

ПІДХОДИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА США ДО КОНЦЕПЦІЇ ДОМІНУВАННЯ НА РИНКУ В АНТИМОНОПОЛЬНИХ СПРАВАХ

APPROACHES OF THE EUROPEAN UNION AND THE USA TO MARKET DOMINANCE CONCEPT IN ANTITRUST CASES

Табачук Н.П., аспірант кафедри порівняльного і європейського права

*Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Стаття присвячена аналізу практики органів Європейського Союзу та США у питаннях, пов'язаних із визначенням домінуючого становища суб'єкта господарювання на ринку.

Встановлено, що головним завданням конкуренційного законодавства є добробут споживачів, оскільки потужні підприємства та фірми із значною ринковою владою сприймаються як такі, що здатні знижувати виробництво, підвищуючи ціни, при цьому знижуючи якість своєї продукції, придушуючи інновації та обмежуючи споживчий вибір. Таким чином, основною метою конкуренційного законодавства та політики у сфері конкуренції є підвищення добробуту споживачів шляхом запобігання таким негативним практикам.

Визначення наявності домінуючого становища є складним процесом, який передбачає визначення частки суб'єкта господарювання на ринку, його ринкової влади, зокрема його можливості впливати на структуру відповідного ринку.

Так, автором з'ясовано, що у практиці антимонопольних органів та судів Європейського Союзу та США найбільш дієвим та застосовуваним тестом ринкової влади є визначення частки певного суб'єкта господарювання на ринку.

Крім того, у ЄС стаття 102 ДФЄС не призначена для запобігання досягненню і зайняттю монопольного становища, отриманого завдяки власним зусиллям. У тій мірі, в якій домінуюче становище досягається за допомогою методів, які не ставлять під загрозу конкуренцію, воно є виразом чистої конкуренції, а не її спотворенням. Останнє відбувається, зокрема, шляхом зловживання домінуючим становищем.

Для доведення наявності зловживання монополюючим (домінуючим) становищем обидві системи вимагають, окрім наявності ринкової влади, також наявності антиконкурентної поведінки.

Отже, оскільки у багатьох випадках домінуюче становище стримує конкурентів у їх власних зусиллях з самого початку, що перешкоджає економічному і технічному прогресу, на суб'єктів господарювання, що займають домінуюче становище, покладено особливу відповідальність за те, щоб ефективна і вільна від спотворень конкуренція не була підрвана на відповідному ринку.

Ключові слова: антимонопольне право, монополююче (домінуюче) становище, Акт Шермана, Договір про функціонування Європейського Союзу, зловживання монополюючим (домінуючим) становищем.

The article is devoted to the analysis of the practice of the bodies of the European Union and the United States in matters related to the establishment of a dominant position of an undertaking in the market.

It is found that the main objective of competition law is the welfare of consumers, since powerful enterprises and firms with significant market power are perceived as capable of reducing production, raising prices, while reducing the quality of their products, stifling innovation and limiting consumer choice. Thus, the main objective of competition law and policy in the sphere of competition is to improve the welfare of consumers by preventing such negative practices.

Finding an existence of a dominant position is a complex process that involves determining the share of the economic entity in the market, its market power, in particular, the power to influence the structure of the relevant market.

Therefore, the author finds that in the practice of antimonopoly authorities and courts of the European Union and the USA, the most effective and applied test of market power is the determination of the share of a certain business entity in the market.

Furthermore, in the EU, Article 102 of the TFEU is not intended to prevent the achievement of a dominant position by undertaking through one's own efforts. To the extent that a dominant position is achieved by methods that do not endanger competition, it is an expression of pure competition and not a distortion of it. The latter happens, in particular, by abusing a dominant position.

In order to prove the existence of abuse of a monopoly (dominant) position, both systems require, in addition to the existence of market power, also the existence of anti-competitive behavior

Thus, since in many cases a dominant position restrains competitors from their own efforts from the very beginning, which hinders economic and technological progress, undertakings occupying a dominant position have a special responsibility to ensure that effective and distortion-free competition is not undermined in the relevant market.

Key words: antitrust law, dominant position, the Sherman Antitrust Act, the Treaty on the functioning of the European Union, abuse of a dominant position.

