



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
«ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ»
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΘΕΜΑ

**ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΚΑΙ
ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ
ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ: *UNITED BRANDS COMPANY,*
*HOFFMANN-LA ROCHE και INTEL***

Επιβλέπων Καθηγητής
Κυριαζής Νικόλαος

Φοιτήτρια
Γκάνα Ανδρομάχη
Α.Μ.: 1611303

Βόλος, 2015

*Αφιερώνεται σε έναν αξιολάτρευτο άνθρωπο...
στον πατέρα μου, Γιάννη...*

Ευχαριστίες

Με το πέρας της διπλωματικής μου εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα Καθηγητή μου κ. Κυριαζή Νικόλαο, για τη συνεχή και επιστημονική καθοδήγηση που μου παρείχε καθ' όλη τη διάρκεια της εκπόνησης της παρούσας εργασίας χωρίς την οποία δεν θα ήταν εφικτή η ολοκλήρωσή της. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Επίκουρο Καθηγητή κ. Μεταξά Θεόδωρο, καθώς με την αμέριστη βοήθεια που μου προσέφερε με προθυμία όποτε τη χρειάστηκα και τις ουσιαστικές του υποδείξεις, συνέβαλε στην ολοκλήρωση της εργασίας μου.

Επιπροσθέτως, ευχαριστώ θερμά την οικογένειά μου και ιδιαιτέρως τη μητέρα μου Μαρία για την αμέριστη συμπαράστασή της και την ανεκτίμητη βοήθειά της στην επίτευξη των στόχων μου.

Τέλος, ευχαριστώ μέσα από την καρδιά μου τον σύζυγο και συνοδοιπόρο της ζωής μου Γιώργο, ο οποίος με παρότρυνε να κυνηγήσω τα όνειρά μου και συνεχίζει καθημερινά να είναι αρωγός και συμπαραστάτης μου σε κάθε εύκολη και δύσκολη στιγμή της ζωής μου.

ABSTRACT

This thesis refers to the competition policy in the European Union and to the abuse of dominant position. Initially, in the first place, is a throwback to the European Union treaties and institutions through which produced competition law and policy in Europe. Subsequently, in the second part, attempted a connection between business competition policy and dominance and extensively analyzed the practice of abuse of dominance by one or more undertakings. Then in the third part, analyzed some business case studies which infringed article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) by abusive practices and made a comparative analysis to see how the case law of the European Union applies in practice. Finally, presents the conclusions arose from the above analysis based in both the literature review and personal crisis which derived from a thorough analysis of this issue.

Keywords: competition policy, business, dominance, abuse of dominant position, fines, European Commission, Court of the European Union, article 102 of TFEU.

JEL codes: K20, K21, L4, L12, L40, F02

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα διπλωματική εργασία έχει ως θέμα της, την πολιτική ανταγωνισμού στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης. Αρχικά, στο πρώτο μέρος, γίνεται μια ιστορική αναδρομή στις συνθήκες και στα θεσμικά όργανα της Ε-Ε μέσα από τα οποία παράγεται το δίκαιο του ανταγωνισμού και της πολιτικής του στην Ευρώπη. Εν συνεχεία, στο δεύτερο μέρος, επιχειρείται μια σύνδεση μεταξύ πολιτικής ανταγωνισμού στον τομέα των επιχειρήσεων και δεσπόζουσας θέσης και αναλύεται εκτενώς η πρακτική της κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις. Έπειτα, στο τρίτο μέρος, αναλύονται ορισμένες μελέτες περιπτώσεων επιχειρήσεων οι οποίες παραβίασαν το άρθρο 102 ΣΛΕΕ μέσω καταχρηστικών πρακτικών και γίνεται η συγκριτική τους ανάλυση ώστε να γίνει αντιληπτό πώς εφαρμόζεται στην πράξη η νομολογία της Ε-Ε από τα αντίστοιχα θεσμικά της όργανα. Τέλος, παραθέτονται τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την προηγηθείσα ανάλυση στηριζόμενα τόσο στη βιβλιογραφική-αρθρογραφική σκοπιά όσο και στην προσωπική κρίση προερχόμενη από την ενδελεχή ανάλυση του συγκεκριμένου θέματος.

Λέξεις κλειδιά: πολιτική ανταγωνισμού, επιχειρήσεις, δεσπόζουσα θέση, κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης, πρόστιμα, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Δικαστήριο Ευρωπαϊκής Ένωσης, άρθρο 102 ΣΛΕΕ.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ	ΣΕΛ. 8
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	ΣΕΛ. 9
ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ	
1. <i>Ιστορική αναδρομή-Συνθήκες της Ε-Ε</i>	ΣΕΛ. 12
1.1 <i>Η Συνθήκη της Ρώμης</i>	ΣΕΛ. 12
1.2 <i>Η Συνθήκη του Μάαστριχτ</i>	ΣΕΛ. 13
1.3 <i>Η Συνθήκη του Άμστερνταμ</i>	ΣΕΛ. 13
1.4 <i>Η Συνθήκη της Λισαβόνας</i>	ΣΕΛ. 14
2. <i>Τα βασικά θεσμικά όργανα της Ε-Ε</i>	ΣΕΛ. 15
2.1 <i>Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο</i>	ΣΕΛ. 15
2.2 <i>Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο</i>	ΣΕΛ. 15
2.3 <i>Το Συμβούλιο της Ε-Ε</i>	ΣΕΛ. 16
2.4 <i>Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή</i>	ΣΕΛ. 16
2.5 <i>Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο</i>	ΣΕΛ. 18
3. <i>Τα μέσα της πολιτικής ανταγωνισμού της Ε-Ε</i>	ΣΕΛ. 19
3.1 <i>Επιτρεπόμενες συμφωνίες και απαγορευμένες συμπράξεις</i>	ΣΕΛ. 19
3.2 <i>Μονοπώλια</i>	ΣΕΛ. 20
3.3 <i>Κρατικές ενισχύσεις</i>	ΣΕΛ. 21
ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ	
1. <i>Πολιτική ανταγωνισμού-επιχειρήσεις και δεσπόζουσα θέση</i>	ΣΕΛ. 22
2. <i>Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης</i>	ΣΕΛ. 23
2.1 <i>Κριτήρια για καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης μιας εκ μέρους μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων</i>	ΣΕΛ. 25
2.2 <i>Στατιστική παρουσίαση δεσπόζουσας θέσης επιχειρήσεων και καταχρηστική εκμετάλλευση αυτής όπως προκύπτει από τις αποφάσεις τόσο της Επιτροπής όσο και των</i>	

εθνικών αρχών ανταγωνισμού από το 1957 έως το 2013 ΣΕΛ. 29

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

1^η Μελέτη περίπτωσης: UNITED BRANDS COMPANY ΣΕΛ. 36

1. *Δομή της αγοράς* ΣΕΛ. 37

2. *Οι ανταγωνιστές της UBC* ΣΕΛ. 39

3. *Η συμπεριφορά της UBC στην αγορά* ΣΕΛ. 40

4. *Αξιολόγηση της Επιτροπής* ΣΕΛ. 42

2^η Μελέτη περίπτωσης: HOFFMANN-LA ROCHE & CO AG ΣΕΛ. 45

1. *Δομή της αγοράς* ΣΕΛ. 46

2. *Η συμπεριφορά της Roche στην αγορά* ΣΕΛ. 49

3. *Αξιολόγηση της Επιτροπής* ΣΕΛ. 50

3^η Μελέτη περίπτωσης: INTEL CORPORATION ΣΕΛ. 53

1. *Δομή της αγοράς* ΣΕΛ. 55

2. *Η συμπεριφορά της Intel στην αγορά* ΣΕΛ. 57

3. *Αξιολόγηση της Επιτροπής* ΣΕΛ. 58

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ CASE STUDIES ΣΕΛ. 61

ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΣΕΛ. 64

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ ΣΕΛ. 67

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

Ε-Ε	Ευρωπαϊκή Ένωση
ΕΟΚ	Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα
ΕΚΑΕ	Ευρωπαϊκή Κοινότητα Ατομικής Ενέργειας
ΣΕΕ	Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση
ΟΝΕ	Οικονομική και Νομισματική Ένωση
ΚΕΠΠΑ	Κοινή Εξωτερική Πολιτική και Πολιτική Ασφάλειας
ΣΛΕΕ	Συνθήκη για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης
ΣΕΚ	Συνθήκη Ευρωπαϊκής Κοινότητας
ΔΕΕ	Δικαστήριο Ευρωπαϊκής Ένωσης
δηλ.	δηλαδή

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η πολιτική ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι ένα σύνολο κανόνων οι οποίοι εφαρμόζονται ώστε να διασφαλιστεί ο ισότιμος και θεμιτός ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων και των εταιρειών στην ενιαία εσωτερική αγορά της Ευρώπης. Η εφαρμογή της πολιτικής ανταγωνισμού ενθαρρύνει την επιχειρηματικότητα και την αποτελεσματικότητα, αυξάνει τις επιλογές των καταναλωτών, συμβάλλει στη μείωση των τιμών και τη βελτίωση της ποιότητας (European Commission, 2014).

Μέσω της πολιτικής ανταγωνισμού επιδιώκεται η ανταγωνιστική συμπεριφορά των επιχειρήσεων και προστατεύονται τα συμφέροντα των καταναλωτών, επιτρέποντάς τους να προμηθεύονται αγαθά και υπηρεσίες με τους καλύτερους δυνατούς όρους (Μούσης, 2011).

Πώς αντιλαμβανόμαστε όμως τις έννοιες του ανταγωνισμού, της πολιτικής ανταγωνισμού, της ενιαίας αγοράς και ποιους αφορούν?

Σύμφωνα με τους Florea & Ungureanu (2012), ανταγωνισμός σημαίνει επιδίωξη αυτών των σχέσεων μεταξύ όλων των συμμετεχόντων από την ίδια αγορά, προκειμένου να επιτύχουν τα δικά τους συμφέροντα σε όρους οικονομικής ελευθερίας.

Αξιοσημείωτη είναι και η ομιλία του von der Groeben (1961) στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, κατά την οποία όντας ο ίδιος μέλος της Επιτροπής και υπεύθυνος χάραξης της πολιτικής ανταγωνισμού έως το 1967, λέει μεταξύ άλλων ότι ο ανταγωνισμός είναι ένα απαραίτητο εργαλείο για ένα οικονομικό σύστημα μέσα στο οποίο υπάρχει η ιδιωτική επιχείρηση, οι εργάτες οι οποίοι επιλέγουν την απασχόλησή τους και οι καταναλωτές οι οποίοι επιλέγουν τι θα καταναλώσουν. Με αυτά τα δεδομένα λοιπόν υπό συνθήκες ανταγωνισμού ο μηχανισμός των τιμών αυτόματα εξασφαλίζει ότι κάθε χώρα εξειδικεύεται στα προϊόντα στα οποία είναι σε σχετικά καλύτερη θέση να παράγει (van Meerhaeghe, M. A. G., 1967).

Ο Massimo Motta (2004), ορίζει την πολιτική ανταγωνισμού ως τα σύνολα των πολιτικών και των νόμων που εξασφαλίζουν ότι ο ανταγωνισμός στην αγορά δεν περιορίζεται σε τέτοιο τρόπο ώστε να μειώσει την οικονομική ευημερία.

Επίσης σύμφωνα με τους Muşetescu, Dima, & Paun (2008), η έννοια της ενιαίας αγοράς αντιπροσωπεύει την πιο σημαντική διάσταση του πρώτου πυλώνα της Ευρωπαϊκής Ένωσης που είναι η Ευρωπαϊκή Κοινότητα (οι άλλοι δύο πυλώνες είναι η κοινή Εξωτερική Πολιτική και Πολιτική Ασφάλειας και η Αστυνομική και Δικαστική Συνεργασία). Εδώ η ενιαία αγορά δεν νοείται μόνο μια οικονομική περιοχή στην οποία υπάρχει ελευθερία κίνησης αγαθών και υπηρεσιών και άρση εμποδίων μεταξύ των κρατών-μελών αλλά και ως ένα επιχειρηματικό περιβάλλον στο οποίο υπάρχει ενιαίο νόμισμα, συντονισμός οικονομικών πολιτικών και ομοιογενής επιχειρηματικές πρακτικές.

Κατά τους Thomas & Walling (2011), η έννοια του ανταγωνισμού πρέπει να έχει ευρείες διαστάσεις και να προτείνει τρόπους και μέσα αύξησης της παραγωγής, της απασχόλησης και του εισοδήματος. Εν ολίγοις, μια πολιτική για την επίτευξη του θεμιτού ανταγωνισμού πρέπει να προωθεί τόσο την οικονομική ανάπτυξη όσο και την ανάπτυξη με την ευρύτερη έννοια.

Ακόμη σύμφωνα με την Iordache (2014), η Ευρωπαϊκή Ένωση πρέπει να ολοκληρώσει το φιλόδοξο σχέδιό της που δεν είναι άλλο από τη δημιουργία μιας πραγματικής πανευρωπαϊκής αγοράς η οποία θα μπορούσε να φέρει την αειφόρο ανάπτυξη στην Ευρώπη. Μια ισχυρή εφαρμογή της πολιτικής ανταγωνισμού και του νόμου αποτελεί βασικό στοιχείο για την καλύτερη λειτουργία των αγορών οι οποίες ενισχύουν τις επενδύσεις, αυξάνουν την παραγωγικότητα καθώς και την ανταγωνιστικότητα της ευρωπαϊκής οικονομίας.

Πώς όμως ο ανταγωνισμός μπορεί να επιφέρει αποτελέσματα αντίθετα από τα αναμενόμενα όταν παρατηρούνται φαινόμενα μη θεμιτών ανταγωνιστικών πρακτικών και τα οποία μπορούν να θέσουν σε κίνδυνο την ομαλή λειτουργία της ενιαίας αγοράς?

Προτού απαντήσουμε αυτό το ερώτημα και για να αντιληφθούμε την σημαντικότητα του ανταγωνισμού και της πολιτικής του, στο πρώτο μέρος θα γίνει μια ιστορική αναδρομή στις συνθήκες και στα θεσμικά όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης μέσα απ' τα οποία παράγεται το δίκαιο του ανταγωνισμού και της πολιτικής του στην Ευρώπη.

Εν συνεχεία, στο δεύτερο μέρος, θα επιχειρηθεί μια σύνδεση μεταξύ πολιτικής ανταγωνισμού-επιχειρήσεων και δεσπόζουσας θέσης και θα αναλυθεί η έννοια και η

πρακτική της κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης στην αγορά από μια ή περισσότερες επιχειρήσεις.

Έπειτα, στο τρίτο μέρος, θα γίνει μια παρουσίαση-συγκριτική ανάλυση ορισμένων case studies επιχειρήσεων οι οποίες έχουν κάνει κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης και τέλος θα διεξαχθούν τα συμπεράσματα που θα προκύψουν από την έρευνα-ανάλυσή μας.

Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να κατανοήσουμε όσο το δυνατόν καλύτερα τις έννοιες της πολιτικής ανταγωνισμού και της κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης, να δούμε πώς η Ευρωπαϊκή Ένωση επιχειρεί να προάγει τον ελεύθερο ανταγωνισμό και να περιορίσει καταχρηστικές πρακτικές επιχειρήσεων και τελικά πώς εφαρμόζεται στην πράξη όλο το ευρωπαϊκό θεσμικό πλαίσιο περί ανταγωνισμού. Για τον λόγο αυτό, η μεθοδολογία που θα ακολουθηθεί θα είναι ένας συνδυασμός βιβλιογραφικής-αρθρογραφικής επισκόπησης, οδηγιών και αποφάσεων των θεσμικών οργάνων της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ανάλυσης μελέτης περιπτώσεων (case studies) ώστε να συνδυάσουμε θεωρία με πράξη κατά πόσο συμβαδίζουν και κατά πόσο αυτή η σχέση επιδέχεται βελτίωσης.

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

1. Ιστορική αναδρομή-Συνθήκες της Ε-Ε

Η ιστορία της πολιτικής ανταγωνισμού σε διεθνές επίπεδο ξεκινά από πολύ παλιά. Το 1776 ο Σκωτσέζος οικονομολόγος Adam Smith στο έργο του "*Ο πλούτος των Εθνών*" υποστηρίζει ότι οι κυβερνήσεις δεν πρέπει να επεμβαίνουν στην ελεύθερη αγορά ρυθμίζοντας έτσι τις τιμές, αλλά πρέπει να αφήσουν τον ανταγωνισμό να λειτουργήσει από μόνος του και ένα «αόρατο χέρι» θα φέρει την ισορροπία στην αγορά.

Το 1890 ψηφίζεται από το Κογκρέσο ο νόμος του *Sherman (Sherman Act)* ως η πρώτη νομοθετική πράξη που έχει ως στόχο να ρυθμίσει την μονοπωλιακή συμπεριφορά των επιχειρήσεων όπως επίσης και να συγκρατήσει την εμπορική δραστηριότητα ορισμένων ανταγωνιστών (Chiriac, 2008).

Στην Ευρώπη η έννοια του δικαίου του ανταγωνισμού και της πολιτικής ξεκινά μετά τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο και συγκεκριμένα το 1957 με την υπογραφή της συνθήκης της Ρώμης και από κει και έπειτα στις Συνθήκες που ακολουθούν ο ανταγωνισμός θεωρείται ως η πιο σημαντική αιτία οικονομικής, επιστημονικής και τεχνικής προόδου.

1.1 Η Συνθήκη της Ρώμης

Το 1957 υπεγράφησαν στη Ρώμη δύο διεθνείς συνθήκες με τις οποίες ιδρύθηκαν η Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (ΕΟΚ) και η Ευρωπαϊκή Κοινότητα Ατομικής Ενέργειας (ΕΚΑΕ) από εκπροσώπους του Βελγίου, της Δυτικής Γερμανίας, της Γαλλίας, της Ιταλίας, του Λουξεμβούργου και της Ολλανδίας. Όταν αναφερόμαστε στη Συνθήκη της Ρώμης έχει επικρατήσει να εννοούμε τη συνθήκη ίδρυσης της ΕΟΚ. Η Συνθήκη της ΕΟΚ στα άρθρα της 2 και 3 προβλέπει τη δημιουργία κοινής αγοράς, τελωνειακής ένωσης καθώς και την εφαρμογή κοινών πολιτικών. Οι κανόνες του ανταγωνισμού περιέχονται στα άρθρα 85-94 της Συνθήκης στα οποία γίνεται λόγος για περιοριστικές εμπορικές πρακτικές (άρθρο 85), για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης (άρθρο 86) καθώς και για

συγκράτηση του εμπορίου και των μονοπωλιακών κανόνων (άρθρο 89), συμβάλλοντας με όλα αυτά στη δημιουργία μιας κοινής αγοράς μεταξύ των κρατών-μελών υπό συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού (Nathan, 1979).

1.2 Η Συνθήκη του Μάαστριχτ

Η Συνθήκη του Μάαστριχτ γνωστή και ως Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση (ΣΕΕ) υπογράφηκε στο Μάαστριχτ στις 7 Φεβρουαρίου του 1992. Θεωρείται μία από τις πιο σημαντικές συνθήκες της Ε-Ε όχι μόνο γιατί δημιούργησε επισήμως την Ε-Ε αλλά και επειδή τέθηκαν τα θεμέλια για τη δημιουργία της Ευρωζώνης καθώς εγκαινιάζεται η Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ). Μέσω της Συνθήκης προωθείται η δημιουργία κοινής αγοράς, κανόνων ανταγωνισμού και δικαιοσύνης και συγκεκριμένα με το άρθρο 102 υιοθετείται η αρχή της οικονομίας της ανοιχτής αγοράς με ελεύθερο ανταγωνισμό (European Union, 2014).

