδο 1975 ἕως 1980

(έπί τοῖς % τῆς τιμῆς καταλόγου)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Έκπτωση έπί τοῦ τιμολογίου	15	15	15	22,5	30	30
Μηνιαία έκπτωση	—	—	—	3-10 (*)	—	—
Τετραμηνιαία έκπτωση	—	—	—	—	0-3	0-3
Έτήσια έκπτωση	10-22 (*)	10-22 (*)	10-22 (*)	1-5 (*)	0-2	0-2
Έκπτωση γιά πληρωμή τοῖς μετρητοῖς	2 (*)	2 (*)	2 (*)	2 (*)	2 (*)	2 (*)
Σύνολο (άνώτατο ὅριο)	35,4	35,4	35,4	35,675	36,2	36,2

(*) Ποσοστά έπί τοῦ ποσοῦ τοῦ τιμολογίου.

Πρέπει νά σημειωθεῖ ότι, κατά τή διάρκεια τῆς ἴδιας περιόδου, οί ἄλλοι κατασκευαστές έλαστικῶν χορηγοῦσαν ἄμεση έκπτωση έπί τοῦ τιμολογίου άπό 40 % μέχρι 60 % · στήν έκπτωση προστίθενταν γενικά στό τέλος τοῦ ἔτους, έτήσια έκπτωση μερικῶν έκατοστιαίων μονάδων.

Ή έτήσια αὐτή έκπτωση ἦταν κανονικά γνωστή έκ τῶν προτέρων καί δέν χρησιμοποιόταν σάν έξατομικευμένος στόχος πωλήσεων. Κατά συνέπεια, δέν εἶχε, κατά κανένα τρόπο, τό χαρακτήρα έκπτώσεως πίστεως. Ή πολιτική αὐτή έκπτώσεων πού άκολουθεῖται άπό ὅλους τούς ἄλλους κατασκευαστές, βρισκόταν σέ πλήρη άντίθεση μέ τό σύστημα πού χρησιμοποιοῦσε ή NBIM, τό όποῖο περιγράφεται κατωτέρω.

23. Τό έπίπεδο τῶν έκπτώσεων καθοριζόταν μεμονωμένα γιά κάθε πωλητή σέ συνάρτηση μέ τίς προσπάθειες τίς όποῖες κατέβαλε γιά τή διανομή τῶν έλαστικῶν Michelin καί οί όποῖες μεταφράζονται σέ αὔξηση (ἤ, σέ έποχή δυσχεροῦς οἰκονομικῆς συγκυρίας, σέ διατήρηση) τῶν άγορῶν του άπό τήν έταιρεία NBIM. Ή τελευταία έφαρμόζει όρισμένο άριθμό κριτηρίων, δηλαδή άφ' ένός τίς πωλήσεις τοῦ συγκεκριμένου πωλητῆ πού ὑπολογίζεται ότι εἶναι δυνατόν νά πραγματοποιηθοῦν, καί άφ' ἑτέρου τή δική του συμμετοχή στίς πωλήσεις αὐτές. Αὐτός ὁ τρόπος ένέργειας φαίνεται έναργέστατα στά δελτία πελατῶν 1975/76, στά όποῖα ὑπολογίζεται ή άναλογία τῶν έλαστικῶν Michelin στό σύνολο τῶν έλαστικῶν πού έχουν πωληθεῖ άπό τόν πωλητή (αὐτό πού ή NBIM άποκαλοῦσε τότε «θερμοκρασία Michelin»). Άργότερα, τό ποσοστό τῆς Michelin στό σύνολο τῶν άγορῶν καινουργῶν έλαστικῶν έξακολοθοῦσε νά ὑπεισέρχεται στόν ὑπολογισμό, ἀλλά άποφεύχθηκε ὁ ὅρος «θερμοκρασία».

24. Ή καταβολή τῆς έτήσιας καί τῆς τετραμηνιαίας έκπτώσεως, ή όποία εἰσάχθηκε τό 1979 συνδέεται μέ τήν έπίτευξη «στόχου» άγορῶν έλαστικῶν Michelin. Ό στόχος αὐτός άποτελεῖ άντικείμενο διαπραγματεύσεων στήν άρχή κάθε ἔτους. Τοῦτο προκύπτει σαφῶς άπό τήν έπισκόπηση τῶν έμπορικῶν ὅρων καί άπό τά δελτία πωλητῶν πού διαβιβάστηκαν στήν Έπιτροπή, καθώς έπίσης καί άπό τήν άλληλογραφία μέ όρισμένο άριθμό είδικευμένων πωλητῶν. Έξάλλου, ή Έπιτροπή διαπίστωσε ότι ή προκαταβολή έπί τῆς έκπτώσεως καί ή σταθερή μηνιαία

ἔκπτωση εἶχε καταβληθεῖ ἐπανειλημμένα, σέ συνάρτηση μέ τίς ἀναμενόμενες πωλήσεις, οἱ ὁποῖες καθορίζονταν στό «στόχο», γιά ὁρισμένα εἴδη ἐλαστικῶν γιά φορτηγά. Σέ περίπτωση πού τό ὕψος τῶν πωλήσεων δέν θά ἐξελισσόταν πρός τήν προβλεφθεῖσα εὐνοϊκή κατεύθυνση, ἡ NBIM διατηροῦσε τό δικαίωμα τροποποιήσεως τῶν ὅρων χορηγήσεως τῶν ἐκπτώσεων ἢ/καί ἀπαιτήσεως ἐπιστροφῆς τῶν προκαταβολῶν πού εἶχαν ἤδη εἰσπραχθεῖ. Μόνο μάλιστα ἡ NBIM ἦταν σέ θέση νά καθορίζει τό ποσοστό τῆς ἐπιστροφῆς. Ἐξάλλου, ἡ ἔκπτωση μποροῦσε νά αὐξηθεῖ ὅταν ὁ πωλητής ὑπερέβαινε τό «στόχο» του. Γενικά, οἱ συναντήσεις μεταξύ τοῦ ἀντιπροσώπου τῆς NBIM καί τοῦ πωλητῆ διαδραματίζουν στήν περίπτωση αὐτή σημαντικό ρόλο. Κατά τούς τελευταίους μάλιστα μῆνες τοῦ ἔτους, ὁ ἀντιπρόσωπος πρέπει νά ὑποδείξει στόν πωλητή ἀφ' ἑνός τά πλεονεκτήματα πού θά συνεπαγόταν γι' αὐτόν μιά τελευταία παραγγελία πρίν ἀπό τό τέλος τοῦ ἔτους, καί ἀφ' ἑτέρου τί θά ἔχανε ἄν δέν προέβαινε στήν παραγγελία. Μερικές φορές τονίζεται ἐπίσης στόν πωλητή ἡ δυνατότητα, τήν ὁποία ἔχει, νά εἰσπράξει τό ποσό τῆς ἐτήσιας ἐκπτώσεως, παραδείγματος χάρη, γιά τούς ἕξι πρώτους μῆνες τοῦ ἔτους, ἄν μέχρι τό τέλος Ἰουνίου ἔχει ἐπιτύχει τό ἥμισυ τοῦ ἐτήσιου «στόχου». Οἱ συμπληρωματικές παραγγελίες, πού συχνά εἶναι ἀπαραίτητες στήν περίπτωση αὐτή, μποροῦν τότε νά χρηματοδοτηθοῦν ἀπό τό ποσό τοῦ πιστωτικοῦ σημειώματος πού λαμβάνει ὁ πωλητής.

Μέχρι τό 1978, καθοριζόταν γενικά μιά προοδευτική σειρά τριῶν «στόχων», στήν ὁποία ἀντιστοιχοῦσε μιά ἐπίσης προοδευτική σειρά ἐκπτώσεων. Οἱ σειρές αὐτές καθορίζονταν γενικά ἔτσι, ὥστε ὁ ψηλότερος «στόχος» πού ἐτίθετο γιά ἕνα ὁρισμένο ἔτος ὑπερέβαινε τό ὕψος τῶν ἀγορῶν πού εἶχαν πραγματοποιηθεῖ κατά τή διάρκεια τοῦ προηγούμενου ἔτους, ἐνῶ στίς περισσότερες περιπτώσεις, δέν ὑπῆρχε αὔξηση τῆς ἀντίστοιχης ἐκπτώσεως. Κατ' αὐτόν τόν τρόπο ὁ ἔμπορος λιανικῆς πωλήσεως πιεζόταν νά καταβάλλει κατ' ἔτος μεγαλύτερη προσπάθεια γιά τήν πώληση ἐλαστικῶν Michelin, προκειμένου νά ἐπιτύχει τουλάχιστο ἴση ἐτήσια ἔκπτωση.

Ἀπό τό 1978, τό σύστημα αὐτό τροποποιήθηκε κάπως, ὑπό τήν ἔννοια ὅτι καθορίστηκε ἕνας μόνο «στόχος». Ἐξάλλου, τό 1979 ἐπῆλθε λεπτή διαφοροποίηση, μέ τή μορφή τετραμηνιαίου «στόχου», μέ ἀντίστοιχη ἔκπτωση. Ἡ τετραμηνιαία αὐτή ἔκπτωση ἰσοδυναμοῦσε περίπου μέ ἕνα τρίτο τοῦ ἐτήσιου «στόχου». Καί πάλι, γιά τό 1978 καί τό 1979 ὁ ἐτήσιος αὐτός «στόχος» ἦταν κατά σύστημα ἀνώτερος ἀπό τίς ἀγορές πού εἶχαν πραγματοποιηθεῖ τό προηγούμενο ἔτος.

25. Ἀπό τή σύγκριση τῶν δελτίων πελατῶν προκύπτει ὅτι συχνά χορηγοῦνταν ἴδιες ἐκπτώσεις σέ πωλητές πού ἀγόραζαν πολύ διαφορετικές ποσότητες καί ἀντίστροφα. Προκύπτει ἐπίσης ὅτι οὔτε ἡ ἴδια ἡ NBIM τηρεῖ αὐστηρά τούς ὅρους χορηγήσεως τῶν ἐκπτώσεων. Ἐπιφυλάσσεται νά χορηγήσει ἔκπτωση πού ἀντιστοιχεῖ σέ ποσότητες μεγαλύτερες ἀπό ἐκεῖνες πού πράγματι ἀγοράστηκαν. Ἐξάλλου, περιῆλθαν στή γνώση τῆς Ἐπιτροπῆς ὁρισμένες περιπτώσεις κατά τίς ὁποῖες ἡ ἔκπτωση μειώθηκε μονομερῶς ἐφ' ὅσον δέν εἶχε ἐπιτευχθεῖ ὁ «στόχος». Ἡ ἐφαρμογή τῶν συστημάτων ἐκπτώσεων ἦταν λοιπόν ἀρκετά ἐλαστική, ἀλλά ἐξαρτιόταν ἀποκλειστικά ἀπό τήν ἐκτίμηση τῆς NBIM.

Κατόπιν αἰτήσεως τῆς Ἐπιτροπῆς, ἡ NBIM συνέταξε πίνακα στόν ὁποῖο ἐμφαίνεται ὁ ἀριθμός τῶν ἐλαστικῶν πού πουλήθηκαν μέ ποσοστό ἐπί τῆς ἐκπτώσεως τό 1976, ἔτος πού προηγήθηκε ἀπό τήν κατάθεση τῆς καταγγελίας· ἀπό τόν πίνακα αὐτό προκύπτει σαφῶς ὁ ἐξατομικευμένος χαρακτήρας τοῦ καθορισμοῦ τῶν ἐκπτώσεων.

26. Ἡ NBIM ἐφαρμόζει ἐπίσης καί στίς ἄλλες κατηγορίες ἐλαστικῶν πού πωλεῖ στούς μεταπωλητές σύστημα ἐκπτώσεων συγκρίσιμο μέ τό σύστημα πού ἰσχύει γιά τά βαρέα ἐλαστικά.