Постановка проблеми. Ключовою метою конкуренційного законодавства є захист інтересів споживачів, який знаходить на щабель вище від захисту самого конкурентного процесу. Крім добробуту споживачів і захисту їх інтересів, іншою метою є спрямованість на перерозподіл багатств та досягнення економічної справедливості. Демократія, свобода індивідуального вибору та економічні можливості перебувають під постійною потенційною загрозою потужних квазімонополістичних багатонаціональних корпорацій, що володіють ключовими ресурсами і засобами. Однак, захист конкуренції як такої вважається більш пріоритетним, аніж захист окремих учасників ринку, і дана позиція користується достатньою підтримкою. До основних сфер застосування конкуренційного права належить, зокрема питання домінуючого становища суб'єкта/-ів господарювання на відповідному ринку. Конкуренційне законодавство, однак, також може бути неправомірно використане

і не задля захисту та добробуту споживачів. Пряме втручання антимонопольних органів як у Європейському Союзі так і в США у діяльність суб'єктів господарювання на певному ринку може спотворити конкуренцію. Вони вважаються заходами для досягнення довгострокових цілей і, як такі, повинні застосовуватися з великою обережністю.

Ступінь наукової розробки. Дослідженням питань пов'язаних із європейською та американською моделями антимонопольного права займалися такі іноземні науковці як М. Коппола, П. Акман, Дж. Алісон. До вітчизняного наукового доробку щодо порушених питань слід віднести праці К.В. Смирнової, В.С. Лук'янець, Т.В. Комарової тощо. Тим не менш, дослідженню європейського та американського підходів саме до концепції домінування на ринку достатнім чином не приділено уваги.

Метою цієї статті є визначення та окреслення основних підходів до концепції домінування на ринку, які

закріплені на теоретичному та практичному рівні у європейській та американській моделях антимонопольного права, та відображення спільних та відмінних рис цих двох систем на основі отриманих результатів.

Виклад основного матеріалу. Правове регулювання конкуренції в ЄС закріплено у статтях 101—109 Договору про функціонування Європейського Союзу (далі – ДФЄС) [1]. Ці статті слід розглядати у поєднанні зі статтею 3 (3) Договору про Європейський Союз (далі – ДЕС), яка передбачає, що однією із цілей ЄС є досягнення «конкурентоспроможної соціальної ринкової економіки» [1]. Створення внутрішнього ринку (стаття 3 (3) ДЕС) повинно включати систему, яка гарантує, що конкуренція не буде спотвореною, згідно з Протоколом 27 до Договорів ЄС. Протокол 27 є невід'ємною частиною положень Договору і має однакову юридичну силу на основі статті 51 ДЕС [1]. Правила конкуренції ЄС, які є необхідними для належного функціонування внутрішнього ринку, встановлюються самим ЄС. З огляду на статтю 3 (1) (b) ДФЄС, Союз має виключну компетенцію щодо правил конкуренції ЄС. Іншими словами: це компетенція, яку Союз не розділяє з країнами-членами ЄС. Крім того, стаття 119 (1) ДФЄС зобов'язує і ЄС, і його держави-члени узгоджувати свою діяльність «відповідно до принципу відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією» [1].

Серед основних цілей конкурентного права ЄС можна виділити, зокрема, наступні: (1) збереження інтегрованого внутрішнього ринку, (2) покращення добробуту споживачів та забезпечення ефективного розподілу ресурсів.

Так, відповідно до статті 102 ДФЄС як несумісні з внутрішнім ринком забороняються будь-які зловживання одного або кількох суб'єктів господарювання своїм домінуючим становищем на внутрішньому ринку або на істотній його частині тією мірою, якою воно може вплинути на торгівлю між державами-членами [1].

Водночас, у США перший антимонопольний закон, Акт Шермана, було прийнято ще у 1890 році як «всеосяжну хартію економічної свободи, спрямовану на збереження вільної та необмеженої конкуренції як правила торгівлі» [2].

