KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 13 päivänä joulukuuta 2000,

EY:n perustamissopimuksen 82 artiklan mukaisesta menettelystä

(COMP/33.133-C: kalsinoitu sooda – Solvay)

(tiedoksiannettu numerolla K(2000) 3795)

(Ainoastaan ranskankielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(2003/6/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 ensimmäisen täytäntöönpanoasetuksen ([1]), sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna neuvoston 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 Brysselissä sijaitseva Solvay et Cie SA (nykyään Solvay SA), Bryssel (jäljempänä 'Solvay') oli syyllistynyt ETY:n perustamissopimuksen 86 artiklan (nykyisin EY:n perustamissopimuksen 82 artikla) rikkomiseen.

2. SOLVAYN TOTEUTTAMA 82 ARTIKLAN RIKKOMINEN

(2) Suunnilleen vuodesta 1983 noin vuoden 1990 loppuun Solvay on käyttänyt väärin määräävää markkina-asemaansa, joka sillä on kalsinoidun soodan yhteisön markkinoilla (lukuun ottamatta Yhdistynyttä kuningaskuntaa ja Irlantia), soveltamalla suurimpiin asiakkaisiinsa uskollisuusalennuksiin ja lisäostoihin liittyviin alennuksiin perustuvaa järjestelmää, sopimusjärjestelyjä, joiden tarkoituksena oli varmistaa Solvayn yksintoimitusoikeus, ja muita järjestelyjä, joiden tavoitteena ja seurauksena oli kyseisten asiakkaiden sitominen Solvayhin 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 L 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 (suomenkielinen erityispainos 1994, alue 8, nide 1, s. 32).

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

— Imperial Chemical Industries (ICI)

— Rhône-Poulenc

— AKZO

— Matthes & Weber (M & W)

— Chemische Fabrik Kalk, Köln (CFK).

(8) Solvay oli suurin yksittäinen synteettisen kalsinoidun soodan tuottaja sekä maailmanlaajuisesti että yhteisössä. Yhtiöllä 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 on toiminut vuodesta 1987 erillisenä liiketoimintayksikkönä ICI:n Chemicals and Polymers -toimialalla. Aikaisemmin se kuului ICI:n Mond-toimialaan.

(11) ICI oli yhteisön toiseksi suurin kalsinoidun soodan tuottaja. Yhtiöllä oli kaksi tuotantolaitosta Northwichissa, Cheshiressä; sen myynti yhteisössä rajoittui kuitenkin 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 miljoonaa tonnia. (Käytännössä todellinen kapasiteetti oli noin 85–90 prosenttia nimellisestä kapasiteetista.) Kalsinoidun soodan vuosikulutus yhteisössä oli vuonna 1989 noin 5,5 miljoonaa tonnia, joka vastasi arvoltaan noin 900 miljoonaa ecua.

(14) 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. Tuotantolaitokset toimivat täydellä teholla vuonna 1990. Tuotannon Kiinassa odotettiin nousevan noin 500 kilotonnia

vuodessa ja Botswanassa (jonka tuotanto meni Etelä-Afrikkaan) odotettiin tuotannon nousevan 300 kilotonnia; tämän 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 ja 1982 pienemmät tuottajat – CFK, M & W ja AKZO – lisäsivät myyntiään kotimarkkinoidensa ulkopuolella.

(20) Solvayn ja ICI:n välillä ei ollut kilpailua, sillä kumpikin rajoitti myyntinsä yhteisössä perinteiselle vaikutusalueelleen, Solvay Manner-Euroopan länsiosaan ja ICI Yhdistyneeseen kuningaskuntaan. Sekä ICI että Solvay harjoittivat huomattavaa vientiä niille Euroopan ulkopuolisille markkinoille, joille toimitettiin tuotteita Euroopan talousyhteisöstä. Suuri osa ICI:n viennistä muodostui itse asiassa Solvayn ICI:n nimissä 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. Kemianteollisuudessa 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 yhdysvaltalaisen raskaan soodan tuontia vastaan. (Polkumyyntitoimenpiteitä oli lokakuusta 1982 voimassa myös itäeurooppalaisen kevyen mutta ei raskaan soodan tuontia vastaan.)

(27) Vuonna 1990 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) Neuvoston 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 siinä 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) ANSAC:n tehtävänä oli toimia yhteisenä myyntiagentuurina, joka markkinoi ja jakelee yhdysvaltalaista kalsinoitua soodaa Yhdysvaltain 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) ANSAC:n hakemuksesta tehtiin komission päätös 91/301/ETY ([7]), jossa poikkeuslupa evättiin.

C *TAUSTAA*

1. SOLVAYN ASEMA KALSINOIDUN SOODAN MARKKINOILLA YHTEISÖSSÄ MERKITYKSELLISENÄ AJANKOHTANA

(36) Solvaylla oli oma myyntiorganisaationsa yhdeksillä kansallisilla markkinoilla Länsi-Euroopassa (yhdeksän kansallista johtoa, joita kutsuttiin nimellä Direction nationale – DN, myös Itävallassa ja Sveitsissä), ja sen markkinaosuus kyseisillä markkinoilla oli noin 70 prosenttia. Sen neljällä kilpailijalla yhteisössä oli yhteensä ainoastaan 26 prosenttia. Solvayn markkinaosuus oli myös perinteisesti 70 prosentin luokkaa yhteisössä (ilman Yhdistynyttä kuningaskuntaa, jossa ICI:llä oli lähes monopoli). Solvay oli suurin ja joissain tapauksissa ainoa kalsinoidun soodan toimittaja kaikissa niissä jäsenvaltioissa, joihin se myi, lukuun ottamatta Alankomaita (jonka markkinat olivat suurelta osin NSI:n ja myöhemmin AKZO:n hallussa markkinoiden jakamisesta vuonna 1995 tehdyn sopimuksen seurauksena; kyseisestä sopimuksesta ei ole aloitettu menettelyä).

(37) Yhteisön suurimpana suolan tuottajana Solvay oli erinomaisessa asemassa kalsinoidun soodan tärkeimmän raaka-aineen toimitusten suhteen.

2. SOLVAYN KILPAILIJAT

(38) Ainoa vahvuudessaan Solvayn veroinen tuottaja Euroopassa oli ICI, joka ei kilpaillut yksilläkään Solvayn markkinoista. Toiset tuottajat keskittivät ETY-myyntinsä yleensä omille kotimarkkinoilleen lukuun ottamatta mahdollisesti AKZO:a, joka sijaitsi Alankomaiden rannikolla ja väitti luonnollisen toiminta-alueensa kattavan Alankomaiden lisäksi myös Pohjois-Saksan ja Tanskan.

([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.

Ranskan osuus Rhône-Poulencin kalsinoituun soodaan liittyvästä liiketoiminnasta yhteisössä oli 95 prosenttia; CFK ja M & W veivät jonkin verran Alankomaihin, Ranskaan ja Luxemburgiin, mutta nekin keskittyivät pääasiassa paikallisille markkinoilleen. Solvayn 70 prosenttiin verrattuna muiden tuottajien markkinaosuudet Manner-Euroopan jäsenvaltioissa vaihtelivat 4 ja 11 prosentin välillä.

(39) Solvay katsoi, että suurin uhka sen asemalle Euroopan markkinoilla ei tullut muiden yhteisön tuottajien taholta vaan sen muodosti yhdysvaltalainen luonnonsooda. Itäeurooppalaiset tuottajat toimittivat pääasiassa kevytsoodaa, jota ei tavallisesti käytetä lasiteollisuudessa. Vuodesta 1983 voimassa olleet polkumyyntitoimenpiteet antoivat Solvaylle hyvän suojan tällaista tuontia vastaan (ks. jäljempänä 49 kappale).

3. SOLVAYN ASIAKKAAT

(40) Solvayn asiakaskunta oli pääasiassa lasiteollisuudessa, jonka osuus kalsinoidun soodan kulutuksesta Länsi-Euroopassa oli 66–68 prosenttia. Lasiteollisuus jakautui pakkauslasiin ja tasolasiin suhteessa 2:1.

(41) Solvay oli lähes kaikkien Länsi-Euroopan mantereen lasintuottajien tärkein tai ainoa toimittaja. Ainoastaan erittäin harvojen asiakkaiden ensisijainen toimittaja oli jokin muista kalsinoidun soodan tuottajista. Vuonna 1988 Solvaylla olikin 82 prosentin osuus kalsinoidun soodan toimituksista tasolasiteollisuudelle niillä yhdeksällä markkina-alueella, joilla sillä oli kansallinen johto. Pakkauslasin alalla sen osuus kaikista toimituksista oli 74 prosenttia.

(42) Solvayn suurin asiakas oli Saint-Gobain-konserni, jonka kanssa se oli tehnyt eri jäsenvaltioissa niin sanottuja evergreen-sopimuksia, joiden irtisanomisaika oli 24 kuukautta ja jotka koskivat yli 500 000 tonnin hankintamäärää vuodessa Länsi-Euroopassa. Oli myös olemassa salainen ”pöytäkirja”, jossa sovittiin Euroopan kokonaismyyntiä koskevasta vuotuisesta 1,5 prosentin suuruisesta ”konsernialennuksesta”. Hinnoista ja muista sopimusehdoista kuitenkin neuvoteltiin kansallisella tasolla Solvayn kansallisen johdon ja Saint-Gobain-konserniin kyseisessä jäsenvaltiossa kuuluvan yrityksen kesken. Useilla muillakin asiakkailla oli evergreen-sopimus, jonka irtisanomisaika oli 24 kuukautta.

4. SOLVAYN MYYNTIORGANISAATIO

(43) Solvayn kalsinoituun soodaan liittyvät tuotanto- ja markkinointitoiminnot Länsi-Euroopassa oli järjestetty maakohtaisesti siten, että kaikilla eri markkinoilla oli erillinen ”kansallinen johtonsa”. Eri jäsenvaltioiden välillä oli huomattavia hintaeroja, ja vapaasti tehtaalla -hinnat olivat Ranskassa noin 10 prosenttia alhaisemmat kuin Belgiassa. Varsinkin lasiteollisuuden alalla oli 1980-luvulla kuitenkin ollut selvä suuntaus kohti Euroopan laajuisia ryhmiä. Solvay vaati, että hintaneuvottelut käydään kansallisella tasolla (eli Solvayn kansallisen johdon ja konserniin kuuluvan paikallisen lasinvalmistusalan tytäryhtiön välillä), mutta asiakkaat olivat kuitenkin yhä tietoisempia jäsenvaltioiden välisistä hintaeroista ja pyrkivät minimoimaan ne. Joissakin tapauksissa asiakkaat onnistuivat neuvottelemaan Solvayn kanssa hinnoittelumallista, joka pienensi hintaeroja (esimerkiksi belgialaiset lasinvalmistajat Saint-Roch ja Glaverbel).

5. SOLVAYN TEKEMÄT KOKONAISTARVETTA KOSKEVAT SOPIMUKSET VUOTEEN 1981 SAAKKA

(44) Vuoteen 1980 saakka Solvayn eri jäsenvaltioissa tekemät kalsinoidun soodan toimitussopimukset olivat pitkäaikaisia, ja yleensä niissä edellytettiin, että asiakas hankkii koko tarpeensa Solvaylta.

(45) Sen jälkeen kun Solvayn toimitussopimukset oli saatettu komission tietoon, käytiin asiasta laajoja keskusteluja ja Solvay suostui lopulta muuttamaan sopimuksiaan korvaamalla kokonaistarvetta koskevan lausekkeen tiettyä tonnimäärää koskevalla lausekkeella ja lyhentämällä sopimuksen irtisanomisajan (useissa tapauksissa viisi vuotta) kahteen vuoteen.

(46) Komissio ilmoitti kuitenkin Solvaylle kirjeitse, että tonnimäärä, joka asiakkaan edellytetään ostavan kunakin vuonna, ei saisi olla sama kuin asiakkaan kokonaistarve tai lähellä sitä. Vaikka komissio vahvistikin, että Solvaylla oli lupa myöntää alennuksia listahinnoista, se vaati kuitenkin, että Solvayn käyttämät alennukset eivät saa olla peitelty tapa varmistaa sitä, että hylätyt kokonaistarvetta koskevat sopimukset pysyvät edelleen voimassa, eikä alennuksilla saa palkita asiakasuskollisuudesta.