27. Ἐκτός ἀπό τίς κανονικές ἐκπτώσεις πού χορηγοῦνται στό πλαίσιο τοῦ συστήματος πού περιγράφεται παραπάνω, ἡ NBIM χορηγεῖ, ἀπό καιρό σέ καιρό, ἔκτακτες ἐκπτώσεις συνήθως ἐπ' εὐκαιρία διαφημιστικῆς ἐκστρατείας. Ἔτσι, ὅταν τό 1977 ἡ NBIM δέν ἦταν σέ θέση νά ἀνταποκριθεῖ στή ζήτηση βαρέων ἐλαστικῶν στήν εὐρωπαϊκή ἀγορά λόγω μεγάλης ἐξωευρωπαϊκῆς ζητήσεως, χορήγησε ἐκεῖνο τό ἔτος στούς πωλητές ἔκτακτη ἐτήσια καί ἐφάπαξ ἔκπτωση 0,5 % γιά τίς ἀγορές βαρέων καί ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν, ὑπό τήν προϋπόθεση ὅτι οἱ ἀγορές βαρέων καί ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν, ὑπό τήν προϋπόθεση ὅτι οἱ ἀγορές αὐτές θά ἔφθαναν εἰδικό «στόχο» ὅσον ἀφορᾶ τά ἐλαφρά ἐλαστικά. Ὁ πραγματικός σκοπός τῆς ἐν λόγω ἐκπτώσεως ἦταν συνεπῶς νά ἐνισχύσει τήν πώληση ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν. Ἐφ' ὅσον ὁ στόχος αὐτός δέν ἐπιτυγχανόταν, κατά κανόνα δέν ἐπακολουθοῦσε καταβολή τῆς συμπληρωματικῆς ἐκπτώσεως.

β) *Ἀπουσία γραπτῆς ἐπιβεβαιώσεως*

28. Οἱ μεμονωμένοι πωλητές ἀγνοοῦν τά κριτήρια πού ἐφαρμόζονται γιά τόν ὑπολογισμό τῶν ἐκπτώσεων. Οἱ τιμοκατάλογοι τῶν ἐτήσιων ἐκπτώσεων, οἱ ὁποῖοι ἄλλωστε δέν ἐκδίδονται μετά τό 1978, προορίζονταν ἀποκλειστικά γιά ἐσωτερική χρήση καί χρησίμευαν μόνο γιά τήν ἐνημέρωση τῶν ἀντιπροσώπων.

Στήν ἐν λόγω ἄγνοια τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων προστίθεται τό στοιχεῖο, ὅτι μέχρι τό 1980 οἱ πωλητές ἐλάμβαναν μόνο σέ πολύ ἀραιά χρονικά διαστήματα ἀπό τή NBIM γραπτή ἐπιβεβαίωση τῆς προφορικῆς συμφωνίας πού εἶχε συναφθεῖ μεταξύ τοῦ ἀντιπροσώπου τῆς Michelin καί τῶν ἰδιων, σχετικά μέ τίς ἐκπτώσεις. Ὅπως διαπίστωσε ἡ Ἐπιτροπή, ἡ ἀπουσία γραπτῆς ἐπιβεβαιώσεως δημιούργησε συχνά δυσχέρειες ἑρμηνείας ὡς πρός τό ποσοστό, τό ὁποῖο δικαιοῦταν ὁ πωλητής στό τέλος τοῦ ἔτους.

Ἡ κατάσταση χειροτέρευε ἀκόμα περισσότερο λόγω τοῦ ὅτι τά στοιχεῖα πού χρησιμοποιοῦνταν γιά τόν ὑπολογισμό τῶν ἐκπτώσεων ἦταν τέτοια, ὥστε ἦταν ἰδιαίτερα δύσκολο γιά τούς πωλητές — καί σχεδόν ἀδύνατο γιά τούς λιγότερο σημαντικούς μεταξύ αὐτῶν — νά καθορίσουν μέ ἀκρίβεια τί θά ἀποκόμιζαν κατά τή διάρκεια ἑνός δεδομένου ἔτους ἀπό τήν πώληση ἐλαστικῶν Michelin. Συχνά, μάλιστα, οἱ μικροί πωλητές ἀνακάλυπταν τό ποσό τῆς τελικῆς ἀμοιβῆς τους, τότε μόνο, ὅταν ἄνοιγαν τό φάκελο πού τούς παραδιδόταν στό τέλος τοῦ ἔτους ἀπό τόν ἀντιπρόσωπο τῆς NBIM.

Ἡ Ἐπιτροπή διαπίστωσε ἐξάλλου ὅτι πολλοί πωλητές δίσταζαν νά διαμαρτυρηθοῦν γιά τήν ἀπουσία γραπτῆς ἐπιβεβαιώσεως, γνωρίζοντας ὅτι ἡ NBIM, χάρη στούς ἐλέγχους πού διενεργεῖ πρός ὄφελος τελικῶν καταναλω-

τῶν, θά μποροῦσε εὔκολα νά χορηγήσει τήν προτίμησή της σέ ἕναν πιό συνεργάσιμο ἀνταγωνιστή πωλητή ἤ, μετά τήν ἀπορρόφηση τῆς Actor, σέ ἕνα ἀπό τά 28 καταστήματα τῆς TS-Sterband.

II

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 86

29. Κατά τό ἄρθρο 86, εἶναι ἀσυμβίβαστη μέ τήν κοινή ἀγορά καί ἀπαγορεύεται, κατά τό μέτρο πού δύναται νά ἐπηρεάσει τό ἐμπόριο μεταξύ Κρατῶν μελῶν, ἡ καταχρηστική ἐκμετάλλευση ἀπό μία ἤ περισσότερες ἐπιχειρήσεις τῆς δεσπόζουσας θέσεώς τους ἐντός τῆς κοινῆς ἀγορᾶς ἤ σημαντικοῦ τμήματός της.

30. 'Η NBIM συνιστᾶ ἐπιχείρηση ὑπό τήν ἔννοια τοῦ ἄρθρου αὐτοῦ.

A. **'Η σχετική ἀγορά**

31. Στήν παρούσα ἀπόφαση, ἡ σχετική ἀγορά, ὁριοθετούμενη σέ συνάρτηση μέ τό προϊόν, ἀποτελεῖται ἀπό τήν ἀγορά τῶν καινουργῶν ἐλαστικῶν καί τῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά, λεωφορεῖα καί ἀνάλογα ὀχήματα. Τά βαρέα αὐτά ἐλαστικά διαφέρουν οὐσιωδῶς ἀπό ἄλλες κατηγορίες ἐλαστικῶν κατά τά τεχνικά χαρακτηριστικά τους, τή χρήση γιά τήν ὁποία προορίζονται καί τήν τιμή τους. 'Αποτελεῖ λοιπόν πάγια τακτική, τόσο τῶν κατασκευαστῶν ὅσο καί τῶν πωλητῶν ἐλαστικῶν, νά προβαίνουν σέ σαφή διάκριση, στίς μεικτές τιμές καί στούς ὅρους ἐκπτώσεων, μεταξύ τῶν ἐλαστικῶν γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα καί τῶν ἐλαστικῶν γιά φορηγά. 'Η σχετική ἀγορά ἐξετάζεται κατωτέρω στό ἐπίπεδο τῶν μεταπωλητῶν.

32. 'Η σχετική ἀγορά δέν ἐκτείνεται στά ἐλαστικά πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση. Ὅπως ἀναφέρθηκε ἤδη (σημεῖα 5 καί 6), τά ἐλαστικά αὐτά δέν εἶναι δυνατό νά ἀντικαταστήσουν τά καινουργή ἐλαστικά, οὔτε ἀπό ποιοτική οὔτε ἀπό ποσοτική ἄποψη. 'Η ἐλεύθερη ἀγορά τῶν ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση εἶναι περιορισμένη ἐκ τοῦ γεγονότος ὅτι τό μεγαλύτερο μέρος τῶν ἐλαστικῶν αὐτοῦ τοῦ εἴδους πού κυκλοφοροῦν στίς Κάτω Χῶρες, ἔχουν ὑποβληθεῖ σέ ἀναγόμωση μετά ἀπό ἄμεση παραγγελία καί γιά ἰδία χρήση τῶν μεταφορικῶν ἑταιρειῶν. Τό ἐλαστικό πού ἔχει ὑποστεῖ ἀναγόμωση, μία ἤ περισσότερες φορές παρατείνει γενικά τή ζωή τοῦ καινουργοῦς ἐλαστικοῦ μόνο ἐντός τῆς ἐπιχειρήσεως πού τό ἀγόρασε ἀρχικά. 'Η τιμή τῶν ἐλαστικῶν πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση καί πωλοῦνται στήν ἐλεύθερη ἀγορά δείχνει ἐξάλλου ὅτι γιά τούς ἀγοραστές τά ἐλαστικά αὐτά ἀποτελοῦν ἕνα προϊόν σαφῶς διάφορο, τό ὁποῖο ἀνήκει σέ ὑποαγορά ἐξίσου διακριτή. Οἱ πωλητές ἐλαστικῶν γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα πρέπει νά διαθέτουν γιά τήν ἄσκηση τῆς δραστηριότητάς τους εὐρεία ποικιλία καινουργῶν ἐλαστικῶν. Τά ἐλαστικά πού ἔχουν ὑποστεῖ ἀναγόμωση προστίθενται ἁπλῶς στό φάσμα καινουργῶν ἐλαστικῶν πού προτείνουν οἱ πωλητές καί σέ καμία περίπτωση δέν δύνανται νά τά ἀντικαταστήσουν.

33. 'Η NBIM ἰσχυρίζεται ὅτι, λαμβανομένου ὑπόψη τοῦ ποικίλου καί ἐξειδικευμένου χαρακτῆρα τῶν ἀναγκῶν στίς ὁποῖες ἀνταποκρίνονται οἱ διάφορες κατηγορίες καί εἴδη ἐλαστικῶν, πρέπει νά διακριθοῦν πολλές ἐπί μέρους ἀγορές ἐντός τῆς κατηγορίας τῶν ἐλαστικῶν γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα. Τό ἐπιχείρημα αὐτό δέν εὐσταθεῖ, δεδομένου ὅτι ἡ παρούσα ὑπόθεση δέν ἀφορᾶ σχέση μεταξύ NBIM καί τελικοῦ καταναλωτῆ. Τό συγκεκριμένο εἶδος καί οἱ διαστάσεις τῶν ἐλαστικῶν δέν ἐπηρεάζουν καθόλου τήν ἀνάλυση τῶν δυνατοτήτων ὑποκαταστάσεως στό ἐπίπεδο τῶν πωλητῶν, οὔτε τίς σχέσεις μεταξύ τῆς NBIM καί τῶν τελευταίων. Οἱ ὅροι ἐκπτώσεων καί οἱ ἄλλοι ὅροι, πού ἐφαρμόζονται ἀπό ὅλους τούς παραγωγούς ἐλαστικῶν στίς συναλλαγές τους μέ τούς πωλητές, ἐπιβεβαιώνουν τό γεγονός ὅτι ἡ κατ' αὐτή τήν ἔννοια κατάτμηση τῆς ἀγορᾶς στερεῖται ἐνδιαφέροντος στή συγκεκριμένη περίπτωση. Τήν ἴδια γνώμη συμμερίζεται ἐμφανῶς καί ἡ NBIM ἐφ' ὅσον προσδιορίζει τούς «στόχους» μέ γνώμονα τήν ποσότητα «ἐλαστικῶν γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα» χωρίς νά ὑπεισέρχεται σέ λεπτομέρειες.

34. 'Η σχετική γεωγραφική ἀγορά εἶναι ἡ ὁλλανδική ἀγορά, ἡ ὁποία ἀντιπροσωπεύει σημαντικό τμῆμα τῆς κοινῆς ἀγορᾶς. 'Η NBIM, ὅσον ἀφορᾶ τά πραγματικά περιστατικά πού τῆς προσάπτονται, ἀσκεῖ τίς δραστηριότητές της σ' αὐτό τό γεωγραφικό χῶρο καί ἐκεῖ συνέβηκαν τά προαναφερθέντα περιστατικά. Οἱ ὁλλανδοί πωλητές δέν διαθέτουν ἐπαρκῶς βέβαιες καί μόνιμες δυνατότητες προμήθειας ἐλαστικῶν Michelin ἐκτός τῶν Κάτω Χωρῶν. Πράγματι, στά ἄλλα Κράτη μέλη τῆς Κοινότητος, ἡ προμήθεια ἐλαστικῶν Michelin εἶναι δυνατή μόνο ἀπό πωλητές καί ὄχι ἀπό ἐπιχειρήσεις τοῦ ὁμίλου Michelin.