Більшість правознавців зазначають, що правові підходи до регулювання монополій у США і ЄС зовсім різні, що дві антимонопольні системи переслідують зовсім різні цілі. Одні стверджують, що ці дві системи знаходяться на протилежних кінцях в підходах до регулювання домінування [3]. Їх аргументація зводиться до того, що європейська система спрямована на регулювання, а не на правозастосування. На думку автора цієї статті, було б невірно описувати систему правозастосування ЄС у сфері конкуренції як «регулювання». Як і норми антимонопольного законодавства США, так і норми конкурентного права ЄС носять загальний характер з точки зору їх фундаментальної структури. Стаття 102 ДФЄС, наприклад, забороняє «будь-які зловживання одного або кількох суб'єктів господарювання своїм домінуючим становищем на внутрішньому ринку або на істотній його частині». Крім того, у статті 102 наводяться чотири приклади зловживань, але судова практика ЄС недвозначно підтверджує, що цей список є ілюстративним, і важливо те, чи є поведінка зловживанням домінуючим становищем, а не те, чи відповідає це зловживання одній з чотирьох категорій, зазначених у статті 102 ДФЄС.

У той же час Розділ 2 Акта Шермана забороняє будь-яку монополізацію, спробу монополізації, змову або об'єднання з метою монополізації» [2]. Якщо порівняти заборону «будь-якого зловживання домінуючим становищем» із заборонаю будь-якої «монополізації, спроби монополізації, змови або об'єднання з метою монополізації», ці норми схожі з точки зору їхнього узагальненого характеру. Ключовими концепціями ЄС є «зловживання» і «домінуюче становище, тоді як у США – тест, метою

якого є визначення «монополізації». Те як судова практика тлумачить і застосовує дані положення по обидва боки Атлантичного океану в цілому схожі за методом: суди США та ЄС тлумачили широкі, відкриті норми-заборони у світлі політики та економічного мислення, що переважало у відповідний час, і при цьому зважали на аргументи адвоката, враховуючи факти кожної окремої справи. Звичайно, судова практика США і ЄС різняться в їхніх підходах до даних проблем. Для ілюстрування цього твердження можна взяти наступне: хижацьке ціноутворення і зменшення маржі.

У США для того, щоб позов щодо хижацького ціноутворення був успішним, позивач повинен продемонструвати небезпечну ймовірність настання етапу відшкодування збитків (при якому домінуючий суб'єкт господарювання після витіснення конкурентів з ринку за рахунок низьких цін встановлюватиме власні ціни з метою покриття витрат на хижацьке ціноутворення), тоді як в ЄС відшкодування збитків є важливим фактором при оцінці хижацької стратегії, але не елементом порушення. Крім того, у США зменшення маржі не є окремим порушенням, тоді як в ЄС воно може мати місце при певних обставинах.

Враховуючи викладене, слід зазначити про відмінності у європейському та американському підходах до визначення домінування на ринку. Однією із цих відмінностей є пороговий рівень наслідків. В ЄС зазвичай потрібна нижча планка для встановлення існування наслідків (впливу), але існує відмінність серед типів поведінки. Наприклад, у справі *Intel* у своєму рішенні від 06 вересня 2017 року Суд ЄС роз'яснює роль доктрини впливу при аналізі схем знижок, стверджуючи, що домінуюче підприємство може подолати презумпцію незаконності за допомогою обґрунтованих аргументів і доказів того, що поведінка не здатна обмежити конкуренцію [4]. З цього випливає, що наслідки тієї чи іншої поведінки суб'єкта господарювання досліджуються в кожному окремому випадку, залежно від типу поведінки та ймовірних зловживань.

У справі *Google Shopping* Європейська Комісія застосувала тест поведінки «здатної або яка може мати антиконкурентний вплив», встановивши відповідальність на основі демонстрації антиконкурентних наслідків, зосередивши увагу на зміні маршруту проходження трафіку від сторонніх сайтів із порівнянням цін на товари, та менш докладно розглянула потенційні антиконкурентні наслідки на національних ринках для загальних пошукових служб [5]. У справі *Google Android* Європейська Комісія у своєму рішенні пояснює, що достатньо лише того, що поведінка має тенденцію обмежувати конкуренцію або може мати такий ефект, незалежно від її успіху [6].

Однак, недавній підхід Європейської Комісії у вищезазначених справах – це ще не поставлена крапка у вирішенні даного питання. Тест на визначення наявності антиконкурентного впливу відповідно до статті 102 все ще неясний, і, хоча це може бути проблематичним для деяких типів зловживань, судова практика рухається в напрямку підходу, заснованого на доктрині впливу.