(47) Solvay ilmoitti komissiolle vuoden 1980 lopussa kehottavansa kansallisia johtoja muuttamaan toimitussopimuksiaan ja liitti mukaan jäljennöksen kiertokirjeestä, joka lähetettäisiin sen kansallisille myyntikonttoreille ja jossa korostettiin kahdessa kohtaa, että hintajärjestelyillä ei missään tilanteessa saa pyrkiä varmistamaan asiakasuskollisuutta. Asiakkaan olisi myös saatava valita

vapaasti ostamansa tonnimäärä ja myyntikonttoreita kiellettiin selvästi yrittämästä selvittää, kuinka suuren osan kyseinen tonnimäärä muodostaa asiakkaan kokonaistarpeesta.

(48) Solvayn kirjeen perusteella asian käsittely lopetettiin vuonna 1982, eikä komissio toteuttanut lisätoimia ennen tutkimusten aloittamista nyt käsiteltävässä menettelyssä.

6. POLKUMYYNTISUOJA

(49) Keskeisellä sijalla Solvayn kaupallisessa politiikassa kalsinoidun soodan alalla oli varmistaa, että polkumyyntitoimenpiteet yhdysvaltalaisia raskaan soodan tuottajia ja itäeurooppalaisia kevyen soodan toimittajia vastaan säilyvät. Vuonna 1984 alkaneiden kurssipariteettien muutosten vuoksi Solvay oli tietoinen siitä, että yhdysvaltalaiset tuottajat pystyisivät ilman polkumyyntiäkin myymään Euroopassa hinnoilla, jotka ovat selvästi ETY:n keskimääräisten hintojen alapuolella, toisin sanoen niiden vapaasti tehtaalla -vientihinta ei ollut kotimaan hintaa alhaisempi.

(50) Useat lasinvalmistajat olivat käyttäneet hyväkseen polkumyyntilainsäädännön säännöstä, jonka mukaan lasinvalmistajien ei tarvitse maksaa polkumyyntitulleja tuontisoodasta, joka käytetään ETY:n ulkopuolelle vietävän lasin valmistukseen (sisäinen jalostus).

(51) Yhdysvalloista tulevalle tuonnille asetettuja polkumyyntitulleja tarkasteltiin uudelleen tätä asiaa koskevan menettelyn aikaan, ja Solvay kannatti painokkaasti niiden uusimista ja polkumyyntitullien laajentamista koskemaan sisäisten jalostusmenettelyjen yhteydessä tuotuja määriä. Yksi yhdysvaltalainen tuottaja, General Chemical (aiemmin Allied) kiinnostui muiden eurooppalaisten tuottajien mukaan myös Ranskasta, millä oli vaikutusta ainoastaan Solvayhin ja Rhône-Poulenciin. Tuottajien järjestön (CEFIC) yhden kokouksen pöytäkirja viittaa kuitenkin siihen, että kyseiset kaksi tuottajaa "tutkivat mahdollisuutta jonkinlaisesta järjestelystä General Chemicalin kanssa".

(52) On merkittävää, että Solvay vaati polkumyynnin vastaisessa menettelyssä, että Itä-Euroopasta ja Yhdysvalloista tulevan raskaan soodan uudeksi vähimmäishinnaksi tullattuna ETY:n rajalla olisi asetettava 163 ecua/tonni (± 170–180 ecua rahdin kanssa), vaikka (kuten se hyvin tiesi) sen oma rahdin sisältävä keskihinta oli useissa maissa alle 300 Saksan markkaa (150 ecua).

D *SOLVAYN TOIMINTA, JOLLA PYRITTIIN SULKEMAAN KILPAILIJAT MARKKINOILTA*

1. SOLVAYN KAUPALLINEN STRATEGIA VUODEN 1982 JÄLKEEN

(53) Komission kirjeessä esitetyistä selvistä ehdoista ja omasta kiertokirjeestään huolimatta Solvay käytti vuodesta 1983 lisääntyvässä määrin sekä progressiivisia alennuksia että toimitussopimuksia, jotka sitoivat tärkeimmät asiakkaat Solvayhin niiden koko tai lähes koko soodatarpeen osalta. Kysynnän laskiessa (vuoteen 1987 asti) Solvayn päähuolenaiheena näyttää olleen määräävän asemansa säilyttäminen Euroopan markkinoilla pienempien tuottajien aiheuttamasta "levottomuudesta" sekä Itä-Euroopasta ja Yhdysvalloista uhkaavasta tuonnista huolimatta. Solvayn toteuttamiin tärkeimpiin toimenpiteisiin kuului:

> "suhteiden parantaminen tärkeimpiin asiakkaisiin (lasinvalmistus- ja kemianteollisuus) ottamalla yleiseen käyttöön sopimuspolitiikka, jonka tarkoituksena on 'sitoa' asiakkaat (erityisesti Saint-Gobain, joka saa 1,5 prosentin superkonsernialennuksen puitesopimuksen perusteella), ja vahvistamalla tätä politiikkaamme …; nämä sopimukset ovat kuitenkin yhä suhteellisen 'avoimia' ETY-sääntöjen vuoksi (enintään kahden vuoden irtisanomisaika, sopimuksessa sovittu tonnimäärä rajoitettu noin 85 prosenttiin asiakkaan tarpeesta, jotta asiakas voi käyttää toista toimittajaa)."

(54) Strategiapaperissa (päiväämätön, mutta luultavasti suunnilleen huhtikuulta 1988) määriteltiin Solvayn kaupallinen ja hinnoittelupolitiikka:

> "Solvayn päätehtävänä on puolustaa omaa johtavaa markkina-asemaansa erityisesti Euroopassa (juuri näillä markkinoilla hinnat ovat korkealla ja toiminta kannattavaa).
>
> Tähän sisältyy:
>
> — aseman vahvistaminen kaikkien soodanostajien toimittajana ja hyvä markkinoiden peitto …,
>
> — sellaisten asiakkaiden suosiminen, jotka ovat valmiita pitkäaikaisiin sitoumuksiin = sopimukset, joissa määrätään merkittävistä alennuksista."

(55) Toisessa, huhtikuussa 1988 päivätyssä strategiapaperissa lueteltiin Solvayn toimintavaihtoehdot:

> "Puolustusstrategia koostuu nyt ja tulevaisuudessa
>
> — asiakkaiden sitomisesta jatkossakin sopimuksessa määrättyjen yhä isompien alennusten avulla."

2. SOLVAYN ALENNUSJÄRJESTELMÄ SAKSASSA

(56) Solvayn politiikkana tärkeillä Saksan markkinoilla oli säilyttää sen markkinaosuus yli 50 prosentin suuruisena seuraavin tavoin:

— estämällä kaikki tuonti Yhdysvalloista sekä AKZO:n ja itäeurooppalaisten tuottajien tuonnin kasvu,

— säilyttämällä määräävä asema kalsinoidun soodan toimittajana taso- ja pakkauslasiteollisuudelle.

(57) Perustonnimäärästä suurille asiakkaille myönnettyjen tavallisten määräalennusten lisäksi Solvay on vuodesta 1982 myöntänyt Saksassa kahdenlaisia lisäalennuksia:

— lisäostomääristä myönnetty alennus (niin sanottu Spitzenrabatt), lähes aina 20 prosenttia listahinnasta,

— vuotuinen erityishyvitys sekillä (yhdessä tapauksessa jopa 3,4 miljoonaa Saksan markkaa), jos asiakas hankkii suurimman osan tarpeestaan tai koko tarpeensa Solvaylta.

(58) Sekkihyvityksiä maksettiin jo vuoden 1982 lopussa, ja prosenttimääräinen lisäostoalennus otettiin käyttöön vuoden 1983 alussa. Järjestelmää oli laajennettu ja muokattu vuoden 1983 jälkeen, ja se muodosti Solvayn Saksassa soveltaman hinnoittelujärjestelmän perustan. Komission maaliskuussa 1989 suorittamien tutkimusten aikaan lähes kaikkiin Solvayn suurimpiin asiakkaisiin Saksassa sovellettiin molempia alennusmuotoja. Solvay määräsi kyseiset asiakkaat pitämään alennukset salassa kolmansilta.

(59) Suurimpiin asiakkaisiin sovelletun alennusjärjestelmän mukaan perustonnimäärä, tavallisesti noin 80 prosenttia asiakkaan vuotuisesta kokonaistarpeesta, laskutettiin listahintaan tavallisella määräalennuksella (esimerkiksi 10 prosenttia). Asiakkaan perustarpeen ylittävistä lisäostomääristä annettiin 20 prosentin alennus ja lisäksi huomattava sekkihyvitys.

(60) Saint-Gobain-konserniin kuuluvan, Solvayn suurimman saksalaisen asiakkaan Veglan tapauksessa alennusjärjestelmä oli vuonna 1989 seuraavanlainen:

1. sopimuksen mukaisesta 85 000 tonnin perusostomäärästä 10 prosentin alennus;

2. 43 000 tonnin lisäostomäärästä 20 prosentin alennus;

3. 3 349 000 Saksan markan sekki lisäostomäärästä.

(61) Solvayn Saksassa perimä vapaasti tehtaalla -hinta oli 403 Saksan markkaa / tonni. Suurten asiakkaiden Saksassa maksama keskimääräinen nettohinta tonnilta oli 1980-luvun lopussa noin 340–360 Saksan markkaa / tonni. Tästä ei kuitenkaan ilmennyt se, että lisäostomääristä perittävä tonnihinta saattoi olla 250 Saksan markkaa tonnilta tai jopa alhaisempi.

(62) Esimerkiksi Veglan tapauksessa hinnat ja alennukset olivat vuonna 1989:

— listahinta vapaasti tehtaalla 403 Saksan markkaa,

— perusostomäärä 85 000 tonnia (alennus 10 %),

— lisäostomäärä 43 400 tonnia (alennus 20 %),

— viimeisen ostoerän alennettu hinta (20 prosentin alennus listahinnasta) 322,40 Saksan markkaa,

— erityinen sekkihyvitys 3 349 000 Saksan markkaa = 77,16 Saksan markkaa / tonni,

— lisäostomääristä peritty nettohinta / tonni 245,24 Saksan markkaa.

(63) Kaikissa tapauksissa, joissa myönnettiin erityisiä lisäosto-/sekkialennuksia, Solvay oli asiakkaan ainoa tai pääasiallinen toimittaja. Asiakirjoista ilmenee, että Solvaylla oli kaikissa tapauksissa selvä käsitys kunkin asiakkaan kokonaistarpeesta ja se pystyi laskemaan hintatarjouksensa sen mukaisesti. Lisäostomäärät, joihin taloudelliset houkuttimet liittyivät, vastasivat niitä tonneja, jotka asiakas olisi muussa tapauksessa voinut hankkia kilpailevalta toimittajalta.

(64) Alennusjärjestelmän seurauksena kilpailijan, joka pyrki markkinoille toiseksi toimittajaksi viemällä Solvaylta osan asiakkaan tilauksista (eli lisätonnit), oli tarjottava asiakkaalle kyseistä määrää hinnalla, joka oli vähintään sama tai alhaisempi kuin Solvayn hinta, joka edellä annetussa esimerkissä oli 245 Saksan markkaa. Kun kilpailijan oli tarjottava koko määrä tähän kannattamattoman alhaiseen hintaan, Solvayn oli tarjottava vain viimeistä erää tähän hintaan. Vaikka lisämäärää toimitettiin ainoastaan 245 Saksan markan tonnihintaan, Solvayn koko toimitusmäärästään perimä keskimääräinen hinta oli näin ollen 320 Saksan markkaa.

(65) Toisin sanoen kilpaileva toimittaja pystyisi saamaan lisätonnit Solvaylta itselleen ainoastaan silloin, jos se korvaisi asiakkaalle taloudellisen edun, jonka tämä menettäisi ostaessaan lisätonnit muualta kuin Solvaylta. Mainitussa esimerkissä edun suuruus oli noin 6 850 000 Saksan markkaa. Toisen toimittajan olisi kannettava alen-

nuksen myöntämisestä aiheutuvat kustannukset 43 000 tonnin myynnillä, kun taas Solvay pystyisi jakamaan alennuksen kolme kertaa niin suurelle määrälle.

(66) Näin ollen asiakkaalla ei juurikaan ollut syitä etsiä toista toimittajaa Solvayn lisätonneille tarjoaman edullisen hinnan vuoksi, eikä mikään kannustanut toista toimittajaa tekemään tarjousta asiakkaan lisätarpeesta, koska hinta, jota sen olisi tarjottava, ei ollut kannattava.

