



Η Μεταρρύθμιση του Ευρωπαϊκού και Ελληνικού Δικαίου του Ελεύθερου Ανταγωνισμού

Επιμέλεια:

Ιωάννης Κόκκορης, Οικονομολόγος, Δ.Ν.
Ιωάννης Λιανός, Δικηγόρος, Δ.Ν.

Κωσταντίνος Βαϊνανίδης
Ανδρομάχη Δελγκωστοπούλου
Αναστασία Δρίτσα
Ιωάννης Δρυλλεράκης
Αγγελική Κανελλοπούλου
Βασίλης Καραγιάννης
Έφη Κινητή
Ιωάννης Κόκκορης
Νίκος Κοσμίδης
Λάμπρος Κοτσιρης
Ιωάννης Λιανός

Εμμανουήλ Μαστρομανώλης
Οεόδωρος Πανάγος
Γρηγόρης Πελεκάνος
Μαργαρίτα Περιστεράκη
Αντώνης Ρούσσοσ
Πίλιος Σουφλερός
Δημήτριος Τζουγανάτος
Γεώργιος Τριανιαφυλλάκης
Στέφανος Χαρακτινιώτης
Βασίλης Χατζεπιάωνου



ΝΟΜΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ
ΕΚΔΟΣΗ 2008

ΟΙ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΙ ΑΠΑΛΛΑΓΗΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΔΙΑΝΟΜΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΙ ΤΗΝ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΤΟΥΣ ΚΑΙ Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Γρηγόρης Μ. Πελεκάνος
Δικηγόρος, LL.M.(UCL)¹

I. Σύντομη Εισαγωγή

Όπως είναι γνωστό έχουν υπάρξει τρεις Κανονισμοί Απαλλαγής σχετικοί με την διανομή αυτοκινήτων, ανταλλακτικών και την τεχνική εξυπηρέτηση αυτοκινήτων, δηλαδή οι Κανονισμοί 123/85, 1495/95 και ο τρέχων 1400/02 που η ισχύς του λήγει στις 31 Μαΐου 2010.

Η εφαρμογή αυτών των Κανονισμών τόσο από τους εμπλεκόμενους οικονομικούς φορείς, επιχειρήσεις όλων των βαθμίδων, όσο και από τις αρμόδιες διοικητικές και δικαστικές αρχές εμφανίζει στοιχεία ετεροχρονισμού και ανεπαρκούς κατανόησης.

Δεν θα ήταν υπερβολή να ειπωθεί ότι ο Καν. 123/85 πέρασε στην κυριολεξία απαρατήρητος από την μεγάλη – αν όχι την συντριπτική- πλειοψηφία των ελληνικών εταιρειών εμπορίας αυτοκινήτων και ανταλλακτικών ενώ οι παρεμβάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού και των δικαστηρίων ήσαν καταλυτικές γιατί απαγόρευαν αρχικά και για το μεγαλύτερο διάστημα την εφαρμογή του ενώ όταν τελικά ανέκαμψαν πρύμνα ήσαν το λιγότερο ασαφείς. Στην περίοδο ισχύος του Καν. 123/85 εμφανίζονται τα πρώτα οργανωμένα δίκτυα - «κάθετες μονάδες»- πράγμα που επέτρεπε, μόνο όμως από πολυεθνικά δίκτυα που είχαν θυγατρικές στην Ελλάδα (Mercedes –Benz, Toyota, FIAT). Οι ελληνικές εισαγωγικές επιχειρήσεις λειτουρ-

1. Επικαιροποιημένο, (Αύγουστος 2008), κείμενο προφορικής ομιλίας του συγγραφέα στο συνέδριο «Η Μεταρρύθμιση του Δικαίου του Ανταγωνισμού στην Ελλάδα», (Ιούνιος 2007). Ο συγγραφέας έχει διατελέσει Γενικός Νομικός Σύμβουλος της Toyota Ελλάς ABEE (1991-1993) , είναι νομικός σύμβουλος του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων (ΣΕΑΑ) και συμβουλεύει πολλά μέλη του ΣΕΑΑ απευθείας επί θεμάτων δικαίου ανταγωνισμού και δικαίου διανομής και αντιπροσωπείας. Ο συγγραφέας αφενός έχει θεωρήσει ότι οι αναγνώστες γνωρίζουν τον Καν. 1400/02 και αφετέρου έχει προσπαθήσει να αποφύγει επικρίσεις ή κρίσεις ειδικά σε υποθέσεις που ο ίδιος χειρίστηκε ή χειρίζεται ή συνέδραμε. Αναπόφευκτα αντλεί πορίσματα από την προσωπική εμπειρία του. Εντούτοις δεν ευθύνεται αν κατά την ανάγνωση του άρθρου ο αναγνώστης κατά καιρούς διερωτάται για την εξέλιξη των πραγμάτων.

γούσαν κυρίως υπό καθεστώς «εμπορικής αντιπροσωπείας», (εξού και η συνήθης χρήση του όρου «αντιπροσωπεία αυτοκινήτων», «εξουσιοδοτημένο συνεργείο»), που, με ύστερη γνώση πλέον γνωρίζουμε ότι κατ' αρχήν δεν εμπίπουν καν στο πεδίο του δικαίου ανταγωνισμού. Καταγεγραμμένες διοικητικές παρεμβάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού αφορούν τους συμβατικούς όρους που γνωστοποίησε η ΤΟΥΤΑ ενώ μία απόφαση του Συμβουλίου Επικρατείας απέρριψε αίτηση ακύρωσης αγορανομικής διάταξης που επέβαλε ανώτατα περιθώρια κέρδους και ελάχιστες εκπτώσεις επί των ανώτατων τιμών.

Πάλι, δεν θα ήταν υπερβολή να ειπωθεί ότι ο Καν. 1475/95 έγινε αντιληπτός από τους οικονομικούς φορείς με την λήξη του και μάλιστα κατά την μετάβαση στον νέο Καν. 1400/02, οπότε αντιλήφθηκαν ότι φεύγαν από ένα καθεστώς - οι πολλοί των οποίων δεν ε γνώριζαν - και μπαίνανε σε άλλο. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού από την άλλη, κάτω από τα δομικά προβλήματα της (έλλειψη προσωπικού και πόρων) πρακτικά δεν ασχολήθηκε με τον Καν. 1475/95 κατά την διάρκεια ισχύος του (1995-2003) παρά μόνο με μία απόφαση ασφαλιστικών μέτρων (Veimar vs. Ford Motor, 1999) και μόνο στο πλαίσιο ερευνών και διαδικασιών ενώπιόν της από καταγγελία συνεργασίας οπότε και εκφράστηκαν παράπονα διανομώς λιανικής για τις εμπορικές και τιμολογιακές πολιτικές του προμηθευτή της κατά την παρελθούσα πλέον συνεργασία. Στην διάρκεια ισχύος του Καν. 1475/95 η Επιτροπή Ανταγωνισμού ασχολήθηκε, κυρίως με την εφαρμογή του άρθρου 2α Ν. 703/77 περί « καταχρηστικής σχέσης οικονομικής εξάρτησης» με ειδικότερο πλαίσιο αναφοράς την «αιφνίδια και καταχρηστική διακοπή μακροχρόνιων συναλλακτικών σχέσεων» και δευτερευόντως με το άρθρο 1. 703/77 με ειδικότερο πλαίσιο την μονομερή επιβολή τιμολογιακής πολιτικής και όρων εμπορικών συναλλαγών. Μάλιστα οι σπουδαιότερες αποφάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού σχετικά με τον Καν. 1475/1995 εκδόθηκαν τα έτη 2005 και 2006 με την ισχύ του τρέχοντος Κανονισμού 1400/02.

Η διαφορά με το Κανονισμό 1400/02 είναι ενδιαφέρουσα. Επειδή ο Καν. 1400/02 σηματοδοτούσε την πλέον ριζοσπαστική παρέμβαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην αυτοκινητοβιομηχανία, (κυρίως, απαγορεύοντας την σύνδεση διανομής αυτοκινήτων με την διανομή ανταλλακτικών και την τεχνική εξυπηρέτηση), αλλά και ταυτόχρονα συνοδευόταν από την δυναμικότερη μέχρι τότε στάση -μυδενικής ανοχής- της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, οι παραγωγοί για πρώτη ίσως φορά επέμειναν στην επίβλεψη και ομοιογενή εφαρμογή του Καν. 1400/02 από τα πανευρωπαϊκά δίκτυά τους, πράγμα που συμπάρεσε και τα ελληνικά δίκτυα. Πολλοί παραγωγοί τότε αντελήφθηκαν ότι τα ελληνικά δίκτυα διανομής αυτοκινήτων δεν ήταν δίκτυα «πώλησης με σκοπό την μεταπώληση» αλλά «δίκτυα εμπορικών αντιπροσώπων» και ότι δεν λειτουργούσαν βάσει ομοιόμορφων, διαφανών και εκ των προτέρων γνωστών κριτηρίων χωρίς διακριτική μεταχείριση. Αντίστοιχα, για τις ελληνικές επιχειρήσεις το μεγάλο «σοκ» ήταν η απώλεια «αποκλειστικό-

τητας». Το αποτέλεσμα ήταν ένας, στα έγγραφα τουλάχιστον, μάλλον βίαιος νομικός εκσυγχρονισμός. Αλλά ούτε με το τελευταίο αυτόν Κανονισμό έχουν υπάρξει μέχρι στιγμής σημαντικές παρεμβάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού με εξαίρεση την αρχική αντίδραση της με σειρά "dawn raids" στις σημαντικότερες εισαγωγικές επιχειρήσεις του κλάδου τον Δεκέμβριο 2005, (και νωρίτερα στο Σύνδεσμο Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων), που μάλλον είχαν ως σκοπό να υπενθυμίσουν στην αγορά ότι υφίσταται, αφού μέχρι σήμερα δεν έχει εκδοθεί κανένα πόρισμα.