Визначення монопольної влади є ключовим питанням для європейської та американської систем та основою складовою, оскільки не можуть бути незаконними монополії без монопольної влади. Як це не дивно, ні стаття 102 ДФЄС, ні розділ 2 Акту Шермана не дають точного визначення того, що таке монопольна влада [7]. Суди ЄС у відомих рішеннях *United Brands* [8] і *Hoffmann-La Roche* [9] від 1978 і 1979 років визначили монопольну владу (або домінування) як стан економічної сили, яким користується суб'єкт господарювання, який дозволяє йому запобігати ефективній конкуренції на відповідному ринку, даючи йому владу в значній мірі незалежно від його конкурентів, клієнтів і споживачів діяти. Іншими словами, щоб визначити, чи існує домінуюче становище, необхідно вивчити ступінь конкурентного тиску.

У США це визначення дається у справі *Du Pont* (целюфан) (1956 р.), у якій Верховний суд США визначив монопольну владу як «владу контролювати ціни або спотворювати конкуренцію» [10]. Таким чином, підприємство є монополістом, якщо воно може вигідно підняти ціни, що значно перевищують конкурентний рівень. Безумовно, визначення Верховного суду набагато ширше, ніж визначення Суду ЄС, але явно присутня та ж ідея конкурентного тиску: якщо суб'єкт господарювання має владу контролювати ціни або спотворювати конкуренцію, він може здійснювати конкурентний тиск.

Питання оцінки та доказування монопольної влади тісно пов'язане з поняттям ринкової влади: щоб побачити, чи існує домінуюче становище, повинна бути деяка ринкова сила, щоб проілюструвати це. Дійсно, у своїх Керівних принципах від 2009 року щодо статті 102 ДФЕС Європейська Комісія прямо зв'язала концепцію домінуючого становища з ринковою владою, пояснивши, що домінуюче становище наявне, коли існує ринкова влада [11]. Оцінка цієї ринкової влади може бути складною і вона залишається важливим джерелом дебатів між економістами, вченими і судами. Однак після вивчення судової практики, рішень антимонопольних органів і Керівних принципів за статтями 102 ДФЕС і розділу 2 Акту Шермана з'ясувалося, що перевірка частки на ринку є найбільш популярним і простим тестом ринкової влади на відповідному ринку.

Для доведення наявності зловживання монопольним (домінуючим) становищем обидві системи вимагають, окрім наявності монопольної влади, також наявності антиконкурентної поведінки. Іншими словами, суб'єкт господарювання, який займає домінуюче становище, повинен був отримати цю перевагу шляхом незаконних дій.

У 1980-х роках поживавилось обговорення після заяви професора Флінна, у якій він закликав Національну комісію з перегляду антимонопольного законодавства і процедур, розглянути можливість рекомендації Конгресу внести поправки до розділу 2 Акту Шермана, щоб дозволити уряду оскаржувати монополії без необхідності доведення, що монопольне становище було досягнуте або збережене шляхом антиконкурентної поведінки [12]. Національна комісія зазначила, що доказ неналежної поведінки просто не є основним для проблеми монополізації, і тому дійшла висновку, що підхід до монополізації без урахування поведінки, «являє собою логічне вирішення» [13]. Комісія вважала, що істотна, постійна монопольна влада небажана, і скасування вимоги про поведінку підвищить ефективність антимонопольного правозастосування. Однак, до розділу 2 Акту Шермана ніколи не вносилися поправки; переважала ідея, що при доказуванні того, що монопольна влада була отримана або збережена, поведінка такого суб'єкта господарювання є надзвичайно важливою.