(67) Useimmissa tapauksissa, esimerkiksi Veglan kohdalla, alennusjärjestelmä varmisti, että Solvayn asema yksinomaisena toimittajana oli turvattu. Alennusjärjestelmä varmisti myös sen, että Solvayn johtava osuus säilyi niissä tapauksissa, joissa asiakkailla oli tapana jakaa tilauksensa kahden toimittajan kesken. Flachglas, Solvayn toiseksi suurin asiakas Saksassa, jakoi toimintansa suunnilleen suhteessa 70:30 Solvayn ja M & W:n kesken. Solvayn Flachglasille vuodesta 1983 tarjoamien hinnoitteluehtojen mukaan 8,5 prosentin määräalennus myönnettiin 70 kilotonniin asti, sen ylittävistä määristä myönnettiin 20 prosentin alennus ja 500 000–750 000 Saksan markan sekki. Ylimääräinen sekkihyvitys merkitsi sitä, että 70 kilotonnia ylittävistä lisäostoista perittävä todellinen hinta oli (ostomäärästä riippuen) niinkin alhainen kuin 250 tai 260 Saksan markkaa / tonni. Toisen toimittajan oli erittäin vaikea saada osuutta Solvayn "perusosuudesta", jota alennusten muodostama "muuri" suojasi (kuten Solvayn omat asiakirjat osoittavat). Vaikka toinen toimittaja ehkä pystyikin tarjoamaan 322,40 Saksan markan suuruista hintaa (listahinta, josta 20 prosentin alennus), oli erittäin epätodennäköistä, että asiakas vaarantaisi huomattavan sekkihyvityksen, jonka ehtona selvästi oli, että asiakas ostaa Solvaylta tietyn tonnimäärän sopimuksessa sovitun perusmäärän lisäksi. Matthes & Weberiltä saadut asiakirjat vahvistavat, että kyseisen yrityksen oli mahdotonta viedä Flachglasin tilauksia Solvaylta.

(68) Solvayn sisäiset asiakirjat osoittavat selvästi, että Saksassa sovelletun alennusjärjestelmän tarkoituksena oli varmistaa asiakkaiden uskollisuus Solvaylle.

(69) Vegla muodostaa tässäkin tapauksessa hyvän esimerkin. Veglalla oli pitkäaikainen sopimus Deutsche Solvay Werken (DSW) kanssa siitä, että se ostaa kokonaistarpeensa Solvaylta. Vuoden 1987 lopussa Vegla kuitenkin pyysi, ilmeisesti Saint-Gobainin pääkonttorin painostuksesta, että Solvay antaisi sille luvan ostaa 15 kilotonnia Yhdysvalloista. DSW vastusti ehdotusta jyrkästi ja teki Brysselin Solvaylle selväksi, että alennusjärjestelmän tarkoituksena oli vahvistaa DSW:n asemaa Veglan ainoana toimittajana. Jos Veglan annettaisiin ostaa Yhdysvalloista, merkitsisi se "turhaa luopumista vahvasta puolustusasemastamme (Veglan kokonaistarve), jonka 'vesitiivis' alennusjärjestelmä turvaa".

(70) Muissa, vuoden 1988 alussa päivätyissä DSW:n asiakirjoissa korostetaan sitä, että Veglalle oli tehtävä selväksi, että Solvayn sille suoman etuuskohtelun ehtona oli se, että Vegla ostaa koko tarpeensa DSW:ltä. Muussa tapauksessa Veglan saama sekkihyvitys poistettaisiin. Asiakirjoissa korostettiin myös sitä, että Solvayn kaksivaiheiseen hinnoittelujärjestelmään sisältyi lisäostojen huomattava tukeminen kilpailun estämiseksi. Tämä ilmenee selvästi 1 päivänä helmikuuta 1988 tehdystä muistiosta:

"2. Tähän asti harjoitetulla hinnoittelupolitiikalla, joka perustui kaksitasoiseen hinnoitterurakenteeseen, tuettiin erityisesti lisäostoja ja siten suojauduttiin siltä, että kilpailijat veisivät kyseisen osan asiakkaan tarpeesta.

3. Tämän seurauksena DSW:n täytyy tulevissa vuotta 1988 koskevissa hintaneuvotteluissa pyrkiä kaikin tavoin varmistamaan lisäostot (mahdollisesti nostamalla sekkihyvityksen suuruutta), ja joka tapauksessa sen on oltava valmis lopettamaan kaikki asiakkaiden tällä hetkellä sekkeinä saamat hyvitykset, jos ne eivät osta lisätonneja meiltä."

(71) Tässä yhteydessä sovittiin, että DSW toimittaisi Veglalle sen kokonaistarpeen vuosina 1988 ja 1989 (lukuun ottamatta pieniä toimitusmääriä yhdelle tehtaalle) ja että yli 85 000 tonnin ostoista myönnettäisiin alennusta 20 prosenttia ja sekki, joka sisältäisi 1 500 000 Saksan markan suuruisen uskollisuusalennuksen ja muita alennuksia.

3. SOLVAYN ALENNUSJÄRJESTELMÄ RANSKASSA

(72) Ranskassa Solvay sovelsi samanlaista lisäostoalennusjärjestelmää kuin Saksassa.

(73) Solvayn suurin asiakas Ranskassa oli BSN-konserni, jonka vuotuinen kulutus oli noin 300 000 tonnia. Solvay oli joka suhteessa BSN:n ainoa toimittaja Ranskassa. Kuten Saint-Gobainin tapauksessa, Solvay pyrki erityisesti estämään BSN:ää etsimästä toista toimituslähdettä yhdysvaltalaisten luonnonsoodan tuottajien joukosta.

(74) Vuoden 1987 lopussa BSN:n kanssa sovittiin vuotta 1988 koskevasta järjestelystä, jonka mukaan Solvay antoi tavanomaisesta ostomäärästä myönnettävän 8,5 prosentin alennuksen lisäksi lisäalennuksen kyseisen määrän ylittävistä ostoista. Neljännesvuosittain oli tarkoitus maksaa 210 000 tonnia ylittäviltä ostoilta 135 Ranskan frangin alennus tonnilta. Tätä BSN:n kanssa tehtyä sopimusta jatkettiin vuodella 11 päivänä tammikuuta 1989.

(75) Durand (Cristalleries d'Arques) ostaa vuodessa 50 000–60 000 tonnia. Vuoteen 1987 saakka Durand sai 5 prosentin alennuksen 50 000 tonnia ylittäviltä ostoilta. Vuonna 1988 järjestely sisälsi 5 prosentin alennuksen ohella lisäalennuksen, joka oli 100 Ranskan frangia / tonni 48 000 tonnia ylittävistä ostoista. Varmistuttuaan siitä, että Durandin kokonaistarve vuonna 1989 olisi 68 000–70 000 tonnia, Solvay korotti 48 000–58 000 tonnin ostoista myönnettävän alennuksen 140 Ranskan frangiin / tonni ja viimeiseltä erältä eli kaikista 58 000 tonnia ylittävistä ostoista myönnettävän alennuksen 175 Ranskan frangiin.

(76) Perrier kulutti vuodessa noin 50 000—60 000 tonnia kalsinoitua soodaa, jonka se osti Solvaylta. Vuonna 1981 tehdyn evergreen-toimitussopimuksen mukaan sen oli ostettava Solvaylta 50 000 tonnia ± 10 prosenttia. Vuodesta 1987 alkaen Perrierin saama perusalennus oli 4 prosenttia, mutta ostomäärän ylittäessä 55 000 tonnia alennus nostettiin 4,75 prosenttiin kokonaisostomäärästä. Jos Perrier olisi hankkinut lisätonnit eli kaikki 55 000 tonnia ylittävät määrät toiselta toimittajalta, kyseisen toisen toimittajan olisi täytynyt hyvittää sille 0,75 prosentin lisäalennus Solvaylta jo ostetuista 55 000 tonnista.

(77) Perrierin järjestely on ainoa löydetty esimerkki uskollisuusalennuksesta, jonka mukaan asiakas menettää perusostomäärään liittyvän alennuksen, jollei se osta myös lisätonneja. Muilla lisäostoalennuksilla on kuitenkin samanlainen kilpailua ehkäisevä vaikutus, kuten Durandin esimerkki osoittaa.

(78) Koska Solvay tarjosi 58 000 tonnia ylittäviltä ostomääriltä 175 Ranskan frangin lisäalennusta tonnilta, Durandin viimeiset 10 000 tonnia haluavan toisen toimittajan olisi pitänyt tarjota samanlaiset tai paremmat houkuttimet kuin Solvay, joka tarjosi sopimuksessa sovittua 5 prosentin alennusta ja 175 Ranskan frangin lisäalennusta.

(79) Solvaylta ostettaessa viimeisen 10 000 tonnin erän todellinen ostohinta oli seuraavanlainen:

— Vapaasti tehtaalla -listahinta / tonni		1 125 Ranskan frangia
— Rahdin sisältävä nettohinta / tonni		1 223 Ranskan frangia
— Alennus: 5 %	56,25 Ranskan frangia	
— Lisäalennus	175,00 Ranskan frangia	231,25 Ranskan frangia
— Rahdin sisältävä nettohinta / tonni		991,75 Ranskan frangia

(= 893,75 Ranskan frangia vapaasti tehtaalla)

(80) Solvayn keskimääräinen rahdin sisältävä hinta / tonni koko 58 000 tonnin toimitusmäärälle oli paljon korkeampi, nimittäin 1 136 Ranskan frangia. Tavanomaisen toimitusmäärän ylittävät 10 000 tonnia toimittamaan pyrkivän kilpailijan olisi pitänyt tarjota toimitusta rahdin kanssa 991,75 Ranskan frangin hintaan tai sitäkin halvemmalla. Toisen toimittajan olisi pitänyt tarjota asiakkaalle 2 312 000 Ranskan frangin (10 000 × 231,25 frangia) hyvitys tilausten siirtämisestä. Jos sen listahinta vapaasti tehtaalla olisi sama kuin Solvayn (1 125 frangia), sen olisi pitänyt kattaa tämä 2,5 miljoonaa Ranskan frangia liiketoiminnasta, jonka arvo listahinnalla oli 11,25 miljoonaa Ranskan frangia, toisin sanoen sen olisi pitänyt antaa yli 20 prosentin alennus.

4. SAINT GOBAIN

(81) Saint-Gobain-konserni, jolla oli lähes 30 lasitehdasta eri puolilla Eurooppaa – Ranskassa, Saksassa, Italiassa, Espanjassa, Belgiassa ja Portugalissa – oli Solvayn suurin asiakas ja osti vuonna 1988 yli 550 000 tonnia kalsinoitua soodaa.

(82) Saint-Gobain tuottaa sekä taso- että pakkauslasia. Se kulutti vuonna 1988 Länsi-Euroopassa kalsinoitua soodaa yhteensä 822 000 tonnia, josta Solvay toimitti 68 prosenttia (vuonna 1987 67 prosenttia).

(83) Solvay toimitti 100 prosenttia Saint-Gobainin tarpeesta kaikilla tärkeillä kansallisilla markkinoilla lukuun ottamatta Ranskaa, jossa se oli toisen toimittajan asemassa, sillä Rhône-Poulenc toimitti perinteisesti 75 prosenttia Saint-Gobainin tarpeesta Ranskassa. Hinnoista ja muista ehdoista neuvoteltiin kansallisella tasolla Saint-Gobainin paikallisen tytäryhtiön ja kyseisessä maassa toimivan Solvayn kansallisen johdon välillä. Useimmissa tapauksissa toimitussopimuksen voimassaoloaikaa ei ollut määritelty (niin sanotut evergreen-sopimukset) ja irtisanomisaika oli kaksi vuotta. (Italiassa ei kuitenkaan ollut muodollista sopimusta, ja Ranskassa Saint-Gobain irtisanoi sopimuksen ilmoittaen siitä 24 kuukautta etukäteen 10 päivänä maaliskuuta 1987; uusista ehdoista neuvoteltiin komission tutkimusten ajankohtana.)

(84) Jäsenvaltioiden välillä oli suuria hintaeroja, mutta Saint-Gobain käytti hyväkseen toimintaansa useissa maissa painostaakseen Solvayta pienentämään hintaeroja (mistä Solvay ei lainkaan pitänyt).