B. **'Η δεσπόζουσα θέση**

35. 'Η NBIM εἶναι σέ θέση νά συμπεριφέρεται ἐναντι τῶν ἀνταγωνιστῶν καί τῶν πελατῶν της στή σχετική ἀγορά κατά τρόπο τόσο ἀνεξάρτητο ὥστε νά δύναται, χάρη σέ ἕνα σύνολο μέσων πού εἶναι προσιτά ἀποκλειστικά καί μόνο σ' αὐτή, νά παρεμποδίζει τόν πραγματικό ἀνταγωνισμό σέ σημαντικό τμῆμα τῆς κοινῆς ἀγορᾶς καί κατ' αὐτό τόν τρόπο νά ἐπηρεάζει τό ἐμπόριο μεταξύ Κρατῶν μελῶν.

'Η δεσπόζουσα θέση καταδεικνύεται ἤδη ἀπό τό σημαντικό μερίδιο τῆς ἀγορᾶς πού κατέχει ἡ NBIM σέ σχέση μέ τό μερίδιο τῶν κύριων ἀνταγωνιστῶν της. Οἱ ἀριθμοί πού ἀναφέρονται ἀνωτέρω (σημεῖο 15) δείχνουν ὅτι, κατά τήν περίοδο 1975 ἕως 1980, ἡ Michelin κατεῖχε 57 % μέχρι 65 % τῆς ἀγορᾶς ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα. Κατά τήν ἴδια περίοδο, τά μερίδια τῆς ἀγορᾶς πού κατεῖχαν οἱ πέντε κυριότεροι ἀνταγωνιστές ἦταν μόνον 4 % μέχρι 8 %. Τό γεγονός αὐτό ἀποδεικνύει ὅτι ἡ Michelin κατέχει δεσπόζουσα θέση στήν ἀγορά βαρέων ἐλαστικῶν. Συνεπῶς τό ἐμπορικό κύρος τοῦ πωλητῆ πού δέν διαθέτει ἐλαστικά Michelin μειώνεται καί ἡ ἐπιβίωση τῆς ἐπιχειρήσεώς του μπορεῖ νά ἀπειληθεῖ.

'Ο κατασκευαστής, ὁ ὁποῖος πωλεῖ προϊόν πού κατέχει τέτοια θέση στήν ἀγορά, δύναται νά ἐπιβάλλει στούς πωλητές ὅρους πού δέν ἀντιστοιχοῦν κατ' ἀνάγκη στούς ὅρους πού θά ἐπικρατοῦσαν σέ ἀγορά ὅπου ὑπάρχει πραγματικός ἀνταγωνισμός. Ὅπως συμβαίνει γενικά σέ καταστάσεις ἀνάλογες μέ τήν παρούσα, ἡ διαπίστωση τῆς ὑπάρξεως δεσπόζουσας θέσεως βασίζεται ἐπίσης στήν ἀπόδειξη τῆς καταχρηστικῆς ἐκμεταλλεύσεώς της.

36. Κατά τήν ἐκτίμηση τῆς δεσπόζουσας θέσεως τῆς NBIM, πρέπει ἐπίσης νά ληφθεῖ ὑπόψη τό γεγονός ὅτι ἡ ἐπιχείρηση αὐτή διαθέτει, σέ σύγκριση μέ τούς ἀνταγωνιστές της, πολύ μεγαλύτερο ἀριθμό ἀντιπροσώπων ἐπιφορτισμένων μέ καθήκοντα κυρίως ἐμπορικῆς κατά δεύτερο λόγο τεχνικῆς φύσεως. Τοῦτο τῆς ἐπιτρέπει νά ὑπερασπίζει κατά τόν καλύτερο δυνατό τρόπο τή θέση της στήν ἀγορά, γνωρίζοντας ὅτι οἱ ἀνταγωνιστές της δέν εἶναι σέ θέση νά ἐπιδοθοῦν σέ τόσο ἔντονη δράση ἐναντι τῶν τελικῶν καταναλωτῶν.

Ἡ δεσπόζουσα θέση τῆς NBIM φαίνεται τέλος στό ἰδιαίτερα ἐκτεταμένο, σέ σύγκριση μέ τούς ἄλλους κατασκευαστές, φάσμα τῶν εἰδῶν τῶν ἐλαστικῶν πού διαθέτει στήν ἀγορά. Γιά πολλά, λιγότερο συνηθισμένα, εἴδη καί διαστάσεις, ὁ πωλητής δύναται νά προτείνει μόνο ἐλαστικά Michelin, γεγονός τό ὁποῖο ἐπίσης ἰσχυροποιεῖ τή θέση τῆς NBIM ἔναντι τῶν πωλητῶν γιά τά εἴδη καί τίς διαστάσεις πού ἔχουν μεγαλύτερη ζήτηση.

Γ. **Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσεως**

37. Ἡ ἐμπορική συμπεριφορά τῆς NBIM συνιστᾶ κατάχρηση δεσπόζουσας θέσεως. Πράγματι, περιορίζει τήν ἐλευθερία ἐπιλογῆς τῶν πωλητῶν καί συνεπάγεται ἀνισότητα μεταχειρίσεως μεταξύ αὐτῶν. Ἔχει ἐπίσης σάν ἀποτέλεσμα νά περιορίζει τήν πρόσβαση ἄλλων παραγωγῶν στήν ἀγορά.

Ἡ συμπεριφορά αὐτή παρουσιάζει τά κατωτέρω χαρακτηριστικά:

α) τήν ἐφαρμογή συστήματος ἐκπτώσεων στηριζομένου σέ ἐκπτώσεις πού καθορίζονται κατά τρόπο ἐξατομικευμένο καί ἐπιλεκτικό γιά κάθε πωλητή καί συνδέονται μέ τήν ὑλοποίηση ἀτομικῶν «στόχων» πωλήσεως, οἱ ὁποῖοι τίθενται στήν ἀρχή κάθε ἔτους ἀπό τήν NBIM σέ συμφωνία μέ τόν πωλητή·

β) τή γνωστοποίηση καί τήν ἐπιβεβαίωση, ὄχι γραπτῶς ἀλλά μόνο προφρικά, μέχρι τό 1980, τῶν «στόχων» καί τῶν ἐκπτώσεων πού ἰσχύουν γιά κάθε πωλητή·

γ) τήν ἐξάρτηση τῶν ἐκπτώσεων γιά βαρέα ἐλαστικά ἀπό τήν ἀγορά ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν τό 1977.

α) *Τό σύστημα ἐκπτώσεων*

38. Τό σύστημα ἐκπτώσεων ἀποσκοπεῖ σαφῶς στό νά συνδέσει στενά τούς πωλητές μέ τήν NBIM καί κατ' αὐτό τόν τρόπο νά παρακωλύσει τήν πρόσβαση ἄλλων παραγωγῶν στήν ἀγορά. Οἱ διάφορες ἐκπτώσεις ἀποτελοῦν συνάρτηση τοῦ στόχου πωλήσεως, ὁ ὁποῖος τίθεται στήν ἀρχή κάθε ἐκστρατείας ἐτήσιων πωλήσεων γιά καθένα πωλητή, δηλαδή σέ ἐξατομικευμένη καί ἐπιλεκτική βάση. Γενικά, οἱ «στόχοι» αὐτοί καθορίζονται σέ τέτοιο ἐπίπεδο, ὥστε νά ὑπερβαίνουν τίς ἀγορές πού εἶχαν πραγματοποιηθεῖ τό προηγούμενο ἔτος, ἀκόμη καί ὅταν ἡ συγκυρία εἶναι ἐλάχιστα εὐνοϊκή. Κατ' αὐτό τόν τρόπο ἀσκεῖται ἰσχυρή πίεση στούς πωλητές γιά νά ὑπερβαίνουν κάθε ἔτος τό ὕψος πωλήσεων ἐλαστικῶν Michelin πού εἶχαν ἐπιτύχει τό προηγούμενο ἔτος. Ἡ πίεση αὐτή αὐξάνεται κατά τή διάρκεια τοῦ ἔτους, ἰδίως δέ κατά τό τέλος του λόγω τοῦ ὅτι οἱ πωλητές προσπαθοῦν νά ἐπιτύχουν τό «στόχο» τους πωλήσεως καί νά λάβουν τή μεγαλύτερη δυνατή ἔκπτωση.

Ἡ ἐν λόγω πίεση ἐντείνεται ἀκόμα περισσότερο ἀπό τίς τακτικές ἐπισκέψεις τῶν ἀντιπροσώπων τῆς NBIM, οἱ ὁποῖοι εἶναι ἐπιφορτισμένοι μέ τήν ἄσκηση ἄμεσου καί συστηματικοῦ ἐπιτόπιου ἐλέγχου, σχετικοῦ μέ τήν ἐπίτευξη τῶν «στόχων» καί μέ τήν κατ' αὐτό τόν τρόπο προκύπτουσα θέση τῆς NBIM ὡς πρός τούς ἀνταγωνιστές της («θερμοκρασία Michelin»). Ἡ NBIM προβάλλει τό ἐπιχείρημα σύμφωνα μέ τό ὁποῖο ἡ ἔλλειψη ἐπίσημων στατιστικῶν στοιχείων στίς Κάτω Χῶρες, ὡς πρός τίς πωλήσεις ἐλαστικῶν διαφόρων κατασκευαστῶν, τήν ὑποχρεώνει νά προβαίνει σέ ἐκτιμήσεις μέσω τῶν πελατῶν της· τό ἐπιχείρημα ὅμως αὐτό δέν μπορεῖ νά γίνει δεκτό. Οἱ πληροφορίες πού ἔχει συγκεντρώσει ἡ Ἐπιτροπή δείχνουν ὅτι οἱ δῆθεν ἐκτιμήσεις βασίζονται σέ μιά πραγματική ἔρευνα, δηλαδή σέ ἄμεση καί ἀτομική ὑποβολή ἐρωτημάτων στούς πωλητές ἐκ μέρους τῶν ἀντιπροσώπων τῆς NBIM. Ἡ ἐγκατάλειψη ἀπό τό 1977 τοῦ ὅρου «θερμοκρασία Michelin», ὁ ὁποῖος χρησιμοποιοῦνταν προηγουμένως, δέν μεταβάλλει καθόλου τήν κατάσταση. Πράγματι, ἡ συνήθεια, καί μερικές φορές ἡ ὑποχρέωση πού ἐπιβαλλόταν στούς ἀντιπροσώπους, νά ἐκφράζουν σέ ποσοστά τό μερίδιο πού ἀντιπροσώπευαν τά ἐλαστικά Michelin στό σύνολο τῶν πωλήσεων τοῦ πωλητῆ, ἰσχύει πάντοτε καί ἐξακολουθεῖ νά ἐπιδιώκει τόν ἴδιο σκοπό.

