YHTEISÖJEN TUOMIOISTUIMEN TUOMIO
14 päivänä helmikuuta 1978 *

Asiassa 27/76,

United Brands Company, New Jersey, Yhdysvallat,

ja

United Brands Continentaal BV, Alankomaiden oikeuden mukaan perustettu yhtiö, kotipaikka 3002 Rotterdam, 3 Van Vollenhovenstraat, edustajinaan ja avustajinaan asianajajat Ivo Van Bael ja Jean-François Bellis, Bryssel, prosessiosoite Luxemburgissa Elvinger ja Hossin asianajotoimisto, 84 Grand Rue,

kantajina,

vastaan

Euroopan yhteisöjen komissio, asiamiehinään oikeudelliset neuvonantajansa Antonio Marchini-Camia ja John Temple Lang, prosessiosoite Luxemburgissa c/o Mario Cervino, Bâtiment Jean Monnet,

vastaajana,

jossa yhteisöjen tuomioistuinta vaaditaan kumoamaan 17.12.1975 tehty komission päätös "IV/26.699 Chiquita" (EYVL N:o L 95, 9.4.1976, s. 1 ja sitä seuraavat sivut), jossa komissio on todennut, että kantajien tuottamien ja maahantuomien banaanien kaupan pitämisessä on rikottu ETY:n perustamissopimuksen 86 artiklaa, ja jossa vaaditaan vahingonkorvauksia sekä komission UBC:lle määräämän sakon

* Oikeudenkäyntikieli: englanti.

poistamista tai alentamista,

YHTEISÖJEN TUOMIOISTUIN,

toimien kokoonpanossa: presidentti H. Kutscher, jaostojen puheenjohtajat M. Sørensen ja G. Bosco sekä tuomarit A. M. Donner, J. Mertens de Wilmars, A. J. Mackenzie Stuart ja A. Touffait,

julkisasiamies: H. Mayras,
kirjaaja: A. Van Houtte,

on antanut seuraavan

tuomion

1 United Brands Company, New York (jäljempänä UBC), ja sen edustajana toimiva United Brands Continentaal BV, Rotterdam (jäljempänä UBCBV), ovat yhteisöjen tuomioistuimeen 15.3.1976 saapuneessa kanteessaan vaatineet yhteisöjen tuomioistuinta kumoamaan 17.12.1975 tehdyn komission päätöksen, joka on sittemmin julkaistu *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä* L 95, 9.4.1976, jonka otteisiin viitataan tässä tuomiossa.

2 Käytännöllisten syiden vuoksi molempiin kantajiin viitataan tässä tuomiossa lyhenteellä UBC.

3 Edellä tarkoitetun päätöksen 1 artiklassa todetaan, että UBC on rikkonut ETY:n perustamissopimuksen 86 artiklaa

a) velvoittaessaan Saksaan, Tanskaan, Irlantiin, Alankomaihin sekä Belgian ja Luxemburgin talousliittoon (UEBL) sijoittautuneet kypsyttäjä-jälleenmyyjänsä olemaan jälleenmyymättä UBC:n banaaneja raakoina;

b) soveltaessaan Chiquita-banaaneja myydessään erilaisia hintoja eri kauppakumppaneiden, jotka Scipio-ryhmää lukuun ottamatta ovat edellä mainittuihin valtioihin sijoittautuneita kypsyttäjä-jälleenmyyjiä, samankaltaisiin suorituksiin;

c) soveltaessaan kohtuuttomia myyntihintoja myydessään Chiquita-banaaneja Saksaan (Scipio-ryhmää lukuun ottamatta), Tanskaan, Alankomaihin sekä Belgian ja Luxemburgin talousliittoon sijoittautuneille asiakkailleen; ja

d) keskeyttäessään Chiquita-banaanien toimittamisen Th. Olesen A/S -yhtiölle, Valby, Kööpenhamina (jäljempänä Olesen), 10.10.1973–11.2.1975 väliseksi ajaksi.

4 Päätöksen 2 artiklassa on UBC:lle määrätty 1 artiklassa todetuista rikkomisista yhden miljoonan laskentayksikön suuruinen sakko.

5 Päätöksen 3 artiklassa UBC:tä kehotetaan

a) viipymättä lopettamaan 1 artiklassa todetut rikkomiset, ellei se ole niitä itse jo aiemmin lopettanut;

b) sekä tätä tarkoitusta varten

- ilmoittamaan kaikille Saksaan, Tanskaan, Irlantiin, Alankomaihin sekä Belgian ja Luxemburgin talousliittoon sijoittautuneille kypsyttäjä-jälleenmyyjille raakojen banaanien jälleenmyyntikiellon poistamisesta sekä ilmoittamaan asiasta komissiolle viimeistään 1.2.1976, ja

- ilmoittamaan komissiolle kaksi kertaa vuodessa (viimeistään 20.1. ja 20.7. ja ensimmäisen kerran 20.4.1976) kahden vuoden ajan hinnoista, joita se on soveltanut edeltävän puolivuotiskauden aikana Saksaan, Tanskaan, Irlantiin, Alankomaihin sekä Belgian ja Luxemburgin talousliittoon sijoittautuneisiin asiakkaisiinsa.

6 UBC on pannut vireille kanteen, jossa vaaditaan ensisijaisesti, että 17.12.1975 tehty päätös kumotaan ja että komissio tuomitaan maksamaan yhden laskentayksikön suuruinen muodollinen summa kantajalle aiheuttamastaan henkisestä kärsimyksestä, ja jossa vaaditaan toissijaisesti sitä, että mikäli

päätös pidettäisiin voimassa, sakko poistettaisiin tai että sen määrää ainakin alennettaisiin.

7 Vaatimustensa tueksi UBC esittää kahdeksan perustetta:

1) Se asettaa kyseenalaiseksi komission analyysin relevanteista markkinoista, niin tuotemarkkinoista kuin maantieteellisistä markkinoistakin.

2) Se kieltää, että sillä olisi relevanteilla markkinoilla perustamissopimuksen 86 artiklassa tarkoitettu määräävä markkina-asema.

3) Se katsoo, että raakojen banaanien myynnin ehtoja koskeva lauseke on perusteltu kuluttajille myydyn tuotteen laatua koskevien vaatimusten vuoksi.

4) Se aikoo osoittaa, että kieltäytyminen toimittamasta banaaneja tanskalaiselle Th. Olesen -yhtiölle oli perusteltua.

5) Se katsoo olleensa noudattamatta syrjiviä hintoja.

6) Se katsoo olleensa noudattamatta kohtuuttomia hintoja.

7) Se väittää, että hallinnollinen menettely on ollut sääntöjen vastainen.

8) Se vastustaa sakon määräämistä ja vaatii toissijaisesti sen alentamista.

8 Nostettuaan kanteen UBC on erillisellä, 18.3.1976 päivätyllä asiakirjalla tehnyt perustamissopimuksen 185 artiklan nojalla välitoimia koskevan hakemuksen, jossa yhteisöjen tuomioistuimen presidenttiä pyydettiin lykkäämään päätöksen 3 artiklan a kohdan ja b kohdan ensimmäisen luetelmakohdan täytäntöönpano siihen saakka, kunnes yhteisöjen tuomioistuimen käsiteltävänä oleva kumoamiskanne on ratkaistu.

9 Presidentti on 5.4.1976 antamallaan määräyksellä ottanut huomioon asianosaisten huomautukset raakojen banaanien jälleenmyyntiä koskevan lausekkeen muuttamisesta ja antanut seuraavan määräyksen:

> "17.12.1975 tehdyn komission päätöksen (IV/26.699) 3 artiklan a kohdan ja b kohdan ensimmäisen luetelmakohdan täytäntöönpanoa lykätään siihen saakka, kunnes asiassa 27/76 on annettu tuomio,

elleivät kantajat ole jo itse lopettaneet toimintaansa, jonka komissio on kyseisen päätöksen 1 artiklassa todennut sääntöjen vastaiseksi."

I luku - Määräävän markkina-aseman olemassaolo

1 jakso - Relevantit markkinat

10 Jotta voitaisiin arvioida, onko UBC:llä määräävää markkina-asemaa banaanimarkkinoilla, nämä markkinat on rajattava sekä tuotteen kannalta että maantieteellisesti.

11 Kilpailumahdollisuuksia on perustamissopimuksen 86 artiklan kannalta tarkasteltava kyseisen tuotteen ominaisuuksien kannalta ja sellaisen määrätyn maantieteellisen alueen suhteen, jolla tuotetta pidetään kaupan ja jossa kilpailuedellytykset ovat riittävän homogeeniset, jotta asianomaisen yrityksen taloudellista valtaa voitaisiin arvioida.

1 kohta - Tuotemarkkinat

12 Tuotemarkkinoiden osalta on ensinnäkin tutkittava, ovatko banaanit kantajan väitteen mukaisesti olennainen osa tuoreiden hedelmien markkinoita sen vuoksi, että kuluttajat voisivat kohtuullisesti vaihtaa ne muihin tuoreisiin hedelmiin kuten omeniin, appelsiineihin, viinirypäleisiin, persikoihin ja mansikoihin, vai olisivatko relevantit markkinat ainoastaan banaanimarkkinat, jotka kattaisivat sekä merkkibanaanit että merkittömät banaanit ja jotka muodostaisivat riittävän homogeeniset ja muiden tuoreiden hedelmien markkinoista erilliset markkinat.

13 Kantaja esittää väitteensä tueksi, että banaanit ja muut samoissa kaupoissa ja samoissa myyntipisteissä myytävät tuoreet hedelmät kilpailevat keskenään hinnoilla, joita voidaan verrata keskenään sen vuoksi, että tuotteita käytetään samaan tarpeeseen eli jälkiruuaksi tai välipalaksi.

14 Kantajan mukaan sen hankkimista tilastoista ilmenee, että kuluttajat ovat kuluttaneet vähiten rahaa banaanien ostamiseen kesäkuun ja syyskuun välisenä aikana, eli silloin kun markkinoilla on runsaasti kotimaisia hedelmiä.

15 Yhdistyneiden Kansakuntien elintarvike- ja maatalousjärjestö FAO:n (erityisesti vuonna 1975) suorittamat tutkimukset vahvistavat, että banaanien hinnat ovat suhteellisen alhaiset kesäkuukausien aikana ja että esimerkiksi omenien hinnat vaikuttavat tilastollisesti merkitsevästi banaanien kulutukseen Saksan liittotasavallassa.

16 Näiden samojen tutkimusten mukaan hinnat alenisivat vuoden lopulla "appelsiinikauden" aikana.

17 Muiden tuoreiden hedelmien tarjonnan kausittaiset huiput eivät vaikuttaisi ainoastaan banaanien hintaan vaan myös niiden myynnin määrään ja sen seurauksena myös niiden maahantuonnin määrään.

18 Kantaja päättelee näistä toteamuksistaan, että banaanit ja muut tuoreet hedelmät muodostavat yhdet ainoat markkinat ja että perustamissopimuksen 86 artiklan mahdollista soveltamista varten UBC:n toimintaa olisi tarkasteltava tähän päätelmään perustuen.

19 Komissio väittää, että banaanien tapauksessa on olemassa kysyntää, joka on muiden hedelmien kysynnästä erillistä erityisesti sen vuoksi, että banaani on tärkeä osa tiettyjen väestön osien ruokavaliota.

20 Komission mukaan banaanin erityiset ominaisuudet vaikuttavat kuluttajan päätökseen ja aiheuttavat sen, että kuluttaja ei pyri korvaamaan banaanin kulutusta kokonaan tai suurelta osin muilla hedelmillä.

21 Kantajan esittämistä tutkimustuloksista komissio päättelee, että muiden hedelmien hintojen tai saatavilla olevien määrien vaikutus relevanttien markkinoiden banaanien hintoihin tai saatavilla oleviin määriin on erittäin vähäinen ja että nämä vaikutukset ovat ajallisesti aivan liian rajoittuneita ja aivan liian vähäisiä eivätkä riittävän yleisluonteisia, jotta niistä voitaisiin päätellä, että nämä muut hedelmät olisivat korvaavina tuotteina osa samoja markkinoita kuin banaanit.

22 Jotta voitaisiin katsoa, että banaanimarkkinat ovat riittävän erilliset, banaanit on yhteisöjen tuomioistuimen mukaan voitava yksilöidä niiden erityisten ominaisuuksien mukaan, jotka erottavat ne muista tuoreista hedelmistä siinä suhteessa, että banaaneja ja muita tuoreita hedelmiä ei juurikaan voida vaihtaa keskenään ja että muiden tuoreiden hedelmien aiheuttama kilpailu vaikuttaa banaanien kilpailuasemaan ainoastaan vähäisessä määrin.

23 Banaanit kypsyvät ympäri vuoden kausista riippumatta.

24 Banaanien tuotanto on koko vuoden suurempaa kuin niiden kysyntä, ja kysyntään voidaan aina vastata.

25 Tämä ominaisuus tekee banaanista erityislaatuisen hedelmän, jonka tuotannossa ja kaupan pitämisessä voidaan sopeutua muiden tuoreiden hedelmien tiedettyihin ja määrällisesti ennakoitaviin kausittaisiin vaihteluihin.

26 Banaania ei ole pakko korvata toisilla hedelmillä joinakin kausina, sillä tämä hedelmä on kuluttajien saatavilla ympärivuotisesti.

