KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 13 päivänä joulukuuta 2000,

EY:n perustamissopimuksen 82 artiklan mukaisesta menettelystä

(COMP/33.133-D: kalsinoitu sooda – ICI)

(tiedoksiannettu numerolla K(2000) 3796)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(2003/7/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon 6 päivänä helmikuuta 1962 annetun neuvoston asetuksen N:o 17, perustamissopimuksen 85 ja 86 artiklan ensimmäinen täytäntöönpanoasetus ([1]), sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1216/1999 ([2]), ja erityisesti sen 3 ja 15 artiklan,

ottaa huomioon 19 päivänä helmikuuta 1990 tehdyn komission päätöksen aloittaa omasta aloitteestaan asetuksessa N:o 17 olevan 3 artiklan mukainen menettely,

on antanut asianomaiselle yritykselle tilaisuuden esittää huomautuksensa komission sitä vastaan esittämistä väitteistä asetuksessa N:o 17 olevan 19 artiklan 1 kohdan ja neuvoston asetuksessa N:o 17 olevan 19 artiklan 1 ja 2 kohdassa säädetyistä kuulemisista 25 päivänä heinäkuuta 1963 annetun komission asetuksen N:o 99/63/ETY ([3]) mukaisesti,

on kuullut kilpailunrajoituksia ja määräävää markkina-asemaa käsittelevää neuvoa-antavaa komiteaa,

sekä katsoo seuraavaa:

OSA I

TOSISEIKAT

A *YHTEENVETO RIKKOMISESTA*

1. TARKASTUKSET

(1) Tämä päätös on seurausta tarkastuksista, jotka komissio toteutti maaliskuussa 1989 asetuksessa N:o 17 olevan 14 artiklan 3 kohdan nojalla yhteisössä toimivien kalsinoidun soodan tuottajien toimitiloissa. Näiden tarkastusten ja niitä seuraavien asetuksessa N:o 17 olevan 11 artiklan mukaisten tietopyyntöjen avulla komissio sai asiakirjoihin perustuvia todisteita, jotka osoittavat, että Imperial Chemical Industries plc (jäljempänä 'ICI') oli syyllistynyt ETY:n perustamissopimuksen 86 artiklan (nykyisin EY:n perustamissopimuksen 82 artikla) rikkomiseen.

2. ICI:N TOTEUTTAMA 82 ARTIKLAN RIKKOMINEN

(2) Suunnilleen vuodesta 1983 noin vuoden 1990 loppuun ICI käytti väärin määräävää markkina-asemaansa, joka sillä oli kalsinoidun soodan markkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa, soveltamalla suurimpiin asiakkaisiinsa lisäostoihin perustuvaa ostohyvitys- ja alennusjärjestelmää ("top-slice rebates", lisäostoalennukset), sopimusjärjestelyjä, joiden tarkoituksena oli varmistaa ICI:n yksinmyyntioikeus, ja muita järjestelyjä, joiden tavoitteena ja vaikutuksena oli kyseisten asiakkaiden sitominen ICI:hin koko soodatarpeensa osalta ja kilpailijoiden poissulkeminen.

B *KALSINOIDUN SOODAN MARKKINAT*

1. TUOTE

(3) Menettely koskee kalsinoitua soodaa (natriumkarbonaatti), joka on pääasiassa lasinvalmistuksessa raaka-aineena käytetty alkalinen kemikaali. Kalsinoitu sooda on lasinsulatusprosessissa sulatusaineena käytettävän natriumoksidin ensisijainen lähde. Kalsinoitua soodaa käytetään myös kemianteollisuudessa pesuaineiden valmistuksessa ja metallurgiassa.

(4) Euroopassa kalsinoitua soodaa valmistetaan keittosuolasta ja kalkkikivestä ammoniakkisoodamenetelmällä, jonka Solvay keksi vuonna 1865. Solvayn menetelmässä syntyy aluksi kevytsoodaa, joka edellyttää vielä tiivistämisen raskaaseen muotoon. Kemiallisesti nämä kaksi

([1]) EYVL 13, 21.2.1962, s. 204/62.
([2]) EYVL L 148, 15.6.1999, s. 5.
([3]) EYVL 127, 20.8.1963, s. 2268/63.

muotoa ovat samanlaiset, mutta raskasta soodaa suositaan lasinvalmistuksessa.

(5) Yhdysvalloissa niin sanottua luonnonsoodaa louhitaan pääasiassa Wyomingissa sijaitsevista troonaesiintymistä. Louhinnan jälkeen troona puhdistetaan ja kalsinoidaan jalostamoissa. Luonnonsoodaa valmistetaan ainoastaan raskaassa muodossa. Luonnonsoodaa esiintyy myös Afrikassa ja Australiassa.

(6) Kaikki Yhdysvalloissa tuotettu kalsinoitu sooda on nykyisin luonnonsoodaa (viimeinen synteettinen tuotantolaitos suljettiin vuonna 1986), kun taas Euroopassa koko tuotanto on synteettistä. Alhaisemman suolapitoisuutensa vuoksi Yhdysvalloissa tuotettu luonnonsooda soveltuu erityisen hyvin lasinvalmistukseen, ja jotkin pääasiassa synteettistä soodaa ostavat lasinvalmistajat voivat pyrkiä vaadittuun suolapitoisuuteen sekoittamalla siihen amerikkalaista luonnonsoodaa.

2. TUOTTAJAT

(7) Kyseisenä ajankohtana yhteisössä toimi seuraavat kuusi synteettisen kalsinoidun soodan tuottajaa:

— Solvay,

— ICI,

— Rhône-Poulenc,

— AKZO,

— Matthes & Weber (M & W),

— Chemische Fabrik Kalk (CFK).

(8) Solvay oli suurin yksittäinen synteettisen kalsinoidun soodan tuottaja sekä maailmanlaajuisesti että yhteisössä: sillä oli tuotantolaitokset Itävallassa, Belgiassa, Ranskassa, Saksassa, Italiassa, Espanjassa ja Portugalissa, ja se oli selvä markkinajohtaja noin 60 prosentin osuudellaan Länsi-Euroopan markkinoista.

(9) Solvaylla oli Itävallassa, Belgiassa, Luxemburgissa, Ranskassa, Saksassa, Italiassa, Alankomaissa, Portugalissa, Espanjassa ja Sveitsissä kansallinen johto, joka hoiti sen kaupallisia toimintoja, ja Brysselissä pääkonttori, jonka tehtävänä oli valvoa ja yhteensovittaa toimintoja.

(10) ICI Soda Ash Products -liiketoimintayksikkö toimi vuodesta 1987 erillisenä liiketoimintayksikkönä ICI:n Chemicals and Polymers -toimialalla. Aikaisemmin se kuului ICI:n Mond-yksikköön.

(11) ICI oli yhteisön toiseksi suurin kalsinoidun soodan tuottaja, jolla oli kaksi tuotantolaitosta Northwichissa, Cheshiressä, mutta sen myynti yhteisössä rajoittui lähes yksinomaan Yhdistyneeseen kuningaskuntaan ja Irlantiin, ja sillä oli yli 90 prosenttia Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoista.

3. MAAILMANLAAJUISET MARKKINAT

(12) Kalsinoidun soodan maailmanlaajuinen kysyntä kasvoi 1980-luvulla noin yhden prosentin vuodessa, vaikka alueelliset erot olivatkin suuria. Kehittyneissä maissa kysyntä pysyi muuttumattomana vuodesta 1980 vuoteen 1987, jonka jälkeen markkinoilla tapahtui selvä käänne ylöspäin. Lasiteollisuus kulutti yli puolet koko maailmassa tuotetusta kalsinoidusta soodasta.

(13) Kalsinoidun soodan tuotantokapasiteetti (luonnonsooda ja synteettinen) koko maailmassa oli vuonna 1989 noin 36 miljoonaa tonnia (nimellismäärä), josta yhteisön osuus oli noin 7,2 miljoonaa tonnia, Solvayn kapasiteetti oli noin 4,3 miljoonaa tonnia ja ICI:n 1 miljoona tonni. (Käytännössä todellinen kapasiteetti oli noin 85–90 prosenttia nimelliskapasiteetista.) Kalsinoidun soodan vuosikulutus yhteisössä oli vuonna 1989 noin 5,5 miljoonaa tonnia, joka vastasi arvoltaan noin 900 miljoonaa euroa.

(14) (Silloisen) kuuden yhdysvaltalaisen luonnonsoodan tuottajan vuotuinen nimelliskapasiteetti oli 9,5 miljoonaa tonnia, ja kotimarkkinoiden kysyntä vuonna 1989 oli noin 6,5 miljoonaa tonnia. Yhdysvalloissa tuotettiin vuonna 1989 lähes 9 miljoonaa tonnia luonnonsoodaa. Yhdysvaltalaiset tuottajat täyttivät kotimarkkinoidensa koko kysynnän ja myivät ylijäämätuotannon vientiin. Luonnonsoodan tuotantokustannukset ovat paljon alhaisemmat kuin synteettisen, mutta kaivokset sijaitsevat kaukana tuottajien päämarkkina-alueista ja jakelukustannukset ovat siten korkeat.

(15) Eurooppalaiset valmistajat pitivät yhdysvaltalaisia raskaan soodan tuottajia suurimpana kilpailu-uhkanaan kotimarkkinoillaan. Yhdysvaltalaiset tuottajat pystyivät 1980-luvun lopun valuuttakurssien ansiosta myymään Euroopassa hinnoilla, jotka olivat selvästi paikallisen markkinahinnan alapuolella, myymättä silti polkuhintaan.

(16) Itäeurooppalaisten tuottajien osuus kalsinoidun soodan tuotantokapasiteetista maailmassa oli noin 30 prosenttia, ja ne tuottivat suunnilleen 9 miljoonaa tonnia vuodessa. Neuvostoliitto kulutti yli puolet tuotannosta ja oli nettotuoja. Lähes kaikki Itä-Euroopan maiden viemä ylijäämätuotanto oli kevytsoodaa. Polkumyyntitulleista huolimatta kevytsoodaa tuotiin SEV-maista suuria määriä yhteisöön.

(17) 1980-luvulla kysyntä kasvoi merkittävästi ja kalsinoitu sooda myytiin loppuun kaikkialla maailmassa. Tuotanto-

laitokset toimivat täydellä teholla vuonna 1990. Tuotannon Kiinassa odotettiin nousevan noin 500 kilotonnia vuodessa ja lisäksi Botswanassa (jonka tuotanto meni Etelä-Afrikkaan) odotettiin tuotannon nousevan 300 kilotonnia; tämän kehityksen katsottiin todennäköisesti johtavan tuonnin lopettamiseen muilta tuotantoalueilta.

4. YHTEISÖ

(18) Solvay oli markkinajohtaja lähes 60 prosentin osuudellaan yhteisön kokonaismarkkinoista ja myi kaikkiin jäsenvaltioihin Yhdistynyttä kuningaskuntaa ja Irlantia lukuun ottamatta. Kysynnän pysyttyä 1980-luvun puolivälissä kolme vuotta muuttumattomana kalsinoidun soodan myynti Länsi-Euroopassa alkoi nousta selvästi vuonna 1987. Vuosina 1988 ja 1989 tuottajien koko kapasiteetti oli käytössä.

(19) Kalsinoidun soodan Länsi-Euroopan markkinoille oli vielä 1980-luvun lopussa tunnusomaista jakautuminen kansallisiin alueisiin. Tuottajilla oli tapana keskittää myyntinsä niihin jäsenvaltioihin, joissa niillä oli tuotantolaitoksia, vaikkakin noin vuonna 1981 tai 1982 pienemmät tuottajat – CFK, M & W ja AKZO – lisäsivät myyntiään kotimarkkinoidensa ulkopuolella.

(20) Solvayn ja ICI:n välillä ei ollut kilpailua, sillä ne kumpikin rajoittivat myyntinsä yhteisössä perinteiselle vaikutusalueelleen, Solvay Manner-Euroopan länsiosaan ja ICI Brittein saarille. Sekä ICI että Solvay harjoittivat huomattavaa vientitoimintaa niille Euroopan ulkopuolisille markkinoille, joille toimitettiin tuotteita Euroopan talousyhteisöstä. Suuri osa ICI:n viennistä muodostui itse asiassa Solvayn sille tätä tarkoitusta varten toimittamista materiaaleista.

(21) Niissä jäsenvaltioissa, joissa Solvay oli ainoa paikallisen tuotantolaitoksen omistava tuottaja (Italia, Portugali ja Espanja), sillä oli käytännössä täydellinen monopoli.

(22) Belgiassa Solvayn markkinaosuus oli yli 80 prosenttia, Ranskassa 55 prosenttia ja Saksassa 52 prosenttia. ICI:llä oli yli 90 prosenttia Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoista, joilla ainoan vaihtoehtoisen hankintalähteen muodostivat Yhdysvallat ja Puola.