39. Οἱ ἀναφερόμενοι στό πεδίο τῆς ὀργανώσεως δεσμοί μεταξύ τῆς NBIM καί τῶν ἀνεξάρτητων πωλητῶν ἐνισχύονται ἀκόμη περισσότερο ἀπό τή δομή τοῦ συστήματος τῶν ἐκπτώσεων. Ὁ πίνακας στό σημεῖο 22 καί τά σχόλια πού τόν συνοδεύουν δείχνουν ὅτι μέχρι τό 1979 οἱ μεταπωλητές πού προμηθεύονταν τό ἐμπόρευμά τους μέσω τῆς NBIM, σέ ἀντίθεση μέ τούς πωλητές πού ἀπευθύνονταν σέ προμηθευτές ἄλλων ἐλαστικῶν, μποροῦσαν νά εἰσπράξουν ἄμεσα ὑπό μορφή ἐκπτώσεως ἐπί τοῦ τιμολογίου, περιορισμένο μόνο τμῆμα τῆς ὁλικῆς ἐκπτώσεως πού τούς εἶχαν ὑποσχεθεῖ. Ἡ προκαταβολή ἐπί τῆς ἐκπτώσεως, τό ἐναπομένον τμῆμα τῆς ἐτήσιας ἐκπτώσεως, ἡ αὐτόματη μηνιαία ἔκπτωση καί ἡ τετραμηνιαία ἔκπτωση θά ἀκολουθοῦσαν ὁπωσδήποτε σέ περίπτωση ὁμαλῆς ἐξελίξεως τῶν ἐμπορικῶν σχέσεων, ἀλλά, μέχρι τότε, χρησιμοποιοῦνταν τακτικά ἀπό τήν NBIM σά μέσο πιέσεως (σημεῖο 24). Ὁπωσδήποτε, ἀπό τόν πίνακα προκύπτει ὅτι τό 1978 καί τό 1979 τό σύστημα ἁπλοποιήθηκε προοδευτικά, γεγονός τό ὁποῖο συνεπαγόταν περιορισμό τῆς ἐλευθερίας δράσεως τῆς NBIM. Πάντως, τοῦτο ἰσχύει μόνο γιά τή μηνιαία προκαταβολή ἡ ὁποία προφανῶς ἔχανε τό λόγο ὑπάρξεώς της ἐξαιτίας τῆς αὐξήσεως τῆς ἄμεσης ἐκπτώσεως ἐπί τοῦ τιμολογίου. Ὅσο γιά τίς ἄλλες ἐκπτώσεις, πρέπει νά σημειωθεῖ ὅτι οἱ τροποποιήσεις πού πραγματοποιήθηκαν τό 1978 καί τό 1979 εἶναι κυρίως τυπικές. Ὅπως ἔχει ἐπισημανθεῖ (σημεῖο 22), τό ἄνοιγμα ἐντός τοῦ ὁποίου ἡ NBIM ἐφάρμοζε τό σύστημα ἐκπτώσεων πρίν τό 1978 ἦταν πολύ μικρότερο, ἀπ' ὅ,τι προκύπτει ἀπό τά ἀναφερθέντα ποσοστά. Ἐξάλλου, τό σύστημα ἐκπτώσεων ἰσχυροποιήθηκε τό 1979

ἀπό τήν εἰσαγωγή τετραμηνιαίας ἐκπτώσεως συνδεόμενης μέ τήν ἐπίτευξη «στόχου» πωλήσεων.

40. Τό σύστημα αὐτό τό ὁποῖο ἐφαρμόζεται ἀπό ἐπιχείρηση κατέχουσα δεσπόζουσα θέση καί τό ὁποῖο ἔχει σάν ἀποτέλεσμα νά συνδέει στενά τούς πωλητές μέ τήν ἐπιχείρηση αὐτή, τόσο στό πεδίο τῆς ὀργανώσεως ὅσο καί στό ἐμπορικό πεδίο, συνιστᾶ κατάχρηση κατά τήν ἔννοια τοῦ ἄρθρου 86, δεδομένου ὅτι δέν συμβιβάζεται μέ τό «στόχο» τοῦ ἄρθρου 3 περίπτωση στ τῆς συνθήκης, δηλαδή τόν ἀνόθευτο ἀνταγωνισμό ἐντός τῆς κοινῆς ἀγορᾶς.

41. 'Εξάλλου, ἡ πολιτική ἐπιλεκτικῶν ἐκπτώσεων πού ἐφαρμόζει ἡ NBIM συνεπάγεται διακρίσεις κατά τήν ἔννοια τοῦ ἄρθρου 86 περίπτωση γ. 'Η 'Επιτροπή διαπίστωσε ὅτι σέ πωλητές πού εὑρίσκονται σέ συγκρίσιμη κατάσταση χορηγοῦνται διαφορετικές ἐκπτώσεις. Οἱ ἐκπτώσεις πού χορηγοῦνται στούς πωλητές δέν ἀντιστοιχοῦν κατά κανένα τρόπο σέ ὑπηρεσίες πού εἶναι ἐπαληθεύσιμες ὑπό τήν οἰκονομική ἔννοια τοῦ ὅρου καί ἔχουν παρασχεθεῖ ἀντικειμενικά. Τά κριτήρια πού χρησιμοποιοῦνται εἶναι σαφῶς ὑποκειμενικά καί βασίζονται κυρίως στήν ἀποδεδειγμένη πίστη πρός τήν NBIM. Μέσω τῆς πολιτικῆς ἐκπτώσεων πού καθορίζονται κατά περίπτωση, ἡ NBIM ἐφαρμόζει, ἐναντι τῶν ἐμπορικῶς συναλλασσομένων μέ αὐτήν, ἄνισους ὅρους ἐπί ἰσοδυνάμων παροχῶν, μέ ἀποτέλεσμα νά περιέχονται αὐτοί ἀδικαιολόγητα εἴτε σέ πλεονεκτική θέση εἴτε σέ μειονεκτική θέση στόν ἀνταγωνισμό. 'Εν πάση περιπτώσει ἡ NBIM ἔχει, λόγω τῆς πολιτικῆς αὐτῆς, δυνατότητα διακριτικῆς μεταχειρίσεως.

42. 'Η NBIM στήν ἀπάντησή της πρός τήν ἀνακοίνωση τῶν αἰτιάσεων πού τῆς προσάπτει ἡ 'Επιτροπή, ἀντικρούει τό ἐπιχείρημα ὅτι τό σύστημα ἐκπτώσεων συνιστᾶ κατάχρηση κατά τήν ἔννοια τοῦ ἄρθρου 86, παρατηρώντας ὅτι οἱ ἐκπτώσεις καί οἱ «στόχοι» ἀποτελοῦν παραλλαγές ποσοτικῶν μειώσεων.

Πράγματι οἱ ἐκπτώσεις πού χορηγεῖ ἡ NBIM ἐξαρτῶνται ἀπό τήν ἐπίτευξη «στόχου» πωλήσεων, ὁ ὁποῖος εἶναι σαφῶς καθορισμένος σέ ποσότητα ἤ/καί σέ φιορίνια. Μέ αὐτή τήν ἔννοια, τό σύστημα ἐκπτώσεων περιλαμβάνει στοιχεῖα πού φαίνονται νά εἶναι ποσοτικῆς ὑφῆς. 'Η 'Επιτροπή πάντως διαπίστωσε ὅτι γιά συγκρίσιμες ἀγορασθεῖσες ποσότητες οἱ ἐκπτώσεις πού χορηγοῦνται στούς πωλητές δέν εἶναι σχεδόν ποτέ ὅμοιες ἤ συγκρίσιμες. Οἱ ἐκπτώσεις συνιστοῦν ποσοτικές μειώσεις μόνο στό αὐστηρά ἀτομικό πλαίσιο κάθε πελάτη λαμβανομένου χωριστά. Τό ἐπίπεδό τους λοιπόν δέν καθορίζεται βάσει ἀντικειμενικῶν κριτηρίων πού ἰσχύουν γιά ὅλους τούς ἀγοραστές. 'Αντικατοπτρίζουν τήν ἀτομική ἐκτίμηση τῆς NBIM περί τῶν ἀποτελεσμάτων πού ἐπέτυχε ὁ συγκεκριμένος πωλητής καί περί τῶν μελλοντικῶν προοπτικῶν πού διαφαίνονται. Ὁ τρόπος καθορισμοῦ καί ὑπολογισμοῦ τῶν ἐκπτώσεων αὐτῶν εἶναι τέτοιος ὥστε ἡ NBIM δαθέτει ἐκ τῶν προτέρων ἐξουσία ἐπί τῶν προσπαθειῶν πού καταβάλλει ὁ πωλητής γιά τήν προώθηση τῶν πωλήσεων τῶν ἐλαστικῶν Michelin, γεγονός τό ὁποῖο ἀποβαίνει σέ βάρος τῶν προσπαθειῶν του νά προωθήσει τίς πωλήσεις τῶν προϊόντων ἄλλων κατασκευαστῶν. 'Η δυνατότητα διακριτικῆς μεταχειρίσεως τῶν πωλητῶν τῆς NBIM, ἀποτρέπει τούς πωλητές αὐτούς ἀπό τό νά προμηθεύονται ἐλαστικά ἀπό ἄλλους κατασκευαστές πρός βλάβη τῶν πωλήσεών τους προϊόντων τῆς NBIM. Οἱ ἐκπτώσεις δέν εἶναι δυνατό συνεπῶς νά ἐξομοιωθοῦν μέ τίς συνήθεις ποσοτικές μειώσεις στό ἐμπόριο, πού συνιστοῦν ἐκ τῶν ὑστέρων ἀνταμοιβή βάσει ἀντικειμενικῶν κριτηρίων πού ἔχουν καθορισθεῖ ἐκ τῶν προτέρων καί εἶναι γνωστά σέ ὅλους.

43. 'Η NBIM παρατηρεῖ ἐπίσης ὅτι κατά τήν περίοδο 1975 ἕως 1978, ἡ διαφορά τῆς ἐκπτώσεως πού λάβαινε ἕνας μικρός πωλητής ἀπό ἐκείνη πού λάβαινε ἕνας σημαντικός πωλητής δέν ὑπερέβαινε τό 2,55 %. 'Η διαφορά αὐτή χαρακτηρίζεται σάν ὁριακή καί τό ἀποτέλεσμά της ἐπί τοῦ ἀνταγωνισμοῦ χαρακτηρίζεται ἀμελητέο. Χωρίς νά θέλει νά ὑπεισέλθει ἐδῶ σέ ἐπισταμένη ἀνάλυση τοῦ ποσοστοῦ αὐτοῦ, ἡ 'Επιτροπή ἐπιθυμεῖ νά δηλώσει ὅτι δέν συμφωνεῖ μέ τόν τρόπο αὐτό ἐκτιμήσεως τῆς καταστάσεως. Κατ' ἀρχή οἱ πωλητές ἐλαστικῶν γνωρίζουν σαφῶς ὅτι κάθε ποσοστό ἐπί πλέον ἤ λιγότερο μπορεῖ νά ἀσκήσει ἀποφασιστική ἐπιρροή στήν ἀποδοτικότητά τους, ἰδίως ἐφ' ὅσον πρόκειται γιά ἐλαστικά ὅπως τά Michelin γιά τά ὁποῖα ὑπάρχει ἰδιαίτερα ἔντονος ἀνταγωνισμός μεταξύ τῶν μεταπωλητῶν. 'Εν συνεχεία, ἡ 'Επιτροπή δέν βλέπει γιά ποιό λόγο ἡ NBIM περιέβαλλε μέ τόσο μυστήριο τήν πολιτική ἐκπτώσεων, ἄν φυσικά αὐτό τό περιθώριο ἐλιγμοῦ ἦταν ἄνευ σημασίας γιά τήν πολιτική πωλήσεων — ἐκτός βεβαίως ἄν πρέπει νά δεχθεῖ κανείς ὅτι ἡ ἔλλειψη διαφάνειας ἀποσκοποῦσε στό νά δημιουργήσει στούς πωλητές καταχρηστικά τήν πεποίθηση ὅτι τό περιθώριο εἶναι πολύ μεγαλύτερο. Μεταξύ τῶν διαπιστώσεων τῆς 'Επιτροπῆς περιλαμβάνεται ἐξάλλου τό γεγονός ὅτι οἱ ἀντιπρόσωποι τῆς NBIM, πρίν ἀπό τίς περιοδεῖες τους, ἐλάμβαναν κατ' ἐπανάληψη τήν ὁδηγία νά ὑποδείξουν σαφῶς στούς πωλητές τά πλεονεκτήματα τά ὁποῖα θά στεροῦνταν οἱ τελευταῖοι, ἄν δέν προέβαιναν σέ μιά τελευταία παραγγελία πρίν τό τέλος τοῦ ἔτους, τοῦ ἑξαμήνου ἤ τοῦ τριμήνου. 'Η ὑπόδειξη αὐτή δέν θά εἶχε καμία σημασία ἄν ἐπρόκειτο γιά ποσό ἀσήμαντο γιά τούς πωλητές, παρά τό γεγονός ὅτι τό ποσό αὐτό μερικές φορές φθάνει μόλις τό 1 %. Τέλος, ἡ NBIM δικαιολόγησε τό συμπληρωματικό ἐτήσιο πρίμ τοῦ 0,5 % τό ὁποῖο ἀναφέρθηκε στό σημεῖο 27 παραπάνω, ὑποστηρίζοντας ὅτι ἤθελε κατ' αὐτό τόν τρόπο νά δώσει τήν εὐκαιρία στούς πωλητές νά καλύψουν τή μείωση εἰσοδήματος πού εἶχαν ὑποστεῖ λόγω προσωρινῆς ἐλλείψεως ἐλαστικῶν γιά φορτηγά. 'Η NBIM ἀναγνωρίζει ἔτσι ἡ ἴδια ὅτι ἀκόμη καί κλάσματα τοῦ ἑκατοστοῦ — καί κατά μείζονα λόγο 2,55 % — ἔχουν μεγάλη σημασία γιά τό ἐμπόριο. 'Η διαπίστωση αὐτή συνδέεται ἐξάλλου ὄχι μόνο μέ τήν «κύρωση σέ περίπτωση μή ἐπιτεύξεως τοῦ καθορισμένου στόχου», ἀλλά ἐπίσης καί μέ τή διάκριση μεταξύ τῶν πωλητῶν, ἡ ὁποία δημιουργοῦνταν ἀπό τή χορήγηση ἄνισων ἐκπτώσεων ἐπί συγκρίσιμων συναλλαγῶν.