1.3 Η Συνθήκη του Άμστερνταμ

Υπογράφηκε στο Άμστερνταμ το 1997 και μέσω αυτής ενισχύονται οι αρμοδιότητες της Ένωσης με τη θέσπιση δικαιωμάτων του ατόμου από την άποψη της δικαιοσύνης της ελευθερίας και της ασφάλειας. Επίσης επεκτείνεται η διαδικασία της συναπόφασης μεταξύ Κοινοβουλίου-Συμβουλίου και της λήψης αποφάσεων κατά πλειοψηφία. Τέλος ενδυναμώνεται η Κοινή Εξωτερική Πολιτική και Πολιτική Ασφάλειας (ΚΕΠΠΑ) καθιστώντας το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο υπεύθυνο για τον καθορισμό κοινών στρατηγικών (Μούσης, 2011).

1.4 Η Συνθήκη της Λισαβόνας

Η Συνθήκη της Λισαβόνας υπογράφηκε από τα 27 κράτη-μέλη της Ε-Ε στις 13 Δεκεμβρίου 2007. Μέσω της συγκεκριμένης συνθήκης ενδυναμώνεται η πολιτική εμπορίου, η πολιτική ανταγωνισμού, η ελευθερία διακίνησης αγαθών και υπηρεσιών καθώς και η οικονομική και πολιτική ελευθερία. Δημιουργείται η Συνθήκη για τη λειτουργία της Ε-Ε (ΣΛΕΕ) η οποία αντικαθιστά τη Συνθήκη της Ευρωπαϊκής Κοινότητας (ΣΕΚ) και στα άρθρα 101-109 δίνεται ιδιαίτερη έμφαση τόσο στους κανόνες ανταγωνισμού όσο και στην καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης μιας επιχείρησης (άρθρο 102). Σύμφωνα με τον Crowe (2009), με αυτή τη Συνθήκη γίνεται ένα σημαντικό βήμα όσον αφορά τη συνοχή, την αποτελεσματικότητα και τη διαφάνεια των στόχων και των δράσεων της Ένωσης. Επίσης η Συνθήκη αναγνωρίζει ότι η Ε-Ε πρέπει να θεωρηθεί περισσότερο ως μια Ένωση ατόμων.

2. Τα βασικά θεσμικά όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης

2.1 Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο

Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο είναι το μόνο όργανο που εκλέγεται απευθείας από τους Ευρωπαίους πολίτες. Τα μέλη του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, δηλαδή οι ευρωβουλευτές, εκλέγονται κάθε 5 χρόνια. Το Κοινοβούλιο ασκεί νομοθετική εξουσία μαζί με το Συμβούλιο της Ε-Ε για τα τρία τέταρτα σχεδόν της πολιτικής της Ε-Ε μέσω της διαδικασίας της συναπόφασης. Η πολιτική ανταγωνισμού δεν υπόκειται σ' αυτή τη διαδικασία εντούτοις, υπάρχουν 2 Επιτροπές που ασχολούνται με την πολιτική ανταγωνισμού και την προστασία του καταναλωτή. Η μία είναι η Επιτροπή των Οικονομικών και Νομισματικών υποθέσεων (Economic and Monetary Affairs) η οποία έχει ως αρμοδιότητα την οικονομική και νομισματική πολιτική της Ένωσης καθώς τους κανόνες ανταγωνισμού και η δεύτερη είναι η Επιτροπή για την Εσωτερική Αγορά και Προστασία του Καταναλωτή (Internal Market and Consumer Protection) η οποία έχει ως αρμοδιότητα τον εντοπισμό και της εξάλειψη των πιθανών εμποδίων στη λειτουργία της ενιαίας αγοράς καθώς και της προώθηση και προστασία των οικονομικών συμφερόντων των καταναλωτών (European Union,2014).

2.2 Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο

Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο (η τριμηνιαία σύνοδος κορυφής των ηγετών της Ε-Ε) έχει διπλό ρόλο. Πρώτον, καθορίζει τις γενικές πολιτικές κατευθύνσεις και προτεραιότητες της Ε-Ε παρέχοντας την αναγκαία για την ανάπτυξη ώθηση και δεύτερον εξετάζει περίπλοκα ή ευαίσθητα θέματα που δεν είναι δυνατόν να επιλυθούν σε κατώτερο επίπεδο διακυβερνητικής συνεργασίας. Αν και ασκεί μεγάλη επιρροή στον καθορισμό της πολιτικής ατζέντας της Ε-Ε, δεν έχει νομοθετική εξουσία όμως διαδραματίζει από κοινού με το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο σημαντικό ρόλο στην έγκριση του Επιτρόπου Ανταγωνισμού ο οποίος ορίζεται από τις εθνικές κυβερνήσεις και τον πρόεδρο της

Επιτροπής και οποίος είναι υπεύθυνος για θέματα όπως εμπορικός ανταγωνισμός, καρτέλ, συγχωνεύσεις εταιριών, αντιμονοπωλιακή νομοθεσία (European Union,2014).

2.3 Το Συμβούλιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Στο Συμβούλιο της Ε-Ε συνεδριάζουν οι υπουργοί όλων των χωρών μελών της Ε-Ε για να εγκρίνουν νόμους και να συντονίσουν τις εθνικές τους πολιτικές. Στις αρμοδιότητες του Συμβουλίου της Ε-Ε συγκαταλέγονται μεταξύ άλλων η θέσπιση της νομοθεσίας της Ε-Ε, ο συντονισμός των οικονομικών πολιτικών των χωρών μελών της Ε-Ε, η έγκριση του ετήσιου προϋπολογισμού της Ε-Ε καθώς και ο συντονισμός της συνεργασίας μεταξύ δικαστικών αρχών και αστυνομικών δυνάμεων των χωρών μελών. Όσον αφορά τον ανταγωνισμό οι αρμόδιοι υπουργοί από κάθε χώρα της Ε-Ε συνεδριάζουν στο πλαίσιο του λεγόμενου “Συμβουλίου Ανταγωνιστικότητας”. Το Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας δημιουργήθηκε τον Ιούνιο του 2002 με συναίνεση τριών παλαιότερων συνθέσεων (Εσωτερική Αγορά, Βιομηχανία και Έρευνα) και προέκυψε από την ανάγκη για μια πιο συντονισμένη προσπάθεια αντιμετώπισης θεμάτων που συνδέονται με την ανταγωνιστικότητα της Ε-Ε (European Union,2014).

2.4 Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή είναι ένα από τα κύρια θεσμικά όργανα της Ε-Ε. Εκπροσωπεί και προασπίζει τα συμφέροντα της Ε-Ε στο σύνολό της, καταρτίζει προτάσεις για νέα νομοθεσία και διαχειρίζεται σε καθημερινή βάση την υλοποίηση των πολιτικών και τη διάθεση των κονδυλίων της Ε-Ε (European Union, 2014). Όσον αφορά τον τομέα του ανταγωνισμού, είναι εκείνη η οποία διασφαλίζει την ορθή εφαρμογή των κανόνων του ανταγωνισμού της Ε-Ε. Πιο συγκεκριμένα παρακολουθεί και όπου είναι αναγκαίο παρεμποδίζει ανταγωνιστικές συμφωνίες (κυρίως συμπράξεις), καταχρήσεις δεσπόζουσας θέσης επιχειρήσεων στην αγορά, συγχωνεύσεις και εξαγορές καθώς και κρατικές ενισχύσεις. Η Επιτροπή διαθέτει ένα μεγάλο φάσμα εξουσιών ελέγχου και

εφαρμογής όπως π.χ διεξαγωγής ερευνών σε επιχειρήσεις, πραγματοποίησης ακροάσεων, επιβολή προστίμων κλπ. Η πολιτική της Επιτροπής όσον αφορά τις παραβάσεις της νομοθεσίας ανταγωνισμού έχει προληπτικό χαρακτήρα και γι' αυτόν τον λόγο παρέχει αναλυτικές κατευθύνσεις για τον τρόπο συμμόρφωσης με τη νομοθεσία και όταν επιχειρήσεις παραβαίνουν τη νομοθεσία, προβλέπεται η επιβολή προστίμων. Για να υπολογιστεί το βασικό πρόστιμο, λαμβάνεται ως σημείο εκκίνησης το ποσοστό των ετήσιων πωλήσεων της επιχείρησης που αντιστοιχεί στο προϊόν που αφορά η παράβαση. Οι σχετικές πωλήσεις είναι συνήθως οι πωλήσεις των προϊόντων που περιλαμβάνονται στην παράβαση κατά τη διάρκεια του τελευταίου πλήρους έτους παράβασης. Το ποσοστό που εφαρμόζεται στην αξία των σχετικών πωλήσεων της επιχείρησης μπορεί να φτάσει μέχρι και 30% ανάλογα με τη σοβαρότητα της παράβασης. Τέλος, υπάρχει και το συνολικό μέγιστο όριο σύμφωνα με το οποίο το πρόστιμο δεν μπορεί να υπερβεί το 10% του συνολικού κύκλου εργασιών της επιχείρησης (European Commission, 2011; Official Journal of the European Union, 2006). Από το 2004 ορισμένα καθήκοντα εφαρμογής της Επιτροπής έχουν αναληφθεί από τα κράτη-μέλη στο πλαίσιο της διαδικασίας "εκσυγχρονισμού" (κανονισμός 1/2003)¹. Ο κανονισμός αυτός παρέχει στις εθνικές αρχές ανταγωνισμού και στα εθνικά δικαστήρια τη δυνατότητα να εφαρμόζουν και να επιβάλλουν τα άρθρα 101 (πρώην άρθρο 81 της συνθήκης ΕΚ) και 102 (πρώην άρθρο 82 της συνθήκης ΕΚ) της ΣΛΕΕ. Επίσης προκειμένου να διασφαλιστεί η αποτελεσματική και συνεκτική εφαρμογή των κοινών κανόνων, συστάθηκε το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Ανταγωνισμού² και δημιουργήθηκαν εργαλεία συνεργασίας (European

¹ Το νέο καθεστώς εφαρμογής των αντιμονοπωλιακών διαδικασιών, που τέθηκε σε εφαρμογή με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1/2003 του Συμβουλίου, έχει ως στόχο να διασφαλίσει την αποτελεσματικότερη τήρηση των κανόνων περί ανταγωνισμού της Ε-Ε προς το συμφέρον των καταναλωτών και των επιχειρήσεων, ενώ μειώνει τις γραφειοκρατικές διαδικασίες που επιβαρύνουν τις επιχειρήσεις που ασκούν τις δραστηριότητές τους στην Ευρώπη. Ο παρών κανονισμός, βασιζόμενος στην αποκεντρωμένη εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού και στην ενίσχυση του εκ των υστέρων ελέγχου, επιτρέπει αφενός την ελάφρυνση του διοικητικού φόρτου της Επιτροπής, δίνοντάς της τη δυνατότητα να επικεντρώσει το έργο της στην καταστολή των πλέον σοβαρών παραβάσεων σε θέματα ανταγωνισμού. Ενισχύει επίσης το ρόλο των εθνικών αρχών ανταγωνισμού και των εθνικών δικαστηρίων κατά τη θέση σε εφαρμογή του δικαίου του ανταγωνισμού της ΕΕ, εγγυώμενος ταυτόχρονα την αποτελεσματική και ομοιόμορφη εφαρμογή του (http://europa.eu/legislation_summaries/competition/firms/l26092_el.htm).

² Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και οι αρχές ανταγωνισμού των κρατών μελών, στα πλαίσια του ευρωπαϊκού δικτύου ανταγωνισμού (ΕΔΑ), καλούνται να συνεργαστούν στενά και συμπληρωματικά για την

Commission,2014). Κατά την εφαρμογή όλων των πτυχών της πολιτικής ανταγωνισμού η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη της τα συμφέροντα των καταναλωτών (Μούσης,2011). Τέλος αξίζει να αναφέρουμε ότι το 2013 η Επιτροπή ανέλαβε μια ακόμη σημαντική πρωτοβουλία για το αντιμονοπωλιακό ρυθμιστικό περιβάλλον εκδίδοντας πρόταση οδηγίας³ σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο πολίτες και εταιρείες μπορούν να αξιώνουν αποζημίωση όταν πέφτουν θύματα παραβιάσεων των αντιμονοπωλιακών κανόνων της E-E, όπως σε περιπτώσεις συμπράξεων και κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης στην αγορά (European Parliament,2014). Σκοπός της πρότασης είναι να εξαλείψει ορισμένες πρακτικές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν συχνά τα θύματα όταν επιχειρούν να λάβουν δίκαιη αποζημίωση για τη ζημιά που υπέστησαν λόγω παραβάσεων της νομοθεσίας της E-E περί ανταγωνισμού.

2.5 Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο

Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο (εφεξής Δικαστήριο) είναι το ανώτατο ευρωπαϊκό δικαστικό όργανο που διασφαλίζει την ομοιόμορφη ερμηνεία και εφαρμογή του δικαίου της E-E σε όλες τις χώρες μέλη της. Αρμοδιότητά του είναι να ελέγχει την εφαρμογή του Ευρωπαϊκού Δικαίου από τα όργανα της Ένωσης και από τα κράτη-μέλη. Γι' αυτό κρίνει τη νομιμότητα πράξεων των ευρωπαϊκών οργάνων (Κοινοβουλίου και Συμβουλίου της E-E) μετά από προσφυγή κράτους-μέλους ή άλλου οργάνου της E-E, κρίνει τη συμμόρφωση κράτους-μέλους με το Ευρωπαϊκό Δίκαιο μετά από προσφυγή της Επιτροπής ή άλλου κράτους-μέλους, ερμηνεύει κανόνες του Ευρωπαϊκού Δικαίου μετά από προδικαστικό ερώτημα εθνικού δικαστηρίου και τέλος εκδικάζει αναιρέσεις κατά

αποτελεσματική εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης (http://europa.eu/legislation_summaries/competition/firms/l26109_el.htm).

³ COM(2013) 404 final: Οδηγία του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με ορισμένους κανόνες που διέπουν τις αγωγές αποζημίωσης βάσει του εθνικού δικαίου για παραβιάσεις των διατάξεων της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού των κρατών-μελών και της Ευρωπαϊκής Ένωσης (http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com%282013%290404/_com_com%282013%290404_el.pdf)

αποφάσεων του πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Εξαιτίας όμως του μεγάλου αριθμού των υποθέσεων που τίθενται ενώπιον του Δικαστηρίου και για την καλύτερη νομική προστασία των πολιτών, έχει συσταθεί ένα Γενικό Δικαστήριο το οποίο ασχολείται με τις υποθέσεις που υποβάλουν ιδιώτες, εταιρείες και ορισμένοι οργανισμοί καθώς και υποθέσεις που σχετίζονται με το δίκαιο του ανταγωνισμού. Οι αποφάσεις του Δικαστηρίου συμβάλλουν στην αποκατάσταση του θεμιτού ανταγωνισμού στις αγορές της E-E με τελικό στόχο την ευρύτερη επιλογή και καλύτερη ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών σε όσο το δυνατόν χαμηλότερες τιμές (European Union, 2014).

3. Τα μέσα της πολιτικής ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Ο ανταγωνισμός στο εσωτερικό της E-E βοηθά τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να είναι ισχυρότερες και εκτός E-E και άρα να μπορούν να επιβιώνουν σε συνθήκες παγκόσμιου ανταγωνισμού. Η πολιτική ανταγωνισμού στην Ευρώπη αποτελεί ζωτικό στοιχείο της εσωτερικής αγοράς καθώς έχει σκοπό να εξασφαλίζει για όλους τους ευρωπαίους προϊόντα και υπηρεσίες καλύτερης ποιότητας και σε χαμηλότερες τιμές (European Commission, 2014). Τα μέσα που χρησιμοποιούν οι φορείς χάραξης πολιτικής για μια αποτελεσματική πολιτική ανταγωνισμού περιλαμβάνουν την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία (καρτέλ, δεσπόζουσες θέσεις), τον έλεγχο συγκεντρώσεων (επιτρεπόμενες συμφωνίες και απαγορευμένες συμπράξεις) καθώς και τις κρατικές ενισχύσεις.

3.1 Επιτρεπόμενες συμφωνίες και απαγορευμένες συμπράξεις

Ο έλεγχος των συγκεντρώσεων χρησιμοποιείται ώστε να αντιμετωπιστούν ή να μπλοκαριστούν συγχωνεύσεις που μπορεί να εμποδίσουν την αποτελεσματική λειτουργία του ανταγωνισμού. Το άρθρο 101 ΣΛΕΕ (πρώην άρθρο 81 ΣΕΚ) απαγορεύει κάθε συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων καθώς και κάθε απόφαση ενώσεων επιχειρήσεων ή οποιασδήποτε μορφής εναρμονισμένη πρακτική επιχειρήσεων οι οποίες είναι ασυμβίβαστες με την εσωτερική αγορά και δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ

των κρατών-μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού της εσωτερικής αγοράς ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται:

α) στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής

β) στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διαθέσεως ή της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων

γ) στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού

δ) στην εφαρμογή άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, έναντι των εμπορικών συναλλασσομένων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό

ε) στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσομένων, πρόσθετων παροχών που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών (Official Journal of the European Union, 2008).

3.2 Μονοπώλια

Τα αντιμονοπωλιακά μέτρα χρησιμοποιούνται ώστε να σταματήσουν οι μη ανταγωνιστικές συμφωνίες μεταξύ των επιχειρήσεων όπως είναι τα καρτέλ και η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά καθώς επίσης και άλλες περιοριστικές πρακτικές. Σύμφωνα με το άρθρο 102 της ΣΛΕΕ (πρώην άρθρο 82 της ΣΕΚ) είναι ασυμβίβαστη με την εσωτερική αγορά και απαγορεύεται κατά το μέτρο που δύναται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών-μελών, η καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις της δεσπόζουσας θέσης τους εντός της εσωτερικής

αγοράς ή σημαντικού τμήματός της. Η Επιτροπή έχει εκδώσει κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητές της κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ (πρώην άρθρο 82 της ΣΕΚ) σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις (Μούσης,2011). Εκτενέστερη ανάλυση θα ακολουθήσει στο δεύτερο μέρος στο κομμάτι της κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης.

3.3 Κρατικές Ενισχύσεις

Ο ανταγωνισμός μέσα στην κοινή αγορά μπορεί να νοθευτεί όχι μόνο από τις ενέργειες των επιχειρήσεων αλλά και από τις παρεμβάσεις των κρατών-μελών (Μούσης,2011). Οι εθνικές αρχές χρησιμοποιούν μερικές φορές δημόσιους πόρους για να ενισχύσουν τοπικού επαγγελματικούς κλάδους ή επιχειρήσεις παρέχοντάς τους αθέμιτο πλεονέκτημα, με αποτέλεσμα την υπονόμευση του ανταγωνισμού. Η πρακτική αυτή απαγορεύεται από το άρθρο 107 της ΣΛΕΕ (πρώην άρθρο 87 της ΣΕΚ) σύμφωνα με το οποίο "ενισχύσεις που χορηγούνται υπό οποιαδήποτε μορφή από τα κράτη με κρατικούς πόρους και που νοθεύουν ή απειλούν να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό διά της ευνοϊκής μεταχείρισης ορισμένων επιχειρήσεων ή ορισμένων κλάδων παραγωγής, είναι ασυμβίβαστες με την εσωτερική αγορά, κατά το μέτρο που επηρεάζουν τις μεταξύ των κρατών-μελών συναλλαγές, εκτός και αν οι Συνθήκες ορίζουν άλλως" γι' αυτό σύμφωνα με το άρθρο 108 της ΣΛΕΕ (πρώην άρθρο 88 της ΣΕΚ) η αποτροπή αυτής της πρακτικής αποτελεί μέλημα της Επιτροπής η οποία επιτρέπει τις κρατικές ενισχύσεις μόνο εφόσον εξυπηρετούν πραγματικά το ευρύτερο δημόσιο συμφέρον, δηλ. ωφελούν συνολικά την κοινωνία ή την οικονομία (Official Journal of the European Union,2008).