(23) Kysyntäpuolella tärkeimmät asiakkaat yhteisössä olivat lasinvalmistajia. Noin 65–70 prosenttia Länsi-Euroopan tuotannosta käytettiin tasolasin ja pakkauslasin valmistukseen. Kalsinoitu sooda on yksi lasinvalmistuksen suurimmista kustannuseristä ja sen osuus raaka-aineseoksen kustannuksista on noin 60 prosenttia. Useimmat lasintuottajat käyttävät tuotantolaitoksissaan jatkuvaa prosessia, joka edellyttää varmoja soodatoimituksia. Useimmissa tapauksissa tuottajilla oli yhden suuren toimittajan kanssa suhteellisen pitkäaikainen sopimus, joka kattoi suurimman osan soodatarpeesta, ja lisäksi toinen toimittaja toissijaisena lähteenä. Lasiteollisuudessa tapahtui 1980-luvulla Euroopan laajuista yhdistymistä, ja suuret valmistajat toimivat yleiseurooppalaisella tasolla ja harjoittivat tuotantoa useissa jäsenvaltioissa. Kemian teollisuudessa kulutettiin noin 20 prosenttia kalsinoidusta soodasta ja metallurgian sovelluksissa noin 5 prosenttia.

5. YHDYSVALLOISSA TUOTETTU LUONNONSOODA

(24) Sen jälkeen kun luonnonsoodan louhinta aloitettiin 1960-luvulla, Yhdysvaltojen markkinoilla oli kotimaan kysynnän merkittävästi ylittävää ylikapasiteettia ja 1980-luvun lopussa noin 2,5 miljoonan tonnin ylijäämä jäi vuosittain vietäväksi.

(25) Yhdysvaltojen kotimaan markkinoilla oli voimakasta hintakilpailua, koska markkinoilla oli liikatarjontaa ja useita tuottajia, joiden kustannukset olivat samanlaiset. Tuotetta myytiin Yhdysvalloissa selvästi alle listahinnan (93 dollaria / lyhyt tonni fob Wyoming) ja vapaasti tehtaalla nettohinta, johon oli lisättävä rautatiekuljetuksesta itärannikon teollisuuskeskuksiin aiheutuvat kustannukset, oli vuoden 1989 lopussa noin 73 dollaria / lyhyt tonni. Useimmat tuottajat nostivat listahinnat 98 dollariin / lyhyt tonni 1 päivänä heinäkuuta 1990, ja todelliset hinnat nousivat noin 85 dollariin.

(26) Vientipaineiden vuoksi yhdysvaltalaiset tuottajat yrittivät päästä Euroopan ja muille markkinoille. Luonnonsoodaa alkoi tulla yhteisöön 1970-luvun lopussa, pääasiassa Yhdistyneeseen kuningaskuntaan. Vuonna 1982 Yhdysvalloista tuotiin yhteisöön noin 100 000 tonnia, josta lähes 80 000 tonnia Yhdistyneeseen kuningaskuntaan. Euroopan teollisuuden pyynnöstä toteutettiin vuonna 1982 polkumyynniltä suojaavia toimenpiteitä Yhdysvalloista tuotua raskasta soodaa vastaan. (Polkumyyntitoimenpiteitä oli lokakuusta 1982 voimassa myös Itä-Euroopasta tulevaa kevyttä mutta ei raskasta soodaa vastaan.)

(27) Vuonna 1980 olivat voimassa seuraavat toimenpiteet, joilla suojauduttiin yhdysvaltalaisen raskaan soodan polkumyynniltä:

a) markkinoilla kyseisenä ajankohtana toimineille kahdelle tuottajalle, Alliedille (myöhemmin General Chemical) ja Texas Gulfille asetettu vähimmäishinta, joka oli 112,26 puntaa/tonni vapaasti varastossa (komission asetus (ETY) N:o 2253/84 ([4]));

([4]) EYVL L 206, 2.8.1984, s. 15.

b) niille tuottajille, jotka eivät toimineet markkinoilla eli Tennecolle, KMG:lle, FMC:lle ja Staufferille asetettu lopullinen polkumyyntitulli, joka oli 67,49 ecua/tonni (neuvoston asetus (ETY) N:o 3337/84 ([5])).

(28) Neuvoteltujen hintasitoumusten mukaan hinnat oli muunnettava muihin valuuttoihin kyseisenä ajankohtana vallinneilla valuuttakursseilla, ja koska kurssipariteetit muuttuivat vuoden 1984 jälkeen, hintasitoumus Saksassa, Ranskassa ja muilla markkinoilla oli huomattavasti markkinahinnan yläpuolella, joten sitoumuksen vuoksi myynti ei ollut kannattavaa Yhdistyneen kuningaskunnan ulkopuolella.

(29) Texas Gulf kärsi myyntimääriensä pienentymisestä polkumyyntitoimenpiteiden aloittamisen jälkeen ja vetäytyi Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilta vuonna 1985, joten vuoteen 1990 mennessä yhdysvaltalaisista tuottajista ainoastaan General Chemical toimitti edelleen Yhdistyneeseen kuningaskuntaan, tosin senkin toimitusmäärä oli ainoastaan noin 30 000 tonnia vuodessa.

(30) Vuodesta 1987 General Chemical kiinnostui myös Ranskasta, millä oli vaikutusta erityisesti Solvayhin ja Rhône-Poulenciin, jotka jakoivat kyseiset markkinat. Texas Gulf myi jonkin verran myös Belgiaan. Kummassakaan tapauksessa tuontiin ei sovellettu polkumyyntitulleja sisäistä jalostusmenettelyä koskevien erityisten sääntöjen vuoksi.

(31) Lukuisat lasiteollisuuden alalla yhteisössä toimivat suuret asiakkaat ilmoittivat aikomuksestaan vähentää huomattavasti yhteisön tuottajilta ostamiaan määriä ja ostaa sen sijaan Yhdysvalloista. Vuoteen 1990 mennessä yhdysvaltalaiset tuottajat olivat kuitenkin toimittaneet Länsi-Euroopan mantereelle (johon Yhdistynyt kuningaskunta ja Irlanti eivät kuulu) ainoastaan noin 40 000 tonnia, josta lähes kaikki toimitettiin sisäistä jalostusmenettelyä koskevien sääntöjen nojalla.

(32) Asetuksessa (ETY) N:o 3337/84 säädetyt polkumyyntitoimenpiteet päättyivät marraskuussa 1989. Eräät yhdysvaltalaiset tuottajat ja yhteisön lasinvalmistusteollisuuden edustajat olivat pyytäneet toimenpiteiden tarkistusta vuonna 1988. Tämä tarkistus saatiin päätökseen 7 päivänä syyskuuta 1990 eikä sen yhteydessä määrätty suojatoimia (komission päätös 90/507/ETY ([6])).

(33) Vuonna 1982 osa yhdysvaltalaisista tuottajista muodosti vuonna 1918 annetun "Webb-Pommerene"-lain nojalla vientiyhdistyksen, jonka Yhdysvaltain kauppaministeriö hyväksyi; alussa vientiyhdistyksen toiminta rajoittui Japaniin ja siihen osallistui ainoastaan kolme tuottajaa. Joulukuussa 1983 kaikki kuusi luonnonsoodan tuottajaa muodostivat yhdessä American Natural Soda Ash Corporationin (jäljempänä 'Ansac').

(34) Ansacin tehtävänä oli toimia yhteisenä myyntiagentuurina, joka markkinoi ja jakelee yhdysvaltalaista kalsinoitua soodaa Amerikoiden ulkopuolella. Sen myynti oli noin 250 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria vuodessa. Ansac ilmoitti komissiolle puuttumattomuustodistusta tai 81 artiklan 3 kohdan mukaista poikkeuslupaa pyytäen järjestelyistä, joiden tavoitteena oli laajentaa sen toimintaa Länsi-Euroopan markkinoille (yksittäisten tuottajien myynnin korvaamiseksi).

(35) Ansacin hakemuksesta tehtiin komission päätös 91/301/ETY ([7]), jossa poikkeuslupa evättiin.

C *TAUSTAA*

1. ICI:N ASEMA KALSINOIDUN SOODAN YHDISTYNEEN KUNINGASKUNNAN MARKKINOILLA ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISENÄ AIKANA

(36) ICI oli ainoa Yhdistyneessä kuningaskunnassa sijaitseva kalsinoidun soodan tuottaja. Vuonna 1945 tehdyssä "Page 1000" -sopimuksessa (joka korvasi aikaisemman kartellisopimuksen) sovittiin, että Solvay ja ICI eivät kilpailisi toistensa perinteisillä markkinoilla.

(37) Vuoden 1990 loppuun Solvay ei myynyt kalsinoitua soodaa Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille kuten ei yksikään muukaan Länsi-Euroopan mantereella toimineista tuottajista. ICI:llä oli täydellinen monopoli kalsinoidun soodan tarjoajana Yhdistyneessä kuningaskunnassa 1970-luvun loppupuolelle saakka, jolloin tuonti Yhdysvalloista alkoi. Markkinoille tuli kaksi yhdysvaltalaista tuottajaa, TGI ja Allied, ja tuonti nousi 77 000 tonniin vuonna 1982 (noin 10 prosenttia markkinoista), jonka jälkeen asetettiin polkumyyntitoimenpiteitä ja yhdysvaltalaisten tuottajien osuus pieneni noin 30 kilotonniin vuodessa. TGI poistui pian markkinoilta, ja vaihtoehtoisen toimituslähteen ICI:lle muodostivat General Chemical (jonka nimiseksi Allied oli muuttunut) noin 4 prosentin osuudella markkinoista ja puolalaista soodaa toimittava Brenntag (3 prosenttia) ([8]).

(38) ICI:n kalsinoituun soodaan liittyvä liiketoiminta oli jatkuvasti kannattavaa 1980-luvun alkuun saakka, jolloin kysyntä laski huomattavasti. Vuodesta 1979 vuoteen 1984 kalsinoidun soodan kulutus laski Yhdistyneessä kuningaskunnassa kolmanneksen ja johti ICI:n tuotantolaitoksen (Wallerscote) sulkemiseen syyskuussa 1984.

([5]) EYVL L 311, 29.11.1984, s. 26.
([6]) EYVL L 283, 16.10.1990, s. 38.
([7]) EYVL L 152, 15.6.1991, s. 54.
([8]) Kaikki suurimmat asiakkaat käyttivät ICI:tä pääasiallisena toimittajanaan ja yhdysvaltalaiset ja puolalaiset tuottajat olivat vain kakkostoimittajia.

(39) Sulkemisen vuoksi tarjonta ei riittänyt enää kattamaan kysyntää Yhdistyneessä kuningaskunnassa, ja ICI osti soodaa Solvaylta niin sanotun PFR-järjestelyn nojalla (purchase for resale, osto jälleenmyyntiä varten).

(40) ICI:n politiikkana oli maksimoida osuutensa kalsinoidun soodan Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoista ja pitää se yli 90 prosentin suuruisena.

(41) Polkumyyntitoimenpiteiden käyttöönoton jälkeen ICI:n markkinaosuus pysyi muuttumattomana noin 93 prosentissa. ICI:n kalsinoituun soodaan liittyvä liiketoiminta muuttui jälleen kannattavaksi vuodesta 1986 ja sitä pidettiin kypsänä, tuottoisana liiketoimintana.

2. ICI:N KILPAILIJAT

(42) Syystä tai toisesta ICI ei pitänyt todennäköisenä, että muista yhteisön tuottajista olisi sille kunnon kilpailijoiksi, vaikka ICI:n listahinnat Yhdistyneessä kuningaskunnassa olivatkin vuodesta 1980 olleet huomattavasti – jopa 20 prosenttia – korkeammat kuin lähimarkkinoilla toimivien tuottajien.

(43) Soodaliiketoimintayksikön johtajan tilanneselostuksen mukaan ICI ”on onnistunut vähentämään kilpailijoiden määrän markkinoilla kahteen – nimittäin puolalaiseen ja toiseen yhdysvaltalaisista toimittajista – ja aikoo pitää tilanteen tällaisena”.

(44) Yksi välittäjä, Brenntag (aikaisemmalta nimeltään TR International), toi edelleen kalsinoitua soodaa Puolasta Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille. Raskaan soodan tuonnille Itä-Euroopasta ei ollut asetettu polkumyyntitulleja, mutta yhteisön ulkopuolelta Yhdistyneeseen kuningaskuntaan tuotuun soodaan sovellettiin 10 prosentin tullia. ICI piti tuontia Puolasta, jonka suuruus oli 30 000 tonnia vuodessa (josta puolet oli erityistä metallurgiassa käytettävää laatua), ”pikemminkin huolestuttavana kuin kriittisenä”. ICI:n politiikkana näytti olevan lopettaa puolalaisen raskaan soodan tuonti ja sallia ainoastaan kevytsoodan tuonti Puolasta.

(45) ICI:n mielestä pääasiallinen potentiaalisen kilpailun lähde olivat yhdysvaltalaiset luonnonsoodan tuottajat. Vuoteen 1990 saakka polkumyyntitoimenpiteet (kahden tuottajan antamat sitoumukset ja muille asetetut tullit) suojasivat ICI:tä merkittävissä määrin. ICI:n mukaan puolet sen voitosta olisi vaarantunut, jos Yhdysvaltoja vastaan asetetut polkumyyntitoimenpiteet olisi poistettu.