(85) Marraskuussa 1982 tehtiin salainen pöytäkirja (voimassa 1 päivästä tammikuuta 1983), jossa vahvistettiin Solvayn ja Saint-Gobain-konsernin välinen erityinen suhde, joka perustui molemminpuoliseen suosituimmuusasemaan kauppakumppanina.

(86) Pöytäkirjan 2 kohdan mukaan:

> ”Euroopan markkinoilla Ranskaa lukuun ottamatta Saint-Gobain antaa jatkossakin Solvaylle etusijan kalsinoidun soodan toimittajana vähintään 400 000 tonnille vuodessa; tämä määrä perustuu Saint-Gobainin lasintuotantoon vuonna 1981. Ranskassa Saint-Gobain lisää asteittain ostojaan Solvaylta nostaakseen ne 50 000–100 000 tonniin vuodessa.”

(87) Niiden määräysten lisäksi, joiden mukaan Solvay tarjoaa Saint-Gobainille jokaisessa maassa halvempia hintoja kuin muille yrityksille vastaavanlaisiin lasinvalmistustarkoituksiin, 4 kohdassa määrätään erityisestä konsernialennuksesta, joka myönnetään Saint-Gobainin kokonaisostoista Solvaylta:

> ”Tämä pöytäkirjan mukaan Solvay myöntää Saint-Gobainille lisäksi 1,5 prosentin lisäalennuksen, joka lasketaan siitä kalsinoidun soodan kokonaismäärästä, jonka Saint-Gobain ostaa Solvaylta Euroopassa.”

(88) Pöytäkirja sisälsi myös kilpailulausekkeen, jonka mukaan:

> ”Osapuolet tutkivat yhdessä yhteisen etunsa mukaisesti Saint-Gobainin saamat pitkäaikaisia toimituksia koskevat kilpailevat tarjoukset, joiden hinta on alhaisempi kuin Solvayn hinta. Jos ei päästä molempia osapuolia tyydyttävään ratkaisuun, tämä pöytäkirja ei enää ole voimassa. Huomioon ei oteta spot-tarjouksia eikä polkumyyntihintaisia tarjouksia.”

(89) Saint-Gobainille myönnetty ”superkonsernialennus” oli vuosittain noin 50–60 miljoonaa Belgian frangia.

(90) Solvayn sisäisistä asiakirjoista ilmenee selvästi, mikä tarkoitus tällä Saint-Gobainin kanssa sovitulla erityisjärjestelyllä oli:

> ”— On syytä huomata, että SG:n saama 1,5 prosentin suuruinen superkonsernialennus, joka auttaa sitomaan SG-konsernin asiakkaaksemme, ei ole absoluuttinen ase (koska summaa on vaikea nostaa ETY-sääntöjen vuoksi). Se vaatii SG:tä erityisesti tunnustamaan, jos se ostaa merkittäviä määriä kilpailijoilta.”

(91) DSW ilmoitti suoraan Saint-Gobainin saksalaisen tytäryhtiön Veglan edustajalle kahdessa eri yhteydessä, että Saint-Gobainin ja Solvayn Brysselin konttorin välinen pöytäkirja oli itse asiassa yksinoikeudellinen sopimus, vaikka osapuolet eivät ilmeisistä syistä voineetkaan sanoa niin kirjallisesti. Sopimuksen tavoitteena sanottiin olevan vallitsevan tilanteen säilyttäminen, jolla selvästi viitattiin Solvayn asemaan yksinoikeudellisena toimittajana. Ainoa sopimuksen tulkintaan liittyvä erimielisyys DSW:n ja Solvayn pääkonttorin välillä oli se, että Solvayn Brysselin konttori näytti olevan sitä mieltä, että Saint-Gobainia ei periaatteessa estetty tekemättä spot-kauppoja.

5. YKSINOIKEUDELLISET JÄRJESTELYT SAKSASSA

(92) Saint-Gobain-konsernin kanssa tehdyn salaisen pöytäkirjan lisäksi DSW:llä oli Saint-Gobainin saksalaisen tytäryhtiön Veglan kanssa pitkäaikainen mutta epävirallinen järjestely (niin sanottu herrasmiessopimus), jonka mukaan kyseinen asiakas ostaa koko kalsinoidun soodan tarpeensa Solvaylta. Ilmeisesti ETY:n kilpailusääntöjen vuoksi Veglan kanssa sovittu järjestely ilmoitettiin muodollisesti määrää koskevaksi sopimukseksi. Vegla, kuten useimmat Solvayn suurista asiakkaista Saksassa, oli vuonna 1981 tehnyt evergreen-sopimuksen, jonka voimassaoloaikaa ei ollut määritelty ja joka voitiin irtisanoa 24 kuukauden irtisanomisajalla. Tarkoista ostomääristä neuvoteltiin vuosittain.

(93) Kun Veglan edustaja muistutti DSW:tä siitä, että komissio oli vuonna 1981 vaatinut Solvayta muuttamaan yksintoimitussopimuksiaan, DSW vastasi seuraavalla tavalla:

> ”Mutta me – Vegla ja DSW – olemme aina olleet yhtä mieltä siitä, että sopimus koski tehtaiden (lukuun ottamatta Bergisch-Gladbachia) kokonaistarvetta.”

(94) Yksinoikeudelliset sopimukset näyttävät olevan ajalta, jolloin Saint-Gobainin kanssa tehtiin pöytäkirja ja jolloin Vegla (yhden DSW:n asiakirjan mukaan) lupasi olla uskollinen asiakas. DSW:n luota löydetyistä asiakirjoista käy selvästi ilmi, että lisäostoalennusten ja muiden etujen ehtona oli se, että Vegla ostaa koko tarpeensa Solvaylta.

(95) On myös selviä osoituksia siitä, että DSW oli ilmoittanut Veglalle kaikkien toimitusten lopettamisesta, jollei Vegla osta koko kulutustaan Solvaylta: Saint-Gobainin johtohenkilöiden kanssa Pariisissa pidettyä kokousta koskevassa Solvayn muistiossa todetaan:

> ”[…] korostaa, että SG/D:n [Saint-Gobain / Saksa] mukaan DSW on asettanut ehdon, jota ei voida hyväksyä: tämän ehdon mukaan SG/D:n on ostettava 100 prosenttia tarpeestaan DSW:ltä tai DSW ei toimita SG/D:lle ollenkaan!”

(96) Muistion reunaan on kirjoitettu "so plump wurde das nicht gesagt" (ei sitä niin suoraan sanottu): sanottiin mitä hyvänsä, tarkoitus oli kuitenkin sama.

(97) Ainakin yhdessä muussa tapauksessa DSW ilmoitti selvästi suurelle saksalaiselle asiakkaalle (Oberlandglas), että "erityisehdot" (20 prosentin lisäostoalennus, 1 miljoonan Saksan markan sekki) myönnettiin sillä ehdolla, että asiakas ostaa koko tarpeensa Solvaylta vuodesta 1987 alkaen. Oberlandglas on aina ostanut koko tarpeensa Solvaylta.

6. YKSINOIKEUDELLISET JÄRJESTELYT RANSKASSA

(98) Useille suurille asiakkaille Ranskassa annettujen uskollisuusalennusten lisäksi asiakkaiden sitomista Solvayhin vahvistettiin tekemällä pitkäaikaisia toimitussopimuksia, jotka oli muotoiltu määrää koskeviksi sopimuksiksi mutta joissa määrätty ostomäärä vastasi itse asiassa lähes asiakkaan kokonaistarvetta. Komissio oli varoittanut Solvayta tällaisesta käytännöstä joulukuussa 1980.

(99) BSN:n kanssa 18 päivänä kesäkuuta 1981 tehdyssä evergreen-sopimuksessa edellytetään, että BSN ostaa Solvaylta vuosittain 300 000 ± 15 prosenttia lasitehtailleen Ranskassa. BSN kulutti kalsinoitua soodaa vuodesta 1982 vuoteen 1984 todellisuudessa noin 300 000 tonnia ja vuodesta 1985 alkaen noin 270 000–280 000 tonnia vuodessa. BSN:n on ostettava Solvaylta vuoden 1981 sopimuksen ehtojen mukaan vähintään 265 000 tonnia, mikä ei jää paljon sen kokonaistarpeen alapuolelle. Sopimuksen voimassaoloaikaa ei ole määritelty, ja se jatkuu kaksi vuotta sen jälkeen, kun jompikumpi osapuolista on irtisanonut sen. Solvay on vuodesta 1982 ollut käytännössä ainoa kalsinoidun soodan toimittaja BSN:lle toimittaen vuosittain noin 98 prosenttia sen tarpeesta.

(100) Useiden muiden ranskalaisten lasinvalmistusalan asiakkaiden – esimerkiksi Perrier, Verrerie d'Albi – kanssa tehdyissä sopimuksissa edellytetään myös, että asiakas ostaa lähes koko tarpeensa Solvaylta. Perrier: sovittu ostomäärä 50 000 tonnia ± 10 %; vuotuinen tarve vuodesta 1982 ± 55 000 tonnia, jotka Solvay toimittanut yksin. Verrerie d'Albi: sovittu ostomäärä 25 000 tonnia ± 5 000 tonnia; vuotuinen tarve vuodesta 1982 alkaen 20 000–25 000 tonnia, jotka Solvay toimittanut yksin. Molempien sopimusten irtisanomisaika oli kaksi vuotta.

7. SOPIMUKSET BELGIALAISTEN LASINVALMISTAJIEN KANSSA

(101) Toinen esimerkki lähellä asiakkaan arvioitua kokonaistarvetta olevista määrää koskevista sopimuksista ovat Solvayn ja kolmen suuren belgialaisen lasinvalmistajan, Saint-Rochin (Saint-Gobain-konserni), Glaverbelin ja Verlipackin, väliset sopimukset. Kuten Solvay totesi 11 päivänä helmikuuta 1986 päivätyssä sisäisessä muistiossa, Belgian hinta määräytyi käytännössä näiden kolmen asiakkaan hinnan perusteella. Vuoteen 1978 kyseiset asiakkaat olivat aina ostaneet lähes koko tarpeensa Solvaylta. Tammikuussa 1987 Belgian hallitus esti kyseistä kolmea lasinvalmistajaa tekemästä FMC:n kanssa sopimusta, joka koski kalsinoidun soodan ostamista Yhdysvalloista suuressa mittakaavassa.

(102) Belgialaiset lasinvalmistajat ja Solvay allekirjoittivat 7 päivänä helmikuuta 1978 sopimukset, joiden mukaan niiden oli ostettava kokonaistarpeensa Solvaylta viiden vuoden ajan. Komissio vaati Solvayn kanssa vuosina 1980–1981 käytyjen keskustelujen aikana, että myös näitä sopimuksia olisi muutettava.

(103) Kyseisien kolmen lasinvalmistajan kanssa tehtiin uudet sopimukset, jotka tulivat voimaan 1 päivänä tammikuuta 1983 ja joissa määrättiin, että asiakkaan oli ostettava tietty tonnimäärä ± 15 prosenttia. Määrätyt tonnimäärät olivat seuraavat:

Saint-Roch:	75 000	± 15 %
Glaverbel:	85 000	± 15 %
Verlipack:	70 000	± 15 %.

(Verlipackin mentyä vararikkoon ja rakenneuudistuksen epäonnistuessa vuonna 1985 sen vuotuinen kulutus laski puoleen, ja sen ostoista sovittiin vuosittain.) Sopimusten voimassaoloaikaa ei ollut määritelty ja ne voitiin irtisanoa 24 kuukautta etukäteen. Ennen kunkin vuoden marraskuun 1 päivää asiakkaan oli ilmoitettava Solvaylle tonnimäärä, jonka se aikoi ostaa seuraavana vuotena. Oli myös erityisiä määräyksiä, jotka koskivat sitä tilannetta, että asiakas ostaa enemmän tai vähemmän kuin sopimuksessa oli sovittu.

(104) Käytännössä sopimuksessa sovitut perusmäärät olivat suhteellisen lähellä asiakkaan arvioitua vuotuista kokonaiskulutusta kyseisenä ajankohtana. Vuodesta 1983 kyseiset kolme asiakasta itse asiassa ostivat käytännössä koko tarpeensa Solvaylta ([8]). Poikkeuksen muodosti Saint Rochin vuoden 1988 alussa sisäisen jalostuksen perusteella tuoma 7 800–8 000 tonnia. Solvay ja Saint-Gobain kävivät kovia neuvotteluja kyseisestä toimitusmäärästä, ja Solvay sai sen jälleen toimitettavakseen vuonna 1989.