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

1. Πολιτική ανταγωνισμού-επιχειρήσεις και δεσπόζουσα θέση

Παρά τους ορισμούς των ειδικών που προαναφέραμε στην εισαγωγή τόσο για τον ανταγωνισμό όσο και την πολιτική του, η έννοια της πολιτικής ανταγωνισμού παραμένει γενική και με πολλές ερμηνείες και αυτό διότι εμφανίζεται σε πολλούς τομείς και λαμβάνει διάφορες μορφές. Πιο συγκεκριμένα η πολιτική ανταγωνισμού υφίσταται τόσο μεταξύ των κρατών (επίδειξη οικονομικής ισχύος, πολιτισμού, εκπαίδευσης κλπ) όσο και μεταξύ των επιχειρήσεων (είσοδος σε νέες αγορές, καινοτομία, υψηλή ποιότητα, χαμηλές τιμές κλπ).

Σύμφωνα με τον Boheim (2011), ένα κράτος για να εγγυηθεί τον ανταγωνισμό πρέπει να δημιουργήσει ένα ισχυρό πλαίσιο συνθηκών που προάγουν τον ανταγωνισμό, να προσφέρει ίσες ευκαιρίες εισόδου στην αγορά στους συμμετέχοντες σ' αυτή και τέλος να καταπολεμά τις αδυναμίες της αγοράς όταν η ίδια δεν μπορεί να το κάνει από μόνη της.

Η παρούσα εργασία όμως εξειδικεύεται περισσότερο στην πολιτική ανταγωνισμού που λαμβάνει χώρα μεταξύ των επιχειρήσεων.

Η αλληλεξάρτηση των οικονομιών τόσο στην Ευρώπη όσο και σε ολόκληρο τον κόσμο συνεχώς αυξάνεται. Στα πλαίσια της παγκοσμιοποίησης οι επιχειρήσεις γίνονται πιο ανταγωνιστικές είτε μέσω της ελεύθερης διακίνησης αγαθών και υπηρεσιών, είτε μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων είτε μέσω της καινοτομίας που επιχειρούν να αναπτύξουν στο εσωτερικό τους. Σε έναν κόσμο όμως στον οποίο η καινοτομία είναι το πρωταρχικό «όπλο» της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, κάποιες φορές αυτό το «όπλο» χρησιμοποιείται καταχρηστικά. Για παράδειγμα μπορεί κάποιες επιχειρήσεις να ξοδεύουν πάρα πολλά χρήματα σε έρευνα και ανάπτυξη γνωρίζοντας εκ των προτέρων ότι οι ανταγωνιστές δεν μπορούν να ανταπεξέλθουν οικονομικά και έτσι τους οδηγούν αυτόματα εκτός αγοράς (Audretsch, Baumol & Burke ,2001).

Αυτό βέβαια είναι κάτι που ίσως αναμέναμε μιας και όταν υπάρχουν δύο ανταγωνίστριες δυνάμεις (εδώ επιχειρήσεις) περιμένουμε η μία να κυριαρχήσει της

άλλης. Ακόμη μπορεί και οι ίδιες οι επιχειρήσεις να μπου στον πειρασμό και να χρησιμοποιήσουν περιοριστικές πρακτικές αν δεν υπάρχει ο κατάλληλος έλεγχος (Barros,2003).

Γί αυτόν τον λόγο ακριβώς υφίσταται και το νομικό πλαίσιο περί ανταγωνισμού στο οποίο πρωταρχικός στόχος είναι η ευημερία των καταναλωτών και η προάσπιση των αρχών του ελεύθερου ανταγωνισμού. Οι επιχειρήσεις είναι ελεύθερες να επιλέξουν την πιο συμφέρουσα γί αυτές οικονομικά εμπορική πρακτική, υπό τον μοναδικό περιορισμό ότι δεν βλάπεται η ευημερία των καταναλωτών (Calciano, 2009) και να ενισχύσουν την παρουσία τους στην αγορά υπό τον όρο ότι δεν θα κάνουν κατάχρηση αυτής.

2. Κατάχρηση δεσπόζουσας Θέσης

Μια επιχείρηση που βρίσκεται σε θέση ισχύος σε μια συγκεκριμένη αγορά μπορεί να βλάψει τον ανταγωνισμό. Το να κατέχει μια επιχείρηση δεσπόζουσα θέση δεν βλάπτει κατ' ανάγκη τον ανταγωνισμό, αν όμως η εν λόγω επιχείρηση εκμεταλλεύεται το γεγονός αυτό για να εξαλείψει τον ανταγωνισμό, τότε μιλάμε για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης , μια πρακτική που απαγορεύεται από το άρθρο 102 της ΣΛΕΕ (πρώην άρθρο 82 ΣΕΚ) σύμφωνα με το οποίο « είναι ασυμβίβαστη με την εσωτερική αγορά και απαγορεύεται κατά το μέτρο που δύναται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών-μελών, η καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις της δεσπόζουσας θέσης τους εντός της εσωτερικής αγοράς ή σημαντικού τμήματός της. Η κατάχρηση αυτή δύναται να συνίσταται ιδίως:

α) στην άμεση ή έμμεση επιβολή μη δίκαιων τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής

β) στον περιορισμό της παραγωγής, της διαθέσεως ή της τεχνολογικής ανάπτυξης με ζημία των καταναλωτών

γ) στην εφαρμογή άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές έναντι των εμπορικών συναλλασσομένων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό

δ) στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσομένων, πρόσθετων παροχών που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών» (Official Journal of the European Union, 2008).

Τί είναι όμως η δεσπόζουσα θέση? Στο άρθρο της η Maliszewska-Nienartowicz J. (2007), χρησιμοποιεί τον ορισμό που δίνει το Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΔΕΕ) για τη δεσπόζουσα θέση σύμφωνα με τον οποίο «η δεσπόζουσα θέση αφορά τη θέση οικονομικής ισχύος μιας επιχείρησης, η οποία της δίνει τη δυνατότητα να εμποδίζει τη λειτουργία και διατήρηση ενός αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην σχετική αγορά και της προσφέρει τη δυνατότητα να συμπεριφέρεται σε σημαντικό βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, τους πελάτες και τελικά τους καταναλωτές της».⁴ Δηλαδή μια επιχείρηση έχει δεσπόζουσα θέση όταν αφενός συμπεριφέρεται ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της και αφετέρου όταν μπορεί και επηρεάζει από μόνη της την ίδια την αγορά.

Επομένως η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων στην αγορά δεν απαγορεύεται, εκείνο που απαγορεύεται είναι η καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης εις βάρος του ελεύθερου ανταγωνισμού. Όταν μια μεγάλη επιχείρηση προσπαθεί να εκτοπίσει τους ανταγωνιστές της από την αγορά, θεωρείται ότι κάνει κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της, εφόσον με τις ενέργειές της πετυχαίνει την εξάλειψη του ανταγωνισμού. Αυτή η πρακτική έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών και τον περιορισμό των επιλογών των καταναλωτών. Οι επιχειρήσεις κάνουν κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης τους όταν:

⁴ Είναι η πρώτη φορά που το ΔΕΕ μέσω των υποθέσεων της *United Brands Company* (Case 27/76 *United Brands Company and United Brands Continental BV v Commission* [1978]) και της *Hoffmann-La Roche* (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31976D0642&from=EN>) δίνει έναν ορισμό για την δεσπόζουσα θέση που προηγουμένως δεν είχε δοθεί μέσω καμίας Συνθήκης.

-χρεώνουν παράλογα υψηλές τιμές

-πωλούν σε τεχνητά χαμηλές τιμές, με σκοπό να παραγκωνίσουν ή ακόμη και να εξαλείψουν τον ανταγωνισμό από την αγορά

-αναγκάζουν τους καταναλωτές να αγοράζουν ένα προϊόν που συνδέεται τεχνητά με ένα άλλο προϊόν μεγάλης ζήτησης, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν εναλλακτικές επιλογές για κανένα από τα δύο είδη προϊόντων, γεγονός που στρεβλώνει τον ανταγωνισμό

-αρνούνται να προμηθεύουν ορισμένους πελάτες ή προσφέρουν ειδικές εκπτώσεις σε πελάτες που κάνουν όλες ή τις περισσότερες αγορές τους από τη συγκεκριμένη δεσπόζουσα επιχείρηση

-εξαρτούν την πώληση του συγκεκριμένου προϊόντος από την πώληση ενός άλλου προϊόντος (European Union, 2014).

2.1 Κριτήρια για καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης εκ μέρους μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή όπως και το Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης για να ελέγξουν αν η συμπεριφορά μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων αποτελεί κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης, εξετάζουν τα ακόλουθα σημεία: i) τις μορφές της δεσπόζουσας θέσης, ii) τον προσδιορισμό της σχετικής αγοράς και iii) τα κριτήρια που προσδιορίζουν την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Ακολουθεί η ανάλυση αυτών των σημείων.

I. Μορφές δεσπόζουσας θέσης

Η δεσπόζουσα θέση μπορεί να εμφανιστεί είτε ως ατομική δεσπόζουσα θέση μιας επιχείρησης (αναφερόμαστε σε μονοπώλιο) κατά την οποία η συγκεκριμένη επιχείρηση δεν επηρεάζεται από τις αποφάσεις στις τιμές και στις ποσότητες των ανταγωνιστών της μιας και συμπεριφέρεται σαν να μην υπάρχουν, είτε ως συλλογική δεσπόζουσα θέση (αναφερόμαστε σε δυοπώλιο, ολιγοπώλιο) κατά την οποία φαινομενικά υπάρχει το στοιχείο του ανταγωνισμού το οποίο όμως είναι ελεγχόμενο από δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις (Këllezi, 2008).

II. Προσδιορισμός σχετικής αγοράς

Ο καθορισμός της σχετικής αγοράς είναι πολύ σημαντικός για την αξιολόγηση της δεσπόζουσας θέσης ακριβώς επειδή η δεσπόζουσα θέση μπορεί να υπάρξει μόνο σε μια συγκεκριμένη αγορά (European Commission, 2014). Η σχετική αγορά όμως εμπεριέχει μέσα της δύο στοιχεία, πρώτον τη σχετική αγορά προϊόντος και δεύτερον τη σχετική γεωγραφική αγορά. Σύμφωνα με την «Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς»⁵ ο ορισμός μιας αγοράς, τόσο όσον αφορά τα προϊόντα όσο και τη γεωγραφική της διάσταση, έχει ως στόχο τον προσδιορισμό των πραγματικών ανταγωνιστών, οι οποίοι είναι σε θέση να επηρεάσουν τη συμπεριφορά των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων και να τις εμποδίσουν να ενεργούν ανεξάρτητα από τις πιέσεις που επιβάλλει ο πραγματικός ανταγωνισμός. Έτσι, η Επιτροπή ορίζει την σχετική αγορά προϊόντος ως «την αγορά του σχετικού προϊόντος που περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα ή και τις υπηρεσίες που είναι δυνατόν να εναλλάσσονται ή να υποκαθίστανται

⁵Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (97/C 372/03) (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX:31997Y1209%2801%29>)

αμοιβαία από τον καταναλωτή, λόγω των χαρακτηριστικών, των τιμών και της χρήσης για την οποία προορίζονται».

Επιπροσθέτως, ορίζει και την γεωγραφική αγορά ως «τη σχετική γεωγραφική αγορά που περιλαμβάνει την περιοχή όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις συμμετέχουν στην προμήθεια προϊόντων ή υπηρεσιών και οι όροι του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές, διότι στις εν λόγω περιοχές οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά».

Η σχετική αγορά στο πλαίσιο της οποίας πρέπει να εξετάζεται ένα συγκεκριμένο πρόβλημα όσον αφορά τον ανταγωνισμό προσδιορίζεται συνεπώς, με τον συνδυασμό της αγοράς του σχετικού προϊόντος και της γεωγραφικής αγοράς (Official Journal of the European Union, 1997).

III. Κριτήρια που προσδιορίζουν την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης

Τα κριτήρια τα οποία προσδιορίζουν την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης είναι πρώτον τα μερίδια αγοράς, δεύτερον η ανυπαρξία εναλλακτικού ανταγωνισμού και τρίτον τα τεχνολογικά και οικονομικά εμπόδια εισόδου στην αγορά.

Τα μερίδια αγοράς παρέχουν ένα χρήσιμο πρώτο δείκτη για την Επιτροπή σχετικά με τη διάρθρωση της αγοράς και τη σχετική σπουδαιότητα των διαφόρων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά. Ωστόσο, η Επιτροπή ερμηνεύει τα μερίδια αγοράς με βάση τις συνθήκες που επικρατούν στη σχετική αγορά και ιδίως τη δυναμική της αγοράς και το βαθμό στον οποίο διαφοροποιούνται τα προϊόντα. Η Επιτροπή θεωρεί ότι τα μικρά μερίδια αποτελούν εν γένει μια αξιόπιστη ένδειξη για την απουσία σημαντικής ισχύος στην αγορά. Η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης δεν θεωρείται πιθανή εάν το μερίδιο αγοράς είναι χαμηλότερο από 40% στη σχετική αγορά με εξαίρεση βέβαια ορισμένες περιπτώσεις στις οποίες εντοπίζεται δεσπόζουσα θέση με ποσοστό πολύ μικρότερο από το προαναφερθέν (European Commission, 2009). Επίσης η κατοχή μεριδίου αγοράς άνω του 60% αποτελεί συνήθως σαφή ένδειξη ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης με εξαίρεση πάντα ορισμένες περιπτώσεις οι οποίες δεν υπακούουν σ' αυτό τον κανόνα (Maican, 2014). Όσο υψηλότερο είναι το μερίδιο αγοράς και όσο μεγαλύτερη είναι η χρονική

περίοδος που κατέχεται αυτό το μερίδιο, τόσο πιθανότερο είναι να συνιστά σημαντική ένδειξη για την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης και σε ορισμένες περιπτώσεις την ύπαρξη καταχρηστικής συμπεριφοράς (European Commission,2013). Παρά όμως την ένδειξη υψηλού μεριδίου αγοράς, η Επιτροπή για να παρέμβει λαμβάνει υπόψη της και άλλους παράγοντες όπως η ύπαρξη ή μη εναλλακτικού ανταγωνισμού καθώς και τεχνολογικά και οικονομικά εμπόδια εισόδου στην αγορά.

Μετά τα μερίδια αγοράς, ένα άλλο κριτήριο που προσδιορίζει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης και ελέγχεται από την Επιτροπή είναι η ανυπαρξία εναλλακτικού ανταγωνισμού. Η πρακτική των μονοπωλιακών-ολιγοπωλιακών καταστάσεων έχει ως αποτέλεσμα να αυξάνονται οι τιμές, να περιορίζονται οι επιλογές των καταναλωτών και κατ' επέκταση να μην λειτουργεί σωστά ο ελεύθερος ανταγωνισμός ώστε να προαχθεί η οικονομική και κοινωνική ευημερία. Έτσι, οι δεσπόζουσες επιχειρήσεις (μονοπώλια-ολιγοπώλια) ορίζουν μόνες τους την τιμολογιακή πολιτική (χρέωση υψηλών συνήθως τιμών) στρεβλώνοντας από τη μία τον ανταγωνισμό και επηρεάζοντας από την άλλη την ευημερία των καταναλωτών.

Τέλος, το τρίτο κριτήριο προσδιορισμού της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης έχει να κάνει με τα τεχνολογικά και οικονομικά εμπόδια εισόδου στην αγορά. Τα εμπόδια εισόδου στην αγορά (τεχνολογικά και οικονομικά) καταδεικνύουν την απουσία δυνητικού ανταγωνισμού καθώς οι νέοι ανταγωνιστές δεν έχουν πρόσβαση στην αγορά αφού η δεσπόζουσα επιχείρηση θέτει φραγμούς εισόδου για τις νεοεισερχόμενες ανταγωνίστριες επιχειρήσεις (Këllezi, 2008). Οι φραγμοί εισόδου μπορούν να λάβουν διάφορες μορφές. Μπορεί να πρόκειται για νομικούς φραγμούς όπως τιμολόγια ή ποσοτώσεις, ή να λαμβάνουν τη μορφή πλεονεκτημάτων από τα οποία επωφελείται ειδικά η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, όπως οι οικονομίες κλίμακας, η προνομιακή πρόσβαση σε βασικές εισροές ή φυσικούς πόρους, σημαντικές τεχνολογίες ή σε κατεστημένο δίκτυο πωλήσεων και διανομής. Η συμπεριφορά της ίδιας της επιχείρησης μπορεί επίσης να δημιουργήσει φραγμούς εισόδου, παραδείγματος χάρη όταν έχει πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις στις οποίες πρέπει να ανταποκριθούν οι ανταγωνιστές με αντίστοιχου μεγέθους επενδύσεις, ή όταν έχει συνάψει μακροπρόθεσμες συμβάσεις με τους πελάτες της, οι οποίες έχουν αισθητά

αποτελέσματα αποκλεισμού. Τέλος, τα μονίμως υψηλά μερίδια αγοράς μπορεί να υποδηλώνουν την ύπαρξη φραγμών εισόδου σε μια αγορά (European Commission, 2009).

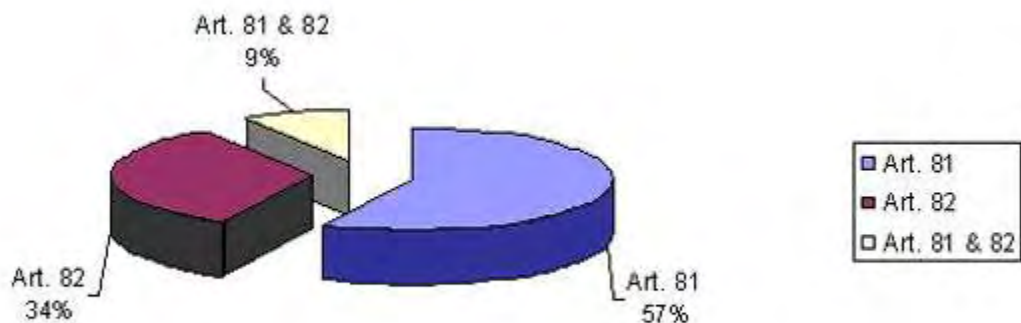
- 2.2 Στατιστική παρουσίαση δεσπόζουσας θέσης επιχειρήσεων και καταχρηστικής εκμετάλλευσης αυτής όπως προκύπτει από τις αποφάσεις τόσο της Επιτροπής όσο και των εθνικών αρχών ανταγωνισμού από το 1957-2013.

Όπως προαναφέραμε η Ευρωπαϊκή αντιμονοπωλιακή νομοθεσία έχει την απαρχή της στη Συνθήκη της Ρώμης το 1957. Από τότε έως σήμερα πολλά έχουν αλλάξει τόσο στους θεσμούς και τις αρμοδιότητες όσο και στις αποφάσεις της ίδιας της Επιτροπής. Οι αλλαγές οφείλονται κυρίως στο γεγονός ότι η ίδια η Ευρωπαϊκή αντίληψη επιβολής του νόμου περί ανταγωνισμού έχει ωριμάσει, οι αποφάσεις είναι πιο λεπτομερείς, εκδίδονται σε ταχύτερο χρόνο και τα πρόστιμα είναι πολύ πιο υψηλά.