II. Η Εικόνα της Αγοράς Μέχρι τον Κανονισμό 1400/2002

Δεδομένου ότι η ελληνική αγορά αυτοκινήτου, με εξαίρεση δύο ή τρεις πολυεθνικές εταιρείες, δεν αντιλήφθηκε επί της ουσίας τον Καν. 123/85 δεν ωφελεί η αναφορά στην ελληνική αγορά στο διάστημα εφαρμογής του. Στο οικείο τόπο πιο κάτω θα αναφερθούμε στις νομολογιακές παρεμβάσεις της εποχής εκείνης.

Υπό το καθεστώς του Καν. 1475/95 άρχισαν να διαφαίνονται στοιχεία οργάνωσης του κλάδου της αυτοκινητοβιομηχανίας στη Ελλάδα, που σε μικρό βαθμό είχαν αρχίσει με τον Καν. 123/85 και επεκτάθηκαν σταδιακά από μέρος των «πολυεθνικών» δικτύων και σε μέρος των ελληνικών δικτύων.

Η συγκυρία ήταν ευνοϊκή. Τα μέτρα της «απόσυρσης» παλαιάς τεχνολογίας αυτοκινήτων με «σύγχρονης αντιρρυσαντικής τεχνολογίας», είχαν οδηγήσει σε μια πρωτοφανή αύξηση της αγοράς των αυτοκινήτων που για πρώτη φορά στη ιστορία της έφτασε τα 200.000 καινούργια αυτοκίνητα το 1992. Η κάθετη πώση των πωλήσεων τα επόμενα 2-3 έτη από 80.000 σε 130.000 επισίως οδήγησαν στην ανάγκη αναδιοργάνωσης των δικτύων προκειμένου να αποφευχθούν τα χειρότερα. Πολλά δίκτυα είχαν προβεί σε πολυδάπανες επενδύσεις δυσανάλογες των βραχυπρόθεσμων και μεσοπρόθεσμων οικονομικών δυνατοτήτων των κατ' ιδίαν μονάδων σε συνθήκες ύφεσης της αγοράς αυτοκινήτου. Ταυτόχρονα η μακροχρόνια αναπτυξιακή δυναμική της Ελλάδας, η διαφαινομένη αποκλιμάκωση επιτοκίων, η απελευθέρωση των χρηματοπιστωτικών αγορών και η επιχειρημούμενη ένταξη στη ζώνη του Ευρω, οδήγησαν στην αύξηση της παρουσίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, στην στενότερη παρακολούθηση της ελληνικής αγοράς, στην είσοδο ελληνικής αυτοκινητοβιομηχανίας στο ΧΑΑ και στην υιοθέτηση μίας ολιστικής προσέγγισης προς την διανομή αυτοκινήτων με την προσφορά ασφαλιστικών και χρηματοπιστωτικών παροχών (και μέσω τραπεζικών επιχειρήσεων συνδεδεμένων με αυτοκινητοβιομηχανίες αλλά και με την ανάπτυξη της καταναλωτικής πίστης στην εγχώρια τραπεζική αγορά) για την διευκόλυνση της αγοράς.

Το γεγονός όμως είναι ότι τα ελληνικά δίκτυα-όσα δηλαδή είχαν αντιληφθεί την ύπαρξη του- έβλεπαν με καχυποψία τους νεωτερισμούς του Καν. 1475/95 ειδικά την για πρώτη φορά επιχειρούμενη ενίσχυση του διανομέα έναντι του προμηθευτή

του. Τα βασικά χαρακτηριστικά των δικτύων αυτών στην περίοδο 1995-2003 αποδεικνύουν μιαν επιλεκτική εφαρμογή των διαφόρων ρυθμίσεων και μιά μάλλον «μεσοβέζικη» κατάσταση, κάπου μεταξύ της δεκαετίας του '60 (οπότε άρχισε ουσιαστικά η ανάπτυξη της ελληνικής αγοράς αυτοκινήτου) και της νέας χιλιετίας.

Ενδεικτικά:

- μεγάλο μέρος των ελληνικών επιχειρήσεων λειτουργούσαν με προφορικές συμβάσεις ενώ όσες είχαν γραπτές σπάνια ήταν εναρμονισμένες με τον Καν. 1475/95. Η παραδοσιακή «καχυποψία» προς τα γραπτά κείμενα, κλασική αιτία επιβράδυνσης της οικονομικής ανάπτυξης, πολλές φορές υπέκρυπτε και «αυταρχικές» μεθόδους διοίκησης επιχειρήσεων και δικτύων,

- πολλές επιχειρήσεις -μερικές μάλιστα με γραπτές συμβάσεις τύπου «πώλησης με σκοπό την μεταπώληση» - λειτουργούσαν δίκτυα αμοιγώς εμπορικών αντιπροσώπων, ενώ μερικά διατηρούσαν εμπόρους που ταυτόχρονα άλλοτε δραστηριοποιούνται ως αντιπρόσωποι άλλοτε ως μεταπωλητές, χωρίς να υφίσταται ιδιαίτερη συνείδηση των διαφορών του ενός τύπου διανομής από τον άλλο,

- ενώ επικρατεί η πολυδιάσπαση δραστηριοτήτων μεταξύ εμπορίας αυτοκινήτων, συνεργείων και επιχειρήσεων διανομής, -όπου διαφορετικοί τοπικοί επιχειρηματίες αλλά και συχνά ο ίδιος τοπικός επιχειρηματίας, είχαν και τις τρεις δραστηριότητες σε διαφορετικές τοποθεσίες- αρχίζουν να εμφανίζονται πιο σύγχρονες πρακτικές απαπόντας «κάθετες μονάδες» τουλάχιστον σε αγορές -αστικά κέντρα κυρίως- που αντέχαν τέτοιες επενδύσεις,

- Η πλειοψηφία των δικτύων θα αυτοχαρακτηρίζονταν ως συνδυασμοί «αποκλειστικότητας και επιλεκτικότητας». Ταυτόχρονα εμφανίζεται επιλεκτική εφαρμογή των ρυθμίσεων του Καν. 1475/95. Οι προμηθευτές για παράδειγμα επιμένουν στην αποκλειστικότητα (γεωγραφική- όχι ενεργητικές πωλήσεις εκτός περιοχής και σήματος) και στις «συμφωνίες στόχων». Αντίθετα δεν εμφανίζεται ιδιαίτερη επίκληση από την πλευρά των λιανικών επιχειρήσεων, των ενισχυτικών υπέρ των διανομέων και συνεργείων διατάξεων, όπως της «διαίτησής», της «παροχής τεχνικής πληροφόρησης», της διαφήμισης εκτός περιοχής, της χρήσης εναλλακτικών παρόχων ασφαλιστικών και χρηματοπιστωτικών φορέων ή της χρήσης «εφάμιλλης ποιότητας ανταλλακτικών».

Με τα χαρακτηριστικά αυτά η ελληνική αγορά αυτοκινήτου μέχρι το 2002 μπορεί να χαρακτηριστεί σαν μιαν παραδοσιακή αγορά με θύλακες εκσυγχρονισμού. Θεωρώ ότι κατά την περίοδο αυτή αρχίζει να γίνεται αντιληπτό ότι οι κανόνες του ανταγωνισμού περιέχουν ένα εκσυγχρονιστικό στοιχείο, ότι δεν αποτελούν παρέμβαση που εμποδίζει την οικονομική δραστηριότητα αλλά ότι παρέχουν το απαραίτητο αέρα στο καρμπυρατέρ της οικονομίας, όπως το παλιό «choke», για να γίνει ανάφλεξη και να «ξεκινήσει» η μηχανή. Η αλήθεια όμως είναι ότι η νοοτροπία

της αγοράς ενώ υιοθετούσε ασμένως τις νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες, δεν ήταν ευνοϊκή στην παροχή εναλλακτικών λύσεων προς τους εμπόρους λιανικής παρεμβαίνοντας περιοριστικά στο χώρο της οικονομικής ελευθερίας τους.

III. Η Εφαρμογή του Δικαίου Ανταγωνισμού στο Δίκαιο Διανομής Αυτοκινήτων και Τεχνικής Εξυπηρέτησης Μέχρι τον Καν. 1400/02

1. Με το καθεστώς του Καν. 123/85, μπορούμε να πούμε ότι η ΤΟΥΤΑ ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ πρωτοπόρησε προσφεύγοντας, (προβλέποντας τις αντίστοιχες προσφυγές/ αιτήσεις ακύρωσης σχετικά με την επιβολή ανώτατης τιμής σε προϊόντα κυλικίων όπου δεν υφίσταται επαρκής ανταγωνισμός) κατά αγορανομικής αποφάσεως που επέβαλε στον εισαγωγέα ανώτατα ποσοστά κέρδους στα ανταλλακτικά αυτοκινήτων διαμορφώνοντας έτσι ανώτατη λιανική τιμή, αλλά και το ελάχιστο ποσοστό έκπτωσης του εισαγωγέα κονδρεμπόρου προς τον λιανέμπορο μεταπωλητή αλλά και θέτοντας στην κρίση της Επιτροπής Ανταγωνισμού τους συμβατικούς όρους της, (ήταν εξάλλου μία από τις ελάχιστες εταιρείες του κλάδου που είχαν γραπτές συμβάσεις).