([8]) Glaverbelin oli (Solvayn tietojen mukaan) ostettava noin 10 000 tonnia vuodessa Itä-Saksasta vastapainoksi sen maahan viemälle lasille. Tätä määrää lukuun ottamatta Glaverbelle toimitti ainoastaan Solvay.

(105) On selvää, että huolimatta ohjeista, jotka Solvay antoi 19 päivänä helmikuuta 1981 päivätyssä kirjeessään kansallisille johdoille, Saint-Rochin tapauksessa käytiin vähintään yksityiskohtaisia keskusteluja asiakkaan kanssa sen kokonaistarpeen tarkasta suuruudesta, jonka jälkeen saatiin varmistus asiakkaan suostumisesta a) rajoittamaan kilpailevalta toimittajalta vuonna 1988 hankittu määrä 8 000 tonniin ja b) hankkimaan vuonna 1989 kokonaistarpeensa jälleen Solvaylta.

8. MUUT YKSINOIKEUDELLISET JÄRJESTELYT BELGIASSA

(106) Myös useat pienten asiakkaiden kanssa tehdyt sopimukset sisälsivät lausekkeita, joiden tarkoituksena oli varmistaa asiakkaan sitominen Solvayhin.

(107) Durobur of Soignies teki vuodesta 1983 alkaen Solvayn kanssa joukon yksi- tai kaksivuotisia toimitussopimuksia, joissa vuotuinen ostomäärä oli noin 5 000–5 5000 tonnia.

(108) Sopimukset sisälsivät lausekkeen, joka varmisti käytännössä sen, että Durobur ei vaihtanut toimittajaa sopimuskauden päättyessä. Sopimuksissa määrättiin, että Solvay ja Durobur tapaisivat kauden lopussa neuvotellakseen seuraavan sopimuksen ehdoista ja että:

> ”Ennen näitä neuvotteluja Durobur ei tee sitoumusta kalsinoidun soodan ostamisesta (seuraavana vuotena)”.

(109) Samanlaisia määräyksiä oli Solvayn Pittsburg Corningin kanssa tekemässä sopimuksessa (noin 4 500–6 000 tonnia vuodessa).

(110) Ainakin yhdessä tapauksessa sopimus sisälsi kokonaistarvetta koskevan lausekkeen ja erityisen uskollisuusalennuksen. Vuoden 1985 puolivälistä Owens Corningin kanssa tehdyissä sopimuksissa (5 000 tonnia vuodessa) määrättiin selvästi poikkeuksellisesta alennuksesta, joka perustuu kokonaistarvetta koskevaan sopimukseen:

> ”Kun tilaatte koko tarvettanne vastaavan määrän, joka on arvion mukaan vuoden loppupuoliskolla 2 500 tonnia, myönnämme teille toimitetusta määrästä poikkeuksellisen alennuksen, joka on 150 Belgian frangia / tonni.”

9. KILPAILULAUSEKKEET

(111) Useisiin toimitussopimuksiin sisältyi erityisiä kilpailulausekkeita, jotka vahvistivat asiakkaan sitomista Solvayhin ja tekivät kilpailijalle vaikeaksi tai mahdottomaksi viedä tilauksia Solvaylta.

a) ***Kilpailulausekkeet***

(112) Huomattavaan määrään Solvayn evergreen-sopimuksista suurten asiakkaiden kanssa sisältyi jonkin muotoinen kilpailulauseke tai ”englantilainen lauseke” (ks. asia 85/76, Hoffmann-La Roche v. komissio, 102–108 kohta ([9])). Lausekkeissa määrättiin järjestelmästä, jonka mukaan sopimuskauden aikana saaduista kilpailevista tarjouksista oli ilmoitettava Solvaylle, jotta se voisi halutessaan muuttaa hintaansa sen perusteella. Sopimuksissa esiintyi useanlaisia erilaisia kilpailulausekkeita.

(113) Saksassa toimitussopimuksissa (joista useimmissa irtisanomisaika oli 24 kuukautta) määrättiin, että asiakkaan on ostettava Solvaylta tietty vähimmäismäärä, jonka tarkka suuruus määritellään kunkin vuoden alussa. Asiakas oli siten sopimuksen kautta pitkäksi aikaa sidottu Solvayhin tietyn vähimmäismäärän osalta: kyseinen ostomäärä vastasi itse asiassa usein asiakkaan kokonaistarvetta (ks. esimerkiksi Vegla ja Oberlandglas).

(114) Useimmat toimitussopimukset sisälsivät muodoltaan seuraavanlaisen kilpailulausekkeen:

> ”Kilpailulauseke
>
> Jos X pystyy todistamaan auktorisoidun tilintarkastajan välityksellä, että toinen toimittaja on tämän sopimuksen voimassaolon aikana tarjonnut sille soodaa parempaan hintaan ja vastaavilla ehdoilla ja jos tarjottu tuote on valmistettu vapaan markkinatalouden maassa eikä DSW tarjoa samaa hintaa neljän viikon kuluessa, X voi vapaasti ostaa soodaa kyseiseltä toimittajalta. DSW voi sellaisessa tapauksessa purkaa sopimuksen välittömästi.”

(115) Vaikka tämä lauseke teoriassa antoi asiakkaalle mahdollisuuden hankkia osa vuotuisesta tarpeesta toiselta (halvemmalta) toimittajalta, se antoi Solvaylle mahdollisuuden purkaa tällaisessa tapauksessa sopimus välittömästi ja kieltäytyä jatkossa toimituksista. Ainoastaan erittäin harvoissa tapauksissa (esimerkiksi Granus) sopimus antoi asiakkaalle mahdollisuuden kuitata kilpailijoilta tehdyt ostot Solvayn määräämiä sopimusvelvollisuuksia vastaan.

([9]) Kok. 1979, s. 461.

(116) Tällaisesta kilpailulausekkeesta oli se hyöty, että sen avulla Solvay sai tarkan tiedon kilpailijoiden hinnoista ja pystyi itse päättämään, vastaako se tarjoukseen. Toisaalta oli erittäin epätodennäköistä, että asiakas vaarantaisi toimitusvarmuuden ostamalla edes pientä määrää kilpailijalta, koska tällöin Solvaylla olisi mahdollisuus purkaa evergreen-sopimus ja kieltäytyä jatkossa kaikista toimituksista.

(117) Veglan tapauksessa kilpailulausekkeesta poistettiin määräys, joka antoi Solvaylle oikeuden purkaa koko sopimus, jos asiakas ostaa kilpailijalta. Käytännössä DSW ja Vegla olivat sopineet siitä, että asiakas ostaa kokonaistarpeensa Solvaylta.

(118) Niinpä vuonna 1983, kun Vegla ilmoitti Solvaylle kilpailevasta tarjouksesta ja kysyi, voiko se ostaa kyseisen määrän, Solvay vastasi kieltävästi. Kilpailulausekkeen todellinen tarkoitus ilmenee siitä, että DSW totesi tyytyväisenä kyseisen suuren asiakkaan ilmoittaneen sille kilpailevan tarjouksen yksityiskohdat.

(119) Kilpailulauseke esiintyy vahvana Verrerie d'Albin kanssa tehdyssä sopimuksessa. Tässä sopimuksessa kilpailulausekkeella (4 artikla) annettiin Solvaylle mahdollisuus purkaa sopimus saatuaan tiedon kilpailevasta tarjouksesta, vaikka asiakas ei olisikaan sopinut ostavansa kilpailijalta.

(120) Saint-Gobainin pöytäkirjan mukaan Solvay ja Saint-Gobain arvioivat yhdessä kilpailevat tarjoukset päästäkseen molempia tyydyttävään ratkaisuun. Pöytäkirjaan ei sisältynyt edes sitä rajoitettua "nimettömyyden" myönnytystä, joka sisältyi Saksan sopimuksiin. Lausekkeen ansiosta Solvay pystyi saamaan kilpailijoidensa ja mahdollisten kilpailijoidensa liiketoiminnasta kaikki tiedot, joiden avulla se olisi pystynyt tarvittaessa neuvottelemaan Saint-Gobainin kanssa hintojen ja sopimusehtojen muutoksista molemminpuoliseen yksinoikeuteen perustuvan suhteen säilyttämiseksi ennallaan. Kuten Solvay itsekin totesi, koko järjestelyn tarkoituksena oli ensi sijassa saada Saint-Gobain tunnustamaan, jos se tekee merkittäviä ostoja kilpailijalta.

(121) Käytännön esimerkit Veglan suunnitelmasta ostaa 15 kilotonnia yhdysvaltalaista soodaa ja Saint-Rochin suunnitelmasta ostaa 8 kilotonnia vuonna 1988 osoittavat selvästi, kuinka Solvay pystyi joko estämään kilpailijoilta oston kokonaan tai rajoittamaan ostomäärää.

(122) BSN:n toimitussopimuksiin 30 päivänä joulukuuta 1983 tehtyjen muutosten mukaan asiakkaan oli ilmoitettava Solvaylle kilpailevista tarjouksista (vaikka kilpailijan henkilöllisyyttä ei tarvinnutkaan paljastaa), jotta osapuolet voisivat yhteistyössä löytää ratkaisun enintään kolmessa kuukaudessa ("Les parties se concerteraient alors dans les meilleurs délais (trois mois maximum) pour trouver une solution."). Kuten Saint-Gobainin sopimuksessa ollut lauseke, tämäkin järjestely antoi Solvaylle mahdollisuuden muuttaa hintojaan ja ehtojaan tietäen tarkkaan, millainen kilpaileva tarjous on (lukuun ottamatta toimittajan henkilöllisyyttä). Erittäin suurella todennäköisyydellä Solvay pystyisi lausekkeen ansiosta käytännössä säilyttämään yksinoikeudellisen suhteensa asiakkaaseen.

b) ***Suojalausekkeet***

(123) Useissa toimitussopimuksissa, joiden tarkoituksena oli selvästi säilyttää Solvayn ja kyseisen asiakkaan (esim. Glaverbel, Perrier) välinen pitkäaikainen suhde, määrättiin yhteistyömenettelystä, jota sovellettaisiin taloudellisten olosuhteiden muuttuessa ja erityisesti kilpailevien tarjousten ollessa Solvayn tarjousta parempia. Vaikka tällaisia lausekkeita ei ehkä sinällään voidakaan vastustaa, käsiteltävänä olevassa asiassa on selvää, että Solvayn erityisenä tavoitteena oli estää kilpailevia toimittajia pääsemästä markkinoille. Suojalausekkeiden ansiosta asiakkailla oli mahdollisuus käyttää kilpailevia tarjouksia Solvayn hinnan laskemiseksi, mutta oli kuitenkin epätodennäköistä, että kilpailija onnistuisi koskaan saamaan osuutta liiketoiminnasta (tai säilyttämään saamansa osuuden).

OSA II

OIKEUDELLINEN ARVIOINTI

A *PERUSTAMISSOPIMUKSEN 82 ARTIKLA*

1. 82 ARTIKLAN EHDOT

(124) Perustamissopimuksen 82 artiklan mukaan yhteismarkkinoille soveltumatonta ja kiellettyä on yhden tai useamman yrityksen määräävän aseman väärinkäyttö yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla, jos se voi vaikuttaa 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.

(125) Käsiteltävänä olevassa asiassa on päätettävä ennen kaikkea:

— oliko Solvaylla 82 artiklassa tarkoitettu määräävä asema,

— oliko väitetty toiminta tällaisen määräävän aseman väärinkäyttöä,

— oliko sillä tuntuva vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

2. MÄÄRÄÄVÄ ASEMA

a) ***Määritelmä***

(126) 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).

(127) 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 ([10]), 113 kohta).

(128) Määräävän aseman olemassaolo voi riippua useista eri tekijöistä, joista yksikään ei välttämättä ole ratkaiseva.

b) ***Merkitykselliset markkinat***

(129) 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 ([11])).

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

(131) Solvay on sekä kevyen että raskaan soodan tuottaja. Lähes kaikki lasinvalmistajat käyttävät raskasta soodaa, kun taas kemiallisissa ja metallurgian sovelluksissa suositaan kevytsoodaa. Vaikka Solvay pyrki estämään pääasiassa raskaan soodan taholta tulevan kilpailun, olisi keinotekoista erottaa kevyt ja raskas sooda tiukasti toisistaan.