3. ICI:N ASIAKKAAT

(46) Useimmat ICI:n suurimmista sooda-asiakkaista toimivat lasinvalmistuksen alalla, jolla Yhdistyneessä kuningaskunnassa käytettiin yksinomaan raskasta soodaa. (Raskas sooda muodosti 75 prosenttia ICI:n soodamyynnistä.)

(47) Tasolasin alalla Pilkington oli ainoa Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimiva tuottaja, jonka soodatarve oli lähes 150 000 tonnia vuodessa: ICI toimitti 95 prosenttia tästä määrästä.

(48) Pakkauslasin tuottajat (kuten United Glass, Rockware, Redfearn, Beatson Clarke) ostivat raskasta soodaa enintään 300 000 tonnia vuodessa: ne ostivat pääasiassa tai yksinomaan ICI:ltä.

(49) ICI:n kymmenen suurimman sooda-asiakkaan osuus sen kokonaismyynnistä Yhdistyneessä kuningaskunnassa oli lähes 80 prosenttia.

(50) Kevytsoodan suurimmat asiakkaat toimivat metallurgian ja kemianteollisuuden alalla.

4. POLKUMYYNTITOIMENPITEET YHDYSVALTALAISIA TUOTTAJIA VASTAAN

(51) Alliedin ja TGI:n elokuussa 1984 tarjoamia ja komission hyväksymiä sitoumuksia (komission asetus (ETY) N:o 2253/84 ([9])) ei julkaistu, mutta ICI tiesi vähimmäishintasitoumuksen olevan 112,26 puntaa vapaasti varastossa.

(52) TGI poistui markkinoilta vuonna 1985, ja Allied (josta uudelleenorganisoinnin jälkeen tuli General Chemical) jäi ainoaksi yhdysvaltalaiseksi toimittajaksi. Tämän päätöksen kattaman ajanjakson aikana General Chemicalin hinta oli lähes koko ajan 119 puntaa vapaasti varastossa. Alliedin hinta nostettiin tälle tasolle 112,26 punnasta marraskuussa 1985 ulkosuhteista vastaavan komission pääosaston (PO I) kanssa käytyjen keskustelujen jälkeen, mutta virallisesti hintaa tarkistettiin vasta neuvoston asetuksen (ETY) N:o 3337/84 ([10]) voimassaoloajan päätyttyä vuoden 1989 lopussa.

(53) Sekä ICI että Solvay olivat tietoisia siitä, että vuoden 1984 jälkeen tapahtuneiden valuuttakurssimuutosten seurauksena yhdysvaltalaiset tuottajat pystyisivät ilman polkumyyntiäkin tarjoamaan luonnonsoodaa yhteisössä hinnoilla, jotka olivat kilpailukykyisiä niiden omien hintojen kanssa (ja jopa alhaisempia). Molemmat tuottajat myös tiesivät, että monissa tapauksissa, erityisesti sovitun ostomäärän ylittävien lisäostojen osalta, niiden omat hinnat olivat huomattavasti vähimmäishintasitoumusten alapuolella. Ne arvelivat olevan erittäin todennäköistä, että yhdysvaltalaiset tuottajat voisivat menestyksekkäästi vaatia polkumyyntisuojan poistamista vuonna 1989, jolloin toimenpiteitä oli tarkoitus tarkastella uudelleen. ICI oli kuitenkin sitä mieltä, että soodaliiketoiminnan tuotta-

([9]) EYVL L 206, 2.8.1984, s. 15.
([10]) EYVL L 311, 29.11.1984, s. 26.

vuuden säilyttämiseksi nykyisellä tasolla oli tärkeää varmistaa, että polkumyyntitoimenpiteet Yhdysvaltoja vastaan pysyivät ennallaan. ICI kirjoitti useaan otteeseen komissiolle väittäen, että sen liiketoiminnalle aiheutuisi korjaamatonta vahinkoa, jollei tuonnille asetettua 120 punnan vähimmäishintaa tonnilta vapaasti varastossa säilytetä. Kun ICI viimeksi kirjoitti komissiolle tästä asiasta (16 päivänä maaliskuuta 1990, menettelyn aloittamisen jälkeen), se oli vähän aikaisemmin yhdenmukaistanut suurimmalta asiakkaaltaan (Pilkington) perimänsä hinnan 110 puntaan/tonni rahdin kanssa.

(54) Polkumyyntitoimenpiteet Yhdysvaltoja vastaan päättyivät marraskuussa 1989. Yhdysvaltalaiset tuottajat ja yhteisön lasinvalmistusteollisuuden edustajat olivat pyytäneet toimenpiteiden tarkistusta vuonna 1988. Tämä tarkistus saatiin päätökseen 7 päivänä syyskuuta 1990 eikä sen yhteydessä määrätty suojatoimia (komission päätös 90/507/ETY ([11])).

5. YKSINTOIMITUSSOPIMUKSET

(55) Vuoteen 1979 useimmat ICI:n toimitussopimuksista olivat niin sanottuja evergreen-sopimuksia (eli sopimuksia, joiden voimassaoloaikaa ei ole määritelty), joiden irtisanomisaika oli kaksi vuotta ja joissa määrättiin, että ostajan on ostettava koko tarpeensa ICI:ltä. Yhdistyneen kuningaskunnan kilpailuviranomaisen Office of Fair Tradingin kanssa käytyjen neuvottelujen jälkeen ICI tarjosi lokakuusta 1980 alkaen asiakkailleen Yhdistyneessä kuningaskunnassa eri sopimusvaihtoehtoja, joihin sisältyi koko tarvetta koskevia jatkuvia sopimuksia, jotka kuitenkin oli mahdollista irtisanoa lyhyemmällä irtisanomisajalla (3–6 kuukautta, kun sopimus on ollut voimassa yhden vuoden).

(56) Komissio katsoi kuitenkin, että koko tarvetta koskeva lauseke oli yhteisön kilpailusääntöjen vastainen, vaikka se koskisikin vain lyhyitä ajanjaksoja. Komissio vastusti myös ICI:n tuolloin soveltaman kilpailulausekkeen (ns. englantilainen lauseke) tiettyjä puolia, koska lauseke olisi käytännössä poistanut kilpailevien tarjousten menestymismahdollisuudet.

(57) Vaikka ICI kiisti, että sen uudenmuotoiset sopimukset olisivat kilpailusääntöjen vastaisia, se suostui (vastalauseita esittäen) lopettamaan sellaisten sopimusten tarjoamisen asiakkailleen, joissa vaadittiin koko tarpeen ostamista ja joiden irtisanomisaika oli lyhyt. Se muutti myös kilpailunkieltolausekkeitaan. Asian käsittely lopetettiin 14 päivänä joulukuuta 1982 ilman muodollista päätöstä. Kirjeenvaihdon perusteella on täysin selvää, että ICI oli hyvin perillä uskollisuusalennuksia koskevasta politiikasta, johon Euroopan yhteisöjen tuomioistuimen asiassa 85/76, Hoffmann-La Roche vastaan komissio ([12]), antama tuomio perustui.

([11]) EYVL L 283, 16.10.1990, s. 38.
([12]) Kok. 1979, s. 461.

(58) ICI kirjoitti komissiolle 24 päivänä joulukuuta 1980 väittäen, että se tarjosi asiakkaille useita sopimusvaihtoehtoja, joista ne voivat valita: ”ICI ei millään tavoin vaadi tärkeimpiä asiakkaitaan – tai muitakaan asiakkaitaan – hyväksymään sellaista sopimusta, jonka mukaan niiden edellytetään ostavan ICI:ltä koko soodatarpeensa tai lähes koko tarpeensa, eikä se millään erityisellä tavalla kannusta siihen.” Komission kanssa käytyjen neuvottelujen jälkeen ICI muutti lähes kaikki toimitussopimuksensa tonnimääräisiksi.

6. MÄÄRÄALENNUKSET VUOTEEN 1985 ASTI

(59) ICI myi kalsinoitua soodaa tavallisesti rahdin sisältävään hintaan. Hinnastoissa tosin ilmoitettiin ainoastaan vapaasti tehtaalla -hinta, mutta ne oli tarkoitettu ainoastaan ICI:n sisäiseen käyttöön eikä niitä ilmoitettu asiakkaille. Vapaasti tehtaalla -hintaan lisättiin kuljetusliikkeen ICI:ltä pyytämä rahtihinta (tilauksensa itse tehtaalta hakeville asiakkaille hyvitettiin todelliset kuljetuskustannukset osittain mutta ei kokonaan).

(60) Vakiosuuruisia määräalennuksia myönnettiin 1980-luvun puoliväliin saakka. ICI:n 1 päivänä lokakuuta 1985 päivätty hinnasto osoittaa, että uusien myyntimääriin perustuvien alennusten oli määrä tulla voimaan 1 päivänä tammikuuta 1986. Vakiomääräalennukset kyseisessä vuoden 1985 hinnastossa vaihtelivat 0,25 punnasta/tonni (2 500–7 500 tonnia) 3,00 puntaan/tonni vuodessa, jos ostettu määrä ylitti 87 5000 tonnia. ICI:n mukaan alennuksista on vuodesta 1984 alkaen ”suurimmaksi osaksi” neuvoteltu yksittäin.

D *ICI:N KILPAILUA EHKÄISEVÄ TOIMINTA*

1. LISÄOSTOALENNUKSET

(61) Huolimatta vuonna 1981 erityishoukuttimien osalta komissiolle antamistaan vakuutuksista ICI käytti vuodesta 1983 alkaen yhä enemmän niin sanottuja lisäostoalennuksia (top-slice rebates), jotka olivat enintään 30 puntaa/tonni sovitun ostomäärän ylittävien lisäostojen osalta. Vuodesta 1985 alkaen lähes kaikilla ICI:n suurilla asiakkailla oli tällaiset järjestelyt.

(62) Lisäostoalennuksilla tarkoitetaan sitä, että asiakkaille tarjottiin huomattavia taloudellisia houkuttimia suurten alennusten muodossa, jotta ne ostaisivat ICI:ltä sen perusmäärän lisäksi, jonka ne tavallisesti olisivat hankkineet päätoimittajaltaan, myös lisämäärän (”top slice”), jonka ne olisivat muutoin voineet ostaa tai olisivat ostaneet toiselta toimittajalta, joka Yhdistyneessä kuningaskunnassa olisi ollut joko TR (myöhemmin tunnettu nimellä Brenntag) tai Allied (myöhemmin tunnettu nimellä General Chemical).

2. LISÄOSTOALENNUSTEN KILPAILUA EHKÄISEVÄ TARKOITUS

(63) Lisäostoalennusten asema ICI:n strategiassa ilmenee selvästi useista vuonna 1985 päivätyistä sisäisistä muistioista.

(64) Vuoteen 1985 mennessä ICI:lle oli selvää, että toinen kahdesta yhdysvaltalaisesta toimittajasta, TGI, aikoi poistua kokonaan markkinoilta suurelta osin ICI:n lasiteollisuudelle tekemien "erikoistarjousten" vuoksi, joiden tarkoituksena oli syrjäyttää Yhdysvalloista tuleva tuote. ICI:n tavoitteena oli varmistaa, että se hyötyisi mahdollisimman paljon TGI:n poistumisesta markkinoilta. ICI oli huolissaan siitä, että aikaisemmin TGI:tä toisena toimituslähteenään käyttäneet asiakkaat voisivat siirtyä Alliedille, toiselle yhdysvaltalaiselle toimittajalle, tai kääntyä Länsi-Euroopan mantereella toimivien tuottajien tai välittäjien puoleen, mikä ICI:n kannalta olisi vielä pahempi vaihtoehto.

(65) Helmikuun 28 päivänä 1985 päivätyssä ICI:n muistiossa viitataan mahdollisuuteen saada suurin osa TGI:n entisistä toimitusmääristä todeten, että "nykyisten lisäostoalennusten lisäämiseen on käytettävissä varoja …".

(66) Kesäkuun 28 päivänä 1985 päivätyssä strategiadokumentissa esitetään yksityiskohtaisesti ICI:n suunnitelma, jolla se pyrki estämään tai lopettamaan raskaan soodan tuonnin Yhdistyneeseen kuningaskuntaan kokonaisuudessaan lukuun ottamatta Alliedia (myöhemmältä nimeltään General Chemical), jonka pysymistä Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla hintojen ja myyntimäärien suhteen rajalliset mahdollisuudet omaavana pienenä kilpailijana ICI piti "kaupallisen varovaisuuden" nimissä tarpeellisena.

(67) ICI:n tavoitteena Itä-Euroopasta tulevan raskaan soodan tuonnin suhteen todettiin selvästi olevan:

"1. vähentää TR:n nykyinen säkitetyn ja irtotavarana myydyn raskaan erikoissoodan myynti nollaan/minimiin,

2. estää TR:ää vakiinnuttamasta yhdenkään lasinvalmistajan osalta asemaansa irtotavarana myydyn raskaan vakiosoodan toimittajana."

(68) ICI:n strategia Yhdysvalloista tulevan raskaan soodan tuonnin suhteen oli seuraava:

"1. minimoida Alliedin myynti tasolle, jonka seurauksena se pysyy toisena toimituslähteenä lasiteollisuudelle: 15–20 kilotonnia/vuosi,

2. estää muita yhdysvaltalaisia toimittajia / Ansacia vakiinnuttamasta asemaa Yhdistyneessä kuningaskunnassa."

