



Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής
Σχολή Διοικητικών, Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών
Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής
Π.Μ.Σ. «Δημόσια Οικονομική & Πολιτική»



**«Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ ΚΑΙ ΟΙ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ
ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ»**

Κόλλιας Ευάγγελος, Α.Μ: 22047

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής
Του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στη
Δημόσια Οικονομική και Πολιτική.

Αιγάλεω, 2024



Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής
Σχολή Διοικητικών, Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών
Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής
Π.Μ.Σ. «Δημόσια Οικονομική & Πολιτική»



**«Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ ΚΑΙ ΟΙ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ
ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ»**

Κόλλιας Ευάγγελος, Α.Μ: 22047

Επιβλέπουσα: Δεδούλη Αικατερίνη, Αναπληρώτρια Καθηγήτρια, Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής
του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής
Του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στη
Δημόσια Οικονομική και Πολιτική.

Αιγάλεω, 2024



University of West Attica
School of Administration, Economic, and social Sciences
Department of Accounting & Finance
M.Sc.in Public Economics and Policy



**«PROTECTION OF COMPETITION IN THE EU AND THE CASES OF
ABUSE OF DOMINANT POSITION»**

Kollias Evangelos, R.N.:22047

Supervisor: Dedouli Aikaterini, Associate Professor, Dept. of Accounting & Finance of the University of West Attica

Master Thesis submitted to the Dept. of Accounting & Finance of the University of West Attica in partial fulfilment of the requirements for the degree of M.Sc. in Public Economics and Policy

Aigaleo, Greece,2024



Τίτλος εργασίας

Μέλη Εξεταστικής Επιτροπής

Εγκρίθηκε από την εξεταστική επιτροπή την19/09/2024.....

Α/α	ΟΝΟΜΑΕΠΩΝΥΜΟ	ΒΑΘΜΙΔΑ/ΙΔΙΟΤΗΤΑ	ΨΗΦΙΑΚΗΥΠΟΓΡΑΦΗ
	Αικατερίνη Δεδούλη	Αναπληρώτρια Καθηγήτρια Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής	
	Ανδρέας Αλεξόπουλος	Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής,	
	Απόστολος Παπακωνσταντίνου	Λιδάκτωρ Συνταγματικού Λικαίου - Δικηγόρος	

Ευχαριστίες

Ευχαριστώ την οικογένεια μου και τους ανθρώπους που ήταν δίπλα μου στη προσπάθεια αυτή!

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΓΓΡΑΦΕΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Ο κάτωθι υπογεγραμμένος ...Κόλλιας Ευάγγελος..... του...Σωτηρίου., με αριθμό μητρώου 22047 φοιτητής του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών ... Δημόσια Οικονομική και Πολιτική ... του Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής..της Σχολής Διοικητικών, Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής, δηλώνω ότι:

«Είμαι συγγραφέας αυτής της μεταπτυχιακής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην εργασία. Επίσης, οι όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε ακριβώς είτε παραφρασμένες, αναφέρονται στο σύνολό τους, με πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Επίσης, βεβαιώνω ότι αυτή η εργασία έχει συγγραφεί από μένα αποκλειστικά και αποτελεί προϊόν πνευματικής ιδιοκτησίας τόσο δικής μου, όσο και του Ιδρύματος.

Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Επιθυμώ την απαγόρευση πρόσβασης στο πλήρες κείμενο της εργασίας μου μέχρι..... και έπειτα από αίτηση μου στη Βιβλιοθήκη και έγκριση του επιβλέποντα καθηγητή.

Ο/Η Δηλών/ούσα



* Όνομα Επώνυμο/Ιδιοτητα

Ψηφιακή Υπογραφή

* Ψηφιακή υπογραφή του επιβλέποντος αν έχει ζητηθεί απαγόρευση πρόσβασης στην εργασία για κάποιο χρονικό διάστημα.

«Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ ΚΑΙ ΟΙ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ»

Περίληψη

Η προστασία του ανταγωνισμού αποτελεί έναν από του πρωταρχικούς στόχους πολιτικής που έχει θέσει η ΕΕ. Ιδιαίτερα μετά το τέλος του Β' Παγκοσμίου πολέμου, η ανάγκη οχύρωσης της οικονομίας από τα μονοπώλια καθιέρωσαν τις πρακτικές προστασίας στο Ευρωπαϊκό πλαίσιο. Η επιδίωξη των ιθυνόντων της Ένωσης ήταν και είναι να προσεγγίζονται, όσο αυτό είναι δυνατό, τα πρότυπα που θέτει η θεωρία του ελεύθερου ανταγωνισμού. Υπό αυτό το πλαίσιο, το ευρύτερο κοινωνικό-οικονομικό στερέωμα θα μπορεί να γνωρίσει μια σημαντική άνθιση που θα συνδυάζεται από καταναλωτική ευημερία και πρόοδο της επιχειρηματικότητας. Τα θεσμικά θεμέλια προστασίας έχουν τεθεί τόσο στις ιδρυτικές συνθήκες της ΕΕ, όσο και μέσα από πράξεις των εκάστοτε οργάνων. Μέσα από αυτές μπορούν να γίνουν αντιληπτές οι ομαδοποιήσεις των υποθέσεων που συναντώνται σε κάθε πεδίο προστασίας. Πιο συγκεκριμένα, εμπεριέχουν τις περιπτώσεις συμφωνιών ανάμεσα στις επιχειρήσεις, τη παροχή κρατικών ενισχύσεων με αμφιλεγόμενα κριτήρια και τις καταχρήσεις με τις οποίες οι ισχυρότερες επιχειρήσεις μπορούν να εδραιώσουν τη θέση τους. Στη παρούσα εργασία η στόχευση θα αφιερωθεί κυρίως στη τελευταία ομάδα περιπτώσεων και ειδικότερα στο πώς αυτές αντιμετωπίζονται από την ΕΕ. Υπάρχουν πολλά είδη καταχρηστικών συμπεριφορών στις οποίες δύναται να προβούν οι ισχυρότερες επιχειρήσεις, σε τιμολογιακό ή μη επίπεδο. Τα όργανα ανταγωνισμού αλλά και το ΔΕΕ έχουν αντιμετωπίσει πολλάκις τέτοιες υποθέσεις και έχουν διαμορφώσει ένα πλαίσιο ανάλυσης ανάλογα με το κάθε είδος παραβίασης που παρατηρείται. Βέβαια η πολυπλοκότητα των ζητημάτων αυτών σε συνδυασμό με την όλο και μεγαλύτερη μεγέθυνση των επιχειρηματικών βλέψεων των επιχειρήσεων θα πρέπει να εφιστούν συνεχώς τη προσοχή στα όργανα της ΕΕ για εκσυγχρονισμό των διαδικασιών τους.

Λέξεις κλειδιά: προστασία του ανταγωνισμού, ελεύθερος ανταγωνισμός, νόθευση, συμπράξεις, κρατικές ενισχύσεις, σχετική αγορά, κατάχρηση, δεσπόζουσα θέση

«PROTECTION OF COMPETITION IN THE EU AND THE CASES OF ABUSE OF DOMINANT POSITION»

Abstract

Protecting competition is one of the EU's overarching policy objectives. Especially after the end of the Second World War, the need to fortify the economy from monopolies established protection practices in the European context. The aim of the Union's leaders was and still is to approximate, as far as possible, the standards set by the theory of free competition. In this context, the wider socio-economic firmament will be able to experience a significant boom combined with consumer prosperity and advances in entrepreneurship. The institutional foundations of protection have been laid both in the founding treaties of the EU and through acts of the respective institutions. Through them, the groupings of cases encountered in each field of protection can be understood. More specifically, they include cases of agreements between companies, the provision of state aid based on dubious criteria and the abuses by which the strongest companies can consolidate their position. In this paper the focus will be mainly on the last group of cases and in particular on how they are dealt with by the EU. There are many types of abusive behaviour that the most powerful companies can engage in, whether priced or not. The competition bodies as well as the CJEU have dealt with such cases on several occasions and have formed a framework for analysis depending on each type of infringement you observe. Of course, the complexity of these issues, combined with the growing business aspirations of businesses, should constantly draw attention to the EU institutions to modernise their procedures.

Keywords: Protection of competition, free competition, distortion, restrictive practices, State aid, relevant market, abuse, dominant position

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΤΟ ΔΙΚΑΙΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ	3
Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	3
Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	5
ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ	13
ΟΙ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΗΣ ΣΛΕΕ	13
ΤΟ ΑΡΘΡΟ 101 ΤΗΣ ΣΛΕΕ	13
ΤΟ ΑΡΘΡΟ 102 ΤΗΣ ΣΛΕΕ	19
ΤΑ ΑΡΘΡΑ 107-108 ΤΗΣ ΣΛΕΕ	20
Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	23
Η ΝΟΘΕΥΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	26
Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ	28
Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΕΝΙΣΧΥΣΕΩΝ	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΩΝ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	37
Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ	37
Η ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	39
Η ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ	39
Η ΣΧΕΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΑΓΟΡΑ	42
ΑΛΛΕΣ ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΥΠΑΡΞΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ	44
ΤΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ	44
ΤΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ	46
Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ	48
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΟΡΦΕΣ ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ	51
Η ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ	51
ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΥΠΕΡΜΕΤΡΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ	54
ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΚΑΤΩ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	56
Η ΣΥΜΠΙΕΣΗ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	58
ΟΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΜΕΣΩ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ	61
ΟΙ ΔΕΣΜΕΥΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	64
ΑΡΝΗΣΗ ΣΤΗ ΠΩΛΗΣΗ	70

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στους κύκλους της ΕΕ, η προσπάθεια οριοθέτησης και προστασίας του περιβάλλοντος εντός του οποίου αλληλεπιδρούν οι οικονομικοί δρώντες αποτελεί κεντρικό τομέα πολιτικής για την βιωσιμότητα του ευρύτερου ενωσιακού οικοδομήματος. Οι εμπορικοί όροι, η κατανάλωση αλλά και η γενικότερη ευημερία του κοινωνικού συνόλου μπορούν να μεταβληθούν άρδην, αν η συμπεριφορά των επιχειρήσεων δεν εποπτευόταν με κάποιο τρόπο. Γι' αυτό, η ύπαρξη του δικαίου ανταγωνισμού αποτελεί ένα ισχυρό εργαλείο αξιολόγησης των διαφορετικών περιστάσεων που παρατηρούνται κατά καιρούς, παρέχοντας παράλληλα την αρμοδιότητα στα ιθύνοντα όργανα να επιβάλλουν κυρώσεις σε ορισμένες περιπτώσεις.

Στη παρούσα εργασία θα επιχειρηθεί μια ολοκληρωμένη παρουσίαση όλων εκείνων των στοιχείων που συμβάλλουν στη προστασία του ανταγωνισμού στα ενωσιακά πλαίσια. Η μελέτη έγκειται στο ποιοι είναι οι κύριοι πυλώνες προστασίας αλλά και στους τρόπους με τους οποίους προσεγγίζονται οι υποθέσεις κάθε πυλώνα. Η μεγαλύτερη βαρύτητα θα δοθεί στις περιπτώσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης που ακολουθούν κάποιες επιχειρήσεις και στους τρόπους με τους οποίους αυτές εκδηλώνονται, λειτουργούν και περιορίζονται.

Η γενικότερη μελέτη στηρίζεται στη μέθοδο της βιβλιογραφικής έρευνας. Ειδικότερα, με τον εντοπισμό στοιχείων από μια πληθώρα πηγών όπως ερευνητικά περιοδικά, βιβλία, επιστημονικά άρθρα και νομολογίες, επιδιώκουμε την εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων όσον αφορά τα ζητήματα ανταγωνισμού αλλά και των διαφορετικών προσεγγίσεων ανάλυσης που ενυπάρχουν. Με αυτή τη μέθοδο είμαστε σε θέση να καταλήξουμε σε ορισμένες συμπερασματικές παρατηρήσεις που αφορούν την αξιολόγηση των ενεργειών που ακολουθούνται από την ΕΕ για τις υποθέσεις στο τομέα του ανταγωνισμού.

Στο πρώτο κεφάλαιο της συγκεκριμένης διπλωματικής εργασίας θα ασχοληθούμε με την ευρύτερη έννοια του προτύπου του ελεύθερου ανταγωνισμού που θέλει να προσεγγίσει με την πολιτική της η ΕΕ. Θα αναφερθούμε επίσης στις θέσεις κάποιων σχολών σκέψης σχετικά με το πώς μπορούν να επιτευχθούν σε μια αγορά συνθήκες

ελεύθερου ανταγωνισμού. Τέλος, θα καταγραφούν οι ιστορικές απαρχές προστασίας του ανταγωνισμού τόσο για τις ΗΠΑ όσο και αργότερα στην Ευρώπη.

Στο δεύτερο κεφάλαιο θα γίνει λόγος για το νομικό πλαίσιο που εμπερικλείει τους κανόνες ανταγωνισμού εντός της ΕΕ και συγκεκριμένα το τι ορίζουν τα άρθρα της Συνθήκης Λειτουργίας της ΕΕ. Επίσης θα αναφερθούμε στους βασικούς πυλώνες ανταγωνισμού που προστατεύονται και στην ουσία εμπεριέχουν διαφορετικούς τύπους νόθευσης, τόσο στις αλληλεπιδράσεις μεταξύ των επιχειρήσεων, όσο και στη σχέση τους με τα εκάστοτε κράτη που ανήκουν. Εντός του συγκεκριμένου κεφαλαίου θα οριοθετήσουμε και την έννοια της επιχείρησης, ορίζοντας ουσιαστικά ποια είναι τα πρόσωπα εκείνα που εμπίπτουν στο δίκαιο ανταγωνισμού.

Στο τρίτο κεφάλαιο η ανάλυση μας αφοσιώνεται στο τομέα των δεσποζουσών επιχειρήσεων και στο πως αυτές χαρακτηρίζονται ανάλογα. Θα εξετάσουμε τα χαρακτηριστικά εκείνα που επιτρέπουν στα όργανα ανταγωνισμού να θεωρούν μια επιχείρηση ως δεσπόζουσα. Επίσης θα δούμε πως η φύση των αγορών αλλά και των αγαθών με τα οποία ασχολούνται οι εν λόγω επιχειρήσεις δύναται να επιτελέσουν κομβικό ρόλο στην αξιολόγηση της δυναμικής μιας εταιρίας.

Στο τελευταίο κεφάλαιο της έρευνας μας θα περάσουμε στα ενδότερα των καταχρήσεων δεσπόζουσας θέσης. Συγκεκριμένα θα αναλυθούν διεξοδικά οι συχνότερες καταχρηστικές συμπεριφορές που παρατηρούνται εντός της ΕΕ. Αυτές εμπεριέχουν τιμολογιακές αλλά και άλλου τύπου ενέργειες που καταπατούν τα όσα ορίζει το δίκαιο ανταγωνισμού και προκαλούν αρνητικές επιπτώσεις τόσο στις υπόλοιπες επιχειρήσεις κάθε αγοράς, όσο και στο καταναλωτικό κοινό. Τους διαφορετικούς τύπους νόθευσης που θα αναφέρουμε θα τους στηρίξουμε και με τις αντίστοιχες υποθέσεις που έχουν παρατηρηθεί σε κοινοτικό και ενωσιακό επίπεδο. Πιο ειδικά, μέσα από τα όσα έχουν θέσει οι νομολογίες των Ευρωπαϊκών δικαστηρίων θα αναλύσουμε τον τρόπο προσέγγισης που ακολουθείτε σε κάθε είδος περίπτωσης.

Ολοκληρώνοντας, θα εξάγουμε ορισμένα συμπεράσματα σε σχέση με τα όσα μελετήσαμε για τα ζητήματα ανταγωνισμού. Κυρίως θα εστιάσουμε στις περιπτώσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης και στο εάν πράγματι η αξιολόγηση από τη μεριά των ιθυνόντων ανταγωνισμού είναι ικανοποιητική ή χρήζει βελτίωσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΤΟ ΔΙΚΑΙΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Η ύπαρξη του ελεύθερου ανταγωνισμού είναι απαραίτητη σε κάθε οικονομία που επιθυμεί να εξελιχθεί και να αναπτύξει μηχανισμούς που θα συνεισφέρουν στην αύξηση της ευημερίας των καταναλωτών. Εντός μιας αγοράς, είναι πιθανό να υπάρξουν ατέλειες οι οποίες είναι δυνατόν να αντιμετωπιστούν αυτόματα εφόσον οι δυνάμεις της ζήτησης και της προσφοράς λειτουργούν χωρίς περιορισμούς. Έτσι λοιπόν, προστατεύεται, όχι μόνο η δομή της αγοράς, αλλά και η οικονομική ανεξαρτησία του ατόμου που συναλλάσσεται εντός αυτής¹. Μια ορθή πολιτική ανταγωνισμού είναι ικανή να προωθήσει κανόνες και θεσμούς που θα συνεισφέρουν στην ανάπτυξη τόσο των οικονομικών όρων μιας αγοράς, όσο και των περιθωρίων καινοτομίας που μπορούν να εκμεταλλευτούν οι επιχειρήσεις².

Έχουμε τη δυνατότητα να εντοπίσουμε πολλές θεωρήσεις σε σχέση με το πώς ορίζεται η ελευθερία στον ανταγωνισμό. Μια από αυτές θέτει ως επίκεντρο της πολιτικής αυτής την ευημερία των καταναλωτών, την οποία και θεωρεί ως αυτοσκοπό³. Η σχολή του Σικάγο υιοθέτησε αυτή την ιδέα και θεώρησε πως μια ελεύθερη αγορά, χωρίς κρατικές επεμβάσεις, και με την αποδοχή των αποτελεσματικών μονοπωλίων, μπορεί να οδηγήσει σε μια άριστη κατανομή αγαθών ανάμεσα στους φορείς που συνιστούν την αγορά και, συνεπώς, να αντιμετωπίσει τις στρεβλώσεις της οικονομίας⁴.

Πέραν αυτής της θεωρίας, ο ελεύθερος ανταγωνισμός μπορεί να ερμηνευθεί και από τη σκοπιά της διαδικασίας που επιτελείται στη προσπάθεια επίτευξης του. Δίνεται λοιπόν έτσι μια πιο συμβατική οριοθέτηση του ανταγωνισμού ως όρου που έχει σκοπό την προτίμηση του καταναλωτή. Στα πλαίσια αυτό, προμηθευτές υποκατάστατων αγαθών και υπηρεσιών επιστρατεύουν διάφορα μέσα για να κερδίσουν, όσο το δυνατόν

¹Κελίδου, Ζ., Τριανταφύλλου, Χ., & Γαργάνη, Π. (2019). Η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης. *Pro Justitia: Ηλεκτρονική Επετηρίδα Νομικής Σχολής ΑΠΘ*, 2, 291-311.σ.1-2

²Thomas, A. M., & Walling, L. (2011). Fair competition: The engine of economic development. *Available at SSRN 1859923*, σ.3

³Robert Bork (1978), *THE ANTITRUST PARADOX: A Policy at War with Itself*, The Free Press, σ.61

⁴Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *ΝομικήΒιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.543σ.466

περισσότερο, την εμπιστοσύνη των πελατών. Στη προσπάθεια αυτή οφείλουν να εφοδιάζονται με τα κατάλληλα μέσα, προκειμένου να παράγουν ποιοτικά προϊόντα σε ελκυστικές τιμές. Από την άλλη, οι αγοραστές που έχουν πρόσβαση στα προϊόντα αυτά, διαθέτουν επαρκή ενημέρωση σε σχέση με τα χαρακτηριστικά τους και είναι σε θέση να επιλέξουν αυτά που θεωρούν ιδανικότερα. Συνεπώς, αυτή η θεωρία περί ανταγωνισμού συμπυκνώνει διαφορετικές διαστάσεις της αγοράς και περιλαμβάνει όρους προμήθειας, τιμής, ποιότητας, τεχνικές προώθησης και διανομής προϊόντων⁵.

Ακόμη ένα υπόδειγμα του ελεύθερου ανταγωνισμού εκφράστηκε και από τη σχολή του Χάρβαρντ. Η συγκεκριμένη θεωρία θέτει την πολιτική ανταγωνισμού ως απαραίτητη προϋπόθεση για να λειτουργεί αποτελεσματικά και με όρους ελευθερίας μια αγορά. Η δομή της αγοράς έχει τη τάση να αναδεικνύει κάποιες επιχειρήσεις και έτσι να δημιουργούνται θέσεις οικονομικής ισχύος που πρέπει να περιοριστούν όσο είναι δυνατόν. Η επιδίωξη αυτή έχει ως απώτερο σκοπό την αποκέντρωση της ισχύος σε μια σχετική αγορά και την ανάδειξη όσο το δυνατόν πιο πολλών μικρότερων επιχειρήσεων εντός αυτής. Συμπληρωματικά με τα παραπάνω, για τη σχολή του Χάρβαρντ είναι αναγκαίο να αντιμετωπιστούν οι φραγμοί που αποτρέπουν την είσοδο και την εδραίωση νέων επιχειρήσεων σε ένα κλάδο αλλά και να αποφευχθούν οι συγκεντρώσεις επιχειρήσεων που δύνανται να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό⁶.

Όλες οι παραπάνω αντιλήψεις περί του τι σημαίνει και σε τι συνίσταται ο ελεύθερος ανταγωνισμός παρουσιάζουν διαφορές αλλά και πολλά κοινά σημεία. Το σημείο σύγκλισης που μπορούμε να παρατηρήσουμε σε όλες τις θεωρήσεις είναι το γεγονός ότι, η επίτευξη των όρων που θέτει ο ελεύθερος ανταγωνισμός αποσκοπούν στη μεγιστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας. Οι ιθύνοντες σχεδιασμού μιας αποτελεσματικής πολιτικής ανταγωνισμού οφείλουν να έχουν ως πανάκεια πως, για να πετύχουν την ευημερία αυτή, θα πρέπει να κατασκευαστεί ένα πλαίσιο κανόνων που να αποτρέπει τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά, να υιοθετούν βλαπτικές, για τον ανταγωνισμό, συμπεριφορές⁷.

⁵Ten Kate, A. (2016). Competition: A Workhorse, a Sacred Cow or a Lame Duck?. Available at SSRN 2836716, σ.5

⁶Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης—Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.467

⁷Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G., & Vitale, C. (2013). Competition policy and productivity growth: An empirical assessment. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), 1324-1336, σ.1327

Τα θεμέλια του ελεύθερου ανταγωνισμού μπορούν να αναζητηθούν και στην έννοια του δίκαιου ανταγωνισμού. Ένας ορισμός που μπορεί να δοθεί στον τελευταίο σχετίζεται με το πλαίσιο ανταγωνισμού στο οποίο οι διαφορετικοί παίκτες ξεκινούν από μια κοινή βάση, χωρίς διακρίσεις, και δραστηριοποιούνται σε ένα περιβάλλον που δεν παρατηρείται φθόνος ανάμεσα στους ανταγωνιστές⁸. Ωστόσο, η παραπάνω θεωρία αποτελεί ένα εξαιρετικά ιδεατό πλαίσιο που δύσκολα μπορεί να συμβεί στη πράξη. Γι' αυτό, είναι επιτακτική η ανάγκη, οι κυβερνήσεις να επεμβαίνουν στη λειτουργία της αγοράς και να ρυθμίζουν με τα κατάλληλα μέσα τους όρους του ανταγωνισμού, με σκοπό να διασφαλίζουν τα χαρακτηριστικά μιας ανοικτής αγοράς⁹.

Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Για το ενωσιακό πλαίσιο, η πολιτική ανταγωνισμού αποτελεί κεντρικό πυλώνα της ενιαίας αγοράς και μια συνεχώς εξελισσόμενη πολιτική που στηρίζεται κατά πολλούς και στις υποθέσεις που εξετάζει. Οι πολιτικές ανταγωνισμού σε επίπεδο ΕΕ, σχεδιάζονται και διαχειρίζονται από την Επιτροπή, σύμφωνα πάντα με βάση το πρωτογενές δίκαιο της Ένωσης. Τη δράση της Επιτροπής συμπληρώνει το ΔΕΕ, το οποίο είναι υπεύθυνο για την τήρηση των θεσμοθετημένων κανόνων και την επιβολή κυρώσεων σε περιπτώσεις παραβάσεων. Η εφαρμογή των ανταγωνιστικών προτύπων που θέτει η νομοθεσία της ΕΕ, στοχεύει σε αποτελέσματα που ξεπερνούν τα καθαρά οικονομικά οφέλη και επιδιώκουν την γενικότερη κοινωνική ευημερία¹⁰. Ειδικότερα, κάποιοι στόχοι αφορούν την αποτελεσματική κατανομή των πόρων, την πρόοδο της καινοτομίας των επιχειρήσεων αλλά και την ικανοποίηση των καταναλωτών.

Όπως αναφέραμε παραπάνω, βασικό ρόλο στη πολιτική ανταγωνισμού ασκεί η Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού της Επιτροπής, η οποία είναι υπεύθυνη για τον έλεγχο και τη προστασία του ανταγωνισμού εντός της ένωσης. Πιο συγκεκριμένα, το

⁸Gupta, S., & Zehavi, M. (2021). Multivariate analysis of scheduling fair competitions. *arXiv preprint arXiv:2102.03857*, σ.1

⁹Forrest, J. Y. L., Liu, Y., Forrest (2022). Evolution of a Market of Free Competition: A Symbolic Approach. *Value in Business: A Holistic, Systems-based Approach to Creating and Achieving Value*, 57-82, σ.72

¹⁰Μαραβέγιας, Ν. (2016). Ευρωπαϊκή ένωση, δημιουργία, εξέλιξη, προοπτικές. σ.438

έργο της περιλαμβάνει αρμοδιότητες όπως αυτό της διεξαγωγής ερευνών σε επιχειρήσεις, της πραγματοποίησης ακροάσεων με τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις και της χορήγησης απαλλαγών σε εξαιρετικές περιπτώσεις. Το όργανο που αναλαμβάνει, εντός της επιτροπής, την ευθύνη της διαχείρισης της πολιτικής ανταγωνισμού είναι η Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού. Ωστόσο, το έργο της ΓΔ επικουρείται και από τις επιμέρους εθνικές επιτροπές ανταγωνισμού, με τις οποίες αλληλεπιδρά στα πλαίσια του Ευρωπαϊκού Δικτύου Ανταγωνισμού. Εντός του δικτύου αυτού, η συνεργασία των εθνικών αρχών με τη γενική διεύθυνση ανταγωνισμού έγκειται στην ανταλλαγή χρήσιμων πληροφοριών που σχετίζονται με διασυνοριακές υποθέσεις. Το δίκτυο θέτει τα θεμέλια της ύπαρξης ενός συνεκτικού πλάνου, όσον αφορά τη διαχείριση και τη λήψη αποφάσεων στα εκάστοτε ζητήματα, στο οποίο κατά κύριο λόγο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, με τη βοήθεια των κρατών-μελών, συνδυάζουν μια πολυεπίπεδη έννομη τάξη¹¹.

Ο τρόπος με τον οποίο ξεκινά μια ερευνητική διαδικασία για το εάν κάποια επιχείρηση παραβαίνει τους ανταγωνιστικούς κανόνες είναι δυνατόν να ξεκινήσει είτε αυτεπάγγελτα, από την ίδια την επιτροπή, είτε στο ενδεχόμενο που έχει υπάρξει καταγγελία από κάποιο κράτος-μέλος¹². Οι επιχειρήσεις οφείλουν να κοινοποιούν πληροφορίες που σχετίζονται με οποιαδήποτε πράξη εξαγοράς, ή άλλου τύπου ρυθμίσεως που εμπίπτει σε ανταγωνιστική διαδικασία, προς την επιτροπή. Με τη σειρά της η τελευταία, αφού μελετήσει τις λεπτομέρειες της εκάστοτε πράξης, λαμβάνει την απόφαση του εάν οι επιχειρήσεις αυτές ακολουθούν την πολιτική ανταγωνισμού της ΕΕ. Αν η Επιτροπή εντοπίσει παράβαση στις συμφωνίες αυτές, τότε έχει τη δικαιοδοσία να επιβάλλει πρόστιμα, τα οποία μπορούν να είναι της τάξεως μέχρι και 10% του κύκλου εργασιών των παραβατών.

Βέβαια, η Επιτροπή δεν ασκεί με πλήρη ανεξαρτησία τον έλεγχο των πολιτικών ανταγωνισμού στην ΕΕ. Καθοριστικός εμφανίζεται και ο ρόλος του Γενικού Δικαστηρίου και του ΔΕΕ που έγκειται στον έλεγχο της νομιμότητας των αποφάσεων της Επιτροπής και στη προστασία των δικαιώματα των πολιτών. Με δεδομένο ότι το ενωσιακό δίκαιο υπερτερεί των εθνικών δικαίων, οι αποφάσεις που προέρχονται από το

¹¹Botta, M. (2013). Competition policy: The EU and global networks. In *EU Policies in a Global Perspective* (pp. 76-92). Routledge, σ.78

¹²Florea, D., & Ungureanu, C. (2012). The competition policy in the European Union. *Annals-Economy Series*, 3, 111-116, σ.114

ΔΕΕ, αν και δεν αποτελούν πηγή δικαίου, εφαρμόζονται από τα κράτη που ανήκουν στην ΕΕ. Πρέπει να σημειωθεί πως ο δικαστικός έλεγχος των κανόνων του ανταγωνισμού δημιουργεί λεπτές ισορροπίες όσον αφορά το βαθμό αλλά και τα κριτήρια με τα οποία ελέγχονται οι υποθέσεις αυτές. Ο έλεγχος των ζητημάτων αυτών προϋποθέτουν σύνθετη ανάλυση οικονομικών δεδομένων που εναπόκειται στη διακριτική ευχέρεια της Επιτροπής για το τρόπο με τον οποίο αυτά θα ερευνηθούν. Ο έλεγχος του ΔΕΕ πρέπει αφενός να συνδράμει στην εξασφάλιση της προστασίας των πολιτών και των επιχειρήσεων, αφετέρου οι εκτιμήσεις του να περιορίζονται σε καταφανή σφάλματα, χωρίς να επεμβαίνει καταχρηστικά σε τεχνικά ζητήματα και εκτιμήσεις που μπορεί να υπονομεύσουν το κύρος της προστασίας του ανταγωνισμού¹³. Όσον αφορά τις ποινές που επιβάλλονται, παρατηρείται μια παραχώρηση από την πλευρά του ΔΕΕ προς την Επιτροπή σχετικά με το ύψος των προστίμων για κάθε παράβαση. Γι' αυτό η Επιτροπή αποφασίζει για το μέγεθος της κάθε χρηματικής ποινής, με το ΔΕΕ να ελέγχει τη νομιμότητα της διαδικασίας με την οποία πάρθηκε η εν λόγω απόφαση¹⁴.

Αρμοδιότητες σχετικά με τις πολιτικές ανταγωνισμού ασκούν και τα υπόλοιπα όργανα της ΕΕ. Συγκεκριμένα, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο διαθέτει 2 επιτροπές που σχετίζονται με ζητήματα ανταγωνισμού και προστασίας του καταναλωτή. Η πρώτη ονομάζεται ECON και ασχολείται ενεργά με τις οικονομικές και νομισματικές υποθέσεις που προκύπτουν στα πλαίσια της ένωσης αλλά και με τη ζητήματα της πολιτική ανταγωνισμού και κρατικών ενισχύσεων που παρέχονται σε επιχειρήσεις. Η δεύτερη επιτροπή ονομάζεται IMCO και εξετάζει ζητήματα που αφορούν την εσωτερική αγορά και τη προστασία του καταναλωτή¹⁵. Ειδικότερα, περιλαμβάνει την έρευνα σχετικά με τα εμπόδια που μπορούν να δημιουργήσουν προβλήματα στη λειτουργία της ενιαίας αγοράς, το περιορισμό των εμποδίων αυτών αλλά και την προάσπιση των οικονομικών συμφερόντων των καταναλωτών. Επίσης, στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου εγκρίνεται, με τη συμβολή και του ΕΚ, το κατάλληλο πρόσωπο που αναλαμβάνει καθήκοντα ως επίτροπος ανταγωνισμού.

¹³ Laguna de Paz, J. C. (2014). Understanding the limits of judicial review in European competition law. *Journal of Antitrust Enforcement*, 2(1), 203-224, σ.204

¹⁴ Laguna de Paz, J. C. (2014). Understanding the limits of judicial review in European competition law. *Journal of Antitrust Enforcement*, 2(1), 203-224, σ.224

¹⁵ <https://www.europarl.europa.eu/portal/el>

Εκτός αυτών, το Συμβούλιο των υπουργών διαδραματίζει και αυτό τον ρόλο του στα θέματα ανταγωνισμού, καθώς συνεδριάζει στα πλαίσια του συμβουλίου ανταγωνιστικότητας. Το τελευταίο πραγματοποιεί τουλάχιστον τέσσερις συνοδούς ετησίως και εξετάζει τομείς που αφορούν την εσωτερική αγορά, τη βιομηχανία, την έρευνα, τη καινοτομία και το διάστημα¹⁶.

Οι κύριες στοχεύσεις της πολιτικής ανταγωνισμού στην ΕΕ έχουν αφιερωθεί σε ορισμένες ομάδες περιπτώσεων που συγκαταλέγουν και τους κυριότερους κινδύνους για τον ανταγωνισμό. Απώτερος στόχος είναι η προώθηση της ανοικτής οικονομίας και η διασφάλιση του ότι ο ανταγωνισμός μπορεί να είναι η κινητήριος δύναμη της οικονομίας¹⁷.