(132) Saksassa useat lasiteollisuuden alalla toimivat Solvayn asiakkaat ostivat sekä kevyttä että raskasta soodaa (Schott, Ruhrglass), kun taas toiset ostivat yksinomaan tai lähes yksinomaan kevyttä soodaa (Gerresheimer, Woellner). Uskollisuusalennusjärjestelmää sovellettiin molempiin muotoihin. Maantieteellisesti tarkasteltuna on totta, että yhteisön markkinat olivat edelleen suuressa määrin jakautuneet kansallisten rajojen mukaan. Vaikka eri kansallisten markkinoiden välillä oli hintaeroja, yhteisö voitaisiin kilpailuanalyysia varten kuitenkin jakaa kahteen suureen alueeseen tai "vaikutusalueeseen", joista toisella määräävässä asemassa oli Solvay ja toisella ICI. Solvayn perinteinen markkina-alue kattoi koko yhteisön lukuun ottamatta Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin markkinoita, joilla kilpailunvastaisten järjestelyjen vuoksi vallitsivat aivan erilaiset kilpailuolosuhteet.

(133) Vaikka yksikään muu tuottaja ei Solvayn tavoin myynyt kaikissa Manner-Euroopan maissa, CFK, M & W ja AKZO lisäsivät kaikki vientitoimintojaan vuodesta 1982, eikä mikään ylivoimainen syy estänyt niitä markkinoimasta tuotettaan kaikkialla yhteisössä. Samoin yhdysvaltalaisten luonnonsoodan tuottajien, joita Solvay piti todennäköisesti suurimpana kilpailu-uhkana, tavoitteena oli markkinoida tuotettaan kaikkialla Länsi-Euroopan mantereella.

(134) Merkittävää on myös se, että Solvay itsekin toimitti tarvittaessa tietyille markkinoille toisessa jäsenvaltiossa

([10]) Kok. 1978, s. 207.

([11]) Kok. 1979, s. 1869.

sijaitsevasta tehtaasta; suuri osa ilmoitetusta valtioiden välisestä kaupasta olikin "Solvayn tasaustoimituksia".

(135) Kysyntäpuolella suurilla asiakkailla oli toimintaa useissa jäsenvaltioissa ja – kuten Solvay on itsekin todennut – niiden toiminnan kansainvälistyminen lisäsi painetta hintojen yhdenmukaistamiseen.

(136) Siten merkitykselliset tuote- ja maantieteelliset markkinat, joilla Solvayn taloudellista voimaa on arvioitava, ovat kalsinoidun soodan yhteisön markkinat (lukuun ottamatta Yhdistynyttä kuningaskuntaa ja Irlantia).

c) ***Markkinavoima***

(137) Solvayn omissa asiakirjoissa tunnustetaan, että sillä oli määräävä asema Länsi-Euroopassa. Se, että Solvaylla koko tarkasteluajanjakson ajan alueella ollut noin 70 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.

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

i) Solvayn asema ainoana kalsinoidun soodan tuottajana, jolla on toimintaa kaikkialla yhteisössä (lukuun ottamatta Yhdistynyttä kuningaskuntaa ja Irlantia);

ii) Solvayn vahvuus valmistajana, jolla on tuotantolaitoksia Belgiassa, Ranskassa, Saksassa, Italiassa, Espanjassa ja Portugalissa;

iii) Solvayn integroituminen raaka-aineiden tuotantoon suurimpana suolan tuottajana yhteisössä;

iv) kilpailun puuttuminen ICI:n taholta, joka oli ainoa vahvuudessaan Solvayn veroinen tuottaja yhteisössä;

v) Solvayn suuri markkinaosuus Benelux-maissa, Ranskassa ja Saksassa sekä sen monopoli tai lähes monopoli Italiassa, Espanjassa ja Portugalissa;

vi) erinomainen markkinoiden peitto, johon Solvay pystyi lähes kaikkien yhteisössä toimivien suurten asiakkaiden yksinomaisena tai lähes yksinomaisena toimittajana;

vii) epätodennäköisyys, että markkinoille tulisi uusi synteettisen soodan tuottaja, joka perustaisi tuotantolaitoksia yhteisössä;

viii) polkumyyntitullien antama suoja yhteisön ulkopuolisia tuottajia vastaan;

ix) Solvayn perinteinen rooli hintajohtajana;

x) muut yhteisön tuottajat pitivät Solvayta määräävässä asemassa olevana tuottajana ja olivat vastahakoisia kilpailemaan aggressiivisesti Solvayn perinteisistä asiakkaista.

(139) Solvayn markkinavoimaa arvioidessaan komissio otti huomioon mahdollisuudet korvata kalsinoitu sooda kaustisella soodalla ja päin vastoin. 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 mahdollinen: kalsinoitu sooda muodostaa joissakin prosesseissa teoriassa vaihtoehdon kaustiselle soodalle.) Käytännössä kaustisen soodan saatavuus ei kuitenkaan muodostanut tuntuvaa rajoitusta Solvaylla yhteisössä olleelle markkinavoimalle, joka perustui pääasiassa toimituksiin lasinvalmistajille, joista korkeintaan muutamat olisivat olleet valmiita käyttämään kaustista soodaa kalsinoidun soodan asemasta.

(140) 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 kloorin tuotannon mukaisesti. Sen kysyntä puolestaan riippuu suuressa määrin suurimman asiakkaan eli paperiteollisuuden tarpeesta. Toisin kuin kalsinoidun soodan hinta, kaustisen soodan hinta vaihtelee sen vuoksi huomattavasti.

(141) Tarkasteluajanjaksona 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 kannustimia siirtyä käyttämään kaustista soodaa. Lisäksi siirtyminen kalsinoidusta soodasta kaustiseen soodaan edellyttää pääomainvestointeja. Vaikka kaustista soodaa tarjottaisiinkin tiettynä ajankohtana runsaasti, markkinoiden syklinen luonne ja epävarmuus tulevasta hinnoittelusta ovat siirtymistä ehkäiseviä tekijöitä.

(142) Lasinvalmistuksen alalla, joka on kalsinoidun soodan tärkein kuluttaja ja jonka osuus Solvayn myynnistä tarkasteluajanjaksona oli kaksi kolmasosaa, korvaaminen kaustisella soodalla on vielä vähemmän todennäköistä kuin metallurgia- ja pesuainesovelluksissa. Teoriassa korkeintaan 15 prosenttia lasinvalmistajien alkalitarpeesta voidaan täyttää kaustisella soodalla. Myös tällöin pääomainvestoinnit tuotantolaitoksen muuttamiseen ovat välttämättömiä. Käytännössä ainoastaan yksi lasinvalmistaja siirtyi vuonna 1990 käyttämään kaustista soodaa.

(143) On myös syytä huomata, että suurimmat kalsinoidun soodan tuottajat (Solvay, ICI, AKZO) tuottivat noin kolmanneksen yhteisössä tuotetusta kaustisesta soodasta.

(144) Solvay 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.

(145) Näin ollen korvaamismahdollisuudet eivät rajoittaneet merkittävästi Solvayn mahdollisuuksia käyttää markkinavoimaansa muita kalsinoidun soodan tuottajia vastaan.

(146) Komissio on arvioinut Solvayn markkinavoiman koko sillä maantieteellisellä alueella, jolla se toimi ja joka tässä tapauksessa muodostui niistä jäsenvaltioista, joissa sillä oli tuotantolaitoksia. Solvayn omat sisäiset asiakirjat osoittavat, että se katsoi yhdeksän ”kansallisen johdon” alaisen alueen muodostavan homogeeniset markkinat. (Näihin markkinoihin sisältyi kaksi (silloin) yhteisön ulkopuolista valtiota, nimittäin Sveitsi ja Itävalta, ja niiden ulkopuolelle jäivät Yhdistynyt kuningaskunta ja Irlanti, jotka ovat ICI:n perinteisiä markkina-alueita, sekä Tanska ja Kreikka, joissa ei ole soodatuotantoa.)

(147) Vaikka kaikkia yksittäisiä kansallisia markkinoita, joilla Solvay harjoitti kilpailua ehkäisevää toimintaa, pidettäisiin erillisinä markkinoina, Solvaylla olisi silti määräävä asema niillä kaikilla ja useimmat edellä esitetyistä seikoista pitäisivät edelleen paikkansa.

(148) Edellä esitettyjen seikkojen perusteella komissio päättelee, että Solvaylla oli kaikkina merkityksellisinä aikoina 82 artiklassa tarkoitettu määräävä asema.

3. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN VÄÄRINKÄYTTÖ

a) ***Kilpailua ehkäisevät käytännöt ja uskollisuusalennukset***

(149) Kuten yhteisöjen tuomioistuin on todennut useissa asioissa, sellainen määräävässä asemassa olevan yrityksen toiminta, joka vaarantaa EY:n perustamissopimuksen 3 artiklan g alakohdan (aikaisemmin 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 ([12]); asia 85/76, Hoffmann-La Roche v. komissio; asia 322/81, Nederlandsche Banden Industrie – Michelin v. komissio ([13])). Tässä yhteydessä on syytä ottaa huomioon myös komission päätös 89/22/ETY, British Gypsum / BPB Industries ([14]).

(150) Käsiteltävänä oleva asia koskee pääasiassa asiakkaiden sitomista Solvayhin useilla eri keinoilla, joilla kaikilla oli sama kilpailua ehkäisevä tarkoitus.

i) **Lisäostoalennukset**

(151) Tässä jaksossa arvioidaan seuraavia alennuksia:

— 20 prosentin ”Spitzenrabatt”-järjestelmä Saksassa,

— asiakasuskollisuudesta palkitsevat sekit Saksassa,

— lisäostoista Ranskassa myönnetyt alennukset (BSN, Durand, Vergeze, Hoechst).

(152) Toisin kuin määräalennuksella, joka liittyy yksinomaan valmistajalta ostettuihin määriin, uskollisuusalennuksella tarjotaan asiakkaille taloudellisia etuja, jotta ne eivät tekisi hankintoja kilpailevilta tuottajilta, ja määräävässä asemassa olevan yrityksen tarjotessa tällaista alennusta se voi kuulua 82 artiklan soveltamisalaan.

([12]) Kok. 1975, s. 1663.
([13]) Kok. 1983, s. 3465.
([14]) EYVL L 10, 13.1.1989, s. 50.

(153) Uskollisuusalennukset 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. Ratkaisevaa on se, että määräävässä asemassa oleva toimittaja tarjoaa myyntiehtoja, joiden vuoksi asiakkaan on taloudellisesti kannattavaa hankkia tarpeensa yksinomaan tai pääasiassa siltä. Sillä ei ole merkitystä, millä keinoin tähän tulokseen tarkalleen ottaen päästään.

(154) Solvay on vuodesta 1982 soveltanut progressiivisten alennusten järjestelmää, jonka tarkoituksena sen omien sisäisten asiakirjojen mukaan oli erityisesti varmistaa asiakasuskollisuus ja estää tai rajoittaa kilpailua:

— myöntämällä asiakkaille huomattavia taloudellisia houkuttimia, jotta ne hankkisivat Solvaylta kaiken tai suuren osan lisätonneista, jotka ne olisivat muussa tapauksessa voineet hankkia kilpailijalta,

— tekemällä nykyiselle tai mahdolliselle toimittajalle lisätonnien toimittamisen toisena toimittajana vaikeaksi tai mahdottomaksi, koska toinen toimittaja pystyisi vastaamaan Solvayn tarjoamiin huomattaviin taloudellisiin etuihin ja saamaan lisätonneja koskevan tilauksen ainoastaan myymällä kannattamattomilla tai polkumyyntihinnoilla,

— sitomalla asiakkaan Solvayhin määrittelemättömäksi ajaksi mikä lisää markkinoiden jäykkyyttä,

— poistamalla asiakkaiden kiinnostuksen hankkia osa tarpeestaan Solvayn kilpailijoilta.

(155) Esimerkiksi kaikkien toimittajien, joiden tavoitteena oli saada osa Veglan tilauksista Saksassa, olisi täytynyt tarjota 40 kilotonnin lisäostomäärää 245 Saksan markan tonnihintaan vapaasti tehtaalla verrattuna 403 Saksan markan listahintaan ja 360 Saksan markan keskimääräiseen hintaan Saksassa.

(156) Kyseinen 245 Saksan markan hinta oli paljon alhaisempi kuin se kannattava hinta, jota muut yhteisön tuottajat olisivat voineet tarjota. Kaikki 245 Saksan markan hintaan myyvät luonnonsoodan tuottajat olisivat rikkoneet polkumyynnin vastaisia vähimmäishintasitoumuksia.