44. Τό ἐπιχείρημα τῆς NBIM, σύμφωνα μέ τό ὁποῖο τό σύστημα τῶν ἐκπτώσεων δικαιολογεῖται ἀπό τό γεγονός ὅτι ἐπιτρέπει τόν ἀποτελεσματικότερο προγραμματισμό τῶν δραστηριοτήτων τοῦ προμηθευτῆ, εἶναι ἐξίσου ἀπορριπτέο.

Τό ἐνδιαφέρον πού παρουσιάζει ἕνας τέτοιος προγραμματισμός, ἀκόμη καί γιά ἐπιχείρηση κατέχουσα δεσπόζουσα θέση, δέν μπορεῖ νά θεωρηθεῖ σημαντικότερο ἀπό τή συνηθισμένη ἀβεβαιότητα τῆς ἀγορᾶς. Εἶναι μάλιστα τέτοιο τό ἀποτέλεσμα τοῦ συστήματος πού ἐφαρμόζει ἡ NBIM, ὥστε ἐμποδίζει εὐρύτατα τούς πωλητές ἐλαστικῶν νά ἐπωφεληθοῦν κατά τή διάρκεια τοῦ ἔτους προσφορῶν ἐκ μέρους ἀνταγωνιστῶν. Γιά τό λόγο αὐτό, τά πρίμ πρέπει νά θεωρηθοῦν μορφή ἐκπτώσεως πίστεως. Ἂν καί ἡ χορήγηση τῶν πρίμ αὐτῶν δέν ἐξαρτᾶται ἀπό ἀποκλειστική ὑποχρέωση ἀγορᾶς γιά νά καλυφθεῖ τό σύνολο ἤ ἰδιαίτερα σημαντικό τμῆμα τῶν ἀναγκῶν τῶν ἀγοραστῶν, ἐξασφαλίζει ἐν τούτοις στήν NBIM μέγιστο ποσοστό, κυμαινόμενο κατά περίπτωση ἀλλά πλήρως ἐλεγχόμενο ἀπό αὐτή, τῶν πραγματοποιουμένων ἀγορῶν.

45. Ἡ NBIM ἰσχυρίζεται ἐπίσης ὅτι, κατά τόν ὑπολογισμό τῶν ἐκπτώσεων, λαμβάνει ὑπόψη τήν ἔνταση τῶν προσπαθειῶν πού καταβάλλουν οἱ πωλητές γιά τή διαμονή τῶν σχετικῶν προϊόντων. Καί ἐφ' ὅσον λαμβάνει ὑπόψη ἀποκλειστικά καί μόνο τήν ἀτομική κατάσταση κάθε πωλητή, δέν προβαίνει σέ διακριτική μεταχείριση κατά τήν ἔννοια τοῦ ἄρθρου 86 περίπτωση γ τῆς συνθήκης ΕΟΚ. Ὅπως ἀναφέρθηκε παραπάνω, οἱ κανόνες ἀνταγωνισμοῦ τῆς συνθήκης ΕΟΚ δέν ἀπαγορεύουν φυσικά σέ μιά ἐπιχείρηση νά λαμβάνει ὑπόψη, γιά τή χορήγηση ἐκπτώσεων, πρίμ, κλπ., τίς ὑπηρεσίες πού τῆς παρέχει ὁ πωλητής στόν τομέα τῆς πωλήσεως τῶν προϊόντων της. Γιά παράδειγμα θά μποροῦσαν ἰδίως νά ἀναφερθοῦν οἱ ὑπηρεσίες πού δύναται νά παράσχει ὁ πωλητής στόν τελικό καταναλωτή καί τίς ὁποῖες, στήν ἀντίθετη περίπτωση, θά ἔπρεπε νά παράσχει ὁ ἴδιος ὁ κατασκευαστής. Γιά νά ἀποφευχθοῦν, συνεπῶς, τυχόν αὐθαιρεσίες καί γιά νά εἶναι ἐφικτός ὁ ἔλεγχος, πρέπει οἱ προϋποθέσεις πού ἀπαιτοῦνται γιά τή χορήγηση τῆς ἐκπτώσεως νά καθορίζονται ἀντικειμενικά καί νά ἀνακοινώνονται στούς ἀγοραστές. Τό σύστημα NBIM πρέπει νά ἐξετάζεται μέ τέτοια κριτήρια, ἐφ' ὅσον θέλει κανείς νά ἐξακριβώσει ἂν συνεπάγεται ἤ ὄχι διακριτική μεταχείριση. Δεδομένου ὅτι τό καθοριστικό στοιχεῖο στό σύστημα ἐκπτώσεων πού ἐφαρμόζει ἡ NBIM δέν εἶναι κατά πρῶτο λόγο οἱ ὑπηρεσίες πού ἀντικειμενικά παρέχει ὁ πωλητής στήν ἐπιχείρηση διά τῆς πωλήσεως ἐλαστικῶν Michelin, ἀλλά ἡ ἀντικειμενική ἐκτίμηση τῆς NBIM σχετικά μέ τίς προσπάθειες πού καταβάλλει ὁ ἐν λόγω πωλητής, μιά ἐξέταση τέτοιου εἴδους ἀποκλείεται ἐν προκειμένω. Ὁ τρόπος αὐτός ἐνέργειας ἔχει ἀναπόφευκτα σάν ἀποτέλεσμα, ὅτι οἱ ἔμποροι πού βρίσκονται σέ ἀντικειμενικά ὁμοιες καταστάσεις, τυγχάνουν ἄνισης μεταχειρίσεως. Περαιτέρω δέ, ἐπειδή ἡ διαδικασία καθορισμοῦ τῶν ἐκπτώσεων ἐξελίσσεται κυρίως προφορικά καί δεδομένου τοῦ περίπλοκου χαρακτήρα της, τῆς ἐλλείψεως διαφάνειας τῶν μεθόδων τῆς NBIM ἔναντι τῶν πωλητῶν καί, κατά συνέπεια, τῆς ἀπουσίας κάθε κανονικῆς δυνατότητας ἐλέγχου, ἀποτελεῖ αὐταπάτη νά πιστεύει κανείς στή δυνατότητα ἀποφυγῆς καταστάσεων διακριτικῆς μεταχειρίσεως.

β) Ἡ ἀπουσία γραπτῆς ἀνακοινώσεως τῶν «στόχων» καί τῶν πρίμ

46. Ἡ ἀπουσία ἀνακοινώσεως καί ἐπιβεβαιώσεως οἱ ὁποῖες συνήθως γίνονται γραπτῶς — τῶν «στόχων» καί τῶν πρίμ πού ἰσχύουν γιά κάθε πωλητή — ἐπιτείνουν ἀκόμη περισσότερο τά ἀποτελέσματα τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων, τόσο τά ἀντίθετα πρός τόν ἀνταγωνισμό ὅσο καί τά συνιστῶντα διακριτική μεταχείριση.

47. Μέχρι τό 1980, οἱ «στόχοι» καί οἱ ἀντίστοιχες ἐκπτώσεις ἤ πρίμ ἀνακοινώνονταν προφορικά μόνο στήν ἀρχή τοῦ ἔτους ἀπό τόν ἀντιπρόσωπο τῆς NBIM σέ κάθε πωλητή χωριστά. Ἡ NBIM ἐπιβεβαίωνε γραπτῶς τίς σημαντικές αὐτές πληροφορίες σέ ἐξαιρετικές μόνο περιστάσεις καί οὐδέποτε κατά συστηματικό τρόπο. Ἡ πρακτική αὐτή σήμαινε ἐπίσης ὅτι ἀνέκυπταν τακτικά δυσχέρειες καί ὅτι οἱ πωλητές ἐξαρτώνταν ἔντονα ἀπό τή μονομερή ἑρμηνεία τῆς NBIM. Δεδομένης μάλιστα τῆς θέσεως πού κατέχει στήν ἀγορά ἡ NBIM καί τῆς σχετικῆς οἰκονομικῆς ἀδυναμίας τῶν μεμονωμένων πωλητῶν, ἡ ἀβεβαιότητα τήν ὁποία δημιουργοῦσε ἡ ἔλλειψη γραπτῆς ἐπιβεβαιώσεως λειτουργεῖ ἀποκλειστικά πρός τό συμφέρον τῆς NBIM.

Ἡ Ἐπιτροπή βέβαια δέν ἔχει ἀντιρρήσεις ἀρχῆς κατά τῆς προφορικῆς μόνο ἀνανεώσεως τῶν ὅρων πωλήσεων. Πάντως, ἂν ἡ μέθοδος αὐτή ἐφαρμόζεται ἀπό ἐπιχείρηση πού κατέχει δεσπόζουσα θέση καί ἂν οἱ ὅροι πού ἡ ἐπιχείρηση αὐτή ἐφαρμόζει εἶναι πολύ περίπλοκοι καί — ὅπως ἔχει ἀποδειχθεῖ παραπάνω — εἶναι ἰδιαίτερα πρόσφοροι γιά τή δημιουργία παρανοήσεων, τότε τό ἀποτέλεσμα πού ἐπέρχεται εἶναι ἡ καταχρηστική συμπεριφορά. Λόγω τοῦ περίπλοκου χαρακτήρα τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων, ἡ μή παροχή γραπτῆς ἐπιβεβαιώσεως τῶν πρίμ καί τῶν «στόχων» εἶχε σάν συνέπεια νά δυσχεραίνει ἀκόμη περισσότερο τήν ἀκριβή σύγκριση, ἐκ μέρους τῶν πωλητῶν, μεταξύ τῆς καθαρῆς τιμῆς ἀγορᾶς πού προσέφερε ὁ κύριος παραγωγός καί τῆς τιμῆς πού προσέφεραν οἱ ἄλλοι παραγωγοί. Ἡ ἀπουσία γραπτῆς ἐπιβεβαιώσεως, σάν στοιχεῖο τῆς ἐμπορικῆς πολιτικῆς μιᾶς ἐπιχειρήσεως σέ δεσπόζουσα θέση, αὐξάνει τήν ἐλευθερία κινήσεων πού διαθέτει ἡ ἐπιχείρηση ἔναντι τῶν ἄμεσων πελατῶν της καί ἀποθαρρύνει τούς πωλητές ἀπό τό νά προμηθευτοῦν προϊόντα ἀπό ἀνταγωνιστές παραγωγούς. Τό ἀποτέλεσμα εἶναι ἡ ἐνίσχυση τῶν ἀντίθετων πρός τόν ἀνταγωνισμό ἀποτελεσμάτων τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων.