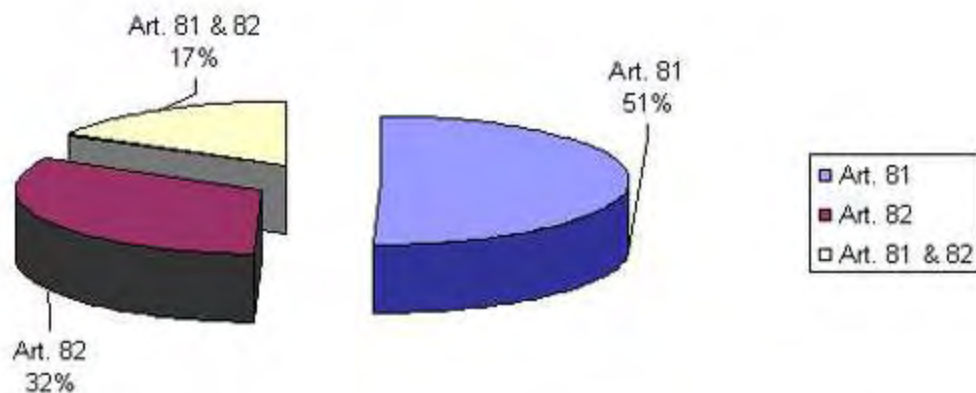
Την περίοδο 1964-1977 οι αποφάσεις της Επιτροπής που αφορούσαν επιχειρήσεις με δεσπόζουσα θέση ανερχόταν στο 6% του συνόλου των αποφάσεων της. Έπειτα την περίοδο 1978-1990 το ποσοστό αυτό ανήλθε στο 8% και την περίοδο 1991-2004 το αντίστοιχο ποσοστό έφτασε το 12% του συνόλου των αποφάσεων της Επιτροπής (Carree, Günster & Schinkel, 2010). Από κει και έπειτα μετά την εφαρμογή του κανονισμού 1/2003 οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού ενεργούν πολύ πιο αποφασιστικά, ελέγχοντας υποθέσεις και επιβάλλοντας υψηλά πρόστιμα σε επιχειρήσεις που παραβιάζουν τις αρχές του ελεύθερου ανταγωνισμού και προσκρούουν στο άρθρο 102 της ΣΛΕΕ.

**Στατιστική παρουσίαση ποσοστών άρθρου 102 ΣΛΕΕ(πρώην 82 ΣΕΚ)
στηριζόμενη στις αποφάσεις των εθνικών αρχών ανταγωνισμού.**

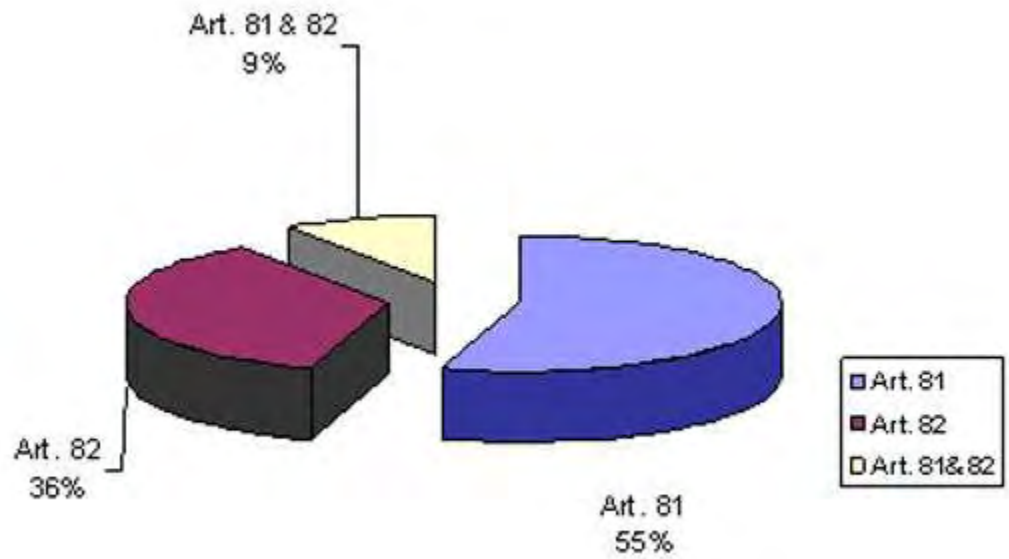
01/05/2004 - 31/12/2004



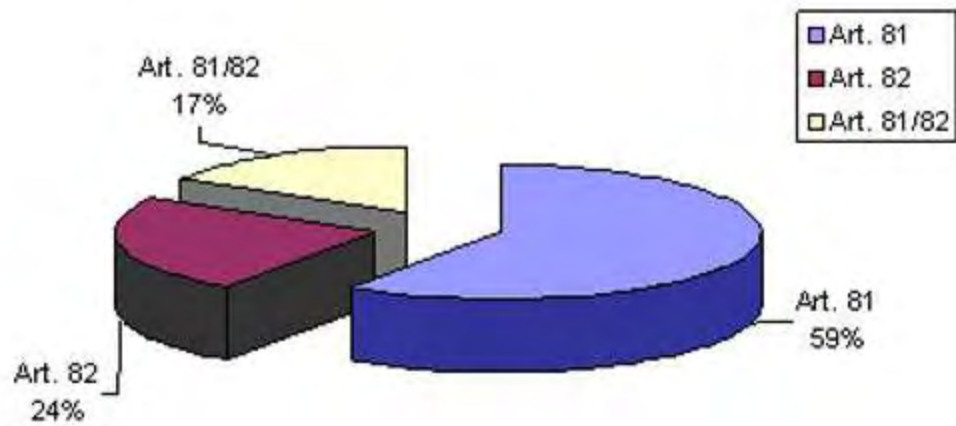
2005



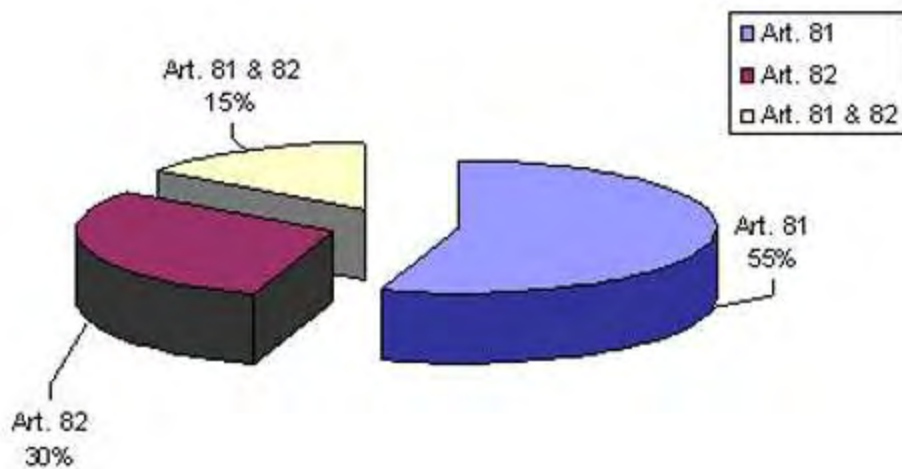
2006



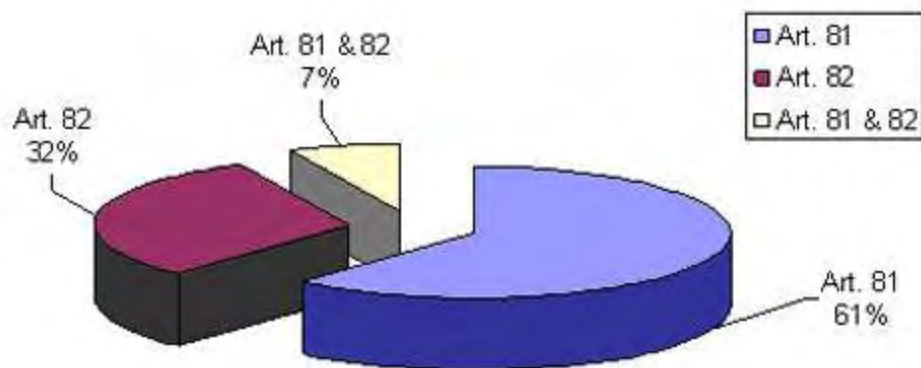
2007



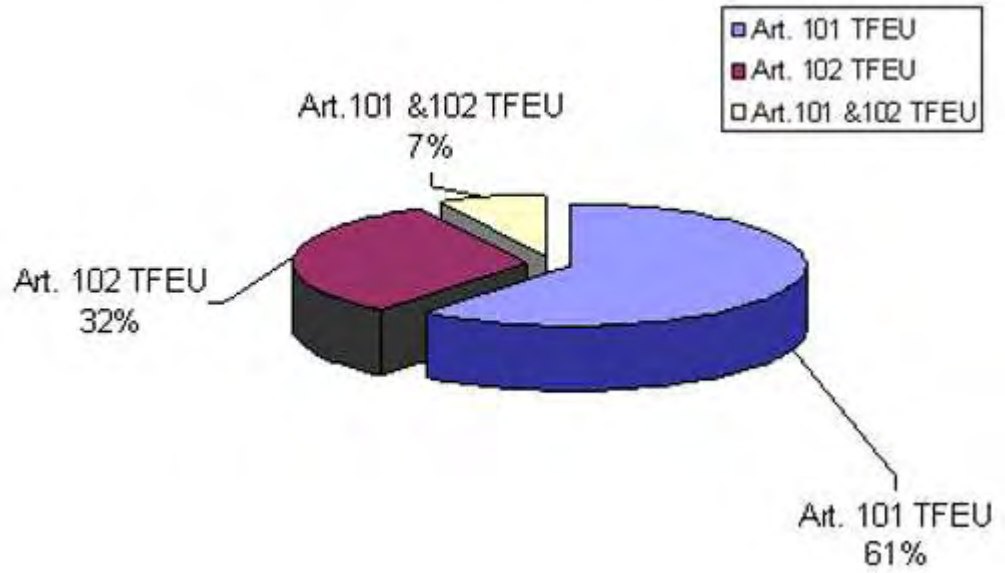
2008



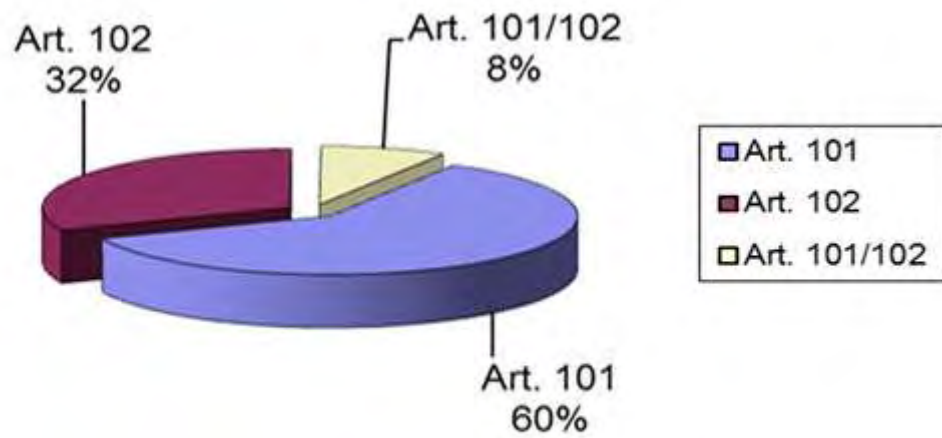
2009



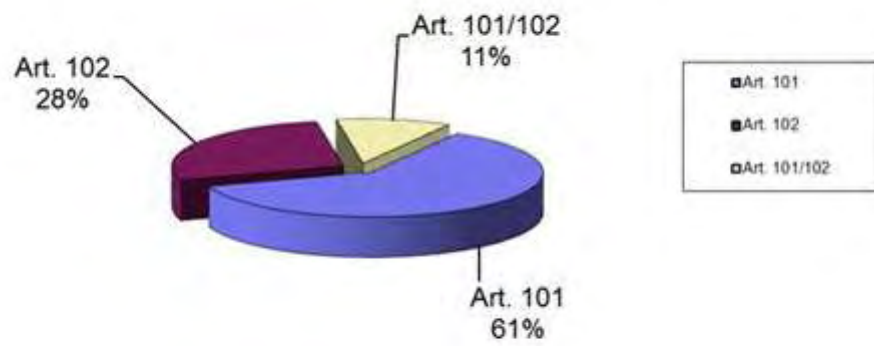
2010



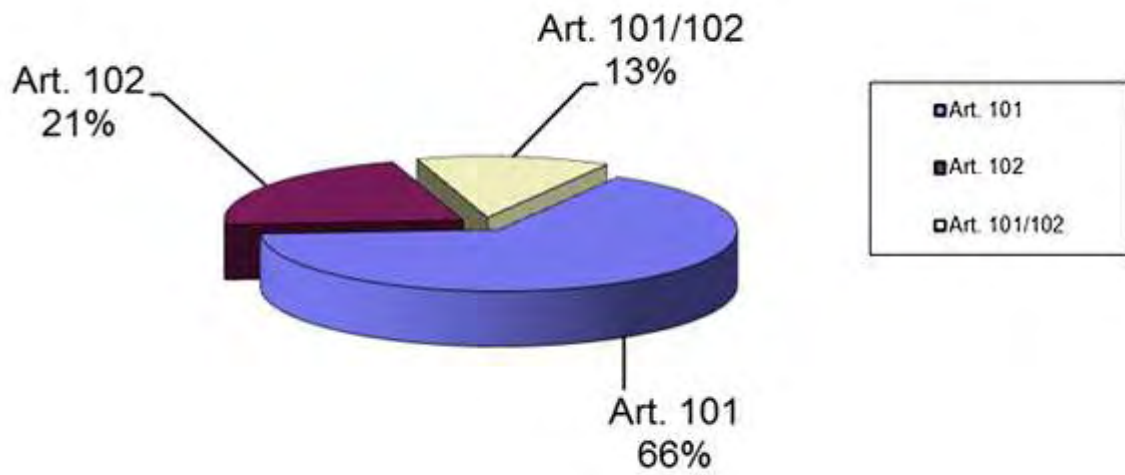
2011



2012



2013



Πηγή: European Commission (<http://ec.europa.eu/competition/ecn/statistics.html>)

Οι τομείς στους οποίους μια επιχείρηση κάνει κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης δεν είναι συγκεκριμένοι και ποικίλουν κάθε φορά. Έχουν διαπιστωθεί υποθέσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης στον κατασκευαστικό τομέα, στον τομέα τροφίμων, στο μηχανικό-μηχανολογικό τομέα, στον τομέα που σχετίζεται με τις τηλεπικοινωνίες, στον ηλεκτρικό τομέα, στον φαρμακευτικό τομέα κλπ. Αξιοσημείωτες είναι οι περιπτώσεις της United Brands Company, της Hoffmann-La Roche και της Intel, τα case study των οποίων θα αναλυθούν στο αμέσως επόμενο μέρος.

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

1^η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ: UNITED BRANDS COMPANY

Η περίπτωση της United Brands Company το 1976 είναι μία από τις αρχικές και βασικές υποθέσεις που απασχόλησαν την Επιτροπή και που χρησιμοποιείται ως σημείο αναφοράς όσον αφορά την δεσπόζουσα θέση καθώς είναι η πρώτη φορά που το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο ορίζει την δεσπόζουσα θέση ως: «τη θέση οικονομικής ισχύος που κατέχει μια επιχείρηση, θέση που της επιτρέπει να εμποδίζει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά και που της παρέχει τη δυνατότητα να συμπεριφέρεται σε ,σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της , τους πελάτες της και τελικά τους καταναλωτές της»(Geradin, Petit, Walker, Hofer, & Louis, 2005; Këllezi, 2008).

Η United Brands Company (εφεξής UBC) είναι μια αμερικάνικη εταιρεία, ένας από τους μεγαλύτερους ομίλους στην αγορά μπανάνας που το 1974 είχε υπό τον έλεγχο της περίπου το 35% των παγκόσμιων εξαγωγών μπανάνας. Τον Δεκέμβρη του 1975 η Επιτροπή εξέδωσε μια απόφαση σύμφωνα με την οποία η UBC είχε παραβιάσει το άρθρο 82 της ΣΕΚ α) απαιτώντας από τους διανομείς/ωριμαντές να μην πωλούν μπανάνες ενώ είναι ακόμη πράσινες, β) χρεώνοντας στους διανομείς/ωριμαντές σε διάφορα κράτη μέλη άνισες τιμές για ισοδύναμες παροχές, γ) επιβάλλοντας μη δίκαιες τιμές για την πώληση μπανανών σε πελάτες της και δ) αρνούμενη να προμηθεύσει έναν από τους κύριους διανομείς/ωριμαντές της με την αιτιολογία ότι ο συγκεκριμένος συνεργάτης είχε λάβει μέρος σε διαφημιστική εκστρατεία για μπανάνες ανταγωνίστριας εταιρίας. Η Επιτροπή επέβαλε πρόστιμο ενός εκατομμυρίου λογιστικών μονάδων⁶ απαιτώντας από την UBC να θέσει τέλος στις παραβάσεις χωρίς καθυστέρηση. Η UBC έκανε έφεση κατά της απόφασης στο Δικαστήριο Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων-εφεξής Δικαστήριο- (σημερινό Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης) το οποίο επιβεβαίωσε εν μέρει την απόφαση της

⁶ Η ευρωπαϊκή λογιστική μονάδα (ΧΕΥ) είναι ξεπερασμένη. Αντικαταστάθηκε με το ευρώ (EUR) την 1η Ιανουαρίου 2001. Ένα EUR είναι ισοδύναμο με ένα ΧΕΥ.

Επιτροπής ακυρώνοντας μόνο το στοιχείο (γ) και μειώνοντας το πρόστιμο σε 850.000 λογιστικές μονάδες (Lang, 1979). Ας πάρουμε όμως τα γεγονότα από την αρχή.

1. Δομή της αγοράς:

α) Παγκόσμια αγορά μπανάνας

Οι μπανάνες είναι ένα ευπαθές προϊόν που καλλιεργείται στις τροπικές περιοχές όλο το χρόνο και εισάγεται στις εύκρατες ζώνες. Οι κύριες περιοχές καλλιέργειας είναι οι χώρες της Κεντρικής Αμερικής και το βόρειο τμήμα της Νότιας Αμερικής που αντιπροσωπεύουν το 66% των παγκόσμιων εξαγωγών, ορισμένα αφρικανικά κράτη αλλά και χώρες όπως Κίνα και Κανάριοι Νήσοι. Τα κράτη-μέλη της Ε-Ε εισάγουν περίπου το ένα τρίτο του συνόλου των παγκόσμιων εξαγωγών μπανάνας. Παραδοσιακά η ποικιλία μπανάνας που χρησιμοποιούνταν για τις εξαγωγές ήταν η Gros Michel όμως λόγω ενός μύκητα που προκάλεσε την λεγόμενη «ασθένεια του Παναμά» εξαφάνισε την εν λόγω ποικιλία η οποία αντικαταστάθηκε από την ποικιλία Cavendish. Το 1969 η συγκεκριμένη ποικιλία αντιπροσώπευε το 85% των παγκόσμιων εξαγωγών μπανάνας. Εκείνη την εποχή υπήρξαν και δύο σημαντικές αλλαγές. Η μια αφορά τον τρόπο αποστολής των μπανανών, δηλ. οι μπανάνες έπρεπε να αποστέλλονται πλέον συσκευασμένες σε χάρτινα κουτιά (και όχι ξεχωριστά σε στελέχη) και να εισάγονται από κάθε χώρα ενώ είχαν ακόμη πράσινο χρώμα ώστε να ωριμάσουν τεχνητά στη χώρα όπου επρόκειτο να καταναλωθούν. Αυτή η διαδικασία όμως δημιούργησε τεχνικά προβλήματα στους διανομείς/ωριμαντές καθώς έπρεπε να εκσυγχρονίσουν πλήρως τις εγκαταστάσεις τους και σε ορισμένες περιπτώσεις να κατασκευάσουν εξ ολοκλήρου νέες εγκαταστάσεις ωρίμανσης. Και η δεύτερη αφορά τη νέα τάση για πώληση μπανάνας κάτω από κάποια εμπορική ονομασία (brand name) που θα συνοδευόταν και από εκστρατείες προώθησης των πωλήσεων. Αυτή η πολιτική εισήχθη από την United Brands Company για την πώληση των μπανανών της ποικιλίας Cavendish υπό την επωνυμία «Chiquita» (Official Journal of the European Communities, 1976).