27 Koska banaani on hedelmä, jota voidaan aina saada riittävässä määrin, sen korvautumiskelpoisuutta muiden hedelmien kanssa on arvioitava suhteessa koko vuoteen, jotta banaanin ja muiden tuoreiden hedelmien välillä olemassa olevan kilpailun aste voitaisiin määritellä.

28 Oikeudenkäyntiasiakirjoihin liitetyistä banaanimarkkinoita koskevista tutkimuksista ilmenee, että banaanimarkkinoilla ja jonkin toisen hedelmän markkinoilla ei ole merkittävää pitemmän aikavälin keskinäistä joustavuutta ja että kaikki muut kausihedelmät eivät myöskään – kuten on väitetty – yleisemmin korvaa banaania joinakin kausina, vaan ainoastaan kaksi hedelmää (persikat ja syötäväksi tarkoitetut viinirypäleet) voi korvata banaanin ainoastaan yhdessä relevanttien maantieteellisten markkinoiden maassa (Saksassa).

29 Kahden ympärivuotisesti saatavan hedelmän (appelsiinien ja omenien) osalta on todettava, että appelsiinit eivät ole banaanien kanssa vaihdettavissa ja että omenatkin voivat ainoastaan suhteellisesti korvata banaanit.

30 Tämä vähäinen korvautumisaste johtuu banaanin erityisistä ominaisuuksista ja kaikista kuluttajien valintoihin vaikuttavista tekijöistä.

31 Banaanin ominaisuudet, kuten sen ulkonäkö, maku, pehmeys, kivettömyys, helppokäyttöisyys ja pysyvä tuotannon taso, mahdollistavat sen, että se voi vastata huomattavan, lapsista, vanhuksista ja sairaista muodostuvan väestöryhmän jatkuvaan kulutustarpeeseen.

32 Hinnoista on todettava, että FAO:n kahdesta tutkimuksesta ilmenee, että muiden hedelmien (ainoastaan siis persikoiden ja syötäväksi tarkoitettujen viinirypäleiden) alenevat hinnat vaikuttavat banaanien hintaan ainoastaan

kesäkuukausien, ja silloinkin pääasiassa heinäkuun aikana, ja enintään 20 prosentin suhteessa.

33 Vaikka ei voida kieltää, etteikö muista hedelmistä aiheutuva kilpailu vaikuttaisi banaanin asemaan näiden kuukausien aikana sekä muutaman viikon ajan vuoden lopulla, se, että banaani sopeutuu joustavasti maahantuonnin määriin ja relevanteilla maantieteellisillä markkinoilla kaupan pidettyihin määriin aiheuttaa sen, että kilpailuedellytykset ovat äärimmäisen rajatut ja että banaanin hinta mukautuu suuremmitta vaikeuksitta tähän runsaan tarjonnan tilanteeseen.

34 Näistä toteamuksista voidaan päätellä, että huomattava osa kuluttajista, jotka jatkuvasti kuluttavat banaaneja, ei erityisellä tai edes havaittavalla tavalla muuta banaanien kulutusta muiden tuoreiden hedelmien markkinoille tulon johdosta ja että kausittaisten tarjonnassa esiintyvien huippujenkin vaikutus on pidemmällä aikavälillä ainoastaan vähäinen ja hyvin rajoittunut korvattavuuden kannalta.

35 Tämän vuoksi banaanimarkkinat ovat riittävän erilliset muiden tuoreiden hedelmien markkinoista.

2 kohta - Maantieteelliset markkinat

36 Komissio on tarkastellut Saksan liittotasavallan, Tanskan, Irlannin, Alankomaiden sekä Belgian ja Luxemburgin talousliiton markkinoita maantieteellisinä markkinoina, joilla on tutkittava, onko UBC:llä mahdollisuus estää tehokasta kilpailua.

37 Komissio katsoo, että tässä yhteisön osassa vallitsevat taloudelliset olosuhteet mahdollistavat sen, että banaanien maahantuoja-jälleenmyyjät voivat pitää siellä tuotteitaan kaupan tavanomaisella tavalla ilman, että tässä yhteisön osassa olisi UBC:n kannalta merkittäviä taloudellisia esteitä verrattuna muihin maahantuoja-jälleenmyyjiin.

38 Sitä vastoin muut yhteisön jäsenmaat (Ranska, Italia ja Yhdistynyt kuningaskunta) olisi komission mielestä suljettava pois tästä markkinoiden maantieteellisestä rajaamisesta, UBC:n suhteellisen tärkeästä osuudesta huolimatta, tuontijärjestelmiin ja kaupan pitämisen edellytyksiin sekä näissä maissa myytyjen banaanien ominaisuuksiin liittyvien syiden vuoksi.

39 Kantaja huomauttaa, että niiden maantieteellisten markkinoiden, joilla yrityksen taloudellinen ja kaupallinen valta otetaan huomioon, olisi käsitettävä ainoastaan ne alueet, joilla kilpailuedellytykset ovat homogeeniset.

40 Vaikka komissio olisikin perustellusti sulkenut Ranskan, Italian ja Yhdistyneen kuningaskunnan pois kyseisiltä markkinoilta, se ei ole kantajan mukaan huomioinut muiden jäsenvaltioiden välillä vallitsevia kilpailuedellytysten eroja, joiden vuoksi komission olisi pitänyt myös näiden valtioiden tapauksessa tehdä samat päätelmät kuin kolmen edellä mainitun maan tapauksessa.

41 Näissä kyseisissä jäsenvaltioissa sovelletaan kolmea olennaisesti toisistaan poikkeavaa tullijärjestelmää: Saksassa maan tarpeen suunnilleen kattavaan banaanikiintiöön ei sovelleta lainkaan tullia, Irlannissa ja Tanskassa sovelletaan siirtymäajan tullia ja Benelux-maissa sovelletaan yhteistä 20 prosentin ulkotullia.

42 Kantajan mukaan komissio ei myöskään ole ottanut huomioon kunkin jäsenvaltion kuluttajien kulutustapoja (Saksassa kulutetaan vuosittain tuoreita hedelmiä henkeä kohti 2,5 kertaa enemmän kuin Irlannissa ja 2 kertaa enemmän kuin Tanskassa), kaupallisen rakenteen eroja, keskittymistä eikä rahallista näkökantaa.

43 Kantaja päättelee näiden toteamusten perusteella, että komission määrittelemät maantieteelliset markkinat käsittäisivät alueita, joilla kilpailuedellytykset poikkeavat toisistaan niin paljon, että kyseisiä markkinoita ei voida pitää yhtenäisinä.

44 Jotta 86 artiklaa voitaisiin soveltaa määräävässä markkina-asemassa olevaan yritykseen, on yhteismarkkinoista rajattava selkeällä tavalla se merkittävä osa, jolla tämä yritys voi mahdollisesti turvautua tehokasta kilpailua estäviin väärinkäytöksiin ja jonka alueella tuotteen objektiivisten kilpailuedellytysten on oltava samankaltaisia kaikille taloudellisille toimijoille.

45 Yhteisö ei banaanien osalta ole toteuttanut yhteistä maatalouden markkinajärjestelyä.

46 Tämän vuoksi kansalliset tilanteet poikkeavat toisistaan huomattavasti erilaisin tuontijärjestelmin, jotka heijastavat kunkin asianomaisen valtion tiettyä omaa kaupallista politiikkaa.

47 Näin ollen esimerkiksi Ranskan markkinoille pääsyä on kansallisin järjestelyin rajoitettu erityisellä tuontijärjestelmällä ja vielä sen lisäksi hallintoviranomaisten valvomalla vähittäishinnalla.

48 Tiettyjen vuosittain vahvistettavaa "tavoitehintaa" koskevien toimenpiteiden ja pakkaamista, lajittelua ja vähimmäislaatua koskevien vaatimusten lisäksi näistä markkinoista on varattu noin 2/3 merentakaisten departementtien tuotannolle ja 1/3 tietyille maille, joiden kanssa Ranskalla on erityissuhteet (Norsunluurannikko, Madagaskar, Kamerun) ja joista banaanit maahantuodaan verovapaasti, ja näillä markkinoilla on järjestelmä, jonka hallintoa hoitaa Comité interprofessionnel bananier (CIB).

49 Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla on järjestelmänä "Commonwealth preferences", jolle on ominaista erityisesti tuotannon tason ylläpitäminen kansainyhteisön kehitysalueiden hyväksi sekä sellaisen tuottajajärjestöille maksetun hinnan ylläpitäminen, joka on suorassa suhteessa Yhdistyneessä kuningaskunnassa noudatettavaan raa'an banaanin myyntihintaan.

50 Italiassa valtion monopoli banaanien kaupan pitämisessä on poistettu vuonna 1965, ja Italian markkinoilla onkin toteutettu kansallinen kiintiöjärjestelmä, ja merenkulkuministeriö ja kaupan kansallinen valvontavirasto valvovat maahantuontia ja ulkomaisia banaaninkuljetusaluksia koskevia rahtaussopimuksia.

51 Edellä mainittujen markkinoiden kansallisesta järjestelystä seuraa, että kantajan banaanit eivät ole kilpailussa yhdenvertaisia muiden näissä valtioissa myytyjen ja etuusjärjestelmästä hyötyvien banaanien kanssa ja että komissio on perustellusti sulkenut pois nämä kolme kansallista markkinaa kyseisiltä maantieteellisiltä markkinoilta.

52 Sitä vastoin kuusi muuta jäsenvaltiota muodostavat täysin vapaat markkinat, vaikka niissä noudatetaankin erillisiä tullimääräyksiä ja vaikka niiden kuljetuskustannukset ovat välttämättä erilaiset, mutta eivät kuitenkaan syrjivät, ja näillä markkinoilla kilpailuedellytykset ovat kaikille samankaltaiset.

53 Vapaan kilpailun harjoittamisen kannalta nämä kuusi valtiota muodostavat alueen, joka on riittävän homogeeninen, jotta sitä voitaisiin tarkastella kokonaisuutena.

54 UBC on järjestänyt tuotteidensa kaupan pitämisen Rotterdamissa sijaitsevan tytäryhtiönsä UBCBV:n välityksellä, ja UBCBV on ainoa keskus koko tässä yhteisön osassa.

55 Kuljetuskustannukset eivät muodosta todellista estettä UBC:n valitsemalle jakelupolitiikalle, jonka mukaan banaanit myydään vapaasti rautatievaunussa (for) Rotterdamin ja Bremerhavenin purkaussatamissa.

56 Nämä seikat ovat relevantteja markkinoita yhtenäistäviä tekijöitä.

57 Edellä esitetyistä toteamuksista aiheutuu, että on katsottava, että komission määrittelemät maantieteelliset markkinat, jotka muodostavat merkittävän osan yhteismarkkinoista, muodostavat relevantit markkinat kantajan mahdollisen määräävän aseman arvioimista varten.

2 jakso - UBC:n asema relevanteilla markkinoilla

58 Komissio väittää, että UBC on relevanteilla markkinoilla määräävässä asemassa, ja se perustaa väitteensä lukuisiin tekijöihin, jotka yhdessä varmistavat, että UBC kiistattomasti hallitsee kaikkia kilpailijoitaan. Näitä tekijöitä ovat UBC:n markkinaosuus verrattuna sen kilpailijoiden markkinaosuuteen, sen hankintalähteiden lukuisuus, sen tuotteen yhdenmukainen laatu, sen tuotannon ja kuljetuksen järjestäminen, tuotteiden kaupan pitämistä koskeva järjestelmä, yrityksen mainostoiminta, sen toimintojen moninainen luonne sekä sen vertikaalinen integroituminen.

59 Näiden ominaispiirteiden perusteella komissio arvioi, että UBC on määräävässä markkina-asemassa oleva yritys, joka nauttii tietystä yleisestä riippumattomuudesta toimiessaan relevanteilla markkinoilla ja jolla on mahdollisuus suurelta osin estää tehokasta kilpailua kilpailijoidensa taholta, niin että nämä saattavat lopulta saada itselleen samat edut vasta monien vuosien pitkällisen yrittämisen jälkeen, mikä useiden kärsittyjen tappioiden jälkeen ei enää edes innosta niitä sitoutumaan tällä tavalla.

60 UBC kiistää tämän päätelmän ja väittää, että päätelmä perustuu ainoastaan väitteeseen, jonka tueksi ei ole esitetty todisteita.

61 UBC väittää aina harjoittavansa vilpitöntä hintoja, laatua ja palvelua koskevaa kilpailua.

62 UBC esittää, että jos sen markkinaosuutta, sen hankintamahdollisuuksia ja muiden yritysten "aggressiivista" kilpailua, niiden resursseja, niiden menetelmiä ja yhdentymisastetta sekä kypsyttäjä-jälleenmyyjien suhteellista vapautta, uusien kilpailijoiden tulemista markkinoille, tiettyjen asiakkaiden valtaa ja huomattavuutta, banaanin alhaista hintaa ja jopa sen hinnan laskua ja yhtiön viiden vuoden aikana kärsimiä tappioita olisi arvioitu objektiivisesti, olisi asianmukaisen analyysin perusteella voitu päätellä, että UBC:llä ei rakenteiltaan eikä toiminnaltaan ollut sellaisen yhtiön ominaispiirteitä, joka olisi määräävässä markkina-asemassa relevanteilla markkinoilla.