(69) Suunnitelman mukaan ICI:n politiikkana oli "kilpailla yhdysvaltalaisten liiketoimintaosuudesta tarjoamalla ICI:ltä ostetun perusmäärän ylittävistä lisäostoista alennuksia, jotka nousivat 15 puntaan/tonni." (Asiakirjassa todettiin, että kyseisenä ajankohtana ICI:n listahinnan ja yhdysvaltalaisten tuottajien Alliedin ja TGI:n listahintojen välinen ero oli ainoastaan 0,50 puntaa/tonni.)

(70) Alun perin ICI odotti saavansa suurimman osan TGI:n entisestä liiketoiminnasta ja pitävänsä Alliedin myynnin 15 kilotonnissa/vuosi. Myöhemmin sen oli hyväksyttävä, että lähes kaikki suurimmat lasinvalmistajat halusivat säilyttää toisen toimituslähteen, minkä perusteella Alliedin myynti olisi noin 25–30 kilotonnia vuodessa. Paradoksaalisesti ICI:lle sopi hyvin, että Allied säilyy markkinoilla pienenä toimijana, jonka hintoja säädeltiin polkumyyntisitoumuksilla. Jos Allied olisi poistunut markkinoilta kokonaan, lasinvalmistajat olisivat lähes väistämättä etsineet vaihtoehtoisia toimittajia Euroopasta. Länsi-Euroopan kauppiaita pidettiin erityisenä uhkana markkinoiden vakaudelle. Marraskuun 18 päivänä 1985 päivätyssä muistiossa todetaan seuraavaa: "Strategiana on edelleen tarjota kilpailukykyiset, rahdin sisältävät hinnat kaikille asiakkaille perusmyyntimäärän saavuttamiseksi ja tarjota lisäostoalennuksia, jotka nousevat 15 puntaan/tonni, lisämyynnin saamiseksi Alliedilta. Tavoitteena on pitää Alliedin osuus alle 30 kilotonnissa/vuosi. Tavoitteemme ei ole pakottaa Alliedia poistumaan markkinoilta, koska tämä pakottaisi lasiteollisuuden etsimään toimituslähteitä joko Länsi-Euroopan mantereelta tai Itä-Euroopasta."

5. LISÄOSTOALENNUSTEN SOVELTAMINEN

(71) Lisäostoalennusjärjestelmän soveltamista ja vaikutusta käytännössä on arvioitava seuraavien seikkojen perusteella:

— kahden yhdysvaltalaisen tuottajan antamat vähimmäishintasitoumukset,

— ICI:n käytäntö varmistaa, että asiakkaat suostuvat rajoittamaan ostojaan kilpailijoilta.

a) ***Vähimmäishintasitoumus***

(72) Vaikka alkuperäinen vähimmäishintasitoumus Yhdistyneen kuningaskunnan osalta oli 112,26 puntaa, sitä nostettiin "epävirallisesti" (eli ilman muodollista tarkistusta) 120 puntaan (ja laskettiin vähän ajan päästä 119 puntaan) ICI:n, Yhdistyneen kuningaskunnan kauppa- ja

teollisuusministeriön ja ulkosuhteista vastaavan komission pääosaston (tuolloin PO I) välisten keskustelujen jälkeen ICI:n nostettua hintojaan 6,5 prosenttia 18 päivästä marraskuuta 1985 alkaen.

(73) Ei ollut todennäköistä, että General Chemical (aiemmin Allied) laskisi hintansa paljon kyseisen 119 punnan alapuolelle, koska se tiesi, että "epävirallisen" sitoumuksen rikkominen olisi johtanut polkumyyntitullien määräämiseen. General Chemical ei itse asiassa koskaan antanut alennuksia listahinnoista lukuun ottamatta 1 000:ta tonnia ylittäville määrille myönnettyä 1 punnan alennusta. Marraskuusta 1985 sen pakkauslasin valmistajilta perimä hinta oli 119 puntaa/tonni vapaasti tehtaalla; tammikuussa 1988 hinta nostettiin 121 puntaan. Pilkingtonin hinta oli hieman alhaisempi mutta kuitenkin selvästi virallisen sitoumuksen yläpuolella.

(74) ICI:n sisäiset asiakirjat osoittavat selvästi vähimmäishintasitoumuksen ja lisäostoalennuksen välisen suhteen ja sen, kuinka tarkoituksena oli hillitä General Chemicalin kilpailua.

(75) Eräässä ICI:n muistiossa todetaan 18 päivänä marraskuuta 1985 toteutetusta hinnankorotuksesta ja sen soveltamisesta suurimpiin asiakkaisiin seuraavaa: "Alliedin antama vähimmäishintasitoumus on edelleen 112,26 puntaa/tonni vapaasti varastossa, mutta sen perimä hinta, joka ensin nousi 120 puntaan/tonni vapaasti varastossa, on aivan viime aikoina laskenut 119 puntaan/tonni. Kaikkien asiakkaiden kanssa Redfearnia ja UG:tä lukuun ottamatta on tehty lisäostomääriä koskeva sopimus, jonka mukaan tarjotaan 5–20 punnan alennus joko vientitukena (pääasiassa Beatson Clarke) tai mahdollisesti Yhdysvalloista ostettujen määrien saamiseksi ICI:lle."

(76) Myöhemmin muistiossa todetaan United Glassin (yksi suurimmista pakkauslasin tuottajista) kannasta seuraavaa: "Olemme kahden viime vuoden aikana toistuvasti tarjonneet lisäostomääristä 10–20 punnan alennuksia tonnilta, mutta UG ei ole valmis luopumaan Yhdysvalloista hankkimastaan 10–15 prosentista …"

(77) ICI Soda Ash Products -liiketoimintayksikön myyntiä käsittelevästä neljännesvuosikokouksesta laaditussa 4 päivänä syyskuuta 1987 päivätyssä muistiossa yhteys tulee vielä selvemmin ilmi: "… budjetissa on varaa vielä 500 000 punnan alennuksiin sen varmistamiseksi, että kaikkien suurten asiakkaiden ostamien lisämäärien hinta vapaasti tehtaalla pysyy 112,26 punnan eli General Chemicalin vähimmäishintasitoumuksen alapuolella."

(78) Käsinkirjoitetussa muistiinpanossa, jota ei ole päivätty mutta joka on todennäköisesti myös vuoden 1987 lopulta, jolloin ICI nosti hintojaan 6 puntaa/tonni, todetaan seuraavaa: "Tarjoammeko lisäostoista tarpeeksi Gen. Chem. ei ehkä vastaa korotukseen. Lisäostoista perityn hinnan olisi oltava alle 112,26 puntaa vapaasti tehtaalla."

(79) Koska General Chemical ei polkumyyntisitoumusten vuoksi käytännössä pystynyt laskemaan hintaansa 112,26 punnan (tai 119 punnan, joka on epävirallinen hintasitoumus) alapuolelle, ICI pystyi lisäostoalennusjärjestelmän avulla varmistamaan, että sen asema pysyy pienenä.

(80) Hyvä esimerkki kyseisen käytännön toiminnasta on suurin asiakas, Pilkington, jonka ICI pyrki saamaan kokonaan omaksi asiakkaakseen. Pilkingtonilla oli useita tuotantolaitoksia Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja se osti kalsinoitua soodaa vuonna 1986 noin 135 kilotonnia, jotka ICI toimitti kokonaan lukuun ottamatta noin 8,5 kilotonnia pienelle Pont-y-felinessä sijaitsevalle laitokselle.

(81) Pilkingtonin ostamista lisämääristä (120 kilotonnia ylittävät ostot) ICI myönsi alennusta 20 puntaa/tonni. Tämä lisäostoalennus ei tullut ICI:lle erityisen kalliiksi ottaen huomioon Pilkingtonin kokonaisostot. ICI tarjosi kuitenkin Pont-y-felinin tuotantolaitokselle 108,75 punnan hintaa rahdin kanssa (alle 100 puntaa/tonni vapaasti tehtaalla), vaikka se tiesi, että General Chemicalin toimitushinta oli rahdin kanssa 128,50 puntaa epävirallisen vähimmäishintasitoumuksen vuoksi. Pilkington-konsernin ostopolitiikkana oli pysyä riippumattomana yhdestä ainoasta tuottajasta, ja se maksoikin käytännössä lähes 20 puntaa/tonni toisen toimittajan pitämisestä. Laaduntarkkailuun liittyvistä syistä Pilkington ei tavallisesti sekoittanut keskenään eri tuottajien valmistamaa kalsinoitua soodaa, joten oli loogista, että jos jokin Pilkingtonin tuotantolaitoksista suljettaisiin ICI:ltä, se olisi niistä pienin. Hintaeron vuoksi Pilkingtonin ainoa vaihtoehto oli pitää toiselta toimittajalta ostamansa määrät mahdollisimman pieninä, joten ICI sai suurimman osan sen tilauksista.

(82) Toinen esimerkki on Rockware, joka kulutti kalsinoitua soodaa vuoteen 1988 saakka noin 70 kilotonnia vuodessa. General Chemical oli myös tässä tapauksessa toinen toimittaja. ICI oli tarjonnut vuodesta 1986 Rockwarelle tonnilta 15 punnan lisäostoalennusta, jonka tarkoituksena 12 päivänä marraskuuta 1985 päivätyn ICI:n kirjeen mukaan oli ainakin osittain "kannustaa minimoimaan ostot Alliedilta". Eräs ICI:n työntekijä totesi muistion alareunaan 5 kesäkuuta 1987 käsin kirjoittamassaan huomautuksessa asiasta seuraavaa: "Lisäostoalennuksen on oltava alle 112,26 puntaa vapaasti varastossa."

b) ***Sopimus kilpailijoilta ostettujen määrien rajoittamisesta***

(83) Huolimatta siitä, mitä muodollisia muutoksia ICI:n toimitussopimuksiin mahdollisesti tehtiin vuonna 1980, on selvää, että ICI:n käytäntönä oli hintaneuvotteluissa varmistaa kunkin asiakkaan arvioitu vuositarve kokonaisuudessaan. Ainoastaan United Glass näyttää pitäneen ICI:n epävarmana kokonaiskulutustarpeestaan. Koska ICI:llä oli yksityiskohtaiset tiedot asiakkaiden kalsinoidun soodan kokonaiskulutuksesta, se pystyi muotoilemaan lisäostoalennuksen siten, että ostot toiselta toimittajalta pysyivät mahdollisimman pieninä.

(84) Useissa tapauksissa ICI myös painosti asiakasta, joskus menestyksellä, sitoutumaan ostamaan koko tarpeensa ICI:ltä seuraavana vuotena. Muissa tapauksissa ICI varmisti, että asiakas suostui ostamaan lähes koko tarpeensa ICI:ltä ja rajoittamaan ostonsa toisesta lähteestä tiettyyn suhteellisen pieneen määrään.

— **Pilkington**

(85) Pilkingtonin 1 päivänä huhtikuuta 1981 päivätyn ”evergreen”-toimitussopimuksen tekstistä poistettiin lauseke ”ostajan kokonaistarve Yhdistyneessä kuningaskunnassa” ja se korvattiin 2 päivänä syyskuuta 1982 uudella lausekkeella, joka koski yksinkertaisesti ”ostajan ja myyjän keskenään sopimaa natriumkarbonaatin määrää”.

(86) ICI näyttää kuitenkin olleen sitä mieltä, että uuden lausekkeen sanamuodosta riippumatta suhde Pilkingtoniin määräytyisi edelleen alkuperäisen sopimuksen perusteella. Koska Pilkingtonin käytäntönä oli tehdä neljän suurimman tuotantolaitoksensa hankinnat (yhteensä 135 000 tonnia) ICI:ltä ja ostaa enintään 8 000 tonnia Alliedilta pienelle Pont-y-felinin tuotantolaitokselle, ICI muistutti Pilkingtonia helmikuussa 1987 siitä, että huhtikuun 1981 sopimuksessa puhuttiin ”ostajan kokonaistarpeesta”:”Näin ei selvästikään ole tällä hetkellä. Kuten tiedätte, haluamme kovasti tilanteen olevan tämä eikä meidän puolestamme ole kaupallisia tai teknisiä esteitä …

Olette puolestanne ilmoittanut olevanne jossain määrin haluton sitomaan kokonaistarpeenne meihin peruuttamattomasti. Ymmärrän pelkonne ja olen halukas suostumaan sopimuksen sanamuodon muuttamiseen siten, että sillä taataan haluamanne joustavuus ja meidän volyymitavoitteemme.”

(87) ICI oli tietoinen siitä, että Pilkingtonin kokonaistarve Yhdistyneessä kuningaskunnassa vuonna 1987 olisi 145 000 tonnia, ”josta aiotte ostaa 136 000 ICI:ltä”. Jokaiselta 120 000 tonnia ylittävältä tonnilta luvattiin 25 punnan lisäostoalennus. ICI ilmoitti Pilkingtonille selvästi, että se toivoi näin saavansa myös Pont-y-felinin toimitukset.