Αρχικά, βασική θέση στις κατηγορίες αυτές κατέχει ο έλεγχος των συμφωνιών που μπορεί να παρατηρηθεί ανάμεσα σε επιχειρήσεις ή άλλους δρώντες μιας αγοράς. Οι πιο πρόσφατες πρακτικές που έχουν παρατηρηθεί στο πεδίο αυτό παραπέμπουν σε καρτέλ και ¹⁸. Η περίπτωση αυτή αποδεικνύει πόσο σημαντική είναι η αποτροπή των καρτέλ καθώς εκτός των βραχυπρόθεσμων συνεπειών που μπορεί να προκαλούν στις τιμές των αγαθών, είναι πιθανό να προκαλούν σημαντικές τριβές στην εκμετάλλευση της υφιστάμενης τεχνολογίας και την καθυστέρηση της τεχνικής προόδου.

Επίσης, μια άλλη ομάδα περιπτώσεων συγκαταλέγουν και τους κανόνες περί των περιπτώσεων δεσπόζουσας θέσης που κατέχουν κάποιες επιχειρήσεις. Η έννοια αυτή, το θεσμικό πλαίσιο στο οποίο στηρίζεται αλλά και οι ειδικότερες υποθέσεις της θα αναλυθούν αργότερα.

Σημαντική επιπλέον θεωρείτε και η προσπάθεια ελέγχου των συγκεντρώσεων των επιχειρήσεων, ο οποίος ρυθμίζεται με τον Κανονισμό του Συμβουλίου 139/2004¹⁹. Η έννοια αυτή μπορεί να ερμηνευθεί ως οι συγκεντρώσεις εταιριών μέσω συγχωνεύσεων ή εξαγορών. Η νομοθεσία της ΕΕ ως προς αυτό το πλαίσιο έχει συνταχθεί με σκοπό την επίβλεψη και την έγκριση των εργασιών μιας συγκέντρωσης από την Επιτροπή, προκειμένου να ελέγχεται αν αυτή συμβαδίζει με τους κανόνες που θέτει η

¹⁶ <https://www.europarl.europa.eu/portal/el>

¹⁷ Cavlak, H. (2019). Political Economy of the EU Competition Policy. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 241-25, σ.243

¹⁸ Jaspers, M., & Jany, O. (2023). EU Cartel Policy and Enforcement: Challenges and Responses. *Journal of European Competition Law & Practice*, 14(6), 372-378, σ.374

¹⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/ALL/?uri=celex%3A32004R0139>

ανταγωνιστική πολιτική. Στη διαδικασία αυτή εμπλέκονται και οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού που ελέγχουν από κοινού με την Επιτροπή τους όρους υπό τους οποίους συμβαίνει μία συγκέντρωση, αλλά και το ΔΕΕ που είναι αρμόδιο για την έγκριση και τη τροποποίηση των ποινών που επιβάλλει η Επιτροπή.

Τέλος, η ΕΕ στο τομέα του ανταγωνισμού δίνει ιδιαίτερη προσοχή στις περιπτώσεις των κρατικών ενισχύσεων, του άρθρου 107-108 της ΣΛΕΕ, που δύνανται να νοθεύσουν την ελεύθερη ανάπτυξη των ανταγωνιστικών πρακτικών. Μια κρατική ενίσχυση που υπόκειται στη παραπάνω περίπτωση θα πρέπει να αποκλείει κάποιες επιχειρήσεις από τα πλεονεκτήματα που παρέχει σε άλλες και έτσι να δημιουργείται άνιση μεταχείριση που παραπέμπει σε ύπαρξη αντί-ανταγωνιστικών προϋποθέσεων. Λοιπές λεπτομέρειες της ανάλυσης των κρατικών ενισχύσεων θα παρουσιαστούν σε επόμενο κεφάλαιο. Ωστόσο τα όσα ορίζονται για τα αποκλειστικά προνόμια που απονέμονται από το κράτος στις επιχειρήσεις, βάσει του άρθρου 106 της ΣΛΕΕ, δεν θα εξεταστούν στη παρούσα εργασία.

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Οι ρίζες της πολιτικής ανταγωνισμού, όπως έχει διαμορφωθεί στο Ευρωπαϊκό στερέωμα, έχουν περάσει μέσα από μια θεσμική εξέλιξη δύο αιώνων. Οι απαρχές θεσμοθέτησης των κανόνων αυτών εντοπίζονται με την έναρξη της δεύτερης βιομηχανικής επανάστασης και συγκεκριμένα στις ΗΠΑ, όπου και η ραγδαία οικονομική πρόοδος επέβαλε τη προστασία του ανταγωνισμού από αυθαιρεσίες των ισχυρότερων.

Ωστόσο, οι κανόνες ανταγωνισμού έχουν κάνει την εμφάνιση τους έστω και με τη μορφή εθιμικού δικαίου αρκετούς αιώνες πριν. Από τον μεσαίωνα, αναπτύχθηκαν κάποιοι άτυποι κανόνες σχετικά με τη συμπεριφορά των συναλλασσόμενων και τις αρχές των συναλλαγών. Οι πρακτικές αυτές βασίστηκαν και σε ισχυρά θρησκευτικά ιδεώδη της εποχής επιβάλλοντας στους εμπόρους να τηρούν μια σειρά δεσμεύσεων, οι οποίες προέβλεπαν τον σεβασμό του καταναλωτή, εν μέσω της τιμής, αλλά και τις ίσες ευκαιρίες μεταξύ των εμπόρων.

Αργότερα, μετά τα μέσα του 16ου αιώνα, οι κανόνες του ανταγωνισμού εξελίχθηκαν και η στόχευση τους αφιερώθηκε στη προσπάθεια ελέγχου των συμφωνιών που λάμβαναν χώρα ανάμεσα τους εμπόρους, με σκοπό τη διατήρηση των τιμών των προϊόντων σε ένα δίκαιο επίπεδο για τους καταναλωτές και την επιβολή περιορισμών στους κερδοσκόπους. Επίσης, έμφαση δόθηκε στις περιπτώσεις που συγκεκριμένα πρόσωπα που συναλλάσσονταν εντός της αγοράς κατείχαν μεγάλη δύναμη σε σχέση με άλλα. Αυτές τις υποθέσεις αφορούσαν κυρίως τις γεωργικές εκτάσεις που αποτελούσαν την κύρια οικονομική δύναμη των μεγάλων εμπόρων την εποχή αυτή.

Περνώντας τώρα στη θεσμοθέτηση των ανταγωνιστικών κανόνων στην Αμερική, να αναφέρουμε αρχικά πως η στόχευση της τότε πολιτικής ανταγωνισμού απέβλεπε στη προστασία των καταναλωτών αλλά και των λοιπών εμπόρων από τη παγίωση των μονοπωλίων. Τα τελευταία έκαναν ηχηρή τη παρουσία τους με τη βοήθεια των ραγδαίων τεχνολογικών καινοτομιών της εποχής, κυρίως δε με την εξάπλωση της διανομής εμπορευμάτων μέσω του σιδηροδρόμου. Οι κοινωνική κατακραυγή των ατόμων που πλήττονταν από τα μονοπώλια, οδήγησε στη σοβαρή σκέψη για θεσμοθέτηση του περιορισμού των μονοπωλίων. Η πρώτη συντεταγμένη προσπάθεια προς τη κατεύθυνση αυτή έγινε με τον νόμο του Sherman Act το 1890. Οι κύριες διατάξεις του νόμου αυτού έθεσαν το κέντρο της προσοχής στην απαγόρευση των επιχειρήσεων να αναπτύσσουν τις δραστηριότητες τους σε καθεστώς μονοπωλίου. Επίσης, κύριο μέλημα αποτέλεσε και η προστασία του οικονομικού τομέα από συμβάσεις και συνδυασμούς μεταξύ των εμπόρων που είναι πιθανό να πλήξει τις εμπορικές συναλλαγές ανάμεσα στις πολιτείες αλλά και με το εξωτερικό. Απαραίτητη σημασία δόθηκε και στην επιβολή κυρώσεων στους παραβάτες, ενέργεια την οποία ανέλαβε το υπουργείο δικαιοσύνης των ΗΠΑ. Οι ποινές θα μπορούσαν να λάβουν είτε ποινικό, είτε οικονομικό υπόβαθρο, με τα εξοντωτικά πρόστιμα να αποτελούν κεντρικό μέσω συμμόρφωσης των παραβατών²⁰. Ο νόμος αυτός αποτέλεσε την απαρχή του δικαίου ανταγωνισμού των ΗΠΑ και δημιούργησε τις προϋποθέσεις για να ακολουθήσει τον δρόμο αυτό και η Ευρώπη.

Μετά τον 2ο παγκόσμιο πόλεμο, οι αμερικανικές ιδέες περιορισμού των αντι-ανταγωνιστικών πρακτικών επεκτάθηκαν στην Ευρώπη, όπου και ακολουθήθηκε μια

²⁰Sawyer, L. P. (2019). US antitrust law and policy in historical perspective. In *Oxford Research Encyclopedia of American History*. σ.6

προσπάθεια αναπροσαρμογής του οικονομικού μοντέλου της Γερμανίας, με σκοπό την ανάδειξη της μεταγενέστερα σε μια ανεπτυγμένη συμμαχική δύναμη. Κύρια επιδίωξη ήταν ο περιορισμός των καρτέλ που είχαν δημιουργηθεί κυρίως στο τομέα του άνθρακα και χάλυβα αλλά και στις τράπεζες. Ωστόσο οι Ευρωπαϊκές δυνάμεις δεν υιοθέτησαν πλήρως το μοντέλο των ΗΠΑ διότι δεν ήταν σαφές κατά πόσο μια ανεξέλεγκτη ελεύθερη αγορά θα μπορούσε να ευδοκιμήσει στον Ευρωπαϊκό χώρο.

Η πρώτη ρητή στόχευση για τον έλεγχο των μονοπωλίων εγκαθιδρύθηκε το 1951 με τη Συνθήκη των Παρισίων, όταν ιδρύθηκε η ΕΚΑΧ με την οποία υιοθετήθηκε μια συλλογική πολιτική ανταγωνισμού που ξεπερνούσε τα εθνικά όρια. Κάποιες από τις κύριες διατάξεις της συνθήκης αυτής απαγόρευαν όλες τις συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές που θα μπορούσαν να περιορίσουν τα ανταγωνιστικά πλαίσια εντός της Κοινότητας. Επιπλέον, η συνθήκη απαγόρευε κάθε είδους συγκεντρώσεις ανάμεσα σε επιχειρήσεις που θα μπορούσαν να νοθεύσουν τον κοινοτικό ανταγωνισμό. Εκτός αυτού, οι διατάξεις παρείχαν τη δυνατότητα στο κύριο όργανο ελέγχου, την Ανώτατη Αρχή, να περιορίζει κάθε καταχρηστική ενέργεια από τις δεσπύζουσες επιχειρήσεις.

Η ΕΚΑΧ έκανε σημαντικά βήματα στο τομέα της ανάπτυξης ενός διακρατικού πλαισίου προστασίας του ανταγωνισμού, ωστόσο δεν κάλυπτε επαρκώς τον τομέα περιορισμού των καρτέλ²¹. Το κενό αυτό σε συνδυασμό με τις επιδιώξεις για περαιτέρω οικονομική ενοποίηση οδήγησε το 1957 στην ίδρυση της ΕΟΚ. Η ιδρυτική συνθήκη της Ρώμης περιείχε βασικές διατάξεις για τις μη ανταγωνιστικές πρακτικές που θα δυσχέραιναν την οικονομική ανάπτυξη εντός της κοινής αγοράς. Πιο συγκεκριμένα δόθηκε έμφαση στις περιπτώσεις καθορισμού τιμών, τις ποσοστώσεις, τις κάθετες συμφωνίες αλλά και στις επιλεκτικές κρατικές ενισχύσεις. Ως κεντρικό όργανό της πολιτικής αυτής τέθηκε η Επιτροπή, η οποία με βάση τον κανονισμό 17/1962²². είχε την αρμοδιότητα περιορισμού των φαινομένων που απειλούσαν τον ανταγωνισμό, με την αρωγή των εθνικών κυβερνήσεων²³. Με την ΕΟΚ άρχισε σταδιακά και η διαμόρφωσή

²¹Resch, A. (2007). Phases of competition policy in Europe. In *The European Economy in an American Mirror* (pp. 415-435). Routledge. σ.16

²² <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/ALL/?uri=CELEX%3A31962R0017>

²³Resch, A. (2007). Phases of competition policy in Europe. In *The European Economy in an American Mirror* (pp. 415-435). Routledge. σ.18

των εθνικών νόμων ανταγωνισμού ώστε να ομοιάζουν με τα κοινοτικά πρότυπα, όπως για παράδειγμα στη Γαλλία με τη διάταγμα του 1958²⁴.

Με την Συνθήκη της Ρώμης τέθηκαν οι βάσεις για τη προαγωγή της κοινής αγοράς και της τελωνειακής ένωσης εντός ενός περιβάλλοντος ελεύθερου ανταγωνισμού. Έπειτα με τη συνθήκης ίδρυσης της ΕΕ στο Μάαστριχτ το 1992, η ενοποίηση προχώρησε βαθύτερα με τη δημιουργία της ΟΝΕ και την υιοθέτηση κοινού νομίσματος. Στη Συνθήκη αυτή περιλήφθηκε στο άρθρο 102 Α στο οποίο θεσμοθετήθηκε η αρχή της οικονομίας της ανοιχτής αγοράς σε συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού²⁵. Το 1997 με τη Συνθήκη του Άμστερνταμ οι κανόνες ανταγωνισμού συνέχισαν να λαμβάνουν θέση εντός της τροποποιητικής συνθήκης, όπως και το 2009 με την Συνθήκη Λειτουργίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην οποία οι κανόνες ανταγωνισμού βρίσκονται οργανωμένοι στα άρθρα 101-109.

²⁴Επίσημη Εφημερίδα της Γαλλικής Δημοκρατίας. Νόμοι και διατάγματα, αριθ. 0148 της 25/06/1958, σ.5877

²⁵ Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση (ΣΕΕ), 1992, άρθρο 102

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ

ΟΙ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΗΣ ΣΛΕΕ

Παρακάτω θα μελετήσουμε τα άρθρα που σχετίζονται με τη προστασία του ανταγωνισμού στους κόλπους της ΕΕ. Συγκεκριμένα τα αρ. 101, 102, 107, 108 της ΣΛΕΕ ασχολούνται με όσα θα αναλύσουμε περαιτέρω.

ΤΟ ΑΡΘΡΟ 101 ΤΗΣ ΣΛΕΕ

Το πρώτο κατά σειρά άρθρο της Συνθήκης της Λισαβώνας , με αριθμό 101, περιλαμβάνει τρεις επιμέρους παραγράφους και οριοθετεί τα ζητήματα συμπεριφοράς των επιχειρήσεων, όσον αφορά τις συμφωνίες που συνάπτουν αλλά και τα φαινόμενα συνεννόησης που παρατηρείται²⁶.

Παράγραφος 1-2:

Ξεκινώντας με την καταγραφή των στοιχείων που αντλούμε από τη πρώτη παράγραφο του συγκεκριμένου άρθρου, κύριο σημείο²⁷. Περαιτέρω πληροφορίες σχετικά με τις περιπτώσεις των συμπράξεων θα αναφερθούν και στη συνέχεια του κεφαλαίου.

Σε σχέση με την έννοια των εναρμονισμένων πρακτικών, η διάσταση αυτού του όρου είναι ευρεία και τα όρια εντός των οποίων μπορεί να τοποθετηθεί η εννοιολόγηση της δεν είναι απολύτως ευδιάκριτα. Ως μια ενέργεια που διάκειται σε περίπτωση εναρμονισμένης πρακτικής μπορούμε να ξεχωρίσουμε ένα είδος συμπαιγνίας μεταξύ των επιχειρήσεων, η οποία δεν λαμβάνει τη ρητή μορφή μιας συμφωνίας αλλά

²⁶Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, C 115, 09 Μάιος 2008, σ.88

²⁷Μαραβέγιας, Ν. (2016). Ευρωπαϊκή ένωση, δημιουργία, εξέλιξη, προοπτικές, σ.440

υπονομεύει τους όρους ανταγωνισμού που φυσιολογικά οι επιχειρήσεις θα είχαν να αντιμετωπίσουν²⁸.

Επίσης, υπάρχουν κάποια συγκεκριμένα κριτήρια με τα οποία είμαστε σε θέση να εντοπίσουμε την ύπαρξη μιας εναρμονισμένης πρακτικής: Αρχικά, το βασικότερο είναι να παρατηρηθεί ο συντονισμός μεταξύ των επιχειρήσεων που συμμετέχουν σε αυτή, κάτι που σημαίνει ότι είναι αναγκαίο να υφίσταται ένα είδος συνεργασίας ανάμεσα σε αυτές. Σε αυτό το σημείο είναι κομβικό να αναφέρουμε ότι επειδή οι συνθήκες με τις οποίες αναπτύσσεται μια εναρμονισμένη πρακτική ξεφεύγουν από τα νομικά όρια, εφόσον δεν υπάρχει κάποια φανερή συμφωνία ανάμεσα στις επίμαχες επιχειρήσεις, είναι δόκιμη η χρήση οικονομικών εργαλείων για την απόδειξη αυτής της άτυπης συνεννόησης²⁹. Η δεύτερη προϋπόθεση, εξίσου σημαντική, για να διαπιστωθεί μια, από κοινού, συμφωνημένη συμπεριφορά ορισμένων επιχειρήσεων είναι να υπάρχει ξεκάθαρο τεκμήριο της μεταξύ τους συνεννόησης. Έτσι λοιπόν, από τα γεγονότα κάθε υπόθεσης πρέπει να αποδεικνύεται μια συγκεκριμένη γραμμή επικοινωνίας ανάμεσα στους ανταγωνιστές, η οποία δεν είναι αναγκαίο να είναι ιδιαίτερα έντονη. Ωστόσο, θα πρέπει να είναι ξεκάθαρη η αμοιβαία βούληση των ανταγωνιστών για επικοινωνία και συνεπώς για ανταλλαγή πληροφοριών που αφορούν τη συμπεριφορά που θα ακολουθήσουν και τι επιδιώκουν. Κομβικό ρόλο στην διερεύνηση αυτών των στοιχείων διαδραματίζει η Επιτροπή, η οποία οφείλει να διαφοροποιεί τη στόχευση ανάλογα την υπόθεση και επομένως να λαμβάνει υπόψιν της το ευρύτερο περιβάλλον στο οποίο οι επίμαχες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται. Το τελευταίο προ-απαιτούμενο της ύπαρξης μιας τέτοιου είδους παράτυπης συνεννόησης είναι η εύρεση του στόχου που θέτουν οι επιχειρήσεις που εντάσσονται σε αυτή. Ειδικότερα, όπως παρατηρούμε και στη πρώτη παράγραφο του άρθρου 101, σημασία έχει να εντοπισθεί η επιδίωξη των επιχειρήσεων και όχι αναγκαστικά οι συνέπειες αυτών. Γι' αυτό, κάθε αποδεδειγμένο στοιχείο που είναι σε θέση να καταστήσει μια παράλληλη συμπεριφορά ως παράτυπη, μπορεί να το κάνει αυτό αυτοδίκαια χωρίς επιπλέον έλεγχο των επιπτώσεων.

Ο τρίτος περιορισμός που θέτει η πρώτη παράγραφος του άρθρου περιλαμβάνει και τις αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων που στοχεύουν σε αντί-ανταγωνιστικά αποτελέσματα. Ως ένωση επιχειρήσεων μπορούμε να ορίσουμε το σύνολο των

²⁸Αυγερινός, Γ. (2011). Εισαγωγή στο Δίκαιο Ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης. *Νομική Βιβλιοθήκη*. σ.62

²⁹Ζευγώλης, Ν. (2008). Το καρτέλ στο δίκαιο του ανταγωνισμού. *Νομική Βιβλιοθήκη*. σ.41-42

οντοτήτων που χρησιμοποιούν ένα θεσμοθετημένο μηχανισμό συντονισμού της συμπεριφοράς τους στα πλαίσια της κοινής γραμμής που ακολουθούν³⁰. Παραδείγματα τέτοιου είδους ενώσεων αποτελούν οι επαγγελματικές ενώσεις, οι γεωργικοί συνεταιρισμοί, τις ενώσεις χωρίς νομική προσωπικότητα και γενικότερα κάθε ένωση προσώπων ή νομικών οντοτήτων που σχετίζονται με κοινές οικονομικές δραστηριότητες. Στα πλαίσια μιας σχέσης που δημιουργεί υποχρεώσεις στα μέλη της να σέβονται τις επιταγές που ορίζει το κοινό καταστατικό, κατανοούμε ότι σε περιπτώσεις που δίνονται κατευθυντήριες γραμμές για ενέργειες που στοχεύουν σε παράτυπες πρακτικές σχετικά με τον ανταγωνισμό, είναι δύσκολο αυτές να μην εφαρμοστούν από τα μέλη της. Έτσι, οι επιμέρους επιχειρήσεις πρέπει να θεωρούνται συνυπεύθυνες για όλες τις πράξεις που αποφασίζει η ένωση στην οποία ανήκουν, καθώς αυτές αποφασίστηκαν από κοινού, με πλειοψηφικά κριτήρια. Το παραπάνω ισχύει και σε περιπτώσεις που άπτονται των αποφάσεων, δηλαδή σε συστάσεις ή εγκυκλίους που, αν και δεν έχουν δεσμευτικό αποτέλεσμα για τις επιχειρήσεις, θεωρούνται ως συμπεριφορές που παρακινούν τα μέλη της ένωσης προς αντί-ανταγωνιστικές επιδιώξεις.

Στο δεύτερο μέρος της πρώτης παραγράφου καταγράφονται οι σημαντικότερες πρακτικές που συνιστούν παραβίαση του ανταγωνισμού. Η πρώτη αφορά τη προσπάθεια κάποιων επιχειρήσεων να θέσουν εξειδικευμένους όρους πώλησεως, συμπεριλαμβανομένου και του συγκεκριμένου ύψους των τιμών με την οποία αγοράζουν και πωλούν τα προϊόντα τους. Αυτό μπορεί να συμβεί είτε άμεσα, με συνεννόηση των διαφορετικών μερών για ορισμό της τιμής, είτε έμμεσα, με την συμφωνία σχετικά με τα όρια εντός των οποίων θα κυμαίνονται οι τιμές ή και να τηρείτε ένα προκαθορισμένο περιθώριο κέρδους το οποίο θα επιβάλει ποινές σε περιπτώσεις μη εκπλήρωσης του. Στο μέτρο του καθορισμού των υπολοίπων όρων πώλησης, σε αυτούς μπορούμε να εντάξουμε περιπτώσεις όπως η τιμή στην οποία πωλούνται τα προϊόντα να ενσωματώνει και τα μεταφορικά κόστη ή να τίθενται συγκεκριμένα χρονικά περιθώρια πληρωμής ή και οι περιπτώσεις που καθορίζονται προϋποθέσεις εκπτώσεων.

³⁰Jones, A. (2012). The boundaries of an undertaking in EU competition law. *European Competition Journal*, 8(2), 301-331.σ.323

Η δεύτερη πρακτική που ακολουθούν οι επιχειρήσεις συνδέεται με σημαντικές επιπτώσεις που βέβαια θα αναλυθούν περαιτέρω στη συνέχεια του παρόντος κεφαλαίου. Αυτή έγκειται στο έλεγχο ή περιορισμό της παραγωγικής διαδικασίας, της διαθέσεως στην αγορά, της τεχνικής εξέλιξης και των επενδυτικών σχεδίων κάποιων εταιριών ή προσώπων. Ο έλεγχος αυτών των νευραλγικών τομέων μιας αγοράς δημιουργεί πολλαπλά προβλήματα τόσο στον υπάρχοντα ανταγωνισμό όσο και στους καταναλωτές που αναγκάζονται να συναλλάσσονται με υψηλές τιμές, λόγω των μεταβολών που συμβαίνουν στη παραγωγή.

Ακόμη μια ισχυρή νόθευση του ανταγωνισμού αποτελεί η πράξη κατανομής της αγοράς ή και των πηγών εφοδιασμού. Σε μια αγορά που συντελείται αυτού του είδους η νόθευση, παρατηρούνται μονοπωλιακά φαινόμενα καθώς οι επιχειρήσεις που συμπράττουν έχουν καταναίμει την δραστηριότητα τους ανά κλάδους προϊόντων. Με αυτό τον τρόπο δημιουργούνται σχετικές αγορές μονοπωλίου που προέρχονται από συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών και αντιβαίνουν πλήρως στα πρότυπα που θέτει η ΕΕ. Σχετικά με τη κατανομή στις πηγές εφοδιασμού, έχουμε χαρακτηριστικά παραδείγματα που εμπίπτουν σε κάθετες συνεννοήσεις μεταξύ παραγωγών και διανομέων για αποκλειστικές συνεργασίες που λειτουργούν αμοιβαία και ενδέχεται να περιλαμβάνουν και καθορισμένες περιοχές. Επίσης, σε αυτές τις πρακτικές περιλαμβάνεται και η άνιση μεταχείριση που πλήττουν ορισμένες επιχειρήσεις. Η έννοια της άνισης μεταχείρισης εμπίπτει σε μια κατάσταση όπου κάποια πρόσωπα ή επιχειρήσεις αποκλείονται από τα οφέλη που απολαμβάνουν άλλες και έτσι δεν έχουν τη δυνατότητα να αναπτύξουν στο καλύτερο δυνατό σημείο τις εμπορικές τους δραστηριότητες και σχέσεις.

Ολοκληρώνοντας, συχνό φαινόμενο παραβίασης τους ανταγωνισμού αποτελεί η τοποθέτηση πρόσθετων όρων σε επικείμενες συμφωνίες που, αν και είναι υποχρεωτικοί, δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών. Τέτοιου τύπου δεσμευμένες συμφωνίες δεν εξυπηρετούν κάποιον νόμιμο επιχειρηματικό σκοπό που δεν μπορεί να επιτευχθεί με έναν λιγότερο περιοριστικό τρόπο, συνεπώς ο περιοριστικοί όροι που συγκαταλέγουν αποτελούν βάσιμο λόγο για να αντίκεινται στον ελεύθερο ανταγωνισμό³¹. Όλες οι προαναφερθείσες πρακτικές και συμφωνίες εφόσον αποδεικνύονται θα πρέπει να θεωρούνται άκυρες αυτοδίκαια, δηλαδή χωρίς να

³¹Holzweber, S. (2018). Tying and bundling in the digital era. *European Competition Journal*, 14(2-3), 342-366, σ.347

χρειάζονται επιπλέον αποδείξεις ή συνέπειες αυτών. Αυτό είναι που ορίζει ρητά και η παράγραφος 2 που αλληλοσυνδέεται με τις παραπάνω πρακτικές που αναλύσαμε.

Παράγραφος 3:

Το άρθρο 101 ολοκληρώνεται με τη παράγραφο 3 στην οποία ουσιαστικά αναφέρονται οι προϋποθέσεις άρσης των απαγορεύσεων. Οποιαδήποτε κοινή βούληση προσώπων ή επιχειρήσεων από συμφωνία έως και εναρμονισμένη πρακτική είναι δυνατόν να θεωρηθεί ως εφαρμοστή σε περίπτωση που δύναται να επιφέρει θετικά οικονομικά αποτελέσματα³².

Σε αυτό το μέρος της διάταξης, αν και δημιουργούνται προϋποθέσεις για προαγωγή της οικονομικής αποτελεσματικότητας και της τεχνολογικής προόδου, προκύπτουν και δυσκολίες σε σχέση με τη στάθμιση των θετικών αποτελεσμάτων σε σχέση με τα αρνητικά. Η Επιτροπή κατέχει σημαντικό ρόλο σε αυτή τη διάκριση καθώς οφείλει να κρίνει κάθε απαγορευμένη πρακτική που εντοπίζει υπό το πρίσμα συγκεκριμένων κριτηρίων για να καταλήξει στο εάν αυτή θα πρέπει να εξαιρεθεί.

Ο πρώτος όρος για να αρθεί η απαγόρευση για μια σύμπραξη είναι εάν αυτή συμβάλει στη προώθηση της αποτελεσματικότητας. Η έννοια της αποτελεσματικότητας περιλαμβάνει τις θετικές εξελίξεις που μπορεί να επιφέρει μια σύμπραξη ή εναρμονισμένη πρακτική, τόσο σε οικονομικό, όσο και σε τεχνικό επίπεδο. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε τέτοιου είδους συμφωνίες, επικαλούνται την επιδίωξη θετικών αποτελεσμάτων εν μέσω αυτών. Ως θετικές επιδράσεις μπορούν να θεωρούνται η βέλτιστη κατανομή των πόρων ανάμεσα στους συναλλασσόμενους μιας σχετικής αγοράς αλλά και στην ορθότερη χρήση των παραγωγικών συντελεστών³³. Από εκεί και πέρα, η Επιτροπή έχει θέσει με σαφήνεια ότι τα αποτελέσματα που προωθούν τη

³²Αυγερινός, Γ. (2011). Εισαγωγή στο Δίκαιο Ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης. *Νομική Βιβλιοθήκη*, σ.31

³³Λιακόπουλος, Θ. (1985). *Βιομηχανική ιδιοκτησία: Αντικείμενο και αρχές προστασίας*. Afoi P. Sakkoula, σ.493

πρόοδο σε οικονομικό και κοινωνικό επίπεδο θα πρέπει να αποδεικνύονται με ξεκάθαρα τεκμήρια από τις εκάστοτε επιχειρήσεις³⁴.

Ο δεύτερος όρος που δύναται να άρει τους περιορισμούς του άρθρου 101 συνδέεται με τα οφέλη που μπορούν να αποκομίσουν οι καταναλωτές. Οι αντί-ανταγωνιστικές συμπράξεις που υπάγονται σε αυτή τη κατηγορία, είναι δυνατόν να προσφέρουν οφέλη σε άτομα και επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε μια σχετική αγορά τόσο από την άποψη της μείωσης του κόστους, όσο και από την άποψη της αύξησης της ποιότητας. Όσον αφορά το κόστος, αυτό πρέπει να είναι μικρότερο για το σύνολο όσων συναλλάσσονται εντός μιας αγοράς διότι μόνο με αυτή τη προϋπόθεση ισχύει η άρση της απαγόρευσης του άρθρου 101. Επίσης, μια ακόμη σημαντική παράμετρος είναι το ζήτημα της χρονικής συνέπειας, κάτι που σημαίνει πως τα συγκεκριμένα οφέλη πρέπει να εμφανίζονται εντός εύλογου χρόνου. Σε περίπτωση που ξεπεραστεί κατά πολλούς, θα πρέπει η βελτίωση της αποτελεσματικότητας να είναι ακόμη πιο υψηλή για τους καταναλωτές διότι μόνο με αυτό το τρόπο μπορεί να δικαιολογηθεί η χρονική καθυστέρηση³⁵. Σχετικά με τη ποιότητα, είμαστε σε θέση να παρατηρήσουμε ότι δεν περιλαμβάνει μόνο τη κλασική έννοια της βελτίωσης των προϊόντων. Η αύξηση της ποιότητας σχετίζεται και με τους τρόπους προσφοράς των προϊόντων. Έτσι λοιπόν, τα οφέλη πιθανόν να συνδέονται και με τη ταχύτητα και την ευκολία με την οποία διανέμονται και διατίθενται τα προϊόντα, όσο και με τα καινοτόμα χαρακτηριστικά που ενδέχεται να διαθέτουν.

Ο τρίτος όρος για να ισχύσει η τρίτη παράγραφος αφορά τη συσχέτιση των περιοριστικών μέτρων μιας σύμπραξης με τα θετικά αποτελέσματα που αυτή υπόσχεται πως θα προσφέρει. Ειδικότερα, στη προσέγγιση αυτή δίνεται έμφαση στο στοιχείο του απαραίτητου χαρακτήρα των περιορισμών που θέτουν οι παράτυπες συμπράξεις³⁶. Εφόσον δεν υφίστανται άλλοι τρόποι για να επιτευχθούν οι εκάστοτε αποτελεσματικότητες, με μέτρα λιγότερο περιοριστικά, τότε αυτό σημαίνει πως μια συμφωνία που σε διαφορετική περίπτωση δε θα έπρεπε να ισχύει, παρέχει τον πιο ‘ανώδυνο’ τρόπο για να ικανοποιηθούν κάποιοι στόχοι, οπότε και εφαρμόζεται. Τέλος,

³⁴Geradin, D. (2004). Efficiency claims in EC competition law and sector-specific regulation. *Available at SSRN 617922*, σ.12

³⁵Official Journal of the European Union, Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty, 2004/C 101/08, σ.110

³⁶Andriychuk, O. (2021). The concept of sustainability in EU competition law: a legal realist perspective. *Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies (YARS)*, 14(23), 11-37, σ.33

και στη παρούσα περίπτωση ισχύει το τεκμήριο του χρόνου, καθώς οι συμπράξεις αυτές κατέχουν νόμιμη μορφή για όσο διάστημα παρέχουν στην οικονομία τις συγκεκριμένες αποτελεσματικότητες.