Έτσι η ΣτΕ 2153/1989 (Β' Τμήμα)², έκρινε ότι αγορανομική διάταξη με τέτοιο περιεχόμενο «καθ' εαυτή ούτε επιβάλλει, ούτε απαγορεύει στον προαναφερόμενο εισαγωγέα να πωλεί ή να μην πωλεί τα προϊόντα του προς ορισμένους ή όλους του λιανοπωλητές...δεν περιορίζει το δικαίωμα του εισαγωγέα να επιλέγει ελεύθερα τους διανομείς... και συνεπώς δεν τίθεται θέμα αντιθέσεως της προς τον αναφερόμενο Κανονισμό 123/85 της Επιτροπής...». Με την απόφαση αυτή, η ορθότητα της οποίας τίθεται σε αμφισβήτηση σήμερα, τουλάχιστον εμμέσως πλην σαφώς, λύθηκε ακούσια το παρεμφερές θέμα ότι στο πλαίσιο σύμβασης επιλεκτικής διανομής δεν τίθεται θέμα «άρνησης πώλησης» του άρθρου 31 ΑΝ 139/1945 περί αγορανομικού κώδικος, κατηγορία που ταλαιπώρησε τις εισαγωγικές εταιρείες ανταλλακτικών που διαμορφώνοντας δίκτυα έπαυαν να προμηθεύουν ελεύθερους εμπόρους ή ελεύθερα συνεργεία με ανταλλακτικά. Η χρήση την οποία κάνει το ΣτΕ σε αυτήν την περίπτωση της αρχής της αναλογικότητας προκειμένου να απορρίψει τον ισχυρισμό ότι η αγορανομική διάταξη την παραβιάζει επειδή είναι απρόσφορη για την δημιουργία δικτύου διανομής, έρχεται κατά την άποψη του γράφοντος σε αντίθεση, μερική τουλάχιστον, με τις πιο σύγχρονες αποφάσεις του που ακυρώνουν τιμολογιακές παρεμβάσεις της Διοίκησης σε είδη που διατίθενται σε κυλικεία σε χώρους όπου δεν υφίσταται επαρκής ανταγωνισμός.

Ενδεικτικό της σύγκυσης την εποχή αυτή είναι η μακρόχρονη ταλαιπωρία της ίδιας εταιρείας σχετικά με τους συμβατικούς όρους της.

2. αδημοσίευτη

Ο Καν. 123/85 είχε μιαν «ελληνική ιδιαιτερότητα». Στο προοίμιό (σκέψη 29) του ανέφερε ότι αν υπήρχαν εξαιρετικές συνθήκες στην αγορά Κράτος Μέλος μπορούσε να αρνηθεί την εφαρμογή του. Κατά την άποψη της Επιτροπής Ανταγωνισμού η ύπαρξη πολλών ανεξάρτητων επιχειρήσεων εμπορίας ανταλλακτικών ήταν ιδιαιτερότητα αφού η εφαρμογή του Κανονισμού θα είχε σαν αποτέλεσμα τον αποκλεισμό του; Από την αγορά της εμπορίας γνυσίων ανταλλακτικών τα οποία θα διανέμονται μέσω των επίσημων δικτύων και μόνο. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα η πρώτη απόπειρα της Toyota Ελλάς να γνωστοποιήσει – το 1988- και να πετύχει την έγκριση- αρνητικά πιστοποίηση- των συμβατικών όρων της, όπως επέβαλε τότε ο Ν 703/77, να απορριφθεί με γνωμοδότηση της Επιτροπής Ανταγωνισμού που έγινε δεκτή από τον Υπουργό Ανάπτυξης και επικυρώθηκε και από το Διοικητικό Πρωτοδικείο Αθήνας και από το Διοικητικό Εφετείο Αθήνας. Σύμφωνα με αυτήν την θέση των αρμόδιων αρχών, δεν ετίθετο θέμα εφαρμογής του Κανονισμού 123/85 διότι οι συνθήκες στην ελληνική αγορά με το ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό παλαιών αυτοκινήτων και την εφαρμογή του μέτρου της απόσυρσης δεν ήταν έτοιμη για δίκτυα³.

Το 1995 η Toyota Ελλάς ξαναπροσπάθησε και εκδόθηκε η απόφαση 248/95 της Επιτροπής Ανταγωνισμού⁴, που δέχθηκε ότι οι συνθήκες στην αγορά ανταλλακτικών με την λήξη της απόσυρσης είχαν αλλάξει και μπορούσε πλέον να εφαρμοστεί ο Καν. 123/85. Η απόφαση αυτή είναι κατά την άποψη μας μνημιώδης αφού αποδεικνύει την σύγκυση που επικρατούσε σχετικά με το δίκαιο του ανταγωνισμού. Αφενός μεν λαμβάνει την προωθημένη θέση για την εποχή ότι η αποκλειστικότητα δεν αντίκειται καθ' εαυτή στο δίκαιο του ανταγωνισμού, ότι δηλαδή μία σύμβαση αποκλειστικότητας θα κριθεί ως σύνομη και αρχήν εκτός αν οι λοιποί βοηθητικοί όροι κρίνονται στην συγκεκριμένη περίπτωση ως περιοριστικοί του ανταγωνισμού. Έτσι λαμβάνει θέση παρόμοια με την θεώρηση "rule of reason" παρά με την θεώρηση «per se», πλησιέστερη με την υπόθεση Sylvania παρά στη υπόθεση Consten vs. Grundig. Αφετέρου διαπνέεται από μιαν πρωτοφανή σύγκυση σε απλά θέματα όπως στην διάκριση ανάμεσα σε ανώτατες τιμές και προτεινόμενες τιμές. Πάλι η Επιτροπή Ανταγωνισμού αρνήθηκε να εγκρίνει την σύμβαση για τον λόγο ότι δύο ρήτρες της αντίκεινται στο άρθρο 1.1. Ν 703/77 και δεν είχε ζητηθεί και υποστηριχτεί η χορήγηση εξαίρεσης κατά το άρθρο 1.3 Ν 703/77.

Ευτυχώς όμως για την Toyota Ελλάς, έληξε η ισχύς του Καν. 123/85 οπότε υιοθέτησε νέες συμβάσεις με τον Καν. 1475/95.

3. Απόφαση Υπ. Εμπορίου Α1-333/28.3.1989, Επιτροπή Ανταγωνισμού 75/89, (Τζουγανάτου-Κουτσούκη, Νομολογία Ελεύθερου Ανταγωνισμού), Διοικ. Πρωτ. Αθηνών 3254/91, (Διοικ. Δικ. 1992, σ. 216 επ), Διοικ. Εφ. Αθηνών 3579/92, (αδημ).

4. Τζουγανάτου-Κουτσούκη, ό.π.

2. Οι σπουδαιότερες αποφάσεις σχετικά με το Κανονισμό 1475/95 εκδόθηκαν μετά την λήξη του. Τούτο διότι τα θέματα που απασχόλησαν την Επιτροπή Ανταγωνισμού κυρίως είχαν ως νομική βάση το άρθρο 2α Ν 703/77 και συγκεκριμένα αφορούσαν αιτήματα είτε να παρεμποδιστούν αυθαίρετες – κατά τους αιτούντες – πρακτικές είτε να αρθούν οι συνέπειες καταγγελιών. Παρεμπιπτόντως οι αιτούντες αναφέρονταν σε πρακτικές που ήσαν κατά τους ισχυρισμούς τους αντίθετοι με το άρθρο 1.1. Ν 703/77 ή τον Καν. 1475/95.

Έτσι οι αποφάσεις αυτές δεν προσέθεσαν τίποτε το ουσιαστικό στην επί της ουσίας νομολογία για τον Καν. 1475/95.

Σε μία υπόθεση⁵, μέλος δικτύου ζήτησε με αίτηση ασφαλιστικών μέτρων να απαγορευθεί στον προμηθευτή του να τοποθετήσει άλλον έμπορο κοντά στην τοποθεσία εγκατάστασης του. Επί της ουσίας η Επιτροπή Ανταγωνισμού διαπίστωσε έλλειψη νομικής και ουσιαστικής βάσης αφού έκρινε βάσει των στοιχείων που είχε στην διάθεσή της ότι για την συγκεκριμένη περιοχή υπήρχε καθεστώς «από κοινού αποκλειστικότητας» (shared exclusivity), και συνεπώς τίποτε δεν εμπόδιζε τον ορισμό νέου συνεργάτη αφού δεν είχε ξεπεραστεί τό όριο συνεργατών που είχε γνωστοποιηθεί προηγούμενα και δεν υπήρχε κατ' αρχήν ένδειξη καταχρηστικής άσκησης δικαιώματος.

Σημαντικότερη βέβαια είναι η απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού σε καταγγελία καταγγεμένου διανομέα κατά της Ford⁶ που βασίστηκε κυρίως μεν στο άρθρο 2α Ν 703/77 αλλά και σε παραβάσεις του Καν. 1475/95. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού δέχθηκε ότι στις συγκεκριμένες καταστάσεις, η καταγγελία της συνεργασίας με τρίμηνη προθεσμία για, κατά την άποψή της, επουσιώδεις παραβάσεις ή δευτερεύοντα θέματα αλλά και με μεγάλη ευθύνη της ίδιας της προμηθεύτριας για την χαμηλή αποδοτικότητα και διστακτικότητα συνεργασίας του διανομέα, αποτελούσε διακριτική μεταχείριση και καταχρηστική καταγγελία. Επίσης θεώρησε ότι έμμεσα επιβάλλονταν τιμές και στόχοι μεταπώλησης/ μεταπώλησης μέσω εξαναγκασμού υπεραποθεματοποίησης και συνεχών εκπαιδευτικών πολιτικών της προμηθεύτριας, αλλά και επιβολή συνεργασίας με μοναδικό χρηματοπιστωτικό φορέα.