63 Perustamissopimuksen 86 artikla on ilmaisu yleisestä tavoitteesta, joka on asetettu yhteisön toiminnalle perustamissopimuksen 3 artiklan f kohdassa, eli tavoitteesta ottaa käyttöön sellainen järjestelmä, jolla taataan, ettei kilpailu yhteismarkkinoilla vääristy.

64 Tämän artiklan mukaisesti se, että yritys käyttää väärin määräävää markkina-asemaansa merkittävällä osalla yhteismarkkinoita, on kiellettyä, jos se saattaa vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

65 Tässä artiklassa mainitulla määräävällä markkina-asemalla tarkoitetaan yrityksen taloudellista valta-asemaa, jonka perusteella se voi estää todellisen kilpailun relevanteilla markkinoilla, koska se voi toimia huomattavan itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa, asiakkaihinsa ja lopulta kuluttajiin.

66 Määräävän markkina-aseman olemassaolo johtuu yleensä monien sellaisten tekijöiden yhteisvaikutuksesta, jotka erillään eivät välttämättä olisi ratkaisevia.

67 Jotta voitaisiin saada selville, onko UBC relevanteilla markkinoilla määräävässä asemassa oleva yritys, tarkastelu on toteutettava tutkimalla ensin yrityksen rakennetta ja sitten kilpailutilannetta kyseisillä markkinoilla.

68 Tutkimuksissa lienee hyödyllistä ottaa huomioon tosiseikat, joita on esitetty väärinkäyttönä, ilman että niillä tunnustettaisiin välttämättä olevan väärinkäytön luonnetta.

1 kohta - UBC:n rakenne

69 Tutkimuksissa on tarkasteltava erikseen, mitä voimavaroja ja menetelmiä käytetään UBC:n tuotteiden tuotannossa, pakkaamisessa, kuljetuksessa, myynnissä ja esiinpanossa.

70 UBC on yritys, joka on vertikaalisesti hyvin pitkälle integroitu.

71 Tämä integroituminen ilmenee kaikissa vaiheissa aina banaanien viljelystä niiden lastaamiseen juniin tai autoihin purkaussatamissa, ja tämän lisäksi UBC:n harjoittama kypsyttämistä ja myyntihintaa koskeva valvonta ulottuu kauppaedustajien verkoston toteuttamisen ansiosta kypsyttäjä-jälleenmyyjiin ja tukkukauppiaisiin asti.

72 Tuotantovaiheessa UBC omistaa suuria banaaniviljelmiä Keski- ja Etelä-Amerikassa.

73 Silloin kun UBC:n oma tuotanto ei riitä sen tarpeisiin, UBC voi vaikeuksitta hankkia banaaneja riippumattomilta viljelijöiltä sen vuoksi, että poikkeuksellisia olosuhteita lukuun ottamatta tuotanto on ylijäämäistä.

74 Useat riippumattomat tuottajat ovat lisäksi sidoksissa UBC:hen viljelysopimuksin, joiden mukaisesti ne viljelevät UBC:n niille ehdottamia banaanilajikkeita.

75 Banaanien saannin mahdollisesti vaarantavien luonnonkatastrofien seuraukset on tehokkaasti minimoitu hajauttamalla viljelmiä maantieteellisesti ja valikoimalla banaanilajikkeita, jotka eivät ole taudeille alttiita.

76 Tätä vahvistaa tapa, jolla UBC on kyennyt vastaamaan vuoden 1974 hirmumyrsky "Fifin" seurauksiin.

77 Tuotantovaiheessa UBC voi siis varmasti vastata kaikkiin sille esitettyihin pyyntöihin.

78 Pakkaamisen ja paikalla tapahtuvan lajittelun vaiheessa UBC:llä on käytössään tehtaita, laitoksia, työvoimaa ja materiaalia, joiden ansiosta se voi käsitellä kauppatavaraa muista riippumattomasti.

79 Banaanit kuljetetaan tuotantopaikalta lastaussatamiin UBC:n omin liikennevälinein, junat mukaan lukien.

80 Merikuljetusvaiheen osalta on todettu, että UBC on ainoa tämän tyyppinen yritys, joka pystyy kuljettamaan kaksi kolmasosaa viennistään omien banaaninkuljetusalustensa avulla.

81 Näin ollen UBC voi olla varma siitä, että se pystyy säännöllisesti ja kaikissa markkinaolosuhteissa ilman sitä vaaraa, että sen omia aluksiaan seisotettaisiin, kuljettamaan kaksi kolmasosaa keskimääräisestä myynnistään, ja UBC onkin ainoa yritys, joka voi taata säännöllisesti kolme viikottaista lastia Eurooppaan. Nämä seikat varmistavat UBC:n kaupallista vakautta ja hyvinvointia.

82 Teknisen asiantuntemuksen alalla UBC voi jatkuvan tutkimustyönsä ansiosta täydentää kastelujärjestelmää, kehittää lannoitteita ja taistella kasvitauteja vastaan, ja viljelmien tuottavuus ja kannattavuus paranevatkin jatkuvasti.

83 UBC on kehittänyt uusia kypsyttämismenetelmiä, joita sen asiantuntijat opettavat Chiquita-banaanien kypsyttäjä-jälleenmyyjille.

84 Tämä on tekijä, joka on myös otettava huomioon UBC:n markkina-asemaa tutkittaessa, sillä kilpailevat yhtiöt eivät pysty kehittämään tutkimustoimintaansa vastaavalle tasolle ja ovat tältä osin heikommassa asemassa kuin kantaja.

85 Tuotteiden lopullisen käsittelyn ja laadunvalvonnan vaiheen osalta tiedetään, että UBC ei valvo ainoastaan niitä kypsyttäjä-jälleenmyyjiä, jotka ovat sen asiakkaita, vaan myös niitä, jotka työskentelevät sen tärkeiden asiakkaiden, kuten Scipio-ryhmän, lukuun.

86 Vaikka raakojen banaanien jälleenmyyntikieltoa koskeva lauseke olisikin laadittu ainoastaan tiukkaa laadunvalvontaa varten, se antaa UBC:lle mahdollisuuden kauppatavaransa kaupan ehdottomaan valvontaan niin kauan kuin sitä pidetään kaupan tukkuportaassa eli ennen kuin tuotteen myyntiä välttämättä läheisesti edeltävä kypsyttäminen alkaa.

87 Yhdenmukaisen kauppatavaran laadun yleisluontoinen valvonta tekee tehokkaaksi kyseistä tavaramerkkiä koskevan mainonnan.

88 Chiquita-merkkisten banaanien laatu on vuodesta 1967 lähtien ollut UBC:n yleisen politiikan perustana relevanteilla markkinoilla.

89 Tämän johdosta UBC valvoo kiistämättömästi tuotteen jalostamista kulutuskelpoisiksi banaaneiksi, vaikka suurin osa tuotteista ei enää olekaan sen omistuksessa.

90 Tämä politiikka on perustunut tuotannon, pakkaamisen, kuljetuksen, kypsyttämisen (uutta kapasiteettia tuuletuksen ja jäähdyttämisen myötä) ja kaupan pitämisen (edustajaverkoston) perusteelliseen uudelleen järjestämiseen.

91 UBC on toteuttanut tämän tuotteen yksilöinnin laajoin ja toistuvin mainos- ja myynninedistämiskampanjoin, joiden ansiosta kuluttajat ovat mieltyneet kyseiseen tuotteeseen merkittömien banaanien ja merkkibanaanien noin 30–40 prosentin hintaerosta huolimatta sekä Chiquita-banaanien ja muiden merkkibanaanien noin 7–10 prosentin hintaerosta huolimatta.

92 UBC on ensimmäisenä käyttänyt laajamittaisessa mainonnassa hyväkseen mahdollisuuksia merkitä banaanit jo tropiikissa, mikä on UBC:n mukaan "mullistanut banaanin kaupallisen käytön" (kanteen liitteessä II oleva a kohta, s. 10).

93 UBC on siis saavuttanut etuoikeutetun aseman tehdessään Chiquitasta ensimmäisen banaanitavaramerkin relevanteilla markkinoilla sillä seurauksella, että jälleenmyyjällä ei ole mahdollisuutta olla tarjoamatta sitä kuluttajille.

94 Myyntivaiheessa tämä yksilöivä tekijä - jonka tämän merkkisten banaanien vakiolaatu oikeuttaa - varmistaa UBC:lle pysyvän asiakaskunnan, joka vahvistaa sen taloudellista valtaa.

95 UBC:n myyntikanavista, jotka kattavat ainoastaan rajallisen määrän asiakkaita, jotka ovat suuria ryhmittymiä tai kypsyttäjä-jälleenmyyjiä, seuraa hankintapolitiikan yksinkertaistuminen ja paljousetuuksia.

96 Koska UBC:n hankintapolitiikka käsittää ylituotannosta huolimatta sen, että se vastaa Chiquita-banaanien kysyntään ainoastaan kitsaasti ja joskus epätäydellisesti, UBC on myyntivaiheen osalta valta-asemassa.

2 kohta - Kilpailutilanne

97 UBC on suurin ryhmä banaanialalla, ja vuonna 1974 sen viennin osuus oli 35 prosenttia maailmanmarkkinoiden banaaniviennistä.

98 Tässä tapauksessa on kuitenkin otettava huomioon ainoastaan UBC:n toiminta relevanteilla markkinoilla.

99 Relevanttien markkinoiden osalta asianosaiset ovat eri mieltä UBC:n markkinaosuuden laajuudesta Saksan liittotasavallassa sekä UBC:n kokonaismarkkinaosuuden laajuudesta relevanteilla markkinoilla.

100 Ensinnäkään UBC ei sisällytä relevanttien markkinoiden kokonaisosuuteensa osuutta, joka kuuluu Scipio-yritykselle, joka ostaa UBC:n banaanit fob-ehdolla Keski-Amerikasta.

101 Tämä osuus on kuitenkin sisällytettävä kokonaisosuuteen sen vuoksi, että Scipio kypsyttää lähes yksinomaan Chiquita-banaaneja, joiden kuljetuksen Eurooppaan on järjestänyt Sven Salén -yhtiö; Scipio on UBC:n teknisen valvonnan alainen; näiden kahden ryhmän välillä on hinta- ja toimitussopimuksia; Scipio noudattaa velvoitettaan olla jälleenmyymättä Chiquita-banaaneja raakoina ja Scipio ei 30 vuoden aikana ole kertaakaan pyrkinyt toimimaan riippumattomasti suhteessa UBC:hen.

102 Scipion ja UBC:n välillä on työjärjestelyjä ja yhteistä toimintaa hintojen sekä myyntipaikkojen ehostamisen ja mainoskampanjoiden alalla.

103 On todettava, että Scipion noudattamat myyntihinnat ovat samoja kuin muiden UBC:n banaanien varassa olevien kypsyttäjien noudattamat hinnat.

104 Tämän vuoksi UBC ja Scipio eivät kilpaile keskenään.

105 Toiseksi komissio arvioi UBC:n markkinaosuuden noin 45 prosentiksi.

106 UBC huomauttaa kuitenkin, että sen markkinaosuus olisi laskenut 41 prosenttiin vuonna 1975.

107 Toimija voi olla määräävässä asemassa tuotemarkkinoilla ainoastaan silloin, kun se on onnistunut saamaan hallintaansa merkittävän osan kyseisistä markkinoista.

108 Ilman että käytäisiin keskustelua välttämättäkin likiarvoisesti vahvistetuista prosenttiosuuksista, voidaan katsoa olevan selvää, että UBC:n markkinaosuus relevanteilla markkinoilla on joka tapauksessa suurempi kuin 40 prosenttia ja liki 45 prosenttia.

109 Tästä osuudesta ei kuitenkaan voi päätellä, että UBC automaattisesti hallitsisi markkinoita.

110 Tätä seikkaa on arvioitava kilpailijoiden voimakkuus ja lukumäärä huomioon ottaen.

111 Ensinnäkin on todettava, että kyseinen prosenttiosuus edustaa relevanteilla markkinoilla suurin piirtein osuutta, joka on useita kertoja suurempi kuin UBC:n varteenotettavimman kilpailijan, Castle & Cookin osuus, eivätkä muut UBC:n kilpailijat yllä lähellekään tätä osuutta.

112 Tätä seikkaa voidaan yhdessä muiden jo edellä esitettyjen seikkojen kanssa pitää UBC:n valtaa todistavana tekijänä.

113 Ollakseen määräävässä markkina-asemassa yrityksen ei kuitenkaan ole täytynyt poistaa kaikkia kilpailun mahdollisuuksia.

114 Tässäkin tapauksessa kilpailu on ollut hyvinkin kiivasta useaan otteeseen vuonna 1973, jolloin Castle & Cooke oli käynnistänyt laajamittaisen mainos- ja myynninedistämiskampanjan hinnanalennuksineen Tanskan ja Saksan markkinoilla.

115 Samanaikaisesti Alba polki hintojaan ja myi tuotteitaan tarjouksin.

116 Viime aikoina Velleman & Tas -yhtiö on harjoittanut niin kiivasta kilpailua Alankomaiden markkinoilla, että hinnat ovat pudonneet alle Saksan markkinoiden hintojen, joilla ne perinteisesti ovat olleet alhaisimmat.

117 On kuitenkin todettava, että yrityksistään huolimatta nämä yhtiöt eivät ole onnistuneet merkittävästi kasvattamaan markkinaosuuksiaan kamppailun kohteena olleilla kansallisilla markkinoilla.