Ο τελευταίος όρος, περί παροχής εξαίρεσης στις απαγορευμένες συμπράξεις, προστατεύει την ουσία των ανταγωνιστικών προτύπων της ΕΕ. Οποιαδήποτε σύμπραξη συμβαίνει εντός της ΕΕ, όσα θετικές εξελίξεις κι αν μπορεί να προσφέρει στην οικονομία και το εμπόριο, οφείλει να εξασφαλίζει εάν επαρκές επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά³⁷. Η διερεύνηση του κατά πόσον αυτό το κριτήριο ισχύει αποτελεί μια σύνθετη διαδικασία, στην οποία πρέπει να ληφθεί υπόψη ο ήδη υπάρχοντας ανταγωνισμός στη συγκεκριμένη αγορά, αλλά και οι συνέπειες που μπορεί να προκαλέσει μια τέτοια συμφωνία στο τομέα του δυνητικού ανταγωνισμού. Επομένως γίνεται κατανοητό ότι οι συμφωνίες μεταξύ των επιχειρήσεων δεν μπορούν να θέτουν υπό αμφισβήτηση τις βασικές στοχεύσεις του ανταγωνισμού, ακόμη και στη περίπτωση που υπόσχονται ραγδαίες θετικότητες.

ΤΟ ΑΡΘΡΟ 102 ΤΗΣ ΣΛΕΕ

Στο επόμενο άρθρο αναλύονται οι προϋποθέσεις που αφορούν τις καταχρήσεις δεσπόζουσας θέσης. Η ανάλυση βάσει του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ χωρίζεται σε δύο κύρια μέρη. Πρώτον, να διαπιστωθεί αν μια επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση και, αφετέρου, να διαπιστωθεί αν έχει καταχραστεί τη θέση αυτή. Περαιτέρω λεπτομέρειες για την εννοιολόγηση της δεσπόζουσας θέσης αλλά και τις περιπτώσεις εντοπισμού των καταχρήσεων της θα αναλυθούν στο τρίτο κεφάλαιο της παρούσας εργασίας.

Μελετώντας το περιεχόμενο του άρθρου μας παρέχει τις βασικές κατηγορίες περιπτώσεων που η ΕΕ έχει ξεχωρίσει σε σχέση με το ποιες μορφές μπορεί να λάβει μια τέτοια καταχρηστική συμπεριφορά. Μπορούμε να παρατηρήσουμε πως οι μορφές αυτές συνδέονται άμεσα και με ότι ορίζει το άρθρο 101 για τις συμπράξεις. Αρχικά, γίνεται λόγος για την ικανότητα μιας επιχείρησης που κατέχει θέση ισχύος, εφόσον την

³⁷Busscher, R., Herz, M., & Vedder, H. H. (2016). A Commentary on Article 101 TFEU. *The Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)-A Commentary (Forthcoming)*, University of Groningen Faculty of Law Research Paper, 17, σ.21

εκμεταλλευτεί παράτυπα, να μπορεί να αλλάξει τους όρους των συναλλαγών. Σε αυτούς τους όρους συμπεριλαμβάνεται και η τοποθέτηση της τιμής υψηλότερα, πλήττοντας με τον τρόπο αυτό τους καταναλωτές. Επίσης αναφέρεται ότι οποιαδήποτε ενέργεια με την οποία είναι σε θέση να αλλάξει τις συνθήκες παραγωγής, διανομής και τεχνολογικής εξέλιξης των προϊόντων σε βάρος του καταναλωτικού κοινού, τότε εμπίπτει στους απαγορευτικούς κανόνες. Στη συνέχεια, ορίζεται ότι οι ισχυρότερες δε θα πρέπει να επιβάλλουν περιορισμούς όσον αφορά τις παροχές που θεωρούνται κοινές για το σύνολο των συναλασσόμενων μιας αγοράς. Τέλος, γίνεται λόγος για τους όρους τους οποίους οι δεσπόζουσες επιχειρήσεις θέτουν κατά τη σύναψη ορισμένων συμφωνιών. Όπως και στο άρθρο 101, όποιος όρος δε σχετίζεται με το περιεχόμενο της συμφωνίας που διαπραγματεύεται, δύναται να χαρακτηρίζει τη συμπεριφορά της επιχείρησης ως καταχρηστική.

ΤΑ ΑΡΘΡΑ 107-108 ΤΗΣ ΣΛΕΕ

Παρακάτω, οι διατάξεις της ΣΛΕΕ ρυθμίζουν για την απαγόρευση των κρατικών ενισχύσεων εντός της ΕΕ. Το ισχύον καθεστώς των κρατικών ενισχύσεων αποσκοπεί στον έλεγχο των παροχών που χορηγούν τα κράτη-μέλη στις επιχειρήσεις, αλλά και στη διασφάλιση ότι ο ανταγωνισμός είναι απαλλαγμένος από διακρίσεις και περιπτώσεις προστατευτισμού.

Άρθρο 107:

Ξεκινώντας με το πρώτο άρθρο, σε αυτό εντοπίζουμε τη γενική απαγόρευση σε σχέση με τις κρατικές ενισχύσεις. Στο πρώτο μέρος του γίνεται σαφές ότι οποιαδήποτε κρατική βοήθεια που παρέχεται σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις ή μεμονωμένους κλάδους θα πρέπει να θεωρείται πως αντιβαίνει στις επιταγές της εσωτερικής αγοράς της ΕΕ. Συνεπώς, αν κάποιο μέσο κρατικής αρωγής παρέχεται επιλεκτικά και δημιουργεί με αυτό το τρόπο τριγμούς στα πρότυπα που θέτουν οι ανταγωνιστικοί κανόνες της Ένωσης, τότε θεωρείται παράτυπο.

Εν συνεχεία, στη δεύτερη παράγραφο αναφέρονται ορισμένες εξαιρετικές περιπτώσεις στις οποίες οι κρατικές παροχές επιτρέπεται να διατίθενται επιλεκτικά. Αρχικά, κρατικές ενισχύσεις που έχουν στόχο την παροχή κοινωνικής βοήθειας σε ορισμένους καταναλωτές δεν εμπίπτουν στην απαγόρευση του άρθρου. Επίσης εξαιρούνται από τους περιορισμούς και οι κρατικές βοήθειες που παρέχονται σε περιπτώσεις που παρατηρείτε κάποιο έκτακτο γεγονός, όπως μια παράδειγμα ένα ακραίο καιρικό φαινόμενο. Ειδική αναφορά γίνεται και για τις κρατικές ενισχύσεις προς την οικονομία ορισμένων περιοχών της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, οι οποίες θίγονται από τη διαίρεση της Γερμανίας, κατά το μέτρο που είναι αναγκαίες για την αντιστάθμιση των οικονομικών μειονεκτημάτων που προκαλούνται από τη διαίρεση αυτή³⁸.

Ολοκληρώνοντας, η τρίτη παράγραφος του άρθρου περιέχει μερικές επιπλέον περιπτώσεις κρατικής ενίσχυσης, οι οποίες μπορούν να δικαιολογούνται στα πλαίσια της εσωτερικής αγοράς. Οι περιπτώσεις αυτές ξεκινούν με τις ενισχύσεις για την προώθηση της οικονομικής αναπτύξεως περιοχών, στις οποίες το βιοτικό επίπεδο είναι αρκετά χαμηλό ή στις οποίες επικρατεί το φαινόμενο της υψηλής υποαπασχόληση, καθώς και των περιοχών που αναφέρονται στο άρθρο 349, λαμβάνοντας υπόψη τη διαρθρωτική, οικονομική και κοινωνική τους κατάσταση³⁹. Η άρση του περιορισμού στη προκειμένη περίπτωση συμβαίνει για λόγους προσπάθειας ευθυγράμμισης της οικονομικής και κοινωνικής κατάστασης σε περιοχές που αντιμετωπίζουν προβλήματα για γεωμορφολογικούς, κυρίως, λόγους.

Στο επόμενο εδάφιο εξαιρούνται από το κανόνα της απαγόρευσης των κρατικών ενισχύσεων όσες έχουν στόχευση να συνδράμουν στην επίτευξη σχεδίων, τα οποία παρουσιάζονται κομβικής σημασίας για την ΕΕ. Ένα παράδειγμα ενός τέτοιου πλάνου μπορεί να είναι και η προσπάθεια διάσωσης ενός κράτους-μέλους από σοβαρή οικονομική ύφεση.

Η τέταρτη εξαίρεση που καθορίζει η ΣΛΕΕ είναι δυνατόν να επιτρέψει σε ένα από τα κράτη-μέλη να παρέχουν βοήθεια σε κάποια συγκεκριμένη περιοχή, που βάσει των εθνικών κριτηρίων, επιδέχεται αυτής. Ωστόσο είναι σημαντικό ότι ακόμη και μια τέτοια είδους ενίσχυση, αν και προβλέπεται από τη συνθήκη της Λισαβώνας, δε θα πρέπει να

³⁸ Συνθήκη Λειτουργίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ), 2009, άρθρο 107, παρ.2, εδάφιο γ'

³⁹ Συνθήκη Λειτουργίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ), 2009, άρθρο 107, παρ. 3, εδάφιο α'.

αντίκειται στα πρότυπα που ορίζονται σε σχέση με τη περιφερειακή πολιτική της ένωσης αλλά ούτε να δημιουργεί σοβαρές ανισοροπίες στα πλαίσια των συναλλαγών εντός της εσωτερικής αγοράς.

Τέλος, το πέμπτο εδάφιο της παραγράφου αυτής εξαιρεί με τρόπο πιο ασαφές κάποιες κατηγορίες που δύνανται να αποφασιστούν από το Συμβούλιο πως θα πρέπει να μην εμπίπτουν στις απαγορεύσεις του άρθρου 107. Οι περιπτώσεις αυτές ορίζονται αφού πρώτα κατατεθεί για αυτές συγκεκριμένη πρόταση από την Επιτροπή.

Άρθρο 108:

Όσα ορίζονται εντός του άρθρου 108 μπορούν να θεωρηθούν ως λογική συνέχεια των περιορισμών που έχει θεσπίσει η ΕΕ στο προηγούμενο άρθρο. Συγκεκριμένα, παρουσιάζεται η διαδικασία με την οποία εντοπίζονται και διώκονται στο ΔΕΕ τα περιστατικά αυτά.

Αρχικά, στη πρώτη παράγραφο, αναφέρεται ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή συνεργαζόμενη με τα κράτη-μέλη, μελετά και εποπτεύει τα προγράμματα ενίσχυσεων που αυτά παρέχουν, με σκοπό να υπάρξουν τυχόν βελτιώσεις ή αλλαγές σε αυτά έτσι ώστε να μην αντιβαίνουν στις επιταγές της εσωτερικής αγοράς.

Στη συνέχεια το άρθρο μας πληροφορεί για την γενικότερη διαδικασία που ακολουθείτε όταν εντοπίζεται μια κρατική ενίσχυση που δεν ευθυγραμμίζεται με τα πρότυπα της ΕΕ. Ειδικότερα, η Επιτροπή καθορίζει προθεσμία προς το κράτος-μέλος για να καταργήσει ή να μεταβάλλει τους όρους της ενίσχυσης που παρέχει, αφού πρώτα θέσει τη δυνατότητα να τοποθετηθούν τυχόν παρατηρήσεις από τα ενδιαφερόμενα μέρη. Αν το κράτος αυτό φθάσει στην εσχάτη περίπτωση και δεν ακολουθήσει την γραμμή που έχει θέσει η Επιτροπή τότε η τελευταία μπορεί να προσφύγει στο ΔΕΕ. Τη δυνατότητα αυτή έχει και κάθε άλλο κράτος-μέλος που ενδιαφέρεται για την επιμέρους κατάσταση.

Στο τελευταίο εδάφιο της δεύτερης παραγράφου στοιχειοθετείται και ο τρόπος που μπορεί το κράτος-μέλος που έχει προβεί στην επίμαχη παροχή να διεκδικήσει την νομική της υπόσταση. Η κατάθεση αιτήσεως προς το Συμβούλιο δίνει αυτή τη

δυνατότητα στα κράτη-μέλη. Το Συμβούλιο με τη σειρά του οφείλει να αποφασίσει με ομοφωνία για το εάν η συγκεκριμένη ενίσχυση, βάσει εξαιρετικών λόγων, μπορεί να θεωρηθεί ως συμβατή με τους κανόνες που θέτει η εσωτερική αγορά. Η διαδικασία αυτή, αν συμπέσει με τη προθεσμία που έχει τοποθετήσει η Επιτροπή στο κράτος-μέλος για συμμόρφωση, αναστέλλει τις ενέργειες της Επιτροπής ως ότου αποφανθεί το Συμβούλιο. Ωστόσο, η εν λόγω αναστολή ισχύει για ένα τρίμηνο από τη κατάθεση την αίτησης, με τη πάροδο του οποίου η Επιτροπή έχει τη δικαιοδοσία να αποφανθεί για την υπόθεση.

Όπως μας αναφέρει η επόμενη παράγραφος, η Επιτροπή προκειμένου να καταθέσει τυχόν παρατηρήσεις της σχετικά με τα σχέδια των κρατικών ενισχύσεων, αλλά και όσα αφορούν τις τροποποιήσεις αυτών, θα πρέπει να είναι ενημερωμένη έγκαιρα. Εφόσον διαθέτει την ενημέρωση αυτή και θεωρήσει πως η εκάστοτε ενίσχυση δεν ευθυγραμμίζεται με όσα ορίζει το άρθρο 107, έχει τη δυνατότητα να εκκινήσει τη διαδικασία που αναφέραμε στην αμέσως προηγούμενη παράγραφο. Ωστόσο η Επιτροπή αποφανθεί περί αυτού, το επίμαχο κράτος-μέλος θα πρέπει να αναστείλει οποιαδήποτε πραγματοποίηση του σχεδίου ενίσχυσης.

Ολοκληρώνοντας, η τελευταία παράγραφος του παρόντος άρθρου μας πληροφορεί ότι υπάρχει η δυνατότητα να εκδίδονται κανονισμοί από την Επιτροπή που θα εξαιρούν, από τα όσα ορίζει η τρίτη παράγραφος, ορισμένες κατηγορίες κρατικών ενισχύσεων. Για να συμβεί αυτό πρέπει να έχει προηγηθεί και η συμφωνία του Συμβουλίου για το σε ποιες περιπτώσεις δύναται να αρθεί η επιταγή της τρίτης παραγράφου του άρθρου 108.

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Είναι πολύ σημαντικό στο δίκαιο ανταγωνισμού να τίθενται σαφή όρια για το ποια θεωρούνται ως υποκείμενα που πρέπει να συμμορφώνονται με όσα θέτουν οι απαγορευτικοί κανόνες. Αυτό καθιστά την εννοιολογική εξειδίκευση του γενικού όρου της επιχείρησης ως επιτακτική ανάγκη.

Ωστόσο, ακόμα και αν αυτή η διάκριση αποτελεί κομβικό σημείο για να προσδιοριστούν τα υποκείμενα του ανταγωνισμού, δεν έχει υπάρξει ξεκάθαρη διάταξη

της νομοθεσίας της ΕΕ που να ορίζει τι μέλει γενέσθαι. Ο διαχωρισμός μπορεί να γίνει μέσω της νομολογίας του ΔΕΕ, όπου παρέχονται σημαντικά στοιχεία διευκόλυνσης όσον αφορά το τι χαρακτηριστικά συγκεντρώνει η έννοια της επιχείρησης. Αν μπορούσαμε να δώσουμε μια γενικότερη οριοθέτηση θα αναφέραμε ότι ως επιχείρηση μπορεί να θεωρηθεί όποιος φορέας ασκεί οικονομική δραστηριότητα, χωρίς να έχει σημασία η νομική φύση του και ο τρόπος με τον οποίον χρηματοδοτείται⁴⁰. Συνεπώς, αν διευρύνουμε την ερμηνεία της παραπάνω οριοθέτησης είμαστε σε θέση να διακρίνουμε ότι το σύνολο των υποκειμένων που συμμετέχουν σε οικονομικές και συναλλακτικές δραστηριότητες απαρτίζεται από ένα ευρύ σύνολο προσώπων, είτε φυσικής, είτε νομικής μορφής. Παραδείγματα τέτοιας φύσης είναι εταιρίες με χαρακτήρα εμπορικό ή αστικό, άλλες νομικές μορφές εκτός των εταιριών σαν τους ομίλους οικονομικού ενδιαφέροντος, διάφορα ιδρύματα, ενώσεις επιχειρήσεων κ.α⁴¹.

Με βάση τα όσα ορίζει η νομολογία για το τι θεωρείται ως επιχείρηση κατανοούμε ότι το επίκεντρο που τίθεται δεν αφορά τη νομική κατάσταση του υποκειμένου, αλλά το αν αυτό ασκεί κάποια οικονομική δραστηριότητα και ποια είναι αυτή. Η προσοχή λοιπόν στρέφεται στις δραστηριότητες που η κάθε επιχείρηση ασκεί και στα οικονομικά μέσα που χρησιμοποιεί για να επιτύχει σε αυτές. Αυτό είναι το λεγόμενο λειτουργικό κριτήριο με το οποίο εξετάζονται οι δράσεις που ακολουθεί η επιχείρηση έτσι ώστε να εξακριβωθεί και η συμμόρφωση της με τις διατάξεις της ΣΛΕΕ σχετικά με τον ανταγωνισμό⁴².

Θα πρέπει λοιπόν πρώτα να τοποθετήσουμε τον όρο της οικονομικής δραστηριότητας στα πλαίσια μιας συνδυασμένης δυναμικής που αποσκοπεί στη παροχή αγαθών ή υπηρεσιών σε μια συγκεκριμένη αγορά, χωρίς να εμπεριέχονται στη οριοθέτηση αυτή μόνο οι πράξεις αγορών⁴³. Η οπτική αυτή λοιπόν μας επιτρέπει να διαχωρίσουμε τις περιπτώσεις επιχειρήσεων που προβαίνουν στην αγορά αγαθών για άλλη χρήση, δηλαδή εκτός της άσκησης οποιασδήποτε οικονομικής δραστηριότητας, με την έννοια που παραθέσαμε παραπάνω.

⁴⁰ ΔΕΕ C-41/90 της 23.4.1991, Hofner and Elser, σ.7

⁴¹ Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη*, Αθήνα. σ.543 σ.469

⁴² Ζευγώλης, Ν. (2008). Το καρτέλ στο δίκαιο του ανταγωνισμού. *Νομική Βιβλιοθήκη*, σ.73

⁴³ ΔΕΕ C-118/85 Commission v Italy, παρ.7

Επίσης, είναι αδιάφορο για τους κανόνες ανταγωνισμού το εάν μια επιχείρηση ασκεί τις δραστηριότητες παροχής προϊόντων ή άλλων υπηρεσιών με σκοπό να αποκομίσει από αυτές κέρδη. Με τη πρόσθετη αυτή παρατήρηση, εξακριβώνεται και η υπαγωγή διαφορετικού τύπου νομικών προσώπων, πέρα από τις κλασικές ιδιωτικές εταιρίες. Σε αυτές υπάγονται και οι δημόσιες υπηρεσίες και γενικότερα νομικά πρόσωπα, είτε δημοσίου, είτε ιδιωτικού δικαίου, από τη στιγμή που παρέχουν υπηρεσίες προς τους πολίτες με όρους συναλλαγής. Καταλαβαίνουμε λοιπόν πως ακόμη και αν οι υπηρεσίες δημόσιου χαρακτήρα ασκούν κατά γενική ομολογία έργο προς ωφέλεια του συνόλου των πολιτών, αυτό δεν αναιρεί το γεγονός ότι θα πρέπει να εμπεριέχονται ως υποκείμενα στο δίκαιο ανταγωνισμού της Ένωσης. Οι μοναδικές περιπτώσεις στις οποίες οι δημόσιοι φορείς δεν θεωρείτε πως δρουν ως επιχειρήσεις είναι όταν επιτελούν ένα έργο που δεν έχει οικονομικό χαρακτήρα. Ένα παράδειγμα τέτοιου τύπου είναι η ασφάλεια των πολιτών μέσω της αστυνόμευσης που αφενός διαθέτει χαρακτήρα προστασίας του κοινού συμφέροντος αλλά δεν συγκεντρώνει χαρακτηριστικά συναλλαγής.

Το γενικότερο συμπέρασμα που εξάγεται από την ευρύτερη στοιχειοθέτηση του όρου της επιχείρησης είναι πως η σημασία έχει δοθεί στο είδος των οικονομικών δραστηριοτήτων και τους όρους υπό τους οποίους αυτές ασκούνται. Εμπλουτίζοντας την ερμηνεία αυτή, θα αναφερθούμε και σε ακόμα κάποιες προϋποθέσεις που συνδράμουν στο εάν ένα πρόσωπο θα πρέπει να θεωρείτε ως άμεσα ενδιαφερόμενο για τους κανόνες του ανταγωνισμού.

Η πρώτη προϋπόθεση συνδέεται με την αυτονομία που πρέπει να διαθέτει ένας οικονομικός δρών εντός μιας σχετικής αγοράς. Οποιαδήποτε κίνηση που αποσκοπεί σε οικονομική δράση μέσα σε ένα συγκεκριμένο περιβάλλον και προέρχεται από κάποιο πρόσωπο ή επιχείρηση που δεν κατευθύνεται από άλλη δύναμη πέραν της ίδιας του της βούλησης, τότε αυτό σηματοδοτεί πως υφίσταται αυτονομία στις κινήσεις του. Η ελευθερία βούλησης ενός "παίκτη" που κινείται μέσα σε μια σχετική αγορά θα πρέπει να συνοδεύεται φυσικά και με το τίμημα των επιλογών που θα κάνει. Αυτό αντικατοπτρίζεται στον επιχειρηματικό κίνδυνο που ο τελευταίος καλείτε να αναλάβει όταν δρα αυτόνομα με σκοπό να πετύχει όποιον στόχο έχει θέσει. Αν για παράδειγμα μια επιχείρηση έχει θέσει κάποιο άλλο πρόσωπο που δεν ανήκει σε αυτή, για να ασκεί τα καθήκοντα του αντιπρόσωπου σε πιθανές επιχειρηματικές κινήσεις που θα γίνουν,

τότε εφόσον αυτό το πρόσωπο εκτελεί εντολές για τις συμφωνίες που πρόκειται να συνάψει, δεν μπορεί να θεωρηθεί πως ανήκει στον όρο της επιχείρησης με τους όρους που έχουμε παρουσιάσει⁴⁴. Έτσι λοιπόν ο όρος της αυτονομίας κινήσεων σε συνδυασμό με την ανάληψη ρίσκου όσον αφορά αυτές, συνθέτει το προφίλ ενός προσώπου φυσικής ή νομικής μορφής, που εκλαμβάνεται ως υπόλογο σε πιθανές παραβάσεις των ανταγωνιστικών κανόνων.

Η ΝΟΘΕΥΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Αφού αναλύσαμε τη νομοθεσία της ΕΕ για τις απαγορεύσεις και τους κανόνες που θέτουν τα ανταγωνιστικά πρότυπα, σε αυτό το σημείο θα επιχειρήσουμε να καταγράψουμε τα στοιχεία που σηματοδοτούν στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό. Προτού όμως μελετήσουμε τα χαρακτηριστικά και τις ειδικότερες περιπτώσεις συμπράξεων και των κρατικών ενισχύσεων που θέτουν περιορισμούς στον ελεύθερο ανταγωνισμό, είναι σημαντικό να αναφερθούμε στην εννοιολόγηση της νόθευσης του ανταγωνισμού.

Η έννοια του περιορισμού του ανταγωνισμού είναι δυνατόν να απεικονισθεί από πολλές όψεις, καθώς οι συνέπειες του επηρεάζουν πολλαπλούς αποδέκτες. Αν λάβουμε υπόψη το καθαρά οικονομικό σκέλος του όρου, η νόθευση του ανταγωνισμού μπορεί να ορισθεί ως η συμπεριφορά που περιορίζει τους φορείς μιας οικονομίας να εφαρμόζουν τις παραμέτρους που τους παρέχει ο ελεύθερος ανταγωνισμός⁴⁵. Σε περίπτωση που ο ανταγωνισμός στρεβλωθεί, τότε οι θετικές εξελίξεις που πιθανώς αυτός θα δημιουργούσε, θα περιορισθούν μόνο σε όσους φορείς έχουν προβεί σε παράτυπες πρακτικές προς όφελος τους. Ακόμα και αν ορισμένες επιχειρήσεις αποκτήσουν πλεονέκτημα από την εξέλιξη αυτή, το πρόσημο για το σύνολο του οικονομικό-κοινωνικού στερεώματος θα είναι αρνητικό.

Οι επιπτώσεις που μπορούν να ανακύψουν από τη χρήση απαγορευμένων μεθόδων στα πλαίσια της ελεύθερης αγοράς δύναται να επηρεάσουν την ορθολογική κατανομή των πόρων, την ανάπτυξη της τεχνολογίας και τους καταναλωτές εν γένει.

⁴⁴Ζευγώλης, Ν. (2008). Το καρτέλ στο δίκαιο του ανταγωνισμού. *Νομική Βιβλιοθήκη*, σ.74

⁴⁵Virtanen, M., & Valkama, P. (2009). Competitive neutrality and distortion of competition: A conceptual view. *World Competition*, 32(3), σ.398

Είμαστε σε θέση να παρατηρήσουμε πως σε μια οικονομία που οι ανταγωνιστικοί κανόνες δεν εφαρμόζονται, το πρόβλημα της μη αποτελεσματικής κατανομής των πόρων είναι ένα από τα βασικότερα. Ένα κοινωνικό-οικονομικό πλαίσιο που θέλει να είναι υγιές και αποτελεσματικό για τους συμμετέχοντες του, θα πρέπει να έχει στο επίκεντρο του την εφαρμογή της έννοιας της δικαιοσύνης. Ο οικονομικός τομέας, και δη ο εμπορικός, μπορεί να υποσχεθεί μια δίκαιη κατανομή των πόρων με τη χρήση του δικαίου ανταγωνισμού. Σε ένα περιβάλλον αγοράς που οργανώνεται υπό τους κανόνες ανταγωνισμού, οι επιχειρήσεις που έχουν πιο ποιοτικά και καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες θα διαπρέπουν, σε αντίθεση με άλλες οι οποίες δεν έχουν φτάσει σε αυτά τα επίπεδα παραγωγικότητας, οπότε και θα χρήζουν βελτίωσης. Αυτή ακριβώς η κατάσταση συνιστά μια ορθολογική κατανομή των πόρων με κριτήριο την ισότητα ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη. Σε κάθε διαφορετική περίπτωση, οι πρακτικές που στρεβλώνουν τον ανταγωνισμό θα οδηγούσαν αυτομάτως και σε ανατροπή του παραπάνω προτύπου.

Οι στρεβλώσεις στα ανταγωνιστικά πρότυπα δεν προκαλούν αρνητικές εξελίξεις μόνο στις επιχειρήσεις αλλά και στο καταναλωτικό κοινό. Οι βασικότερες συνέπειες που πιθανόν θα πλήξουν τον καταναλωτή είναι, από τη μια να συναντήσει μικρότερη ποικιλία προϊόντων σε υψηλές τιμές και από την άλλη τα προϊόντα αυτά να μην είναι τόσο ποιοτικά όσο θα περίμενε. Στη πρώτη περίπτωση, τα αίτια της κατάστασης αυτής θα οφείλονται σε απαγορευμένες συνεννοήσεις και πρακτικές των επιχειρήσεων, όπως για παράδειγμα ένα καρτέλ τιμών. Οι συμπράττουσες επιχειρήσεις ενός καρτέλ έχουν ισχυρά κίνητρα να χρεώνουν υπερβολικά τους πελάτες για προϊόντα ⁴⁶. Στη δεύτερη περίπτωση και όσον αφορά τη ποιότητα των προϊόντων που ενυπάρχουν σε μια αγορά, σημαντική είναι η παράμετρος της τεχνολογίας και το πώς αυτή επηρεάζεται σε ένα περιβάλλον αδύναμου ανταγωνισμού. Είναι φανερό ότι σε μια ανταγωνιστική αγορά, οι δρώντες που την απαρτίζουν, τεχνική πρόοδος έχει ένα σημαντικό οικονομικό κόστος για τις επιχειρήσεις, σε μια εσωτερική αγορά που οι ανταγωνιστικές σχέσεις είναι αρκετά χαλαρές έως και ανύπαρκτες, θα προτιμήσουν να βελτιώσουν τις θέσεις τους με τη χρήση παράτυπων μέσων. Οι πρακτικές αυτές θα έχουν αρνητικό αντίκτυπο στη καινοτομία που θα μπορούσε να μειώσει έτι περισσότερο το κόστος παραγωγής και

⁴⁶Ivaldi, M., Jenny, F., & Khimich, A. (2016). Cartel damages to the economy: An assessment for developing countries. *Competition Law Enforcement in the BRICS and in Developing Countries: Legal and Economic Aspects*, 103-133, σ.104

συνεπώς, η μεγαλύτερη ζημιά θα αποτυπωθεί στο τελικό καταναλωτή, στον οποίο θα μετακυληθεί το μεγαλύτερο κόστος των αποφάσεων αυτών.

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΣΥΜΠΡΑΞΕΩΝ

Οι ενωσιακό δίκαιο έχει προβλέψει, όπως είδαμε και νωρίτερα, για τις περιπτώσεις των συμπράξεων μεταξύ επιχειρήσεων αλλά και για το πότε αυτές πρέπει να θεωρούνται ως απαγορευμένες. Ο όρος της σύμπραξης μπορεί να συμπεριλάβει ένα ευρύ σύνολο περιπτώσεων και κοινών βουλήσεων μεταξύ προσώπων και επιχειρήσεων, τα οποία δεν είναι όλα καταγεγραμμένα ρητά στα νομικά κείμενα της Ένωσης. Ο χαρακτηρισμός κάθε διαφορετικής περίπτωσης ως εμπίπτουσας ή όχι στις απαγορεύσεις των κανόνων ανταγωνισμού είναι καθήκον της Επιτροπής και του ΔΕΕ.

Αρχικά, ως συμφωνία μπορεί να θεωρηθεί οποιαδήποτε πολυμερής ή διμερής ενέργεια συνεννόησης προς κάποιο κοινό αποτέλεσμα. Αυτή η σύμπραξη μπορεί να είναι είτε γραπτή, είτε προφορική, χωρίς να παίζει κεντρικό ρόλο το αν έχει τη μορφή νομικού κειμένου με τη ρητή βούληση των μερών. Ένα παράδειγμα κατανόησης αποτελεί η υπόθεση της εταιρίας Bayer AG, κατά την οποία το Πρωτοδικείο των ΕΚ έκρινε ότι οι μεταπωλητές φαρμακευτικών προϊόντων συναίνεσαν στους όρους που έθεσε δια της συμπεριφοράς της η παράγωγος εταιρία, και εφόσον αυτό συνθέτει κοινή βούληση στις μεταξύ τους σχέση, τότε δε χρειάζεται να υπάρχει υποχρεωτική και έγκυρη σύμβαση όπως το ορίζει το εκάστοτε εθνικό δίκαιο⁴⁷. Η μεγαλύτερη σημασία δίνεται στη πρόθεση που παρουσιάζουν οι επιχειρήσεις ή τα πρόσωπα να ευθυγραμμίζουν ή να περιορίζουν τη δράση τους προκειμένου να επιτύχουν κάποιο κοινό στόχο.

Ένας βασικός πρώτος διαχωρισμός των συμπράξεων λαμβάνει ως κριτήριο την ιδιότητα που διαθέτουν τα μέρη που συνεργάζονται εντός μιας σχετικής αγοράς. Έτσι λοιπόν έχουμε τη δυνατότητα να διακρίνουμε αρχικά τις συμπράξεις είτε ως οριζόντιες, είτε ως κάθετες.

⁴⁷ Π.ΕΚ. Υπόθεση T-41/96, Bayer AG κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλογή 2000, II-3385

Ξεκινώντας με τη πρώτη κατηγορία, οι οριζόντιες συμπράξεις αφορούν συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών, δηλαδή "παικτών" που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο μιας αγοράς⁴⁸. Οι οριζόντιες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών μπορούν να έχουν θετικό αλλά και αρνητικό αντίκτυπο σε μια οικονομία. Από τη μια, οι επιχειρήσεις που συνεργάζονται σε φανερά πλαίσια είναι σε θέση να στοχεύουν στον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής διαδικασίας των προϊόντων με τα οποία δραστηριοποιούνται. Η συνεργασία ανάμεσα τους μπορεί να οδηγήσει στη πρόοδο της καινοτομίας και των τεχνικών δυνατοτήτων του κλάδου που δεν θα επιφέρει μόνο στις ίδιες θετικό πρόσημο όσον αφορά την επιχειρηματικότητα, αλλά και θα ωθήσει το κλάδο σε ένα ευρύτερο περιβάλλον παραγωγικής εξέλιξης. Γι' αυτό το λόγο, έχουν εκδοθεί συγκεκριμένοι κανονισμοί από τη μεριά της Επιτροπής που δίνουν τη δυνατότητα της απαλλαγής ορισμένων οριζόντιων συμπράξεων, εάν αυτές υπόσχονται να επιφέρουν θετικές συνέπειες στον εκάστοτε κλάδο. Είναι υποχρέωση της Επιτροπής να μελετά κάθε συνεργασία μεταξύ ανταγωνιστών με τρόπο διεξοδικό για να καταλήγει στο ποιοι είναι οι αποδέκτες των οφελών που αυτή προσφέρει και αν τα οφέλη αυτά είναι μεγαλύτερα από τους περιορισμούς που τυχόν επιβάλλει.