(157) Toisen toimittajan mahdollisuutta viedä Solvaylta osa suuren asiakkaan tilauksista vaikeutti lisäksi velvollisuus pitää salassa prosenttimääräiset alennukset ja sekkihyvitys.

(158) Komissio ei ole alennusjärjestelmää vastaan ainoastaan niissä tapauksissa, joissa Solvay oli yksinomainen toimittaja, vaan myös tapauksissa, joissa se oli ensisijainen mutta ei yksinomainen toimittaja. Tällaisissa tapauksissa progressiiviset alennukset tukivat Solvayn määräävän aseman säilyttämistä varmistamalla sillä olevan osuuden asiakkaan ostomäärästä. Markkinat pysyivät jäykkinä, koska toisten toimittajien oli erittäin vaikeaa saada osuutta Solvayn perusliiketoiminnasta.

(159) Solvay väitti väitetiedoksiantoon antamassaan kirjallisessa vastauksessa, että alennuksilla ei ollut tarkoitus kannustaa uskollisuuteen vaan ne olivat pelkästään määräalennuksia, joiden edellytyksenä oli, että asiakas ostaa objektiivisen ja ennalta määritellyn määrän. Tämä väite ei vastaa ollenkaan luonnetta, joka Solvayn omissa asiakirjoissa annetaan alennuksille.

(160) On myös selvää, että eri alennukset ja muut taloudelliset edut eivät olleet yhteydessä toimitetuista määristä seuraaviin kustannussäästöihin. Alennusten suuruus vaihteli huomattavasti maittain, ja kussakin jäsenvaltiossa se tonnimäärä, josta lisäostoalennuksen myöntäminen alkoi, vaihteli asiakaskohtaisesti asiakkaan kokonaisostomäärän perusteella. Esimerkiksi Saksassa 20 prosentin alennusta alettiin myöntää PML:lle 3 000 tonnista ja Veglalle 85 000 tonnista.

ii) **Saint-Gobainin konsernialennus**

(161) Salaisen Saint-Gobain-pöytäkirjan tarkoituksena oli vahvistaa Solvayn asema Saint-Gobainin yksinomaisena tai lähes yksinomaisena toimittajana Länsi-Euroopassa Ranskaa lukuun ottamatta. Kuten DSW itse totesi, pöytäkirjan tarkoituksena oli säilyttää vallinnut tilanne, mutta osapuolet olivat haluttomia sanomaan niin kirjallisesti.

(162) Lauseke, jonka mukaan Solvay tarjoaa Saint-Gobainille vastaavanlaisissa käyttötarkoituksissa jokaisessa maassa ”parhaat ehdot”, ei ole välttämättä sinällään kilpailunvastainen. Sen lisäksi Saint-Gobain kuitenkin sai 1,5 prosentin ”konsernialennuksen” kaikista ostoistaan Euroopassa. Sopimuksesta ilmenee selvästi, että alennuksen maksamisen edellytyksenä oli se, että Saint-Gobain antaa jatkossakin Solvaylle etusijan toimittajanaan. Solvay on myöntänyt omissa asiakirjoissaan, että vaikka alennus ei ollutkaan ”absoluuttinen ase”, se auttoi varmistamaan konsernin uskollisuuden. Huomautus, jonka mukaan ”se vaatii SG:tä 'tunnustamaan', jos se ostaa huomattavia määriä kilpailijoilta”, osoittaa myös, että Solvaylle oli tärkeää saada varmuus etusijastaan.

(163) Solvay väitti, että Saint-Gobainin alennus oli pelkästään seurausta kustannussäästöistä, jotka olivat yhteydessä Saint-Gobainin asemaan Euroopan suurimpana asiakkaana. Tässä väitteessä ei oteta huomioon sitä, että Solvayn vaatimuksesta Solvayn kussakin jäsenvaltiossa toimivat kansalliset tytäryhtiöt toimittivat Saint-Gobainin yksittäisille tytäryhtiöille eikä toimituksia järjestetty globaalisti.

(164) Asiakirjoista ilmenee myös, että Saint-Gobainin saaman alennuksen tarkoituksena oli varmistaa kyseisen konsernin uskollisuus muissa jäsenvaltioissa kuin Ranskassa ja siten sulkea pois kilpailijat.

(165) Saint-Gobain-pöytäkirjan sisältämää kilpailulauseketta arvioidaan jäljempänä 177–180 kappaleessa 82 artiklan perusteella.

iii) **Yksinoikeudelliset sopimukset**

(166) Arvioinnin tämä osa koskee erityisesti seuraavia yrityksiä:

— Vegla

— Oberland

— Owens Corning

— BSN

— Saint Roch

— Verreries d'Albi

— Perrier

— Glaverbel

— Verlipack.

(167) Komissio oli ilmoittanut Solvaylle vuonna 1981, että sen olisi luovuttava koko tarvetta koskevista sopimuksista. Solvaylle ilmoitettiin myös, että uusissa ostomäärää koskevissa sopimuksissa määrätty ostomäärä ei saa olla sama kuin asiakkaan kokonaistarve.

(168) Useissa tapauksissa on kuitenkin selvää, että:

— vaikka toimitussopimus olikin muodoltaan ostomäärää koskeva sopimus, vallitsi selvä ymmärrys siitä, että asiakas hankkisi koko tai lähes koko tarpeensa Solvaylta, tai

— määrätty ostomäärä vastasi asiakkaan kokonaistarvetta, tai

— asiakkaalle ilmoitettiin, että alennusten saaminen edellytti sen ostavan koko tarpeensa Solvaylta.

(169) Veglan tapauksessa erilaisten taloudellisten houkuttimien lisäksi (20 prosentin suuruinen ”Spitzenrabatt” ja asiakasuskollisuudesta palkitseva sekki) oli selvä, joskin epävirallinen, sopimus siitä, että asiakas ostaisi koko tarpeensa Solvaylta. Samoin Oberlandglasille ilmoitettiin, että ”erityisehtojen” myöntämisen edellytyksenä oli, että se ostaa koko tarpeensa DSW:ltä. Belgialaisen Owens Corningin tapauksessa sopimuksessa asetettiin 150 Belgian frangin suuruisen alennuksen ehdoksi se, että asiakas sitoutuu ostamaan koko tarpeensa Solvaylta.

(170) Joissakin tapauksissa (Vegla, Oberlandglas, Owens Corning) oli selvästi sovittu, että asiakas ostaisi koko tarpeensa Solvaylta. Kaikkien tällaisten järjestelyjen tarkoituksena oli selvästi sitoa asiakkaan koko tarve Solvayhin, ja ne olivat 82 artiklan mukaisesti kilpailua estäviä.

(171) Toisissa tapauksissa evergreen-sopimuksissa (joiden irtisanomisaika oli kaksi vuotta) määrätty ostomäärä vastasi asiakkaan oletettua kokonaistarvetta, mutta niissä oli yleensä 15 prosenttia joustovaraa ylös- tai alaspäin. Asiakas ilmoitti Solvaylle kunkin vuoden alussa, kuinka paljon sen tarve tarkalleen ottaen olisi näiden rajojen sisällä.

(172) Komissio ei katso joustovaran lieventäneen näiden pitkäaikaisen liikesuhteen ylläpitämiseen tähtäävien sopimusten kilpailua ehkäiseviä vaikutuksia.

(173) Vaikka asiakas olisikin harkinnut toista toimituslähdettä, suuri osa sen tarpeesta oli kuitenkin edelleen sopimuksella sidottu Solvayhin evergreen-sopimuksen voimassaolon ajan. Belgialaisille lasinvalmistajille oli jopa asetettu lauseke, jonka mukaan sopimuksessa määrättyä perusostomäärää oli tarkistettava ylöspäin, jos ennustettu ostomäärä ylittäisi yhtenä vuotena 1 päivänä tammikuuta 1983 tehdyssä perussopimuksessa määrätyn määrän (eli × tonnia + 15 %). Lausekkeen tarkoituksena oli varmistaa, että Solvay säilyy ylivoimaisena toimittajana.

(174) Toiseksi on selvää, että Solvay pyrki saamaan tietoonsa tarkat tiedot kaikista kilpailevista tarjouksista ja asiakkaan aikeista etsiä toisia toimituslähteitä (esim. Saint-Go-

bainin tuonti Yhdysvalloista vuonna 1988). Monet tapaukset osoittavat myös, että Solvay oli tietoinen asiakkaan vuotuisesta kokonaistarpeesta. Näin ollen sillä oli kaikki merkitykselliset tiedot tarjouksesta (hinta, määrä jne.) sellaisten toimenpiteiden toteuttamiseksi, jotka rajoittavat kilpailuvaikutusta tai jopa poistavat sen.

(175) On hyvinkin mahdollista, että joissakin tapauksissa asiakkaalla ei – ainakaan toistaiseksi – ollut mitään sitä vastaan, että se ostaa koko tarpeensa Solvaylta. Komissio hyväksyy täysin asiakkaiden vapauden ostaa halutessaan koko tarpeensa yhdeltä toimittajalta. Asiakkaita ei kuitenkaan saa pakottaa siihen.

(176) Jos asiakas tekee sopimuksen sellaisen määrän ostamisesta, joka käytännössä vastaa tai on lähellä sen kokonaistarvetta, järjestelyt voivat olla kilpailua ehkäiseviä ja kuulua 82 artiklan soveltamisalaan, varsinkin jos ne ovat pitkäaikaisia. Evergreen-sopimuksissa Solvayn asettama 24 kuukauden irtisanomisaika oli liian pitkä. Se esti asiakasta reagoimasta tosiasioiden ja kilpailun hengen mukaisesti markkinatilanteen muuttumiseen. Koska on mahdotonta ennustaa varmuudella, millainen tilanne vallitsee kahden vuoden kuluttua, pitkä irtisanomisaika esti tehokkaasti päättämästä liikesuhdetta Solvayhin. Ainakin jotkin asiakkaat pitivät irtisanomisajan pituutta epäoikeudenmukaisena tekijänä.

iv) **Kilpailulausekkeet ja muut kilpailua ehkäisevät lausekkeet sopimuksissa**

(177) Erimuotoiset kilpailulausekkeet ja muut vastaavat järjestelyt, joita kuvaillaan 111–123 kohdassa, vahvistavat kaikki asiakkaan sitomista Solvayhin, rajoittavat asiakkaan mahdollisuuksia vaihtaa toimittajaa ja tekevät kilpailijoille vaikeammaksi saada Solvayn vakiintuneita asiakkaita asiakkaikseen. Näiden eri lausekkeiden tarkoituksena oli antaa Solvaylle vakiintuneena toimittajana etulyöntiasema sellaisiin muihin toimittajiin nähden, jotka yrittävät saada kyseessä olevan asiakkaan koko tarpeen tai edes osan siitä toimitettavakseen.

(178) Kilpailulausekkeet eivät pienentäneet Solvayn kanssa tehtyjen pitkäaikaisten toimitussopimusten (jotka sisälsivät uskollisuusalennuksia ja olivat käytännössä yksinoikeudellisia) kilpailunvastaista vaikutusta, vaan ne itse asiassa vahvistivat Solvayn ja asiakkaan välistä sidonnaisuutta ja niiden tarkoituksena ja vaikutuksena oli kilpailun ehkäiseminen. Niiden ansiosta Solvay sai täydelliset tiedot kilpailijoiden toiminnasta ja pystyi siten käytännössä estämään kilpailijaa saamasta osuutta tilauksista. Kilpailua estävät jo sellaiset kilpailulausekkeet, jotka antavat määräävässä asemassa olevalle toimittajalle mahdollisuuden purkaa koko sopimus, jos asiakas ostaa vaikka pienenkin osan toimituksistaan kilpailijalta: on erittäin epätodennäköistä, että asiakas vaarantaisi toimitusvarmuuden sellaisissa olosuhteissa.

(179) Kaikkien edellä 149–178 kappaleessa kuvailtujen toimenpiteiden tarkoituksena oli poistaa muiden kalsinoidun soodan tuottajien tai toimittajien mahdollisuudet kilpailla tehokkaasti Solvayn kanssa tai rajoittaa niiden mahdollisuuksia. Ne vahvistivat myös Solvayn määräävää asemaa tavalla, joka on ristiriidassa 82 artiklan sisältämän kilpailun käsitteen kanssa.