118 On otettava huomioon, että nämä ajallisesti ja alueellisesti rajalliset kilpailuajanjaksot eivät ole kattaneet relevantteja markkinoita kokonaisuudessaan.

119 Vaikka tiettyjen kilpailijoiden paikallisia pyrkimyksiä voidaan kuvata "kiivaiksi", on kuitenkin todettava, että UBC on onnistuneesti vastannut kilpailijoiden pyrkimyksiin joko mukauttamalla hintansa kyseiseksi ajanjaksoksi (kuten se on tehnyt Alankomaissa vastauksena Velleman & Tas -yhtiön haasteeseen) tai painostamalla epäsuorasti välittäjiä.

120 Edelleen, jos UBC:n asemaa tarkastellaan kaikilla asianomaisilla kansallisilla markkinoilla, voidaan todeta, että Irlannin markkinoita lukuun ottamatta UBC saattaa markkinoille suoraan, ja Saksan osalta myös epäsuorasti Scipion

välityksellä, lähes kaksi kertaa niin paljon banaaneja kuin sen varteenotettavin kilpailija ja että UBC:n myynnissä ei ole havaittavaa laskua edes uusien kilpailijoiden tullessa näille markkinoille.

121 UBC:n taloudellinen valta on siis mahdollistanut sen, että UBC on voinut ottaa käyttöön joustavan ja yleisen strategian, joka on ollut suunnattu kaikkia relevanteilla markkinoilla aloittavia uusia kilpailijoita vastaan.

122 Esteitä markkinoille tuleville kilpailijoille aiheutuu erityisesti banaaniviljelmien perustamiseen ja ylläpitämiseen vaadittavista poikkeuksellisen suurista pääomasijoituksista, tarpeesta lisätä hankintalähteitä kasvitautien ja huonojen sääolosuhteiden (hirmumyrskyjen ja tulvien) vaikutusten välttämiseksi, helposti pilaantuvan tuotteen jakelun takia välttämättömän logistiikkajärjestelmän käyttöön ottamisesta, suurtuotannon eduista, joista uudet markkinoille tulijat eivät voi välittömästi hyötyä, ja markkinoille tulosta johtuvista absoluuttisista kustannuksista, jotka muodostuvat muun muassa kaikista markkinoille tulosta johtuvista yleisistä kuluista kuten aiheellisen kaupallisen verkoston perustamisesta ja laajamittaisten mainoskampanjoiden käynnistämisestä, ja nämä kaikki tekijät ovat taloudellisia riskejä, joihin sijoitettuja kustannuksia ei saada takaisin, jos markkinoille tulossa epäonnistutaan.

123 Vaikka siis UBC:n esittämän mukaisesti onkin totta, että kilpailijat voivat käyttää samoja tuotanto- ja jakelumenetelmiä kuin kantaja, kilpailijat joutuvat kohtaamaan lähes ylitsepääsemättömiä käytännöllisiä ja taloudellisia esteitä.

124 Myös tämä on määräävälle markkina-asemalle ominainen tekijä.

125 UBC vetoaa kuitenkin tappioihin, joita sen banaaniyksikkö kärsi vuosina 1971–1976 – tänä aikana sen kilpailijat saivat voittoa – ja päättelee tästä, että koska määräävä markkina-asema pohjimmiltaan tarkoittaa valtaa määritellä hinnat, tappiollisuus on ristiriidassa määräävän markkina-aseman olemassaolon kanssa.

126 Yrityksen taloudellista valtaa ei voi mitata sen kannattavuuden perusteella. Vähäinen voittomarginaali tai jopa ajoittaiset tappiot eivät ole ristiriidassa määräävän markkina-aseman kanssa. Voidaanhan huomattavia voittojakin saada tilanteessa, jossa kysymyksessä on tehokas kilpailu.

127 Sitä, että UBC:n kannattavuus on väliaikaisesti keskinkertainen tai olematon, on tarkasteltava yrityksen kaikkien toimintojen perusteella.

128 Se seikka, että UBC:n mahdollisista tappioista huolimatta asiakkaat ostavat edelleen enemmän tavaroita UBC:ltä, joka on kallein myyjä, on merkittävämpi ja muodostaakin määräävälle markkina-asemalle ominaisen piirteen. Tämän seikan varmistaminen on ratkaisevaa tässä tapauksessa.

129 Kaikki UBC:n saamat edut yhdessä varmistavat siis sen, että tämä yritys on määräävässä markkina-asemassa relevanteilla markkinoilla.

II luku - Määräävän markkina-aseman väärinkäyttö

1 jakso - Käyttäytyminen suhteessa kypsyttäjiin

1 kohta - Raakojen banaanien jälleenmyynnin kieltävä lauseke

130 Komissio katsoo, että kantaja on käyttänyt väärin määräävää markkina-asemaansa suhteessa kypsyttäjä-jälleenmyyjiin ensinnäkin käyttäessään yleisissä myyntiehdoissa lauseketta, jossa sen kypsyttäjä-jälleenmyyjiä kielletään jälleenmyymästä kantajan banaaneja raakoina.

131 Toiseksi komissio väittää, että UBC on vaatinut, että niin kauan kuin UBC:n kypsyttäjä-jälleenmyyjät välittävät UBC:n banaaneja, ne eivät saisi myydä muita kuin UBC:n niille toimittamia banaaneja ja että ne eivät saisi jälleenmyydä UBC:n banaaneja kilpaileville kypsyttäjille eikä ulkomaisille välittäjille. UBC olisi vakuuttanut näille kypsyttäjä-jälleenmyyjille asettaneensa saman vaatimuksen myös muille ulkomaisille kypsyttäjä-jälleenmyyjilleen.

132 UBC on toteuttanut tämän käytännön vuoden 1967 tammikuussa, jolloin UBC pyrki saattamaan Euroopan markkinoille, Chiquita-merkkisenä, uuden Cavendish Valery -banaanin, joka oli korvaamassa Fyffes-merkkisenä tunnetun Gros Michel -lajikkeen.

133 Vaikka asia ei aina asiakirjoista ilmenekään, raakojen banaanien jälleenmyyntikieltoa sovellettiin tiukasti vuodesta 1967 lähtien UBC:n maahantuoja-kypsyttäjä-jälleenmyyjiin, Scipio-ryhmä mukaan lukien, kaikissa relevantit markkinat muodostavissa jäsenvaltioissa.

134 Esimerkkinä tämän kiellon soveltamisesta on vuoden 1973 joulukuu, jolloin UBC kieltäytyi myymästä tanskalaiselle Olesen-yhtiölle ja jolloin myös kaikki

muut jälleenmyyjät (Scipio-ryhmä mukaan lukien), joita Olesen oli pyytänyt toimittamaan raakoja banaaneja, kieltäytyivät siitä.

135 Sen lisäksi, että tämä velvoite välillisesti auttaa vahvistamaan ja turvaamaan UBC:n määräävää markkina-asemaa, se tekee UBC:n raakojen banaanien, sekä merkittömien että merkkibanaanien, kaupan lähes mahdottomaksi sekä yhdessä jäsenvaltiossa että useiden jäsenvaltioiden kesken. Tämän vuoksi tällä lausekkeella on samankaltainen vaikutus kuin vientikiellolla.

136 Tämän lausekkeen vaikutusta vahvistaa edelleen UBC:n noudattama politiikka, jonka mukaisesti se toimittaa asiakkailleen niiden tilaamia banaanimääriä pienempiä määriä, minkä vuoksi asiakkaiden on mahdotonta kilpailullisesti mitenkään toimia eri jäsenvaltioissa vallitsevia hintojen eroja vastaan ja minkä vuoksi niiden on rajoituttava toimimaan ainoastaan kypsyttäjinä.

137 Komission mukaan nämä kiellot ja käytännöt ovat olennainen tekijä yleisemmässä järjestelmässä, joka mahdollistaa sen, että kantaja voi valvoa tuotteensa markkinoille saattamista kokonaisuudessaan ja rajoittaa kilpailua. Lisäksi nämä kiellot ja käytännöt muodostavat perustan niille kolmelle väärinkäytökselle, joihin UBC:n väitetään syyllistyneen.

138 Kantaja lähetti kiertokirjeen kaikille relevanttien markkinoiden asiakkailleen kertoakseen, että lausekkeen tarkoitus ei koskaan ollut ollut kieltää raakojen banaanien myyntiä hyväksytyltä kypsyttäjältä jollekin muulle Chiquita-banaanien kypsyttäjälle eikä kieltää merkittömien raakojen banaanien jälleenmyyntiä, mutta kantaja on lähettänyt kirjeen vasta sen jälkeen, kun komission 17.12.1975 tehdystä ja UBC:n tuomitsevasta päätöksestä oli kulunut yli kuukausi (31.1.1976) eli vasta silloin, kun komission vahvistama raakojen banaanien jälleenmyyntikiellon poistamisen ilmoittamista koskeva määräaika (1.2.1976) oli umpeutumassa.

139 Vastineeksi näihin komission väitteisiin kantaja esittää, että Belgian, Tanskan ja Alankomaiden osalta riidanalainen lauseke kuului seuraavasti: "Banaanit voidaan jälleenmyydä ainoastaan kypsinä." Tanskankielisessä lausekkeessa täsmennetään, että ainoastaan väriltään nro 3 banaaneja voidaan jälleenmyydä.

140 Alankomaita koskevasta lausekkeesta ilmoitettiin komissiolle 15.11.1968 seuraavan sanamuodon mukaisesti: "Toimittamiemme banaanien myyminen kilpaileville kypsyttäjille on kielletty."

141 Kantaja hämmästelee sitä, että komissio ei ole pyytänyt sitä täsmentämään ja tarvittaessa muuttamaan myyntiehtojen sanamuotoa tutkiakseen, voisiko kantaja hyötyä 85 artiklan 3 kohdan mukaisesta poikkeuksesta, ja sitä että komissio on todennut kantajan syyllistyneen rikkomiseen ja toteuttanut rikkomisen seuraamukset vasta seitsemän vuoden kuluttua sanamuodon laatimisesta.

142 Kantajan mukaan tämän lausekkeen tarkoituksena oli ainoastaan suojata tavaramerkkiä ja siten viime kädessä myös kuluttajia siten, että tropiikissa valikoitujen ja merkittyjen tuotteiden varmistetaan olevan laadultaan esimerkillisiä ja siten, että nämä banaanit varataan kokeneille kypsyttäjille, joilla on asianmukaiset kypsyttämislaitokset, jotka käyttävät UBC:n insinöörien kehittämiä korkean teknologian menetelmiä ja jotka hyväksyvät niiden valvonnan, minkä ansiosta Chiquita-banaanit voidaan saattaa markkinoille laadultaan optimaalisina.

143 Tätä lauseketta ei kantajan mukaan ollut koskaan tarkoitettu vientikielloksi, eikä sitä ole koskaan sellaisena sovellettu eikä pantu täytäntöön.

144 Kantajalla ei ollut koskaan ollut aikomustakaan turvautua seuraamuksiin laiminlyöntitapauksissa.

145 Kantaja väittää, että banaanien välittäjät myyvät hyvin helposti pilaantuvaa puolivalmista tuotetta, joka tämän ominaisuutensa vuoksi on kypsytettävä välittömästi eikä välitettävä horisontaalisesti. Jos kauppaa ylipäänsä käydään raaoilla banaaneilla, se on hyvin marginaalista.

146 Kypsyttäjän tehtävänä on ainoastaan kypsyttää banaaneja ja välittää ne eteenpäin vähittäiskauppiaille.

147 Edelleen, kypsyttäjän bruttovoittomarginaali on suurempi kuin voitot, joita se voisi saada, kalenterivuoden muutamia viikkoja lukuun ottamatta, spekuloimalla eri markkinoiden keskihintojen eroilla, eikä kypsyttäjällä siis ole mitään intressiä ryhtyä raakojen banaanien horisontaalisiin myynteihin.

148 Olesenin tapaus on ainoa, jossa saattaisi vaikuttaa siltä kuin lauseketta olisi sovellettu.

149 Kantajan mukaan tämä tapaus on poikkeustapaus, joka johtuu UBC:n ja kyseisen tanskalaisen kypsyttäjän välisestä riidasta ja jonka asiayhteys on eri kuin raakojen banaanien myyntikiellon soveltamisella.

150 Joka tapauksessa se, että kantaja on määrätty poistamaan lauseke, vaikuttaa kantajan mielestä "kohtuuttomalta ja perusteettomalta" sen vuoksi, että koska kantajalla ei ole omia kypsyttämislaitoksia lukuun ottamatta belgialaista Spiersiä, joka edustaa 3,3 prosenttia relevanttien markkinoiden kypsyttämiskapasiteetista – se ei voisi enää taata kuluttajille banaaniensa laatua, mikä romuttaisi täysin sen kaupallisen politiikan.

151 Yhteisöjen tuomioistuimen suorittaman tarkastelun on rajoituttava raakojen banaanien jälleenmyyntikieltoa koskevaan lausekkeeseen sellaisena kuin siitä on ilmoitettu komissiolle 15.11.1968, eikä lauseketta ole otettava huomioon sellaisena kuin UBC on sen muotoillut 31.1.1976 eli sen jälkeen, kun komissio oli tehnyt päätöksensä.

152 Belgiassa, Tanskassa ja Alankomaissa sovelletussa lausekkeessa, sellaisena kuin se oli kirjallisesti vahvistettu, kiellettiin jälleenmyymästä raakoja banaaneja, sekä merkittömiä että merkkibanaaneja, ja tämä jälleenmyynti oli kiellettyä jopa Chiquita-banaanien eri kypsyttäjien kesken.