Τα κομβικότερα στοιχεία που οφείλουν να μελετηθούν για την ορθή αξιολόγηση μιας τέτοια σύμπραξης αφορούν το σκοπό της συνεργασίας, τον τομέα στον οποίο αυτή θα δραστηριοποιηθεί, την ένταση των ενεργειών που θα ακούν από κοινού οι επιχειρήσεις και η σχέση ανταγωνισμού που μοιράζονται στην αγορά αυτές⁴⁹. Στον αντίποδα, είναι προφανές πως δεν μπορούν όλες οι οριζόντιες συμπράξεις να έχουν μόνο θετικό αντίκτυπο. Βέβαια, δεν μπορεί να καταγραφεί ένας ξεκάθαρος κώδικας για το ποιες συμπράξεις εντάσσονται αυτόματα σε ορισμένη κατηγορία σε σχέση με άλλες, διότι η προσπάθεια εντοπισμού και ερμηνείας των διαφορετικών παραμέτρων, εσωτερικών και εξωτερικών, κάθε υπόθεσης είναι μια πολύπλοκη διαδικασία.

Στα ευρύτερα πλαίσια των οριζόντιων συμπράξεων εντάσσονται και οι περιπτώσεις εναρμονισμένων πρακτικών που παρουσιάζουν αρκετά κοινά σημεία με τις παραδοσιακές συμφωνίες. Οι περιπτώσεις των εναρμονισμένων πρακτικών συναντώνται σε συνεννοήσεις μεταξύ των δρώντων σε μια αγορά και αποτελούν πανομοιότυπες πράξεις με τις συμφωνίες, με μόνη διαφορά πως δεν έχουν φτάσει στο

⁴⁸Paul, S. (2020). Antitrust as allocator of coordination rights. *UCLAL. Rev.*, 67, 378, σ.383

⁴⁹Καρύδης, Γ. (2004). Ευρωπαϊκό δίκαιο επιχειρήσεων και ανταγωνισμού. *Θεμελιώδεις Ελευθερίες-Ανταγωνισμός-Κρατικές Ενισχύσεις*, σ.174

επίπεδο σύναψης κάποια ρητής κοινής βούλησης. Ακόμη και ελλείψει αυτής, αποτελεί ένα είδος υποκατάστατου όσον αφορά τη κοινή τους συνεργασία, η οποία έχει ως στόχο τη παράβλεψη του εξωτερικού ανταγωνισμού.

Η δεύτερη μεγάλη κατηγορία αφορά τις συμπράξεις που δεν εμφανίζουν οριζόντια χαρακτηριστικά. Οι κάθετοι περιορισμοί είναι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας παραγωγής και διανομής. Για παράδειγμα, ένας κατασκευαστής που παράγει αγαθά και ένας λιανοπωλητής που διανέμει αυτά τα αγαθά. Υπάρχουν πολλοί νόμιμοι λόγοι για τους οποίους οι επιχειρήσεις αυτές συνάπτουν μια συμφωνία και αποτελεί πρόκληση για τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού και την επιβολή να εντοπιστούν οι συμφωνίες που έχουν αντί-ανταγωνιστικά αποτελέσματα και στη συνέχεια να απαγορευθούν. Η πρόκληση δεν είναι ο εντοπισμός τους, αλλά μάλλον ο προσδιορισμός του κατά πόσον είναι επιβλαβείς⁵⁰.

Οι κάθετες συμπράξεις μπορούν να συνιστούν νόθευση για τον ελεύθερο ανταγωνισμό, ειδικά ορισμένες κατηγορίες που αποτελούν σύνηθες φαινόμενο. Αυτοί οι κάθετοι περιορισμοί είναι: Ο καθορισμός των τιμών μεταπώλησης, εδαφικοί περιορισμοί και περιορισμοί σε σχέση με πελατεία, οι συμφωνίες αποκλειστικής διάθεσης και η δέσμευση των πωλήσεων. Αρχικά, σχετικά με τις περιπτώσεις που συμφωνούνται από τις επιχειρήσεις οι τιμές μεταπώλησης, αυτή η πρακτική επιβάλλεται από τις εταιρίες που παράγουν τα προϊόντα προς τους λιανοπωλητές που τα μεταπωλούν. Οι παραγωγοί επιθυμούν να τοποθετούν όρια στις τιμές που μπορούν να πωλήσουν οι έμποροι το οποίο έχει ανώτατα όρια αλλά και κατώτατη τιμή. Μια τέτοιου τύπου συμφωνία είναι πολύ πιθανόν να προκαλέσει τριγμούς, όχι μόνο στα ανταγωνιστικά πρότυπα της αγοράς, αλλά και στους τελικούς καταναλωτές που πιθανώς θα χρεώνονται υψηλές τιμές.

Η δεύτερη κατηγορία των κάθετων περιορισμών είναι οι περιορισμοί σε σχέση με τη πελατεία και την εδαφική εμβέλεια όπου θα δραστηριοποιούνται τα μέρη της σύμπραξης. Από τη πλευρά τους και εντός τέτοιων συμφωνιών, οι επιχειρήσεις παραγωγής των προϊόντων και υπηρεσιών επιχειρούν να περιορίσουν τον ανταγωνισμό στο πλαίσιο του συστήματος διανομής τους, ρυθμίζοντας τους τύπους πελατών στους

⁵⁰Harrington, J. E. (2020). Horizontal and vertical agreements: Differences between the European Union and the United States. *Анали Правног факултета у Београду*, 68(1), 7-27, σ.17-18

οποίους μπορούν να πωλούν οι μεταπωλητές τους⁵¹. Εκτός του πελατολογίου, τα μέρη που συμμετέχουν σε αυτές τις συνεννοήσεις έχουν την ευχέρεια να θέσουν και όρια από γεωγραφικής πλευράς. Πολύ συχνά οι μεταπωλητές οδηγούνται στη δέσμευση να πωλούν σε συγκεκριμένες γεωγραφικές σχετικές αγορές, κάτι που για τις επιταγές του ενωσιακού ανταγωνισμού θεωρείτε πως περιορίζει την δυνατότητα των επιχειρήσεων να ενεργούν ελεύθερα στην αγορά.

Στο τρίτο είδος των κάθετων συμπράξεων εντάσσονται οι συμφωνίες που παρατηρούνται μεταξύ των διαφορετικών μερών της οικονομικής βαθμίδας μιας αγοράς και συγκεκριμένα οδηγούν τους διανομείς σε σύναψη αποκλειστικών σχέσεων με τους παραγωγούς. Οι σχέσεις αυτές εγείρονται στο γεγονός ότι οι λιανοπωλητές που συμφωνούν αποκτούν και την ιδιότητα του αποκλειστικού μεταπωλητή των προϊόντων ενός συγκεκριμένου σήματός. Οι εταιρίες παραγωγής καταφεύγουν σε αυτές τις συμπράξεις λαμβάνοντας υπόψη τη φύση των προϊόντων τους και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά που μπορούν να τους προσδώσουν ορισμένοι διανομείς.

Τέλος, υπάρχει και το ενδεχόμενο μια συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων να σχετίζεται με την εξάρτηση της πώλησης ενός προϊόντος από κάποιο άλλο. Ειδικότερα, οι παραγωγοί στη προσπάθειά τους να αποκαταστήσουν τη διάθεση του μεγαλύτερου μέρους των αγαθών τους, συνάπτουν συμφωνίες με τους μεταπωλητές θέτοντας ως όρο την συμπερίληψη στη συμφωνία αυτή και άλλων προϊόντων εκτός αυτών που ζητούν οι διανομείς. Μια παραδοσιακή ανησυχία σχετικά με τις δεσμευμένες πωλήσεις είναι ότι μπορεί να είναι ένας τρόπος μόχλευσης της ισχύος μιας αγοράς προϊόντος σε μια άλλη αγορά προϊόντος. Το αν πρόκειται για πειστικό επιχείρημα εξαρτάται από τη συγκεκριμένη κατάσταση⁵².

Η Επιτροπή, ως εποπτικό όργανο του ανταγωνισμού, οφείλει να ελέγχει τις περιπτώσεις τέτοιου είδους συμφωνιών από δύο σκοπιές: Σε πρώτη φάση πρέπει να εξετάζονται οι λόγοι που οδήγησαν τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις να προβούν σε μια τέτοια πράξη. Επειδή μια συμφωνία αυτή καθ' εαυτή δεν συνίσταται υποχρεωτικά σε απαγόρευση, είναι σημαντικό να ελέγχονται οι επιδιώξεις που στοχεύονται εν μέσω αυτής. Με τη πρώτη αυτή ανάγνωση, είναι πολύ πιθανό να βρεθούν κίνητρα που

⁵¹Lettenberger, P. J. (1963). Trade Regulations: Customer and Territorial Restrictions. *Marq. L. Rev.*, 47, σ.389

⁵²Harrington, J. E. (2020). Horizontal and vertical agreements: Differences between the European Union and the United States. *Анали Правног факултета у Београду*, 68(1), 7-27, σ.19

αντιβαίνουν στην εσωτερική αγορά και οπότε θέτουν την συμφωνία ανεφάρμοστη. Σε δεύτερη περίπτωση, και εάν δεν έχουν εντοπιστεί εξαρχής επαρκή τεκμήρια πως μια συμφωνία αντιβαίνει στον ελεύθερο ανταγωνισμό, η εξέταση των αποτελεσμάτων που αυτή δημιουργεί, είναι ο εναλλακτικός τρόπος για να βρεθεί η όποια παράβαση⁵³.

Επίσης, σημαντικό στοιχείο για τη ανάλυση των συμφωνιών αποτελεί η μελέτη αυτών σε συνδυασμό με το περιβάλλον της αγοράς εντός της οποίας αυτή θα εφαρμοστεί⁵⁴. Πράγματι η διερεύνηση των στοιχείων που μπορεί να προσφέρει η δομή της αγοράς στην Επιτροπή είναι πολύτιμα καθώς με αυτά καθίσταται εφικτή η συγκριτική ανάλυση του πεδίου της συγκεκριμένης αγοράς πριν αλλά και μετά την εκάστοτε συμφωνία. Η ανάλυση επιπλέον στοιχείων μιας υπόθεσης, δηλαδή εκτός του κινήτρου της συμφωνίας και του προφίλ των συμπραττουσών επιχειρήσεων, είναι απαραίτητη σε περιπτώσεις που φαινομενικά η σύμπραξη δεν έχει στόχο τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

Ο αρχικός αυτός διαχωρισμός, σε σχέση με τους τρόπους που δύναται να αναλυθούν τα χαρακτηριστικά που ορίζουν μια σύμπραξη απαγορευμένη ή όχι, μας προσφέρει επιπλέον πληροφορίες για τα είδη των συμπράξεων. Οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων που μπορούν να κηρυχθούν ως ανεφάρμοστες μόνο με την αναζήτηση των κινήτρων που ενυπήρχαν, εντάσσονται σε ένα πλαίσιο που ο χαρακτήρας του περιορισμού που επιβάλλουν είναι σημαντικός. Κίνητρα που επιδιώκουν τη μεταβολή κομβικών όρων της δράσης των επιχειρήσεων όπως είναι οι τιμές και το ύψος της προσφοράς, χαρακτηρίζονται ως ιδιαίτερος απειλητικός για τη σύνθεση και την ισορροπία της εσωτερικής αγοράς και συνεπώς θεωρούνται ως ανταγωνιστικώς ανεπίτρεπτα.

Στο πεδίο της μελέτης των συμπράξεων και ειδικότερα σε συστηματικές ενέργειες ορισμένων επιχειρήσεων να χρησιμοποιήσουν μέσα διευκόλυνσης της επιχειρηματικής τους δράσης που όμως αντίκεινται στον ελεύθερο ανταγωνισμό, μπορούν να παρατηρηθούν και συνδυασμοί παραβάσεων. Αναλύσαμε παραπάνω τις ευρύτερες κατηγορίες των συμφωνιών και των εναρμονισμένων πρακτικών που, αν και συνθέτουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, ομοιάζουν αρκετά. Οι πρακτικές αυτές δύνανται να συνδέονται και να υφίστανται ταυτόχρονα σε ορισμένες υποθέσεις που ερευνώνται σε

⁵³Geradin, D., Layne-Farrar, A., & Petit, N. (2012). *EU competition law and economics*. OUP Oxford, σ.134

⁵⁴Κοτσίρης, Λ (2012), *Ευρωπαϊκό Εμπορικό Δίκαιο* (β' έκδοση), Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, σ.356

πιο μακροχρόνια πλαίσια συνεργασίας . Για να ισχύει κάτι τέτοιο, η Επιτροπή θα πρέπει να έχει συλλέξει στοιχεία που να εμπίπτουν και σε ύπαρξη συμφωνίας αλλά και σε εναρμονισμένη πρακτική. Επομένως, οι περιπτώσεις που συνθέτουν και πολλαπλά χαρακτηριστικά αντιμετωπίζονται και ως τέτοιες, χωρίς να είναι απαραίτητος ο χαρακτηρισμός μια πρακτικής που νοθεύει τον ανταγωνισμό στο πεδίο μιας μόνο παράβασης.

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΕΝΙΣΧΥΣΕΩΝ

Πέραν των συμφωνιών που αναλύσαμε παραπάνω, κεντρική θέση στο δίκαιο ανταγωνισμού καταλαμβάνουν και οι περιπτώσεις επιλεκτικής παραχώρησης πλεονεκτημάτων σε επιχειρήσεις. Πρόκειται για τομέα που αποτελεί μέρος της πολιτικής ανταγωνισμού της ΕΕ, στον οποίο η ΕΕ έχει αποκλειστική αρμοδιότητα. Εκτός των ανταγωνιστών, οι συνέπειες της αλόγιστης προσφοράς κρατικών πόρων σε πρόσωπα και επιχειρήσεις δύναται να επηρεάσουν καθοριστικά τους όρους της αγοράς και συνεπώς τους καταναλωτές. Ως εκ τούτου, ο έλεγχος των κρατικών ενισχύσεων στα πλαίσια της εσωτερικής αγοράς προάγει σε μεγάλο βαθμό την οικονομική αποδοτικότητα αλλά και τη δημοσιονομική πειθαρχία⁵⁵.

Οι παροχές που εντάσσονται στα πλαίσια ελέγχου της Ένωσης παρουσιάζουν ορισμένα χαρακτηριστικά που τα ξεχωρίζουν από κάθε άλλο μέτρο. Συγκεκριμένα, οι ενισχύσεις που περιλαμβάνονται στο δίκαιο ανταγωνισμού πρέπει: να προέρχονται από παρέμβαση εκ μέρους του κράτους ή μέσω κρατικών πόρων, να νοθεύουν ή να απειλούν να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό, να παρέχουν οικονομικό πλεονέκτημα στον αποδέκτη και να είναι ικανές να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών⁵⁶.

Οι κρατικές ενισχύσεις, λοιπόν, που συγκεντρώνουν τα παραπάνω χαρακτηριστικά, χωρίζονται σε επιμέρους κατηγορίες ανάλογα με τον τρόπο και το είδος της διευκόλυνσης που παρέχουν. Έτσι λοιπόν μια τέτοιου είδους ενίσχυση μπορεί να λαμβάνει, είτε το χαρακτήρα μια θετικής παροχής, είτε το χαρακτήρα της επέμβασης.

⁵⁵Engelbrekt, A. B., Ekman, P., Michalski, A., & Oxelheim, L. (Eds.). (2023). *The EU Between Federal Union and Flexible Integration: Interdisciplinary European Studies*. Springer Nature, σ.138

⁵⁶Friederiszick, H. W., Röller, L. H., & Verouden, V. (2006). European state aid control: an economic framework. *Handbook of antitrust economics*, 625-669, σ.4

Από τη μια, με την προσέγγιση των κρατικών ενισχύσεων ως θετικές παροχές, συμπεριλαμβάνονται σε αυτές όλες οι παροχές που λαμβάνουν τη μορφή της άμεσης προσφοράς κρατικών πόρων. Η συγκεκριμένη κατηγορία ενισχύσεων συμπεριλαμβάνει τύπους μέτρων όπως είναι οι: οικονομικές επιδοτήσεις, οι αντισταθμιστικές παροχές, μόνους για συγκεκριμένους κλάδους εργαζομένων αλλά και εξαγωγικές ενισχύσεις. Συνεπώς, γίνεται κατανοητό ότι ο πρώτος αυτός διαχωρισμός αφορά αποκλειστικά οικονομικά εφόδια που παρέχει το κράτος απευθείας σε οικονομικούς δρώντες εντός της εσωτερικής αγοράς. Εφόσον οι παραπάνω κατηγορίες ενισχύσεων παρέχονται επιλεκτικά σε πρόσωπα και επιχειρήσεις, θέτουν σημαντικούς κινδύνους στη λειτουργία των δυνάμεων της αγοράς και μακροπρόθεσμα είναι πολύ πιθανόν να μειώνουν τη γενική ανταγωνιστικότητα της ΕΕ.

Η κατηγοριοποίηση των κρατικών παροχών, εκτός της μορφής των παραδοσιακών επιχορηγήσεων από τη μεριά του κράτους, μπορεί να λάβει και άλλες μορφές. Η Επιτροπή έχει ερμηνεύσει ευρέως το πεδίο εφαρμογής της απαγόρευσης των κρατικών ενισχύσεων, συμπεριλαμβάνοντας όχι μόνο τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνουν οι επιχειρήσεις από άμεσες επιχορηγήσεις αλλά και αυτά που προέρχονται από πιο έμμεσες μορφές παροχών, που όμως έχουν το ίδιο αποτέλεσμα ενίσχυσης⁵⁷. Τέτοιου τύπου μέτρα είναι δυνατόν να προσδίδουν ισχυρά πλεονεκτήματα στις επιχειρήσεις, τα οποία θα δημιουργήσουν εξίσου σημαντικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό⁵⁸. Τα είδη των επεμβάσεων εκ μέρους του κράτους μπορούν να συνθέσουν έναν ανεξάντλητο κατάλογο περιπτώσεων που η πολιτική ανταγωνισμού εντοπίζει και ελέγχει. Οι πιο συχνές υποθέσεις που συναντούνται υπό τη μορφή έμμεσης παροχής είναι οι φορολογικές ελαφρύνσεις και απαλλαγές, οι εγγυήσεις δανείων και πιστώσεων, οι κρατικές συμμετοχές στο κεφάλαιο των επιχειρήσεων αλλά και η διαπραγμάτευση με ευνοϊκότερους όρους στη πώληση ακινήτων του Δημοσίου⁵⁹.

Όλα τα είδη ενισχύσεων που προαναφέραμε, χαρτογραφούνται εντός του πλαισίου ελέγχου που συνθέτει η ΕΕ για τις κρατικές παροχές. Ο ανταγωνισμός στο εμπόριο

⁵⁷Blauberger, M. (2009). Of 'good' and 'bad' subsidies: European state aid control through soft and hard law. *West European Politics*, 32(4), 719-737, σ.721

⁵⁸Καραγιάννης Β. «Κρατικές Ενισχύσεις-Κοινωνική και Εθνική Ρύθμιση», Νομική Βιβλιοθήκη, 2006, σ. 17

⁵⁹Wishlade, F. (2006). EU state aid control. *New developments in UK and EU competition policy*, 232-261, σ.16

μεταξύ των κρατών-μελών μπορεί να κινδυνεύσει σε μεγάλο βαθμό από την επιλεκτική διαχείριση μέσω κρατικών βοηθημάτων. Γι' αυτό στη ΣΛΕΕ και συγκεκριμένα στο άρθρο 108, διατυπώνεται η διαδικασία με την οποία η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε συνεργασία με τα επιμέρους κράτη-μέλη διαχειρίζονται αυτές τις υποθέσεις. Ειδικότερα, η Επιτροπή έχει τη δυνατότητα να ελέγχει εκ νέου τις υπάρχουσες κρατικές ενισχύσεις, να υλοποιεί έρευνες στα σχέδια παροχών που συντάσσουν, τα κράτη-μέλη, να αξιολογεί αν αυτά συμβαδίζουν με τις επιταγές της εσωτερικής αγοράς αλλά και να θεσμοθετεί δευτερογενείς πράξεις δικαίου για συγκεκριμένες κατηγορίες ενισχύσεων.

Κομβικής σημασίας παρουσιάζεται η διαδικασία της κοινοποίησης των σχεδίων που συντάσσουν τα κράτη-μέλη για τέτοιου τύπου μέτρα. Εν μέσω αυτής, η Επιτροπή αλλά και τα λοιπά όργανα που διαχειρίζονται το δίκαιο ανταγωνισμού δίνουν έμφαση στη προσπάθεια μακροήμερευσης του ανταγωνισμού ανάμεσα στις επιχειρήσεις με βάση ότι αυτές θα αντιμάχονται από κοινή- και ισότιμη- θέση. Επειδή οι κλάδοι του εμπορίου και των συναλλαγών είναι πολλοί και σύνθετοι, η ΕΕ έχει θέσει την ευθύνη της εποπτείας των κρατικών παροχών σε τρεις επιμέρους διευθύνσεις.

Στους περισσότερους τομείς που παρατηρούνται κρατικές ενισχύσεις τον πρώτο λόγο έχει η γενική διεύθυνση ανταγωνισμού που λειτουργεί στα πλαίσια της Επιτροπής και διαθέτει ευρείες αρμοδιότητες σε σχέση και με άλλους τομείς του ανταγωνισμού. Η ΓΔ Ανταγωνισμού διαχειρίζεται τις υποθέσεις των κρατικών ενισχύσεων μέσω συγκεκριμένων δράσεων που αποσκοπούν στη διασφάλιση ότι κάθε ρύθμιση λαμβάνει δεόντως υπόψη τον ανταγωνισμό, μεταξύ και των άλλων συμφερόντων δημόσιας πολιτικής⁶⁰.

Για την ΕΕ, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να καταστρατηγούνται τα όρια των κρατικών ενισχύσεων που σχεδιάζονται από τα κράτη-μέλη έτσι ώστε να μπορούν να κατευθύνονται οι εξελίξεις της εσωτερικής αγοράς προς τη προοδευτική εξέλιξη των όρων της οικονομίας και της επιχειρηματικότητας. Η διαδικασίες ελέγχου της Επιτροπής σε συνδυασμό με τη συνεχή αλληλεπίδραση της με τα ίδια τα κράτη συνθέτουν ένα πλαίσιο συνεργασίας και ενότητας, στο οποίο τα δύο μέρη θα πρέπει να ακολουθούν πιστά τις πρακτικές που ορίζουν οι ενωσιακές διατάξεις. Όπως αναφέραμε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, η μεν Επιτροπή διατηρεί τον πρώτο λόγο της

⁶⁰Teleki, C. (2021). The Structure of the European Commission as Enforcer of Competition Law. In *Due Process and Fair Trial in EU Competition Law* (pp. 189-209). Brill Nijhoff, σ.202

αξιολόγησης των σχεδίων που της κοινοποιούν τα κράτη-μέλη, καθώς μπορούν να εγκρίνουν ή όχι τις εκάστοτε παροχές, τα δε κράτη διατηρούν το δικαίωμα της καταγραφής παρατηρήσεων σε πιθανές τροποποιήσεις που είναι πιθανόν να τους τεθούν να υλοποιήσουν. Η διαλεκτική αυτή διαδικασία ευνοεί, τόσο τη διαφάνεια, όσο και τη συνεργασία στο τομέα των κρατικών ενισχύσεων και συνεπώς στην περαιτέρω διασφάλιση του ανταγωνισμού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΩΝ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

Καθοριστικό ρόλο στο δίκαιο του ανταγωνισμού διαδραματίζει και η έννοια της δεσπόζουσας θέσης. Κατ' αρχάς είναι χρήσιμο να ορίσουμε σε τι ακριβώς συνίσταται αυτή η έννοια. Λαμβάνοντας υπόψη τη νομολογία του δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, θεωρείτε ως δεσπόζουσα θέση η κατοχή θέσης οικονομικής ισχύος από μια επιχείρηση που της επιτρέπει να παρεμποδίζει τη διατήρηση ενός αποτελεσματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά, παρέχοντάς της τη δυνατότητα ανεξάρτητων συμπεριφορών σε αξιόλογο βαθμό έναντι των ανταγωνιστών της, των πελατών της και, τελικά, των καταναλωτών⁶¹.

Για να γίνει πιο κατανοητή η έννοια της δεσπόζουσας θέσης θα ήταν χρήσιμο να διασαφηνιστεί και ο όρος της κυριαρχίας σε μια αγορά. Η κυριαρχία είναι η ικανότητα να αποτρέπεται η διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην αγορά από την επιχείρηση που κατέχει θέση ισχύος, πράγμα που σημαίνει πως της δίνεται η ευκαιρία να ενεργεί σε σημαντικό βαθμό ανεξάρτητα από τους άλλους παίκτες. Στο εσωτερικό της κυριαρχίας εμπεριέχεται ακόμη μια έννοια, αυτή της ανεξαρτησίας η οποία συνδέεται άμεσα με το επίπεδο ανταγωνιστικών πιέσεων που ασκούνται στην δεσπόζουσα επιχείρηση. Επομένως, εφόσον ο βαθμός ανεξαρτησίας μιας επιχείρησης είναι υψηλός, αυτό υποδεικνύει πως κατέχει και κυρίαρχη θέση στην αγορά⁶².

Η επιχείρηση που κατέχει αυτού του είδους τη κυριαρχία δεν είναι δυνατόν να υποστεί πιέσεις στα πλαίσια ενός περιβάλλοντος αποτελεσματικού ανταγωνισμού. Αυτή η συγκυρία της επιτρέπει να επιβάλλει υψηλότερες τιμές σε σχέση με το επίπεδο του ανταγωνισμού. Οι τρόποι με τους οποίους είναι ικανή η δεσπόζουσα επιχείρηση να ελέγχει τις τιμές σχετίζονται με τη μείωση της παραγωγής, δηλαδή είτε επιβάλλοντας στους ανταγωνιστές της μια μείωση της παραγωγής τους, είτε μειώνοντας η ίδια τη ποσότητα παραγωγής. Η μεταβολές αυτές θα είχαν ως συνέπεια την απομάκρυνση των

⁶¹ C-27/76, 14.2.1978, United Brands κατά Επιτροπής, σκ.65

⁶² Competition, D. G. (2005). DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses. COM [2005] at para, 165. σ.9

ανταγωνιστών από την συγκεκριμένη αγορά και συνεπώς θα άφηνε τα περιθώρια στην εν λόγω επιχείρηση να θέσει το επίπεδο των τιμών σε υψηλά επίπεδα⁶³.

Επιπλέον, η έννοια της κυριαρχίας μιας επιχείρησης είναι δυνατόν να θεωρηθεί ως συνονθύλευμα διαφορετικών όρων. Από τη μια, με βάση τα οικονομικά, η δεσπύζουσα θέση μπορεί να ορισθεί ως η ουσιαστική ισχύς που έχει μια επιχείρηση να ελέγχει τη παραγωγή αλλά και τις τιμές στην αγορά που συναλλάσσεται. Από την άλλη, υπάρχει και η θεώρηση της δεσπύζουσας θέσης σχετική με την δυναμική μιας επιχείρησης στο εμπόριο. Η ερμηνεία των ενωσιακών κανόνων ανταγωνισμού χρησιμοποιούν και τις δύο παραπάνω οπτικές, δίνοντας βέβαια μεγαλύτερη βαρύτητα στο πεδίο της εμπορικής ισχύος των επιχειρήσεων προκειμένου να ασχοληθούν με σημαντικές υποθέσεις του τομέα αυτού⁶⁴.

Ωστόσο, το κοινοτικό δίκαιο ορίζει ότι σε σχέση με τη προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, η ύπαρξη και κατοχή μιας δεσπύζουσας θέσης από κάποια επιχείρηση δεν αποτελεί απαραίτητως παραβίαση. Με αυτό εννοείται πως θα πρέπει η δεσπύζουσα επιχείρηση να προβεί σε μη ανταγωνιστικές πρακτικές έτσι ώστε να εμπίπτει στις απαγορεύσεις των διατάξεων του ενωσιακού δικαίου. Αυτό σημαίνει ότι διαπιστώνοντας την ύπαρξη δεσπύζουσας θέσης, η εν λόγω επιχείρηση οφείλει να είναι ιδιαίτερα προσεκτική και η συμπεριφορά της να μην προσβάλλει τον ανόθευτο και ελεύθερο ανταγωνισμό, χωρίς να έχει ιδιαίτερη σημασία ποια ήταν εκείνα τα αίτια που την οδήγησαν να κατέχει τη θέση ισχύος⁶⁵.

Ένα ακόμη σημαντικό σημείο το οποίο πρέπει να διασαφηνιστεί είναι πως δε πρέπει να συγχέεται η έννοια της δεσπύζουσας θέσης με αυτή του μονοπωλίου. Στις περιπτώσεις μονοπωλίου, η επιχείρηση ισοδυναμεί με τον κλάδο δηλαδή μια μόνο επιχείρηση παράγει όλο το προϊόν του κλάδου. Η μονοπωλιακή αυτή επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να επηρεάζει με τις επιλογές της την τιμή με την οποία πωλείται στην αγορά το προϊόν της⁶⁶. Στον αντίποδα, όταν συντρέχουν προϋποθέσεις δεσπύζουσας θέσης, μια επιχείρηση κατέχει μεν ένα μεγάλο μερίδιο στη σχετική αγορά, αλλά περιορίζει τη δράση της εντός ενός πλαισίου εύλογου ανταγωνισμού. Συνεπώς, είναι

⁶³Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης – Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*, σ.534-535

⁶⁴Monti, G. (2006). The Concept of Dominance in Article 82. *European Competition Journal*, 2(sup1), σ.31

⁶⁵Αυγερινός, Γ. (2011). Εισαγωγή στο Δίκαιο Ανταγωνισμού. *Νομική Βιβλιοθήκη*, σ.80-81

⁶⁶Ψερίδου, Α., & Λιανός, Θ. (2016). Οικονομική ανάλυση & πολιτική-Μικροοικονομική, σ.242

δυνατόν σε περιπτώσεις που δεν εκλείπει παντελώς η δυνατότητα ανταγωνισμού σε μια αγορά, μια επιχείρηση να κατέχει δεσπόζουσα θέση εντός αυτής⁶⁷.

Η ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ως ένα από τα σημαντικότερα σημεία μελέτης της ύπαρξης ή όχι δεσπόζουσας θέσης αποτελεί ο προσδιορισμός της αγοράς εντός της οποίας οι επιχειρήσεις ασκούν τις οικονομικές τους δραστηριότητες. Το πεδίο αυτό ονομάζεται σχετική αγορά και διακρίνεται ανάλογα με τη φύση της αγοράς που εξετάζεται κάθε φορά. Έτσι λοιπόν διακρίνουμε τη σχετική αγορά σε σχετική αγορά προϊόντων και σε σχετική γεωγραφική αγορά. Ο ορισμός της αγοράς υπό τις παραπάνω κατηγοριοποιήσεις συντελούν ακόμη, στο σημαντικό έργο του προσδιορισμού των ανταγωνιστικών δυνάμεων εντός μιας αγοράς, δηλαδή των αντιμαχόμενων επιχειρήσεων που αλληλεπιδρούν αλλά και στη δυνατότητα υπολογισμού της ισχύος κάθε επιχείρησης, μέσω του μεριδίου που κατέχει κάθε μια στην συγκεκριμένη αγορά⁶⁸

Η ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η πρώτη κατηγοριοποίηση του όρου της σχετικής αγοράς διατείνεται στη σφαίρα των προϊόντων. Ως σχετική αγορά προϊόντων ορίζεται η αγορά που εμπερικλείει προϊόντα και υπηρεσίες που δύνανται να εναλλάσσονται από τους καταναλωτές⁶⁹. Τα κοινά χαρακτηριστικά των προϊόντων που ανήκουν σε αυτή την αγορά μπορεί να είναι οι τιμές αλλά και η χρήση τους⁷⁰. Επίσης, υπάρχει και η περίπτωση που κάποια προϊόντα αν και

⁶⁷ C-27/76, 14.2.1978, United Brands κατά Επιτροπής, σκ.113

⁶⁸ Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.527

⁶⁹ Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, C 372 της 09/12/1997, σ.6

⁷⁰ Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.528

εμφανίζουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, οι καταναλωτές τα χρησιμοποιούν για την ικανοποίηση όμοιων αναγκών δίχως να επηρεάζουν την ευημερία τους⁷¹.

Εντός τέτοιου είδους σχετικών αγορών, υφίστανται κάποιοι ανταγωνιστικοί περιορισμοί στους οποίους εμπίπτουν οι επιχειρήσεις. Αυτοί διακρίνονται στους εξής: υποκατάσταση από τη πλευρά της ζήτησης, υποκατάσταση από τη πλευρά της προσφοράς και δυνητικός ανταγωνισμός⁷².

Όσον αφορά τη πρώτη περίπτωση, η δυνατότητα υποκατάστασης από τη πλευρά της ζήτησης δημιουργεί ένα σημαντικό και ισχυρό εργαλείο ελέγχου των επιχειρήσεων που προμηθεύουν ένα προϊόν. Πιο συγκεκριμένα, οι προμηθευτές ενός προϊόντος που είναι εύκολο να αντικατασταθεί από τους αγοραστές του, δεν έχουν την ευχέρεια να μεταβάλλουν σημαντικά τις τιμές στις οποίες πωλούν τα συγκεκριμένα προϊόντα διότι με αυτό τον τρόπο θα ωθήσουν τους πελάτες τους είτε να καταναλώνουν τα αντίστοιχα υποκατάστατα, είτε να απευθυνθούν σε ανταγωνιστές. Το αποτέλεσμα αυτό προκύπτει από το γεγονός ότι σε περίπτωση που ένα προϊόν παρουσιάζει μειωμένη τιμή σε σχέση με κάποιο άλλο, όμοιο του, τότε η αύξηση της ζήτησης του από τους αγοραστές θα προκαλέσει τη συρρίκνωση των πωλήσεων του άλλου προϊόντος και έτσι θα παρατηρηθεί υποκατάσταση από τη μεριά της ζήτησης⁷³. Ωστόσο, υπάρχουν φυσικά και προϊόντα που δεν είναι δυνατόν να υποκαθίστανται από τους καταναλωτές. Η καταγραφή τέτοιου είδους προϊόντων μπορεί να διευκολυνθεί εφόσον γίνει διαπίστωση των χαρακτηριστικών τους, που συνδέονται άμεσα και με τη χρήση τους, αλλά και των τιμών που παρουσιάζουν⁷⁴.