Ця вимога є основною, тому що, якби усі монополії були незаконними тільки через ринкову владу підприємства, це означало б, що антимонопольне законодавство притягає до відповідальності суб'єктів господарювання, які займаються інноваціями. Як зазначає професор Ховенкамп, «фірми займаються інноваціями, тому що вони очікують, що їх успіх принесе економічну віддачу, в кінцевому підсумку високий прибуток приверне на ринок інших виробників, і в сукупності ці виробники збільшать виробництво, а ціни будуть знижені до конкурентного рівня» [14]. Якби антимонопольне законодавство забороняло монополізацію загалом, інновації були б серйозно скомпрометовані, і це, безсумнівно, було б великою втратою для споживача та економіки в цілому. Суд ЄС у справі *AKZO* зазначив, що Комісія не вважає намір домінуючого суб'єкта господарювання переважати над своїми конкурентами незаконним. Домінуюче підприємство має право конкурувати по суті. Комісія також не стверджує, щоб великі виробники були зобов'язані утримуватися від активної конкуренції з більш дрібними конкурентами або новими учасниками [15].

Необхідність визначення поняття «зловживання» пов'язана з ідеєю захисту «законослухняних монополій», що у свою чергу означає, що використання монополістом передових ділових навичок для збереження монопольної влади як таке не повинно вважатися неналежним. Отже, визначення та ідентифікація «поведінки» є дуже важливо для того, щоб розрізнити агресивну конкуренцію та антиконкурентну поведінку.

Визначення другого складового елемента монополії також є доказом того, що дві антимонопольні системи схожі одна на одну: суди США і ЄС обрали дуже схожий підхід до визначення того, що є зловживанням, за відсутності законодавчих вказівок. Концепція відповідальності домінуючих суб'єктів господарювання лежить в основі вимоги щодо поведінки. Цю ідею чітко висловили суди ЄС у справі *Michelin*: «неможливо підтримати заперечення, висунуті проти аргументів Michelin NV, підтримані з цього приводу урядом Франції, про те, що Michelin NV, таким чином, піддається покаранню за якість своєї продукції і послуг. Висновок про те, що суб'єкт господарювання займає домінуюче становище, за своєю суттю не є зустрічним обвинуваченням, а просто означає, що, незалежно від причин, за якими він займає таке домінуюче становище, на відповідний суб'єкт господарювання покладено особливе зобов'язання, щоб його поведінка не завдавала шкоди справжній неспотвореній конкуренції на спільному ринку» [16]. Верховний суд США у справі *US v. Griffith* дотримувався аналогічної точки зору [17].

Той факт, що на домінуючі підприємства покладено зобов'язання щодо конкуренції, є ключовим елементом у застосуванні статті 102 ДФЕС і розділу 2 Акту Шермана, оскільки це є позитивним обов'язком для домінуючих суб'єктів господарювання. Також важливо відзначити, що немає необхідності в існуванні наміру, щоб посылатися на цей обов'язок. Це було чітко зазначено обома судами у справах *BPB Ind. & British Gypsum* [18] та *Alcoa* [19].

Щодо матеріального визначення поведінки, яка полягає у витісненні конкурентів, то у справі *Grinnell* вона було чітко визначена як «умисне придбання або збереження цієї влади у спосіб інший, ніж розширення або розвиток внаслідок передового продукту, ділової практики або історичної випадковості» [20]. Подальша судова практика дуже ясно показала, що розділ 2 Акта Шермана забороняє лише поведінку, спрямовану на витіснення конкурентів, а не монопольне становище, досягнуте або збережене завдяки високій майстерності, далекоглядності або інноваціям.

У Європі концепція зловживання не була чітко визначена судами, але Суд ЄС загалом прийняв підхід до зловживань, викладений у справі *Hoffmann-La Roche*: «концепція зловживання – це об'єктивне поняття, що відноситься до поведінки суб'єкта господарювання, що займає домінуюче становище, який може впливати на структуру ринку, на якому в результаті присутності даного суб'єкта господарювання рівень конкуренції ослаблений, і який за рахунок використання методів, відмінних від тих, які обумовлюють нормальну конкуренцію у товарах або послугах на основі угод комерційних операторів, перешкоджає підтриманню рівня конкуренції, яка існує на ринку, або зростанню цієї конкуренції» [9].

Власна думка Європейської Комісії про значення концепції зловживання полягає в тому, що воно відноситься до антиконкурентної ділової поведінки домінуючого суб'єкта господарювання, яка спрямована на підтримку або посилення свого становища. У своїх Керівних принципах щодо статті 102 ДФЕС Комісія надає додаткову інформацію про зловживання і дійсно пов'язує її з поведінкою, спрямованою на витіснення конкурентів, нагадуючи при цьому підхід США: стаття 102 ДФЕС забороняє поведінку, спрямовану на витіснення конкурентів, і яка здійснює фактичний або ймовірний антиконкурентний вплив на ринок та може завдати прямої або непрямої шкоди споживачам [21].