153 Koska UBC oli luullut olevansa velvollinen täsmentämään 31.1.1976 päivätyssä kiertokirjeessään kaikille kypsyttäjä-jälleenmyyjille, siis myös Saksaan sijoittautuneille kypsyttäjä-jälleenmyyjille, että lauseketta ei ollut Saksan tapauksessa vahvistettu kirjallisesti, se siis epäsuorasti tunnusti oletetun tai suullisesti ilmaistun lausekkeen olemassaolon Saksankin markkinoilla.

154 Vuoden 1967 yleisten myyntiehtojen lausekkeiden mukaan UBC "vaati asiakkaitansa valvomaan, että niiden hallussa olevia banaaneja ei myydä ulkomaisille välittäjille. UBC oli asettanut saman vaatimuksen ulkomaisille asiakkailleen Alankomaiden osalta, eikä se epäröinyt toteuttaa tarvittavia toimenpiteitä, mikäli edellä mainittua ei noudatettu tavalla tai toisella."

155 Tästä sanamuodosta ilmenee, että UBC, joka ei suinkaan hylännyt ajatusta seuraamuksen soveltamisesta hyväksyttyihin kypsyttäjä-jälleenmyyjiin, jotka eivät noudattaisi sen ohjeita, esitti tämän mahdollisuuden uhkana.

156 Olesen on kiistatta kärsinyt uhan seurauksista silloin, kun se UBC:n kieltäydyttyä toimittamasta sille banaaneja oli halunnut hankkia Chiquita-banaaneja Scipiolta ja tanskalaisilta hyväksytyiltä jälleenmyyjiltä.

157 Kysymyksessä on kilpailun rajoittaminen, jos kypsyttäjää on velvoitettu olemaan jälleenmyymättä banaaneja niin kauan kuin se ei vielä ole niitä kypsyttänyt ja jos kyseisen kypsyttäjän toiminnan mahdollisuuksia rajoitetaan ainoastaan vähittäiskauppiaiden kanssa solmittaviin yhteyksiin.

158 Vaikka laatuun on suositeltavaa ja perusteltua pyrkiä, etenkin valitsemalla jälleenmyyjät jälleenmyyjän ja sen henkilöstön sekä sen laitosten luokittelua koskevien objektiivisten kriteerien perusteella, tämä käytäntö voi olla oikeutettua ainoastaan, jos se ei aiheuta esteitä, joiden seuraukset ylittävät saavutettavan tavoitteen.

159 Tässä tapauksessa, siitä huolimatta, että nämä edellytykset olisi vahvistettu objektiivisesti ja ilman syrjintää, hyväksytyille kypsyttäjille asetettu jälleenmyyntikielto ja kielto olla myymättä merkittömiä banaaneja - vaikka banaanille ominainen pilaantumisherkkyys käytännössä rajoittikin jälleenmyyntiajan vain tietyn pituiseksi - muodostivat kiistatta määräävän markkina-aseman väärinkäytön sen vuoksi, että kiellot rajoittivat myyntimahdollisuuksia kuluttajien vahingoksi ja vaikuttivat jäsenvaltioiden väliseen kauppaan erityisesti eristämällä kansalliset markkinat.

160 Tämä UBC:lle ominainen markkinajärjestely siis piti kypsyttäjät paikallisten markkinoiden hankkijoina ja esti niitä kehittämästä neuvottelumahdollisuuksiaan suhteessa UBC:hen, joka edelleen korosti taloudellista mahtiaan niihin nähden toimittamalla niille vähemmän banaaneja kuin ne olivat tilanneet.

161 Näiden kaikkien toteamusten perusteella voidaan todeta, että riidanalainen raakojen banaanien jälleenmyyntiä koskeva lauseke rikkoi perustamissopimuksen 86 artiklaa.

162 Kanteen kohteena oleva päätös on siis tältä osin perusteltu.

2 kohta - Kieltäytyminen toimitusten jatkamisesta Olesenille

163 Komissio katsoo, että UBC on rikkonut perustamissopimuksen 86 artiklaa keskeyttäessään Chiquita-banaanien toimitukset Olesenille 10.10.1973 ja 11.2.1975 väliseksi ajaksi.

164 UBC:n 11.10.1973 Olesenille lähettämän teleksin mukaan tämä keskeytys johtui siitä, että kyseinen kypsyttäjä-jälleenmyyjä oli osallistunut vuoden 1973 lokakuussa käynnistettyyn Dole-banaaneja mainostavaan kampanjaan.

165 Toimitusten keskeyttämisen jälkeen Olesen yritti turhaan turvautua UBC:n seitsemään muuhun kypsyttäjä-jälleenmyyjään Tanskassa sekä yhteen Scipio-ryhmän yhtiöön saadakseen raakoja Chiquita-banaaneja.

166 Tämä tilanne aiheutti sille vakavaa vahinkoa, joka seurasi myyntien menetyksestä sekä useiden huomattavien asiakkaiden - kuten sen banaaneista 50 prosenttia ostaneen tanskalaisten osuuskuntien liiton (FDB) - menetyksestä.

167 UBC ja Olesen tekivät sopimuksen 11.2.1975, ja tämän sopimuksen mukaan UBC sitoutui aloittamaan uudelleen banaanitoimitukset Olesenille ja Olesen sitoutui peruuttamaan komissiolle tekemänsä valituksen.

168 Komissio katsoo, että tässä toimituksista kieltäytymisessä, jota ei voida perustella objektiivisin kriteerein, on kysymyksessä mielivaltainen Olesenin liiketoimintaan puuttuminen, joka on aiheuttanut vahinkoa Olesenille ja jonka pyrkimyksenä on kehottaa UBC:n kypsyttäjiä olemaan myymättä kilpailevia merkkejä tai ainakin olemaan mainostamatta niitä, minkä vuoksi perustamissopimuksen 86 artiklaa on sen mielestä rikottu.

169 Kantaja väittää, että se noudattaa paljon liberaalimpaa politiikkaa kuin sen kilpailijat.

170 UBC:n mukaan sen kypsyttäjät voivat vapaasti myydä kilpailevien merkkien tuotteita, mainostaa niitä sekä pienentää ja peruuttaa tilauksiaan ja katkaista liikesuhteensa haluamanaan ajankohtana.

171 UBC:n mukaan Olesenin tapausta on tarkasteltava tällaisessa asiayhteydessä.

172 Vuonna 1967, jolloin Olesenista tuli Chiquita-banaanien suurin kypsyttäjä-jälleenmyyjä Tanskassa, Olesen painosti UBC:tä saadakseen paremmat sopimusehdot kuin UBC:n seitsemän muuta tanskalaista kypsyttäjää.

173 UBC:n kieltävän vastauksen jälkeen Olesenista tuli vuoden 1969 lokakuussa Standard Fruit -yhtiön yksinomainen maahantuoja-jälleenmyyjä.

174 Standard Fruit ilmoitti vuonna 1973 eräässä lehdistötilaisuudessa, että Dole-banaanit syrjäyttäisivät Chiquita-banaanit maailmanlaajuisesti.

175 Olesen myi siis yhä vähemmän Chiquita-banaaneja ja tarkoituksellisesti edisti Dole-banaanien myyntiä, eikä se suhtautunut Chiquita-banaanien kypsyttämiseen samanlaisella huolellisuudella kuin se suhtautui muun merkkisten banaanien kypsyttämiseen.

176 Suhteiden katkeaminen, joka ei ollut äkillinen eikä odottamaton, ilmeni näissä olosuhteissa, joissa oli jo pitkään käyty keskusteluja.

177 Suhteiden katkaisemista voidaan UBC:n mukaan aiheellisesti perustella sillä, että jos yhtiöön kohdistuu suora hyökkäys sellaisen pääasiallisen kilpailijan taholta, joka on onnistunut tekemään yhdestä kyseisen yhtiön huomattavimmista asiakkaista oman yksinmyyjänsä koko maassa, kyseinen yhtiö ei voi omien ja kilpailullisten intressien vuoksi tehdä muuta kuin vastata tähän hyökkäykseen kyseisiltä kansallisilta markkinoilta syrjäytymisen uhalla.

178 Kantaja lisää, että tämä perusteltu toimenpide ei ole väärinkäyttöä sen vuoksi, että tämä toimituksista kieltäytyminen ei ole vaikuttanut tehokkaaseen kilpailuun Tanskan markkinoilla, joilla Chiquita-banaanien vähittäismyyntihinta on laskenut 40 prosentilla kahdessa viikossa näistä olosuhteista aiheutuvan kilpailun johdosta.

179 Edelleen se, että UBC oli kieltäytynyt myymästä Olesenille, ei ole vaikuttanut jäsenvaltioiden väliseen kauppaan sen vuoksi, että Dole-banaanit kuljetetaan Saksan kautta ainoastaan Hampurista ja Chiquita-banaanit Bremerhavenista.

180 Näitä liiketoimia ei siis ole suoritettu yhteisön sisällä, vaan Tanskan ja niiden kolmansien maiden välillä, joista banaanit tulevat.

181 Koska kieltäytyminen myymästä Olesenille ei itsessään muodosta erityistä rikkomista, kantaja katsookin näiden kaikkien seikkojen vuoksi, että tältä osin ei ole perusteltua katsoa sen menetelleen sääntöjen vastaisesti.

182 Nämä ristiriitaiset väitteet huomioon ottaen on ensinnäkin todettava, että yritys, joka on määräävässä markkina-asemassa jonkin tuotteen jälleenmyynnissä ja joka nauttii tunnetun ja kuluttajien arvostaman tavaramerkin suomasta arvovallasta, ei voi keskeyttää toimituksiaan tavanomaista kauppatapaa noudattavalle vanhalle asiakkaalle silloin, kun tämän asiakkaan tilaukset eivät mitenkään ole epätavanomaisia.

183 Tällainen käyttäytyminen olisi vastoin perustamissopimuksen 3 artiklan f kohdassa esitettyjä tavoitteita, jotka on täsmennetty 86 artiklassa ja erityisesti sen toisen kohdan b ja c alakohdassa, koska kieltäytyminen myymästä rajoittaisi myyntimahdollisuuksia kuluttajien vahingoksi ja aiheuttaisi syrjintää, joka saattaisi jopa merkitä kauppakumppanin syrjäyttämistä relevanteilta markkinoilta.

184 On siis selvitettävä, oliko UBC:llä perusteita keskeyttää toimitukset vuoden 1973 lokakuussa.

185 Kantajan esittämä syy toimitusten keskeyttämiseen on sen 11.10.1973 päiväämässä kirjeessä, jossa se selkeästi moittii Olesenia siitä, että se on osallistunut kantajan erään kilpailijan myynninedistämiskampanjaan.

186 UBC on sittemmin lisännyt tähän perusteeseen tiettyjä seikkoja, esimerkiksi sen, että Olesen on ollut UBC:n Tanskan markkinoiden pääasiallisen kilpailijan yksinmyyjä.

187 Tilanne, joka oli saanut alkunsa vuonna 1969, ei siis ollut uusi, eikä se missään tapauksessa ollut hyvän kauppatavan vastainen.

188 UBC ei ole esittänyt yhtään asian kannalta merkityksellistä väitettä perustellakseen kieltäytymistään.

189 Vaikka kantajan toteamuksen mukaisesti onkin totta, että määräävän markkina-aseman olemassaolo ei voi viedä tällaisessa asemassa olevalta yritykseltä oikeutta suojella kaupallisia intressejään silloin, kun niitä uhataan, ja että tällaiselle yritykselle on kohtuullisessa määrin myönnettävä mahdollisuus toteuttaa kyseisten intressien suojaamiseksi aiheelliseksi katsomiaan toimenpiteitä, tällaista käyttäytymistä ei kuitenkaan voida hyväksyä silloin, kun sen nimenomaisena tarkoituksena on tämän määräävän markkina-aseman vahvistaminen ja sen väärinkäyttö.

190 Vaikka kaupallinen vastatoimi voidaan hyväksyä, se on kuitenkin toteutettava oikeassa suhteessa asetettuun uhkaan ja asianomaisten yritysten taloudellinen valta huomioon ottaen.

191 Määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen toteuttama seuraamus, toimituksista kieltäytyminen, ylitti sellaisen seuraamuksen, jota voitaisiin mahdollisesti ja kohtuullisesti harkita silloin kun jonkin yrityksen toiminta olisi samankaltaista kuin toiminta, josta UBC moitti Olesenia.

192 Edelleen, UBC:n piti tietää, että se toiminnallaan kehottaisi myös muita kypsyttäjä-jälleenmyyjiään olemaan tukematta muiden merkkien mainontaa ja että se yhteen yritykseen kohdistamallaan esimerkinomaisella seuraamuksella vahvistaisi vielä entisestäänkin valta-asemaansa relevanteilla markkinoilla.

193 Yritysten riippumattomuus käsittää yritysten oikeuden suosia kilpailevia tuotteita, ja edellä tarkoitettu toiminta vaikuttaa siis vakavalla tavalla pienten ja keskisuurten yritysten riippumattomuuteen niiden kaupallisissa suhteissa määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen kanssa.

194 Tässä tapauksessa tällainen toiminta on omiaan aiheuttamaan vakavaa vahinkoa kilpailulle tuotteen relevanteilla markkinoilla ja säilyttämään toiminnassa ainoastaan määräävässä markkina-asemassa olevasta yrityksestä riippuvaiset yhtiöt.