β) Η θέση της United Brands Company

Η UBC ιδρύθηκε το 1970 και εκτός από την ισχυρή της παρουσία στην παγκόσμια αγορά μπανάνας, δραστηριοποιείται επίσης και στα χημικά πλαστικά, στις συσκευασίες, στις θαλάσσιες και σιδηροδρομικές μεταφορές και στις τηλεπικοινωνίες, πουλώντας τα προϊόντα της σε ολόκληρο τον κόσμο. Τη δεκαετία του 1970 απασχολούσε χιλιάδες άτομα προσωπικό, διέθετε τεράστιες εκτάσεις φυτείας μπανάνας, ήλεγχε περίπου το 35% των παγκόσμιων εξαγωγών, διέθετε επίσης έναν από τους μεγαλύτερους στόλους μεταφοράς μπανάνας στον κόσμο και ακόμη έναν μεγάλο αριθμό θυγατρικών εταιριών σε ολόκληρο τον κόσμο. Μία από αυτές τις θυγατρικές είναι και η United Brands Continental BV (Rotterdam) η οποία ήταν υπεύθυνη για τον συντονισμό των δραστηριοτήτων μπανάνας της UBC σε ολόκληρη την E-E πλην της Ιταλίας και του Ηνωμένου Βασιλείου. Τα κύρια λιμάνι για την παράδοση των μπανανών στην E-E ήταν του Bremerhaven, του Rotterdam, της Αμβέρσας και του Αμβούργου μαζί με κάποια λιμάνια στη Γαλλία, την Ιταλία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Το 1967 η UBC μετά από έρευνες που έκανε σε διάφορα κράτη-μέλη της E-E , επέλεξε έναν αριθμό επιχειρήσεων οι οποίες θα ήταν υπεύθυνες για τη διανομή και ωρίμανση των μπανανών Chiquita παρέχοντάς τους σε αρκετές περιπτώσεις και δάνεια ώστε να εκσυγχρονίσουν τις εγκαταστάσεις τους. Ταυτόχρονα τους παρέχει τμήμα τεχνικής υποστήριξης, τμήμα ελέγχων καθώς και συμβούλων για την άρτια οργάνωσή τους και παράλληλα καθορίζει και την εμπορική πολιτική που πρέπει να υιοθετηθεί για όλους τους τύπους μπανάνας είτε προωθούνται από τις θυγατρικές εταιρίες, είτε από άλλο διανομέα. Η εμπορική πολιτική της UBC διέπεται κυρίως από την τακτική να πωλούνται μπανάνες υπό το brand name «Chiquita» ώστε να εξοικειωθούν οι καταναλωτές μ' αυτό το σήμα και για τον λόγο αυτό οργανώνει μόνη της τις διαφημιστικές καμπάνιες που αφορούν όλες τις προωθητικές ενέργειες της Chiquita. Ταυτόχρονα διαβεβαιώνει τόσο τους διανομείς όσο και τους λιανοπωλητές ότι η συγκεκριμένη ποικιλία μπανάνας αφορά φρούτο υψηλής και επιλεγμένης ποιότητας (αφού πληροί συγκεκριμένα χαρακτηριστικά όπως συγκεκριμένο μέγεθος, λείο δέρμα και χωρίς ελαττώματα) δίνοντάς τους και σε ορισμένες περιπτώσεις

και χρήματα ώστε να στηρίξουν κάποια προωθητική ενέργεια της Chiquita. Ακόμη απαιτεί από τους λιανοπωλητές/διανομείς να πωλούν τις μπανάνες όταν έχουν ομοιόμορφο κίτρινο χρώμα και δεν τους επιτρέπει να τις πωλούν ενώ ακόμη έχουν πράσινο χρώμα (Official Journal of the European Communities,1976).

Η εμπορική αυτή πολιτική κάνει την UBC να είναι το 1974 μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες στην αγορά μπανάνας ελέγχοντας περίπου το 35% των παγκόσμιων εξαγωγών μπανάνας και περίπου το 45% της σχετικής αγοράς των χωρών Βελγίου, Λουξεμβούργου, Δανίας, Ολλανδίας και Γερμανίας. Αυτό επιτρέπει στην UBC να πωλεί τις μπανάνες Chiquita σ' αυτές τις χώρες σε τιμές ακόμη και 100% υψηλότερες απ' ότι ήταν οι τιμές σε άλλες χώρες όπως πχ. Ιρλανδία. Επίσης το ποσό που δαπανά η UBC για τις διαφημιστικές τις εκστρατείες είναι κατά πολύ υψηλότερο από αυτό που μπορούσαν να δαπανήσουν οι ανταγωνιστές τις. Επιπροσθέτως, υπήρχε διαφορά περίπου 20-40% στις τιμές των μπανανών Chiquita (πωλούνταν σε υψηλότερες τιμές) συγκριτικά με άλλες μπανάνες που δεν ήταν κάτω από το πρίσμα ενός brand name, χωρίς όμως η ποιότητα να ποικίλει τόσο πολύ που να δικαιολογεί τέτοιες τόσο υψηλές διαφορές στις τιμές (Akman & Garrod ,2010).

2. Οι ανταγωνιστές της UBC

Μία από τις ανταγωνίστριες εταιρίες της UBC ήταν η εταιρεία Castle & Cook που δραστηριοποιούνταν κυρίως στις ΗΠΑ και την Ασία και που πουλούσε τις μπανάνες της μέσω της Standard Fruit Company σε μια σειρά από Ευρωπαίους εισαγωγείς. Η συγκεκριμένη εταιρεία (Castle & Cook) πουλούσε το μεγαλύτερο μέρος των μπανανών της υπό το brand name της Dole. Επίσης διέθετε και οκτώ δικά της πλοία για τη μεταφορά των μπανανών Dole.

Μία άλλη ανταγωνίστρια εταιρεία της UBC ήταν η εταιρεία Del Monte, οποία δεν λειτουργούσε απευθείας στην Κοινότητα, λειτουργούσε όμως ως αποκλειστικός εισαγωγέας της διεθνούς Fruchtimport Gesellschaft Weichert & Co. Η εταιρεία πουλούσε μπανάνες κυρίως με το σήμα της Del Monte και είχε συνάψει και συμφωνία με την UBC για τη μεταφορά μπανάνας σε διάφορα κράτη-μέλη Κοινότητας.

Υπήρχαν και άλλες μικρότερες ανταγωνίστριες εταιρείες της UBC όλες μαζί όμως είχαν ένα μερίδιο αγοράς της τάξεως του 9-16% κάτι που έκανε την UBC να έχει δεσπόζουσα θέση στην σχετική αγορά μπανάνας και μαζί με τα υψηλά ποσά που μπορούσε να διαθέσει για επενδύσεις συγκριτικά με τους ανταγωνιστές της ενίσχυαν ακόμη περισσότερο την ήδη ισχυρή της παρουσία στην αγορά μπανάνας οδηγώντας τις ανταγωνίστριες εταιρείες σε αδυναμία να ακολουθήσουν την πορεία της, αλλά και σε άλλους πιθανούς ανταγωνιστές σε αδυναμία να εισέλθουν στη συγκεκριμένη αγορά λόγω αυτών των τεχνολογικών και οικονομικών εμποδίων (Harbord & Hoehn, 1994).

3. Η συμπεριφορά της UBC στην αγορά

α) Γενικοί όροι πωλήσεων

Οι συγκεκριμένοι όροι περιλαμβάνουν: 1) απαγόρευση στους διανομείς την πώληση μπανανών πλην εκείνων που παρέχονται από την UBC, 2) απαγόρευση μεταπώλησης των μπανανών της UBC σε ανταγωνιστές διανομείς/ωριμαντές, 3) υποχρέωση για μη μεταπώληση μπανάνας που έχει ακόμη πράσινο χρώμα. Ακόμη επιβολή στους διανομείς να μην πωλούν μπανάνες σε μεσάζοντες άλλων χωρών με τη διαβεβαίωση ότι το ίδιο είχαν απαιτήσει και από τους διανομείς των άλλων χωρών. Όλοι οι διανομείς θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν το brand name της Chiquita μόνο αφού είχαν γραπτή εξουσιοδότηση να το κάνουν από την UBC (Official Journal of the European Communities, 1976).

β) Πρακτική τιμών

Η UBC χρησιμοποιούσε διαφορετική πολιτική τιμών ανάλογα τη χώρα με την αιτιολογία ότι επικρατούσαν διαφορετικές χρεώσεις εκφόρτωσης στο λιμάνι του Bremerhaven και διαφορετικές στο λιμάνι του Rotterdam. Ακόμη οι μπανάνες που προερχόταν από τις χώρες της Κεντρικής και Νότιας Αμερικής υπόκεινται και σε δασμούς περίπου 20% για να εισαχθούν στην E-E. Μεταξύ όμως των χωρών της E-E οι δασμοί

είχαν καταργηθεί. Τέλος, η UBC μπορούσε και να αλλάξει τις τιμές πώλησης της μπανάνας ακόμη και από εβδομάδα σε εβδομάδα χωρίς προηγούμενη αιτιολογία και πάντα οι τιμές της ήταν υψηλότερες από τις τιμές που επέβαλαν οι ανταγωνιστές της (Official Journal of the European Communities,1976).

γ) Άρνηση της UBC να συνεχίσει να προμηθεύει την Olesen

Η Olesen ήταν ένας από τους μεγαλύτερους διανομείς για τις μπανάνες της UBC στη Δανία. Επιπλέον, ήταν και ένας από τους μεγαλύτερους εισαγωγείς φρούτων και λαχανικών όπως πορτοκάλια, μήλα κλπ. Το 1967 η Olesen έγινε ο αποκλειστικός διανομέας στη Δανία για της μπανάνες υπό το brand name της Dole (της εταιρείας Castle & Cook) και από τότε η UBC άρχισε να μειώνει αισθητά της παραγγελίες της Olesen αρχικά σε ποσοστό 15-20% και έπειτα σε ποσοστό 40-50%. Τον Οκτώβρη του 1973 η UBC ενημέρωσε την Olesen ότι δεν θα την προμήθευε ξανά με μπανάνες Chiquita καθώς η Olesen είχε λάβει μέρος σε διαφημιστική εκστρατεία ανταγωνίστριας εταιρείας για τις μπανάνες Dole -πράγμα το οποίο η Olesen έκανε για όλες τις εταιρείες με τις οποίες συνεργαζόταν, συμπεριλαμβανομένης και της UBC. Κατόπιν τούτου, η Olesen στράφηκε προς άλλους διανομείς της UBC για προμήθεια πράσινων μπανανών Chiquita χωρίς ωστόσο καμία επιτυχία με αποτέλεσμα να χάσει μια σειρά από σημαντικούς πελάτες αλλά και να υποστεί μεγάλη οικονομική ζημία καθώς δεν θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει στο έπακρο τις εγκαταστάσεις που είχε κατασκευάσει το 1967-68 για τη διανομή των μπανανών της UBC. Έτσι η Olesen προχώρησε σε καταγγελία τόσο στις Δανέζικες αρχές όσο και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή με αποτέλεσμα το 1975 η UBC να συνάψει νέα σύμβαση με την Olesen βάσει της οποίας η UBC θα προμήθευε εκ νέου με μπανάνες την Olesen και δεν θα γινόταν διάκριση μεταξύ διαφόρων εμπορικών σημάτων, με αντάλλαγμα όμως να αποσύρει η Olesen τις καταγγελίες της, κάτι που συνέβη τελικά (Official Journal of the European Communities,1976).

4. Αξιολόγηση της Επιτροπής

α) Υποκείμενο της δεσπόζουσας θέσης είναι η United Brands Company της Νέας Υόρκης μαζί με την United Brands Continental BV του Rotterdam και άλλων θυγατρικών εταιρειών, οι οποίες είναι υπό τον έλεγχο της UBC, δεν διαθέτουν οικονομική αυτονομία αποτελώντας έτσι όλες μαζί ενιαία οικονομική οντότητα-επιχείρηση.

β) Οι επιχειρήσεις κατέχουν δεσπόζουσα θέση όταν έχουν τη δύναμη να συμπεριφέρονται ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες και τελικά τους καταναλωτές. Γενικά, η δεσπόζουσα θέση πηγάζει από ένα συνδυασμό πολλών παραγόντων που αν εξεταστούν ξεχωριστά δεν είναι κατ' ανάγκη καθοριστικοί. Οι βασικοί παράγοντες είναι συνήθως τα υψηλά μερίδια αγοράς, η ανυπαρξία εναλλακτικού ανταγωνισμού, τα τεχνολογικά και οικονομικά εμπόδια εισόδου για μια επιχείρηση σε μια αγορά, η πρόσβαση σε ά ύλες, ένα ισχυρό εμπορικό σήμα κλπ. Μιλώντας όμως για δεσπόζουσα θέση πρέπει προηγουμένως να καθορίσουμε τόσο τη σχετική αγορά προϊόντος, όσο και τη σχετική γεωγραφική αγορά (Nathan, 1979).

Στην περίπτωση της UBC η Επιτροπή ορίζει ως σχετική αγορά προϊόντος τις μπανάνες όλων των ποικιλιών και όχι γενικά τα φρούτα (όπως υποστήριζε η UBC) καθώς για το συγκεκριμένο φρούτο υπάρχει ξεχωριστή ζήτηση και αποτελεί ένα πολύ σημαντικό μέρος της διατροφής ορισμένων ατόμων (όπως μικρά παιδιά, ηλικιωμένοι, άρρωστοι κλπ) και οι οποίοι δεν δέχονται να το αντικαταστήσουν με κάποιο άλλο υποκατάστατο φρούτο και ως σχετική γεωγραφική αγορά ορίζεται η Ευρωπαϊκή αγορά κυρίως Δανία, Γερμανία, Ολλανδία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ιρλανδία (Official Journal of the European Communities, 1976).

Τα μερίδια αγοράς που κατείχε η UBC στις ανωτέρω χώρες στην αγορά μπανάνας ήταν περίπου 45% κάτι το οποίο εκ πρώτης όψεως δεν δείχνει ξεκάθαρα δεσπόζουσα θέση, όμως συγκριτικά με τα μερίδια των ανταγωνιστών της (κυμαίνονταν από 9-16%) και σε συνδυασμό με τα τεράστια ποσά που επένδυε η UBC στην παραγωγική διαδικασία, τη συσκευασία, τη μεταφορά και την πώληση μπανανών καθώς και τη μεγάλη διαφημιστική εκστρατεία για τις μπανάνες Chiquita, τον έλεγχο τεράστιων

εκτάσεων φυτειών και τη γενικότερη τεχνογνωσία, την έκαναν να διατηρεί ένα σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της.

Οπότε σύμφωνα με τα ανωτέρω και βάσει της έκθεσης της Επιτροπής, η UBC καταχράται τη δεσπόζουσα θέση της στα κάτωθι:

α) απαιτώντας από τους διανομείς σε Δανία, Γερμανία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ιρλανδία, Ολλανδία να μην μεταπωλούν τις μπανάνες που προμηθεύονται από τη UBC ενώ έχουν ακόμη πράσινο χρώμα, πρακτική η οποία εμποδίζει την ύπαρξη του ανταγωνισμού μεταξύ των διανομέων των χωρών της E-E.

β) παύοντας να προμηθεύει με μπανάνες Chiquita ένα από τους μεγαλύτερους συνεργάτες της, την εταιρεία Olesen με το επιχείρημα ότι δεν θα μπορούσε να προωθήσει ικανοποιητικά τις μπανάνες Chiquita καθώς λειτουργούσε και ως αποκλειστικός εισαγωγέας μιας ανταγωνίστριας μάρκας μπανάνας, της Dole. Αυτή η στάση της UBC πέρα από την οικονομική ζημία που προκαλεί στην Olesen δεν της αφήνει κα το περιθώριο να επεκτείνει τις δραστηριότητές της και σε άλλα κράτη-μέλη της E-E πέραν της Δανίας.

γ) επιβάλλοντας διαφορετικές τιμές στις μπανάνες Chiquita για ισοδύναμες συναλλαγές με τους συνεργαζόμενους διανομείς των κρατών-μελών, χωρίς αντικειμενική και συγκεκριμένη αιτιολόγηση, τιμές οι οποίες ήταν διαφορετικές ακόμη και από εβδομάδα σε εβδομάδα. Αυτή η πρακτική νόθευε τον ανταγωνισμό και δεν επέτρεπε να λειτουργήσει σωστά το ενδοκοινοτικό εμπόριο. Δηλ. η UBC εφάρμοζε άνισους όρους επί ισοδύναμων παροχών έναντι των εμπορικών συναλλασσομένων μερών, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον τομέα του ανταγωνισμού.

δ) χρεώνοντας μη δίκαιες τιμές σε ορισμένους πελάτες των ανωτέρω κρατών-μελών εκτός από τους πελάτες της Ιρλανδίας στους οποίους χρεώνονταν χαμηλότερες τιμές (τιμές που ίσχυαν συνήθως μόνο κατά τη διάρκεια μιας εκστρατείας πωλήσεων των μπανανών Chiquita για περιορισμένη διάρκεια). Μέσω αυτής της πρακτικής οι τιμές σε

πελάτες της Γερμανίας, Δανίας, Ολλανδίας, Βελγίου, Λουξεμβούργου ήταν σημαντικά υψηλότερες ακόμη και έως 100% παραπάνω. Επιπροσθέτως, οι τιμές των μπανανών Chiquita τιμολογούνταν περίπου κατά 40% υψηλότερα σε σχέση με μπανάνες άλλης μάρκας χωρίς ιδιαίτερες διαφορές στην ποιότητα.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω, η Επιτροπή διαπιστώνει ότι υπήρχε παράβαση του άρθρου 82 της ΣΕΚ⁷ και επέβαλε πρόστιμο ενός εκατομμυρίου λογιστικών μονάδων υποχρεώνοντας την UBC να θέσει τέλος χωρίς καθυστέρηση στις παραβάσεις αυτές. Η UBC προσέφυγε στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο το οποίο ακύρωσε μόνο το σημείο δ) περί μη δίκαιων τιμών καθώς διαπίστωσε ότι η UBC είχε ήδη μειώσει τις πραγματικές τιμές της έως και 50% διατηρώντας πολύ χαμηλή τιμή των προϊόντων σε όλα τα στάδια της αλυσίδας εμπορίας μπανάνας. Επίσης δικαιολογεί την διαφορά τιμής μεταξύ των μπανανών Chiquita και των υπολοίπων καθώς υποστηρίζει ότι οφείλεται σε όλους τους απαραίτητους ελέγχους και προφυλάξεις που λαμβάνονταν από τη συλλογή μέχρι και την πώληση των μπανανών στον τελικό καταναλωτή. Εν κατακλείδι, μειώνει το πρόστιμο σε 850.000 λογιστικές μονάδες και απορρίπτει την προσφυγή ως προς τα υπόλοιπα αιτήματα (Official Journal of the European Communities, 1976).