(88) Pilkingtonin kanssa tehty sopimus 24 kuukauden ajanjaksolle 1 päivästä huhtikuuta 1988 31 päivään maaliskuuta 1990 oli seuraavanlainen: ”Odotustenne mukaan Pilkington plc:n kalsinoidun soodan tarve Yhdistyneessä kuningaskunnassa on lähes 150 000 tonnia vuodessa ja aiotte ostaa koko tarpeen meiltä lukuun ottamatta eristysaineyksikkönne Pont-y-felinin tuotantolaitoksen tarvetta (noin 9 000 tonnia vuodessa).”

(89) Pilkingtonin lisäostoalennus oli tähän mennessä nostettu 30 puntaan/tonni ostojen ylittäessä 120 000 tonnia vuodessa.

(90) Muistiinpanot ICI:n ja Pilkingtonin välisestä kokouksesta 6 päivänä maaliskuuta 1989 osoittavat, että ICI pyrki yhä aktiivisesti yksinomaiseksi toimittajaksi.

— **Rockware**

(91) Rockwarella oli alun perin kolme tuotantolaitosta (viisi toisen lasintuottajan, CWS:n, haltuunoton jälkeen vuonna 1988).

(92) ICI kirjoitti 12 päivänä marraskuuta 1985 Rockwarelle vahvistaen vuotta 1986 koskevan suullisen sopimuksen. Tarkoituksena oli myöntää 65 000 tonnia ylittävistä lisätonneista 15 punnan alennus tonnia kohden. Oli sovittu selvästi, että tuotantolaitoksista kaksi hankkisi 100 prosenttia vuoden 1986 tarpeestaan ICI:ltä ja kolmas ostaisi suurimman osan tarpeestaan ICI:ltä ja ”noin 2 500 tonnia ostetaan Alliedilta”. (Myöhemmin sovittiin siitä, että Alliedilta hankittavat 2 500 tonnia ohjattaisiin muille tuotantolaitoksille.)

(93) Merkitystä on myös sanavalinnoilla, joilla ICI kuvaili Rockwaren kilpailijoilta tekemiä ostoja. Useissa tilanteissa ICI totesi asiakirjoissaan Rockwaren ”myöntäneen”, että se oli ostanut tietyn määrän General Chemicalilta; merkillinen sanavalinta, jos asiakkaalla oli vapaus valita, ostaako se toiselta toimittajalta ja kuinka paljon.

(94) Vuonna 1988 Rockware osti kaksi CWS:n tuotantolaitosta. Rockwaren vuosittainen kalsinoidun soodan kulutus nousi siten noin 80 000 tonnista yli 100 000 tonniin. ICI ja Rockware sopivat 29 päivänä marraskuuta 1988 vuoden 1989 ”toimituspuitteista”. Todettuaan

Rockwaren kokonaistarpeen vuonna 1989 olevan 104 000 tonnia ICI pyysi sitoumusta, jonka mukaan Rockware hankkisi ”vähintään 97 000 tonnia” ICI:ltä. Rockwaren ostoista muilta toimittajilta käytiin yksityiskohtaisia neuvotteluja. Yhtenä ICI:n erityisistä tavoitteista oli ”saada toimitettavakseen 6 kilotonnia/vuosi entisten CWS:n tehtaiden aikaisemmin puolalaisilta ostamasta määrästä.”

(95) Tätä varten Rockwarelle tarjottiin tonnilta 10 punnan lisäostoalennusta ostomäärän ollessa 80–90 kilotonnia ja 22 punnan alennusta tonnilta kaikilta 90 kilotonnia ylittäviltä ostoilta. Tämä tarkoitti sitä, että ICI tarjosi kyseiselle asiakkaalle käytännössä sen ostamia lisätonneja ainoastaan 100,25 punnan hintaan vapaasti tehtaalla. Vaikuttaa siltä, että ennen tätä kokousta Rockware harkitsi pienempien toimittajiensa toimitusten järkeistämistä ja ainoastaan General Chemicalin säilyttämistä toisena toimituslähteenä, mutta 8 päivänä marraskuuta se vakuutti Brenntagille, että sen ostopolitiikka ei muuttuisi ainakaan ennen vuoden 1989 puoliväliä ja että Brenntagille ilmoitettaisiin hyvissä ajoin mahdollisista muutoksista.

(96) ICI:n tarjous johti kuitenkin siihen, että Rockware lupasi ICI:lle lopettaa ostamisen Puolasta ja pitää General Chemicalilta ostamansa määrän jatkuvasti 7 kilotonnissa. ICI Soda Ash Products -liiketoimintayksikön johtaja kirjoitti muistion onnitellen Yhdistyneen kuningaskunnan myyntipäällikköä CWS:n puolalaisilta hankkiman osuuden sieppaamisesta. Brenntagille ilmoitettiin Rockwaren päätöksestä, mutta se odotti yhä voivansa toimittaa edes jonkin verran. Brenntagin soodatoimituksia jatkettiin vuoden 1989 kahden ensimmäisen kuukauden aikana. Sitten ICI tapasi Rockwaren uudelleen 28 päivänä helmikuuta 1989. ICI:n kokouksesta tekemässä muistiossa todetaan, että ”kaikki ostot Puolasta loppuvat tämän päivän jälkeen”. Näin tapahtuikin. Rockware kirjoitti Brenntagille 13 päivänä maaliskuuta 1989 vahvistaen, että jo kaksi viikkoa aikaisemmin oli annettu ohjeet lopettaa tilausten tekeminen Brenntagilta 1 päivästä maaliskuuta alkaen. Rockwaren mukaan yhteistyön jatkaminen Brenntagin kanssa ICI:n sijasta olisi merkinnyt ”rangaistuksena” noin 100 000:ta puntaa (4 500 × 22 puntaa). Brenntagille lähetetyssä kirjeessä todetaan seuraavaa: ”Tiedän mihin tilanteeseen tämä saattaa teidät, mutta ymmärrätte varmasti, että saamastamme tarjouksesta on mahdotonta kieltäytyä.”

(97) ICI väitti, että Brenntagin aikaisemmin CWS:lle toimittamat määrät siirtyivät General Chemicalille eivätkä sille itselleen. Todellisuudessa General Chemical ei kuitenkaan tehnyt mitään erityistä tarjousta Rockwarelle eikä sille siirtynyt yhtään entisistä CWS:n toimitusmääristä.

— **CWS**

(98) Ennen CWS:n lasitehtaiden siirtymistä Rockwaren omistukseen ICI oli CWS:n päätoimittaja, jonka lisäksi CWS käytti toissijaisina toimittajinaan Alliedia ja TR:ää (Brenntagin silloinen nimi). Myös CWS:n tapauksessa ICI yritti varmistaa, että ostoja näiltä kilpailevilta toimittajilta rajoitetaan. Vuoden 1987 osalta ICI sai CWS:ltä sitoumuksen, jonka mukaan se pyrkii ”rajoittamaan Yhdysvalloista ostetun kalsinoidun soodan enintään 500 tonniin”. CWS antoi myös lupauksen (tosin melko epämääräisen), että se vähentää TR:ltä tehtyjä puolalaisen soodan ostoja, jotka tuolloin olivat 5 000 tonnia vuodessa.

— **Redfearn**

(99) Toinen asiakas, Redfern, oli ilmoittanut ICI:lle vuonna 1985, että se oli ”peruuttamattomasti sitoutunut pitämään yllä kilpailupainetta” ostamalla tiettyjä määriä Alliedilta. ICI pyrki jälleen kaikin tavoin saamaan selville Redfearnin kokonaistarpeen kunakin vuonna ja sitten tekemään lisäostoalennuksen sisältävän sopimuksen, joka rajoittaisi toiselta toimittajalta tehdyt ostot 2 500 tonniin vuodessa. Siten vuoden 1986 osalta sovittiin, että ”RNG aikoo ostaa vähintään 42 500 tonnia kalsinoitua soodaa ICI:ltä vuonna 1986 arvioidun kokonaisostomäärän ollessa 45 000 tonnia. Kaikki lisämäärät, joita mahdollisesti tarvitsette arvioidun kokonaismäärän lisäksi, ostetaan myös meiltä.”

(100) Vuotta 1987 koskevan järjestelyn mukaan Redfearn ostaisi ICI:ltä vähintään 45 000 tonnia odotetusta 47 500 tonnin kokonaiskulutuksestaan (eli noin 95 prosenttia tarpeestaan). Houkuttimena lisätonnien ostamiseen ICI:ltä tarjottiin 10 punnan alennusta.

(101) Samanlaiset järjestelyt tehtiin myös vuosina 1988 ja 1989.

— **Beatson Clarke**

(102) Lisäostoalennusjärjestelmän lisäksi ICI tarjosi lasinvalmistajille myös muunlaisia alennuksia tai hyvityksiä kuten vientitukialennuksia ja tuonninkorvausalennuksia. (Tämä menettely ei koske näitä alennuksia.)

(103) Ainakin yhdessä tapauksessa (Beatson Clarke) ICI teki asiakkaalle selväksi, että vuodesta 1985 lisäostoalennus ja muitakin erityisiä alennuksia myönnettäisiin ainoastaan silloin, jos asiakas tilaa koko tarpeensa ICI:ltä kunakin vuotena.

(104) Esimerkiksi vuoden 1988 osalta ICI kirjoitti Beatson Clarkelle vahvistaen, että ”aiotte ostaa kokonaistarpeenne

ICI:ltä ja tarjoamme teille seuraavaa tukea, joka perustuu 16 000 tonnin toimituksiin …".

(105) Beatson Clarken kanssa vuotta 1988 koskevista neuvotteluista käydystä kokouksesta tehdyssä ICI:n muistiossa todetaan seuraavaa "Minä... tein selväksi, että tarjous koski ainoastaan yrityksen kokonaistarvetta. (Beatson Clarken ostopäällikkö) teki myös selväksi, että hän oli valmis antamaan meille 100 prosenttia hankinnoista ja että kilpailua käytettäisiin ainoastaan neuvotteluvälineenä, jos toimintamme muuttuu täysin kohtuuttomaksi …".

(106) Samassa yhteydessä kirjoittaja toteaa myöhemmin, kuinka hän korosti Beatson Clarkelle "palkkiota kaikkien hankintojen tekemisestä ICI:ltä".

(107) ICI olikin kalsinoidun soodan ainoa toimittaja Beatson Clarkelle vuodesta 1985 tutkimusten aloittamiseen saakka.

(108) Tarkasteltavana olevassa asiassa tehtyjen tutkimusten jälkeen ICI luopui lisäostoalennusjärjestelmästään väittäen kuitenkin, että sen hinnoittelukäytäntöön tehdyt muutokset eivät millään tavoin merkinneet sen myöntämistä, että kyseessä olevat alennukset olisivat 81 artiklan vastaisia. ICI:n omat asiakirjat kuitenkin osoittavat, että se oli tietoinen alennusjärjestelmän kyseenalaisesta lainmukaisuudesta: vuoden 1989 ongelmia ja tavoitteita käsittelevässä muistiossa todetaan, että "lisäostoalennusten ja niiden vaihtoehtojen lainmukaisuutta on tutkittava".

ICI:n esittämät tärkeimmät väitteet

(109) ICI kielsi, että sen yleisenä strategiana olisi koskaan ollut tietyn toimittajan tai toimittajien sulkeminen markkinoilta. Lisäostoalennusten tarkoituksena ei sen mukaan ollut sulkea ketään markkinoilta. ICI:n mukaan niiden tarkoituksena oli "rohkaista ja tukea kasvua" ja sen vuoksi ne oli pakko yhdistää määriin, jotka ylittivät asiakkaan nimellis- tai perusmäärän. Ne olivat (ICI:n mukaan) vastaus asiakkaiden vaatimuksiin alennusjärjestelmän muuttamisesta, ja niistä neuvoteltiin erikseen asiakkaiden kanssa eikä minkään suunnitelman mukaan. ICI huomautti, että General Chemicalin pysyminen markkinoilla oli todiste siitä, ettei sen aikomuksena ollut poistaa kilpailua.

(110) ICI väitti myös, että sen oli pakko myöntää lisäostoalennus yhdessä tapauksessa (Rockware), koska sillä oli syytä uskoa, että Allied (myöhemmin General Chemical) oli tehnyt niin ensin.

Puolustukseksi esitettyjen väitteiden arviointi

(111) ICI:n väite, jonka mukaan lisäostoalennukset eivät olleet osa toimittajien markkinoilta sulkemiseen tähtäävää suunnitelmaa, on suoraan ristiriidassa sen omien sisäisten asiakirjojen kanssa. ICI teki selväksi, että sen aikomuksena oli poistaa TR (Brenntag) kokonaan raskaan (mutta ei kevyen) soodan toimittajana (ks. 66, 67 ja 68 kappale). General Chemicalin osalta komissio ei ole koskaan väittänyt, että ICI:n aikomuksena oli poistaa tämä tuottaja kokonaan markkinoilta. Tavoitteena oli varmistaa, että markkinoilla on edelleen toinen toimituslähde, mutta sen hinnat ja myyntimäärät ovat sellaiset, ettei se muodosta todellista uhkaa ICI:n määräävälle markkina-asemalle (ks. 66–70 kappale). Alennusjärjestelmän sattumanvaraista kehittymistä koskevaa väitettä on myös vaikea sovittaa yhteen ICI:n omien asiakirjojen ja varsinkin sen muistion kanssa, jossa todetaan, että lisäostoalennusten rahoittamiseen on lisävaroja 500 000 puntaa "sen varmistamiseksi, että kaikkien suurten asiakkaiden ostamien lisämäärien vapaasti tehtaalla -hinta pysyy 112,26 punnan eli General Chemicalin vähimmäishintasitoumuksen alapuolella" (ks. 77 ja 78 kappale).