3. Μετά τη λήξη του Καν. 1475/95 η Επιτροπή Ανταγωνισμού ασχολήθηκε με σειρά υποθέσεων που αφορούσαν πρακτικές των προμηθευτών στο πλαίσιο όμως του Καν. 1475/02 και όχι του νέου Καν. 1400/02.

Στις υποθέσεις Hyundai και KIA η Επιτροπή Ανταγωνισμού επέδειξε την διάθεσή της να ασχοληθεί σε βάθος με το κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας. Μετά

5. Απόφαση Επιτροπής Ανταγωνισμού 89/1997, Σαρρής κατά FIAT AUTO Ελλάς ΑΒΕΕΜΕ.

6. Απόφαση Επιτροπής Ανταγωνισμού 91/ II/ 1999, Βελμαρ ΑΕΒΕΑ κατά Ford Motor Ελλάς ΑΕΒΕ.

από καταγγελία εμπόρου που είχε προφορική σύμβαση συνεργασίας με τις εισαγωγικές επιχειρήσεις των δύο μαρκών και του οποίου η συνεργασία είχε καταγγελθεί και από τις δύο εταιρείες, κατ' αρχή εκδικάστηκαν δύο αιτήσεις ασφαλιστικών μέτρων με νομική βάση το άρθρο 2α Ν 703/77 με αιτήματα την προσωρινή προμήθεια προϊόντων χωρίς, όπως υποστηριζόταν στις αιτήσεις την επιβολή μονομερών όρων συνεργασίας και την υποχρεωτική συνεργασία με ασφαλιστική εταιρεία και χρηματοπιστωτικό φορέα της επιλογής του προμηθευτή και τέλος, την υποχρέωση επανένταξης των συνεργείων επειδή πληρούσαν τις προδιαγραφές των προμηθευτών και εν τω μεταξύ είχε τεθεί σε εφαρμογή ο Καν. 1400/02 που ουσία επέτρεπε μόνο ποιοτικά συστήματα επιλεκτικής διανομής. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού⁷ απέρριψε τις αιτήσεις με την αιτιολογία ότι δεν προέκυπε έλλειψη εναλλακτικής λύσης αλλά και δεν προέκυπε ότι ο διανομέας είχε υποστεί σοβαρή και ανεπανόρθωτη ζημία από την διακοπή της συνεργασίας του με τις δύο εταιρείες.

Στην συνέχεια αυτών των δύο υποθέσεων διενεργήθηκαν έλεγχοι στις εγκαταστάσεις των δύο εταιρειών και εξετάστηκαν οι καταγγελίες του διανομέα σχετικά με μονομερή επιβολή στόχων, την επιβολή λιανικής τιμής αυτοκινήτων αξεσουάρ, ανταλλακτικών και εργατο-ωρών συνεργείου, την επιβολή μοναδικού ασφαλιστικού και χρηματοπιστωτικού φορέα. Οι Εισηγήσεις της Γενικής Δ/νσης Ανταγωνισμού ήταν καταδικαστικές για όλες τις κατηγορίες εκτός από την επιβολή τιμών αυτοκινήτων όπου οι προμηθευτρίες λειτουργούσαν σύστημα εμπορικής αντιπροσωπείας και τα ανταλλακτικά και τις εργατοώρες. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού απεδέχθη εν μέρει τις εισηγήσεις, κατέδικασε⁸ τις δύο εταιρείες σε πρόστιμα για παραβάσεις που αφορούσαν τα αυτοκίνητα και τα αξεσουάρ και διέταξε συμπληρωματική έρευνα για τις αιτιάσεις σχετικά με την επιβολή λιανικών τιμών στα ανταλλακτικά και τις εργατο-ώρες συνεργείου.

Η απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού όσον αφορούσε τα αυτοκίνητα και αξεσουάρ ανατράπηκε στο Διοικητικό Εφετείο⁹ και για τις δύο εταιρείες και η απόφαση της ΕΑ ακυρώθηκε. Το Διοικητικό Εφετείο έκρινε ότι η σχέση όσο αφορά τα αυτοκίνητα ήταν σχέση γνήσιας αντιπροσωπείας και εφαρμόζοντας την απόφαση του Πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων στην υπόθεση DaimlerChrysler κατά Επιτροπής¹⁰ έκρινε ότι η σχέση εξαιρείτο του δικαίου ανταγωνισμού αφού δεν είχε αποδειχθεί η αυτοτέλεια των διανομέων των δύο εταιρειών έναντι αυτών.

7. Αποφάσεις Επιτροπής Ανταγωνισμού 251/III/2003, Αρης Στεφανίδης ΑΕ κατά ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ, Π&Ρ Δάβαρη ΑΒΕΕ, και 250/III/2003, Αρης Στεφανίδης ΑΕ κατά ΑΟΥΤΟΝΤΗ ΕΛΛΑΣ ΑΒΕΕ.

8. Απόφαση Επιτροπής Ανταγωνισμού 288/IV/2005

9. ΔΕφΑθηνών 1935/2006.

10. Απόφαση του Πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων T- 325/01, DaimlerChrysler κατά Επιτροπής.

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού έχει ασκήσει αναίρεση κατά της απόφασης αυτής και εκκρεμεί η συζήτησή της στο ΣτΕ.

Ως προς το σκέλος των ανταλλακτικών και εργατοωρών συνεργείου εκτυλίχτηκε πραγματική «μάχη» το πεδίο της οποίας κυρίως ήταν το άρθρο 1.1. Ν 703/77. Η δεύτερη εισήγηση της ΓΔΑ ήταν καταδικαστική εκεί που πριν ήταν αθωωτική δηλαδή ενώ είχε προηγουμένως θεωρήσει ότι δεν συνέτρεχε συμφωνία ή επιβολή τιμών λιανικής τιμής ανταλλακτικών και εργατο-ωρών, αυτή τη φορά, χωρίς περαιτέρω έρευνα, θεώρησε τα αντίθετα. Μετά από ακροαματική διαδικασία η Επιτροπή Ανταγωνισμού δεν θεώρησε ότι είχε αποδειχθεί η συμφωνία ή επιβολή τιμών, αντί όμως ως - κατά την άποψή μας - ώφειλε, εν αμφιβολία του κατηγορουμένου να κηρύξει περαιωμένη την διαδικασία και να απορρίψει τις εισηγήσεις, αντίθετα διέταξε με προδικαστική απόφαση νέα έρευνα και νέα εισήγηση. Αφού διενεργήθηκαν διαδοχικά δύο έρευνες σε μέλη των δικτύων των εταιρειών πριν και μετά το θέρους 2006, εκδόθηκε τρίτη κατά σειρά εισήγηση που εισηγήθηκε την απαλλαγή της ΚΙΑ και την καταδίκη σε πρόστιμο της Hyundai Ελλάς για επιβολή τιμών μέσω εφαρμογής προωθητικών προγραμμάτων που μείωναν τις τιμές. Μετά την ακροαματική διαδικασία, η Επιτροπή Ανταγωνισμού αποδέχθηκε¹¹ την εισήγηση και αθώωσε την ΚΙΑ ενώ καταδίκασε σε πρόστιμο την Hyundai Ελλάς, η οποία και προσέβαλε την απόφαση με προσφυγή στο Διοικητικό Εφετείο η οποία εκκρεμεί να συζητηθεί.

Την ίδια εποχή η SEAT/Τεχνοκαρ αμύνθηκε επιτυχώς εναντίον αίτησης ασφαλιστικών μέτρων στην Επιτροπή Ανταγωνισμού με βάση το άρθρο 2α Ν 703/77, που ζητούσε την αναστολή καταγγελίας συνεργασίας ενόψει εφαρμογής και μετάβασης προς το νέο καθεστώς του Καν. 1400/02. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού έκρινε¹² ότι κατ' αρχήν δεν συνέτρεχαν οι προϋποθέσεις για την εφαρμογή του άρθρου 2α δηλαδή η έλλειψη εναλλακτικών και εφάμιλλων πηγών προμήθειας και ανεπανόρθωτη οικονομική βλάβη. Στα αστικά δικαστήρια η DAEWOO Ελλάς, μετά από κάποιες αρνητικές αποφάσεις ασφαλιστικών μέτρων¹³, που μεταξύ των άλλων εσφαλμένα κατά την άποψή μας θεώρησαν ότι η Ζετς ή επίσημα προθεσμία καταγγελίας του Καν. 1475/95 (και του Καν. 1400/02) εισάγει τροποποίηση και του αστικού δικαίου των καταγγελιών διαρκών συμβάσεων, τελικά και αυτή κατοχύρωσε την νομιμότητα των καταγγελιών της¹⁴ αλλά με την βάση ότι δεν εφαρμόζεται ο Κανονισμός γιατί η συναλλακτική σχέση ήταν «γνήσια αντιπροσωπεία».

11. Απόφαση Επιτροπής Ανταγωνισμού 370/V/2007

12. Απόφαση Επιτροπής Ανταγωνισμού 262/IV/2004

13. Βλ. ΜΠρΑθ 5346/04, (ΔΕΕ 2004, 1288).