195 Kantajan väitettä, joka koskee banaanin hintojen 40 prosentin laskua Tanskan markkinoilla, mistä kantajan mukaan ilmenee, että sen kieltäytyminen toimittamasta Olesenille ei vaikuttanut haitallisesti kilpailuun, ei voida hyväksyä.

196 Tämä hintojen lasku oli itse asiassa ainoastaan seurausta kiivaasta kilpailusta, jota kyseisenä ajankohtana luonnehdittiin "banaanisodaksi" ja jota ylikansalliset yhtiöt UBC ja Castle & Cook kävivät keskenään.

197 Kantaja väittää, että toimittamisesta kieltäytyminen ei voinut vaikuttaa yhteisön sisäiseen kauppaan sen vuoksi, että koska kaikki banaanit tulevat kolmansista maista (Latinalaisesta Amerikasta) ja kulkevat yhteismarkkinoiden maiden kautta ainoastaan suuntautuakseen jonkin tietyn jäsenvaltion kulutukseen, banaanitoimituksissa ei ollut kysymys yhteisön sisäisestä kaupasta.

198 Jos tämä väite olisi pätevä, UBC:n kolmansista maista välittämien kauppatavaroiden Euroopan-kauppa ei miltään osin kuuluisi yhteisön oikeuden alaan.

199 Kun Olesenin toimitukset keskeytettiin, sillä ei ollut mahdollisuutta ostaa Chiquita-banaaneja Bremerhavenista eikä maahantuoda Tanskaan samoja banaanimääriä kuin ennen toimitusten keskeyttämistä.

200 Olesenin oli pakko ostaa muun merkkisiä banaaneja Tanskan ulkopuolelta ja maahantuoda niitä Tanskaan.

201 Edelleen, jos yhteismarkkinoille sijoittautunut määräävässä markkina-asemassa oleva yritys pyrkii syrjäyttämään kyseisille markkinoille sijoittautuneen kilpailijansa, ei ole tarvetta tietää, vaikuttaako kyseisen yrityksen toiminta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, jos on kiistatonta, että tämä syrjäyttäminen heijastuu yhteismarkkinoiden kilpailun rakenteeseen.

202 Tämän johdosta se, että yritys kieltäytyy toimittamasta tuotteita vakituiselle ja pitkäaikaiselle asiakkaalleen, joka ostaa tuotteet myydäkseen ne jossain toisessa jäsenvaltiossa, vaikuttaa tavanomaisiin kaupan liikkeisiin ja sillä on myös huomattava vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

203 Komission päätöksen päätelmä siitä, että UBC oli rikkonut perustamissopimuksen 86 artiklaa kieltäytyessään toimittamasta banaaneja Olesenille, on siis perusteltu.

2 jakso - Hintapolitiikka

1 kohta - Syrjivät hinnat

204 Kaikki Chiquita-merkkiset banaanit, joita UBC pitää kaupan relevanteilla markkinoilla, ovat peräisin samalta maantieteelliseltä alueelta, ovat samaa lajiketta (Cavendish Valery) ja laadultaan lähes samanlaisia.

205 Banaanit puretaan laivoista Rotterdamin ja Bremerhavenin satamissa, joissa niiden purkamiskustannukset vaihtelevat ainoastaan muutamalla dollarin sentillä 20 kilogramman laatikkoa kohden, ja sen jälkeen kun banaanit on lastattu ostajien rautatievaunuihin tai kuorma-autoihin, ne jälleenmyydään Scipiota ja Irlantia lukuunottamatta samoin myynti- ja maksuehdoin, ja laatikon hinta on keskimäärin ollut 3–4 dollaria ja se on noussut 5 dollariin vuonna 1974.

206 Irlannin ostajia lukuun ottamatta ostajat vastaavat kustannuksista, jotka aiheutuvat banaanien kuljettamisesta purkamissatamista kypsyttämislaitoksiin, sekä mahdollisista yhteisen tullitariffin mukaisista tulleista.

207 Näiden seikkojen vuoksi olisi voitu olettaa, että UBC ehdottaa samoja Chiquita-banaanien myyntihintoja kaikille Rotterdamin ja Bremerhavenin satamista banaaneita hankkiville asiakkailleen.

208 Komissio väittää, että kantaja on ilman objektiivista syytä soveltanut viikkokohtaisesti merkkibanaanien myynnissä myyntihintaa, joka on vaihdellut huomattavasti sen mukaan, mihin jäsenvaltioihin sen asiakkaat ovat olleet sijoittautuneita.

209 Tätä banaanien määränpäinä olevien jäsenvaltioiden mukaan vaihtelevien hintojen politiikkaa on komission mukaan sovellettu Saksan liittotasavallan, Alankomaiden sekä Belgian ja Luxemburgin talousliiton maiden asiakkaisiin ainakin vuodesta 1971 lähtien ja myös Tanskan asiakkaisiin vuoden 1973 tammikuusta lähtien sekä Irlannin asiakkaisiin saman vuoden marraskuusta lähtien.

210 Suurimmat viikoittaiset poikkeamat kahden eri määränpään välillä ovat keskimäärin olleet 17,6 prosenttia vuonna 1971, 11,3 prosenttia vuonna 1972, 14,5 prosenttia vuonna 1973 ja 13,5 prosenttia vuonna 1974.

211 Kun saksalaisiin asiakkaisiin sovellettuja hintoja on verrattu Belgian ja Luxemburgin sekä Alankomaiden asiakkaisiin sovellettuihin hintoihin, suurimmat viikoittaiset erot ovat olleet

- 32 ja 37 prosenttia vuonna 1971
- 21 ja 30 prosenttia vuonna 1972
- 18 ja 43 prosenttia vuonna 1973
- 25 ja 54 prosenttia vuonna 1974.

Kun on verrattu tanskalaisiin asiakkaisiin sovellettuja hintoja Belgian ja Luxemburgin sekä Alankomaiden asiakkaisiin sovellettuihin hintoihin, erot ovat olleet

- 24 ja 54 prosenttia vuonna 1973
- 16 ja 17 prosenttia vuonna 1974.

212 Belgialaisilta asiakkailta pyydetty hinta on komission mukaan ollut keskimäärin 80 prosenttia korkeampi kuin irlantilaisten asiakkaiden maksama hinta.

213 UBC:n irlantilaisilta asiakkailtaan laskuttaman hinnan Rotterdamiin toimitettuna ja sen tanskalaisilta asiakkailtaan laskuttaman hinnan vapaasti rauta-

tievaunussa (for) Bremerhavenissa suurin ero oli 138 prosenttia, mikä merkitsee sitä, että tanskalaiset asiakkaat maksoivat tuotteista 2,38 kertaa enemmän kuin irlantilaiset asiakkaat.

214 Komissio luokittelee nämä seikat määräävän markkina-aseman väärinkäytöksi, mikä johtuu siitä, että UBC on soveltanut eri kauppakumppanien samankaltaisiin suorituksiin erilaisia ehtoja kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasemaan asettavalla tavalla.

215 Kantaja katsoo, että hinnat olivat markkinavoimien määrittelemiä, minkä vuoksi ne siis eivät voineet olla syrjiviä.

216 Lisäksi Chiquita-banaanien keskimääräinen hintaero kyseisten kansallisen markkinoiden välillä oli ainoastaan 5 prosenttia vuonna 1975.

217 Hinta laskettiin viikoittain niin, että siinä mahdollisimman paljon ennakoitiin kypsien Chiquita-banaanien markkinahintaa seuraavan viikon aikana kullakin kansallisella markkina-alueella.

218 Rotterdamin myyntikeskuksen johto vahvisti tämän hinnan keskusteltuaan ja neuvoteltuaan kantajan paikallisten edustajien kanssa, ja kypsyttäjä-jälleenmyyjien oli otettava huomioon kunkin kypsyttäjä-jälleenmyyjän maan kilpailutilanteen ominaispiirteet.

219 Tämän hinnan objektiivisena perusteena oli ennakoitu keskimääräinen markkinahinta.

220 Hintaerot johtuivat muuttuvista markkinatekijöistä, esimerkiksi säästä, kausihedelmien saatavuudesta joillakin tietyillä markkinoilla, kuluttajien käyttäytymisestä, lomista, lakoista, hallitusten toimenpiteistä ja vaihtokursseista.

221 Komissio pyysi siis kantajaa toteuttamaan aiheellisia toimenpiteitä banaanien yhteismarkkinoiden toteuttamiseksi, eikä kantaja kyennyt tätä tekemään.

222 Niin kauan kuin yhteisön toimielimet eivät ole toteuttaneet banaanin yhteismarkkinoiden järjestelmiä ja niin kauan kuin markkinat ovat yhä erillisiä kansallisia markkinoita, jotka vastaavat omien markkinoidensa kysyntään ja tarjontaan, kantajan mukaan on mahdotonta välttää sitä, että näiden markkinoiden välillä ei olisi hintaeroja.

223 UBC:n komission selvityspyyntöihin antamista vastauksista (14.5.1974, 13.9.1974, 10.12.1974, 11.12.1974 ja 13.2.1975 päivätyt kirjeet) ilmenee, että UBC noudattaa viikkokohtaisesti Chiquita-merkkisten banaaniensa myynnissä myyntihintaa, joka eroaa komission esittämien lukujen mukaisesti sen jäsenvaltion mukaan, jossa UBC:n asiakkaat harjoittavat kypsyttäjä-jälleenmyyjän toimintaansa.

224 Nämä hintaerot voivat tiettyinä viikkoina olla jopa 30–50 prosenttia toimitettujen tuotteiden samankaltaisuudesta huolimatta (tämä ei koske Scipio-ryhmää, jonka kypsyttäjiltä tulevat banaanit myydään samalla hinnalla kuin itsenäisten kypsyttäjien myymät banaanit).

225 UBC:n myymät banaanit rahdataan samoilla laivoilla, joista ne puretaan samoin kustannuksin Rotterdamissa tai Bremerhavenissa, ja hintaerot kohdistuvat huomattavan samankaltaisiin määriin banaaneja, jotka ovat samaa lajiketta, kypsyydeltään samankaltaisia, laadultaan lähes samanlaisia ja jotka kaikki myydään Chiquita-merkkisinä samoin myynti- ja maksuehdoin lastattaviksi ostajien kuljetusvälineisiin, ja ostajat ovat velvollisia vastaamaan tulleista ja veroista sekä kuljetuskustannuksista satamista lähtien.

226 UBC on soveltanut tätä syrjivien hintojen politiikkaa Saksan, Alankomaiden sekä Belgian ja Luxemburgin talousliiton asiakkaisiin vuodesta 1971 lähtien ja myös Tanskan asiakkaisiin vuoden 1973 alusta lähtien ja Irlannin asiakkaisiin saman vuoden marraskuusta lähtien.

227 Vaikka kantajan tehtävänä ei olisikaan toteuttaa banaanin yhteismarkkinoita, se voi pyrkiä ottamaan markkinoilta sen, "mitä markkinat kestävät", ainoastaan jos se noudattaa perustamissopimuksessa markkinoista ja niiden yhdenmukaistamisesta annettuja sääntöjä.

228 Vaikka on ymmärrettävää, että kuljetuskustannusten erot, verotus, tullit, työvoiman palkat, kaupan pitämisen edellytykset, valuuttakurssien erot ja kilpailun voimakkuus voivat mahdollisesti aiheuttaa jäsenvaltioittain vaihtelevia vähittäisjälleenmyyntihintojen tasoja, UBC:n on otettava nämä tekijät huomioon ainoastaan rajoitetussa määrin sen vuoksi, että se myy aina samanlaista tuotettaan samassa paikassa kypsyttäjä-jälleenmyyjille, joiden on yksinään otettava kantaakseen kulutusmarkkinoiden riskit.

229 Kysynnän ja tarjonnan lakia voitaisiin ensisijaisesti soveltaa ainoastaan kussakin portaassa, jossa se todella ilmenee.

230 Markkinamekanismeja haitataan, jos hinta lasketaan niin, että laskennassa ei oteta huomioon myyjän (UBC:n) ja ostajan (kypsyttäjä-jälleenmyyjien) välillä olevaa kysyntää ja tarjontaa, ja jos huomio kiinnitetään tällöin yhtä porrasta edempänä olevaan myyjän ja lopullisen kuluttajan välisen kysyntään.

231 Paikallisten edustajiensa neuvomana UBC saattoi siis määräävän markkina-asemansa ansiosta määrätä myyntihintansa väliportaassa toimivalle ostajalle, ja tämä hinta sekä "sallittu viikkokiintiö" vahvistettiin ja ilmoitettiin asiakkaalle vasta neljä päivää ennen kuljetusaluksen saapumista määräsatamaan.

232 Nämä jäsenvaltioittain vaihtelevat syrjivät hinnat muodostivat esteen tavaroiden vapaalle liikkuvuudelle, ja raakojen banaanien jälleenmyynnin kieltävä lauseke ja tilattujen määrien toimitusten rajoitukset korostivat tämän esteen vaikutusta entisestään.

233 Tästä on aiheutunut kansallisten markkinoiden tiukka eristäminen keinotekoisesti erilaisille hintatasoille ja tiettyjen kypsyttäjä-jälleenmyyjien asettaminen epäsuotuisaan asemaan kilpailussa, joka on siis ollut vääristynyttä verrattuna siihen, mitä sen olisi pitänyt olla.