Σε πρώτη φάση, η καταγραφή των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών ενός προϊόντος που δεν δύναται να αντικατασταθεί μας οδηγεί στην εξακρίβωση της ιδιαίτερης φύσης του, που αναπόφευκτα σχετίζεται με τη χρήση την οποία επιτελεί. Ένα αντιπροσωπευτικό παράδειγμα ενός αναντικατάστατου αγαθού, όπως ορίστηκε με απόφαση του ΔΕΚ, είναι η μπανάνες. Σύμφωνα με τη νομολογία, το φρούτο αυτό διαθέτει ορισμένες διαφορές που συνιστούν στην τοποθέτηση του σε ξεχωριστή κατηγοριοποίηση από

⁷¹ "Market definition", (Office of Fair Trading) OFT Understanding Competition Law, "The geographical market", Δεκέμβριος 2004, σ.15

⁷² Πιλάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*, σ.528

⁷³ Κελίδου, Ζ., Τριανταφύλλου, Χ., & Γαργάνη, Π. (2019). Η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης. *Pro Justitia: Ηλεκτρονική Επετηρίδα Νομικής Σχολής ΑΠΘ*, 2, σ.297

⁷⁴ Πιλάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*, σ.528

άποψη αγοράς. Ειδικότερα, αποτελεί χωριστή αγορά διότι είναι ένα φρούτο που παράγεται καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, διότι είναι ώριμο σε κάθε εποχή. Επιπλέον, δεν περιέχει πυρήνες κάτι που διευκολύνει τη κατανάλωση του κυρίως από συγκεκριμένες ομάδες ατόμων όπως παιδιά, ηλικιωμένους και ανθρώπους που ασθενούν⁷⁵. Συνεπώς κατανοούμε πως ορισμένα αγαθά που φαινομενικά θα κατατάσσαμε σε μια κοινή αγορά, με όρους χρησιμότητας και χαρακτηριστικών είναι πιθανόν να δημιουργούν ένα τελείως διαφορετικό πλαίσιο εντός του οποίου συναλλάσσονται.

Στη συζήτηση της οριοθέτησης της σχετικής αγοράς προϊόντων θα πρέπει βέβαια να λάβουμε σοβαρά υπόψη και την έννοια των προτιμήσεων. Η προτίμηση του καταναλωτή για την επιλογή συγκεκριμένων προϊόντων είναι δυνατόν να αποτελέσει ένα κριτήριο συγκεκριμενοποίησης μιας αγοράς. Βέβαια, η επίδραση της προτίμησης σε πολλές περιπτώσεις αφορά κυρίως την ευχέρεια επιλογής ανάμεσα σε αγαθά διαφορετικού σήματος, κάτι που υποδηλώνει την οικονομική άνεση του ατόμου και συνεπώς τη δυνατότητα να στραφεί σε πολυτελείς επιλογές. Η επιλογή επώνυμων προϊόντων από κάποιες ομάδες καταναλωτών δημιουργούν ένα δίλημμα ως προς την κατάταξη των αγαθών αυτών σε ξεχωριστές σχετικές αγορές. Από τη μια, αν γίνει ένας τέτοιος διαχωρισμός τότε είναι πιθανόν κάποιες επιχειρήσεις να βρεθούν στο στόχαστρο, ως δεσπόζουσες διότι θα ανήκουν σε αγορές που έχουν προσδιοριστεί στενά. Από την άλλη, στη περίπτωση που δεν εφαρμοστεί ένας τόσο στενός προσδιορισμός μιας αγοράς, τότε ανακύπτει ο κίνδυνος να βρεθούν οι καταναλωτές των συγκεκριμένων αγαθών έρμια στις διαθέσεις των αντίστοιχων επιχειρήσεων⁷⁶. Επομένως, γίνεται αντιληπτό ότι οι τρόποι με τους οποίους δύναται να κατηγοριοποιηθούν οι σχετικές αγορές προϊόντων ποικίλουν και αυτό είναι δυνατόν να δημιουργήσει ορισμένα ζητήματα όπως αυτά που αναφέραμε παραπάνω. Γι' αυτό είναι προτιμότερο η Ευρωπαϊκή επιτροπή να κρίνει, με βάση τα χαρακτηριστικά κάθε υπόθεσης, εάν και εφόσον είναι ή όχι σύμφωνοι με την αρχή της αναλογικότητας, τέτοιες κατηγοριοποιήσεις.

Περνώντας τώρα στην μελέτη των τιμών ως μέσο κατάταξης των προϊόντων σε μια σχετική αγορά, η μέθοδος αυτή επικουρείται από τη χρήση της μεθόδου της

⁷⁵ C-27/76, 14.2.1978, United Brands κατά Επιτροπής, σκ.29-31

⁷⁶ Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*, σ.529

σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης. Η σημασία της μεθόδου αυτής συνίσταται στη περίπτωση που μια αύξηση στην τιμή ενός αγαθού, ωθεί τους καταναλωτές προς ένα άλλο προϊόν, του οποίου η ζήτηση επομένως αυξάνεται⁷⁷. Ακόμη, ένα εργαλείο που χρησιμοποιεί η Επιτροπή για να εξετάσει την υποκατάσταση είναι το SSNIP test. Το τελευταίο διενεργείται προκειμένου να διαπιστωθεί εάν οι πελάτες μια συγκεκριμένης επιχείρησης θα στραφούν σε εναλλακτικά προϊόντα, εφόσον η τιμή ενός συγκεκριμένου αγαθού αυξηθεί μόνιμα κατά 5 με 10%. Εάν αυτό συμβεί, τα προϊόντα που εμπίπτουν σε αυτού του είδους την υποκατάσταση ανήκουν σε μια κοινή σχετική αγορά προϊόντων από άποψη τιμής⁷⁸.

Εκτός της υποκατάστασης από τη πλευρά της ζήτησης, υπάρχει και η δυνατότητα οριοθέτησης των αγορών με βάση την υποκατάσταση από τη πλευρά της προσφοράς. Με τον όρο αυτό εννοείται πως εντάσσονται εντός μιας κοινής σχετικής αγοράς τα προϊόντα που, λόγω της φύσης των παραγωγικών συντελεστών που χρειάζονται για τη παραγωγή τους, οι προμηθευτές που εξειδικεύονται σε αυτά μπορούν να στραφούν στη παραγωγή του συνόλου των διαφορετικών κατηγοριών⁷⁹. Ωστόσο, η μέθοδος αυτή δημιουργεί και πρόσθετα ζητήματα όπως το χρονικό πλαίσιο εντός του οποίου μπορεί μια τέτοια υποκατάσταση να λάβει χώρα, λόγω των αυξημένων δαπανών που θα προκύψουν αλλά και της ανάγκης διαφήμισης των προϊόντων. Επομένως οι επιπτώσεις που θα προκληθούν στις περιπτώσεις της υποκατάστασης από τη πλευρά της ζήτησης αλλά και στις εκφάνσεις του δυνητικού ανταγωνισμού θα πρέπει να εξετάζονται αργότερα⁸⁰.

Η ΣΧΕΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η δεύτερη κατηγοριοποίηση της έννοιας της σχετικής αγοράς περιλαμβάνει μια συγκεκριμένη γεωγραφική εμβέλεια εντός της οποίας οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις

⁷⁷Ψειρίδου, Α., & Λιανός, Θ. (2016). Οικονομική ανάλυση & πολιτική-Μικροοικονομική, σ.38

⁷⁸Petit, N., & Neyrinck, N. (2010). Behavioral economics and abuse of dominance: A proposed alternative reading of the Article 102 TFEU case-law. *The Global Competition Law Centre Working Papers Series*, 02, 10,σ.3

⁷⁹ Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του δικαίου ανταγωνισμού της Ένωσης, C/2024/1645, 22.2.2024, σ.14

⁸⁰Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*,σ.530-531

συμμετέχουν στη προμήθεια αγαθών ή υπηρεσιών και πέραν αυτού, οι συνθήκες ανταγωνισμού παρουσιάζουν ομοιογένεια σε σχέση με άλλες περιοχές που οι όροι αυτοί διαφέρουν. Η σχετική γεωγραφική ζώνη δύναται να είναι εθνική, ευρωπαϊκή ή παγκόσμια⁸¹.

Είναι κομβικό, να υπάρχει ομοιογένεια στον τρόπο με τον οποίο καθορίζονται οι σχετικές αγορές με βάση τα γεωγραφικά όρια διότι με αυτό καθίστανται πιο βέβαιες οι συνθήκες υπό τις οποίες εξετάζεται η οικονομική δύναμη μιας επιχείρησης. Ο χαρακτηρισμός μιας σχετικής γεωγραφικής αγοράς ως τέτοιας αποτελεί μια σύνθετη διαδικασία καθώς σε πολλές περιπτώσεις είναι αναγκαία η εξέταση και των επιμέρους αγορών προϊόντων που εμπεριέχονται σε αυτές. Επίσης, όπως έχει κριθεί και από νομολογία του ΔΕΚ, οι ομοιογενείς συνθήκες ανταγωνισμού προϋποθέτουν την ύπαρξη ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας που να είναι δύσκολο να υποκατασταθεί από τους καταναλωτές. Αυτό ισχύει, εφόσον αναλογιστούμε πως σε μια αγορά που οι καταναλωτές θα ήταν σε θέση να επιλέξουν μεταξύ διάφορων υποκατάστατων ενός προϊόντος, δεν θα μπορούσε να υπάρχει ισχυρός ανταγωνισμός. Επομένως, περιοχές που παρουσιάζουν διαφορετικούς όρους ανταγωνισμού δεν μπορούν να θεωρηθούν ως μια κοινή αγορά⁸².

Υπάρχουν φυσικά και άλλες παράμετροι που πρέπει να εξετάζονται προκειμένου να προσδιοριστεί μια σχετική αγορά. Τέτοιοι παράμετροι μπορεί να είναι είτε οικονομικά εμπόδια, είτε νομικά κωλύματα, είτε οποιοσδήποτε άλλος περιορισμός που δύναται να προκύψει. Τέτοια εμπόδια μπορούν να οδηγήσουν στη δημιουργία ξεχωριστών γεωγραφικών αγορών. Ένα παράδειγμα ενός κωλύματος αποτελεί στη περίπτωση της United Brands ο χαρακτηρισμός μιας ξεχωριστής αγοράς όσον αφορά τις μπανάνες λόγω του ειδικού καθεστώτος εισαγωγών που υπήρχαν σε ορισμένες χώρες. Πιο συγκεκριμένα, η Γαλλία, η Ιταλία και το Ηνωμένο Βασίλειο αποκλείστηκαν από αυτή τη σχετική αυτή αγορά επειδή η εισαγωγή μπανανών σε αυτές, δίχως δασμούς, θα δημιουργούσε πρόβλημα στην εν λόγω επιχείρηση στο πεδίο που δε θα μπορούσε να ασκήσει ανταγωνιστικές πιέσεις⁸³.

⁸¹Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ531

⁸² ΓενΔικ Τ-57/2001 Solvay v Commission, Συλλογή 2009, σελ Π-4621, σκ 249

⁸³Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ531

Ένα ακόμη σημείο που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είναι αυτό των συνθηκών της προσφοράς. Ειδικότερα, είναι κομβικό να εξετάζεται εάν οι επιχειρήσεις που βρίσκονται σε διαφορετικές περιοχές είναι ελεύθερες να αναπτύξουν τις δραστηριότητες τους σε ολόκληρη τη γεωγραφική αγορά. Είναι πιθανόν ορισμένα νομικά κωλύματα να προκαλούν δυσκολία στη διεύρυνση μιας γεωγραφικής αγοράς, με την έννοια ότι ορισμένες επιχειρήσεις μπορούν να αποκομίσουν προνόμια σε σχέση με άλλες⁸⁴. Όπως αναφέρει και η ίδια η επιτροπή: οι ποσοτώσεις και το κόστος μεταφοράς των προϊόντων, οι τελωνειακοί φραγμοί, η εμπορική και επιχειρηματική πολιτική της επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη περιοχή, οι συνθήκες πρόσβασης στα δίκτυα διανομής, το κόστος δημιουργίας διαύλων μεταφοράς των εμπορευμάτων, οι τιμολογιακοί φραγμοί, η απουσία ή παρουσία αντίστοιχα νομικού πλαισίου, είναι μερικοί από αυτούς τους παράγοντες που επιδρούν περιοριστικά επί της αγοράς⁸⁵.

ΑΛΛΕΣ ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΥΠΑΡΞΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

Αναλύσαμε παραπάνω σε τι ακριβώς συνίσταται η έννοια της δεσπόζουσας θέσης και πως επηρεάζει τους κανόνες του ελεύθερου ανταγωνισμού. Σε αυτό το σημείο θα μελετήσουμε κάποια ακόμη σημαντικά στοιχεία που διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην αξιολόγηση μιας επιχείρησης ως δεσπόζουσας. Οι παράμετροι αυτοί σκιαγραφούν τη δομή της εξεταζόμενης αγοράς και είναι: το μερίδιο αγοράς, τα εμπόδια εισόδου και επέκτασης και η έννοια της οικονομικής εξάρτησης.

ΤΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ

Εφόσον έχει γίνει μια χαρτογράφηση της σχετικής αγοράς εντός της οποίας μια επιχείρηση ασκεί τις οικονομικές τις δραστηριότητες, τότε ακολουθεί η προσπάθεια εύρεσης των στοιχείων που θα την χαρακτηρίσουν ως δεσπόζουσα. Σημαντικό εργαλείο στη αναζήτηση αυτή αποτελεί το μερίδιο αγοράς που διαθέτει μια επιχείρηση, δηλαδή το πόσο μεγάλη συμμετοχή παρουσιάζει στην εν λόγω αγορά.

⁸⁴Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.532

⁸⁵Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, C 372 της 09/12/1997, παρ.30

Αν και η κάθε αγορά διαθέτει τα δικά της χαρακτηριστικά, έχει προσδιοριστεί ότι αν μια επιχείρηση που παρουσιάζεται να διαθέτει ιδιαίτερα υψηλή συμμετοχή σε μια σχετική αγορά και έχει καταφέρει να διατηρήσει αυτή τη θέση για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, τότε είναι αρκετά βέβαιο πως βρίσκεται σε θέση ισχύος. Για να καταλήξουμε σε ένα ασφαλές συμπέρασμα όσον αφορά την ύπαρξη ή μη δεσπόζουσας θέσης με την ανάλυση μόνο του μεριδίου αγοράς, ένα ασφαλές ποσοστό που πρέπει να καταλαμβάνει μια επιχείρηση θα πρέπει να είναι της τάξεως του 75% και άνω. Αντίθετα, σε περιπτώσεις που μια επιχείρηση εμφανίζει ποσοστό συμμετοχής της τάξεως του 10%, τότε είναι αδύνατον να υπάρχουν προϋποθέσεις για δεσπόζουσα θέση⁸⁶.

Ωστόσο, προκειμένου να γίνεται μια όσο το δυνατόν πιο ακριβής καταγραφή της θέσης που κατέχει μια επιχείρηση εντός μιας συγκεκριμένης αγοράς πρέπει να λαμβάνονται υπόψη και άλλα στοιχεία που συμπληρώνουν το μερίδιο αγοράς που καταλαμβάνει η τελευταία. Πιο συγκεκριμένα, είναι χρήσιμο σε πολλές περιπτώσεις να αξιολογείται και η δομή της αγοράς, δηλαδή οι ανταγωνιστές της επιχείρησης και το μερίδιο που κατέχουν⁸⁷. Έτσι λοιπόν, σε περιπτώσεις που αναλύεται μια αγορά με χαρακτηριστικά ολιγοπωλίου και σε έναν από τους περιορισμένους ανταγωνιστές συγκεντρώνεται μερίδιο αγοράς που ξεπερνά κατά πολλούς τα υπόλοιπα ποσοστά, τότε υπάρχει μεγάλη πιθανότητα η επιχείρηση αυτή να διαθέτει θέση ισχύος. Η θέση αυτή της επιτρέπει να κινείται με περισσότερη ελευθερία και, συνεπώς, να μπορεί να χαρακτηριστεί και ως δεσπόζουσα⁸⁸. Ένα παράδειγμα μιας τέτοιας περίπτωσης αποτελεί η υπόθεση United Brands, στην οποία η Επιτροπή όρισε ότι η εν λόγω επιχείρηση διατηρούσε δεσπόζουσα θέση εξαιτίας και του μεριδίου που κατείχε στην σχετική αγορά το οποίο, όπως αναφέρει, βρίσκεται μεταξύ του 40-45%⁸⁹. Συνεπώς, όπως μας επιδεικνύει και το παραπάνω παράδειγμα, ακόμη και αν το μερίδιο μιας επιχείρησης δεν φτάνει στα υψηλά επίπεδα της τάξεως του 70%, υπάρχει πιθανότητα να είναι η επιχείρηση αυτή δεσπόζουσα αν μελετηθούν και οι λοιποί παράγοντες της αγοράς και των ανταγωνιστικών δυνάμεων που τη πλαισιώνουν.

⁸⁶ Κοτσίρης Λ., Δίκαιο Ανταγωνισμού, 7η εκδ., εκδ. Σάκκουλα, Αθήνα – Θεσσαλονίκη, 2015, σ. 522

⁸⁷ C-27/76, 14.2.1978, United Brands κατά Επιτροπής, σκ.67, 110

⁸⁸ Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης – Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.536

⁸⁹ C-27/76, 14.2.1978, United Brands κατά Επιτροπής, σκ.108

ΤΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ

Τα συμπεράσματα που μπορούν να συναχθούν από τη παραπάνω μελέτη σχετικά με τα μερίδια αγοράς κάθε επιχείρησης δεν οδηγούν σε ασφαλή συμπεράσματα για την εξακρίβωση μιας δεσπόζουσας θέσης. Σε συνάρτηση με αυτά, θα πρέπει να αξιολογούνται και τα λεγόμενα εμπόδια εισόδου στην εκάστοτε αγορά, τα οποία παρέχουν μια σημαντική θεώρηση όσον αφορά το προφίλ των ανταγωνιστών, αλλά και τα δομικά χαρακτηριστικά κάθε αγοράς. Ως εμπόδιο εισόδου σε μία σχετική αγορά μπορεί να θεωρηθεί οποιοδήποτε κόστος παραγωγής που βαραίνει μόνο τις επιχειρήσεις που στοχεύουν να εισέλθουν σε μια αγορά⁹⁰.

Για να κατανοήσουμε καλύτερα το παραπάνω, μπορούμε να αναλύσουμε αρχικά μια αγορά στην οποία δεν υπάρχουν ισχυρά εμπόδια εισόδου. Είναι δεδομένο πως, σε μια σχετική αγορά που είναι αρκετά προσβάσιμη, και νέοι ανταγωνιστές έχουν την ευχέρεια να εισχωρήσουν σε αυτή, τότε η διατήρηση μιας δεσπόζουσας θέσης στην αγορά αυτή είναι δύσκολο έργο. Ο έλεγχος της αγοράς θα ήταν σε αυτή τη περίπτωση δυσχερέστερος, για την επιχείρηση που βρίσκεται σε θέση ισχύος διότι οποιαδήποτε μεταβολή που θα μπορούσε να προκαλέσει ηθελημένα θα δημιουργούσε αξιώσεις σε ανταγωνιστές για την επέκταση των οριζόντων τους. Συνεπώς, όσο μεγάλο μερίδιο αγοράς κι αν κατείχε αυτή η επιχείρηση θα έπρεπε να ανταγωνιστεί νέο-εισερχόμενες επιχειρήσεις στον κλάδο προκειμένου να διατηρήσει τα ηνία.

Υφίστανται πολλές περιπτώσεις στις οποίες δεν είναι εύκολη η πρόσβαση σε μια σχετική αγορά από νέες επιχειρήσεις και οι λόγοι που οφείλονται σε αυτό έχουν είτε νομική, είτε οικονομική φύση⁹¹. Η ύπαρξη αυτών των εμποδίων συχνά μπορεί να ωφελήσει τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου που ανήκουν στην αγορά αυτή, παρέχοντας προστιθέμενη ισχύ σε αυτές.

Σε πρώτη φάση, τα εμπόδια νομικής φύσεως διακρίνονται σε δικαιώματα που συνιστούν την ανάγκη ύπαρξης τίτλων βιομηχανικής ιδιοκτησίας από τις επιχειρήσεις

⁹⁰Stigler, G. J. (1968). Price and non-price competition. *Journal of Political Economy*, 76(1), 149-154, σ.67

⁹¹Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.538

προκειμένου να ασκούν τις εργασίες τους. Ένα τέτοιου είδους εμπόδιο ωστόσο, είναι πιθανό να μπορεί να προσπελαστεί εφόσον νέες επιχειρήσεις υιοθετήσουν καινοτομίες στο τομέα παραγωγής που αυτό ενυπάρχει. Επίσης, είναι πιθανόν να υπάρχουν και άλλου τύπου περιορισμοί όπως αυτοί που στοιχειοθετούν έναν συγκεκριμένο αριθμό επιχειρήσεων που μπορούν να ασκούν τις δραστηριότητές τους σε έναν κλάδο⁹². Τέλος, όσον αφορά τα εμπόδια που έχουν θεσμοθετηθεί κατά τη κίνηση εμπορευμάτων, και αυτά συντελούν από τη φύση τους περιορισμούς νομικού χαρακτήρα.

Εκτός των νομικών περιορισμών θα πρέπει να γίνει αναφορά και στους περιορισμούς οικονομικής φύσεως που δυσχεραίνουν την είσοδο ανταγωνιστών σε μια αγορά. Αρχικά, οι οικονομίες κλίμακας είναι ένα σημαντικό ζήτημα για τις νέες επιχειρήσεις καθώς δημιουργείται ένα σημαντικό δίλημμα για τις νέες επιχειρήσεις. Από τη μία έχουν την δυνατότητα να επιλέξουν την υιοθέτηση μιας ευρύτερης παραγωγής με χαμηλότερο κόστος, η οποία φυσικά απαιτεί μεγάλο αρχικό κεφάλαιο, και σχετικό ρίσκο με την έννοια ότι θα έχουν να ανταγωνιστούν τις ήδη εδραιωμένες επιχειρήσεις εντός της αγοράς. Από την άλλη, υπάρχει η επιλογή να ακολουθήσουν μιας περιορισμένη σχετικά παραγωγική διαδικασία που θα χαρακτηρίζεται από μειονέκτημα στο θέμα του κόστους ανά παραγόμενη μονάδα⁹³.

Επίσης, σημαντικά εμπόδια στην είσοδο νέων επιχειρήσεων προκαλούν και οι συνθήκες που έχουν δημιουργηθεί εντός της αγοράς και παρέχουν πλεονεκτήματα στις υπάρχουσες επιχειρήσεις. Σημαντική θέση ανάμεσα σε αυτά κατέχει η φήμη που έχει χτίσει μια επιχείρηση, κάτι που δυσκολεύει το έργο των νέων ανταγωνιστών να προσελκύσουν νέους και υπάρχοντες πελάτες. Προέκταση αυτής της φήμης αποτελούν και οι συνεργασίες που έχουν αναπτύξει, βάσει συμβολαίων, που δυσκολεύει ακόμα περισσότερο τη προσπάθεια των νεοεισερχομένων.

Πέραν της φήμης, άλλος ένας σημαντικός παράγοντας που αποθαρρύνει τις προσπάθειες νέων επιχειρήσεων να δραστηριοποιηθούν σε έναν κλάδο είναι το κόστος αλλαγής. Αυτό συνίσταται στο ότι οι αγοραστές πρέπει να υποστούν ένα υψηλό κόστος προκειμένου να επιλέξουν ένα προϊόν νέου ανταγωνιστή που παρουσιάζει διαφοροποιήσεις από αυτό που ήδη χρησιμοποιούσαν. Το κόστος αυτό μπορεί να

Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα. σ.537

⁹³Porter, M. E. (2008). *On competition*. Harvard Business Press. σ.9

προέρχεται από την ανάγκη τροποποίησης των διαδικασιών με τις οποίες διαχειρίζονται τα προϊόντα αυτά και κατ' επέκταση, την εκπαίδευση του προσωπικού στις νέες αυτές αλλαγές⁹⁴. Όπως γίνεται κατανοητό, η όλη παραπάνω διαδικασία καθιστά δυσχερέστερη τη προσπάθεια των νέων δυνάμεων να κερδίσουν την εμπιστοσύνη νέων πελατών.

Ακόμη ένας τύπος πλεονεκτημάτων είναι αυτός που παρέχει ουσιαστικές διευκολύνσεις σχετικά με εκμετάλλευση φυσικών πόρων, καινοτόμων ιδεών και πρόσβασης σε συστήματα διανομών. Οι πρώτες δύο κατηγορίες εμπίπτουν εν πολλοίς στην εμπειρία και την τεχνογνωσία που έχουν αναπτύξει στη σχετική αγορά οι καταξιωμένες επιχειρήσεις. Επίσης, ενεργό ρόλο σε αυτές διαδραματίζει και οι κρατικές διευκολύνσεις, ιδιαίτερα όταν έχουμε να αναλύσουμε κρατικά μονοπώλια. Σε σχέση με τη τρίτη κατηγορία, δηλαδή τα δίκτυα διανομής, πολλές φορές παρατηρείτε εντός των αγορών μια κατάσταση ελέγχου των καναλιών προμήθειας από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις και ειδικότερα από τις δεσπόζουσες. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που τα περιστατικά κάθετης ολοκλήρωσης δημιουργούν πολλά στεγανά, τα οποία είναι ανέφικτο να καταλυθούν από νέες επιχειρήσεις⁹⁵. Σε αυτές τις περιπτώσεις, όσοι επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν σε μια τέτοια αγορά θα πρέπει να υιοθετήσουν κανάλια διανομής που να τους ανήκουν, προκειμένου να ανατρέψουν την υφιστάμενη κατάσταση⁹⁶.

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ

Η νομολογία του Δικαστηρίου έχει προσφέρει σημαντικά στο διαχωρισμό και τον εντοπισμό των διαφορετικών συνθηκών που μπορούν να συνθέσουν την ύπαρξη μιας δεσπόζουσας θέσης. Ανάμεσα σε αυτές έχει ξεχωρίσει και η περίπτωση της οικονομικής εξάρτησης που εμφανίζεται ανάμεσα σε συναλλασσόμενες επιχειρήσεις. Το πλαίσιο εντός του οποίου αναπτύσσεται μια σχέση οικονομικής εξάρτησης περιλαμβάνει, από τη μια, μια επιχείρηση που κατέχει θέση ισχύος και μπορεί να δρα

⁹⁴Porter, M. E. (2008). *On competition*. Harvard Business Press, σ.10

⁹⁵Πιλάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *ΝομικήΒιβλιοθήκη, Αθήνα*, σ.538

⁹⁶Porter, M. E. (2008). *On competition*. Harvard Business Press, σ.11

ως προμηθευτής ή αγοραστής και, από την άλλη, μια άλλη επιχείρηση που εξαρτάται από τη πρώτη.

Προαπαιτούμενο για να υφίσταται μια τέτοιου είδους σχέση αποτελεί και η ανάγκη ύπαρξης μιας συμβατικής σχέσης ανάμεσα στα δύο μέρη. Αυτή δεν προϋποθέτει αυστηρά νομικούς κανόνες, καθώς μπορεί να έχει αναπτυχθεί και σιωπηρά. Όπως και να έχει, το σημαντικό είναι να μπορεί να διαπιστωθεί πως οι βουλήσεις των εν λόγω επιχειρήσεων εμπίπτουν με κάποιο τρόπο⁹⁷.

Η κατάχρηση από τη πλευρά της επιχείρησης που βρίσκεται σε ισχυρότερη θέση μπορεί να λάβει τη μορφή της ύπαρξης της ως αναπόφευκτου εμπορικού εταίρου για την εξαρτώμενη επιχείρηση. Με την έννοια αυτή εννοούμε πως μια επιχείρηση δεν έχει εναλλακτική λύση στην επιλογή της επιχείρησης με την οποία να αλληλεπιδρά διότι η σύσταση της αγοράς ή και η φύση του προϊόντος είναι τέτοια που δε της το επιτρέπουν. Χαρακτηριστικό παράδειγμα κατανόησης του παραπάνω αποτελεί η περίπτωση της υπόθεσης Hugin/Lipton. Σε αυτή, με απόφαση της η Επιτροπή έκρινε ότι η εταιρία Hugin AB κατείχε δεσπύζουσα θέση όσον αφορά τις σχέσεις της με την δεύτερη εταιρία, η οποία είχε αναλάβει να εκτελεί τις ενέργειες επιδιόρθωσης των γραφομηχανών που παρήγαγε η πρώτη. Η κατάχρηση αυτή συνίσταται ακριβώς στο γεγονός πως η παροχή ανταλλακτικών μπορούσε να γίνει μόνο από τη μητρική εταιρία (Hugin AB), κάτι που περιόριζε κατά πολύ την εταιρία Liptons⁹⁸.

Ωστόσο, ακόμα και αν μια σχέση οικονομικής εξάρτησης μπορεί να αποτελεί ένδειξη ύπαρξης και κατάχρησης δεσπύζουσας θέσης από μια επιχείρηση, αυτό δε θα πρέπει να θεωρείτε ο κανόνας. Μια σχέση εξάρτησης μεταξύ επιχειρήσεων είναι δυνατόν να στοιχειοθετεί απλά μια στρατηγική ανταγωνισμού που έχει παγιωθεί, χωρίς να προβλέπεται σε κάθε περίπτωση η υπαιτιότητα της εταιρίας που κατέχει δεσπύζουσα θέση. Εφόσον μια επιχείρηση θεωρούσε πως η συνεργασία της με μια ισχυρότερη θα έβλαπτε, μακροχρόνια, τις συνθήκες εντός των οποίων αναπτύσσεται, όφειλε να πάρει

⁹⁷ C-41/69, 15/07/1970, Chemiefarma κατά Επιτροπής, σκ.112

⁹⁸ Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*, σ.538

τις κατάλληλες αποφάσεις προκειμένου να ελιχθεί και να μην βρεθεί παγιδευμένη σε μία σχέση εξάρτησης⁹⁹.

Συνεπώς, γίνεται αντιληπτό ότι μια επιχείρηση δε μπορεί να ζητά προστασία σε περίπτωση που έχει βρεθεί σε δυσχερή θέση, εφόσον η ίδια έχει επιλέξει να μην προβεί στους κατάλληλους χειρισμούς για να την αποτρέψει. Γι' αυτό το λόγο, η αξιολόγηση μια καταχρηστικής συμπεριφοράς δεν μπορεί να γίνει καθαρά με κριτήριο την οικονομική εξάρτηση που έχει αναπτυχθεί ανάμεσα στις επιχειρήσεις. Είναι αναγκαίο να αξιολογούνται και οι ευρύτεροι παράγοντες που κατευθύνουν τις κινήσεις μιας δεσπόζουσας επιχείρησης, για να μην οδηγούμαστε σε πορίσματα που τις καταδικάζουν άνευ λόγου.

⁹⁹Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα, σ.539*

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΟΡΦΕΣ ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

Η ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

Ως κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης ορίζεται η δυνατότητα μιας επιχείρησης που κατέχει θέση περιωπής εντός μια συγκεκριμένης αγοράς να μπορεί να μεταβάλλει τη δομή της τελευταίας. Η ύπαρξη μιας τέτοιας επιχείρησης δημιουργεί ένα πλαίσιο αδύναμου ανταγωνισμού εντός του οποίου είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθούν παράτυπες πρακτικές όσον αφορά τη διάρθρωση των προϊόντων, των υπηρεσιών και των συναλλακτικών μεθόδων. Χρησιμοποιώντας τέτοιου είδους μεθόδους, η επιχείρηση είναι σε θέση να υπονομεύσει περαιτέρω το βαθμό του αποτελεσματικού ανταγωνισμού αντιβαίνοντας με αυτό τον τρόπο όσα ορίζουν οι συνθήκες του ενωσιακού δικαίου.¹⁰⁰

Η κατάχρηση διακρίνεται σε δύο κατηγορίες. Πρώτον, στις εκμεταλλευτικές καταχρήσεις, οι οποίες έχουν ως στόχο τους πελάτες ή καταναλωτές και, με βάση αυτές, η δεσπόζουσα επιχείρηση, εκμεταλλεζόμενη την οικονομική ισχύ της, επιδιώκει να αποκτήσει οφέλη ή να επιβάλει βάρη σε βάρος των πελατών ή καταναλωτών. Αυτή η έκφανση της κατάχρησης μπορεί να ερμηνευθεί επιτυχώς με το παράδειγμα μιας επιχείρησης που κατέχει σε μια αγορά το ρόλο του μονοπωλίου. Η τοποθέτηση της τιμής από μια ένα πρόσωπο που δρα αυτόνομο στην αγορά μπορεί να μεταφραστεί ως εκμετάλλευση της δυναμικής του. Αν και η μονοπωλιακή τιμή από μόνη της, δεν θα έπρεπε να επιδεικνύει μια παράτυπη συμπεριφορά, στη πραγματικότητα οι διατάξεις του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ θέτουν αυτές τις πρακτικές στο επίκεντρο της απαγόρευσης. Η ουσία είναι ότι για το δίκαιο ανταγωνισμού, οι συμπεριφορές αυτές από τη μεριά του μονοπωλίου ερμηνεύονται ως προσπάθεια απόσπασης πλούτου με όρους εκμετάλλευσης, κάτι το οποίο, εκ των πραγμάτων, παραβιάζει τους κοινωνικούς κανόνες¹⁰¹.