14. ΠΠρΑθ 6569/2005 (αδημοσίευτη)

Ιδιαίτερα σημαντική απόφαση είναι προφανώς η απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού στην υπόθεση MAVA ABEE /Renault¹⁵. Η σημασία της απόφασης δεν βρίσκεται τόσο στο νομικό σκέλος αφού τα θέματά της -επιβολή τιμών λιανικής και επιβολή μοναδικού χρηματοπιστωτικού φορέα- είχαν αντιμετωπιστεί και παλιότερα στις υποθέσεις Ford, Hyundai και KIA. Η σπουδαιότητα της συνίσταται στο ιδιαίτερα υψηλό πρόστιμο, 12.700.000€ και στην επιχειρηματική καταστροφή της MAVA της οποίας καταγγέλθηκε η συνεργασία με την γαλλική αυτοκινητοβιομηχανία. Η προσφυγή της MAVA στο Διοικητικό Εφετείο έχει συζητηθεί και εκκρεμεί η έκδοση απόφασης.

IV. Η Εφαρμογή του Δικαίου Ανταγωνισμού στο Δίκαιο Διανομής Αυτοκινήτων και Τεχνικής Εξυπηρέτησης Μετά τον Καν. 1400/02

Αποφάσεις τακτικών δικαστηρίων σχετικά με το Καν. 1400/02 επί της ουσίας δεν έχουν καθόσον γνωρίζουμε, εκδοθεί. Η νομολογία που αναφέρθηκε σχετικά με τις καταγγελίες συνεργασιών στη μετάβαση προς τον Καν. 1400/02 αφορούν τον Καν. 1475/95.

Σημαντική κατά την άποψή μας είναι η απόφαση 80/2004 ΜΠΡΑΘ (Ασφ. Μέτρα)¹⁶ υπέρ της Opel Ελλάς που ορθά, κατά την άποψή μας, θεωρεί ότι ο Καν. 1400/02, (ασχέτως των κατά το δίκαιο του ανταγωνισμού συνεπειών από άρνηση ένταξης στο δίκτυο και των τυχόν αγωγικών αποζημιωματικών απαιτήσεων υπέρ του διανομέα), δεν δημιουργεί αυτόματο αστικού δικαίου δικαίωμα σύναψης σύμβασης ούτε καταρτίζεται εκ των πραγμάτων σύμβαση συνεργασίας με οποιονδήποτε πληρεί τις προδιαγραφές μίας ή της άλλης προμηθεύτριας εταιρείας. Είναι απαραίτητο να γίνεται αυτή η διάκριση, ανάμεσα στα αστικά διακρίματα και στις διοικητικές συνέπειες διότι η ΕΕ δεν έχει εξουσιοδότηση να τροποποιεί το αστικό δίκαιο των Κρατών Μελών όταν ασκεί το δικαίωμα της να ρυθμίζει όψεις του διοικητικού δικαίου - όπως είναι το δίκαιο του ανταγωνισμού. Η παρατήρηση αυτή μπορεί να έχει ιδιαίτερη σημασία και για την παρεμφερή περίπτωση της μη τήρησης των προθεσμιών καταγγελίας του Καν. 1400/02.

E. Η Τυπολογία της Μετάβασης προς τον Καν. 1400/02

1. Αναφέρθηκε ότι με την λήξη του Καν. 1475/95 η ελληνική αγορά αυτοκινήτου αντιλήφθηκε ίσως για πρώτη φορά το εύρος της ρύθμισης των Κανονισμών. Η αιτία αυτής της εγρήγορης ήταν, κατά την άποψή μου η σημαντική διαφοροποίηση του Καν. 1400/02 σε συνδυασμό με την επιθετικότητα της Ευρωπαϊκής

15. Απόφαση Επιτροπής Ανταγωνισμού 332/V/2007

16. Επιθ. Επιθ. Δικ. 2004, 439

Επιτροπής, που οδήγησε σχεδόν όλες τις προμηθεύτριες αυτοκινητοβιομηχανίες να θέλουν εφαρμογή των επιλογών τους σε πανευρωπαϊκή κλίμακα και επομένως και στην Ελλάδα. Βέβαια το γεγονός ότι οι συμβάσεις των ελληνικών εισαγωγέων με τα εργοστάσια καταγγέλθηκαν ως τρόπος μετάβασης στο νέο καθεστώς αλλά και ότι η «αποκλειστικότητα» υποχώρησε απέναντι στην «επιλεκτικότητα», ανήσυχσαν τόσο τους Έλληνες εισαγωγείς όσο και τα δίκτυά τους, αλλά και τις ανεξάρτητες επιχειρήσεις του κλάδου.

Ο Καν. 1400/02 μετά από μεγάλη περίοδο διαβουλεύσεων, τελικά δημοσιεύτηκε σε τελικό κείμενο τον Ιούνιο του 2002 με εφαρμογή την 1η Οκτωβρίου 2003. Ο καν. 1475/95 που ίσχυε μέχρι την έναρξη ισχύος του Καν. 1400/02 προέβλεπε, διετή καταγγελία για αορίστου χρόνου συμβάσεις συνεργασίας, επίσης καταγγελία σε περίπτωση ουσιαστικής και αναγκαίας αναδιοργάνωσης δικτύου και φυσικά δεν απέκλειε την συναινετική λύση των παλαιών συμβάσεων.

Με δεδομένο ότι τα περισσότερα δίκτυα τυπικά ήταν δίκτυα αποκλειστικά με στοιχεία επιλεκτικότητας όπως επέτρεπε ο Καν. 1475/95, επικράτησε η άποψη στις προμηθεύτριες αυτοκινητοβιομηχανίες ότι η διάσπαση μεταξύ πώλησης αυτοκινήτων και της διανομής ανταλλακτικών και τεχνικής εξυπηρέτησης που εισήγαγε ο Καν. 1400/02 σε συνδυασμό με το ότι εγκατελείπει η αποκλειστικότητα χάριν της ποσοτικής και ποιοτικής επιλεκτικότητας για τα αυτοκίνητα και της καθαρής ποιοτικής επιλεκτικότητας για την διανομή των ανταλλακτικών και την παροχή τεχνικής εξυπηρέτησης αρκούσε για την ικανοποίηση των προϋποθέσεων της επίσης καταγγελίας εξαιτίας αναγκάιας και πραγματικής αναδιοργάνωσης του δικτύου τους. Έτσι η συντριπτική πλειοψηφία των προμηθευτριών αυτοκινητοβιομηχανιών κατήγγειλαν τις συμβάσεις συνεργασίας τους με τις ελληνικές εισαγωγικές επιχειρήσεις με προθεσμία ενός έτους και εν συνεχεία οι ελληνικές εισαγωγικές επιχειρήσεις προέβλεψαν σε αντίστοιχες επίσης καταγγελίες προς τα δίκτυά τους.

Η νομιμότητα των καταγγελιών αυτών, από την άποψη αν πληρούνται οι προϋποθέσεις της επίσης καταγγελίας δηλαδή αν υπήρξε αναγκαία και πραγματική αναδιοργάνωση δικτύου, δεν υπήρξε μέγα θέμα στην Ελλάδα σε αντίθεση με σειρά υποθέσεων στο εξωτερικό, όπου τελικά κρίθηκε ότι αν και από μόνο του το γεγονός ότι τέθηκε σε ισχύ ο Καν. 1400/02 δεν καθιστούσε αναγκαία την αναδιοργάνωση, εντούτοις η έναρξη ισχύος του Καν. 1400/02 ανάλογα με την δομή και οργάνωση του δικτύου διανομής κάθε προμηθευτή δεν απέκλειε την επιβολή τόσων και τέτοιων αλλαγών που να συνιστούν πραγματική αναδιάρθρωση. Ήταν και είναι όμως τελικά θέμα του εθνικού διαστή να κρίνει την συνδρομή των προϋποθέσεων αυτών ανάλογα με τις πραγματικές συνθήκες κάθε συγκεκριμένης περίπτωσης. Κρίθηκε όμως ότι η οργάνωση από προμηθευτή στα πλαίσια του Καν. 1400/02 ενός συστήματος επιλεκτικής διανομής όπου καταγγείται η εδαφική αποκλειστικότητα και διασπάται η ενλόπιτα πώλησης αυτοκινήτων και παροχής τεχνικής εξυπηρέτησης

μπορεί να συνιστά αναδιοργάνωση αλλά και πάλι η εκτίμηση ανήκει στα εθνικά δικαστήρια ή διαιτητές¹⁷. Η πλειοψηφία των εισαγωγέων υπέγραψαν συμβάσεις με τα εργοστάσια τους προς το τέλος της μεταβατικής περιόδου και εν συνεχεία προσέφεραν νέες συμβάσεις στα δίκτυά τους πριν ή αμέσως μετά την λήξη της μεταβατικής περιόδου χωρίς σημαντικές ποσοτικές αλλοιώσεις των δικτύων. Οι συμβάσεις αυτές εμπεριείχαν υποχρέωση συμμόρφωσης προς προδιαγραφές εντός ορισμένου χρόνου και διπνεκούς τήρησης των προδιαγραφών.

Μία μόνο προμηθεύτρια επέλεξε την διετή καταγγελία (Inchcape/ Toyota Ελλάς), και για το ενδιάμεσο χρόνο προσέφερε όρους συνεργασίας σύμφωνους με τον Καν. 1400/02. Το παράδοξο είναι ότι μόνη αυτή η ελληνική θυγατρική προχώρησε σε σημαντική ποσοτική αναδιοργάνωση του δικτύου της.