γ) Τό σωρευτικό ἀποτέλεσμα τῶν α) καί β)

48. Ἡ πολιτική τῆς NBIM ἔχει τόν ἔκδηλο σκοπό νά συνδέσει ὅσο τό δυνατό στενότερα τούς πωλητές ἐλαστικῶν μέ τήν NBIM. Τό σύστημα τῶν ἐκπτώσεων ἀποτελεῖ τόν ἀκρογωνιαῖο λίθο τῆς πολιτικῆς αὐτῆς. Ἐξάλλου, οἱ πωλητές ἔχουν ἐπίγνωση τοῦ γεγονότος ὅτι οἱ συχνές ἐπαφές μεταξύ τῶν ἀντιπροσώπων καί τῶν χρησιμοποιούντων ἐλαστικά δίνουν τή δυνατότητα στή NBIM νά ἐπηρεάζει τούς τελευταίους στήν ἐπιλογή ἑνός πωλητῆ. Τοῦτο σημαίνει ὅτι ὅλοι οἱ πωλητές θά ἔχουν ἀκόμη περισσότερο τήν τάση νά λαμβάνουν ὑπόψη τίς ἐπιθυμίες τῆς NBIM.

Αὐτό τό σύστημα ἐκπτώσεων εἶναι τέτοιας μορφῆς ὥστε μόνο ἀπό μιά ἐπιχείρηση πού κατέχει δεσπόζουσα θέση μπορεῖ νά ἐφαρμοσθεῖ. Οἱ μεταπωλητές δέν δέχονταν ποτέ τήν ἐπιβολή τέτοιου συστήματος ἀπό ἄλλους κατασκευαστές. Οἱ ἀνταγωνιστές τῆς Michelin δέν ἐφαρμόζουν, ὡς ἐκ τούτου, παρόμοιο σύστημα καί οὔτε εἶναι σέ θέση νά δεσμευθοῦν μέ τέτοια πρακτική.

49. 'Η δημιουργία συνδέσμου ἐξαρτήσεως μεταξύ ἀγοραστῶν καί προμηθευτῆ πού κατέχει δεσπόζουσα θέση, ὅπως συμβαίνει μέ τήν ἐμπορική πολιτική τῆς NBIM, συνιστᾶ κατάχρηση κατά τήν ἔννοια τοῦ ἄρθρου 86. 'Η συμπεριφορά τῆς NBIM «ὡς ἐκ τῆς φύσεώς της ἔχει τή δυνατότητα νά ἐπηρεάσει τή δομή τῆς ἀγορᾶς ὅπου, ἀκριβῶς λόγω τῆς ὑπάρξεως τῆς ἐν λόγω ἐπιχειρήσεως, ἡ ἔνταση τοῦ ἀνταγωνισμοῦ ἔχει ἤδη ἐξασθενήσει καί ἔχει σάν ἀποτέλεσμα νά παρεμποδίζει, μέ τήν προσφυγή σέ μεθόδους διαφορετικές ἀπό ἐκεῖνες οἱ ὁποῖες διέπουν τόν κανονικό ἀνταγωνισμό ἐπί προϊόντων ἤ ὑπηρεσιῶν βάσει τῶν παροχῶν τῶν ἐμπορευομένων, τή διατήρηση τοῦ βαθμοῦ ἐντάσεως τοῦ ἀνταγωνισμοῦ πού ὑφίστανται ἀκόμη στήν ἀγορά ἤ τήν ἀνάπτυξη τοῦ ἀνταγωνισμοῦ αὐτοῦ» (1).

'Η ἐπίμαχη συμπεριφορά ἔχει σάν συνέπεια τή νόθευση τοῦ ἀνταγωνισμοῦ μεταξύ τῶν παραγωγῶν ἐλαστικῶν. 'Αποσκοπεῖ στό νά ἀποτρέψει τούς πωλητές νά προμηθευθοῦν ἐλαστικά ἀπό ἀνταγωνιστές παραγωγούς. Παρεμποδίζεται περισσότερο, ἐπομένως, ἡ πρόσβαση τῶν ἀνταγωνιστῶν τῆς NBIM στήν ὁλλανδική ἀγορά, σέ ἔκταση τέτοια, πού θά ἦταν ἀδύνατη ὑπό κανονικές συνθῆκες ἀγορᾶς.

δ) *Συμπληρωματικό πρίμ γιά ἐλαφρά καί βαρέα ἐλαστικά τό 1977*

50. 'Η NBIM καθιέρωσε γιά τό 1977 συμπληρωματικό πρίμ 0,5 % γιά τά ἐλαφρά καί βαρέα ἐλαστικά, ἐξάρτησε δέ τό πρίμ αὐτό ἀπό τήν ἐπίτευξη στόχου σχετικοῦ μέ τίς ἀγορές ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν. 'Η πρακτική αὐτή συνιστᾶ ἐπίσης κατάχρηση κατά τήν ἔννοια τοῦ ἄρθρου 86, ἐφ' ὅσον οἱ ἐκπτώσεις γιά τήν ἀγορά βαρέων ἐλαστικῶν ἐξαρτώνταν ἐπίσης ἀπό τήν ἐπίτευξη ὁρισμένου ἀποτελέσματος ὅσον ἀφορᾶ τά ἐλαφρά ἐλαστικά. Δεδομένου ὅτι τά ἐλαφρά καί βαρέα ἐλαστικά ἀνήκουν σέ τελείως διαφορετικές ἀγορές, εἶναι κατ' ἀρχή ἀπαράδεκτο νά ἐξαρτᾶται ἡ χορήγηση συμπληρωματικοῦ πρίμ γιά ἀγορές βαρέων ἐλαστικῶν ἀπό τήν ἀγορά συγκεκριμένης ποσότητας ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν, ποσότητα μάλιστα, ἡ ὁποία εἶναι συχνά μεγαλύτερη ἀπό τήν ἐπιτευχθεῖσα κατά τό προηγούμενο ἔτος καί μερικές φορές εἶναι μεγαλύτερη ἀκόμη καί ἀπό τόν ἀνώτατο ἐτήσιο «στόχο». 'Η NBIM, ἐπιβάλλοντας τόν ὅρο αὐτό, ἐπωφελοῦνταν ἀπό τή δεσπόζουσα θέση πού κατεῖχε σέ δεδομένη ἀγορά μέ μόνο σκοπό τήν περαιτέρω ἐνίσχυση τῆς ἤδη σταθερῆς θέσεώς της σέ ἄλλη ἀγορά. Πράγματι, ἡ πρακτική αὐτή εἶχε τόσο σάν ἀντικείμενο ὅσο καί σάν ἀποτέλεσμα νά παροτρύνει τούς πωλητές νά ἐπιτύχουν τό στόχο πωλήσεως γιά τά ἐλαφρά ἐλαστικά, προκειμένου νά ἀποφύγουν χρηματικές κυρώσεις γιά τήν πώληση βαρέων ἐλαστικῶν. Τό ἐπιχείρημα πού προέβαλε ἡ NBIM, ὅτι δηλαδή ἔπρεπε νά ἀποκατασταθεῖ κάπως ἡ ζημία πού εἶχαν ὑποστεῖ οἱ πωλητές λόγω προσωρινῆς ἐλλείψεως ἐλαστικῶν γιά φορτηγά, δέν εὐσταθεῖ. Πράγματι, ἡ σχετική ἀποζημίωση θά ἦταν δυνατό νά παρασχεθεῖ μέ ἄλλα μέσα.

(1) 'Απόφαση τοῦ Δικαστηρίου τῆς 13ης Φεβρουαρίου 1979 στήν ὑπόθεση 85/76 (Hoffmann la Roche κατά 'Επιτροπῆς), Συλλογή τῆς Νομολογίας 1979, σ. 541.

Δ. Ἐπιβλαβεῖς ἐπιδράσεις στό ἐμπόριο μεταξύ Κρατῶν μελῶν

51. Τό σύστημα ἐκπτώσεων πού ἐφαρμόζει ἡ NBIM εἶναι δυνατό νά ἐπηρεάσει τό ἐμπόριο μεταξύ Κρατῶν μελῶν, ἐφ' ὅσον, διά τῆς δημιουργίας ἰσχυρῶν δεσμῶν μεταξύ τοῦ προμηθευτῆ πού κατέχει δεσπόζουσα θέση καί τῶν πωλητῶν, περιορίζει τήν ἐλευθερία ἀγορᾶς τῶν τελευταίων. Ὅλο τό σύστημα τῆς NBIM ἀποσκοπεῖ στή βελτίωση τῆς ἀποδόσεως τῶν πωλητῶν πρός ὄφελος τῆς NBIM καί κατά συνέπεια στήν παρεμπόδιση τῶν παραγγελιῶν ἀπό ἄλλους κατασκευαστές. Οἱ περισσότεροι ἀπό τούς κατασκευαστές αὐτούς (σημεῖο 15) εἶναι ἐγκατεστημένοι στήν κοινή ἀγορά καί διαθέτουν σημαντικές μονάδες παραγωγῆς, οἱ ὁποῖες παράγουν βαρέα ἐλαστικά πρός πώληση στήν ὁλλανδική ἀγορά. Οἱ πιθανότητες τῶν κατασκευαστῶν αὐτῶν νά εἰσδύσουν στήν ὁλλανδική ἀγορά μειώνονται λόγω τοῦ γεγονότος ὅτι, ἐξαιτίας τῶν δεσμῶν μεταξύ κατασκευαστῶν καί πωλητῶν στό πλαίσιο τοῦ συστήματος τῆς NBIM, τό μερίδιο ἀγορᾶς τῆς NBIM εἶναι κατά κάποιο τρόπο προκαθορισμένο καί, κατά συνέπεια, ἡ διείσδυση ἄλλων κατασκευαστῶν στήν ὁλλανδική ἀγορά βαρέων ἐλαστικῶν δέν εἶναι δυνατό νά ὑπερβεῖ ἕνα μικρό ποσοστό. 'Η ἐπίμαχη συμπεριφορά τῆς NBIM πού ἀποβλέπει στή διατήρηση τοῦ μεριδίου ἀγορᾶς περιορίζει τήν ἐλευθερία τοῦ ἐμπορίου μεταξύ τῶν Κρατῶν μελῶν κατά τρόπο πού μπορεῖ νά βλάψει τήν ἐπίτευξη τοῦ στόχου τῆς δημιουργίας κοινῆς ἀγορᾶς μεταξύ τῶν Κρατῶν μελῶν, ἰδίως ἐπειδή ἀλλοιώνει τή δομή τοῦ ἀνταγωνισμοῦ ἐντός τῆς κοινῆς ἀγορᾶς.

Τά δυσμενή ἀποτελέσματα τοῦ καταχρηστικοῦ συστήματος ἐκπτώσεων γίνονται αἰσθητά στό ἐμπόριο μεταξύ τῶν Κρατῶν μελῶν. Τά γεγονότα δείχνουν ὅτι ἀκόμη καί μικρές ἐκπτώσεις θεωροῦνται σημαντικές ἀπό τούς μεταπωλητές. 'Η ἐφαρμογή τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων τῆς Michelin καί ἡ σχέση του μέ τήν ἐπίτευξη ἑνός στόχου πωλήσεων ἦταν ἀβέβαιες. 'Επομένως, οἱ μεταπωλητές εὑρίσκονταν μπροστά σέ ἄνετη ἐπιλογή μεταξύ τῆς προωθήσεως πωλήσεων τῆς Michelin — ἀναπόφευκτα σέ βάρος τῶν ἄλλων κατασκευαστῶν — γιατί ἡ ἀβέβαιη καί ἐξατομικευμένη ἔκπτωση στό τέλος τοῦ χρόνου μποροῦσε νά ἀποδειχθεῖ καλύτερη ἀπ' ὅ,τι ἡ (γνωστή) ἔκπτωση πού παρέχεται ἀπό τούς ἄλλους κατασκευαστές. Ἔτσι τό ἔργο τῶν λοιπῶν κατασκευαστῶν, πού προσπαθοῦν νά πωλήσουν στήν 'Ολλανδία ἀπό τίς ἄλλες χῶρες τῆς Κοινότητος, ἔγινε οὐσιαστικά πιό δύσκολο ἐξαιτίας τῶν ἐνεργειῶν τῆς δεσπόζουσας ἐπιχειρήσεως.