⁷ Σημερινό άρθρο 102 της ΣΛΕΕ.

2^η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ: HOFFMANN-LA ROCHE & CO.AG

Η δεύτερη μελέτη περίπτωσης έχει να κάνει με την υπόθεση της Hoffmann-La Roche. Στη συγκεκριμένη υπόθεση, η οποία θεωρείται και αυτή από τις πιο βασικές υποθέσεις που απασχόλησαν την Επιτροπή, το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο στον ορισμό που είχε ήδη δώσει για την δεσπόζουσα θέση⁸ δηλ. «τη θέση οικονομικής ισχύος που κατέχει μια επιχείρηση, θέση που της επιτρέπει να εμποδίζει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά και που της παρέχει τη δυνατότητα να συμπεριφέρεται σε ,σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της , τους πελάτες της και τελικά τους καταναλωτές της» προσθέτει και τα εξής: «μια τέτοια θέση δεν αποκλείει την ύπαρξη κάποιου ανταγωνισμού, πράγμα που συμβαίνει όταν υπάρχει μονοπώλιο ή οιονεί μονοπώλιο, αλλά επιτρέπει στην επιχείρηση που κατέχει τη δεσπόζουσα θέση, τη δυνατότητα αν όχι να αποφασίζει, τουλάχιστον να έχει αισθητή επίδραση επί των όρων υπό τους οποίους θα αναπτυχθεί ο ανταγωνισμός και σε κάθε περίπτωση να ενεργεί σε μεγάλο βαθμό παραβλέποντάς τον εφόσον μια τέτοια συμπεριφορά δεν λειτουργεί εις βάρος της» (Osterud, 2010; Këllezi, 2008).

Επίσης είναι η υπόθεση κατά την οποία το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο υπογράμμισε ότι αν και υπάρχουν πολλοί επιπλέον παράγοντες που λαμβάνονται υπ' όψιν για την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης, εντούτοις, τα υψηλά μερίδια αγοράς είναι, με εξαίρεση κάποιες περιπτώσεις, ισχυρή απόδειξη για την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης (Maliszewska-Nienartowicz, 2007; Lang, 1979).

Η Hoffmann-La Roche (εφεξής Roche) είναι και ελβετική εταιρεία με έδρα τη Βασιλεία και αποτελεί έναν από τους ηγετικούς ομίλους στη φροντίδα υγείας που βασίζεται στην έρευνα και συνδυάζει τόσο τη δυναμική του κλάδου φαρμάκων όσο και των διαγνωστικών εφαρμογών. Η Roche από πολύ νωρίς έγινε γνωστή για τη μαζική παραγωγή διαφόρων βιταμινών και άλλων παρασκευασμάτων. Τον Ιούνιο του 1976 η

⁸ Ορισμός που όπως αναφέραμε προηγουμένως είχε δοθεί κατά τη διάρκεια εξέτασης της υπόθεσης της United Brands Company τόσο από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή όσο και από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο.

Ευρωπαϊκή Επιτροπή διαπιστώνει η Roche κατέχει δεσπόζουσα θέση στην Κοινή αγορά⁹ όσον αφορά τις ομάδες βιταμινών A, B₂, B₃(παντοθενικό οξύ), B₆, C, E και H(Βιοτίνη) και έχει παραβιάσει το άρθρο 82 της ΣΕΚ καθώς εκμεταλλεύτηκε καταχρηστικά τη θέση της, συνάπτοντας από το 1964 και μετά , κυρίως μεταξύ 1970-1974, με 22 αγοραστές των βιταμινών αυτών, συμβάσεις που περιλαμβάνουν για τους αγοραστές την παρότρυνση ή ακόμη και την υποχρέωση να αγοράσουν το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους σε βιταμίνες αποκλειστικά ή κατά προτίμηση από τη Roche.

Η Επιτροπή επέβαλε πρόστιμό 300.000 λογιστικών μονάδων, δηλ. 1.098.000 γερμανικών μάρκων, διατάσσοντας τη Roche να θέσει τέλος στις παραβάσεις χωρίς καθυστέρηση και να πληρώσει το αντίστοιχο πρόστιμο. Η Roche έκανε έφεση κατά της απόφασης στο Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (εφεξής Δικαστήριο) το οποίο μείωσε το ύψος του προστίμου σε 200.000 λογιστικές μονάδες, δηλ. 732.000 γερμανικά μάρκα, λόγω κάποιων σφαλμάτων εκτίμησης της Επιτροπής ως προς τη δεσπόζουσα θέση της Roche στην αγορά βιταμινών της ομάδος B₃ και απέρριψε την προσφυγή ως προς τα λοιπά αιτήματα (Official Journal of the European Communities,1976). Παρακάτω παραθέτονται αναλυτικώς τα γεγονότα.

1. Δομή της αγοράς:

α) Βιταμίνες

Τα προϊόντα με τα οποία αυτή η διαδικασία ασχολείται είναι οι χύδην συνθετικές ουσίες που ανήκουν στις δεκατρείς ομάδες βιταμινών : A, B₁, B₂, B₃, B₆, B₁₂, C, D, E, K, PP, H και M(φολικό οξύ).

Οι βιταμίνες χρησιμοποιούνται κυρίως για τους κάτωθι σκοπούς:

⁹ Όπου Κοινή αγορά νοείται η Ευρωπαϊκή αγορά.

- 1) Για θεραπευτικούς σκοπούς (η παλαιότερη χρήση) σε ποσοστό 25%. Χρησιμοποιούνται είτε ξεχωριστά είτε ως πολυβιταμίνες είτε σε συνδυασμό με άλλα φάρμακα (πχ. Αντιβιοτικά με προσθήκη βιταμινών).
- 2) Ως τροφή σε ποσοστό 15%. Χρησιμοποιούνται στην παρασκευή τροφίμων, ειδικά σ' αυτά τα τρόφιμα που λόγω της βιομηχανικής τους επεξεργασίας έχουν χάσει μέρος των αρχικών τους βιταμινών (όπως πχ γάλα, βούτυρο κλπ).
- 3) Ως τροφή για τα ζώα σε ποσοστό 60%. Χρησιμοποιούνται για την παροχή μιας ισορροπημένης διατροφής για τα ζώα κυρίως σε ότι αφορά την εντατική κτηνοτροφία.

Την περίοδο 1930-1940 υπήρξε μια μαζική παραγωγή συνθετικών βιταμινών η οποία όμως απαιτούσε μεγάλο όγκο επενδύσεων καθώς η διαδικασία σύνθεσης των βιταμινών ήταν σε μεγάλο βαθμό μοναδική για κάθε ομάδα βιταμινών και ως εκ τούτου απαιτούσε και εξειδικευμένο εξοπλισμό. Η αγορά είχε αρχίσει να επεκτείνεται δυναμικά και μέσα σε 15 χρόνια ο όγκος των πωλήσεων είχε αυξηθεί σχεδόν 5 φορές πάνω. Οι βιταμίνες που πωλούνταν στην Κοινότητα το 1974 άγγιζαν περίπου τις 110.245.000 λογιστικές μονάδες. Λόγω τόσο της εξειδικευμένης διαδικασίας παραγωγής των βιταμινών όσο και των μεγάλων επενδύσεων που απαιτούνταν, μόνο οι μεγάλες φαρμακευτικές εταιρείες είχαν τη δυνατότητα να αναλάβουν τόσο μεγαλεπήβολα σχέδια και να εφοδιάσουν τα μεγάλα δίκτυα διανομής και μεταπώλησης των βιταμινών. Μία από αυτές τις ηγετικές φαρμακευτικές εταιρείες ήταν και η Roche (Official Journal of the European Communities, 1976).

β) Η θέση της Roche και ο ανταγωνισμός

Η Roche είναι ο μεγαλύτερος κατασκευαστής βιταμινών παγκοσμίως. Ιδρύθηκε το 1896 και το 1934 έγινε η πρώτη εταιρεία στην μαζική παραγωγή συνθετικών βιταμινών. Οι βιταμίνες που παρασκευάζονταν από τη Roche ήταν:

Βιταμίνη Α: μερίδιο αγοράς 47% (οι δύο κύριοι ανταγωνιστές παρασκευής βιταμινών είχαν ποσοστά 27% και 18% αντίστοιχα)

Βιταμίνη Β₁: μερίδιο αγοράς 50% (το υπόλοιπο 50% των βιταμινών παρασκευάζεται από τον επόμενο μεγαλύτερο παρασκευαστή)

Βιταμίνη Β₂: μερίδιο αγοράς 86% (το υπόλοιπο ποσοστό κατανέμεται μεταξύ πολλών παρασκευαστών)

Βιταμίνη Β₃: μερίδιο αγοράς 64% (το υπόλοιπο ποσοστό κατανέμεται μεταξύ πολλών παρασκευαστών)

Βιταμίνη Β₆: μερίδιο αγοράς 95%

Βιταμίνη C: μερίδιο αγοράς 68% (οι κυριότεροι ανταγωνιστές είχαν μερίδια 14% και 6% αντίστοιχα)

Βιταμίνη E: μερίδιο αγοράς 70% (οι κυριότεροι ανταγωνιστές είχαν μερίδια αγοράς 16% και 6% αντίστοιχα).

Βιταμίνη H: μερίδιο αγοράς 95%

(Lang, 1979; Official Journal of the European Communities, 1976).

Τα μερίδια αγοράς που κατείχε η Roche στην αγορά βιταμινών που μεταπουλούσε χωρίς να τις παρασκευάζει ήταν: βιταμίνη B₁₂ 13%, βιταμίνη D 10%, βιταμίνη PP 68%, βιταμίνη M 47% και βιταμίνη K 10%.

Ο κύκλος εργασιών που κατείχε η Roche το 1974 στην Κοινή αγορά αντιπροσώπευε αναλογικά με τις συνολικές πωλήσεις βιταμινών, το 65% στις βιταμίνες που παρασκεύαζε και το 60% στις βιταμίνες που μεταπουλούσε.

Εντός της Κοινής αγοράς η Roche είχε αρκετές θυγατρικές εταιρείες μεταξύ αυτών στο Βέλγιο, την Ολλανδία, τη Γερμανία, την Ιταλία, τη Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο αλλά και τη Δανία.

Η μεγάλη της δυναμική την έκανε να πρωτοστατεί στη σύνθεση μεγάλου αριθμού βιταμινών εφαρμόζοντας νέες μεθόδους παρασκευής βιταμινών και λαμβάνοντας διπλώματα ευρεσιτεχνίας ώστε να παράγει και άλλες ομάδες βιταμινών. Ακόμη και όταν οι πατέντες παρασκευής κάποιας ομάδας βιταμινών έληγαν, η Roche παρέμενε τεχνολογικά κυρίαρχη σε σχέση με τους ανταγωνιστές της, κάτι που ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση της στην αγορά ακόμη περισσότερο (Maliszewska, 2007; Official Journal of the European Communities, 1976).

Οι κύριοι αγοραστές των βιταμινών ήταν μεγάλες φαρμακευτικές βιομηχανίες, βιομηχανίες που ασχολούνταν με είδη διατροφής και ζωοτροφών αλλά και μικρομεσαίες επιχειρήσεις και μικρότεροι έμποροι. Σχεδόν όλες οι προαναφερθείσες επιχειρήσεις είχαν υπογράψει με τη Roche συμβάσεις μέσω των οποίων αγόραζαν το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους σε βιταμίνες από τη Roche.

2. Η συμπεριφορά της Roche στην αγορά

Η στρατηγική πωλήσεων της Roche όσον αφορά τις βιταμίνες μέχρι και το 1964 βασιζόταν πάνω σε κάποιες προνομιακές συμφωνίες που έκανε με πολύ σημαντικούς γι' αυτήν πελάτες. Αυτές οι συμφωνίες είχαν τα κάτωθι χαρακτηριστικά:

- Οι αγοραστές προμηθεύονταν από τη Roche όλο ή το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους σε βιταμίνες

- Η Roche από τη μεριά της τους παρείχε όλο τον όγκο των παραγγελιών τους στις πιο ευνοϊκές τιμές της αγοράς

- Κάθε χρόνο (ή και σε κάποιες περιπτώσεις κάθε εξάμηνο) η Roche έδινε μια έκπτωση σε εκείνους τους πελάτες που προμηθεύονταν το μεγαλύτερο μέρος των

αναγκών τους σε βιταμίνες από τη Roche υπολογιζόμενο από τις συνολικές τους αγορές (χωρίς όμως να προϋπάρχει γραπτή συμφωνία γι' αυτό).

-Το ποσοστό της έκπτωσης διέφερε από πελάτη σε πελάτη και κυμαινόταν από 1-5% και σε ορισμένες περιπτώσεις υπήρχαν πελάτες των οποίων το ποσοστό έκπτωσης κυμαινόταν από 12-20%.

Τέλος, εφαρμόζονταν και η λεγόμενη «Αγγλική ρήτρα» σύμφωνα με την οποία οι πελάτες ενημέρωναν τη Roche αν κάποια άλλη ανταγωνίστρια εταιρεία χρέωνε τιμές χαμηλότερες από τη Roche και τότε αν η Roche δεν μείωνε αντίστοιχα τις δικές της τιμές, τότε οι πελάτες της μπορούσαν ελεύθερα να προμηθευτούν τα εμπορεύματά τους (βιταμίνες) από την ανταγωνίστρια εταιρεία, χωρίς να χάσουν την έκπτωση για τις υπόλοιπες αγορές που θα πραγματοποιούσαν στη Roche (Official Journal of the European Communities, 1976).

3. Αξιολόγηση της Επιτροπής

α) Υποκείμενο της δεσπόζουσας θέσης είναι η επιχείρηση Hoffmann-La Roche & Co A.G και πρόκειται περί ατομικής δεσπόζουσας θέσης

β) Η σχετική γεωγραφική αγορά προϊόντος είναι όλη η Ευρωπαϊκή αγορά ενώ η σχετική αγορά προϊόντος είναι οι ακόλουθες ομάδες βιταμινών A, B₂, B₃, B₆, C, E, H.

γ) Η δεσπόζουσα θέση: τα μερίδια αγοράς που κατείχε η Roche για τις ανωτέρω ομάδες βιταμινών ήταν: βιταμίνη A μερίδιο αγοράς 47%, βιταμίνη B₂ μερίδιο αγοράς 86%, βιταμίνη B₃ μερίδιο αγοράς 64%, βιταμίνη B₆ μερίδιο αγοράς 95%, βιταμίνη C μερίδιο αγοράς 68%, βιταμίνη E μερίδιο αγοράς 70% και βιταμίνη H μερίδιο αγοράς 95% κάτι που αρχικώς δείχνει ότι όντως στις συγκεκριμένες ομάδες βιταμινών η Roche κατείχε δεσπόζουσα θέση στην αγορά.

Ακόμη, η Roche παρήγαγε ένα ευρύ φάσμα βιταμινών κάτι που οι ανταγωνιστές της δεν ήταν σε θέση να κάνουν. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με τη δυνατότητα της Roche να καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών των πελατών για βιταμίνες, την έφερνε σε πλεονεκτική θέση ώστε να καθορίζει η ίδια τόσο την τιμολογιακή πολιτική όσο και την πολιτική πωλήσεων ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της και μ' αυτόν τον τρόπο να ενδυναμώνει ακόμη περισσότερο τη δεσπόζουσα θέση της στην αγορά. Επιπροσθέτως, όσον αφορά τη δεσπόζουσα θέση πρέπει να αναφέρουμε και τα εξής: Η Roche είναι ο μεγαλύτερος παρασκευαστής βιταμινών παγκοσμίως. Ο κύκλος των εργασιών της υπερβαίνει κατά πολύ αυτόν των ανταγωνιστών της, ακόμη έχει τόσο τεχνολογικά όσα και εμπορικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών της που την κατατάσσουν κυρίαρχη στην αγορά. Τέλος, επειδή η εισαγωγή στην αγορά βιταμινών προϋποθέτει μεγάλες και εξειδικευμένες επενδύσεις, είναι αμφίβολο αν θα μπορούσε κάποιος εν δυνάμει ανταγωνιστής να επηρεάσει τη θέση της Roche στην αγορά (Official Journal of the European Communities, 1976).

Σύμφωνα λοιπόν με τα ανωτέρω, η Επιτροπή κρίνει ότι η Roche κάνει κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της στα κάτωθι:

α) Οι πελάτες δεσμεύονται από αποκλειστικά/ες συμβόλαια/συμβάσεις να αγοράσουν όλο ή το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους σε βιταμίνες από τη Roche.

β) Οι τιμές δεν είναι καθορισμένες από την αρχή εκ μέρους της Roche αλλά εξαρτώνται από την ποσότητα που θα προμηθευτεί ο κάθε πελάτης και προσαρμόζονται με βάση την κάθε παραγγελία.

γ) Σε ορισμένες περιπτώσεις η έκπτωση που δίνεται βασίζεται στην συνολική ποσότητα παραγγελίας και με αυτόν τον τρόπο οι αγορές μιας ομάδας βιταμινών προστίθενται στις αγορές μιας άλλης ομάδας βιταμινών.

δ) Η ισχύς της Αγγλικής ρήτηρας ότι δηλ. οι πελάτες υποχρεώνονται να ενημερώνουν τη Roche για πιο συμφέρουσες προσφορές που θα δεχτούν από άλλους ανταγωνιστές και αν η Roche δεν κάνει την ίδια προσφορά με αυτή των ανταγωνιστών τότε οι πελάτες είναι ελεύθεροι να προμηθευτούν τις βιταμίνες από τον ανταγωνιστή και όχι από τη Roche. Αυτή η πρακτική όμως παρόλο που φαινομενικά δίνει την ευελιξία και ελευθερία επιλογής στους πελάτες, εντούτοις η Roche είναι εκείνη που θα αποφασίσει τελικώς, γνωρίζοντας την τιμολογιακή πολιτική των ανταγωνιστών, αν θα αποδεχτεί χαμηλότερη τιμή-κάτι που αντέχει οικονομικώς να το πράξει-ή αν θα αφήσει κάποιον ανταγωνιστή να εισέλθει στην αγορά έστω και μιας ομάδας βιταμινών.

Σύμφωνα λοιπόν με τα προαναφερθέντα η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υπήρχε παράβαση του άρθρου 82 της ΣΕΚ και επέβαλε πρόστιμο στη Roche 300.000 λογιστικές μονάδες δηλ. 1.098.000 γερμανικά μάρκα¹⁰ καλώντας την να τερματίσει άμεσα τις ανωτέρω παραβάσεις. Η Roche έκανε έφεση κατά της απόφασης στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο το οποίο, έκρινε ότι προέκυψαν σφάλματα εκτιμήσεως της Επιτροπής ως προς τη δεσπόμενη θέση της Roche στην αγορά βιταμινών της ομάδος B₃ καθώς το υψηλό μερίδιο αγοράς σε αυτήν την ομάδα δεν υφίσταντο καθ' όλη τη διάρκεια του πενταετούς ελέγχου της Επιτροπής αλλά μόνο για έναν περίπου χρόνο και ταυτόχρονα δεν υπήρχαν συμπληρωματικές ενδείξεις οι οποίες σε συνδυασμό με το μερίδιο αγοράς θα υποδήλωναν την ύπαρξη δεσπόμενης θέσης. Τέλος, η Roche συμφώνησε να τροποποιήσει τις επίδικες συμβάσεις και έτσι τελικώς το Δικαστήριο μείωσε το ύψος του προστίμου σε 200.000 λογιστικές μονάδες δηλ. 732.000 γερμανικά μάρκα , ενώ απέρριψε την προσφυγή ως προς τα λοιπά αιτήματα (Official Journal of the European Communities, 1976).