234 Tämän vuoksi erilaisten hintojen politiikka, joka mahdollisti sen, että UBC voi soveltaa erilaisia ehtoja eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasemaan asettavalla tavalla, on määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä.

2 kohta - Kohtuuttomat hinnat

235 Komissio katsoo, että UBC on käyttänyt väärin määräävää markkina-asemaansa myös soveltamalla saksalaisiin (Scipio-ryhmää lukuun ottamatta), tanskalaisiin, alankomaalaisiin sekä belgialaisiin ja luxemburgilaisiin asiakkaisiinsa kohtuuttomia myyntihintoja, joita komissio tässä tapauksessa pitää "liioiteltuina suhteessa toimitetun suorituksen taloudelliseen arvoon".

236 Relevanttien markkinoiden jakamista koskevan politiikan ansiosta UBC olisi voinut noudattaa Chiquita-banaanien myynnissä tehokkaalta kilpailulta suojattuja hintoja, joissa on usein ollut niin huomattavia eroja, että niitä ei tällaisen suurkulutuselintarvikkeen tapauksessa voida objektiivisesti perustella.

237 Näistä poikkeamista ilmenee komission mukaan, että korkeimmat hinnat ovat olleet kohtuuttomia alhaisimpiin hintoihin verrattuna, varsinkin kun myös alhaisimmat hinnat ovat kannattavia.

238 UBC:n 10.12.1974 lähettämän kirjeen jälkeen komissiosta vaikutti perustellulta katsoa UBC:n kustannusrakennetta analysoimatta, että irlantilaisiin asiakkaisiin sovellettavia hintoja oli pidettävä viitteellisinä ja että hintojen erot, joita oli Rotterdamin kautta Dubliniin toimitettuna cif-hintojen ja niiden muiden hintojen välillä, joita UBC noudatti myynneissään vapaasti rautatievaunussa (for) Rotterdamissa tai Bremerhavenissa, ilmensivät voittoja, jotka olivat samaa luokkaa kuin nämä erot.

239 Hinnat, joita UBC sovelsi saksalaisiin (Scipio-ryhmää lukuun ottamatta), tanskalaisiin, alankomaalaisiin sekä belgialaisiin ja luxemburgilaisiin asiakkaisiinsa, ovat komission mukaan selvästi korkeampia ja joskus 100 prosenttia suurempia kuin hinnat, joita UBC sovelsi irlantilaisiin asiakkaisiinsa. Tämän johdosta UBC on saanut voittoa, joka on ollut kohtuuton suhteessa toimitetun tuotteen taloudelliseen arvoon.

240 Näiden huomautusten merkitystä korostaa komission mukaan edelleen se, että Chiquita-banaanien ja merkittömien banaanien hintaero oli 30–40 prosenttia, vaikka merkittömät banaanit ovat laadultaan vain hieman heikompia kuin merkkibanaanit, sekä se, että UBC:n pääasiallisten kilpailijoiden myymien laadultaan verrattavissa olevien merkittömien banaanien hinta oli UBC:n hintaa alhaisempi siitä huolimatta, että kilpailijoiden yritykset olivat kannattavia.

241 Tämän tilanteen perusteella komissio katsoo, että UBC:n hintatasoa olisi aiheellista alentaa ainakin 15 prosentilla alle hintojen, joita UBC sovelsi Irlantia lukuun ottamatta asiakkaisiinsa relevanteilla markkinoilla, sen vuoksi, että noudattaessaan kohtuuttomia hintoja UBC käyttää väärin määräävää markkina-asemaansa.

242 Komission väitteitä vastustava kantaja korostaa banaanien hyvin alhaista hintaa kaikilla banaanin myyntiketjun tasoilla ja esittää tästä esimerkkinä Saksaan tuodun banaanitonnin hinnan, joka on vuoden 1956 687 Saksan markasta laskenut 458 Saksan markkaan vuonna 1973, mikä reaaliarvossa vastaa 50 prosentin hinnanlaskua.

243 Kantajan mukaan toteamukset, joita komissio on esittänyt osoittaakseen UBC:n noudattavan kohtuuttomia hintoja, ovat virheellisiä sen vuoksi, että ne perustuvat 10.12.1974 päivättyyn kirjeeseen, jossa esitetään, että "UBC oli myynyt banaaneja irlantilaisille kypsyttäjille hinnoilla, jotka jättivät sille voittomarginaalin, joka on ollut huomattavasti alhaisempi kuin tietyissä toisissa jäsenvaltioissa", ja jonka sanamuotoa, joka on laadittu ennen 31.12.1974 eli ennen varainhoitovuoden päättymistä, kantaja on muuttanut kahteen eri otteeseen. Lisäksi kannekirjelmään liitetystä asiakirjasta ilmenee, että Irlannissa noudatetut hinnat ovat olleet UBC:lle tappiollisia.

244 Relevanteilla markkinoilla aiempina vuosina saatujen voittojen laskemista varten olisi siis ollut keinotekoista käyttää perustana Irlannin hintoja, joita on noudatettu muutamina kuukausina, jotta helpotettaisiin pääsyä Irlannin markkinoille, joiden banaanimäärät olivat vuonna 1974 ainoastaan 1,6 prosenttia relevanteille markkinoille tuoduista kokonaismääristä, sillä noudatetut hinnat eivät olisi mahdollistaneet voittojen saamista relevanteilla markkinoilla vuosina 1970–1974.

245 Kantaja katsoo, että merkkibanaanien ja merkittömien banaanien hinnanero oli perusteltu, koska tämä ero aiheutui varotoimenpiteistä, joita merkkibanaanien tuotannossa noudatetaan banaanien poiminnasta aina niiden myyntiin kuluttajalle.

246 Kantaja pyrkii myös osoittamaan, että Chiquita-banaanien ja muun merkkisten banaanien välillä oli todellisia laatueroja ja että hintaero – keskimäärin 7,4 prosenttia vuosina 1970–1974 – oli perusteltu.

247 Kehotus alentaa hintoja 15 prosentilla oli kantajan mukaan käsittämätön sen vuoksi, että kysymyksessä ovat relevanteilla markkinoilla viikoittain vaihtelevat hinnat, sekä toteuttamiskelvoton sen vuoksi, että tämän suuruisen alennuksen johdosta UBC joutuisi myymään kilpailijoiden banaaneja korkealaatuisempia banaaneja kilpailijoiden noudattamia hintoja alhaisemmilla hinnoilla.

248 Jos määräävässä markkina-asemassa oleva yritys asettaa, välillisesti tai välittömästi, kohtuuttomat osto- tai myyntihinnat, kysymyksessä on perustamissopimuksen 86 artiklan nojalla kiellettävä väärinkäyttö.

249 On siis tutkittava, onko määräävässä markkina-asemassa oleva yritys käyttänyt asemastaan aiheutuvia mahdollisuuksia saadakseen liiketoiminnassaan sellaisia etuja, joita se ei olisi saanut kilpailun ollessa toimivaa ja riittävän tehokasta.

250 Tässä tapauksessa tällainen väärinkäyttö käsittäisi sellaisen liiallisen hinnan asettamisen, joka ei olisi kohtuullisessa suhteessa toimitetun tuotteen taloudelliseen arvoon.

251 Tätä liiallisuutta voitaisiin muun muassa arvioida objektiivisesti, jos se voitaisiin määritellä vertaamalla kyseisen tuotteen myyntihintaa sen omakustannushintaan, mistä ilmenisi voittomarginaalin suuruus, mutta komissio ei kuitenkaan ole tehnyt tätä sen vuoksi, että se ei ole analysoinut UBC:n kustannusrakennetta.

252 Tämän vuoksi on siis arvioitava, onko tosiasiallisten kustannusten ja tosiasiallisesti pyydetyn hinnan välillä kohtuuton epäsuhta, ja jos näin on, tutkittava, onko hinta asetettu kohtuuttomaksi joko absoluuttisella tasolla tai suhteessa kilpaileviin tuotteisiin.

253 Muita menetelmiä voitaisiin myös kehittää tuotteen kohtuuttoman hinnan arviointiperusteiden laatimiseksi, mutta taloustieteellistä oppia ei tältä osin ole syntynyt, koska useampia menetelmiä ei ole kehitetty.

254 Vaikka omakustannushinnan vahvistamisessa voi ilmetä jopa erittäin huomattavia vaikeuksia sen vuoksi, että vahvistamisessa on joskus harkinnanvaraisesti jaoteltava välilliset kustannukset ja yleiset kulut ja että vahvistamisessa voi ilmetä huomattavia eroavaisuuksia, jotka riippuvat yrityksen suuruudesta, sen toimialasta, sen monitahoisuudesta, sen alueellisesta ulottuvuudesta, sen valmisteiden yhdenmukaisuudesta tai moninaisuudesta sekä sen tytäryhtiöiden määrästä ja niiden keskinäisistä suhteista, banaanin omakustannushinnan vahvistamisessa ei näyttäisi ilmenevän ylitsepääsemättömiä ongelmia.

255 Tässä tapauksessa Yhdistyneiden Kansakuntien kauppa- ja kehityskonferenssin (UNCTAD) 10.2.1975 päivätystä tutkimuksesta ilmenee, että banaanien tuotannon, pakkaamisen, kuljetuksen, kaupan pitämisen ja jakelun rakenne olisivat voineet mahdollistaa tämän hedelmän tuotantokustannusten likimääräisen laskemisen ja tämän johdosta myös sen määrittelemisen, olivatko nämä kustannukset liialliset suhteessa banaanin myyntihintaan kypsyttäjä-jälleenmyyjille.

256 Komission asiana oli ainakin vaatia UBC:tä ilmoittamaan kaikki sen omakustannushinnan muodostavat tekijät.

257 UBC:n toimittamien asiakirjojen oikeellisuutta olisi voitu epäillä, mutta tämä olisi ollut todistelukysymys.

258 Komission näkemys liiallisten hintojen olemassaolosta perustuu tutkimukseen, joka koskee – sen mielestä liian suuria – eroja eri jäsenvaltioissa noudatettujen hintojen ja edellä tarkastellun syrjivien hintojen politiikan välillä.

259 Komissio käyttää väitteidensä perustana kantajan 10.12.1974 päivättyä kirjettä, jossa tunnustettiin, että voittomarginaali, joka jäi kantajalle banaanien myynnistä irlantilaisille kypsyttäjille, oli huomattavasti vähäisempi kuin voittomarginaali joissakin muissa jäsenvaltioissa, ja komissio onkin päätellyt tästä, että erot, joita oli Rotterdamin kautta Dubliniin toimitettuna cif-hintojen ja niiden muiden hintojen välillä, joita UBC noudatti myynneissään vapaasti rautatievaunussa (for) Rotterdamissa tai Bremerhavenissa, ilmensivät voittoja, jotka olivat samaa luokkaa kuin nämä erot.

260 Komissio on todennut, että muiden jäsenvaltioiden kypsyttäjiin sovelletut hinnat olivat huomattavasti, joskus jopa 100 prosenttia, korkeammat kuin irlantilaisiin asiakkaisiin sovelletut hinnat, ja päätellyt, että UBC sai myynneistään hyvin suurta voittoa.

261 Komissio ei kuitenkaan ole toteamuksissaan ottanut huomioon UBC:n lähettämiä lukuisia kirjeitä, joiden liitteenä on ollut luottamuksellinen asiakirja, joka kumosi 10.12.1974 päivätyn kirjeen päätelmät ja jossa on esitetty, että Irlannissa noudatetut hinnat olivat olleet UBC:lle tappiollisia.

262 Kantaja on lisännyt, että relevanteilla markkinoilla noudatetut hinnat eivät ole vuotta 1975 lukuun ottamatta mahdollistaneet sille voittoja edeltävien viiden vuoden aikana.

263 Näiden kantajan esittämiä väitteitä eivät tue UBC-ryhmän konsolidoituja tilinpäätöksiä koskevat asiakirjat eivätkä edes relevanttien markkinoiden osalta konsolidoidut tilinpäätökset.

264 Vaikka UBC:n toimittamat asiakirjat voivat olla epäluotettavia (erityisesti jo edellä mainittu asiakirja, jossa vuoden 1974 Irlannin markkinat esitettiin tappiollisiksi ilman aiheellisia perusteluja), tosiasia on, että komission on todistettava kantajan noudattaneen kohtuuttomia hintoja.

265 UBC:n esittämistä vastaväitteistä, joita komissio ei ole riittävällä tavalla pystynyt kumoamaan, ilmenee, että laskentaperustetta, jota komissio on käyttänyt liiallisten hintojen olemassaolon todistamiseksi, voidaan arvostella ja että juuri tältä osin on olemassa epäilys, joka on katsottava kantajan hyväksi, varsinkin kun banaanin hinnan reaaliarvo ei ole lähes kahteenkymmeneen vuoteen kasvanut relevanteilla markkinoilla.

266 Vaikka on myös totta, että Chiquita-banaanien ja niiden kanssa pääasiallisesti kilpailevien banaanien hinnat eroavat toisistaan, tämä ero on vain noin 7 prosenttia, eikä tätä lukua ole kiistetty eikä sitä voida automaattisesti pitää liiallisena ja siten kohtuuttomana.