52. 'Εξαρτώντας τή χορήγηση συμπληρωματικοῦ ἐτήσιου πρίμ γιά βαρέα καί ἐλαφρά ἐλαστικά ἀπό τήν ἐπίτευξη εἰδικοῦ «στόχου» πωλήσεων ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν, ἡ NBIM χρησιμοποίησε τή δεσπόζουσα θέση της στήν ἀγορά καινουργῶν ἐλαστικῶν γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα γιά νά βελτιώσει τή θέση της στήν ἀγορά ἐλαστικῶν ἐπιβατικῶν αὐτοκινήτων. 'Η πρακτική αὐτή θά ἦταν δυνατό νά περιαγάγει σέ μειονεκτική θέση τούς ἀνταγωνιστές της ὅσον ἀφορᾶ τίς δυνατότητές τους νά πωλήσουν ἐλαφρά ἐλαστικά. Οἱ κατασκευαστές τῶν ἐλαστικῶν ἐπιβατικῶν αὐτοκινήτων, τά ὁποῖα πωλοῦνται στήν

ὁλλανδική ἀγορά, εἶναι πράγματι καί αὐτοί ἐγκαταστημένοι στήν κοινή ἀγορά καί τά ἐλαφρά ἐλαστικά πού προορίζονται γιά τήν ἀγορά αὐτή — πλήν ἑνός σχετικά μικροῦ ἀριθμοῦ πού παράγεται σέ τρίτες χῶρες ἤ καί στίς Κάτω Χῶρες — παράγεται ἀπό κατασκευαστές ἐγκαταστημένους σέ ἄλλα Κράτη μέλη. Ἡ ἐπίμαχη συμπεριφορά παρεμπόδισε, γιά ὁρισμένο χρονικό διάστημα τίς πωλήσεις ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν στίς Κάτω Χῶρες καί θά μποροῦσε νά ἐπηρεάσει δυσμενῶς τό ἐμπόριο μεταξύ τῶν Κρατῶν μελῶν.

Ε. **Συμπέρασμα**

53. Μέ βάση τά παραπάνω ἡ Ἐπιτροπή θεωρεῖ ὅτι, κατά τήν περίοδο μεταξύ 1975 καί 1980, ἡ NBIM παρέβη τίς διατάξεις τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης περί ἱδρύσεως τῆς Εὐρωπαϊκῆς Οἰκονομικῆς Κοινότητος, ὅσο ἀφορᾶ τήν ἀγορά καινουργῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά, λεωφορεῖα, κλπ.:

α) μέ τή δημιουργία δεσμῶν μεταξύ αὐτῆς καί τῶν πωλητῶν ἐλαστικῶν στίς Κάτω Χῶρες, μέσω τῆς χορηγήσεως ἐπιλεκτικῶν ἐκπτώσεων σέ ἀτομική βάση, οἱ ὁποῖες ἐξαρτιόνταν ἀπό «στόχους» πωλήσεων καί ποσοστά ἐκπτώσεων πού δέν ἦταν σαφῶς καί γραπτῶς ἐπιβεβαιωμένα, καί διά τῆς ἐφαρμογῆς ἔναντι τῶν πωλητῶν αὐτῶν ἄνισων ὅρων γιά ἰσοδύναμες παροχές· καί

β) μέ τή χορήγηση, τό 1977, ἐκτάκτου πρίμ ἐπί τῶν ἀγορῶν ἐλαστικῶν γιά φορτηγά, λεωφορεῖα, κλπ., καί ἐλαστικῶν γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα, τό ὁποῖο ἐξαρτιόταν ἀπό τήν ἐπίτευξη «στόχου» ἀγορᾶς ἐλαστικῶν γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα.

54. Μέ ἐπιστολή της στίς 23 Μαρτίου 1981, ἡ NBIM πληροφόρησε τήν Ἐπιτροπή ὅτι τροποποίησε τό σύστημα ἐκπτώσεων ἀπό τήν 1η Ἰανουαρίου 1981 κατά τρόπο ὥστε τά ποσοστά ἐκπτώσεων νά συνδέονται στό ἑξῆς μέ δεδομένους ἀριθμούς πωλήσεων, χωρίς νά γίνεται ἀναφορά σέ ἀτομικούς «στόχους». Ἡ NBIM ἐξακολουθεῖ ἐξάλλου νά ἰσχυρίζεται ὅτι τό ἀρχικό της σύστημα ἐκπτώσεων δέν ἀντέβαινε πρός τό ἄρθρο 86 τῆς συνθήκης.

Ἡ Ἐπιτροπή ἐπιφυλάσσεται νά ἐλέγξει ἄν τό νέο αὐτό σύστημα συμβιβάζεται μέ τή συνθήκη. Κατά τήν ἐξέταση αὐτή, ἡ Ἐπιτροπή θά ἔχει σάν σημεῖο ἐκκινήσεως τήν ἀρχή ὅτι κάθε σύστημα ἐκπτώσεων πού ἐφαρμόζει ἡ NBIM γιά νά προωθήσει τίς πωλήσεις τῶν καινουργῶν ἐλαστικῶν της γιά φορτηγά, λεωφορεῖα, κλπ., πρέπει νά εἶναι διαμορφωμένο κατά τρόπο ὥστε, ἐξαιρέσει τῶν βραχυπρόθεσμων μέτρων, νά μή χορηγεῖται ἔκπτωση παρά μόνο στήν περίπτωση πού συνδέεται ἄμεσα μέ γνήσια μείωση τοῦ κόστους τοῦ κατασκευαστῆ. Οἱ ἀμοιβές τῶν πωλητῶν ἐλαστικῶν Michelin πρέπει νά ἀντιστοιχοῦν στίς ἐργασίες πού ἐπιτελοῦν καί στίς ὑπηρεσίες πού παρέχουν καί οἱ ὁποῖες ἐλαφρύνουν τά βάρη πού φέρει ὁ κατασκευαστής. Ἐπί πλέον, τό σύστημα τῶν ἐκπτώσεων καί τά πρίμ πού συμφωνοῦνται πρέπει νά ἐπιβεβαιώνονται σαφῶς σέ κάθε πωλητή κατά τό χρόνο τῆς προτάσεως καί τῆς συνάψεως τῆς συμβάσεως πωλήσεως.

III

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 15 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ἀριθ. 17/62

55. Ὅταν μιά ἐπιχείρηση διαπράττει, ἐκ προθέσεως ἤ ἐξ ἀμελείας, παράβαση τῶν διατάξεων τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης, ἡ Ἐπιτροπή δύναται, κατ' ἐφαρμογή τοῦ ἄρθρου 15 παράγραφος 2 τοῦ κανονισμοῦ ἀριθ. 17, νά ἐπιβάλει στή σχετική ἐπιχείρηση πρόστιμο ὕψους χιλίων μέχρις ἑνός ἑκατομμυρίου λογιστικῶν μονάδων ἤ καί ποσό μεγαλύτερο ἀπό αὐτό μέχρι ποσοστοῦ δέκα τοῖς ἑκατό τοῦ κύκλου ἐργασιῶν, πού πραγματοποιήθηκε κατά τήν προηγούμενη διαχειριστική περίοδο ἀπό τή σχετική ἐπιχείρηση. Κατά τόν καθορισμό τοῦ ὕψους τοῦ προστίμου πρέπει νά λαμβάνεται ὑπόψη, ἐκτός ἀπό τή σοβαρότητα τῆς παραβάσεως, καί ἡ διάρκειά της.

Πρέπει νά ἐπιβληθεῖ πρόστιμο στήν NBIM.

56. Ἡ Ἐπιτροπή ἔχει πράγματι καταλήξει στό συμπέρασμα ὅτι ἡ NBIM, ἔχει διαπράξει, τουλάχιστο ἐξ ἀμελείας, παράβαση τῆς διατάξεως τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης ΕΟΚ. Ἡ NBIM ἔχει ἀκολουθήσει ἐμπορική πολιτική, ἡ ὁποία εἶχε σάν σκοπό καί σάν ἀποτέλεσμα τόν, μέσω παράνομων μέτρων, στενότερο δυνατό σύνδεσμο μεταξύ κάθε πωλητῆ καί τῆς NBIM. Ἐπίσης, ἡ πολιτική αὐτή συνεπαγόταν διάκριση μεταξύ τῶν πωλητῶν.

Ἡ NBIM δέν εἶναι δυνατόν νά ἀγνοεῖ τό γεγονός ὅτι, σάν ἐπιχείρηση σέ δεσπόζουσα θέση, εἶναι σέ θέση νά ἐμποδίζει τήν πρόσβαση ἄλλων κατασκευαστῶν στήν ὁλλανδική ἀγορά βαρέων ἐλαστικῶν καί ὅτι τό σύστημα ἐκπτώσεών της, ἰδίως, καθιστᾶ στήν πραγματικότητα ἀκόμη δυσχερέστερη τήν ἐν λόγω πρόσβαση.

Ἡ NBIM, σάν ἐπιχείρηση κατέχουσα δεσπόζουσα θέση στήν ὁλλανδική ἀγορά καινουργῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά καί λεωφορεῖα, ὀφείλει νά ἔχει ἐπίγνωση τοῦ γεγονότος ὅτι ἀκολουθώντας τήν πρακτική πού ἀναφέρεται παραπάνω διαπράττει παράβαση τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης ΕΟΚ. Ἐπί πλέον, ἀπό τό 1973 προκύπτει σαφῶς, τόσο ἀπό τίς ἀποφάσεις τῆς Ἐπιτροπῆς ὅσο καί ἀπό τή Νομολογία τοῦ Δικαστηρίου, ὅτι εἶναι ἀσυμβίβαστο μέ τό ἄρθρο 86 τῆς συνθήκης ΕΟΚ ἐκεῖνο τό σύστημα ἐκπτώσεων, μέ τό ὁποῖο ἡ δεσπόζουσα ἐπιχείρηση ἐπιχειρεῖ, χορηγώντας οἰκονομικά πλεονεκτήματα, νά παρεμποδίζει τόν ἐφοδιασμό ἀπό ἀνταγωνιστές προμηθευτές. Ἡ NBIM ὀφείλει νά γνωρίζει ὅτι τό σύστημα πού ἐφαρμόζει, καί τό ὁποῖο δύναται νά θεωρηθεῖ σάν παραλλαγή τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων πίστεως, ἔχει κατ' ἀρχή τά ἴδια περιοριστικά ἀποτελέσματα ἐπί τοῦ ἀνταγωνισμοῦ ὅπως καί ἡ ἔκπτωση πίστεως, ἡ ὁποία περικλείει τήν ὑποχρέωση τοῦ ἀγοραστῆ νά ἐφοδιάζεται ἀποκλειστικά ἤ κατά κύριο λόγο ἀπό τήν ἐπιχείρηση σέ δεσπόζουσα θέση. Ἡ NBIM πρέπει ἀκόμα νά γνωρίζει ὅτι τά ἀποτελέσματα τῆς πολιτικῆς ἐκπτώσεων πού ἀκολουθοῦσε συνιστοῦσαν διακριτική μεταχείριση. Ἐξάλλου πρέπει νά ληφθεῖ ὑπόψη τό γεγονός ὅτι ἡ NBIM ἀνήκει σέ ὅμιλο, ὁ ὁποῖος κατέχει τέτοια θέση στήν εὐρωπαϊκή ἀγορά, ὥστε νά ἀναμένεται ἀπό τήν ἐν λόγω ἐπιχείρηση νά παρακολουθεῖ προσεκτικά τήν ἐξέλιξη τοῦ εὐρωπαϊκοῦ δικαίου καί νά προσαρμόζει ἀνάλογα τήν πολιτική της.