¹⁰ Το πρόστιμο αναφέρεται και σε γερμανικά μάρκα καθώς αν και η Roche είχε την έδρα της ως εταιρεία εκτός της Κοινής αγοράς, εντούτοις είχε πολλές θυγατρικές που δραστηριοποιούνταν εντός της Κοινής αγοράς και οι περισσότερες εξ αυτών βρισκόταν στη Γερμανία.

3^η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ: INTEL CORPORATION

Το τρίτο case study αφορά την υπόθεση της Intel Corporation (εφεξής Intel). Θεωρείται μία από τις πιο πολυσυζητημένες περιπτώσεις καθώς πρόκειται για την υπόθεση με το υψηλότερο πρόστιμο, ύψους 1,06 δις ευρώ, που έχει επιβληθεί έως σήμερα από την Επιτροπή σε μία επιχείρηση για παράβαση του άρθρου 102 ΣΛΕΕ περί κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης.

EU: top 10 fines for abuse of dominance

Year	Undertaking	Amount in €
2009	Intel	1.060.000.000
2008	Microsoft	860.000.000
2004	Microsoft	497.200.000
2006	Microsoft	280.500.000
1998	TACA (15 undertakings)	273.000.000
2006	Telefonica	151.875.000
1991	Tetra Pak II	75.000.000
2005	AstraZeneca	60.000.000
2006	Tomra	24.000.000
2001	Deutsche Post	24.000.000

Πηγή: Eirik Østerud. (2010). Identifying Exclusionary Abuses by Dominant Undertakings Under EU Competition Law: The Spectrum of Tests (Vol. 45). Kluwer Law International.

Η Intel ιδρύθηκε το 1968 στην Καλιφόρνια των Ηνωμένων Πολιτειών και είναι ο μεγαλύτερος κατασκευαστής τσιπ ημιαγωγών¹¹ στον κόσμο. Δραστηριοποιείται σε διάφορες χώρες του κόσμου μεταξύ αυτών και εντός της Ευρωπαϊκής αγοράς. Η εταιρεία εισήγαγε την αρχιτεκτονική μικροεπεξεργαστών x86¹² που σήμερα χρησιμοποιείται σχεδόν στο σύνολο των προσωπικών υπολογιστών.

Τον Μάιο του 2009 ,μετά από πολυετή έλεγχο, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η Intel κατείχε δεσπόζουσα θέση στην παγκόσμια αγορά επεξεργαστών x86 από τον Οκτώβρη του 2002 έως και τον Δεκέμβρη του 2007, θέτοντας σε εφαρμογή στρατηγική η οποία αποσκοπούσε στον αποκλεισμό από την αγορά του μόνου σοβαρού ανταγωνιστή της, της εταιρείας Advanced Micro Devices Inc. γνωστή και ως AMD. Κατά την Επιτροπή, η Intel εκμεταλλεύτηκε καταχρηστικά τη θέση της (παραβιάζοντας το άρθρο 102 της ΣΛΕΕ) καθώς χορηγούσε εκπτώσεις σε τέσσερις κύριους κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών (DELL, LENOVO, HP και NEC) υπό τον όρο ότι θα καλύπτουν το σύνολο ή μέρος των αναγκών τους σε επεξεργαστές x86 από την Intel. Επιπροσθέτως, κατέβαλε και χρηματικά ποσά τόσο στη Media-Saturn¹³, υπό τον όρο να πωλεί αποκλειστικά υπολογιστές εξοπλισμένους με επεξεργαστές x86 της Intel, όσο και σε τρεις κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών (HP, ACER και LENOVO), υπό τον όρο ότι αυτοί θα αναβάλουν ή θα ματαιώσουν τη διάθεση στην αγορά προϊόντων εξοπλισμένων με επεξεργαστές της AMD και θα επιβάλουν περιορισμό στη διανομή των προϊόντων αυτών (Wils, 2014; SJ Berwin LLP, 2014).

Βάσει των ανωτέρω, η Επιτροπή επέβαλε στην Intel πρόστιμο ύψους 1,06 δις ευρώ¹⁴, το υψηλότερο πρόστιμο που έχει επιβληθεί ποτέ από την Επιτροπή έως σήμερα.

¹¹ Ημιαγωγός είναι κάθε υλικό που έχει ειδική αντίσταση με τιμές ανάμεσα σε αυτές των μονωτών(μεγάλη) και των αγωγών(μικρή) και που εμφανίζει ραγδαία μείωση της ειδικής του αντίστασης με την αύξηση της θερμοκρασίας του. Τα ολοκληρωμένα κυκλώματα δημιουργούνται πάνω σε φύλλα ημιαγωγών κυρίως πυριτίου και αυτό το φύλλο ονομάζεται τσιπ ημιαγωγού.

¹² Ο μικροεπεξεργαστής περιλαμβάνει τις περισσότερες ή όλες τις λειτουργίες μιας κεντρικής μονάδας επεξεργασίας ενός ηλεκτρονικού υπολογιστή. Ο όρος x86 προέρχεται από το μοντέλο 8086 της Intel που ήταν ο πρώτος μικροεπεξεργαστής που παρήγαγε και παρουσίασε η εταιρεία το 1978.

¹³ Media Saturn Holding είναι η μεγαλύτερη ευρωπαϊκή εταιρεία λιανικής πώλησης μικροηλεκτρονικών συσκευών.

¹⁴ Το ποσό αυτό καθορίστηκε βάσει της αξίας των πωλήσεων επεξεργαστών x86, τις οποίες η Intel είχε τιμολογήσει σε επιχειρήσεις εγκατεστημένες εντός της ευρωπαϊκής αγοράς κατά το έτος 2007. Εν συνεχεία, η Επιτροπή καθόρισε ένα ποσοστό της αξίας αυτής με κριτήριο τη σοβαρότητα της παραβάσεως (5% έναντι του

Η Intel άσκησε προσφυγή κατά της απόφασης της Επιτροπής, ενώπιον του Δικαστηρίου ζητώντας να ακυρωθεί ή τουλάχιστον να μειωθεί το πρόστιμο. Το Γενικό Δικαστήριο τον Ιούνιο του 2014 απέρριψε την προσφυγή της Intel και επικύρωσε την απόφαση της Επιτροπής (General Court of the European Union, 2014). Ακολουθεί ανάλυση των γεγονότων.

1. Δομή της αγοράς:

α) Κεντρικές μονάδες επεξεργασίας (Central Processing Units-CPU)

Τα προϊόντα με τα οποία αυτή η απόφαση ασχολείται, είναι οι κεντρικές μονάδες επεξεργασίας (Central Processing Units-CPU) αρχιτεκτονικής x86. Οι CPU αποτελούν βασικό συστατικό μέρος κάθε υπολογιστή, τόσο από πλευράς συνολικής επίδοσης, όσο και από πλευράς κόστους του συστήματος. Συχνά, αποκαλούνται και «εγκέφαλος» των ηλεκτρονικών υπολογιστών. Η μέθοδος παραγωγής των CPU απαιτεί εγκαταστάσεις υψηλής τεχνολογίας οι οποίες είναι αρκετά δαπανηρές.

Οι κεντρικές μονάδες επεξεργασίας-CPU- χωρίζονται σε δύο κατηγορίες: τις CPU αρχιτεκτονικής x86 και τις CPU αρχιτεκτονικής μη x86. Η αρχιτεκτονική x86 αποτελεί πρότυπο σχεδιασμένο από την Intel για τους CPU της και λειτουργεί τόσο με το σύστημα Windows όσο και με το σύστημα Linux. Πριν το 2002, υπήρχαν διάφοροι κατασκευαστές CPU αρχιτεκτονικής x86 ωστόσο, οι περισσότεροι από αυτούς εξήλθαν από την αγορά. Από το 2000 και έπειτα η Intel και η AMD είναι ουσιαστικά οι μόνες εταιρείες που εξακολουθούν να κατασκευάζουν CPU αρχιτεκτονικής x86 (Official Journal of the European Union, 2009).

ανώτατου ορίου 30%) και κατόπιν το πολλαπλασίασε επί τα έτη της διάρκειας της παραβάσεως (πέντε έτη και τρεις μήνες, δηλ. με πολλαπλασιαστή 5,5 (<http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2014-06/cp140082el.pdf>))

β) Η θέση της Intel και ο ανταγωνισμός

Η Intel όπως προείπαμε είναι ο μεγαλύτερος κατασκευαστής τσιπ ημιαγωγών στον κόσμο με βάση τα έσοδα. Ιδρύθηκε το 1968 στην Καλιφόρνια των Ηνωμένων Πολιτειών και εισήγαγε πρώτη την αρχιτεκτονική μικροεπεξεργαστών x86, που σήμερα χρησιμοποιείται σχεδόν στο σύνολο των προσωπικών υπολογιστών. Η εταιρεία επίσης κατασκευάζει μητρικές πλακέτες, κάρτες δικτύου, μονάδες επεξεργασίας γραφικών και άλλες συσκευές που συνδέονται με ηλεκτρονικό υπολογιστή. Αρχικά, η Intel ήταν γνωστή σε μηχανικούς και τεχνολόγους αλλά η επιτυχημένη διαφημιστική καμπάνια τη δεκαετία του 1990 με όνομα «Intel inside» καθιέρωσε τόσο την ίδια, όσο και τα προϊόντα της. Τη δεκαετία 1997-2007 η Intel κατείχε πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς που πλησίαζαν περίπου το 70%, κάτι που λαμβάνεται ως σοβαρή ένδειξη δεσπόζουσας θέσης. Στα τέλη του 2008 απασχολούσε 94.100 υπαλλήλους παγκοσμίως και είχε καθαρά έσοδα ύψους 37.586.000.000 \$ (European Commission, 2009).

Πέραν τούτου, υπήρχαν και σημαντικοί φραγμοί εισόδου και επέκτασης στην αγορά CPU αρχιτεκτονικής x86 που οφείλονταν τόσο στις μεγάλες επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη, όσο και στα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας και στις εγκαταστάσεις παραγωγής που απαιτούνται για την παραγωγή των CPU αρχιτεκτονικής x86 κάτι που εδραιώνει ακόμη περισσότερο τη θέση της Intel στην αγορά στην οποία όλοι οι ανταγωνιστές έχουν εξέλθει πλην της AMD, ή κατέχουν ασήμαντο μερίδιο σ' αυτή (Official Journal of the European Union, 2009).

Η AMD είναι μια αμερικανική πολυεθνική εταιρεία παραγωγής ημιαγωγών που εδρεύει στην Καλιφόρνια των Ηνωμένων Πολιτειών. Ιδρύθηκε το 1969 και είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος παγκόσμιος προμηθευτής μικροεπεξεργαστών που βασίζονται στην αρχιτεκτονική x86 και ένας από τους μεγαλύτερους προμηθευτές μονάδων επεξεργασίας γραφικών. Είναι η μοναδική σοβαρή ανταγωνίστρια εταιρεία της Intel όσον τους CPU αρχιτεκτονικής x86 και εκείνη η οποία υπέβαλε στην Επιτροπή τον Οκτώβρη του 2002 την επίσημη καταγγελία περί καταχρηστικής συμπεριφοράς εκ μέρους της Intel (Official Journal of the European Union, 2009).

2. Η συμπεριφορά της Intel στην αγορά

Η καταχρηστική συμπεριφορά της Intel αναλύεται σε δύο είδη συμπεριφορών εκ μέρους της έναντι των εμπορικών της εταιρών: α) τις εκπτώσεις υπό όρους που χορηγούσε σε 4 κύριους κατασκευαστές υπολογιστών (DELL, LENOVO, HP και NEC) και β) τους λεγόμενους αποκάλυπτους περιορισμούς. Αναλυτικά όσον αφορά την πρώτη συμπεριφορά η Intel χορηγούσε εκπτώσεις στους ανωτέρω κατασκευαστές υπολογιστών υπό τον όρο ότι αυτοί θα κάλυπταν όλες ή σχεδόν όλες τους τις ανάγκες σε CPU αρχιτεκτονικής x86 από την Intel. Συγκεκριμένα:

- Χορηγούσε εκπτώσεις στην Dell (από το 2002 έως το 2005) υπό τον όρο ότι η Dell θα προμηθευόταν αποκλειστικά CPU αρχιτεκτονικής x86 από την Intel.
- Χορηγούσε εκπτώσεις στην HP (από το 2002 έως το 2005) υπό τον όρο ότι η HP θα προμηθευόταν από την Intel τουλάχιστον το 95% των CPU αρχιτεκτονικής x86 που χρειαζόταν για τους επιτραπέζιους υπολογιστές της.
- Χορηγούσε εκπτώσεις στη NEC (από το 2002 έως το 2005) υπό τον όρο ότι η NEC θα προμηθευόταν από την Intel τουλάχιστον το 80% των CPU αρχιτεκτονικής x86 που χρειαζόταν τόσο για τους επιτραπέζιους όσο και τους φορητούς υπολογιστές.
- Τέλος, χορηγούσε εκπτώσεις στη Lenovo κατά τη διάρκεια του 2007 υπό τον όρο ότι η Lenovo θα προμηθευόταν από την Intel τους CPU αρχιτεκτονικής x86 που χρειαζόταν για το τμήμα φορητών υπολογιστών (Official Journal of the European Union, 2009; European Union, 2009).

Όσον αφορά τη δεύτερη συμπεριφορά, η Intel κατέβαλε χρήματα στη Media Saturn Holding (MSH), τη μεγαλύτερη ευρωπαϊκή εταιρεία λιανικής πώλησης μικροηλεκτρονικών συσκευών ώστε η MSH να πωλεί αποκλειστικά υπολογιστές εξοπλισμένους με επεξεργαστές x86 της Intel.

Επιπλέον, η Intel κατέβαλε και χρηματικά ποσά σε τρεις κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών (HP, ACER και LENOVO) υπό τον όρο ότι αυτοί θα αναβάλουν ή θα ματαιώσουν τη διάθεση στην αγορά προϊόντων εξοπλισμένων με επεξεργαστές της AMD και θα επιβάλουν περιορισμό στη διανομή αυτών των προϊόντων (European Union, 2009).

3. Αξιολόγηση της Επιτροπής

α) Υποκείμενο της δεσπόζουσας θέσης είναι η επιχείρηση Intel Corporation και πρόκειται περί ατομικής δεσπόζουσας θέσης

β) Η σχετική γεωγραφική αγορά είναι η παγκόσμια αγορά ενώ η σχετική αγορά προϊόντος είναι οι μονάδες κεντρικής επεξεργασίας (CPU) αρχιτεκτονικής x86.

γ) Η δεσπόζουσα θέση. Το μερίδιο αγοράς που κατείχε η Intel κατά τη διάρκεια του δεκαετούς ελέγχου της Επιτροπής στους CPU αρχιτεκτονικής x86, άγγιζε περίπου το 70% κάτι που σαφώς δείχνει ισχυρή ένδειξη δεσπόζουσας θέσης. Επιπλέον, οι σημαντικοί φραγμοί εισόδου και επέκτασης στην εν λόγω αγορά προϊόντος που προέκυπταν από επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη καθώς, δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας καθώς και εγκαταστάσεις παραγωγής απαραίτητες για την παραγωγή των CPU αρχιτεκτονικής x86, έδιναν στην Intel σαφή πλεονέκτημα για ισχυροποίηση της δεσπόζουσας θέσης της.

Τέλος , η εδραίωση του σήματος της Intel στην αγορά μέσω τεράστιας διαφημιστικής καμπάνιας καθώς και η ανυπαρξία εναλλακτικού ανταγωνισμού, πλην της AMD, παγώνουν ακόμη περισσότερο την άποψη-κρίση της Επιτροπής περί υπάρξεως δεσπόζουσας θέσης (General Court of the European Union, 2014).

Στηριζόμενη στα ανωτέρω η Επιτροπή κρίνει ότι η Intel κάνει κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της στα κάτωθι:

α) Χορηγώντας ποσοστά έκπτωσης στους κύριους κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών (DELL, LENOVO, HP και NEC) υπό τον όρο ότι θα καλύπτουν όλο ή σχεδόν όλο το σύνολο των αναγκών τους σε CPU αρχιτεκτονικής x86 από την Intel.

β) Καταβάλλοντας χρήματα τόσο στην Media Saturn Holding (MSH) για την αποκλειστική πώληση των CPU αρχιτεκτονικής x86 της Intel, όσο και σε τρεις κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών (HP, ACER και LENOVO) για την αναβολή ή ματαίωση της διάθεσης στην αγορά προϊόντων με επεξεργαστή της AMD.

Τα ανωτέρω καταδεικνύουν ότι η συμπεριφορά της Intel βλάπτει άμεσα τον ανταγωνισμό καθώς οι καταναλωτές δεν έχουν την ελευθερία επιλογής, εμποδίζεται η είσοδος νέων ανταγωνιστών στην αγορά γεγονός που βλάπτει και τις ίδιες τις εταιρίες μιας και περιορίζεται η καινοτομία και η εξέλιξη του προϊόντος και τέλος περιορίζεται η διανομή του ίδιου προϊόντος από τον κύριο ανταγωνιστή κάτι που βλάπτει επίσης τον ανταγωνισμό και τους καταναλωτές καθώς δεν μπορεί να υπάρξει ενδεχόμενη μείωση της τιμής του προϊόντος.

Επομένως, σύμφωνα με τα προλεγόμενα η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υπήρχε παράβαση του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ και επέβαλε το πρόστιμο-μαμούθ στην Intel ύψους 1,06 δις ευρώ καλώντας την να τερματίσει άμεσα τις παραβάσεις της. Η Intel έκανε έφεση κατά της απόφασης της Επιτροπής ενώπιον του Γενικού Δικαστηρίου ζητώντας να ακυρωθεί ή έστω να μειωθεί κατά πολύ το πρόστιμο. Το Γενικό Δικαστήριο τον Ιούνιο του 2014, επιβεβαιώνοντας τη νομολογία των δικαστηρίων της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στηριζόμενη στην απόφαση της Hoffmann-La Roche του 1979, σύμφωνα με την οποία «μια επιχείρηση που είναι σε δεσπόζουσα θέση και δεσμεύει τους αγοραστές με την υποχρέωση για απόκτηση του συνόλου ή σημαντικού τμήματος των αναγκών τους αποκλειστικά από την εν λόγω επιχείρηση, αποτελεί καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης της κατά την έννοια του άρθρου 102 ΣΛΕΕ είτε αυτό συμφωνήθηκε χωρίς περαιτέρω διευκρινήσεις, είτε συσχετίζεται με τη χορήγηση κάποιας έκπτωσης», απέρριψε την προσφυγή της Intel και επικύρωσε την απόφαση της Επιτροπής (Wils, 2014), υπογραμμίζοντας πως το πρόστιμο δεν είναι βαρύ, δεδομένου

ότι ισούται με το 4,15% του κύκλου εργασιών της Intel για το 2008 έναντι του μέγιστου 10%. Από την πλευρά της η Intel μπορούσε να ζητήσει να δικαιωθεί από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, όχι σχετικά με την ουσία του προστίμου, παρά μόνο ως προ το γράμμα του νόμου, κάτι που δεν συνέβη μιας και προέβη μόνο σε μια ανακοίνωση στην οποία εξέφραζε την απογοήτευσή της για την απόφαση. Η δε Επιτροπή, εξέφρασε την ικανοποίησή της υπογραμμίζοντας ότι η απόφαση του Γενικού Δικαστηρίου λειτουργεί ως ισχυρή υπόμνηση ότι τέτοιες συμπεριφορές δεν είναι μόνο παράνομες, αλλά και απαράδεκτες (Eurocapital, 2014).