267 Tämän vuoksi näyttää siltä, että komissio ei ole oikeudellisesti riittävällä tavalla näyttänyt toteen niitä tosiseikkoja ja arviointejaan, joiden perusteella se on katsonut, että UBC on joko välillisesti tai välittömästi asettanut banaaneille kohtuuttoman myyntihinnan.

268 Päätöksen 1 artiklan c kohta on siis kumottava.

III luku - Menettelyn sääntöjenmukaisuus

1 jakso - Puolustautumisoikeuden rikkomista koskevat väitteet

269 Kantaja valittaa virallisen hallinnollisen menettelyn nopeudesta ja siitä, että väitetiedoksiannossa on ollut aineellisia virheitä, joista kantaja on ilmoittanut, mutta joita ei kuitenkaan ole korjattu - esimerkiksi Irlannissa saaduksi väitetyt voitot - sekä siitä, että tiettyjen väitteiden perustelut, kuten kohtuuttomia hintoja koskevan väitteen perustelut, ovat olleet lyhyitä ja epäselviä, ja se katsoo, että komission toiminta on loukannut sen puolustautumisoikeutta.

270 Komission 25.7.1963 antaman asetuksen N:o 99/63/ETY 11 artiklassa säädetään, että komission "on otettava huomioon - - vastineen valmisteluun tarvittava aika". "Määräaika ei saa olla kahta viikkoa lyhyempi".

271 Hallinnollinen menettely on aloitettu 19.3.1975 noin vuoden kestäneen alustavan tutkimuksen jälkeen.

272 UBC:lle on annettu kahden kuukauden määräaika (11.4.–12.6.1975) vastineensa esittämistä varten, ja se on 6.2.1962 annetun asetuksen N:o 17 19 artiklan 2 kohdan säännösten mukaisesti itse pyytänyt 24.6.1975 pidettyä kuulemista.

273 Näistä päivämääristä ilmenee, että menettely on käyty tavanomaisessa määräajassa ja että kiireellisyyttä koskeva väite on perusteeton.

274 Väitteiden riittämättömien perustelujen osalta on otettava huomioon asetuksen N:o 99/63/ETY 4 artikla, jossa säädetään, että komissio ottaa päätöksissään huomioon ainoastaan ne väitteet, joiden osalta päätöksen vastaanottajalla on ollut tilaisuus esittää huomautuksensa.

275 Väitteiden selostuksessa täytetään tämä edellytys, koska siinä esitetään tiivistelmänomaisesti, mutta kuitenkin selvästi ne olennaiset tosiseikat, joihin komissio nojautuu.

276 Komissio on 19.3.1975 päivätyssä tiedoksiannossaan selvästi esittänyt ne olennaiset tosiseikat, joihin se on perustanut esittämänsä väitteet, ja selvittänyt, missä määrin UBC oli määräävässä markkina-asemassa ja missä määrin se oli käyttänyt väärin asemaansa.

277 Tämän vuoksi ei vaikuta siltä, että asianosaisten puolustautumisoikeutta olisi loukattu komissiossa vireillä olleessa menettelyssä.

278 Muut kantajan esittämät väitteet liittyvät käsiteltävänä olevan kanteen asiasisältöön.

279 Tämä peruste on siis aiheeton.

2 jakso - Kantajan esittämä vahingonkorvausvaatimus

280 Kantaja väittää, että komissiolla on tässä menettelyssä ollut puolueellinen asenne.

281 Väitteensä perusteeksi kantaja toteaa, että komission valitsemien maiden hintaerot ovat olleet liioiteltuja, että UBC:n Irlannin markkinoilla aikaansaaman kehityksen kuvaus on ollut virheellinen, että banaanien ja kesähedelmien välistä kilpailua koskeva esitys ja väite siitä, että "banaanit voidaan kuljettaa ainoastaan raakoina" olisivat olleet vääristyneitä ja että Olesenille suunnattujen toimitusten vähentämisen esittäminen ei ole ollut asianmukainen.

282 Näiden väitteiden oikeellisuuden tutkiminen kuuluu käsiteltävänä olevan kanteen asiasisältöön, ja asianosaiset ovatkin laajasti esittäneet omia näkökantojaan näistä väitteistä.

283 Mistään ei voida päätellä, että komissio olisi esittänyt nämä seikat tarkoitetun harhaanjohtavasti.

284 Kantaja katsoo kärsineensä henkistä kärsimystä siitä, että eräs komission virkamies olisi ennen päätöksen tekemistä esittänyt eräälle lehdelle halventavia huomautuksia UBC:n kaupallisesta toiminnasta, minkä jälkeen maailman lehdistö olisi toistanut nämä huomautukset ja pitänyt väitettyjen rikkomisten olemassaoloa toteennäytettynä, vaikka asianomaiset eivät olleet vielä voineet puolustautua.

285 Tämän johdosta komissio ei enää olisi pystynyt maltillisesti arvioimaan asiaa koskevia tosiseikkoja eikä kantajan esittämiä väitteitä.

286 Mikään oikeudenkäyntiasiakirjoissa ei anna aihetta olettaa, että kanteen kohteena olevaa päätöstä ei olisi tehty tai että se olisi ollut sisällöltään toisenlainen, mikäli näitä sinänsä valitettavia riidanalaisia tapahtumia ei olisi ollut.

287 Mikään ei osoita, että komission asenne olisi vaikuttanut menettelyn tavanomaiseen kulkuun.

288 Tämän vuoksi komissiota vastaan esitetty vahingonkorvausvaatimus on hylättävä.

IV luku - Seuraamukset

289 Komissio katsoo, että UBC on "syyllistynyt ainakin laiminlyöntiin", ja määrätessään UBC:lle yhden miljoonan laskentayksikön suuruisen sakon niistä neljästä rikkomisesta, joihin se on todennut UBC:n syyllistyneen, komissio on ottanut huomioon näiden rikkomisten vakavuuden, keston ja yrityksen huomattavuuden.

290 Rikkomisten vakavuutta arvioidessaan komissio on tarkastellut rikkomisten taloudellista ja oikeudellista asiayhteyttä ja ottanut huomioon rikkomisten keskinäisen yhteyden ja niiden selvästikin vastoin markkinoiden yhdentymi-

sen tavoitetta olevat seuraukset sekä sen seikan, että banaani on suurkulutustuote.

291 Rikkomisten keston osalta komissio on katsonut, että raakojen banaanien jälleenmyyntikielto olisi otettava huomioon ainoastaan vuoden 1967 tammikuun ja 15.11.1968 marraskuun väliseltä ajalta. Jälkimmäisenä ajankohtana komissiolle ilmoitettiin Alankomaita koskevat yleiset myyntiehdot.

292 Tästä seuraa, että niiden UBC:n toimien osalta, jotka se on toteuttanut 15.11.1968 jälkeen ja jotka ovat pysyneet sen toiminnan rajoissa, joihin tiedoksiannossa viitataan, kyseinen yritys ei enää ole syyllistynyt laiminlyöntiin, ja että näistä myöhemmistä toimista ei myöskään ole määrätty sakkoa.

293 Edelleen, komissio on 5.4.1976 välitoimia koskevassa menettelyssä ottanut huomioon riidanalaisen lausekkeen muuttamisen ja katsonut, että lauseketta olisi pitänyt muuttaa jo aiemmin.

294 Komission mukaan UBC on keskeyttänyt Chiquita-banaanien toimitukset Olesenille 10.10.1973 ja 11.2.1975 väliseksi ajaksi, ja se väittää ottaneensa huomioon sen, että UBC on itse lopettanut tämän rikkomisen.

295 Syrjivää hintapolitiikkaa on sovellettu UBC:n Saksan liittotasavallan, Alankomaiden sekä Belgian ja Luxemburgin talousliiton maiden asiakkaisiin ainakin vuodesta 1971 lähtien ja myös Tanskan asiakkaisiin vuoden 1973 tammikuusta lähtien ja Irlannin asiakkaisiin saman vuoden marraskuusta lähtien.

296 Komission mukaan sakon määrä on vahvistettu miljoonaan laskentayksikköön suhteessa UBC:n noin kahden miljardin dollarin kokonaisliikevaihtoon ja relevanteilla markkinoilla banaaneista saatuun viidenkymmenen miljoonan liikevaihtoon sekä UBC:n hintapolitiikkansa ansiosta saamiin hyvin suuriin voittoihin.

297 Velvoittaakseen UBC:n lisäksi lopettamaan rikkomisensa siltä osin, kuin se ei ollut tehnyt sitä jo omasta aloitteestaan, komissio on lisäksi määrännyt, että UBC:n on sakon uhalla ilmoitettava raakojen banaanien jälleenmyyntikiellon poistamisesta kaikille Saksaan, Tanskaan, Irlantiin, Alankomaihin sekä Belgian ja Luxemburgin talousliittoon sijoittautuneille kypsyttäjä-jälleenmyyjille viimeistään 1.2.1976 sekä ilmoitettava komissiolle kaksi kertaa vuodessa kahden vuoden ajan hinnat, joita se on soveltanut näihin asiakkaisiin edeltävän puolivuotiskauden aikana.

298 Kantaja väittää olleensa tietämätön määräävästä markkina-asemastaan ja siten edelleen siitä, että se olisi käyttänyt väärin määräävää markkina-asemaansa. Tätä käsitystä vahvistaa kantajan mielestä entisestään se, että tähän asti yhteisöjen tuomioistuimen oikeuskäytännössä on katsottu, että määräävässä markkina-asemassa olivat ainoastaan sellaiset yritykset, jotka olivat monopoliasemassa tai jotka hallitsivat merkittävää osaa markkinoista.

299 UBC on yritys, joka kansainvälisten ja kansallisten markkinoiden kaupan kokemuksensa ansiosta tuntee erityisen hyvin kilpailulainsäädännön, jonka tiukkoja vaatimuksia siihen on jo sovellettu.

300 Toteuttaessaan kaupallisen järjestelmän, jossa yhdistyvät raakojen banaanien myyntikielto, syrjivät hinnat ja tilattua määrää pienemmät toimitukset siten, että tästä seurasi kansallisten markkinoiden tiukka eristäminen, UBC on toteuttanut toimenpiteitä, joiden se tiesi rikkovan, tai joiden sen olisi pitänyt tietää rikkovan, perustamissopimuksen 86 artiklassa tarkoitettua kieltoa.

301 Komissio on siten aiheellisesti todennut UBC:n tehneen nämä rikkomiset ja syyllistyneen vähintäänkin laiminlyöntiin.

302 Määrätyn sakon määrä ei vaikuta suhteettomalta rikkomisen vakavuuteen ja kestoon (sekä yrityksen huomattavuuteen) nähden.

303 Päätöksen osittainen kumoaminen on kuitenkin otettava huomioon, minkä johdosta komission vahvistamaa sakon määrää on pienennettävä.

304 On perusteltua alentaa sakkoa 850 000 (kahdeksaansataanviiteenkymmeneentuhanteen) laskentayksikköön, joka on maksettava kotipaikkansa yhteisössä omaavan kantajana olevan yrityksen kansallisessa valuutassa. Sakon määräksi saadaan siis 3 077 000 Alankomaiden guldenia (kolmemiljoonaa seitsemänkymmentäseitsemäntuhatta Alankomaiden guldenia).

Oikeudenkäyntikulut

305 Yhteisöjen tuomioistuimen työjärjestyksen 69 artiklan 2 kohdan mukaan asianosainen, joka häviää asian, velvoitetaan korvaamaan oikeudenkäyntikulut.

306 Työjärjestyksen 69 artiklan 3 kohdan mukaan yhteisöjen tuomioistuin voi määrätä oikeudenkäyntikulut jaettavaksi asianosaisten kesken tai määrätä, että kukin vastaa omista kuluistaan, jos asiassa osa vaatimuksista ratkaistaan toisen asianosaisen ja osa toisen asianosaisen hyväksi tai jos siihen on muutoin erityisiä syitä.

307 Pääasiaan liittyvien oikeudenkäyntikulujen osalta on todettava, että yksi komission esittämä väite on ratkaistu kantajan hyväksi ja päätöksen vastaava osa on kumottu.

308 Asianosaiset on siis määrättävä vastaamaan omista oikeudenkäyntikuluistaan.

309 Asianosaiset on määrättävä vastaamaan myös välitoimia koskevasta menettelystä aiheutuneista oikeudenkäyntikuluista.

Näillä perusteilla

YHTEISÖJEN TUOMIOISTUIN

on antanut seuraavan tuomiolauselman:

1) 17.12.1975 tehdyn komission päätöksen "IV/26.699 Chiquita" 1 artiklan c kohta kumotaan.

2) UBC:lle ja UBCBV:lle määrätyn sakon määrä alennetaan 850 000 (kahdeksaansataanviiteenkymmeneentuhanteen) laskentayksikköön, joka on maksettava kotipaikkansa yhteisössä omaavan kantajana olevan yrityksen kansallisessa valuutassa eli 3 077 000 Alankomaiden guldenia (kolmemiljoonaa seitsemänkymmentäseitsemäntuhatta Alankomaiden guldenia).

3) Kanne hylätään muilta osin.

4) Asianosaiset vastaavat omista oikeudenkäyntikuluistaan, välitoimia koskevasta menettelystä aiheutuneet oikeudenkäyntikulut mukaan lukien.

Kutscher Sørensen Bosco

Donner Mertens de Wilmars Mackenzie Stuart Touffait

Julistettiin Luxemburgissa 14 päivänä helmikuuta 1978.

A. Van Houtte
kirjaaja

H. Kutscher
presidentti