(112) Mitä tulee väitteeseen, että ICI ainoastaan vastasi Alliedin luomaan kilpailuun, sitä tukevia todisteita ei ole muita kuin toteamus, että marraskuussa 1988 ICI uskoi General Chemicalin tarjonneen Rockwarelle lisäostoalennusta, jotta se saisi itselleen puolalaisen soodan osuuden entisen CWS:n toimituksista (ks. 95–99 kappale). General Chemicalin tarjous "johtaisi siihen, että keskimääräinen hinta olisi lähellä 112 puntaa/tonni vapaasti varastossa". Vaikka olisikin totta, että General Chemical tarjosi tässä tapauksessa erikoishintaa Rockwarelle (ICI näyttää itse asiassa erehtyneen tämän suhteen), se ei selitä ICI:n yleistä käytäntöä myöntää lisäalennuksia kaikille suurille irtotavaraa ostaville asiakkaille vähintään kolmen vuoden aikana ennen kyseistä päivää. ICI ei näytä väittävän, että General Chemical tarjosi erikoishintoja muille kuin Rockwarelle. Omien asiakirjojensa mukaan se uskoi, että General Chemicalin hinta oli noin 120 puntaa/tonni vapaasti varastossa. Edes Rockwaren yksittäistapauksessa ICI ei ole pystynyt selittämään, miksi General Chemicalin Rockwarelta perimän keskimääräisen hinnan ollessa 112 puntaa sen itsensä oli annettava lisäostoalennus, joka johti siihen, että Rockwaren ICI:ltä ostamien viimeisten 3 000 tonnin todellinen hinta oli ainoastaan 100,25 puntaa/tonni.

(113) Itse asiassa Allied ja sen seuraaja General Chemical eivät kumpikaan tarjonneet erityistä lisäostoalennusta Rockwarelle tai yhdellekään muullekaan asiakkaalle. Marraskuusta 1985 sen pakkauslasinvalmistajilta perimä hinta

ei alittanut listahintaa, joka oli 119 puntaa vapaasti tehtaalla, eikä se myöntänyt alennuksia tästä listahinnasta.

(114) Komissio katsoo sen vuoksi, että lisäalennuksia koskevan strategian syyt löytyvät yksityiskohtaisesti selitettyinä ICI:n omista asiakirjoista.

OSA II

OIKEUDELLINEN ARVIOINTI

A *EY:N PERUSTAMISSOPIMUKSEN 82 ARTIKLA*

1. 82 ARTIKLAN EHDOT

(115) Perustamissopimuksen 82 artiklan mukaan yhteismarkkinoille soveltumatonta ja kiellettyä on yhden tai useamman yrityksen määräävän aseman väärinkäyttö yhteismarkkinoilla tai niiden huomattavalla osalla, jos se on omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Määräävässä asemassa olevien yritysten asiakkailleen myöntämät erityisalennukset tai muut taloudelliset houkuttimet, joiden tarkoituksena on varmistaa asiakkaan kaikkien tilausten tai niistä suurimman osan saanti, voivat olla 82 artiklan nojalla kiellettyä kilpailua ehkäisevää toimintaa.

(116) Käsiteltävänä olevassa asiassa on päätettävä ennen kaikkea:

— oliko ICI:llä 82 artiklassa tarkoitettu määräävä asema,

— oliko väitetty toiminta tällaisen määräävän aseman väärinkäyttöä,

— oliko sillä tuntuva vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

2. MÄÄRÄÄVÄ ASEMA

a) ***Määritelmä***

(117) Käsitettä ”määräävä asema” ei määritellä 82 artiklassa. Yhteisöjen tuomioistuin on kuitenkin määritellyt kyseisessä artiklassa tarkoitetun määräävän aseman yrityksellä olevana taloudellisena vahvuutena, jonka ansiosta se pystyy estämään tehokkaan kilpailun säilymisen relevanteilla markkinoilla, koska se voi käyttäytyä merkittävässä määrin kilpailijoistaan ja asiakkaistaan ja viime kädessä kuluttajista riippumattomasti. Tällainen asema ei estä kilpailua kokonaisuudessaan mutta antaa siitä hyötyvälle yritykselle mahdollisuuden määritellä kilpailuolosuhteet tai vähintään vaikuttaa niihin tuntuvasti ja joka tapauksessa mahdollisuuden toimia suuressa määrin kilpailusta välittämättä ilman että siitä on sille haittaa (tuomio asiassa 85/76, Hoffman-La Roche v. komissio, 38 ja 39 kohta).

(118) Näin ollen määräävä asema tarkoittaa valtaa estää tehokas kilpailu. Tällainen valta voi ilmetä kykynä poistaa olemassa oleva kilpailu tai heikentää sitä vakavasti taikka estää mahdollisia kilpailijoita tulemasta markkinoille. Kuten tuomioistuin totesi, määräävän aseman olemassaolo ei kuitenkaan edellytä sitä, että määräävässä asemassa oleva tuottaja on poistanut kaiken mahdollisen kilpailun (ks. myös asia 27/76, United Brands v. komissio ([13]), 113 kohta).

(119) Määräävän aseman olemassaolo voi riippua useista eri tekijöistä, joista yksikään ei välttämättä yksin aiheuta määräävää asemaa.

b) ***Merkitykselliset markkinat***

(120) Sen määrittelemiseksi, onko yrityksellä määräävä asema, on ensinnäkin välttämätöntä selvittää liiketoiminta-ala, jolla kilpailuolosuhteet ja oletetusti määräävässä asemassa olevan yrityksen markkinavoima on arvioitava. Tämän avulla komissio pystyy selvittämään kyseisen yrityksen todelliset ja mahdolliset kilpailijat sekä muut tekijät, jotka voivat rajoittaa sen mahdollisuuksia käyttää väitettyä markkinavoimaa. On otettava huomioon väitetyn väärinkäytön luonne ja tapa, jolla kilpailua estetään kyseisessä tapauksessa (ks. tuomio asiassa 22/78, Hugin v. komissio ([14])).

(121) Nyt käsiteltävässä asiassa epäillyissä väärinkäytöksissä oli kyse siitä, että ICI on estänyt todellisen ja mahdollisen kilpailun muiden soodatoimittajien taholta.

(122) ICI on sekä kevyen että raskaan soodan tuottaja. Lähes kaikki lasinvalmistajat käyttävät raskasta soodaa, kun taas kemiallisissa ja metallurgian sovelluksissa suositaan kevytsoodaa. Vaikka ICI pyrki estämään pääasiassa raskaan soodan taholta tulevan kilpailun, olisi keinotekoista erottaa kevyt ja raskas sooda tiukasti toisistaan. ICI:n suurimmat kevytsoodaa ostavat asiakkaat saattoivat siirtyä käyttämään raskasta soodaa pienin pääomakustan-

([13]) Kok. 1978, s. 207.
([14]) Kok. 1979, s. 1869.

nuksin, ja lisäostoalennusjärjestelmä koski myös niitä. Sen vuoksi voidaan hyvin katsoa, että kevyt ja raskas sooda kuuluvat kumpikin merkityksellisille tuotemarkkinoille, joilla ICI:n markkinavoimaa ja erityisesti sen kykyä sulkea kilpailijat pois markkinoilta on arvioitava.

(123) ICI:n markkinavoiman arvioimiseksi yhteisö voidaan jakaa kahteen suureen alueeseen tai "vaikutusalueeseen", joista toisella määräävässä asemassa on Solvay ja toisella ICI.

(124) Olosuhteet olivat Yhdistyneessä kuningaskunnassa edellä mainituista syistä suhteellisen homogeeniset ja erosivat olosuhteista muissa jäsenvaltioissa. ICI oli ainoa kansallinen tuottaja ja Solvay ja muut länsieurooppalaiset tuottajat eivät markkinoineet tuotettaan sen "kotialueella". ICI:n tärkeät asiakkaat yhteisössä sijaitsivat kaikki Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

(125) Siten asianmukaiset tuote- ja maantieteelliset markkinat, joilla ICI:n taloudellista voimaa on arvioitava, olivat kalsinoidun soodan Yhdistyneen kuningaskunnan markkinat.

(126) Yhdistynyt kuningaskunta muodostaa 82 artiklassa tarkoitetun "yhteismarkkinoiden merkittävän osan".

c) ***Markkinavoima***

(127) ICI:n omissa asiakirjoissa tunnustetaan, että sillä oli määräävä asema Yhdistyneessä kuningaskunnassa. ICI:llä koko tarkasteluajanjakson ajan ollut yli 90 prosentin markkinaosuus on jo sinällään vahva todiste merkittävästä markkinavoimasta. Vaikka markkinaosuus onkin tärkeä tekijä, se on kuitenkin ainoastaan yksi niistä tekijöistä, joiden perusteella määräävä asema voi syntyä. Markkinaosuuden merkitys voi vaihdella tapauskohtaisesti kyseisten markkinoiden ominaispiirteiden mukaan.

(128) Markkinavoiman arvioimiseksi käsiteltävänä olevassa asiassa komissio ottaa huomioon kaikki merkitykselliset taloudelliset todisteet, joihin sisältyvät seuraavat tekijät:

i) lähes monopoliasema, joka ICI:llä oli ollut useiden vuosien ajan Yhdistyneessä kuningaskunnassa;

ii) kilpailun puuttuminen Solvayn ja muiden länsieurooppalaisten tuottajien taholta;

iii) epätodennäköisyys, että markkinoille tulisi uusi synteettisen kalsinoidun soodan tuottaja, joka perustaisi tuotantolaitoksia yhteisöön;

iv) ICI:n asema kaikkien suurten asiakkaiden yksinomaisena tai lähes yksinomaisena toimittajana;

v) se, että asiakkaat pitävät General Chemicalia ja Brenntagia ainoastaan toissijaisina toimittajina;

vi) polkumyyntitoimenpiteiden antama suoja yhdysvaltalaisia ja itäeurooppalaisia tuottajia vastaan;

vii) polkumyyntisitoumusten General Chemicalille asettamat hinnoittelurajoitukset;

viii) ICI:n kyky pitää useiden vuosien ajan hintataso muita jäsenvaltioita korkeammalla;

ix) suurimpien asiakkaiden ja ICI:n riippuvaisuus toisistaan ja niiden käsitys yhteisestä edusta;

x) ICI:n onnistunut strategia, jonka tarkoituksena oli pitää General Chemicalin ja Brenntagin asema ja/tai tehokkuus kilpailijoina mahdollisimman pienenä ja säilyttää oma johtava markkinaosuutensa Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

(129) ICI:n markkinavoimaa arvioidessaan komissio otti huomioon mahdollisuudet korvata kalsinoitu sooda kaustisella soodalla ja päinvastoin. Kaustista soodaa (natriumhydroksidia) käytetään paljon paperin ja alumiinin valmistuksessa ja se voi teoriassa korvata myös kalsinoidun soodan alkalin lähteenä tietyissä sovelluksissa, erityisesti pesuaineiden valmistuksessa ja metallurgian prosesseissa. Myös päinvastainen tilanne on mahdollinen: kalsinoitu sooda muodostaa teoriassa vaihtoehdon kaustiselle soodalle joissakin prosesseissa. Käytännössä kaustisen soodan saatavuus ei kuitenkaan muodostanut tuntuvaa rajoitusta ICI:llä Yhdistyneessä kuningaskunnassa olleelle markkinavoimalle, joka perustui pääasiassa toimituksiin lasinvalmistajille, joista korkeintaan muutamat olisivat olleet valmiita käyttämään kaustista soodaa kalsinoidun soodan asemasta.

(130) Kaustista soodaa syntyy PVC:n valmistuksessa perusraaka-aineena käytettävän kloorin valmistuksen sivutuotteena. Koska kloorin pitkäaikainen varastointi ei ole mahdollista, sen valmistusmäärät suunnitellaan PVC:n kysynnän mukaan. Kaustisen soodan tuotanto vaihtelee kloo-

rin tuotannon mukaisesti. Sen kysyntä puolestaan riippuu suuressa määrin paperiteollisuuden tarpeesta. Toisin kuin kalsinoidun soodan hinta, kaustisen soodan hinta vaihteli sen vuoksi huomattavasti.