Τέλος, μία άλλη επιχείρηση (DaimlerChrysler) επέλεξε να προσφέρει εξ' αρχής ήδη από το 2002 νέες συμβάσεις συμβατές με το Καν. 1400/02 με κατάλογο ελλείψεων και χρονοδιάγραμμα συμμόρφωσης με τις νέες προδιαγραφές μέχρι την έναρξη ισχύος του Καν. 1400/02.

2. Από την άποψη των νέων συμβάσεων το περιεχόμενο τους εμφανίζει μεγάλη ποικιλία τόσο στο σκέλος των συμβάσεων μεταξύ εργοστασίων και εισαγωγικών επιχειρήσεων όσο στο σκέλος μεταξύ εισαγωγικών επιχειρήσεων και των δικτύων τους.

Κατ' αρχήν όλα τα εργοστάσια χορήγησαν συμβάσεις στους εισαγωγείς διανομείς τους περιλαμβάνοντας ρυθμίσεις σύμφωνες με το Καν. 1400/02 χωρίς να επιχειρήσουν, όπως θεωρητικά μπορούσαν, άλλες ρυθμίσεις και να ζητήσουν ατομική εξαίρεση σύμφωνα με το άρθρο 81.3 Συνθ. ΕΚ.

Στην πορεία η Porsche και η Honda¹⁸ έχουν κριθεί ότι εμπίπτουν στο κανόνα de minimis όσον αφορά την διανομή αυτοκινήτων αλλά πρακτικά αφού έχουν υπογράψει συμβάσεις η μόνη ουσιαστική επίπτωση είναι η διατήρηση του location clause τόσο για τον εισαγωγέα όσο και για τους διανομείς τους. Βέβαια δεν απαιτείται καμία ειδική διαδικασία απόφασης ένταξης τρίτου σε δίκτυο διανομής αυτοκινήτων αφού ελλείψει Καν. 1400/02 η ένταξη νέου μέλους απόκειται στην διακριτική ευχέρεια του προμηθευτή και του εισαγωγέα ανάλογα με την περίπτωση. Όσον αφορά τα ανταλλακτικά και εν γένει το aftersales δεν τίθεται θέμα μη εφαρμογής των ρυθμίσεων του Καν. 1400/02.

Σε συντριπτική πλειοψηφία τα εργοστάσια επέλεξαν να δομήσουν επιλεκτικά δίκτυα διανομής αυτοκινήτων και μάλιστα ποσοτικά επιλεκτικά. Μόνο η Suzuki

17. Υπόθεση C 273/06, Auto Peter Petschenig GmbH vs. Toyota Frey Austria GmbH

18. Ανακοινώσεις τύπου

επέλεξε την αποκλειστική διανομή αυτοκινήτων. Όλα τα εργοστάσια υιοθέτησαν το μοντέλο της καθαρά ποιοτικής επιλεκτικής διανομής για το aftersales.

Πρέπει να ειπωθεί ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις δεν είχαν κατά βάση ελευθερία επιλογής σχετικά με τη τυπολογία των δικών τους δικτύων. Έτσι όπου το εργοστάσιο επέλεγε αποκλειστική διανομή ή επιλεκτική διανομή αντίστοιχη είναι και η δομή των ελληνικών δικτύων. Ενδιαφέρον όμως είναι ότι ακόμη και σήμερα ελληνικά δίκτυα έχουν εν μέρει ή εν όλω χαρακτηριστικά εμπορικής αντιπροσωπείας στην διανομή αυτοκινήτων και όχι μεταπώλησης.

Όπως είναι γνωστό ο Καν. 1400/02 εισάγει την δυνατότητα για τους φορείς διανομής αυτοκινήτων και aftersales του διαχωρισμού της πώλησης αυτοκινήτων από την εξυπηρέτηση μετά την πώληση. Ακόμη κατά τον Καν. 1400/02 κάθε δραστηριότητα είναι αυτοτελής και τυχόν λύσει ή λήξη της μίας δεν συνεπάγεται λύση ή λήξη της άλλης. Το γεγονός αυτό οδήγησε σε πληθώρα συμβατικών τύπων: άλλα δίκτυα έχουν μία σύμβαση για όλες τις δραστηριότητες που όμως παραμένουν αυτοτελείς, άλλα δίκτυα, στο άλλο άκρο, έχουν μία σύμβαση για κάθε διαφορετική δραστηριότητα διακρίνοντας ακόμη ανάμεσα σε πωλήσεις επιβατικών, επαγγελματικών οχημάτων, ανταλλακτικών, τεχνικής εξυπηρέτησης και φανοποιίας.

Ενδιαφέρουσα είναι η περίπτωση των ελληνικών δικτύων που χορηγούν δύο συμβάσεις: διανομής αυτοκινήτων (επιβατικών ή και επαγγελματικών), και τεχνικής εξυπηρέτησης απαγορεύοντας την διανομή ανταλλακτικών αν δεν προσφέρεται τεχνική εξυπηρέτηση. Από τους υποστηρικτές αυτής της δομής αναφέρεται ότι ο Καν. 1400/02 έχει διαφορετική δομή από τους προηγούμενους που επέβαλαν συγκεκριμένες θετικές συμπεριφορές και απαγόρευαν συγκεκριμένες αρνητικές συμπεριφορές (straightjacket effect), ενώ ο Καν. 1400/02 (όπως και ο Καν. 2970/99) προδιαγράφουν κάποιες απαγορεύσεις και αφήνουν όλα τα άλλα ελεύθερα (springboard effect). Έτσι αν ο Καν. 1400/02 απαγορεύει μόνο την σύνδεση διανομής αυτοκινήτων με το aftersales, δεν απαγορεύει την σύνδεση διανομής ανταλλακτικών με την παροχή τεχνικής εξυπηρέτησης. Η αντίθετη πλευρά επιχειρηματολογεί ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο Επεξηγηματικό Φυλλάδιο με Οδηγίες για την εφαρμογή του Κανονισμού παίρνει κατ' αρχήν αντίθετη θέση τονίζοντας όμως ότι αν η διανομή ανταλλακτικών θεωρηθεί προϋπόθεση της παροχής τεχνικής εξυπηρέτησης στην συγκεκριμένη περίπτωση θα μπορούσα να θεωρηθεί επιτρεπτό.

VI. Οι Αντιδράσεις και ο Έλεγχος της Μετάβασης

1. Μία νέα εξέλιξη των πραγμάτων ήταν ότι πολλά ελληνικά δίκτυα διαπραγματεύθηκαν συλλογικά τις νέες συμβάσεις με τις ελληνικές εισαγωγικές και τις θυγατρικές εταιρείες εργοστασίων. Βέβαια η διαπραγμάτευση δεν αφορούσε το προσανατολισμό μεταξύ αποκλειστικής ή επιλεκτικής διανομής, ούτε αν θα δοθεί μία ή περισσότερες συμβάσεις, αλλά την προσαρμογή των προτύπων συμβάσεων που

επέβαλαν τα εργοστάσια στους εισαγωγείς σε ελληνικές νομικές ιδιαιτερότητες. Η εξέλιξη αυτή ήταν συνέχεια αντίστοιχων κινήσεων σε Ευρωπαϊκό επίπεδο. Πολλά εργοστάσια μάλιστα επεδίωκαν και ενθάρρυναν τέτοιες συλλογικές διαδικασίες καθώς απάλυναν τη πορεία μετάβασης που φόβιζε και την πλευρά των προμηθευτών και την πλευρά της λιανικής διανομής.

2. Από την αρχή υπήρξαν αντιδράσεις από τα συλλογικά όργανα των εμπόρων αυτοκινήτων και συνεργείων που δεν ανήκαν σε δίκτυα (ανεξάρτητοι έμποροι και συνεργεία). Αν και ο σκοπός του Καν. 1400/02 προέβλεπε ρητά μέτρα για την ενίσχυση της δραστηριότητάς τους και την υπόσκαψη και περιορισμό της μοναδικότητας των δραστηριοτήτων των επίσημων δικτύων, εντούτοις οι συλλογικοί φορείς των ανεξάρτητων επιχειρήσεων εμπορίας αυτοκινήτων και συνεργείων (Σύνδεσμος Ελεύθερων Εμπόρων Αυτοκινήτων, «ΣΕΕΑ», Ενιαία Ομοσπονδία Βιοτεχνών Επισκευαστών Μηχανημάτων –Μοτοσυκλετών, «ΕΟΒΕΜΜ» αντίστοιχα) επέκριναν τον Κανονισμό όχι γιατί δεν έκανε αρκετά προς την κατεύθυνση της ενίσχυσης της δραστηριότητάς τους αλλά ότι υπέσκαπτε με τις προβλέψεις του την ανεξαρτησία και βιωσιμότητά τους. Ο ΣΕΕΑ μάλιστα υπέβαλε καταγγελία/ αναφορά προς τις αρχές ανταγωνισμού και της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης ενώ η ΕΟΒΕΜΜ ζήτησε την γνώμη της ελληνικής Επιτροπής Ανταγωνισμού πάνω σε θέματα εγγύησης και επισκευής αυτοκινήτων σε ελεύθερα συνεργεία. Οι ενέργειες αυτές είχαν σαν ορατό αποτέλεσμα μιάν πρωτοφανή για τα ελληνικά δεδομένα ενεργοποίηση της ελληνικής Επιτροπής Ανταγωνισμού. Το 2003 εξέδωσε γνωμοδότηση πάνω στα ερωτήματα της ΕΟΒΕΜΜ¹⁹, βάσει του Καν. 1400/02 αν και τα ερωτήματα είχαν τεθεί με βάση το Καν. 1475/95 ενώ το 2004 πραγματοποίησε έρευνα στα γραφεία του ΣΕΕΑ, δηλαδή του συλλογικού οργάνου των εισαγωγέων για να διευρευνήσει μήπως ο ΣΕΕΑ συντόνιζε τις θέσεις και πολιτικές των εισαγωγέων. Το Νοέμβριο του 2005 η Επιτροπή Ανταγωνισμού με επιστολή της ζήτησε από τις εταιρείες μέλη του ΣΕΕΑ την προσκόμιση στοιχείων και παροχή πληροφοριών σχετικά με τις συμβάσεις τους, τα κριτήρια που έχουν υιοθετήσει, τις συμμετοχές σε άλλες εταιρείες, την επιλογή χρησιμοποισιωτικών και ασφαλιστικών φορέων. Το ίδιο έτος (Δεκέμβριος του 2005) η Επιτροπή Ανταγωνισμού πραγματοποίησε ταυτόχρονα έρευνες σε περίπου δέκα εισαγωγικές επιχειρήσεις, χωρίς όμως μέχρι σήμερα να έχει εκδοθεί πόρισμα.