Висновки. Отже, враховуючи вищезазначене, наявність монопольного (домінуючого) становища в рамках ЄС не є забороненою практикою, забороняються лише випадки зловживання таким становищем. В той же час, антимонопольне законодавство США спрямоване на заборону монополій як таких, особливо у тих випадках, коли монопольне становище досягається шляхом недобросо-

вісних практик. Як наслідок, у ЄС та США діють різні підходи, що знайшли відображення у певних принципах: для ЄС – це принцип «контролю та регулювання», а для США – принципи «розумного підходу» і «заборони». Однак, спільним знаменником для обох зазначених систем є добробут кінцевого споживача, що є основною метою антимонопольного права.

ЛІТЕРАТУРА

1. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union: Official Journal C 326, 26/10/2012 P. 0001 – 0390. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>.
2. Sherman Act § 2, 15 U.S.C. § 2. URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/2>.
3. M. Coppola, R. Nazzini. The European and U.S. Approaches to Antitrust and Tech: Setting the Record Straight – A Reply to Gregory J. Werden and Luke M. Froeb's Antitrust and Tech: Europe and the United States Differ, and It Matters. *CPI's Europe Column*. 2022. URL: <https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2020/05/Europe-Column-May-2020-Full.pdf>.
4. Case C-413/14 Intel Corp. v European Commission: Judgment of the Court (Grand Chamber) of 6 September 2017. URL: <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-413/14>.
5. EC, Case AT.39740, Google Search (Shopping). URL: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39740/39740_14996_3.pdf.
6. EC, Case AT.40099, Google Android. URL: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40099/40099_9993_3.pdf.
7. Правове регулювання конкуренції в Європейському Союзі: теорія і практика : монографія / К.В. Смирнова. – 2-ге вид., доп. – Одеса : Фенікс, 2017. – 490 с.
8. Case 27/76 United Brands Company and United Brands Continentaal BV v Commission of the European Communities: Judgment of the Court of 14 February 1978.
9. Case 85/76 Hoffmann-La Roche & Co. AG v Commission of the European Communities: Judgment of the Court of 13 February 1979. URL: <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en,T,F&num=85/76>.
10. United States v. E. I. du Pont de Nemours & Co., 351 U.S. 377 (1956). URL: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/351/377/>.
11. Communication from the Commission — Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224%2801%29>.
12. Alfred F. Dougherty, Jr.; John B. Kirkwood; and James D. Hurwitz, Elimination of the Conduct Requirement in Government Monopolization Cases, 37 Wash. & Lee L. Rev. 83 (1980). URL: <https://scholarlycommons.law.wlu.edu/wlulr/vol37/iss1/6/>.
13. Luther C. McKinney, The Case Against No-Conduct Monopolization, 37 Wash. & Lee L. Rev. 73 (1980). URL: <https://scholarlycommons.law.wlu.edu/wlulr/vol37/iss1/5/>.
14. Herbert J. Hovenkamp. Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice 4th. St. Paul, MN: Thomson Reuters 2011, 906 P.
15. Case C-62/86 AKZO Chemie BV v Commission of the European Communities: Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 3 July 1991. URL: <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&jur=C,T,F&num=62/86&td=ALL>.
16. Case 322/81 NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin v Commission of the European Communities: Judgment of the Court of 9 November 1983. URL: <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en,T,F&num=322/81>.
17. United States v. Griffith, 334 U.S. 100 (1948). URL: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/334/100/>.
18. Case T-65/89 BPB Industries plc and British Gypsum Limited v. Commission of the European Communities: Judgment of the Court of First Instance (Second Chamber) of 1 April 1993. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61989TJ0065&from=EN>.
19. United States v. Aluminum Co. of America, 377 U.S. 271 (1964). URL: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/377/271/>.
20. United States v. Grinnell Corp., 384 U.S. 563 (1966). URL: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/384/563/>.
21. DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuse. Brussels, 2005. URL: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/discpaper2005.pdf>.