57. 'Η 'Επιτροπή πεστεύει έπίσης ὅτι ἡ NBIM διέπραξε, ἐκ προθέσεως ἤ τουλάχιστον ἐξ ἀμελείας, παράβαση τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης, ἐξαρτώντας τό 1977 τή χορήγηση συμπληρωματικοῦ ἐτήσιου πρίμ γιά ἀγορές βαρέων καί ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν ἀπό τήν ἐπίτευξη «στόχου» γιά ἀγορά ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν. Τό μέτρο αὐτό εἶχε ἔκδηλο σκοπό νά παρακινήσει τούς πωλητές νά ἐπιτύχουν τό «στόχο» πού εἶχε τεθεῖ γιά τά ἐλαστικά ἐπιβατικῶν αὐτοκινήτων καί κατ' αὐτό τόν τρόπο νά αὐξήσει ἤ τουλάχιστον νά διατηρήσει, τό μερίδιο τῶν ἐλαστικῶν Michelin σ' αὐτή τήν ἀγορά. 'Η NBIM γνώριζε ἤ, τουλάχιστον θά ὄφειλε νά γνωρίζει, ὅτι κατ' αὐτό τόν τρόπο συνέδεε δύο τελείως χωριστές ἀγορές καί ὅτι χρησιμοποιοῦσε τή δεσπόζουσα θέση πού κατεῖχε στήν ἀγορά βαρέων ἐλαστικῶν σάν μέσο ἐνισχύσεως τῆς θέσεώς της στήν ἀγορά ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν· ἡ πρακτική αὐτή δέν συμβιβάζεται μέ τό ἄρθρο 86.

58. Ὅσο ἀφορᾶ τή διάρκεια τῶν παραβάσεων, πρέπει νά σημειωθεῖ ὅτι, ὡς πρός τήν παράβαση πού ἀναφέρεται στό σημεῖο 53 ὑπό α, ἡ 'Επιτροπή ἔχει λάβει ὑπόψη της μόνο τήν περίοδο 1975 μέχρι 1980. Μολονότι εἶναι δυνατό ἡ ἐμπορική πολιτική τῆς NBIM νά ἀποσκοποῦσε, καί πρίν τό 1975, στό νά συνδέσει τούς πωλητές μέ τήν ἐπιχείρηση αὐτή, ἡ 'Επιτροπή ἔχει ἀδιάσειστα στοιχεῖα περί τῆς φύσεως τῆς πολιτικῆς αὐτῆς μόνο ἀπό τό 1975 καί μετά. Βέβαια, τό 1978 καί τό 1979, πραγματοποιήθηκαν μεταβολές στό σύστημα ἐκπτώσεων, ἀλλά οἱ ἀρχές — σύστημα ἐπιλεκτικῶν ἐκπτώσεων, καθοριζόμενο κατ' ἔτος καί ἐξαρτώμενο ἀπό τήν ἐπίτευξη στόχων πωλήσεων — παρέμειναν ἀμετάβλητες.

59. 'Η παράβαση πού ἀναφέρεται στό σημεῖο 53 ὑπό β ἀφορᾶ τίς ἀγορές πού ἔγιναν ἀπό τήν NBIM τό 1977. 'Η διάρκεια λοιπόν τῆς ἐν λόγω παραβάσεως πρέπει νά θεωρηθεῖ ὅτι εἶναι ἕνα ἔτος.

60. Κατά τήν ἐκτίμηση τῆς σοβαρότητας τῶν παραβάσεων, πρέπει νά ληφθεῖ ὑπόψη κατά πρῶτο καί κύριο λόγο τό γεγονός, ὅτι τό ἐπίμαχο σύστημα ἐκπτώσεων ἀποσκοπεῖ στό νά συνδέσει πωλητές ἐλαστικῶν στίς Κάτω Χῶρες μέ τήν NBIM. Οἱ ἀνεξάρτητοι πωλητές περιέχονται ἀναγκαστικά σέ μιά κατάσταση, ἡ ὁποία δέν ἀφήνει κανένα περιθώριο γιά πραγματικά ἐλεύθερα λαμβανόμενες ἀποφάσεις σχετικά μέ τίς ἀγορές.

Πρέπει ἐπίσης νά ληφθεῖ ὑπόψη τό γεγονός ὅτι ἡ ἐπιλεκτικότητα τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων καταλήγει σέ διάκριση μεταξύ τῶν πωλητῶν. Ὁρισμένοι πωλητές τυγχάνουν προνομιακῆς μεταχειρίσεως σέ σχέση μέ ἄλλους, μολονότι ἀντικειμενικά εὑρίσκονται στήν ἴδια θέση. Κατά συνέπεια, ὁ μεταξύ τους ἀνταγωνισμός ἐπηρεάζεται τεχνητά καί ἡ δεσπόζουσα θέση τῆς NBIM ἰσχυροποιεῖται μέ μέτρα πού δέν ἐξαρτῶνται ἀπό τήν παροχή ὑπηρεσιῶν ἐκ μέρους της. 'Η ἐμπορική πολιτική πού ἀκολουθεῖ ἡ NBIM ἔχει αἰσθητά καί ἐπί μεγάλο χρονικό διάστημα στρεβλώσει τόν ἀνταγωνισμό στήν ὁλλανδική ἀγορά, τόσο στόν τομέα τῆς παραγωγῆς ἐλαστικῶν ὅσο καί μεταξύ τῶν πωλητῶν ἐλαστικῶν. Γιά τό λόγο αὐτό ἡ παράβαση πρέπει νά θεωρηθεῖ σοβαρή.

61. 'Από τήν ἄλλη πλευρά πρέπει νά ληφθοῦν ὑπόψη ὑπέρ τῆς NBIM οἱ μεταβολές τοῦ συστήματος ἐκπτώσεων στίς ὁποῖες προέβη τό 1978 καί τό 1979, μέ τίς ὁποῖες, μολονότι τά βασικά χαρακτηριστικά τοῦ συστήματος διατηρήθηκαν διατηρήθηκαν, κάπως εὐνοϊκότερες γιά τούς πωλητές ρυθμίσεως. Πρέπει ἐπίσης νά παρατηρηθεῖ ὅτι κατά τά τελευταῖα ἔτη ἡ NBIM ἐφαρμόζει λιγότερο αὐστηρή πολιτική στόν τομέα τῆς μή ἐπιβεβαιώσεως τῶν ἐκπτώσεων καί τῶν «στόχων». 'Από τό 1980, οἱ πωλητές λάβαιναν, μετά ἀπό αἴτησή τους, ἀπό τήν NBIM γραπτή ἐπιβεβαίωση τῶν ἐκπτώσεων καί τῶν «στόχων» ἀγορᾶς πού εἶχαν ὁρισθεῖ στήν ἀρχή τοῦ ἔτους.

62. 'Η 'Επιτροπή θεωρεῖ ἐπίσης σάν σοβαρή παράβαση τό γεγονός ὅτι τό συμπληρωματικό ἐτήσιο πρίμ γιά ἀγορές βαρέων καί ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν ἐξαρτιόταν ἀπό τήν ἐπίτευξη ἐτήσιων «στόχων» στίς ἀγορές ἐλαφρῶν ἐλαστικῶν. 'Επειδή ἡ NBIM βρισκόταν σέ ἀδυναμία νά ἀνταποκριθεῖ στή ζήτηση ἐλαστικῶν τοῦ τομέα στόν ὁποῖο κατέχει δεσπόζουσα θέση, προσπάθησε κατ' αὐτό τόν τρόπο νά τονώσει τίς πωλήσεις διαφορετικῆς κατηγορίας ἐλαστικῶν, στόν τομέα τῶν ὁποίων ἡ θέση της δέν εἶναι τόσο ἰσχυρή. Μολονότι τό ποσοστό 0,5 % φαίνεται μικρό, ἀντιπροσωπεύει παρ' ὅλα αὐτά γιά τούς πωλητές ἕνα ὄχι ἀσήμαντο ποσό, ὥστε τό ἐν λόγω συμπληρωματικό ἐτήσιο πρίμ νά εἶναι ὁπωσδήποτε πολύ ἑλκυστικό γι' αὐτούς. Διαφορετικά, ἡ NBIM δέν θά εἶχε λάβει αὐτό τό μέτρο.

63. Μέ βάση τίς παραπάνω ἐκτιμήσεις ἡ 'Επιτροπή κρίνει ὅτι πρέπει νά ἐπιβληθεῖ πρόστιμο ὕψους 680 000 ECU γιά τίς δύο διαπιστωθεῖσες παραβάσεις.

Γιά τόν καθορισμό τοῦ ποσοῦ τοῦ προστίμου, ἀποφάσισε νά λάβει ὑπόψη τό συνολικό κύκλο ἐργασιῶν τῆς NBIM καί τή σοβαρότητα τῆς ἀποδιδόμενης σ' αὐτήν παραβάσεως, καθώς καί τήν ἔνταση μέ τήν ὁποία ἐφαρμόσθηκε τό σύστημα ἐκπτώσεων ἀπέναντι στούς μεταπωλητές,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

'Αρθρο 1

'Η NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin, κατά τήν περίοδο μεταξύ 1975 καί 1980, παρέβη τίς διατάξεις τοῦ ἄρθρου 86 τῆς συνθήκης περί ἱδρύσεως τῆς Εὐρωπαϊκῆς Οἰκονομικῆς Κοινότητος, ὅσο ἀφορᾶ τήν ἀγορά καινουργῶν ἐλαστικῶν ἀντικαταστάσεως γιά φορτηγά, λεωφορεῖα, κλπ., στήν ὁποία κατεῖχε δεσπόζουσα θέση:

α) μέ τή δημιουργία δεσμῶν μεταξύ αὐτῆς καί τῶν πωλητῶν ἐλαστικῶν στίς Κάτω Χῶρες, μέσω τῆς χορηγήσεως ἐπιλεκτικῶν ἐκπτώσεων σέ ἀτομική βάση οἱ ὁποῖες ἐξαρτιόνταν ἀπό στόχους πωλήσεων καί ποσοστά ἐκπτώσεων πού δέν ἦταν σαφῶς καί γραπτῶς ἐπιβεβαιωμένα, καί διά τῆς ἐφαρμογῆς ἐναντι τῶν πωλητῶν αὐτῶν ἄνισων ὅρων γιά ἰσοδύναμες παροχές· καί

β) μέ τή δημιουργία τό 1977 ἔκτακτου πρίμ γιά τίς ἀγορές ἐλαστικῶν γιά φορτηγά, λεωφορεῖα κλπ., καί ἐλαστικῶν γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα, τό ὁποῖο ἐξαρτιόταν ἀπό τήν ἐπίτευξη «στόχου» ἀγορᾶς ἐλαστικῶν γιά ἐπιβατικά αὐτοκίνητα.

Ἄρθρο 2

Ἐπιβάλλεται στήν NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin πρόστιμο ὕψους 680 000 ECU ἤ 1 833 184,80 φιορινιῶν.

Τό ποσό αὐτό ὀφείλει νά καταβληθεῖ σέ φιορίνια μέσα σέ τρεῖς μῆνες ἀπό τήν κοινοποίηση τῆς παρούσας ἀποφάσεως, στό λογαριασμό τῆς Ἐπιτροπῆς τῶν Εὐρωπαϊκῶν Κοινοτήτων:
ἀριθ. 41.60.95.518
στήν Amro-Bank
Rembrandtplein, 17
NL-1000 Amsterdam.

Ἄρθρο 3

Ἡ παρούσα ἀπόφαση ἀποτελεῖ τίτλο ἐκτελεστό σύμφωνα μέ τίς διατάξεις τοῦ ἄρθρου 192 τῆς συνθήκης περί ἱδρύσεως τῆς Εὐρωπαϊκῆς Οἰκονομικῆς Κοινότητος.

Ἄρθρο 4

Ἡ παρούσα ἀπόφαση ἀπευθύνεται στή:

NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin
De Boeleaan 30
PB 7163
NL-1007 JD Amsterdam
Κάτω Χῶρες.

Ἔγινε στίς Βρυξέλλες, στίς 7 Ὀκτωβρίου 1981.

Γιά τήν Ἐπιτροπή

Frans ANDRIESSEN

Μέλος τῆς Ἐπιτροπῆς