¹⁰⁰Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. ΝομικήΒιβλιοθήκη, Αθήνα, σ.543

¹⁰¹Werden, G. J. (2021). Exploitative abuse of a dominant position: a bad idea that now should be abandoned. *European Competition Journal*, 17(3), 682-713, σ.683

Δεύτερον, στις αντί-ανταγωνιστικές καταχρήσεις, οι οποίες έχουν σχέση με τους ανταγωνιστές και αναφέρονται στις περιπτώσεις εκείνες κατά τις οποίες η δεσπίζουσα επιχείρηση είτε περιορίζει σημαντικά τον διασηματικό και ενδοσηματικό ανταγωνισμό, είτε επηρεάζει την αγορά κατά τέτοιο τρόπο που μειώνει τον ανταγωνισμό ή ενδυναμώνει την οικονομική ισχύ της. Όταν η συμπεριφορά μια ισχυρής επιχείρησης παρουσιάζει την τάση να παρεμποδίζει την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά που δραστηριοποιείται ή οδηγεί τους υπάρχοντες ανταγωνιστές της σε απομάκρυνση, τότε ξεκάθαρα υφίσταται η περίπτωση της δεύτερης κατηγορίας που αναφέραμε. Μια υπόθεση τέτοιου χαρακτήρα ήταν αυτή της Πολωνικής εταιρίας τηλεπικοινωνιών Telekomunikacja Polska για την οποία η Επιτροπή θεώρησε ότι η στρατηγική του συγκεκριμένου φορέα να περιορίσει την πρόσβαση στο τηλεφωνικό του δίκτυο νόθευε τον ανταγωνισμό και παραβίαζε το άρθρο 102 της ΣΛΕΕ¹⁰². Η συγκεκριμένη εταιρία ήταν υποχρεωμένη να επιτρέπει την επ' αμοιβή πρόσβαση στο δίκτυο σε εναλλακτικούς φορείς εκμετάλλευσης που επιθυμούν να προσφέρουν ευρωζωνική πρόσβαση στο Διαδίκτυο σε τελικούς χρήστες. Ωστόσο, η επιχείρηση χρησιμοποιώντας παραπλανητικές τακτικές πληροφόρησης κατάφερε να εμποδίσει την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά και συνεπώς να επιδείξει παρεμποδιστική συμπεριφορά¹⁰³.

Στη συνέχεια του παρόντος κεφαλαίου θα καταγραφούν και θα αναλυθούν οι μορφές κατάχρησης στις οποίες μπορεί να προβεί μια δεσπίζουσα επιχείρηση με στόχο να μεγιστοποιήσει την οικονομική και επιχειρηματική της αποτελεσματικότητα. Οι τύποι παραβάσεων μπορούν να διαχωριστούν σε δύο μεγάλες κατηγορίες ανάλογα με τα μέσα που χρησιμοποιούνται από τις εκάστοτε επιχειρήσεις. Η διαφοροποίηση αυτή χωρίζει τις πρακτικές παραβίασης των ανταγωνιστικών προτύπων σε τιμολογιακού και μη τιμολογιακού χαρακτήρα¹⁰⁴.

Από τη μια, οι τιμολογιακού τύπου καταχρηστικές συμπεριφορές σχετίζονται, όπως αναφέρει και η ονομασία τους, με το επίπεδο των τιμών που θέτουν τα υποκείμενα του δικαίου ανταγωνισμού στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που παρέχουν. Οι αδικαιολόγητα

¹⁰² Περίληψη της απόφασης της Επιτροπής της 22ας Ιουνίου 2011 σχετικά με διαδικασία βάσει του άρθρου 102 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Υπόθεση COMP/39.525 — Telekomunikacja Polska, 9.11.2011, C 324/10, παρ.34

¹⁰³ Fox, E. M. (2014). Monopolization and abuse of dominance: Why Europe is different. *The Antitrust Bulletin*, 59(1), 129-152, σ.138

¹⁰⁴ C-377/20, 12/05/22, Servizio Elettrico Nazionale SpA and Others v Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato and Others, σκ.79

υψηλές¹⁰⁵ ή και χαμηλές τιμές¹⁰⁶ που δεν ανταποκρίνονται λογικά στο εκάστοτε είδος αγαθού μπορούν να υποδεικνύουν καταχρηστική συμπεριφορά. Το παραπάνω δεν ισχύει μόνο για τη φύση της τιμής αλλά και για τους υπόλοιπους όρους των συναλλαγών, οι οποίοι αν μεταβληθούν ανάλογα από τις επιχειρήσεις, είναι δυνατόν να συντελούν κατάχρηση.

Από την άλλη, με την έννοια των καταχρήσεων μη τιμολογιακού χαρακτήρα χαρακτηρίζονται οι πρακτικές των ισχυρών επιχειρήσεων να διαπραγματεύονται με τους ανταγωνιστές τους υπό όρους που μπορούν να διαφοροποιούνται ανάλογα με το τι ορίζει στη συγκεκριμένη περίπτωση το συμφέρον τους. Συχνά παρουσιάζονται υποθέσεις στις οποίες οι δεσπόζουσες επιχειρήσεις, είτε μεταβάλλουν τους συναλλακτικούς όρους για όμοιες παροχές, είτε θέτουν όμοιους όρους για παροχές που δε σχετίζονται ανάλογα. Στην υπόθεση της καταγγελίας του British Post Office προς την Επιτροπή για τη συμπεριφορά της Deutsche Post, μπορούμε να παρατηρήσουμε σημαντικές λεπτομέρειες για το παραπάνω ζήτημα. Ειδικότερα, στην παρούσα υπόθεση, η πρώτη εταιρία υποστήριξε, μεταξύ άλλων, την υψηλή τιμολόγηση της δεύτερης απέναντι της, κάτι το οποίο επιβεβαιώθηκε από την Επιτροπή. Η ουσία της αξιολόγησης στρέφεται στο γεγονός ότι η Deutsche Post έθεσε τους όρους της τιμής με όμοιο τρόπο για δυο ταχυδρομικές παροχές που θεωρούνται ανόμοιες λόγω των μέσων διανομής που τις χαρακτηρίζουν. Εν τέλει, η επίμαχη επιχείρηση θεωρήθηκε ότι παραβιάζει τα πρότυπα ανταγωνισμού καθώς δεν διέθετε ειδικότερες αιτιολογίες για να βασίσει αυτή της την πρακτική¹⁰⁷.

Μια τέτοιου τύπου υπέρμετρα πλεονεκτική θέση στον τρόπο μεταχείρισης των συναλλαγών είναι πολύ πιθανό να οδηγήσει κάποιους ανταγωνιστές σε αρκετά κατώτερη θέση. Συνεπώς, αν και οι δεσπόζουσες επιχειρήσεις, λόγω της θέσης τους στην αγορά, κατέχουν τους τρόπους να αυξήσουν κατακόρυφα την αποδοτικότητα των επιχειρηματικών τους πλάνων, όταν αυτή συνοδεύεται από την επιβολή ισχυρών περιορισμών στους ανταγωνιστές, με τρόπο άνισο, τότε η συμπεριφορά τους αξιολογείται ανάλογα.

¹⁰⁵Jenny, F. (2018). *Abuse of dominance by firms charging excessive or unfair prices: An assessment* (pp. 5-70). Springer International Publishing, σ.4

¹⁰⁶Bardakova, V. V. (2019). Dominant Position and Concept of Abuse in the European Union. *JE Eur. L.*, 237, σ.242

¹⁰⁷Ciprian, S. C. U. R. T. (2020). The Competition Policy Framework For Excessive Pricing. *THE ANNALS OF THE UNIVERSITY OF ORADEA*, 29(2020), 381, σ.388

ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΥΠΕΡΜΕΤΡΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

Αποτελεί κοινή ομολογία για το δίκαιο ανταγωνισμού της ΕΕ, ότι η χρέωση υπερβολικών τιμών σε προϊόντα και υπηρεσίες από κάποια επιχείρηση με δεδομένη ισχύ στην αγορά, σηματοδοτεί παράβαση των θεσμοθετημένων κανόνων. Με την επιβολή υψηλότερων τιμών σε προϊόντα, οι οποίες δεν έχουν λογικό τεκμήριο ύπαρξης, οι επιχειρήσεις προκαλούν αρνητικές επιπτώσεις, τόσο στο καταναλωτικό κοινό, όσο και έμμεσα, σε ανταγωνιστικές επιχειρήσεις που ασκούν διαφορετικό ρόλο στην αγορά. Τα εκάστοτε πρόσωπα που ακολουθούν αυτού του είδους τις επιχειρηματικές τεχνικές, αποσκοπούν αφενός στη κατακόρυφη αύξηση του τζίρου τους, αφετέρου στη διαίωνιση της θέσης ισχύος που έχουν καταλάβει στην αγορά.

Οι υψηλές τιμές που εφαρμόζονται, από μόνες τους, δεν είναι ικανές να δικαιολογήσουν καταχρηστική εκμετάλλευση αυτών που τις θέτουν και επομένως, έλεγχο των ανταγωνιστικών αρχών¹⁰⁸. Αυτό παρατηρείται διότι δεν υφίστανται ξεκάθαρα όρια στο πλαίσιο εντός των οποίων αξιολογούνται οι τιμές, με αποτέλεσμα κάθε περίπτωση να μην μπορεί να ερμηνευθεί ομοίως και αντικειμενικώς. Η νομολογία του ΔΕΕ έχει κρίνει επανειλημμένα ότι η συμπεριφορά των επιχειρήσεων αυτών είναι ικανή να συνιστά κατάχρηση και, ως εκ τούτου, να εμπίπτει στην απαγόρευση του άρθρου 102 ΣΛΕΕ αν οι εταιρίες αυτές χρεώνουν υπερβολικά υψηλή τιμή, δυσανάλογη προς την παρεχόμενη υπηρεσία¹⁰⁹. Συμπληρωματικό κριτήριο στη παραπάνω θεώρηση για την ερμηνεία των περιπτώσεων υψηλής τιμολόγησης αποτελεί και η συγκριτική αξιολόγηση της τιμής με βάση το παραγωγικό κόστος. Βέβαια, τις περισσότερες φορές, ούτε αυτή η επιπλέον τεχνική αξιολόγησης είναι ικανή να οδηγήσει τους ιθύνοντες της ΕΕ σε ασφαλή συμπεράσματα που σηματοδοτούν καταδικαστικές αποφάσεις όσον αφορά την υπέρμετρη τιμολόγηση. Αυτό προκύπτει διότι ο έλεγχος της τιμής μιας επιχείρησης με βάση το κόστος με το οποίο παράγει, προσφέρει την θετική απόκλιση

¹⁰⁸Pozdnakova, A. (2010). Excessive Pricing and the Prohibition of the Abuse of a Dominant Position. *World Competition*, 33(1), σ.122

¹⁰⁹C-372/19, 25/11/2020, Belgische Vereniging van Auteurs, Componisten en Uitgevers CVBA (SABAM) v Weareone.World BVBA and Wecandance NV, σκ.28

που μπορούν να παρουσιάσουν τα κέρδη και επομένως αυτό ως δεδομένο δεν μπορεί να είναι ένα επαρκές τεκμήριο κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης. Εν κατακλείδι, αυτές οι συμπεριφορές τιμολογιακού χαρακτήρα, που υποδεικνύουν πιθανότητα κατάχρησης, θα ήταν πιο εύλογο να εξετάζονται υπό ένα ολιστικό πρίσμα που μεν θα λαμβάνει υπόψη τη προσέγγιση της τιμής, καθαυτής, σε σχέση με τη φύση του προϊόντος, αλλά και θα επαληθεύεται μέσω της σύγκρισης αυτής με τις υπόλοιπες που διατίθενται στην αγορά¹¹⁰.

Κατά τη διαδικασία ελέγχου των δεσποζουσών θέσεων, ειδικότερα και επαρκέστερα τεκμήρια για τη κατάδειξη φαινομένων υπερβολικής τιμολόγησης μπορούν να υπάρξουν για επιχειρήσεις που λειτουργούν υπό συνθήκες μονοπωλίου. Μια μονοπωλιακή επιχείρηση τείνει να συμπεριφέρεται με ευρεία διακριτική ευχέρεια κατά τον καθορισμό των τιμών, πράγμα που είναι εύκολα αντιληπτό, εφόσον δεν υπόκειται σε ανταγωνιστική διαδικασία. Σε τέτοιου είδους περιπτώσεις, η αξιολόγηση των τιμολογίων μπορούν να συμβούν με μεθόδους, τόσο ελέγχου μεταξύ τιμής και δαπανών, όσο και συγκριτικά, μέσω της χαρτογράφησης πανομοιότυπων αγορών. Βέβαια, δυσκολίες στη διαπίστωση των παραβάσεων μπορούν να ανακύψουν και σε αυτές τις περιπτώσεις καθώς είναι συχνή η πρακτική των επιχειρήσεων να προσπαθούν να βασίσουν την τιμολογιακή τους πολιτική σε υψηλές δαπάνες. Γι' αυτό είναι αναγκαία η ανάλυση του πραγματικού κόστους που προκύπτει σε συνθήκες μονοπωλίου, για να καταφέρουν τα όργανα που διαχειρίζονται τις υποθέσεις ανταγωνισμού να αναδείξουν τις παραβάσεις αυτές¹¹¹.

Οι τιμές που θέτουν οι μονοπωλιακές επιχειρήσεις μπορούν να εξετάζονται και με βάση το ποιες είναι οι τιμές των αντίστοιχων προϊόντων σε άλλες αγορές. Για τη λεγόμενη συγκριτική ανάλυση κομβικό είναι να βρεθεί μια τιμή σύγκρισης, η οποία θα είναι αυτή που θα παρουσιάζεται ως η πιο ανταγωνιστική στην αγορά του συγκεκριμένου προϊόντος. Υπάρχουν διαφορετικές προσεγγίσεις για το ποια μπορεί να είναι η περισσότερο αντιπροσωπευτική τιμή για τη διαδικασία σύγκρισης. Θα ήταν δόκιμο να τεθεί ως βασικό τεκμήριο στην αναζήτηση της πιο ανταγωνιστικής τιμής το γεγονός ότι αυτή δεν θα προέρχεται απαραίτητα από μια αγορά της οποίας η δομή είναι

¹¹⁰Ayata, Z. (2020). A Comparative Analysis of the Control of Excessive Pricing by Competition Authorities in Europe. *Tul. Eur. & Civ. LF*, 35, 101, σ.116

¹¹¹Ciprian, S. C. U. R. T. (2020). The Competition Policy Framework For Excessive Pricing. *THE ANNALS OF THE UNIVERSITY OF ORADEA*, 29(2020), 381, σ.388

πιο ανταγωνιστική¹¹². Επειδή οι επιχειρηματικές πολιτικές αλλά και οι συνήθειες των καταναλωτών της κάθε αγοράς διαφέρουν, αυτό που αρκεί για να διαπιστωθεί η ανταγωνιστικότερη τιμή είναι εάν, φαινομενικά, η τιμή αυτή θεωρείται η μικρότερη του κλάδου. Εφόσον αυτή τελικώς προσδιοριστεί όπως προαναφέραμε, αρκεί στη συνέχεια να αξιολογηθεί το εάν η τιμή που χρέωσε η δεσπόζουσα επιχείρηση είναι υπερβολικά μεγαλύτερη από την φθηνότερη τιμή που διαπιστώθηκε¹¹³.

Τα ζητήματα που προκύπτουν από την αναπαραγωγή όλο και περισσότερων πρακτικών αυτού του τύπου, θα πρέπει να προβληματίζει τους ιθύνοντες εποπτείας του ανταγωνισμού. Οι μακροπρόθεσμες συνέπειες εκτός του ότι θα βαρύνουν τις νέες επιχειρήσεις αλλά και τους καταναλωτές, θα προκαλέσουν και τη πλήρη αποστροφή ενασχόλησης με ορισμένους κλάδους στους οποίους τα μονοπώλια θα έχουν τη δυνατότητα να δρουν ανεξέλεγκτα.

ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΚΑΤΩ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Όπως αναλύσαμε παραπάνω, για τα ζητήματα της υπερβολικών τιμών και τη σημασία τους για τη προστασία του ελευθέρου ανταγωνισμού, παρομοίως τώρα θα ασχοληθούμε με τις υποθέσεις που συμβαίνει η ακριβώς αντίθετη πρακτική. Η λεγόμενη ληστρική υποτίμηση υποδεικνύει τη πώληση προϊόντων σε πελάτες σε καθαρές τιμές πώλησης χαμηλότερες από την τιμή κόστους, με στόχο τη διατήρηση ή την περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς. Η πρακτική της επιθετικής τιμολόγησης, δηλαδή της διαμόρφωσης τιμών κάτω του μέσου μεταβλητού κόστους, συνιστά κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης¹¹⁴.

Η ως άνω λογική έχει βάση αν αναλογιστούμε ότι οι ισχυρές επιχειρήσεις κάθε αγοράς, εκμεταλλευόμενες τη δυναμική τους, εφαρμόζουν ληστρική υποτίμηση ως επιχειρηματικό σχέδιο εκτοπισμού των ανταγωνιστών. Λαμβάνοντας αυτό ως δεδομένο

¹¹²Gilo, D. (2018). *A coherent approach to the antitrust prohibition of excessive pricing by dominant firms* (pp. 99-126). Springer International Publishing, σ.17

¹¹³Gilo, D. (2018). *A coherent approach to the antitrust prohibition of excessive pricing by dominant firms* (pp. 99-126). Springer International Publishing, σ.14

¹¹⁴Obradović, M., Lončar, D., Stojanović, F., & Milošević, S. (2018). The law and economy of the abuse of a dominant position. *Ekonomika preduzeća*, 66(1-2), 177-188, σ.183

κατανοούμε πως δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για να κυριεύσει το μονοπωλιακό στοιχείο στις αγορές. Το παραπάνω δύναται να συμβεί και με την εξαγορά των μικρότερων επιχειρήσεων από την προσεχώς μονοπωλιακή, όταν αυτές, λόγω του μικρού μεριδίου τους, δεν θα έχουν τη δυναμική να ανταποκριθούν περαιτέρω. Έτσι, η ανάπτυξη του μονοπωλίου θα οδηγήσει σε συνέπειες που περιλαμβάνουν τη μείωση της παραγωγής και συμπληρωματικά, τις υψηλότερες, μακροπρόθεσμα, τιμές. Το κοινωνικό κόστος, επομένως, θα είναι ευρύ και θα δημιουργήσει ένα περιβάλλον στο οποίο οι καταναλωτές θα έχουν περιορισμένες επιλογές με αμφισβητούμενη ποιότητα¹¹⁵.

Από την άλλη, δε θα πρέπει να παραλείπουμε πως η τελεολογία του ανταγωνισμού εμπίπτει στην ανάδειξη της επιχειρηματικότητας. Στη πραγματικότητα, το πρόβλημα ανακύπτει κατά τη προσπάθεια ανάδειξης του κριτηρίου εκείνου που θα διαχωρίζει τα λεπτά όρια μεταξύ της χαμηλής τιμής, που είναι επωφελής για τον ανταγωνισμό και τους καταναλωτές, και της υπερβολικά χαμηλής τιμής, που φανερώνει ληστρική υποτίμηση¹¹⁶.

Μόνο για κομβικούς λόγους, μια επιχείρηση μπορεί να δικαιολογήσει τη συμπεριφορά της. Αυτό μπορεί να συμβεί εάν αποδείξει ότι αυτή είναι αντικειμενικά απαραίτητη ή ότι συνεπάγεται σημαντικές βελτιώσεις αποτελεσματικότητας οι οποίες υπέρ-αντισταθμίζουν τυχόν αντί-ανταγωνιστικά αποτελέσματα στους καταναλωτές¹¹⁷. Τα στοιχεία που μπορούν να αποδείξουν τα παραπάνω είναι η προοπτική επέκτασης των παραγωγικών δραστηριοτήτων της επιχείρησης, κάτι που οδηγεί στην μακροπρόθεσμη εξοικονόμηση κόστους. Το κοινωνικό όφελος που προκύπτει από τις ως άνω εξελίξεις έγκειται στην αφιέρωση πόρων των επιχειρήσεων για καινοτόμες τεχνικές, περαιτέρω εξειδίκευση και εν κατακλείδι ποιοτικότερα προϊόντα. Η προσπάθεια προσδιορισμού της σημαντικότητας κάθε επίπτωσης μιας συμπεριφοράς, οδηγεί σε σχετικά ασφαλέστερη εξαγωγή συμπερασμάτων. Στο τομέα του ανταγωνισμού, η σύγκρισή των αποτελεσμάτων που προκαλεί μια επιχειρηματική πρακτική μπορεί να αποδειχθεί καθοριστική για το όφελος της πλειοψηφίας που δρουν σε αυτή. Αν για παράδειγμα μια συμπεριφορά, στη προκειμένη περίπτωση φαινομενικά

¹¹⁵Tor, A. (2009). Unilateral, anticompetitive acquisitions of dominance or monopoly power. *Antitrust LJ*, 76, 847, σ.847

¹¹⁶Baumol, W. J. (2003). Principles relevant to predatory pricing. *The Pros and Cons of Low Prices*, 15, 23-25, σ.17

¹¹⁷Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 24/2/2009, C 45/02, Ανακοίνωση Προτεραιοτήτων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, σ.12

ληστρική, προσφέρει μια αποτελεσματικότητα που δε θα είχε προκύψει σε διαφορετική περίπτωση, τότε ίσως αυτή θα έπρεπε να αξιολογηθεί υπό μια επιεικέστερη βάση

Η ΣΥΜΠΙΕΣΗ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Στο πεδίο εποπτείας του ελευθέρου ανταγωνισμού εντός της ΕΕ εντάσσονται και οι πρακτικές που εφαρμόζονται από ισχυρές επιχειρήσεις και στοχεύουν στη συρρίκνωση του κέρδους που μπορούν να αποκομίσουν οι ανταγωνιστές τους. Η εν λόγω συμπεριφορά μπορεί να ασκηθεί αποκλειστικά από επιχειρήσεις που διαθέτουν, όχι μόνο σημαντική δύναμη στις αγορές που δραστηριοποιούνται αλλά και η παρουσία τους να υφίσταται σε διαφορετικά επίπεδα της οικονομικής αλυσίδας. Η συμπίεση των περιθωρίων κέρδους μπορεί πράγματι να συμβεί μόνο εφόσον η παρουσία ενός προϊόντος ή υπηρεσίας επόμενου οικονομικού σταδίου απαιτεί κάποια εισροή προηγούμενου σταδίου¹¹⁸.

Για να έχει τη δυνατότητα μια επιχείρηση να ακολουθήσει τη συγκεκριμένη τακτική θα πρέπει οι συνθήκες αλλά και η φύση της αγοράς, να παρουσιάζουν ορισμένα χαρακτηριστικά:

Σε πρώτη φάση, κομβικό στοιχείο ύπαρξης της συγκεκριμένης πρακτικής είναι ότι η επιχείρηση που καταχράται τη δυναμική της θα πρέπει να δραστηριοποιείται κάθετα σε διαφορετικά τμήματα της οικονομικής αλυσίδας. Αυτό σημαίνει πως η εκάστοτε επιχείρηση διαθέτει παρουσία τόσο στο επίπεδο παραγωγής κάποια στοιχειώδους πρώτης ύλης, όσο και στο επίπεδο παραγωγής κάποιου τελικού προϊόντος ή υπηρεσίας. Φυσικά, είναι απαραίτητη η άμεση σχέση εξάρτησης μεταξύ τελικού προϊόντος και αρχικής εισροής προκειμένου να κάνουμε λόγο για πρακτική συμπίεσης περιθωρίου κέρδους.

Η σχέση της τελικής εκροής με τη πρώτη ύλη είναι ιδιαιτέρως σημαντική καθώς θα πρέπει η τελευταία να είναι απολύτως απαραίτητη για τη παραγωγή του προϊόντος που

¹¹⁸Petit, N., & Provost, E. (2009). Abusive margin squeeze: an overview of European national case laws. *e-Competitions*, σ.1

διατίθεται στο τελικό καταναλωτή. Αυτό υποδεικνύει ότι η σύνθεση της εκροής θα πρέπει να περιλαμβάνει την συγκεκριμένη εισροή σε ένα σημαντικό βαθμό, ο οποίος μάλιστα δεν θα μπορεί να αντικατασταθεί από διαφορετική που να παρουσιάζει πανομοιότυπα χαρακτηριστικά. Η αδυναμία υποκατάστασης της εισροής είναι αρκετά σημαντική και συνδέεται άμεσα με τα όσα θα αναφερθούν στην συνέχεια σχετικά με τις εναλλακτικές επιλογές που μπορούν να ακολουθήσουν τα θύματα της συμπεριφοράς αυτής.

Η πρώτη μέθοδος συμπίεσης κέρδους ακολουθεί τη διαδικασία της μεταβολής των τιμών χονδρικής στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας¹¹⁹. Πιο συγκεκριμένα, οι ισχυρές επιχειρήσεις αυξάνουν τις τιμές με τις οποίες προμηθεύουν άλλους ανταγωνιστές, που όμως βρίσκονται στις κατώτερες αγορές της οικονομικής αλυσίδας. Μέσω αυτής της αύξησης, προσδοκάτε κυρίως η αύξηση του παραγωγικού κόστους των αντιπάλων τους και επομένως η αντίστοιχη δική τους ευημερία στην αγορά λιανικής. Η μακροπρόθεσμη εξέλιξη που αποτελεί μια σημαντική πιθανότητα υπό αυτές τις συνθήκες είναι οι ανταγωνιστές να απομακρυνθούν από τη κατώτερη αγορά της εμπορικής αλυσίδας.

Μια δεύτερη μέθοδος που χρησιμοποιείται για την επίτευξη συμπίεσης αφορά τη διαφοροποίηση μόνο τις τιμές στο χαμηλότερο τμήμα της οικονομικής αλυσίδας. Η τακτική αυτή εφαρμόζεται κυρίως από δρώντες της αγοράς που διαθέτουν ηγετική παρουσία στην αγορά λιανεμπορίου, αντίστοιχη εκείνης που διαθέτουν στο τομέα της χονδρικής. Με τη μείωση των τιμών, οι υπόλοιπες επιχειρήσεις ωθούνται σε αντίστοιχες ενέργειες προκειμένου να μείνουν αποτελεσματικοί στο κλάδο. Ωστόσο, αν η τιμολόγηση φτάσει σε επίπεδα ληστρικής υποτίμησης, τότε οι ανταγωνιστές χάνουν μεγάλο μέρος των κερδών τους, εφόσον δεν διαθέτουν μεγάλο μερίδιο στην αγορά, και έτσι τελικώς αναγκάζονται να αποχωρήσουν από την σχετική αγορά.

Ο τρίτος τρόπος μεθόδευσης της μείωσης του κέρδους των ανταγωνιστών διενεργείται μέσω της ποσότητας πρώτων υλών που προμηθεύεται μια καθετοποιημένη επιχείρηση από τους ανταγωνιστές της στην αγορά προηγούμενου οικονομικού σταδίου. Αυτό μπορεί να συμβεί αν μια εταιρία που κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς αποφασίσει να μεταβάλει τις προμηθευτικές της συνήθειες, αποφεύγοντας να αγοράζει

¹¹⁹Bostoen, F. (2016). Margin Squeeze: Where Competition Law and Sector Regulation Compete. *Jura Falconis*, 2017, 3-60, σ.10

από τους ανταγωνιστές της που δραστηριοποιούνται στη χονδρική πώληση. Κύρια συνέπεια της εξέλιξης αυτής θα είναι η μείωση ενός σημαντικού ποσοστού πωλήσεων στους ανταγωνιστές της στην αγορά χονδρικής, συμπίεζοντας παράλληλα το κέρδος που αυτοί απολάμβαναν μέχρι τότε. Η αλλαγή αυτή θα ωφελήσει τελικώς και την ίδια την επιχείρηση, στο τομέα της χονδρικής πώλησης, καθώς θα έχει να αντιμετωπίσει τους αντιπάλους της υπό ευνοϊκότερους όρους.

Οι παραπάνω μέθοδοι άσκησης της πρακτικής συμπίεσης δεν είναι απαραίτητο πως κάθε φορά χρησιμοποιούνται μεμονωμένα. Πολλές είναι εκείνες οι φορές που οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στα μέσα αυτά με τρόπο συνδυαστικό, ειδικότερα όταν οι ανταγωνιστές τους δεν ενδίδουν άμεσα στις πιέσεις.

Σύμφωνα με όσα έχει ανακοινώσει η Επιτροπή, η αξιολόγηση των περιστατικών συμπίεσης διενεργείται κατά κύριο λόγο μέσω ενός συστήματος ελέγχου που επικεντρώνεται στις επιχειρήσεις που κατέχουν το ρόλο του “θύτη”. Συγκεκριμένα, τίθεται ως υπόθεση το εάν οι ίδιες οι καθετοποιημένες επιχειρήσεις, που επιβάλλουν υψηλές τιμές χονδρικής, μπορούν να ασκούν τις δραστηριότητες τους στη κατάντη αγορά δίχως να είναι αντί-οικονομικές. Φυσικά το κομβικό στοιχείο είναι η αξιολόγηση αυτή να συμβαίνει με κριτήριο τις τιμές που αυτές χρέωναν τους ανταγωνιστές τους. Ουσιαστικά, το συμπέρασμα που εξάγεται από την εν λόγω μέθοδο μαρτυρά το εάν οι διαφορές μεταξύ τιμών χονδρικής και λιανικής είναι λογικές, έτσι ώστε και οι ανταγωνιστές που παρουσιάζουν κοινή αποτελεσματικότητα με τις δεσπύζουσες επιχειρήσεις να μπορούν να προσεγγίσουν ένα επίπεδο επαρκούς κερδοφορίας¹²⁰. Η βασική παράμετρος είναι το κόστος παραγωγής που έχουν οι επιχειρήσεις σε σχέση με τις τιμές των εισροών τους. Στις περιπτώσεις συμπίεσης του περιθωρίου κέρδους, το σημείο αναφοράς το οποίο η Επιτροπή γενικά χρησιμοποιεί για να καθορίσει τα έξοδα ενός εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή είναι το MMEK (μέσο μεταβλητό επαυξητικό κόστος) του τμήματος αγοράς επόμενου σταδίου της ολοκληρωμένης δεσπύζουσας επιχείρησης¹²¹. Συνήθως, εάν το επίπεδο της απόκλισης των δύο τιμών (χονδρικής και λιανικής) είναι μεγάλο, τότε αυτό υποδεικνύει ότι υπάρχει κίνδυνος

¹²⁰ C-52/09, 02/04/2011, Konkurrensverket κατά TeliaSonera AB, Αίτησής του Stockholms tingsrätt (Σουηδία) για την έκδοση προδικαστικής απόφασης, σκ.17

¹²¹ Ανακοίνωση της Επιτροπής- Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπύζουσες επιχειρήσεις, C 45/02 της 24/02/2009, παρ.80

αποκλεισμού τόσο των ήδη υπαρχόντων και αξιόλογων ανταγωνιστών της αγοράς, όσο και των δυνητικών δρώντων που στόχευαν σε είσοδο στην συγκεκριμένη αγορά.

Συμπληρωματικά με τη παραπάνω ανάλυση, η Επιτροπή λαμβάνει μέτρα και για τον έλεγχο της απόδοσης των επιχειρήσεων υπό συνθήκες υψηλών τιμών στις εισροές τους. Η αποδοτικότητα στη περίπτωση αυτή ταυτίζεται με το κέρδος, συνεπώς μπορεί να οδηγήσει στην εύρεση καθοριστικών αποδείξεων ύπαρξης μιας περίπτωσης συμπίεσης. Η λογική του ελέγχου αποδοτικότητας βασίζεται στην κατά περίοδο αξιολόγηση των εισροών και των εκροών ενός οικονομικού δρώντα της αγοράς¹²². Ο υπολογισμός συνίσταται στη σύγκριση πραγματικών εσόδων σε σχέση με το κόστος που ενυπάρχει σε κάθε έτος κατά το οποίο οι επιχειρήσεις λαμβάνουν πρώτες ύλες σε πρωτοφανή υψηλές τιμές.

Σε περίπτωση που ο έλεγχος κέρδους πρέπει να γίνει για μεγαλύτερα του έτους διαστήματα, τότε υπάρχει και εναλλακτικός τρόπος υπολογισμού. Ο τρόπος αυτός χρησιμοποιεί τον υπολογισμό των προεξοφλημένων ταμειακών ροών, η οποία οδηγεί στην εύρεση της καθαρής παρούσας αξίας που μπορεί να δώσει ασφαλή τεκμήρια σύγκριση εσόδων και κόστους. Εάν η ΚΠΑ είναι θετική, δείχνει ότι η δραστηριότητα δημιουργεί αξία για την επαρκή περίοδο. Εάν αντιθέτως, είναι αρνητική, δείχνει ότι καταστρέφει την αξία και η επένδυση συνιστά ζημία¹²³.

ΟΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΜΕΣΩ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ

Στο σύνολο των καταχρήσεων στις οποίες μπορεί να προβεί μια δεσπόζουσα επιχείρηση εντάσσονται και εκείνες που αποσκοπούν στη προσπάθεια αυτών όχι μόνο να διατηρήσουν, αλλά και να ενισχύσουν τη θέση τους. Η επιδίωξη αυτή είναι δυνατόν να ικανοποιηθεί μέσω κάποιων τακτικών που χρησιμοποιούν οι ίδιες στις διαπραγματεύσεις με τους πελάτες τους. Στο σημείο αυτό θα ασχοληθούμε αποκλειστικά με τις μεθόδους εκπτώσεων που ακολουθούν ορισμένες επιχειρήσεις

¹²² Commission decision, relating to a proceedings under Article 82 of the EC Treaty, Case COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica, 04/07/2007, παρ.328

¹²³ Ibid, παρ.329

Σημαντική θέση στην ανάλυση των πρακτικών αποκλειστικότητας που μπορούν να επικρατήσουν σε μια σχετική αγορά λαμβάνει και η χορήγηση εκπτώσεων υπό όρους. Φυσικά, όπως είναι λογικό δεν μπορούν να χαρακτηριστούν όλες οι εκπτώτικές ενέργειες που προέρχονται από μια δεσπίζουσα επιχείρηση ως καταχρηστικές. Γι' αυτό το αποτέλεσμα που εξάγεται από κάθε υπόθεση είναι διαφορετικό και τα όργανα της ΕΕ οφείλουν να αξιολογούν τις πραγματικές περιστάσεις που προκύπτουν κάθε φορά. Στη συνέχεια θα αναφερθούμε στα βασικότερα είδη εκπτώσεων που επικρατούν στις συναλλακτικές σχέσεις μεταξύ των επιχειρήσεων μιας αγοράς.

Το πρώτο είδος είναι οι εκπτώσεις βάσει όγκου, δηλαδή σε σχέση με τη ποσότητα που αγοράζεται από έναν συγκεκριμένο προμηθευτή. Οι εν λόγω εκπτώσεις συνδέονται αποκλειστικά με τον όγκο των αγορών και εφαρμόζονται σε όλους τους πιθανούς αγοραστές¹²⁴. Αυτές οι εκπτώτικές τακτικές αφορούν συνήθως μια ορισμένη περίοδο κατά την οποία, εάν ο αγοραστής υπερβεί έναν προκαθορισμένο όγκο αγορών, τότε λαμβάνει τη διευκόλυνση. Η έκπτωση αυτή απευθύνεται σε όλους τους πιθανούς αγοραστές, χωρίς να γίνονται διακρίσεις άλλου τύπου, οπότε θεωρείτε ότι δεν μεταχειρίζεται άνισα περιπτώσεις που ομοιάζουν. Αν λοιπόν μια δεσπίζουσα επιχείρηση προβεί σε μια τέτοια εκπτώτική προώθηση, τότε δεν μπορεί να θεωρηθεί η πρακτική της αυτή ως καταχρηστική καθ' εαυτή, αφού δεν εισάγει περιορισμούς στον ανταγωνισμό.

Το ίδιο δεν συμβαίνει με τα υπόλοιπα είδη εκπτώσεων τα οποία συγκεντρώνουν ορισμένα επίμαχα χαρακτηριστικά, τα οποία επιδεικνύουν καταχρηστική συμπεριφορά. Τα πιο συχνά φαινόμενα τέτοιων εκπτώσεων παρατηρούνται όταν μια δεσπίζουσα επιχείρηση προβαίνει σε εξατομίκευση των διευκολύνσεων για κάθε πελάτη. Η πρακτική αυτή στην ουσία διαμορφώνει επιμέρους προϋποθέσεις με τις οποίες ένας πελάτης μπορεί να λάβει έκπτωση για τις αγορές του. Συνήθως, ο αγοραστικός στόχος που πρέπει να πετύχει είναι να ξεπεράσει τη ποσότητα αγορών που είχε πραγματοποιήσει σε μια προηγούμενη, συγκεκριμένη, περίοδο. Αυτού του είδους η διευκόλυνση είχε ερευνηθεί στην υπόθεση της εταιρίας κατασκευής ελαστικών «Michelin», στην οποία οι εκπτώσεις καθορίστηκαν σύμφωνα με τις αντιληπτές ανάγκες κάθε πελάτη. Συγκεκριμένα, οι στόχοι που τέθηκαν για κάθε έμπορο ήταν

¹²⁴Geradin, D., & Petit, N. (2005). Price discrimination under EC competition law. *The pros and cons of price discrimination*, 21-63, σ.77

συνήθως υψηλότεροι από εκείνους που επιτεύχθηκαν κατά την προηγούμενη περίοδο αναφοράς. Ακριβώς το ότι ο συγκεκριμένος τύπος έκπτωσης ωθούσε τους πελάτες σε μια συμπεριφορά προοδευτικότητας, όσον αφορά τις αγορές που πραγματοποιούσαν από την δεσπόζουσα επιχείρηση κάθε περίοδο, οδηγούσε σε περαιτέρω ανισορροπία τα μερίδια της αγοράς προς όφελος του ισχυρού προμηθευτή. Τότε το ΔΕΚ έκρινε ότι η έκπτωση έτεινε να «αφαιρέσει ή να περιορίσει την ελευθερία του αγοραστή να επιλέγει τις πηγές εφοδιασμού του» και να «εμποδίσει τους ανταγωνιστές να έχουν πρόσβαση στην αγορά». Αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, στο γεγονός ότι η περίοδος αναφοράς του ενός έτους ήταν "σχετικά μεγάλη"¹²⁵.

Παρόμοιο αντίκτυπο αποκλεισμού ανακύπτει και σε τύπους εκπτώσεων που παρέχονται με αντάλλαγμα την αποκλειστική προμήθεια από τις δεσπόζουσες επιχειρήσεις. Σε αυτές τις υποθέσεις, οι ισχυρές επιχειρήσεις συνθέτουν στην ουσία πακέτα εκπτώσεων που μπορούν να απολαύσουν μόνο οι πελάτες που είναι “πιστοί” σε αυτές και δεν αγοράζουν από τους ανταγωνιστές. Με αυτόν τον τρόπο οι αγοραστές προσκολλούνται στους ισχυρούς προμηθευτές, με αποτέλεσμα να μην έχουν τη δυνατότητα να προμηθευτούν πρόσθετες ποσότητες από μικρότερους παραγωγούς, ακόμη και αν θα ήταν κοινωνικά αποδοτικό να το πράξουν. Στις περιπτώσεις αυτές, οι εκπτώσεις υπέρ πιστών πελατών μπορούν να παράγουν οικονομικά αποτελέσματα παρόμοια με τις αποκλειστικές συναλλαγές¹²⁶. Στη πιστότητα των πελατών της είχε στηριχθεί και η πολυεθνική «Hoffmann – LaRoche», η οποία είχε καταχραστεί τη δεσπόζουσα θέση της, τόσο συνάπτοντας συμφωνίες αποκλειστικής προμήθειας με ορισμένους από τους πελάτες της, όσο και προσφέροντας εκπτώσεις υπέρ πιστών πελατών. Η παρούσα υπόθεση υπήρξε κόλαφος στην αξιολόγηση των εκπτώσεων πιστότητας καθώς η νομολογία έκρινε ότι σε περιπτώσεις που οι δεσπόζουσες επιχειρήσεις εφαρμόζουν τη συγκεκριμένη τακτική, τότε οι συνέπειες αποκλεισμού δεν μπορούν να αντισταθμιστούν με κανέναν τρόπο. Για τον λόγο αυτό, η συμπεριφορά αυτή ορίζεται ως καταχρηστική χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η έκταση της απειλής για τον ανταγωνισμό, το εάν οι ανταγωνιστές μπορούν να ανταποκριθούν στις προσφορές αυτές αλλά και η πιθανότητα ζημίας στους καταναλωτές.

¹²⁵Oliver, P. (2005). The concept of “Abuse” of a Dominant Position under Article 82 EC: Recent developments in Relation to Pricing. *European Competition Journal*, 1(2), 315-339, σ.327

¹²⁶Zenger, H. (2012). Loyalty rebates and the competitive process. *Journal of Competition Law and Economics*, 8(4), 717-768, σ.718

Τα εκπτωτικά σχήματα ολοκληρώνονται με ακόμη ένα είδος το οποίο λόγω του ότι διακρίνει τους αποδέκτες του, θεωρείτε καταχρηστικό. Η λογική αυτών των διευκολύνσεων συνίσταται στο ότι παρέχονται σε συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών, οι οποίες πιθανώς να στρέψουν τις αγοραστικές τους συνήθειες σε ανταγωνιστές. Στην υπόθεση της εταιρίας «Irish sugar plc» ερευνήθηκε η συμπεριφορά της επίδικης επιχείρησης, η οποία εισήγαγε διακρίσεις στην εκπτωτική της πολιτική. Ειδικότερα, προέβη σε παραχώρηση εκπτώσεων αναλόγως του αν οι αγοραστές «είναι ή όχι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις συσκευασίας ζαχάρεως στην αγορά της προοριζόμενης για λιανική πώληση ζαχάρεως»¹²⁷. Οι εκπτώσεις αυτές θεωρήθηκαν ότι αποσκοπούσαν στη δημιουργία συνδέσμου μεταξύ των συγκεκριμένων πελατών και της Irish Sugar. Τελικώς, διαπιστώθηκε ότι με τη στρατηγική αυτή η δεσπόζουσα επιχείρηση επιδίωκε τον έλεγχο της εγχώριας αγοράς και, συμπληρωματικά, τη διασφάλιση της ισχυρής παρουσίας της εξίσου.

Όσα παραθέσαμε αποτελούν τις πιο συνήθεις περιπτώσεις καταχρήσεων που μπορούν να ανακύψουν μέσα από μεθόδους εκπτώσεων. Πράγματι, ορισμένες από αυτές προκαλούν κρίσιμες ανισορροπίες στο τομέα του ανταγωνισμού και έτσι η αξιολόγηση τους δεν προϋποθέτει ευρεία οικονομική ανάλυση, καθώς τα συμπεράσματα που εξάγονται είναι προφανή. Πόσο μάλλον όταν εμπλέκονται σε αυτές επιχειρήσεις με δεδομένη ισχύ στην αγορά, η εξειδίκευση, η προοδευτικότητα αλλά και ο επιλεκτικός χαρακτήρας των εκπτώσεων αποτελούν επαρκή σημάδια κατάχρησης. Ωστόσο, δεν είναι ορθό όλες οι εκπτωτικές πρακτικές των λοιπών επιχειρήσεων να αξιολογούνται εξίσου. Γενικά, είναι προτιμότερο να αναλύονται τα ειδικότερα χαρακτηριστικά κάθε υπόθεσης, προκειμένου να προκύπτει μια σαφή και ακριβής εικόνα για το αντίκτυπο των εκπτωτικών πρακτικών στον ανταγωνισμό.

ΟΙ ΔΕΣΜΕΥΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Στη σφαίρα των καταχρήσεων δεσπόζουσας θέσης εντάσσονται και οι περιπτώσεις των δεσμευμένων πωλήσεων, οι οποίες στην ουσία θέτουν όρους και περιορισμούς στη

¹²⁷ Απόφαση του Πρωτοδικείου, Υπόθεση T-228/97, Irish Sugar plc κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Π-2972

δυνατότητα αγοράς συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών. Η τακτική δέσμευσης που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις εξωθούν τους ενδιαφερομένους να συμφωνήσουν πρόσθετους όρους προκειμένου να αποκτήσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που τους ενδιαφέρουν στη πραγματικότητα. Ουσιαστικά, οι αγοραστές υποχρεώνονται να δεχτούν τους όρους καθώς δεν υφίσταται εναλλακτικός τρόπος αγοράς των αγαθών μεμονωμένα.

Πολύ σημαντικό χαρακτηριστικό για να θεωρείτε μια πώληση ως δεσμευμένη αποτελεί η διακριτότητα των προϊόντων που την απαρτίζουν. Για να εντοπιστεί αυτή, θα πρέπει να ερευνηθούν οι καταναλωτικές συνθήκες που επικρατούν στην σχετική αγορά. Ειδικότερα, η ζήτηση διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στο τρόπο με τον οποίο δυο αγαθά δύναται να θεωρηθούν διαφορετικά. Τα προϊόντα που αξιολογούνται κάθε φορά, είναι διακριτά, εάν οι αγοραστές είχαν τη δυνατότητα, αν η δεσπόζουσα επιχείρηση δεν ακολουθούσε την εν λόγω καταχρηστική πρακτική της, να αποκτήσουν μόνο το ένα από τα δύο προϊόντα ή και να το αγοράσουν από κάποια άλλη επιχείρηση. Η σύσταση της κάθε αγοράς, λοιπόν, παίζει εξίσου σημαντικό ρόλο στο πως εκλαμβάνονται οι ομαδοποιήσεις σε ορισμένα αγαθά. Στη περίπτωση, για παράδειγμα, που υπάρχει η συνήθεια στην αγορά να συνδέονται τα προϊόντα με αποτέλεσμα τη κοινή τους προσφορά, από το μεγαλύτερο σύνολο των επιχειρήσεων, τότε αυτό σημαίνει ότι δεν μπορούν να θεωρηθούν διαφορετικά. Τις περισσότερες φορές αυτό συμβαίνει τόσο για λόγους διευκόλυνσης του καταναλωτικού κοινού, όσο και για την προσπέλαση των τεχνικών δυσκολιών διακριτής πώλησης των προϊόντων. Το συμπέρασμα που συνάγεται από τα παραπάνω είναι ότι το σημαντικότερο είναι να λαμβάνεται υπόψη από την Επιτροπή η κατάσταση που επικρατεί σε κάθε αγορά, από τον αριθμό των επιχειρήσεων έως και τις εναλλακτικές που έχουν οι αγοραστές, με σκοπό να εντοπίζονται πραγματικά τεκμήρια ύπαρξης της κατάχρησης μέσω δεσμοποίησης.

Όσον αφορά τις μορφές που μπορεί να λάβει η καταχρηστική δέσμευση, αυτές διαφέρουν με βάση τόσο τον τύπο της υποχρέωσης που θέτουν στους αγοραστές, όσο με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που δεσμεύονται. Υπάρχουν λοιπόν οι δεσμεύσεις αγαθών μέσω συμβάσεων, οι δεσμεύσεις για τεχνικούς λόγους, οι δεσμεύσεις προϊόντων με σχετικές υπηρεσίες και οι δεσμεύσεις που στοχεύουν στο οικονομικό συμφέρον του αγοραστή.

Η πρώτη κατηγορία περί συμβατικών δεσμεύσεων, όπως υποδηλώνει και ο τίτλος τους, αναφέρονται στη προώθηση πώληση πρόσθετων προϊόντων, από κοινού με το κύριο προϊόν, μέσω κάποια συμβατικής υποχρέωσης¹²⁸. Οι διατάξεις που εμπεριέχονται στο κείμενο της σύμβασης υποχρεώνουν τον ενδιαφερόμενο να αποκτήσει έτσι προϊόντα ή υπηρεσίες πέραν αυτών για τα οποία ενδιαφέρονταν εξαρχής. Μια τέτοιου τύπου σύνδεση σε διακριτά προϊόντα συνέβη από την εταιρία παραγωγής ιστιοσανίδων «Windsurfing International Inc.», η οποία στις συμβάσεις που είχε συνάψει με άλλες εταιρίες παραγωγής, τις υποχρέωνε να μην πωλούν ξεχωριστά το εξάρτημα της εξέδρας¹²⁹. Η Επιτροπή στην διερεύνηση της συγκεκριμένης υπόθεσης προσπάθησε να εντοπίσει το εάν υπήρχαν συμπληρωματικές αγορές για τα προϊόντα αυτά, προκειμένου να αξιολογηθεί το μέγεθος της κατάχρησης. Πράγματι, εντοπίστηκε αγορά στην οποία διακινούνταν εξαρτήματα αυτής της χρήσης, στα οποία μάλιστα η ζήτηση ήταν σχετικά αυξημένη. Από αυτό γίνεται σαφές ότι η «Windsurfing», εκμεταλλευόμενη τη συμφωνίες που είχε συνάψει, προσπάθησε να αποδυναμώσει τον ανταγωνισμό στο τομέα των εξαρτημάτων των ιστιοσανίδων, μην επιτρέποντας τη ξεχωριστή πώληση πλωτήρα και εξέδρας. Τελικώς, η παράβαση της δέσμευσης που επέβαλε η επίδικη εταιρία τιμωρήθηκε με το ανάλογο πρόστιμο.

Η επόμενη κατηγορία δεσμευμένων πωλήσεων ενσωματώνει τις περιπτώσεις στις οποίες μια εταιρία προωθεί το δεσμευμένο προϊόν μαζί με το δεσμευόν, υποστηρίζοντας πως μεταξύ τους υπάρχει φυσική ενσωμάτωση¹³⁰. Η πιο συχνή εξήγηση που δίνεται από τις επιχειρήσεις για αυτές τις περιπτώσεις στηρίζεται στο ότι με τη χρήση των προϊόντων της δέσμης από κοινού, προάγεται η εύρυθμη λειτουργία τους, αυξάνοντας παράλληλα και τη ποιότητα που απολαμβάνει ο καταναλωτής. Τις περισσότερες φορές είναι δύσκολο για τα όργανα ανταγωνισμού να εντοπίσουν τα στοιχεία εκείνα που διαχωρίζουν τα προϊόντα, γι' αυτό και είναι ζωτική η διερεύνηση του εάν υφίσταται ευρύτερη αγορά για το δεσμευμένο προϊόν. Στην υπόθεση της εταιρίας λογισμικού «Microsoft Corp.», η Επιτροπή θεώρησε πως η πρακτική της επίδικης εταιρίας να προωθεί το λειτουργικό της σύστημα μαζί με ένα πρόγραμμα αναπαραγωγής

¹²⁸Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης—Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*. σ.558

¹²⁹ Απόφαση του Δικαστηρίου, υπόθεση 193/83, Windsurfing International Inc κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, σ.646

¹³⁰Competition, D. G. (2005). DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses. *COM [2005] at para, 165, σ.55*

πολυμέσων, αποτελούσε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της¹³¹. Η Microsoft κατείχε ήδη δεσπόζουσα παρουσία στην αγορά λειτουργικών συστημάτων τόσο για οικιακούς πελάτες, όσο και για «διακομιστές ομάδων εργασίας¹³²». Η προ εγκατάσταση, λοιπόν, του εν λόγω προγράμματος (Windows Media Player) καθώς και η υποχρεωτικότητα με την οποία επιβαλλόταν στους αγοραστές του λογισμικού της Microsoft, οδηγούσε σε αποδυνάμωση του ανταγωνισμού και σε ακόμη μια επιμέρους αγορά. Συγκεκριμένα, αποδείχτηκε ότι στη σχετική αγορά των προγραμμάτων αναπαραγωγής πολυμέσων θα επιβαλλόταν μεγάλη ανισορροπία μεταξύ Microsoft και των λοιπών εταιριών, καθώς η πρώτη θα διέθετε μεγάλο συγκριτικό πλεονέκτημα λόγω της ενσωμάτωσης των Windows με το WMP. Αυτό θα οδηγούσε σε ισχυρή νόθευση του υπάρχοντος ανταγωνισμού και περαιτέρω στο μελλοντικό αποκλεισμό του δυνητικού ανταγωνισμού. Ένα ακόμα επίσης σημαντικό στοιχείο της υπόθεσης το οποίο επιδεικνύει το μέγεθος της νόθευσης ήταν ότι το WMP παρεχόταν δωρεάν, χωρίς πρόσθετες χρεώσεις. Αυτό σηματοδοτεί πως τα περιθώρια δυνητικού ανταγωνισμού μειώνονται ακόμη περισσότερο, αφού είναι πασιφανές πως κανείς δεν έχει τη δυνατότητα να ανταγωνιστεί ένα δωρεάν παρεχόμενο προϊόν.

Η τρίτη κατηγορία δεσμευμένων πωλήσεων περιλαμβάνει τη σύνδεση προϊόντων με υπηρεσίες που σχετίζονται άμεσα και λειτουργούν επικουρικά. Στις περισσότερες περιπτώσεις, αυτού του τύπου οι τακτικές σκοπεύουν στην μεγιστοποίηση των κερδών, διότι επιβάλλουν ουσιαστικά την αύξηση των πωλήσεων. Μια υπόθεση που σχετίζεται με την παρούσα κατηγορία δεσμεύσεων αφορούσε την ιρλανδική εταιρία παγωτού «Van den Bergh Foods Limited», η οποία σύναπτε συμβάσεις προμήθειας με διανομείς, στις οποίες συμπεριλαμβανόταν και η παραχώρηση καταψυκτών¹³³. Ωστόσο, ο πρόσθετος όρος που έθετε ο εν λόγω παραγωγός για να συναφθούν αυτές οι συμφωνίες όριζε ότι οι διανομείς δεν θα είχαν τη δυνατότητα να προμηθευτούν παγωτά άλλη εταιρίας. Η παρούσα πρακτική αν και ευνοούσε ιδιαίτερα τις εταιρίες διανομής, καθώς θα εξοικονομούσαν πόρους λόγω της δωρεάν χρήσης των καταψυκτών της δεσπόζουσας εταιρίας, δεν θα προωθούσε την υγιή ανάπτυξη τους ανταγωνισμού στην σχετική αγορά παγωτού. Η είσοδος νέων εταιριών αλλά και η μεγέθυνση των ήδη

¹³¹ Απόφαση του Πρωτοδικείου, Υπόθεση T-201/04, Microsoft Corp. κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, II-3636

¹³² Ibid, II-3631

¹³³ Απόφαση του Πρωτοδικείου, Υπόθεση T-65/98, Van den Bergh Foods Ltd. κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, II-4664

εμπλεκόμενων θα καθίστατο δυσκολότερη έως και αδύνατη, καθώς η «Van den Bergh Foods Limited» θα είχε ήδη συμφωνήσει με ορισμένους διανομείς περιορίζοντας τους με τους όρους που προαναφέραμε. Επίσης, μέσω του όρου αποκλειστικότητας, και οι ίδιοι οι διανομείς αν και θα απέφευγαν τα περαιτέρω έξοδα για αγορά και συντήρηση νέων καταψυκτών, θα είχαν περιορισμό στα προϊόντα τα οποία θα μπορούσαν να προωθούν. Για όλους αυτούς τους λόγους, η Επιτροπή θεώρησε πως η επίδικη επιχείρηση, καταχράζοντας τη δεσπίζουσα θέση που κατέχει¹³⁴, περιορίζει τον ανταγωνισμό στην αγορά παγωτού μέσω, τόσο της δέσμευσης προμήθειας παγωτού με τη πρόσθετη παραχώρηση καταψυκτών, όσο και μέσα από την επιβολή περιοριστικών όρων στους διανομείς.

Η τελευταία κατηγορία δέσμευσης προϊόντων περιλαμβάνει όσες περιπτώσεις στοιχειοθετούνται με βάση το αγοραστικό συμφέρον. Σε αυτές εντάσσονται κατά κύριο λόγο οι ομαδοποιήσεις προϊόντων που στην ουσία αναφέρονται σε καταστάσεις όπου προσφέρονται πακέτο δύο ή περισσότερων αγαθών¹³⁵. Συνήθως, η τακτική της ομαδοποίησης αφορά προϊόντα τα οποία θεωρούνται διακριτά και προσφέρονται ως πακέτα με ειδικές εκπτώσεις. Υπάρχουν δύο είδη ομαδοποιήσεων: α) η καθαρή ομαδοποίηση και β) η μεικτή ομαδοποίηση. Η καθαρή ομαδοποίηση εμπεριέχει τις υποθέσεις που τα προϊόντα της δέσμης παρέχονται μόνο ως πακέτο και δεν διατίθενται χωριστά, περιλαμβάνοντας επίσης σταθερές αναλογίες προϊόντων¹³⁶. Από την άλλη, η μεικτή δεσμοποίηση αναφέρεται σε πακέτα προϊόντων τα οποία αν και δύναται να πωλούνται και μεμονωμένα, ο αγοραστής έχει συμφέρον να τα αγοράσει μαζί διότι έτσι θα έχει προνόμιο χαμηλότερης τιμής σε σχέση με το αν τα αγόραζε χωριστά. Η ομαδοποίηση συντελείτε συχνά από επιχειρήσεις για να ενισχύσουν τις πωλήσεις όχι μόνο των πιο δημοφιλών προϊόντων τους αλλά και για την ανάδειξη και άλλων που παράγονται από την ίδια.

Οι ομαδοποιήσεις προϊόντων υιοθετούνται συχνά από τις επιχειρήσεις διότι προσφέρουν αποτελεσματικότητες τόσο στους αγοραστές, όσο και στους παραγωγούς. Η σημαντικότερη συνέπεια της πώλησης ορισμένων αγαθών ως πακέτο εντοπίζεται στο κόστος. Συγκεκριμένα, με την ταυτόχρονη παράδοση δύο ή περισσότερων προϊόντων

¹³⁴ Ibid, II-4669

¹³⁵ Diaz, F., Gonzalez, E., & Garcia, A. L. (2007). Tying and Bundling Under EU Competition Law: Future Prospects. *Competition L. Int'l*, 3, 13, σ.17

¹³⁶ Piatkowska, K. (2014). Abuses of dominant position in the Commission's Guidance and the case-law of the Court of Justice and the General Court, σ.450

στον πελάτη, μειώνεται σημαντικά το κόστος διανομής και εν συνεχεία το συνολικό βάρος που θα επωμιστεί ο τελικός αποδέκτης. Η συστηματική χρήση αυτής της τακτικής οδηγεί την επιχείρηση σε σημαντική εξοικονόμηση πόρων που εν τέλει θα βελτιώσει τόσο τη παραγωγική διαδικασία της, βάσει όγκου, όσο και τη ποιότητα των εκροών. Για τη πλευρά του αγοραστή, από την άλλη, οι αποτελεσματικότητες είναι εξίσου σημαντικές καθώς ένα πακέτο προϊόντων παρέχεται όχι μόνο παρέχεται σε προνομιακές τιμές αλλά και δεσμεύει προϊόντα που η χρήση τους απαιτείτε εξίσου.

Ως επιχειρηματική στρατηγική, μια ομαδοποίηση μπορεί να προσφέρει ισχυρά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στην εταιρία που την εφαρμόζει. Αρχικά, δύναται να χρησιμοποιηθεί ως πρακτική αποκλεισμού των αντιπάλων από την αγορά, αφού με τα πακέτα προϊόντων οι τιμές μειώνονται και έτσι η εκάστοτε αγορά γίνεται όλο και λιγότερο ελκυστική για νέες επιχειρήσεις. Πέραν αυτού, η ομαδοποίηση σίγουρα προσφέρει από μόνη της πλεονέκτημα, καθώς είναι μια ενέργεια προσέλκυσης νέων πελατών, οι οποίοι την επιλέγουν επειδή ο ανταγωνισμός δε τους προσφέρει την αντίστοιχη ποικιλία. Αυτό μακροχρόνια βελτιώνει τη φήμη της επιχείρησης, προσδίδοντας της επιπλέον κύρος στον εκάστοτε κλάδο.

Οι αποτελεσματικότητες που καταγράψαμε μπορούν να παρατηρηθούν, κατά γενική ομολογία, στο σύνολο των περιπτώσεων ομαδοποιήσεων και δεσμεύσεων. Αυτό όμως που ενδιαφέρει τους ιθύνοντες ανταγωνισμού της ΕΕ είναι εάν αυτές οι θετικές επιπτώσεις υπερκερνούν τα κωλύματα που, τις περισσότερες φορές, προκύπτουν στον ελεύθερο ανταγωνισμό. Η Επιτροπή και η γενικότερη προσέγγιση του ενωσιακού δικαίου για τις περιπτώσεις δέσμευσης πωλήσεων στηρίχθηκε στην διερεύνηση των στοιχείων που χαρακτηρίζαν μια δέσμευση, χωρίς να επικεντρώνεται στο ποιες συνέπειες αυτή παρουσίαζε. Ιδίως για τις επιχειρήσεις που είχαν δεδομένη δύναμη στις αγορές, ο καταλογισμός τέτοιων παραβάσεων γινόταν ακόμη πιο εύκολα, καθώς ο κίνδυνος κατάχρησης από αυτές αλλά και η περαιτέρω γιγάντωση τους ήταν το πιθανότερο σενάριο. Γι' αυτό, μια πρακτική δεσμευμένων πωλήσεων που χαρακτηριζόταν από το στοιχείο του εξαναγκασμού και εφαρμοζόταν από δεσπόζουσα επιχείρηση, σε σπάνιες περιπτώσεις δεν συνιστούσε νόθευση του ανταγωνισμού.

Η αντίληψεις στα Ευρωπαϊκά πλαίσια μεταβλήθηκαν με τον καιρό διότι η συχνότητα της συγκεκριμένης πρακτικής έγινε εντονότερη. Δεδομένου ότι, όπως προαναφέραμε, οι τακτικές δέσμευση προσφέρουν αποτελεσματικότητες τόσο σε παραγωγούς και

διανομείς, όσο και στους καταναλωτές, θα έπρεπε να βρεθεί μια καταλληλότερη πρακτική αξιολόγησης που θα βασιζόταν στα αποτελέσματα κάθε υπόθεσης. Στη συζήτηση επίσης τέθηκε το εάν είναι αρκετό μια δεσπόζουσα επιχείρηση να θεωρείτε πως ασκεί καταχρηστική συμπεριφορά, κάθε φορά που ομαδοποιεί τα αγαθά της, λόγω καθ' εαυτής της της ιδιότητας. Η χρυσή τομή βρέθηκε στην αξιολόγηση κάθε υπόθεσης με βάση τα ιδιαίτερα στοιχεία που παρουσιάζει. Βασιζόμενη και σε όσα ορίζει το αρ. 102 της ΣΛΕΕ, για να υφίσταται απαγορευτική πρακτική δέσμευσης θα πρέπει: α) Η εκάστοτε εταιρία να διαθέτει δεσπόζουσα θέση στην αγορά κάποιου από τα προϊόντα που εμπλέκονται στη δέσμευση, β) Τα προϊόντα που συνδέονται να είναι διακριτά μεταξύ τους, γ) Να υφίσταται εξαναγκαστική συμπεριφορά που δεν αφήνει περιθώρια αγοράς των αγαθών μεμονωμένα και δ) Η δικαιολόγηση των πρακτικών αυτών να μη στηρίζεται σε επαρκή και αντικειμενικά τεκμήρια¹³⁷. Η υπάρχουσα προσέγγιση λοιπόν στηρίζεται τόσο σε καθορισμένα κριτήρια που πρέπει να πληρούνται για να υφίσταται κατάχρηση, όσο και στον έλεγχο των γεγονότων που διαφοροποιούν την κάθε υπόθεση.

ΑΡΝΗΣΗ ΣΤΗ ΠΩΛΗΣΗ

Στους επιχειρηματικούς κύκλους υφίσταται συχνά το ενδεχόμενο ορισμένες επιχειρήσεις να αρνούνται να προμηθεύσουν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τους σε ανταγωνιστές. Αν και κάθε επιχείρηση έχει το δικαίωμα να επιλέγει με ποια πρόσωπα θα συναλλάσσει, σε κάποιες περιπτώσεις η συμπεριφορά αυτή μπορεί να παρουσιάζεται ως καταχρηστική για το δίκαιο ανταγωνισμού της ΕΕ.

Η κατάχρηση μέσω της άρνησης πώλησης συνδέεται άμεσα με τις δεσπόζουσες επιχειρήσεις αλλά και το πως αυτές επιλέγουν να διαμορφώνουν την στάση τους απέναντι στην υπόλοιπη αγορά. Συγκεκριμένα, είναι κομβικός ο τρόπος με τον οποίον αντιμετωπίζουν τον ανταγωνισμό στην περίπτωση που διαθέτουν, υπό δική τους διαχείριση, κάποια βασική εισροή που είναι πολύτιμη για το σύνολο της αγοράς. Σύμφωνα με το δόγμα των βασικών διευκολύνσεων της ΕΕ, «μια επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση κατά την παροχή βασικής διευκόλυνσης και χρησιμοποιεί η

¹³⁷Dolmans, M., & Graf, T. (2004). Analysis of Tying Under Article 82 EC: The European Commission's Microsoft Decision in Perspective. *World Competition*, 27(2), σ.226

ίδια τη διευκόλυνση αυτή (π.χ. μια υπηρεσία ή εγκατάσταση, στην οποία εάν δεν έχουν πρόσβαση οι ανταγωνιστές δεν μπορούν να παράσχουν υπηρεσίες στους πελάτες τους) και η οποία αρνείται σε άλλες επιχειρήσεις την πρόσβαση στην εν λόγω διευκόλυνση χωρίς αντικειμενική αιτιολογία ή παρέχει πρόσβαση μόνον υπό όρους λιγότερο ευνοϊκούς από εκείνους που θέτει στις δικές της υπηρεσίες, παραβαίνει το άρθρο 86 (νυν 102 ΣΛΕΕ), εάν πληροί τις άλλες προϋποθέσεις του εν λόγω άρθρου»¹³⁸.