3. Μέχρι στιγμής ουσιαστικές δικαστικές διαφορές με αντικείμενο τον Καν. 1400/02 και την ερμηνεία του δεν έχουν υπάρξει στα ελληνικά δικαστήρια. Η πιο πάνω αναφερόμενη υπόθεση ασφαλιστικών μέτρων της Opel Ελλάς είναι η μόνη δημοσιευμένη απόφαση που αφορά ερμηνεία του Καν. 1400/02. Σε άλλες περιπτώσεις που ο συγγραφέας γνωρίζει όπου ετέθησαν θέματα σχετικά με τον Καν. 1400/02 και ειδικά αφενός το ίδιο θέμα της υπόθεσης Opel Ελλάς και αφετέρου

19. Γνωμοδότηση 8/III/2003

σχετικά με την τροποποίηση ή όχι του αστικού δικαίου περί καταγγελιών διαρκών συμβάσεων από την ρύθμιση του Καν. 1400/02 για τη διετή και επίσημα καταγγελία, τα δικαστήρια σε διαδικασία ασφαλιστικών μέτρων επέλεξαν, αν και τα μέρη είχαν αναπτύξει σχετικούς ισχυρισμούς, να επιλύσουν τις διαφορές χωρίς προσφυγή και ερμηνεία των διατάξεων του Καν. 1400/02.

Στο πεδίο των ιδιωτικών διαφορών είναι ενδιαφέρον να σημειωθεί ότι οι διανομείς λιανικής έχουν αρχίσει να χρησιμοποιούν την ευχέρεια που τους παρέχει ο Ν 703/77 να ζητούν την έκφραση γνώμης της ελληνικής Επιτροπής Ανταγωνισμού επί της διαφοράς τους με τον (πρώην συνήθως) προμηθευτή τους. Σε τουλάχιστον μία περίπτωση, η Επιτροπή Ανταγωνισμού πράγματι ανταποκρίθηκε ως *amicus curiae*.

VII. Η Ελληνική Αγορά Αυτοκινήτου/Ανταλλακτικών/ Συνεργείων Μετά τον Καν. 1400/02

Ο Καν. 1400/02 επιδίωξε να διευρύνει τις επιχειρηματικές δυνατότητες των μελών επίσημων δικτύων αλλά και να βελτιώσει την ανταγωνιστική θέση των ανεξάρτητων εμπόρων και συνεργείων. Ήδη διερχόμαστε τα τελευταία έτη εφαρμογής του Καν. 1400/02. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει εκδώσει πρόσφατα πόρισμα (2008)²⁰ βασισμένο και σε έρευνα που συνέταξε ειδική εταιρεία συμβούλων σχετικά τις εξελίξεις που έλαβαν χώρα στην Ευρωπαϊκή αγορά διανομής αυτοκινήτων, ανταλλακτικών και τεχνικής εξυπηρέτησης, το οποίο τέθηκε σε διαβούλευση. Οι τάσεις της ελληνικής αγοράς δεν μελετήθηκαν. Μόνη σχετική μελέτη, είναι εκείνη του ΙΟΒΕ για την αγορά ανταλλακτικών στην Ελλάδα (2006)²¹ αλλά με στοιχεία μέχρι και το 2004, και κατά συνέπεια δεν καταγράφεται η επίπτωση του Καν. 1400/02.

Ό,τι ακολουθεί είναι βασισμένο πάνω σε προσωπικές παρατηρήσεις του συγγραφέα και δεν επικαλείται επιστημονική εγκυρότητα.

Multibranding: η δυνατότητα των διανομέων αυτοκινήτων να εκθέτουν μέχρι τρεις μάρκες στις εκθέσεις τους δεν έχει αναπτυχθεί ιδιαίτερα. Παρατηρείται κυρίως σε εκθέσεις εμπόρων που συνδέονται με συμβάσεις με εταιρείες που είναι συγγενείς και κάθε μία εκπροσωπεί άλλη μάρκα (Ομίλος Π&P Δάβαρν: Hyundai,

20. Έκθεση Αξιολόγησης της Επιτροπής σχετικά με την λειτουργία του Κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1400/2002 όσον αφορά την διανομή, πώληση και εξυπηρέτηση μετά την πώληση αυτοκινήτων οχημάτων, 2008, διαθέσιμη σε ηλεκτρονική μορφή στην εξής σελίδα : http://ec.europa.eu/comm/competition/sectors/motor_vehicles/documents/evaluation_report_el.pdf

21. Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών, Η Αγορά Ανταλλακτικών Αυτοκινήτου στην Ελλάδα, 2006, Επιστημονικός Υπεύθυνος Καθ/ Θ.Β. Παλάσκας, Ερευνητές Χ.Ε. Στοφόρος και Π.Β.Βλάχου.

ΚΙΑ, Ομίλος Σαρακάκη: Honda, Mitsubishi Motors, Ford Motor: Ford, Volvo). Σημαντική διαφοροποίηση είναι η περίπτωση του Ομίλου Σφακιανάκη που ως εισαγωγέας Suzuki και διανομέας άλλων μαρκών (Opel, Ford, Volvo, BMW κá) κατά περίπτωση συνδυάζει διαφορετικές μάρκες (π.χ Suzuki, Opel), αν και σε περιορισμένη έκταση σε σχέση με την γκάμα των μαρκών που εκπροσωπεί.

Location Clause: Η καταργηση της ρήτρας εγκεκριμένης εγκατάστασης για τα επιβατικά αυτοκίνητα το 2005 είχε σαν αποτέλεσμα αρκετά διευρυμένη χρήση της δυνατότητας δημιουργίας νέου επιπρόσθετου σημείου πώλησης αυτοκινήτων. Αντίθετα δεν φαίνεται να έχει υπάρξει περίπτωση ίδρυσης μόνο επιπρόσθετου σημείου παράδοσης. Η άσκηση του δικαιώματος δημιουργίας επιπρόσθετων σημείων πώλησης φαίνεται να ασκείται από τις οικονομικά ισχυρότερες επιχειρήσεις του κλάδου διανομής με αποτέλεσμα να εντείνονται οι πιέσεις στις μικρότερες τοπικές μονάδες και να εντείνονται φαινόμενα συγκέντρωσης.

Εξαγορά επιχειρήσεων του ίδιου τύπου: το δικαίωμα αυτό ασκήθηκε έντονα από τον όμιλο Σφακιανάκη με αποτέλεσμα ο Όμιλος να κατέχει μερίδιο αγοράς 12% του λιανικού εμπορίου καινούργιων αυτοκινήτων. Μάλιστα για μία μάρκα, ο Όμιλος κατέχει περίπου το 30% των συνολικών λιανικών πωλήσεων της μάρκας. Σημειώνεται ότι η έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής παρατηρεί παρόμοιες εξελίξεις σε ευρωπαϊκό επίπεδο τις οποίες δεν αξιολογεί θετικά.

Αγορά ανταλλακτικών: η επίπτωση στην ελληνική αγορά ανταλλακτικών είναι αμφίβολη. Τα Vehicle Manufacturer ανταλλακτικά εμφανίζουν οριακή αύξηση έναντι των OEM. Όμως η έκθεση του IOBE δεν είναι σαφής περί του αν η αύξηση είναι στα VM ανταλλακτικά που διακινούν τα επίσημα δίκτυα ή οι παράλληλοι εισαγωγείς. Η έκθεση του IOBE καταγράφει ότι η αγορά ανταλλακτικών εμφανίζει στρέβλωση γνωστή στους οικονομολόγους ως «ασυμμετρία πληροφόρησης» δηλαδή η άγνοια των καταναλωτών για μηχανικά θέματα επιτρέπει στα συνεργεία να κατευθύνουν την ζήτηση όπου έχουν μεγαλύτερα περιθώρια δημιουργώντας γαινόμενου διπλού περιθωρίου (double marginalization). Πάντως δεν φαίνεται να υπάρχει εντυπωσιακή αλλαγή της δομής της αγοράς αν και τα διαθέσιμα στοιχεία φθάνουν μέχρι το 2005.