(131) Tarkasteluajanjaksolla kaustisesta soodasta oli pulaa, toisin sanoen kaustisen soodan kysynnän kasvu oli suurempaa kuin kloorin kysynnän kasvu: tuotetta oli liian vähän tarjolla eikä tilanteen odotettu muuttuvan lähiaikoina. Se oli myös huomattavasti kalliimpaa kuin vastaava määrä kalsinoitua soodaa. Sen vuoksi kalsinoidun soodan käyttäjillä ei ollut syitä siirtyä käyttämään kaustista soodaa. Lisäksi siirtyminen kalsinoidusta soodasta kaustiseen soodaan edellyttää huomattavia pääomainvestointeja. Vaikka kaustista soodaa tarjottaisiinkin tiettynä ajankohtana runsaasti, markkinoiden syklinen luonne ja epävarmuus tulevasta hinnoittelusta ovat siirtymistä ehkäiseviä tekijöitä.

(132) Lasinvalmistuksen alalla – kalsinoidun soodan tärkein kuluttaja – korvaaminen kaustisella soodalla on vieläkin vähemmän todennäköistä kuin metallurgia- ja pesuainesovelluksissa. Teoriassa korkeintaan 15 prosenttia lasinvalmistajien alkalitarpeesta voidaan täyttää kaustisella soodalla. Myös tällöin pääomainvestoinnit tuotantolaitoksen muuttamiseen ovat välttämättömiä. Käytännössä yksikään Yhdistyneen kuningaskunnan lasinvalmistajista ei ole siirtynyt käyttämään kaustista soodaa.

(133) On myös syytä huomata, että suurimmat kalsinoidun soodan tuottajat (Solvay, ICI, AKZO) tuottivat noin kolmanneksen yhteisössä tuotetusta kaustisesta soodasta. Yhdistyneessä kuningaskunnassa ICI oli johtava kaustisen soodan tuottaja.

(134) ICI väitti myös, että lasimurskan (murskattu kierrätyslasi) saatavuus esti sitä pääsemästä määräävään asemaan. Pakkauslasin valmistuksessa asiakas voi lasimurskaa käyttämällä pienentää kalsinoidun soodan tarvettaan jopa 15 prosenttia ja sopivan tekniikan avulla mahdollisesti vielä enemmän. On mahdollista, että lasimurskan käyttö pienentää asiakkaiden riippuvuutta kalsinoidun soodan toimittajista yleensä. Se ei kuitenkaan pienennä kalsinoidun soodan voimakkaan tuottajan mahdollisuuksia sulkea kyseisen tuotteen pienempiä tuottajia markkinoilta.

(135) Sen vuoksi korvaamismahdollisuudet eivät rajoittaneet ICI:n mahdollisuuksia käyttää markkinavoimaansa muita kalsinoidun soodan tuottajia vastaan.

(136) Edellä esitettyjen seikkojen perusteella komissio päättelee, että ICI:llä oli kaikkina merkityksellisinä aikoina 82 artiklassa tarkoitettu määräävä asema.

3. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN VÄÄRINKÄYTTÖ

(137) Kuten yhteisöjen tuomioistuin on todennut useissa asioissa, sellainen määräävässä asemassa olevan yrityksen toiminta, joka vaarantaa EY:n perustamissopimuksen 3 artiklan g alakohdan (aiemmin ETY:n perustamissopimuksen 3 artiklan f alakohta) tavoitteet kilpailun rakennetta uhkaamalla, voi rikkoa 82 artiklaa. Tuomioistuin on tuominnut käyttäytymisen, joka estää olemassa olevaa kilpailua tai uuden kilpailun kehittymistä. Käytännöt, joiden tarkoituksena on estää kilpailijoilta asiakkaiden saanti sitomalla asiakkaat määräävässä asemassa olevaan toimittajaan, on katsottu määräävän aseman väärinkäytöksi joissain merkittävimmissä tuomioissa (asia 40/73, Suiker Unie v. komissio ([15]); asia 85/76, Hoffmann-La Roche v. komissio; asia 322/81, Nederlandsche Banden Industrie v. Michelin ([16]); ks. myös komission päätös 89/22/ETY, British Gypsum/BPB Industries ([17])).

(138) Käsiteltävänä oleva asia koskee asiakkaiden sitomista ICI:hin usein eri keinoin, joilla kaikilla oli sama kilpailua ehkäisevä tavoite: lisäostoalennukset, yksinostolausekkeet ja (vähintään yhdessä tapauksessa) muiden taloudellisten etujen myöntäminen ainoastaan sillä edellytyksellä, että asiakas hankkii kokonaistarpeensa ICI:ltä.

i) ***"Lisäostoalennukset"-Rabatte***

(139) Järjestelmän luonteen ja ICI:n omien sisäisten asiakirjojen perusteella on selvää, että lisäostoalennusten tarkoituksena oli estää tehokas kilpailu seuraavin keinoin:

— houkuttelemalla asiakkaat hankkimaan ICI:ltä lisätonnit, jotka ne muutoin saattaisivat hankkia toiselta toimittajalta,

— tekemällä General Chemicalin kilpailuvaikutus mahdollisemman pieneksi tai olemattomaksi rajoittamalla sen asema markkinoilla hintojen, myyntimäärien ja asiakkaiden suhteen sellaiseksi, että se takaa ICI:llä käytännössä olleen monopolin jatkumisen,

— poistamalla Brenntag markkinoilta tai vähintään tekemällä sen kilpailuvaikutus mahdollisimman pieneksi,

([15]) Kok. 1975, s. 1663.
([16]) Kok. 1983, s. 3465.
([17]) EYVL L 10, 13.1.1989, s. 50.

— tekemällä mahdollisimman pieneksi riski, että asiakkaat kääntyvät vaihtoehtoisten toimituslähteiden kuten sisartuottajien, välittäjien tai muiden ETY:n tuottajien puoleen,

— säilyttämällä ICI:llä käytännössä ollut monopoli ja vahvistamalla sitä Yhdistyneen kuningaskunnan kalsinoidun soodan markkinoilla.

(140) Koska ostomäärä, jonka jälkeen alennuksia alettiin myöntää, vaihteli huomattavasti asiakkaan mukaan, lisäostoalennusjärjestelmä ja siihen liittyvät hintaedut eivät riippuneet kustannuksista, joita ICI:lle aiheutui toimitetuista määristä, vaan siitä, että asiakas ostaa tarvitsemansa lisämäärät ICI:ltä.

(141) Tällaiset käytännöt voivat kuulua 82 artiklan soveltamisalaan myös silloin, kun ei ole sopimusvelvoitetta tai nimenomaista lauseketta, jonka mukaan asiakkaan on hankittava tarpeensa ainoastaan määräävässä asemassa olevalta yritykseltä. Jo se riittää, että tarjotun houkuttimen tavoitteena tai tuloksena on asiakkaiden sitominen määräävässä asemassa olevaan tuottajaan.

ii) ***Yksinostolausekkeet ja kilpailijoilta ostamisen rajoittaminen***

(142) Määräävässä asemassa olevan yrityksen sitoessa asiakkaita – vaikka se tapahtuisikin asiakkaiden pyynnöstä – velvoitteella tai lupauksella, jonka mukaan niiden on hankittava koko tai lähes koko tarpeensa yksinomaan kyseiseltä yritykseltä, kyse on vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan 82 artiklan rikkomisesta (Hoffmann-La Roche v. komissio, 89 kohta).

(143) Sillä ei ole merkitystä, onko velvoite määrätty ilman muita ehtoja vai onko siihen suostuttu alennuksen myöntämisen vuoksi.

(144) ICI:n toimitussopimusten sisältämien ostomääriä koskevien määräysten mahdollisia kilpailunvastaisia vaikutuksia on arvioitava General Chemicalia ja Brenntagia koskevan ICI:n politiikan perusteella. ICI:n toimitiloista löydetyt asiakirjat osoittavat, että ICI piti huolta siitä, ettei se poistanut kaikkia kilpailijoita kokonaan. Oli ICI:n etujen mukaista varmistaa, että vähintään General Chemical säilyi Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla – sen hintojen ja myyntimäärien pysyessä tiukasti määritellyissä rajoissa – muodostaen siten useimpien suurten asiakkaiden toivoman toissijaisen toimittajan olematta kuitenkaan todellinen kilpailu-uhka ICI:n lähes monopoliasemalle.

(145) Selvittämällä kunkin suuren asiakkaan kokonaistarpeen ICI pystyi muokkaamaan lisäostoalennusjärjestelmänsä sellaiseksi, että sen avulla oli mahdollista poistaa kilpailijat tai tehdä niiden asemasta mahdollisimman merkityksetön. Useissa tapauksissa asiakkaalta saatiin vakuutus, että se vähentää ostojaan kilpailijoilta tai rajoittaa ne tiettyyn määrään. Beatson Clarken tapauksessa määrättiin selvästi, että asiakkaan on hankittava koko tarpeensa ICI:ltä.

(146) Tällaiset järjestelyt rajoittavat huomattavasti asiakkaan sopimukseen perustuvaa vapautta, estävät kilpailijoiden markkinoille tulon ja merkitsevät käytännössä samaa kuin yksinoikeuslauseke.

(147) Suurten asiakkaiden kanssa tehdyt sopimukset merkitsivät sitä, että ne olivat sidottuja ICI:hin lähes koko tarpeensa osalta (ja vähintään yhdessä tapauksessa koko tarpeensa osalta), ja että muiden toimittajien kilpailuvaikutus tehtiin mahdollisimman pieneksi.

iii) ***Muut taloudelliset houkuttimet***

(148) Toiminnassaan Beatson Clarken kanssa ICI antoi myös ymmärtää, että lisäostoalennuksen lisäksi myönnettävän "tukipaketin" ([18]) saamisen ehtona oli se, että yritys lupaa ostaa koko tarpeensa ICI:ltä; tämä ehto vahvistettiin myöhemmin kirjallisesti. Tämän erityisen houkuttimen tavoitteena ja vaikutuksena oli ICI:n aseman vahvistaminen asiakkaan toimittajana ja kilpailun estäminen.

(149) Kaikkien edellä 139–147 kappaleessa kuvailtujen toimenpiteiden tarkoituksena oli poistaa muiden kalsinoidun soodan tuottajien tai toimittajien mahdollisuudet kilpailla ICI:n kanssa tai rajoittaa niitä. Toimenpiteitä tarkasteltaessa on otettava huomioon ICI:n selvästi ilmaistu strategia hankkia käytännössä (mutta ei sataprosenttisesti) monopoli Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla. Siten ne vahvistivat ICI:n määräävää asemaa tavalla, joka on ristiriidassa 82 artiklan sisältämän kilpailun käsitteen kanssa.

(150) Alennukset eivät ole yhteydessä mahdollisiin kustannuseroihin, jotka perustuvat toimitettuihin määriin, vaan niiden tarkoituksena oli varmistaa, että asiakas ostaa koko tarpeensa tai suurimman osan tarpeestaan ICI:ltä. Siten lisäostoalennusjärjestelmä vaihteli huomattavasti asiakkaasta toiseen sen osalta, mistä myyntimäärästä

([18]) ICI:n "tukipakettien" (tuonninkorvaus, vientituki) yhteensopivuus 81 tai 82 artiklan kanssa ei kuulu tämän menettelyn piiriin. Komissio keskittyy tässä asiassa paketin ja asiakkaan kokonaistarpeen väliseen yhteyteen.

alennusjärjestelmää alettiin soveltaa. Lisäksi eroja oli alennuksen suuruudessa tonnilta vaihdellen 6 punnasta tonnilta 30 puntaan tai yli sen.

4. VAIKUTUS JÄSENVALTIOIDEN VÄLISEEN KAUPPAAN

(151) Perustamissopimuksen 82 artikla ei koske pelkästään sellaista väärinkäyttöä, joka voi suoraan haitata kuluttajia, vaan myös sellaista väärinkäyttöä, joka voi haitata kuluttajia välillisesti heikentämällä yhteismarkkinoiden tehokasta kilpailurakennetta, joka mainitaan 3 artiklan g alakohdassa.

(152) Toimenpiteet, jotka ICI toteutti varmistaakseen määräävän asemansa ja käytännössä monopolinsa säilymisen Yhdistyneessä kuningaskunnassa, kohdistuivat ensi sijassa yhteisön ulkopuolelta (Yhdysvallat ja Puola) tulevaan suoraan kilpailuun eivätkä niinkään muihin yhteisön tuottajiin. Lisäostoalennuksia ja muita kilpailua ehkäiseviä järjestelyjä on kuitenkin tarkasteltava ottaen huomioon kokonaistilanne eli kansallisten markkinoiden täydellinen erottaminen toisistaan yhteisössä. ICI:n asiakirjoissa korostetaan sen kaupallisen strategian edellyttäneen sitä, että Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla säilyy, tosin pienessä mittakaavassa, yksi yhdysvaltalainen tuottaja toisena toimittajana, jota ICI voi hallita polkumyyntitoimenpiteiden avulla.

(153) ICI halusi siten General Chemicalin pysyvän Yhdistyneessä kuningaskunnassa ”vaihtoehtona”: jos General Chemical jättäisi markkinat kokonaan, asiakkaat voisivat alkaa etsiä vaihtoehtoisia ja mahdollisesti halvempia toimituslähteitä Länsi-Euroopan mantereelta.