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ CASE STUDIES

Στις μελέτες περιπτώσεων που αναλύσαμε πιο πάνω είδαμε σε κάθε περίπτωση πώς εφαρμόζεται στην πράξη η νομολογία της Ευρωπαϊκής Ένωσης από τα αντίστοιχα θεσμικά της όργανα, με ποιους τρόπους μπορεί μια επιχείρηση να χρησιμοποιήσει καταχρηστικά τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει στην αγορά νοθεύοντας κατ' επέκταση τον ελεύθερο ανταγωνισμό και τέλος ποιες είναι οι διαφορές που μπορεί να υπάρχουν, αν υπάρχουν, μεταξύ των δύο αρχικών case studies (United Brands Company-Hoffmann La Roche) που απασχόλησαν την Επιτροπή το 1976 με το τελευταίο case study (Intel) η υπόθεση του οποίου έληξε με την επικύρωση του προστίμου-μαμούθ από το Γενικό Δικαστήριο τον Ιούνιο του 2014. Αναλυτικότερα τα δεδομένα έχουν ως εξής για κάθε περίπτωση ξεχωριστά:

Στην υπόθεση της United Brands δόθηκε για πρώτη φορά ο ορισμός της δεσπόζουσας θέσης μιας επιχείρησης ως η θέση οικονομικής ισχύος την οποία κατέχει μια επιχείρηση και η οποία της παρέχει τη δυνατότητα να εμποδίζει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού μέσα σε μια σχετική αγορά, επιτρέποντάς την να συμπεριφέρεται σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, τους πελάτες και τελικά τους καταναλωτές. Είδαμε ότι η Επιτροπή για να τεκμηριώσει τη δεσπόζουσα θέση της επιχείρησης στην αγορά στηρίχτηκε α) στην άρνηση της επιχείρησης να προμηθεύσει έναν από τους μεγαλύτερους συνεργάτες της-την Olesen- επειδή η Olesen συνεργαζόταν με ανταγωνίστρια της United Brands και β) στα τεχνολογικά και οικονομικά εμπόδια εισόδου στην αγορά που είχε «επιβάλει» η United Brands μιας και το ισχυρό της εμπορικό σήμα, η άμεση πρόσβασή της σε ά ύλες, οι τεράστιες επενδύσεις και η τεχνολογική της πρωτιά ήταν στοιχεία που δεν μπορούσαν να ξεπεραστούν από κανέναν ανταγωνιστή.

Στην υπόθεση της Hoffmann-La Roche προστέθηκε στον αρχικό ορισμό της δεσπόζουσας θέσης και το γεγονός ότι μιας τέτοια θέση δεν αποκλείει την ύπαρξη κάποιου ανταγωνισμού αλλά επιτρέπει στην επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, αν όχι να αποφασίζει, τουλάχιστον να έχει αισθητή επίδραση επί των όρων υπό τους οποίους θα αναπτυχθεί ο ανταγωνισμός. Στην συγκεκριμένη υπόθεση η Επιτροπή για να

τεκμηριώσει τη δεσπόζουσα θέση της επιχείρησης στην αγορά στηρίχτηκε α) στα πολύ υψηλά μερίδια αγοράς που κατείχε η Roche στην σχετική αγορά των βιταμινών A, B₂, B₃, B₆, C, E, H, β) στο εξατομικευμένο καθεστώς εκπτώσεων που παρείχε η εταιρεία στους πελάτες που κάλυπταν το σύνολο ή το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους σε βιταμίνες από τη Roche και γ) στους σημαντικούς φραγμούς εισόδου στην αγορά βιταμινών νέων επιχειρήσεων καθώς υπήρχε ήδη ένα ευρύ κατεστημένο δίκτυο πωλήσεων και διανομής βιταμινών από την Roche και επίσης η εταιρεία διέθετε τόσο εμπορικά όσο και τεχνολογικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών της που ήταν δύσκολο να «απειληθεί» από κάποιων καινούργιο ανταγωνιστή.

Τέλος στην περίπτωση της Intel, μιας από τις πιο πολυσυζητημένες αποφάσεις τις Επιτροπής λόγω του πολύ υψηλού προστίμου (1,06 δις ευρώ), η Επιτροπή για τον καθορισμό της δεσπόζουσας θέσης στην σχετική αγορά των μονάδων κεντρικής επεξεργασίας (CPU) αρχιτεκτονικής x86, στηρίχτηκε α) στα πολύ υψηλά μερίδια αγοράς της εταιρείας στην εν λόγω σχετική αγορά (άγγιζαν περίπου το 70%), β) στα ποσοστά έκπτωσης που χορηγούσε η Intel τόσο στους κύριους κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών (DELL, LENOVO, HP και NEC) υπό τον όρο ότι θα καλύπτουν όλο ή σχεδόν όλο το σύνολο των αναγκών τους σε CPU αρχιτεκτονικής x86 από την Intel, όσο και στα χρηματικά κίνητρα που κατέβαλε στην Media Saturn Holding (MSH) για την αποκλειστική πώληση των CPU αρχιτεκτονικής x86 της Intel και σε τρεις κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών (HP, ACER και LENOVO) για την αναβολή ή ματαίωση της διάθεσης στην αγορά προϊόντων με επεξεργαστή της ανταγωνίστριας εταιρείας AMD και γ) στα σημαντικά εμπόδια εισόδου στην αγορά των CPU αρχιτεκτονικής x86 καθώς απαιτούνταν μεγάλες επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη, και εγκαταστάσεις παραγωγής υψηλών προδιαγραφών για την παραγωγή των CPU αρχιτεκτονικής x86 που οι ανταγωνιστές δεν μπορούσαν να ακολουθήσουν αυτή τη μεγάλη αναπτυξιακή πορεία της Intel.

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΤΩΝ CASE STUDIES

CASE STUDIES			
	UNITED BRANDS	HOFFMANN-LA ROCHE	INTEL
ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΠΑΡΧΗ ΔΕΣΠ. ΘΕΣΗΣ & ΚΑΤΑΦΟΡΤΙΚΗΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΑΥΤΗΣ	1. ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΜΠΑΛΑΝΑΣ 2. ΑΡΝΗΣΗ ΤΗΣ ΝΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΣΕΙ ΤΗΝ OLESEN	1. ΥΨΗΛΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ 2. ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ 3. ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΙ ΦΡΑΓΜΟΙ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΒΙΤΑΜΙΩΝ	1. ΥΨΗΛΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ 2. ΠΟΣΟΣΤΑ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ & ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΩΙΗΤΡΑ ΓΙΑ ΜΗ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΤΗΣ AMD 3. ΕΜΠΟΔΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ CPUx86

ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στηριζόμενοι στην ανάλυση που προηγήθηκε στην παρούσα εργασία, αξίζει να σημειωθεί ότι τελικά η πολιτική ανταγωνισμού είναι ένα σύνολο κανόνων, νόμων, πολιτικών, θεσμών που συνδυαζόμενοι αρμονικά μεταξύ τους εξασφαλίζουν ότι προάγεται ο ελεύθερος ανταγωνισμός στην αγορά σε τέτοιο σημείο που να μην περιορίζεται η οικονομική ευημερία του συνόλου των ατόμων.

Στο αρχικό ερώτημα που τέθηκε του πώς ο ανταγωνισμός μπορεί να επιφέρει αποτελέσματα αντίθετα από τα αναμενόμενα χρησιμοποιώντας καταχρηστικές πρακτικές που θέτουν σε κίνδυνο την ομαλή λειτουργία της ενιαίας αγοράς, απαντάμε ότι σε ένα τόσο έντονα παγκοσμιοποιημένο και τεχνολογικά ανεπτυγμένο περιβάλλον, ο ανταγωνισμός είναι τόσο έντονος σε πολλούς τομείς και σε καθημερινή βάση, που μάλλον είναι αναπόφευκτο να μην συναντώνται και περιοριστικές πρακτικές. Στην παρούσα εργασία δόθηκε έμφαση περισσότερο στον ανταγωνισμό που υφίσταται μεταξύ των επιχειρήσεων. Μια ανεξάρτητη οικονομική οντότητα όπως η επιχείρηση προσπαθεί να επιβιώσει σε μια αγορά είτε επεκτείνοντας τις δραστηριότητές της μέσω των θυγατρικών της και των άμεσων ξένων επενδύσεων, είτε επενδύοντας σε έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία προσπαθώντας να γίνει πιο ανταγωνιστική, είτε επιδιώκοντας συνεχή βελτίωση τόσο του εξοπλισμού της όσο και του ανθρώπινου δυναμικού της.

Πολλές φορές όμως μια επιχείρηση καταχράται την ηγετική θέση που μπορεί να κατέχει σε μια αγορά καθώς δίνει έμφαση περισσότερο στην εδραίωση και κυριαρχία της στην αγορά παρά στη σωστή τήρηση των κανόνων του ανταγωνισμού και στην ευημερία των καταναλωτών. Και εδώ, οφείλουν να παρεμβαίνουν τα θεσμικά όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης (τόσο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή όσο και το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο) που στηριζόμενα στους κανόνες και τους νόμους της Ευρωπαϊκής Ένωσης περί ελεύθερου ανταγωνισμού, πρέπει πρωτίστως να προστατεύουν τα συμφέροντα των καταναλωτών και έπειτα όλων των ανταγωνιστριών δυνάμεων που εμπλέκονται σε μια αγορά.

Γι' αυτό τον Δεκέμβρη του 2008 εκδόθηκε το Έγγραφο Γενικών Κατευθύνσεων (Guidance Paper) σχετικά με τις προτεραιότητες που οφείλει να θέτει η Επιτροπή κατά

τον έλεγχο εφαρμογής του άρθρου 82 της ΣΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις.

Οι προσεγγίσεις πριν το εν λόγω Έγγραφο έδιναν βάρος στο τι έκαναν οι επιχειρήσεις δηλ. στη φύση της συμπεριφοράς τους και η Επιτροπή έδινε έμφαση σ' αυτή ακριβώς τη συμπεριφορά και όχι στα αποτελέσματά της. Με βάση το Guidance Paper η Επιτροπή θα επικεντρώνεται περισσότερο στα αποτελέσματα αυτής της συμπεριφοράς και στο κατά πόσο αυτά τα αποτελέσματα είναι επιζήμια για τους καταναλωτές (υψηλές τιμές, χαμηλή ποιότητα, μειωμένη επιλογή νέων ή βελτιωμένων προϊόντων ή υπηρεσιών) ώστε να διαφυλάξει τον ουσιαστικό ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων (Official Journal of the European Union, 2009).

Το έγγραφο αυτό αποτελεί έναν εκσυγχρονισμό της εφαρμογής του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ καθώς οι εποχές αλλάζουν, τα πράγματα εξελίσσονται, η οικονομική σκέψη εμπλουτίζεται με νέες ιδέες και η Επιτροπή καλό θα ήταν να μην παραμείνει προσκολλημένη στη νομικίστικη προσέγγιση των θεμάτων αλλά να εφαρμόσει ουσιαστικές και καίριας σημασίας συμπεριφορές που θα ωφελήσουν ελεύθερο ανταγωνισμό στο σύνολό του τόσο από πλευράς των καταναλωτών (τιμές, ποιότητα) όσο και από πλευράς των επιχειρήσεων (ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, καινοτομία, βελτίωση προϊόντων) (Geradin, 2010).

Στην περίπτωση της Intel η Επιτροπή εφάρμοσε το άρθρο 82 της ΣΕΚ για πρώτη φορά μετά τη δημοσίευση του συγκεκριμένου Εγγράφου Γενικών Κατευθύνσεων. Η απόφαση της Επιτροπής για την Intel καταδεικνύει σε κάποιο βαθμό, την αλλαγή που σταδιακά επιχειρείται στη στάση της Επιτροπής όσον αφορά την εφαρμογή του άρθρου 82 της ΣΕΚ. Παίρνοντας ως πρότυπο για μελλοντικές αποφάσεις, την απόφαση για την Intel φαίνεται ότι οι βασικές έννοιες που απορρέουν από αυτή την απόφαση, θα εφαρμόζονται αυστηρά και σε άλλες μελλοντικές αποφάσεις ,με γνώμονα πάντα την ευημερία των καταναλωτών και όχι μόνο την τυπική προσήλωση στην Ευρωπαϊκή νομολογία. Πιο αναλυτικά, δόθηκε η αφορμή μέσω της υπόθεσης της Intel για βελτιώσεις και εξελίξεις στη συμπεριφορά της Επιτροπής και στον τρόπο σκέψης της για μια πιο ολοκληρωμένη και σαφή προσέγγιση στο θέμα του ανταγωνισμού και της

δεσπόζουσας θέσης που ξεφεύγει από τα στενά όρια του τι πρέπει να γίνει βάση μόνο της νομοθεσίας (Monti, 2010).

Ουσιαστικά δηλαδή, είναι η απαρχή για την εξέλιξη της οικονομικής σκέψης, της συζήτησης γύρω από το θέμα της δεσπόζουσας θέσης και της καταχρηστικής εκμετάλλευσής της εκ μέρους των επιχειρήσεων, της εξέλιξης του ίδιου του θεσμικού οργάνου της Ευρωπαϊκής Ένωσης (της Ευρωπαϊκής Επιτροπής) και εν κατακλείδι, της γενικότερης αντίληψης των πραγμάτων όχι από μία μονοδιάστατη πλευρά αλλά συμπεριλαμβάνοντας όλους εκείνους τους παράγοντες που μπορεί να επηρεάζουν μια κατάσταση ή μια απόφαση.

Βιβλιογραφία

Akman, P., & Garrod, L. (2010). When are Excessive Prices Unfair?. ESRC Centre for Competition Policy Working Paper, (10-4).

Audretsch, D. B., Baumol, W. J., & Burke, A. E. (2001). Competition policy in dynamic markets. *International journal of industrial organization*, 19(5), 613-634.

Barros, P. P. (2003). Looking behind the curtain—effects from modernization of European Union competition policy. *European Economic Review*, 47(4), 613-624.

Böheim, M. H. (2011). Competition policy: ten lessons learnt from the financial crisis. *Empirica*, 38(3), 315-330.

Calciano, F. L. (2009). Reforming European competition policy. *European View*, 8(1), 125-131.

Carree, M., Günster, A., & Schinkel, M. P. (2010). European antitrust policy 1957–2004: an analysis of commission decisions. *Review of Industrial Organization*, 36(2), 97-131.

Chiriac, M. (2008). The History Of Competition Policy In Europe. *Revista Economica*, 41(4), 72-76.

Crowe, R. (2009). The Treaty of Lisbon: A Revised Legal Framework for the Organisation and Functioning of the European Union. In *ERA Forum* (Vol. 9, No. 2, pp. 163-208). Springer Berlin Heidelberg.

Eirik Østerud. (2010). Identifying Exclusionary Abuses by Dominant Undertakings Under EU Competition Law: The Spectrum of Tests (Vol. 45). Kluwer Law International.

Florea, D., & Ungureanu, C. (2012). The Competition Policy In The European Union. *Annals-Economy Series*, 3, 111-116.

Geradin, D. (2010). **Is the Guidance Paper on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 102 TFEU to Abusive Exclusionary Conduct Useful?**. Available at SSRN 1569502.

Geradin, D., Petit, N., Walker, M., Hofer, P., & Louis, F. (2005). The Concept of Dominance in EC Competition Law. GCLC Research Paper on the Modernization of Article, 82.

Harbord, D., & Hoehn, T. (1994). Barriers to entry and exit in European competition policy. *International Review of Law and Economics*, 14(4), 411-435.

Iordache, L. (2014). The Single Market and EU Competition Law-Two Pillars of the European Union. *GLOBAL ECONOMIC OBSERVER*, 117.

Këllezi, P. (2008). **Abuse below the Threshold of Dominance? Market Power, Market Dominance, and Abuse of Economic Dependence.** In *Abuse of Dominant Position: New Interpretation, New Enforcement Mechanisms?* (pp. 55-88). Springer Berlin Heidelberg.

Lang, J. T. (1979). Some Aspects of Abuse of Dominant Positions in European Community Antitrust Law. *Fordham International Law Journal*, 3(1), 1.

Maican, O. H. (2014). Criteria applied in delimiting practice of dominant position abuse. *Law Review*, 4(1), 32-47.

Maliszewska-Nienartowicz, J. (2007). The abuse of the dominant position within the internal market of the European community: from theoretical assumptions to practice. *Interdisciplinary Management Research*, 3, 429-448.

Monti, G. (2010). Article 82 EC: what future for the effects-based approach?. *Journal of European competition law & practice*, 1(1), 2-11.

Motta, Massimo. *Competition policy: theory and practice*. Cambridge University Press, 2004.

Mousis, N. «European Union, law, economy, policy”, **Papazisi** ed., Athens, 2011

Mușetescu, R., Dima, M. A., & Paun, C. (2008). The role of the competition policy in forging the European Common Market. University Library of Munich, Germany.

Nathan, S. S. (1979). Antitrust Law of the European Economic Community-An Interpretation of Articles 85 and 86 of the Treaty of Rome. *Maryland Journal of International Law*, 4(2), 251.

Smith, Adam. *The wealth of nations* [1776]. na, 1937.

Thomas, A. M., & Walling, L. (2011). Fair competition: The engine of economic development (No. 31333). University Library of Munich, Germany.

van Meerhaeghe, M. A. G. (1967). The purpose of competition policy. *Journal of Economics*, 27(4), 425-438.

Wils, W. P. (2014). The judgment of the EU General Court in Intel and the so-called 'more economic approach' to abuse of dominance. *World Competition: Law and Economics Review*, 37(4).

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

http://ec.europa.eu/competition/consumers/why_el.html

http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/index_el.htm

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/european-parliament/index_el.htm

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/european-council/index_el.htm

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/council-eu/index_el.htm

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/european-commission/index_el.htm

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/court-justice/index_el.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/competition/firms/l26092_el.htm

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2008:115:FULL&from>

http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/2013/part1_el.pdf

http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com%282013%290404_/com_com%282013%290404_el.pdf

http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/el/competition_el.pdf

http://ec.europa.eu/competition/antitrust/procedures_102_en.html

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX:31997Y1209%2801%29>

<http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/3/2009/EL/3-2009-864-EL-F-0.Pdf>

<http://ec.europa.eu/competition/ecn/statistics.html>

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31976D0353>

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31976D0642&from=EN>

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:61976CJ0085&from=EN>

<http://www.sjberwin.com/insights/2014/06/13/general-court-upholds-highest-ever-fine-imposed-by-the-european-commission>

<http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2014-06/cp140082el.pdf>

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0922%2802%29&from=EN>

http://ec.europa.eu/competition/sectors/ICT/intel_provisional_decision.pdf

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-09-745_en.htm

<http://www.eurocapital.gr/permalink/59763.html>

http://ec.europa.eu/competition/cartels/overview/factsheet_fines_el.pdf

http://www.epant.gr/img/x2/categories/ctg387_3_1413285793.pdf

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009XC0224%2801%29&from=EN>