Συnergεία χωρίς διανομή αυτοκινήτων/ Ελευθερα synergεία: Υπάρχει τάση να γίνονται δεκτά synergεία χωρίς διανομή αυτοκινήτων και είναι συνήθεις οι περιπτώσεις των multibrand synergείων, που μάλιστα πρακτικά λόγω του καθαρά ποιοτικού επιλεκτικού συστήματος δεν αντιμετωπίζουν θέμα περιορισμού των μαρκών που εξυπηρετούν. Ιδιαιτερότητα επίσης είναι ότι δεν φαίνεται να έχει μειωθεί το μερίδιο αγοράς των ελεύθερων synergείων. Η έκθεση του IOBE δείχνει ότι εξαιτίας της συγκριτικά μεγάλης παλαιότητας του στόλου αυτοκινήτων στην Ελλάδα (11,8 έτη κατά μέσο όρο) και ότι το 50% των αυτοκινήτων είναι άνω της 10ετίας, το 80% του στόλου είναι εκτός της συνήθους 3ετούς εργοστασιακής εγγύ-

σης και το 90% αυτού εξυπηρετείται από τα ανεξάρτητα synergεία και το 72% περίπου του συνολικού στόλου εξυπηρετείται από τα ανεξάρτητα synergεία. Τα ελεύθερα synergεία διακινούν το 70% των OEM και λοιπών (μη VM) ανταλλακτικών. Σ συνδυασμό με τα χαμηλότερα κόστη τους από την μη τήρηση υποχρεωτικών προδιαγραφών και θέσεων αυτοκινήτων και εργασίας, δεν φαίνεται ότι καθεαυτός ο Καν. 1400/02 επηρέασε αρνητικά ή θετικά τον κλάδο. Μάλλον η ιδιαιτερότητα της παλαιότητας του στόλου σε συνδυασμό με την «ασυμμετρία πληροφόρησης» (και επιπλέον την έλλειψη ενδιαφέροντος του ιδιοκτήτη παλαιού αυτοκινήτου για το τι ακριβώς συμβαίνει κάτω από το καπό του) διατηρούν το κλάδο.

Τεχνική πληροφόρηση: οι προμηθευτές δεν αρνούνται την παροχή τεχνικής πληροφόρησης και μάλιστα την παρέχουν με ίσους όρους προς κάθε ενδιαφερόμενο. Το γεγονός όμως φαίνεται να είναι ότι η μεγάλη ηλικία του στόλου και η τάση αποφυγής επενδύσεων των ελεύθερων synergείων είναι οι κυριότεροι λόγοι για τους οποίους δεν εκδηλώνεται έντονη ζήτηση τρίτων παροχής εκπαίδευσης. Η απαίτηση για τεχνική εκπαίδευση μάλλον θα ενταθεί όσο μειώνεται η ηλικία του στόλου αυτοκινήτων αλλά και αυξάνεται η προαιρετική επέκταση εγγύησης.

VIII. Το Μέλλον

Στις 31 Μαΐου 2010 λήγει ο Καν. 1400/02. Ηδη η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει ξεκινήσει διαδικασίες διαβούλευσης. Μετά την δημοσίευση της έκθεσής της ΕΕ για τον Καν. 1400/02 αρκετοί υποστηρίζουν ότι θα καταργηθεί η ειδική ρύθμιση για την αυτοκινητοβιομηχανία, και θα ισχύει και για αυτή η γενική ρύθμιση των κάθετων περιορισμών, δηλαδή ο Καν. 2970/99. Βέβαια και ο Καν. 2970/99 λήγει σύντομα, οπότε το πιθανότερο είναι να δούμε έναν νέο κανονισμό για τους κάθετους περιορισμούς που να έχει στοιχεία που αφορούν ειδικά την διανομή αυτοκινήτων κλπ, (όπως παλιότερα υπήρξε ο Καν. 1983/83 για την αποκλειστική αγορά με ειδικό κεφάλαιο για την διανομή πειρελαισιδών και τις μπυραρίες) ή ένα νέο κανονισμό για τα αυτοκίνητα χωρίς ρήτρες όπως η εξαγορά όμοιων επιχειρήσεων του ίδιου δικτύου ή με περιορισμό των ρυθμίσεων για την τεχνική πληροφόρηση στα παλαιά αυτοκίνητα αφού για τα νέα από το 2009 θα είναι υποχρεωτικά, ως όρο για την έγκριση τύπου η δημοσίευση όλων των τεχνικών χαρακτηριστικών τους.

Σε καθαρά νομικό επίπεδο υπάρχει μεγάλη ανάγκη να ξεκαθαριστούν συγκεκριμένα πεδία. Ιδίως, κατά την άποψή μου, ο προσδιορισμός της σχετικής αγοράς προϊόντος τόσο στα αυτοκίνητα όσο και στα ανταλλακτικά. Οι αποφάσεις της ελληνικής (και κοινοτικής) επιτροπής ανταγωνισμού δίνουν την αίσθηση ότι ασχολούνται με hard core παραβάσεις μόνο και μόνο για να αποφύγουν το σκόπελο περιορισμού της σχετικής αγοράς (που όμως είναι και απαραίτητος για τον προσδιορισμό της βαρύτητας της παράβασης κατά την απόφαση για την επιβολή προστίμου). Ως προς τα αυτοκίνητα ασαφώς λαμβάνεται υπόψη και το μερίδιο σε κάθε κατηγο-

ρία αυτοκινήτου σαν κάθε μία να είναι αυτοτελής αγορά (αλλά και παρατηρούνται διαφοροποιήσεις ανάμεσα και στις κατηγορίες -segments- που χρησιμοποιούνται), αλλά και το συνολικό μερίδιο στην συνολική αγορά. Στα ανταλλακτικά, όπου είναι πανθομολογούμενη η δυσκολία ορισμού της αγοράς δεν είναι πάντως επιτρεπτό πλέον να επαναλαμβάνεται ότι η σχετική αγορά είναι η αγορά των ανταλλακτικών που είναι ειδικά για την συγκεκριμένη μάρκα αυτοκινήτου (που αν ίσχυε ει μ η τι άλλο, οι εταιρείες έπρεπε να παραπέμπονται για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης και όχι με βάση το άρθρο 1 Ν 703/77 και 81 ΣυνθΕΚ) αφού και ΟΕΜ ανταλλακτικά υπάρχουν και εφάμιλλα άλλων κατασκευαστών και τα αυτοκίνητα (διαφορετικά μοντέλλα του ίδιου κατασκευαστή αλλά και συνεργαζόμενων κατασκευαστών) κατασκευάζονται σε κοινές «πλατφόρμες» για την μείωση του κόστους.

Τέλος ας μου επιτραπεί ένας γενικότερος προβληματισμός. Είναι γεγονός ότι πολλές παθογένειες της ελληνικής Επιτροπής Ανταγωνισμού, όπως η ετεροχρονισμένη παρέμβαση και η αδυναμία ολοκλήρωσης ενεργειών ή η χρήση των παρεμβατικών της εξουσιών προς εκφοβισμό χωρίς όμως ρύθμιση, οφείλονται στην έλλειψη πόρων, προσωπικού και υποδομών, αν όχι και της ίδιας της δομής της (Επιτροπή αποτελούμενη από υπουργικές και συνδικαλιστικές επιλογές διαφορετική από την υπηρεσιακή δομή, εμμονή σε ακαδημαϊκή ιδιότητα ωσάν από μόνο του αυτό να συνιστά ειδικευση στο δίκαιο του ανταγωνισμού, συνεχείς παραιτήσεις μελών λόγω ανειλημμένων υποχρεώσεων κλπ), που είναι ευθύνη της ελληνικής πολιτείας. Αλλά ο νομικός κόσμος υποδέχθηκε τις Ανεξάρτητες Διοικητικές Αρχές ως φορείς εκσυγχρονισμού και ενίσχυσης του ευρωπαϊκού νομικού πολιτισμού. Δεν είναι επιτρεπτό να μην υπάρχουν σαφείς δικονομικές αρχές και διαδικαστικοί κανόνες τόσο για τις έρευνες όσο και την διαδικασία συζήτησης, ακόμη σε απλά και βασικά ανθρώπινα δικαιώματα, όπως είναι το βάρος απόδειξης, και δεν είναι επιτρεπτό να μην υπάρχει παραγραφή παραβάσεων, (ενώ υπάρχει ποινική παραγραφή των ίδιων παραβάσεων). Μερικές φορές η πρακτική της Επιτροπής Ανταγωνισμού αντί για πολιτισμό εισάγει βαρβαρότητα, ενθυμίζει Ιερά Εξέταση, που άλλοτε οφείλεται στην ίδια άλλοτε στο νομικό πλαίσιο: είναι απαράδεκτο να διενεργούνται έρευνες που οι εντολές έρευνας δεν προσδιορίζουν επαρκώς το αντικείμενο τους ούτε συνοδεύονται από περίληψη της κατηγορίας, και συνεπώς υποσκάπτουν το δικαίωμα υπεράσπισης και μη παροχής άσχετων με την κατηγορία στοιχείων που ενδέχεται να στηρίζουν άλλη κατηγορία. Είναι επίσης απαράδεκτο να δίδει ο Ν 703/77 διάστημα 60 ημερών για την άσκηση προσφυγής αλλά πριν εκπνέψει αυτή η νόμιμη προθεσμία προετοιμασίας της υπεράσπισης να καλείται ο καταδικασθείς από τον εισαγγελέα ή προανακριτικό υπάλληλο σε απολογία ή από τις φορολογικές αρχές να καταβάλει το πρόστιμο που επιβλήθηκε. Πέρα από τα τεχνικά και επιστημονικά θέματα του δικαίου του ανταγωνισμού ο νομικός κόσμος οφείλει να ασχοληθεί και με αυτές τις όψεις της λειτουργίας της Επιτροπής Ανταγωνισμού.