(154) Lisäksi se, että ICI:n toiminta kohdistui erityisesti yhteisön ulkopuolelta tulevaan kilpailuun, ei sulje pois tuntuvaa vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. ICI:n määräävän aseman säilyminen ja vahvistuminen Yhdistyneessä kuningaskunnassa vaikuttaa kilpailun kokonaisrakenteeseen yhteismarkkinoilla ja varmistaa, että markkinoiden toisistaan erottamiseen perustuva vallitseva tilanne säilyy.

B *ASETUKSESSA N:o 17 OLEVAN 15 ARTIKLAN 2 KOHTA*

(155) Asetuksessa N:o 17 olevan 15 artiklan 2 kohdan nojalla komissio voi päätöksellä määrätä yrityksille sakon, joka on vähintään 1 000 euroa ja enintään 1 miljoona euroa taikka tätä suurempi mutta enintään 10 prosenttia kunkin rikkomiseen osallisen yrityksen edellisen tilikauden liikevaihdosta, jos ne tahallaan tai tuottamuksesta rikkovat 82 artiklaa. Sakon suuruutta määrättäessä on otettava huomioon rikkomisen vakavuus ja kesto.

1. VAKAVUUS

(156) Komissio katsoo, että tässä asiassa on kyse erityisen vakavasta 82 artiklan rikkomisesta. Rikkominen oli osa harkittua politiikkaa, jonka tavoitteena oli vahvistaa ICI:n määräävää asemaa kalsinoidun soodan markkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa tavalla, joka on pohjimmiltaan ristiriidassa perustamissopimuksen perustavoitteiden kanssa. Lisäksi sen tarkoituksena oli erityisesti rajoittaa tai vahingoittaa tiettyjen kilpailijoiden liiketoimintaa.

(157) Estämällä pitkäksi aikaa kaikkien kilpailijoiden myyntimahdollisuudet ICI aiheutti pysyvää vahinkoa kyseisten markkinoiden rakenteelle kuluttajien vahingoksi.

(158) Komission kanssa vuosina 1980–1982 käymiensä laajojen neuvottelujen seurauksena ICI oli hyvin tietoinen 82 artiklan määräyksistä. ICI otti lisäostoalennukset käyttöön noin vuonna 1983 vakuutettuaan vähän aikaa aikaisemmin komissiolle, että se ei tarjoa asiakkaille erityisiä houkuttimia, jotta nämä hankkisivat kalsinoidun soodan koko tai lähes koko tarpeensa ICI:ltä.

(159) Komissio on useissa aikaisemmissa tapauksissa määrännyt ICI:lle huomattavia sakkoja seuraavilla kemianteollisuuden aloilla toteutetuista salaisista järjestelyistä: väriaineet, polypropyleeni, PVC.

2. KESTO

(160) Rikkominen alkoi noin vuonna 1983 – vähän aikaa komission kanssa käytyjen neuvottelujen ja komission menettelyn lopettamisen jälkeen – ja jatkui vähintään vuoden 1989 loppuun.

(161) Komissio ottaa huomioon, että ICI luopui lisäostoalennusjärjestelmästä 1 päivänä tammikuuta 1990.

C *MENETTELYT YHTEISÖJEN ENSIMMÄISEN OIKEUSASTEEN TUOMIOISTUIMESSA JA YHTEISÖJEN TUOMIOISTUIMESSA*

(162) Komissio teki 19 päivänä joulukuuta 1990 käsiteltävänä olevasta asiasta päätöksen 91/300/ETY ETY:n perus-

tamissopimuksen 86 artiklan nojalla todeten, että ICI oli syyllistynyt rikkomiseen, ja määräten 10 miljoonan euron sakon. Päätös annettiin yritykselle tiedoksi kirjatulla kirjeellä 1 päivänä maaliskuuta 1991. ICI valitti päätöksestä yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimeen 14 päivänä toukokuuta 1991 ja pyysi päätöksen kumoamista. ICI täydensi valitustaan 2 päivänä huhtikuuta 1992 vetoamalla uuteen perusteeseen, jonka mukaan päätös olisi julistettava mitättömäksi ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen 27 päivänä helmikuuta 1992 yhdistetyissä asioissa T-79/89, 84/89, 85/89, 86/89, 89/89, 91/89, 92/89, 94/89, 96/89, 98/89, 102/89 ja 104/89 – BASF ym. v. komissio ([19]) antaman tuomion mukaisesti. Yhteisöjen tuomioistuin antoi 15 päivänä kesäkuuta 1994 tuomion asiassa C-137/92P – komissio v. BASF ym. ([20]) kyseistä tuomiota koskevasta komission valituksesta ja kumosi päätöksen sillä perusteella, että komissio ei ollut noudattanut silloisen työjärjestyksensä 12 artiklaa, jonka mukaan päätöksen todistusvoimaiset kielitoisinnot on vahvistettava puheenjohtajan ja pääsihteerin allekirjoituksilla.

(163) Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin totesi asiassa T-37/91 ICI v. komissio ([21]) 29 päivänä kesäkuuta 1995 antamassaan tuomiossa, joka koski nyt käsiteltävänä olevassa asiassa 19 päivänä joulukuuta 1990 tehtyä komission päätöstä, että ICI:n esittämä uusi peruste oli hyväksyttävä, ja todettuaan, että päätöksen tekstiä ei ollut saatettu todistusvoimaiseksi ennen päätöksen tiedoksiantamista, se kumosi päätöksen EY:n perustamissopimuksen 173 artiklassa (nykyisin tarkistuksen jälkeen 230 artikla) tarkoitetun olennaisen menettelymääräyksen rikkomisen vuoksi.

Komissio valitti tuomiosta yhteisöjen tuomioistuimeen. Yhteisöjen tuomioistuin hylkäsi komission valituksen 6 päivänä huhtikuuta 2000 asiassa C-286/95P antamassaan tuomiossa ([22]).

(164) Yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin totesi 20 päivänä huhtikuuta 1999 yhdistetyissä asioissa T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94, T-314/94, T-315/94, T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94, T-329/94 ja T-335/94 – LVM ym. v. komissio ([23]) antamassaan tuomiossa (”PVC II”), että komissiolla on oikeus tehdä uudelleen päätös, joka on kumottu puhtaasti menettelyvirheen takia. Uusi päätös voidaan tällöin tehdä ilman uutta hallinnollista menettelyä. Komissiolla ei ole velvollisuutta järjestää uutta suullista kuulemista, jos uusi päätös ei sisällä alkuperäisessä päätöksessä esitettyjen väitteiden lisäksi uusia väitteitä. Asianosaisten yritysten puolustautumisoikeuksia ei loukata, jos uusi päätös tehdään kohtuullisessa ajassa.

(165) Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin vahvisti myös komission tavan tulkita vanhentumisajoista liikennettä ja kilpailua koskeviin Euroopan talousyhteisön sääntöihin liittyvissä menettelyissä ja niiden nojalla määrättyjen seuraamusten täytäntöönpanosta 26 päivänä marraskuuta 1974 annettua neuvoston asetusta (ETY) N:o 2988/74 ([24]).

(166) Asetuksen (ETY) N:o 2988/74 mukaan komission toimivaltaa määrätä sakkoja kilpailusääntöjen rikkomisesta koskee viiden vuoden vanhentumisaika. Jatkettujen tai uusittujen rikkomisten osalta aika alkaa kulua siitä päivästä, jona rikkominen on lakannut (tässä asiassa 31 päivästä joulukuuta 1989).

(167) Asetuksen (ETY) N:o 2988/74 2 artiklan mukaan kaikki komission suorittamat toimenpiteet rikkomisen esitutkinnan tai rikkomiseen liittyvän menettelyn toimittamiseksi keskeyttävät menettelyyn sovellettavan vanhentumisajan. Kun vanhentumisaika keskeytyy tällä tavoin, se alkaa kulua uudestaan kustakin keskeytymisestään, mutta sakkojen määräämisen ehdoton takaraja on se päivä, jona pituudeltaan kahta vanhentumisaikaa vastaava määräaika on kulunut komission määräämättä sakkoa, toisin sanoen 10 vuotta rikkomisen lakkaamisesta.

(168) Asetuksen (ETY) N:o 2988/74 2 artiklan 1 kohdassa luetellaan vanhentumisajan kulumisen keskeyttäviä komission toimenpiteitä, joihin kuuluu väitetiedoksiannon antaminen. Luettelo ei ole tyhjentävä. Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin jätti avoimeksi kysymyksen, muodostaako kumotun päätöksen tekeminen vanhentumisajan keskeyttävän toimenpiteen, mutta vaikka ICI:lle lähetettyä väitetiedoksiantoa pidettäisiin viimeisenä 2 artiklassa tarkoitettuna toimenpiteenä, josta aika alkaa kulua uudelleen, komissiolla olisi 2 artiklan nojalla ollut päätöksen tekemiseen aikaa 13 päivään maaliskuuta 1995 saakka.

(169) Aikaa on pidennettävä ajalla, jonka päätöstä koskeva oikeudenkäynti oli vireillä tuomioistuimessa. Asetuksen (ETY) N:o 2988/74 3 artiklan mukaan menettelyyn sovellettava vanhentumisaika pysähtyy ajaksi, jonka komission päätöstä koskeva oikeudenkäynti on vireillä tuomioistuimessa (käsittää tässä tapauksessa myös ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen).

([19]) Kok. 1992, s. II-315.
([20]) Kok. 1994, s. I-2555.
([21]) Kok. 1995, s. II-1901.
([22]) Kok. 2000, s. I-2341.
([23]) Kok. 1999, s. II-931.
([24]) EYVL L 319, 29.11.1974, s. 1.

(170) Kuten ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin totesi PVC II -tuomionsa 1098 kohdassa, 3 artiklaa on erityisesti tarkoitus soveltaa tapauksissa, joissa kumotaan rikkomisen toteamisesta ja sakon määräämisestä tehty päätös. Vanhentumisaika pysähtyy siten niin pitkäksi aikaa kuin päätöstä 91/300/ETY koskeva oikeudenkäynti oli vireillä ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimessa ja yhteisöjen tuomioistuimessa.

(171) Tarkasteltavana olevassa asiassa ICI valitti ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimeen 14 päivänä toukokuuta 1991, ja ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin antoi tuomionsa 29 päivänä kesäkuuta 1995. Komissio valitti yhteisöjen tuomioistuimeen 30 päivänä elokuuta 1995, ja lopullinen tuomio annettiin 6 päivänä huhtikuuta 2000. Vaikka ei laskettaisikaan mukaan aikaa, joka kului ensimmäisen oikeusasteen tuomiosta valituksen tekemiseen yhteisöjen tuomioistuimeen, vanhentumisaika pysähtyi vähintään 8 vuodeksi, 8 kuukaudeksi ja 22 päiväksi.

(172) Kun tämä keskeytymisaika lisätään 13 päivän maaliskuuta 1995 jälkeen, komissiolla on vuoden 2003 loppuun aikaa tehdä kumottu päätös uudelleen,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Imperial Chemical Industries plc (ICI) on rikkonut ETY:n perustamissopimuksen 86 artiklaa (nykyisin EY:n perustamissopimuksen 82 artikla) noin vuodesta 1983 vähintään vuoden 1989 loppuun toiminnalla, jonka tarkoituksena oli poistaa kilpailu tai rajoittaa sitä huomattavasti ja joka muodostui seuraavista toimenpiteistä:

a) lisäostomääriin liittyvien huomattavien alennusten ja muiden taloudellisten houkuttimien myöntäminen sen varmistamiseksi, että asiakkaat ostavat koko tai lähes koko tarpeensa ICI:ltä;

b) asiakkaiden suostutteleminen ostamaan koko tai lähes koko tarpeensa ICI:ltä ja/tai rajoittamaan ostonsa kilpailijoilta tiettyyn määrään;

c) ainakin yhdessä tapauksessa alennusten ja muiden taloudellisten etujen myöntäminen ainoastaan sillä edellytyksellä, että asiakas suostuu ostamaan koko tarpeensa ICI:ltä.

2 artikla

ICI:lle määrätään 1 artiklassa tarkoitetusta rikkomisesta 10 miljoonan euron sakko.

Määrätty sakko on maksettava kolmen kuukauden kuluessa tämän päätöksen tiedoksiantamisesta seuraavalle pankkitilille:

Tili nro 642-0029000-95
Euroopan komissio
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
SWIFT-koodi: BBVABEBB
IBAN-koodi: BE76 6420 0290 0095
Avenue des Arts / Kunstlaan, 43
B-1040 Bruxelles/Brussel.

Määräajan päätyttyä peritään ilman eri toimenpiteitä korkoa, jota Euroopan keskuspankki sovelsi perusrahoitusoperaatioissaan sen kuukauden ensimmäisenä työpäivänä, jona tämä päätös on tehty, ja johon lisätään 3,5 prosenttiyksikköä, eli yhteensä 8,32 prosenttia.

3 artikla

Tämä päätös on osoitettu Imperial Chemical Industries plc:lle, 9 Millbank, London SW1P 3JF, Yhdistynyt kuningaskunta.

Tämä päätös on täytäntöönpanokelpoinen EY:n perustamissopimuksen 256 artiklan mukaisesti.

Tehty Brysselissä 13 päivänä joulukuuta 2000

Komission puolesta

Mario MONTI

Komission jäsen