Το παραπάνω δόγμα ισχύει υπό συγκεκριμένες συνθήκες που πρέπει να επικρατούν σε μια αγορά: Συγκεκριμένα, η παρουσία της δεσπόζουσας επιχείρησης θα πρέπει να βρίσκεται τόσο στο τομέα της παραγωγής, όσο και στις δραστηριότητες διανομής των τελικών προϊόντων. Από την άλλη, οι ανταγωνιστές με τους οποίους συναλλάσσεται η προαναφερθείσα, απασχολούνται μόνο σε μια οικονομική βαθμίδα από τις δυο. Η στρέβλωση του ανταγωνισμού προκύπτει στη περίπτωση που η επικείμενη εταιρία δεν δέχεται να επιτρέψει τη πρόσβαση, στην βασική διευκόλυνση που διαχειρίζεται, στους λοιπούς ανταγωνιστές. Ο όρος “βασική διευκόλυνση” μπορεί να λάβει πολλές μορφές: με τον τρόπο αυτό είναι δυνατόν να ορίζεται ένα προϊόν, που θεωρείται πρώτη ύλη, ή κάποια απαραίτητη υπηρεσία, όπως μια παροχή ή η δυνατότητα εκμετάλλευση μιας υποδομής.

Η διαχείριση και η αξιολόγηση αυτών των υποθέσεων από τα όργανα ανταγωνισμού της ΕΕ αποτελεί ένα ζήτημα που χρήζει ιδιαίτερα λεπτού χειρισμού, προκειμένου να μην υπονομευθεί η θέση κανενός δρώντα της αγοράς. Αν και η άρνηση πρόσβασης σε κάποια εισροή ή άλλη υπηρεσία από μια δεσπόζουσα επιχείρηση δύναται να θεωρηθεί καταχρηστική, η διερεύνηση περαιτέρω στοιχείων είναι απαραίτητη κάθε φορά. Μια αυτόματη εξαγωγή συμπερασμάτων θα οδηγούσε σε καταπάτηση των δικαιωμάτων των επιχειρήσεων να δρουν με βάσει όσα ορίζει η εταιρική τους στρατηγική. Αν για παράδειγμα μια εταιρία ακολουθεί κοινή γραμμή ως προς την άρνηση πώλησης κάποιου αγαθού στους ανταγωνιστές, αυτό μπορεί να θεωρηθεί ως επαρκή αιτιολόγηση για να μην θεωρηθεί ότι λειτουργεί καταχρηστικά. Για τους λόγους αυτούς στη συνέχεια θα αναφερθούμε σε ορισμένα κριτήρια τα οποία πρέπει να λαμβάνονται υπόψη όταν συναντώνται περιπτώσεις άρνησης πώλησης.

¹³⁸ Προτάσεις του γενικού εισαγγελέα F. G. Jacobs, Υπόθεση C-7/97, 28/05/1998, I-7808

Εκτός των όσων αναφέραμε με τη θεωρία των βασικών διευκολύνσεων, σχετικά με τη κατάσταση και το προφίλ των επιχειρήσεων που πρέπει να απαρτίζουν την αγορά, οι κύριες προϋποθέσεις για να εντοπισθεί μια άρνηση πώλησης δεν εξαντλούνται εκεί. Σημαντική θέση ανάμεσα στα στοιχεία που πρέπει να εξετάζονται κάθε φορά έχει και η πρόθεση που παρατηρείτε από τη γενικότερη συμπεριφορά της εταιρίας που κατέχει τη βασική διευκόλυνση. Αν λοιπόν η εκάστοτε εταιρία σχεδιάζει τις επεκτατικές της προοπτικές προς άλλους κλάδους της οικονομικής αλυσίδας, ενώ παράλληλα χρησιμοποιεί ως εργαλείο την άρνηση προμήθειας σε ανταγωνιστές, τότε τα στοιχεία συνηγορούν σε κατάχρηση. Ωστόσο, και αυτό από μόνο του δίνει μόνο κάποια σημάδια για καταχρηστική συμπεριφορά και δεν αρκεί για να εξαχθεί ασφαλές συμπέρασμα. Σύμφωνα με τα όσα ορίζει το ΔΕΕ: «ακόμη και οι δεσπόζουσες επιχειρήσεις ή τα μονοπώλια έχουν το δικαίωμα να εμποδίζουν τους πραγματικούς ή δυνητικούς ανταγωνιστές να έχουν πρόσβαση σε εγκαταστάσεις που αναπτύσσονται, παράγονται και ανήκουν από τους ίδιους»¹³⁹. Αποτελεί λοιπόν επιτακτική ανάγκη, η αξιολόγηση μιας τέτοιας κατάστασης να στραφεί και στην απάντηση άλλων ερωτημάτων όπως στο ποιοι είναι οι αποδέκτες της συμπεριφοράς άρνησης, εάν υφίσταται εναλλακτικός τρόπος προμήθειας και στο ποιες είναι οι συνέπειες τους όλους συμπλέγματος για τους τελικούς καταναλωτές.

Το ενδεχόμενο της επιλεκτικής άρνησης πρόσβασης σε μια βασική διευκόλυνση συνιστά στοιχείο που δεν πρέπει να παραλείπεται. Η διακριτική μεταχείριση έχει κεντρική θέση σε πολλούς τομείς του δικαίου ανταγωνισμού και μπορεί να αποβεί καθοριστική και για τις εν λόγω υποθέσεις. Στη περίπτωση της «Istituto Chemioterapico Italiano» (ή ICI) , η εν λόγω εταιρία αρνήθηκε να συνεχίσει να παρέχει αμινοβουτανόλη στην εταιρία «Laboratorio Chimico Farmaceutico Giorgio Zoja» (ή Zoja)¹⁴⁰. Η ICI μέχρι το 1970 αποτέλεσε μεταπωλητή πρώτων υλών της αμερικανικής «Commercial Solvents Corporation (CSC)». Αργότερα, η ICI θέλοντας να επεκτείνει τις δραστηριότητες της κάθετα της οικονομικής αλυσίδας επέλεξε να παύσει τη προμήθεια σε μια από τις βασικότερες ανταγωνίστριες της στην αγορά που επρόκειτο να εισέλθει, την Zoja. Η απόφαση της ICI δε θα μπορούσε καθ' εαυτή να αποτελεί παραβίαση του

¹³⁹Behrens, P. (2018). The ordoliberal concept of 'abuse' of a dominant position and its impact on Article 102 TFEU. In *Abusive practices in competition law* (pp. 5-25). Edward Elgar Publishing, σ.28

¹⁴⁰ Απόφαση του Δικαστηρίου, συνεκδικαζόμενες υποθέσεις 6/73 και 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A και Commercial Solvents Corporation κατά της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, σ.117

ανταγωνισμού, ωστόσο αποδείχθηκαν κάποια περαιτέρω σημεία τα οποία έκριναν τη συγκεκριμένη υπόθεση. Αρχικά, η Επιτροπή εντόπισε δυσμενής διάκριση έναντι της Zoja, καθώς την ίδια περίοδο η ICI προμήθευε μια άλλη ιταλική εταιρία με δεξτρο-αμινοβουτανόλη¹⁴¹, ενώ η Zoja είχε ενημερωθεί πως δεν υπήρχε διαθεσιμότητα σε καμία χημική ουσία. Η δεσπόζουσα παρουσία της ICI στην αγορά αμινοβουτανόλης και η παράλληλη καταχρηστική της συμπεριφορά απέναντι στην βασική ανταγωνίστρια της στο κατώτερο οικονομικό στάδιο, θα είχε ως αποτέλεσμα την επέκταση της δυναμικής της και σε άλλη σχετική αγορά, η οποία όμως θα προερχόταν μέσω συμπεριφοράς αντίθετης στο δίκαιο ανταγωνισμού.

Από κοινού με τα παραπάνω, είναι χρήσιμο να ορισθεί και η φύση του προϊόντος ή της υπηρεσίας του οποίου τελικώς αρνείται η πώληση. Αυτό που πρέπει να εξακριβωθεί είναι το εάν το συγκεκριμένο αγαθό καθίσταται απαραίτητο για τη κατασκευή του τελικού προϊόντος που παράγεται στην εκάστοτε αγορά. Στη παρούσα υπόθεση, το στοιχείο της αμινοβουτανόλης θα πρέπει να θεωρείτε ως κύριο συστατικό του τελικού αγαθού της αιθαμβουτόλης¹⁴². Ο εντοπισμός του εάν κρίνεται απαραίτητη η πρώτη ύλη που βρίσκεται στη διαχείριση της δεσπόζουσας επιχείρησης, δίνει ένα επιπλέον τεκμήριο σε σχέση με το εάν υφίσταται κατάχρηση. Ειδικότερα, σε περίπτωση που η συγκεκριμένη εισροή στερηθεί από τις ανταγωνίστριες εταιρίες, τότε αυτό δημιουργεί μεγάλη ανισορροπία στον ανταγωνισμό του κλάδο. Από τη μια η ICI θα ήταν σε θέση να εδραιώσει τη θέση της στην αγορά αιθαμβουτόλης, ενώ από την άλλη η Zoja δε θα παρήγαγε στα μεγέθη που συνήθιζε διότι ο βασικός της προμήθευτής της είχε αρνηθεί τη πώληση. Η έλλειψη εναλλακτικής λύσης, όπως κάποιο υποκατάστατο προϊόν, είναι δυνατόν να οδηγήσει κάποιες εταιρίες και σε έξοδο από την αγορά, καθιστώντας ακόμη πιο καταχρηστική τη συμπεριφορά της δεσπόζουσας επιχείρησης που μπλοκάρει τη πώληση. Συνεπώς, τα όργανα εποπτείας του ανταγωνισμού οφείλουν να λαμβάνουν υπόψη τόσο τη δυνητική υποκατάσταση όσο και τη σπανιότητα της πρώτης ύλης που σχετίζεται με τη κάθε υπόθεση.

¹⁴¹ Προτάσεις του γενικού εισαγγελέα Jean-Pierre Warner, συνεκδικαζόμενες υποθέσεις 6/73 και 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A και Commercial Solvents Corporation κατά της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, σ 144

¹⁴² Απόφαση του Δικαστηρίου, συνεκδικαζόμενες υποθέσεις 6/73 και 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A και Commercial Solvents Corporation κατά της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, σ 119

Ολοκληρώνοντας τη μελέτη του σκεπτικού υπό το οποίο εξετάζονται οι περιπτώσεις άρνησης πώλησης ή πρόσβασης σε βασικές υποδομές, δε θα παραλείπαμε τη σημαντικότητα του ελέγχου των πιθανών συνεπειών τέτοιων συμπεριφορών στους καταναλωτές. Εκτός των τιμολογιακών επιπτώσεων που παρατηρούνται μέσω των περισσότερων παραβάσεων του ανταγωνισμού, θα σταθούμε περισσότερο στο πώς επηρεάζεται η ποικιλία αγαθών που ζητούν οι καταναλωτές μέσω της συγκεκριμένου τύπου κατάχρησης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα στο σημείο αυτό αποτελεί η υπόθεση της Ιρλανδικής εταιρίας «Magill TV Guide Ltd», στην οποία αρνήθηκε η παροχή βασικών πληροφοριών όσον αφορά το εβδομαδιαίο πρόγραμμα ορισμένων σημαντικών τηλεοπτικών καναλιών της Ιρλανδίας¹⁴³. Αν και το κάθε κανάλι, όπως είναι φυσικό, διατηρούσε τα πνευματικά δικαιώματα σε σχέση με το πρόγραμμα που θα διαμόρφωνε, η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης αυτών θα εντοπιζόταν μέσα από τη ζήτηση του καταναλωτικού κοινού. Ουσιαστικά η νόθευση του ανταγωνισμού προερχόταν από το γεγονός ότι με την άρνηση των καναλιών αυτών, η Magill δεν είχε τη δυνατότητα να καλύψει την αυξημένη δυνητική ζήτηση μιας κύριας καταναλωτικής ανάγκης. Ο στόχος της προσφεύγουσας εταιρίας ήταν να συνταχθεί ένας εβδομαδιαίος κατάλογος που θα περιλάμβανε τα προγράμματα όλων των εν λόγω καναλιών. Οι RTE και η ITP με την άρνηση τους να παρέχουν τις απαραίτητες αυτές πληροφορίες, και δεδομένου ότι κατείχαν δεσπόζουσα θέση στο κλάδο δραστηριοποίησης τους, περιόριζαν την ανάπτυξη του ανταγωνισμού στον τομέα των τηλεοπτικών οδηγών προγράμματος, διατηρώντας στην ουσία τα ηνία και στην αγορά αυτή.

Τόσο η άρνηση προμήθειας, όσο και η άρνηση πρόσβασης στα πνευματικά δικαιώματα αποτελούν δικαιώματα των επιχειρήσεων και δεν μπορούν να παραλείπονται με κάθε ευκαιρία. Ωστόσο εάν οι συνθήκες ανταγωνισμού μέσω των δικαιωμάτων αυτών δύναται να υποστούν ζημιά, τότε καθίσταται επιτακτική η ανάγκη οι εν λόγω εταιρίες να συμμορφώνονται παραχωρώντας πρόσβαση σε βασικές διευκολύνσεις που θα δώσουν τη δυνατότητα σε άλλες επιχειρήσεις να αναπτυχθούν και να καλύψουν νέες αλλά και υπάρχουσες καταναλωτικές ανάγκες. Η Επιτροπή και το ΔΕΕ οφείλουν να λαμβάνουν μελετημένες και στοχευμένες αποφάσεις, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα τεκμήρια κάθε διαφορετικής υπόθεσης, στη προσπάθεια να

¹⁴³ Απόφαση του Δικαστηρίου, συνεκδικαζόμενες υποθέσεις C-241/91 P και C-242/91 P Radio Telefis Eireann (RTE) και Independent Television Publications Ltd (ITP) κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, σ 812

εξισορροπήσουν από τη μία τα αποκλειστικά δικαιώματα των δεσποζουσών επιχειρήσεων, και από την άλλη τις ευκαιρίες μεγέθυνσης των λοιπών εταιριών και συνεπώς τη πρόοδο, συνολικά, του ανταγωνισμού.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

Όπως παρατηρήσαμε, το σύνολο της προστασίας του ανταγωνισμού στην ΕΕ στηρίζεται σε ορισμένους κανόνες, οι οποίοι απαρτίζουν ένα πρωταρχικό πλαίσιο ανάλυσης των διαφορετικών υποθέσεων που ανακύπτουν. Οι διατάξεις της ΣΛΕΕ αλλά και οι δευτερογενείς πράξεις της Επιτροπής δημιουργούν πράγματι μια αρχική εικόνα του πως προσεγγίζεται κάθε διαφορετική περίπτωση στη συνολικότερη προσπάθεια προστασίας του ανταγωνισμού. Ωστόσο, η διεξοδικότερη ανάλυση κάθε περιστατικού που υποδεικνύει νόθευση απαιτεί την χρήση και άλλων, πιο σύνθετων μεθόδων αξιολόγησης.

Κυρίως στο κλάδο των συμφωνιών, είδαμε πως οι ιθύνοντες ανταγωνισμού χρησιμοποιούν ιδιαίτερα και άλλες τεχνικές προκειμένου να θεμελιώσουν τα συμπεράσματα τους για το απώτερο αποτέλεσμα κάθε επιχειρηματικής αλληλεπίδρασης. Η καταγραφή των θετικών αλλά και των αρνητικών επιπτώσεων κάθε συμπεριφοράς αποτελεί ισχυρό εργαλείο εάν, ενδεχόμενα, δεν μπορεί να εξαχθεί ασφαλές συμπέρασμα από τα στοιχεία της εκάστοτε υπόθεσης. Συμπληρωματικά, χρησιμοποιείται και η πρακτική της συγκριτικής ανάλυσης της αγοράς πριν και μετά την κάθε ενέργεια που παραπέμπει σε παρακώλυση του ανταγωνισμού.

Ίσως ο μόνος πυλώνας προστασίας στον οποίο δεν είναι απαραίτητες οι εξειδικευμένες τεχνικές αξιολόγησης είναι αυτός των κρατικών ενισχύσεων. Πράγματι οι κανόνες περί κρατικών ενισχύσεων τίθενται πιο ξεκάθαρα σε σχέση με τις άλλες περιπτώσεις νόθευσης και δεν χρειάζονται, τις περισσότερες φορές, εκτενέστερη ανάλυση για να αξιολογηθούν ορθά. Όπως είδαμε στο κύριο μέρος της παρούσας εργασίας, το δίκαιο ανταγωνισμού έχει θέσει ένα λεπτομερές πλαίσιο σε σχέση με το ποιες κρατικές ενισχύσεις εμπίπτουν στις απαγορεύσεις, αλλά και για το ποιες εξαιρούνται αντίστοιχα.

Δε θα μπορούσαμε να πούμε πως το σκηνικό είναι παρόμοιο στο κλάδο που αναλύσαμε ειδικότερα, δηλαδή σε αυτόν των δεσποζουσών επιχειρήσεων. Οι υποθέσεις αυτές παρουσιάζουν ιδιαιτερότητες ως προς το πως προσεγγίζονται αλλά και με ποια κριτήρια αξιολογούνται. Χαρακτηριστικά παρατηρήσαμε με ποιόν τρόπο η δυναμική των επιχειρήσεων, η αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται αλλά και οι σχέσεις που αναπτύσσουν με τους ανταγωνιστές τους, μπορούν να καθορίσουν αν η συμπεριφορά τους θεωρείται επιτρεπτή ή όχι. Στην ουσία το καθένα από τα παραπάνω χαρακτηριστικά επηρεάζεται άμεσα από τα υπόλοιπα δημιουργώντας ένα αρκετά μεταβλητό περιβάλλον στην εποπτεία των καταχρηστικών φαινομένων αυτού του τύπου.

Επίσης, πολλές από τις συμπεριφορές που ακολουθούνται από τις ισχυρότερες επιχειρήσεις δεν μπορούν από μόνες τους να χαρακτηριστούν ως απαγορευμένες. Για παράδειγμα, εάν μια επιχείρηση που δεν διαθέτει ιδιαίτερη δύναμη σε μια σχετική αγορά προβεί σε μια ασυνήθιστα υψηλή ή χαμηλή τιμολόγηση των αγαθών της, τότε αυτό από μόνο του δε μπορεί να επηρεάσει καθοριστικά τον ανταγωνισμό. Από την άλλη όμως, αν αυτό συμβεί από μια δεσπόζουσα επιχείρηση, τότε οι πιθανότητες παρακώλυσης του ανταγωνισμού αυξάνονται κατακόρυφα. Αυτό συμβαίνει διότι η καταχρηστικότητα ή μη καθορίζεται αποκλειστικά από το πρόσωπο που την ασκεί και όχι από την ενέργεια καθ' εαυτή.

Για την εσωτερική αγορά της ΕΕ, η προστασία του ανταγωνισμού από φαινόμενα ανεξέλεγκτων συμπεριφορών από τις δεσπόζουσες επιχειρήσεις αποτελεί και θα πρέπει να αποτελεί σημαντική πρόκληση βελτίωσης και εκσυγχρονισμού των διαδικασιών της. Η πολυπλοκότητα των υποθέσεων που μελετήσαμε, τόσο για τις τιμολογιακές πρακτικές, όσο και για τις μη τιμολογιακές, επιδεικνύουν ότι κατά την ανάλυση των συγκεκριμένων υποθέσεων τα όργανα ανταγωνισμού θα πρέπει να ακολουθούν τα όσα έχουν οριστεί, στη πράξη, από την νομολογία του ΔΕΕ. Η προσέγγιση αυτή σε συνδυασμό με τη χρήση των εργαλείων αξιολόγησης που αναφέραμε παραπάνω, μπορούν να δώσουν κομβικές λύσεις στα όποια κενά σημεία αφήνουν οι διατάξεις της ΕΕ.

Συνοψίζοντας ότι μελετήσαμε σχετικά με τις υποθέσεις που έχει αντιμετωπίσει η ΕΕ κατά το παρελθόν, είμαστε σε θέση να εντοπίσουμε πως η γενικότερη φιλοσοφία προσέγγισης βασίζεται στο: α) Ποια είναι η πρόθεση της επιχείρησης, β) Ποιες είναι οι

θετικές επιπτώσεις και ποιους επηρεάζουν; και τέλος γ) Ποιες είναι οι αρνητικές επιπτώσεις που παρατηρούνται στο τομέα του ανταγωνισμού;

Ωστόσο, η δυσκολία για τους ιθύνοντες προστασίας του ανταγωνισμού επίκειται στο να καταφέρουν να υπολογίσουν τη βαρύτητα κάθε στοιχείου μιας υπόθεσης. Αναλύοντας μια κατάσταση πιθανής νόθευσης του ανταγωνισμού στην οποία όμως παρατηρούνται και αρκετά θετικές συνέπειες, τόσο για τη πρόοδο της επιχειρηματικότητας, όσο και για τους καταναλωτές, τότε η απόφαση που θα παρθεί θα πρέπει να προσμετρά το ποια στοιχεία είναι αυτά που διαθέτουν το μεγαλύτερο ειδικό βάρος. Συνήθως ό,τι επηρεάζει μακροπρόθεσμα θετικά το καταναλωτικό κοινό μπορεί να θεωρηθεί κομβικό για τη πρόοδο του ανταγωνισμού. Ειδικότερα, οι εκ των υστέρων εκσυγχρονιστικές αλλαγές που συμβαίνουν, τόσο στη παραγωγική διαδικασία όσο και στη τεχνοτροπία παραγωγής, και επηρεάζουν καθοριστικά τη ποιότητα των προϊόντων, είναι ένα επαρκές κριτήριο για να αρθεί ο απαγορευτικός κανόνας. Ακόμη και αν η αρχική πρόθεση μπορεί να είναι αρνητική, τέτοιου τύπου αποτελεσματικότητες είναι καθοριστικές.

Η πραγματικότητα για τις καταχρήσεις ισχύος βέβαια, δεν είναι τόσο ιδανική. Αν και κάποιες σπάνιες εξαιρέσεις υφίστανται και προκαλούν θετικές συνέπειες στους καταναλωτές, όπως συμβαίνει περισσότερο στις τιμολογιακού τύπου καταχρήσεις (π.χ. στη τιμολόγηση κάτω του κόστους), οι περισσότερες από αυτές αποσκοπούν στη βλάβη των ανταγωνιστών. Η περιθωριοποίηση του ανταγωνισμού και η ταυτόχρονη αύξηση του μεριδίου των ήδη υπάρχοντων δεσποζουσών εταιριών συνθέτει αγορές που τείνουν προς το ολιγοπώλιο, με ό,τι αυτό συνεπάγεται.

Το ειδικότερο ζήτημα που προκύπτει σε αυτό το σημείο είναι το με ποιόν τρόπο οι αρχές ανταγωνισμού τόσο της ΕΕ, όσο και των επιμέρους κρατών μελών, θα πορευτούν προκειμένου να οριοθετήσουν τις συμπεριφορές αυτές, χωρίς όμως να εμποδίζουν και τις επιχειρηματικές βλέψεις κάθε προσώπου. Το ως άνω εγχείρημα είναι ιδιαίτερα σύνθετο και γι' αυτό επιβάλλεται η συνεκτική μελέτη των στοιχείων της κάθε υπόθεσης ξεχωριστά και με βάση τη κατάσταση στην οποία βρίσκεται η εκάστοτε αγορά αλλά και οι "παίκτες" της.

Το ολοένα και μεγαλύτερο άνοιγμα των αγορών σε συνδυασμό με τη μαζική τεχνολογική άνθιση στους περισσότερους τομείς συμπαρασύρει τις επιχειρήσεις σε ένα

ταχύτατο ρυθμό εκσυγχρονισμού. Η επικείμενη πρόοδος θα πρέπει να συμπορεύεται και από τη κατάλληλη εποπτεία, όσον αφορά τα θέματα ανταγωνισμού. Αποτελεί πρωταρχική ανάγκη να διατηρηθεί μια ισορροπία ανάμεσα στην έκταση της ισχύος που μπορούν να συγκεντρώσουν, υπό αυτές τις συνθήκες, οι ήδη εξελιγμένες και πρωτοπόρες επιχειρήσεις κάθε τομέα, σε σχέση με τον αναπτυσσόμενο ανταγωνισμό που γεννιέται για να καλύψει τις πρόσθετες καταναλωτικές ανάγκες. Δεδομένου ότι τα οικονομικά μεγέθη της Ένωσης στηρίζονται, εν πολλοίς, στη κατάσταση του εμπορίου και πόσο μάλλον στους ισχυρούς δρώντες του, η οριοθέτηση της συμπεριφοράς αυτών και η επιβολή μιας νοοτροπίας εξέλιξης σε υγιή πλαίσια, μπορεί να θέσει τις βάσεις για τη μακροήμερευση του ευρύτερου κοινωνικό-οικονομικού οικοδομήματος.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Αυγερινός, Γ. (2011). Εισαγωγή στο Δίκαιο Ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης. *Νομική Βιβλιοθήκη*.
- Ζευγώλης, Ν. (2008). Το καρτέλ στο δίκαιο του ανταγωνισμού. *Νομική Βιβλιοθήκη*.
- Καραγιάννησ Β. «Κρατικές Ενισχυσεις-Κοινοτική και Εθνική Ρύθμιση», *Νομική Βιβλιοθήκη*.
- Κελίδου, Ζ., Τριανταφύλλου, Χ., & Γαργάνη, Π. (2019). Η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης. *Pro Justitia: Ηλεκτρονική Επετηρίδα Νομικής Σχολής ΑΠΘ*, 2, 291-311.
- Λιακόπουλος, Θ. (1985). *Βιομηχανική ιδιοκτησία: Αντικείμενο και αρχές προστασίας*. Αφοι Ρ. Sakkoula
- Μαραβέγιας, Ν. (2016). Ευρωπαϊκή ένωση, δημιουργία, εξέλιξη, προοπτικές
- Πλιάκος, Α. (2012). Το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης–Θεσμικό και Ουσιαστικό Δίκαιο. *Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα*.
- Ψειρίδου, Α., & Λιανός, Θ. (2016). Οικονομική ανάλυση & πολιτική-Μικροοικονομική.

Ξενόγλωσση

- Andriychuk, O. (2021). The concept of sustainability in EU competition law: a legal realist perspective. *Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies (YARS)*, 14(23), 11-37.
- Ayata, Z. (2020). A Comparative Analysis of the Control of Excessive Pricing by Competition Authorities in Europe. *Tul. Eur. & Civ. LF*, 35, 101.
- Bardakova, V. V. (2019). Dominant Position and Concept of Abuse in the European Union. *JE Eur. L.*, 237.
- Baumol, W. J. (2003). Principles relevant to predatory pricing. *The Pros and Cons of Low Prices*, 15, 23-25.

- Behrens, P. (2018). The ordoliberal concept of 'abuse' of a dominant position and its impact on Article 102 TFEU. In *Abusive practices in competition law* (pp. 5-25). Edward Elgar Publishing.
- Blauberger, M. (2009). Of 'good' and 'bad' subsidies: European state aid control through soft and hard law. *West European Politics*, 32(4), 719-737.
- Bostoen, F. (2016). Margin Squeeze: Where Competition Law and Sector Regulation Compete. *Jura Falconis*, 2017, 3-60.
- Botta, M. (2013). Competition policy: The EU and global networks. In *EU Policies in a Global Perspective* (pp. 76-92). Routledge.
- Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G., & Vitale, C. (2013). Competition policy and productivity growth: An empirical assessment. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), 1324-1336.
- Busscher, R., Herz, M., & Vedder, H. H. (2016). A Commentary on Article 101 TFEU. *The Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)-A Commentary* (Forthcoming)., University of Groningen Faculty of Law Research Paper, 17
- Cavlak, H. (2019). Political Economy of the EU Competition Policy. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 241-254.
- Ciprian, S. C. U. R. T. (2020). The Competition Policy Framework For Excessive Pricing. *THE ANNALS OF THE UNIVERSITY OF ORADEA*, 29(2020), 381.
- Diaz, F., Gonzalez, E., & Garcia, A. L. (2007). Tying and Bundling Under EU Competition Law: Future Prospects. *Competition L. Int'l*, 3, 13.
- Dolmans, M., & Graf, T. (2004). Analysis of Tying Under Article 82 EC: The European Commission's Microsoft Decision in Perspective. *World Competition*, 27(2).
- Edlin, A. (2012). Predatory pricing. In *Research handbook on the economics of antitrust law*. Edward Elgar Publishing.
- Engelbrekt, A. B., Ekman, P., Michalski, A., & Oxelheim, L. (Eds.). (2023). *The EU Between Federal Union and Flexible Integration: Interdisciplinary European Studies*. Springer Nature.
- Florea, D., & Ungureanu, C. (2012). The competition policy in the European Union. *Annals-Economy Series*, 3, 111-116.
- Forrest, J. Y. L., Liu, Y., Forrest, J. Y. L., & Liu, Y. (2022). Evolution of Market of Free Competition: A Symbolic Approach. *Value in Business: A Holistic, Systems-based Approach to Creating and Achieving Value*, 57-82

- Fox, E. M. (2014). Monopolization and abuse of dominance: Why Europe is different. *The Antitrust Bulletin*, 59(1), 129-152.
- Friederiszick, H. W., Röller, L. H., & Verouden, V. (2006). European state aid control: an economic framework. *Handbook of antitrust economics*, 625-669.
- Geradin, D. (2004). Efficiency claims in EC competition law and sector-specific regulation. Available at SSRN 617922.
- Geradin, D., Layne-Farrar, A., & Petit, N. (2012). *EU competition law and economics*. OUP Oxford.
- Gilo, D. (2018). A coherent approach to the antitrust prohibition of excessive pricing by dominant firms (pp. 99-126). Springer International Publishing.
- Gupta, S., & Zehavi, M. (2021). Multivariate analysis of scheduling fair competitions. arXiv preprint arXiv:2102.03857
- Harrington, J. E. (2020). Horizontal and vertical agreements: Differences between the European Union and the United States. *Анали Правног факултета у Београду*, 68(1), 7-27.
- Holzweber, S. (2018). Tying and bundling in the digital era. *European Competition Journal*, 14(2-3), 342-366.
- Ivaldi, M., Jenny, F., & Khimich, A. (2016). Cartel damages to the economy: An assessment for developing countries. *Competition Law Enforcement in the BRICS and in Developing Countries: Legal and Economic Aspects*, 103-133.
- Jenny, F. (2018). Abuse of dominance by firms charging excessive or unfair prices: An assessment (pp. 5-70). Springer International Publishing.
- Jones, A. (2012). The boundaries of an undertaking in EU competition law. *European Competition Journal*, 8(2), 301-331.
- Laguna de Paz, J. C. (2014). Understanding the limits of judicial review in European competition law. *Journal of Antitrust Enforcement*, 2(1), 203-224.
- Lettenberger, P. J. (1963). Trade Regulations: Customer and Territorial Restrictions. *Marq. L. Rev.*, 47.
- Monti, G. (2006). The Concept of Dominance in Article 82. *European Competition Journal*, 2(sup1).
- Obradović, M., Lončar, D., Stojanović, F., & Milošević, S. (2018). The law and economy of the abuse of a dominant position. *Ekonomika preduzeća*, 66(1-2), 177-188.

- Oliver, P. (2005). The concept of “Abuse” of a Dominant Position under Article 82 EC: Recent developments in Relation to Pricing. *European Competition Journal*, 1(2), 315-339.
- Paul, S. (2020). Antitrust as allocator of coordination rights. *UCLA L. Rev.*, 67, 378.
- Petit, N., & Neyrinck, N. (2010). Behavioral economics and abuse of dominance: A proposed alternative reading of the Article 102 TFEU case-law. *The Global Competition Law Centre Working Papers Series*, 02, 10.
- Petit, N., & Provost, E. (2009). Abusive margin squeeze: an overview of European national case laws. *e-Competitions*.
- Piątkowska, K. (2014). Abuses of dominant position in the Commission’s Guidance and the case-law of the Court of Justice and the General Court.
- Porter, M. E. (2008). *On competition*. Harvard Business Press.
- Pozdnakova, A. (2010). Excessive Pricing and the Prohibition of the Abuse of a Dominant Position. *World Competition*, 33(1).
- Resch, A. (2007). Phases of competition policy in Europe. In *The European Economy in an American Mirror* (pp. 415-435). Routledge.
- Robert Bork (1978), *The antitrust paradox: A Policy at War with Itself*, The Free Press,
- Sawyer, L. P. (2019). US antitrust law and policy in historical perspective. In *Oxford Research Encyclopedia of American History*.
- Spector, D. M. (2001). Definitions and criteria of predatory pricing. Available at SSRN 262027.
- Stigler, G. J. (1968). Price and non-price competition. *Journal of Political Economy*, 76(1), 149-154.
- Teleki, C. (2021). The Structure of the European Commission as Enforcer of Competition Law. In *Due Process and Fair Trial in EU Competition Law* (pp. 189-209). Brill Nijhoff.
- Ten Kate, A. (2016). *Competition: A Workhorse, a Sacred Cow or a Lame Duck?*. Available at SSRN 2836716.
- Thomas, A. M., & Walling, L. (2011). *Fair competition: The engine of economic development*. Available at SSRN 1859923
- Tor, A. (2009). Unilateral, anticompetitive acquisitions of dominance or monopoly power. *Antitrust LJ*, 76, 847.

- Virtanen, M., & Valkama, P. (2009). Competitive neutrality and distortion of competition: A conceptual view. *World Competition*, 32(3).
- Werden, G. J. (2021). Exploitative abuse of a dominant position: a bad idea that now should be abandoned. *European Competition Journal*, 17(3), 682-713.
- Wishlade, F. (2006). EU state aid control. New developments in UK and EU competition policy, 232-261.
- Zenger, Hans. (2010). When does exclusive dealing intensify competition for distribution comment on Klein and Murphy. *Antitrust Law Journal*, 77(1), 205-212.