(180) Jokainen kuvailluista järjestelyistä olisi yksinkin sitonut asiakkaan Solvayhin tavalla, joka sulkee kilpailijat pois markkinoilta. Eri järjestelyt yhdessä varmistivat, että Solvayn määräävä asema oli lähes täydellisesti suojattu kilpailulta.

b) ***Syrjintä***

(181) Kilpailua ehkäisevän tavoitteensa ja vaikutuksensa lisäksi Solvayn soveltamaan alennusjärjestelmään on sovellettava myös 82 artiklan c alakohtaa, jossa kielletään erilaisten ehtojen soveltaminen samankaltaisiin suorituksiin. Alennukset ja muut taloudelliset houkuttimet eivät olleet yhteydessä mahdollisiin kustannuseroihin, jotka perustuvat toimitettuihin määriin, vaan niiden tarkoituksena oli varmistaa, että asiakas ostaa koko tarpeensa tai suurimman osan tarpeestaan Solvaylta.

(182) Alennuksen ja muiden houkuttimien suuruus sekä ostomäärä, josta alennusta alettiin myöntää, vaihtelivat suuresti jäsenvaltion sisälläkin. Myös erityisen sekkihyvityksen suuruus näyttää vaihdelleen täysin sattumanvaraisesti.

(183) Alennusjärjestelmä ei Saksassa johtanut ainoastaan sellaisten asiakkaiden asettamiseen teoriassa huonompaan asemaan, jotka mahdollisesti eivät ostaisi koko tarvettaan tai suurinta osaa tarpeestaan Solvaylta (vain harvat eivät tehneet näin), vaan myös niin tekevien asiakkaiden asettamiseen keskenään eriarvoiseen asemaan. Näin ollen suuri asiakas voisi hyvinkin maksaa paljon suuremman tonnihinnan kuin pienempi tuottaja, vaikka molemmat ostivat koko tarpeensa Solvaylta.

(184) Samoin Saint-Gobain-yhtiöille annettu 1,5 prosentin konsernialennus oli luonteeltaan syrjivä. On totta, että Saint-Gobain-konserni kokonaisuutena oli kaikkein suurin asiakas, mutta Solvayn kanssa tehtyjen sopimusten mukaan konsernin ostot jakautuivat kansallisesti. Konsernialennus ei itse asiassa ollut yhteydessä toimitusmääristä johtuviin kustannussäästöihin, vaan sen tarkoituksena oli (kuten Solvay itse totesi omissa asiakirjoissaan) varmistaa konsernin uskollisuus. Alennuksen johdosta jäsenvaltiossa toimiva Saint-Gobainin tytäryhtiö voisi saada Solvaylta huomattavasti paremman hinnan kuin kilpailija, jonka paikalliselta Solvayn tehtaalta ostama määrä oli yhtä suuri tai jopa suurempi.

(185) Hintasyrjinnällä oli huomattava vaikutus sen kohteena olleiden yritysten hintoihin. Lasiteollisuudessa (joka on suurin kalsinoidun soodan kuluttaja) kalsinoitu sooda on energiakustannusten jälkeen suurin yksittäinen kustannuserä valmistusprosessissa. Vaikka sen paino on ainoastaan 13 prosenttia lopputuotteen painosta, se vastaa jopa 70:tä prosenttia raaka-ainekustannuksista. Sen vuoksi kalsinoidun soodan hinta vaikuttaa lasintuottajien kannattavuuteen ja kilpailuasemaan.

4. VAIKUTUS JÄSENVALTIOIDEN VÄLISEEN KAUPPAAN

(186) 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.

(187) Solvayn soveltamat uskollisuusalennukset ja muut houkuttimet, joilla pyrittiin saamaan yksinoikeus toimituksiin, vaikuttivat jäsenvaltioiden väliseen kauppaan vahvistamalla asiakkaiden ja määräävässä asemassa olevan toimittajan välisiä yhteyksiä. Kilpailevilta toimittajilta poistettiin käytännössä mahdollisuudet päästä uusille markkinoille tai saada uusia asiakkaita, koska Solvay toimitti asiakkaiden tarvitsemat lisämäärät, joista muut toimittajat olisivat voineet kilpailla, hinnoilla, joihin ne eivät olisi pystyneet vastaamaan. Solvay käytti asiakkaiden sitomiseksi eri keinoja, jotka johtivat kalsinoidun soodan markkinoiden rakenteellisen jäykkyyden vahvistumiseen ja markkinoiden jakautumiseen kansallisiin markkinoihin, ja sen vuoksi ne haittasivat tai uhkasivat haitata jäsenvaltioiden välisten yhtenäismarkkinoiden saavuttamista.

(188) Se, että Solvayn toimenpiteet oli pääasiassa kohdistettu Yhdysvalloista tulevaan tuontiin, ei vaikuta 82 artiklan soveltamiseen. Luonnonsoodan tuontia Yhdysvalloista pidettiin suurimpana uhkana Solvayn määräävälle asemalle kalsinoidun soodan markkinoilla Länsi-Euroopan mantereella. Sen vuoksi toiminnot vaikuttivat soodateollisuuden peruskilpailurakenteeseen yhteisössä.

(189) On myös syytä huomata, että jos suuret lasintuottajat olisivat tuoneet suuria määriä kalsinoitua soodaa Yhdysvalloista, niiden tarkoituksena olisi todennäköisesti ollut toimittaa sitä tehtailleen useissa jäsenvaltiossa. Solvay ei myöskään kohdistanut kilpailua ehkäiseviä toimenpiteitään ainoastaan yhdysvaltalaisia tuottajia vastaan vaan myös yhteisössä sijaitsevia pieniä synteettisen soodan valmistajia vastaan. Näistä tuottajista kaikki toimittivat vuodesta 1982 alkaen omilta kansallisilta markkinoiltaan muihin yhteisön jäsenvaltioihin, vaikka Solvayn hinnoittelukäytännöt rajoittivatkin vakavasti niiden mahdollisuuksia.

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

(190) 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 miljoonaa 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.

a) ***Vakavuus***

(191) Komissio katsoo, että tässä asiassa on kyse erittäin vakavasta kilpailusääntöjen rikkomisesta. Solvay oli kalsinoidun soodan suurin tuottaja yhteisössä, ja rikkomisen avulla se pystyi vakiinnuttamaan määräävän markkina-asemansa estämällä tehokkaan kilpailun suuressa osassa yhteismarkkinoita. Estämällä kilpailijoiden kaikki myyntimahdollisuudet pitkäksi aikaa Solvay aiheutti pysyvää vahinkoa kyseisten markkinoiden rakenteelle kuluttajien vahingoksi. Asiaan liittyvien erityisolosuhteiden vuoksi tässä on kyse vakavammasta rikkomisesta kuin 81 artiklan rikkominen, johon Solvay on myös syyllistynyt. Komission kanssa (1980–1982) käymiensä laajojen neuvottelujen seurauksena Solvay oli hyvin tietoinen 82 artiklan määräyksistä yksinoikeuksien osalta. Se myös tiesi hyvin, että uskollisuusalennukset olivat kiellettyjä. Solvaylta saaduista asiakirjoista ilmenee, että yrityksen johtotason henkilöt tiesivät, mikä riski määräävän aseman väärinkäyttöön liittyi, mutta jatkoivat sitä siitä huolimatta.

(192) Arvioidessaan sakon suuruutta komissio ottaa huomioon, että se hyväksyi vuosina 1980–1982 Solvayn kanssa käydyissä neuvotteluissa kahden vuoden irtisanomisajan evergreen-sopimuksille eikä vastustanut kilpailulausekkeita esitetyssä muodossa. On myös mahdollista, että Solvayn annettiin ymmärtää, että olisi mahdollista tehdä pitkäaikaisia ostomäärää koskevia sopimuksia, joissa ostot muista lähteistä rajoitetaan 15 prosenttiin asiakkaan tarpeesta.

(193) Tässä asiassa tekemiensä tutkimusten avulla komissio on varmistanut sen, että käytännössä lausekkeet vahvistivat Solvayn yksinoikeutta toimituksiin, erityisesti yhdistettynä muihin määräävän aseman väärinkäytön muotoihin kuten salaisiin uskollisuusalennuksiin ja epävirallisiin sitoumuksiin, joiden mukaan asiakas hankkii koko tarpeensa Solvaylta. Sen vuoksi komissio määrää sakon ainoastaan uskollisuusalennuksista ja epävirallisista yksinoikeussopimuksista.

(194) Komissio on useissa aikaisemmissa tapauksissa määrännyt Solvaylle huomattavia sakkoja kemianteollisuuden aloilla toteutetuista salaisista järjestelyistä (peroksidi, polypropeeni, PVC).

b) ***Kesto***

(195) Rikkominen alkoi noin vuonna 1983 – vähän aikaa komission kanssa käytyjen neuvottelujen ja komission menettelyn lopettamisen jälkeen – ja jatkui vähintään vuoden 1990 loppuun.

C *MENETTELYT YHTEISÖJEN ENSIMMÄISEN OIKEUSASTEEN TUOMIOISTUIMESSA JA YHTEISÖJEN TUOMIOISTUIMESSA*

(196) Komissio teki 19 päivänä joulukuuta 1990 käsiteltävänä olevasta asiasta päätöksen 91/299/ETY ETY:n perustamissopimuksen 86 artiklan nojalla todeten, että Solvay oli syyllistynyt rikkomiseen, ja määräten 20 miljoonan ecun sakon. Päätös annettiin yritykselle tiedoksi kirjatulla kirjeellä 1 päivänä maaliskuuta 1991. Solvay haki yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimelta 2 päivänä toukokuuta 1991 muutosta päätöksen kumoamiseksi. Solvay täydensi valitustaan 10 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 antaman tuomion mukaisesti ([15]). Yhteisöjen tuomioistuin antoi 15 päivänä kesäkuuta 1994 tuomion asiassa C-137/92 P – komissio v. BASF ym. ([16]) 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.

(197) Ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin totesi asiassa T-32/91 – Solvay v. komissio ([17]) (Solvay II) 29 päivänä kesäkuuta 1995 antamassaan tuomiossa, joka koski nyt käsiteltävänä olevassa asiassa 19 päivänä joulukuuta 1990 tehtyä päätöstä 91/299/ETY, että Solvayn 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.

(198) Komissio valitti tuomiosta yhteisöjen tuomioistuimeen. Yhteisöjen tuomioistuin hylkäsi komission valituksen 6 päivänä huhtikuuta 200 yhdistetyissä asioissa C-287/95 P ja C-288/95 P antamassaan tuomiossa ([18]).

(199) 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 (PVC II) ([19]) antamassaan tuomiossa, 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 vastaväitteiden lisäksi uusia vastaväitteitä. Asianosaisten yritysten puolustautumisoikeuksia ei loukata, jos uusi päätös tehdään kohtuullisessa ajassa.

(200) 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 ([20]).

(201) Asetuksen (ETY) N:o 2988/74 mukaan komission toimivaltaa määrätä sakkoja kilpailusääntöjen rikkomisesta

([15]) Kok. 1992, s. II-315.

([16]) Kok. 1994, s. I-2555.
([17]) Kok. 1995, s. II-1825.
([18]) Kok. 2000, s. I-2391.
([19]) Kok. 1999, s. II-931.
([20]) EYVL L 319, 29.11.1974, s. 1.

koskee viiden vuoden vanhentumisaika. Jatkettujen tai uusittujen rikkomisten osalta aika alkaa kulua siitä päivästä, jona rikkominen on lakannut (tässä tapauksessa vuoden 1990 loppu).

(202) 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 keskeytymisestä, 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.

(203) 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. Vaikka oletettaisiinkin, että i) rikkominen päättyi 31 päivänä joulukuuta 1990 ja ii) kumotun päätöksen tekeminen (ja tiedoksiantaminen) ei keskeyttänyt vanhentumisajan kulumista, komissiolla olisi ollut vähintään vuoden 1995 loppuun aikaa päätöksen tekemiseen.

(204) Vanhentumisaikaa 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).

(205) 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 pysähtyi siten niin pitkäksi aikaa kuin päätöstä 91/299/ETY koskeva oikeudenkäynti oli vireillä ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimessa ja yhteisöjen tuomioistuimessa.

(206) Tarkasteltavana olevassa asiassa Solvay valitti ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimeen 2 päivänä toukokuuta 1991 ja päätös tehtiin 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 kahdeksaksi vuodeksi, yhdeksäksi kuukaudeksi ja neljäksi päiväksi.

(207) Kun tämä keskeytymisaika lisätään 31 päivän joulukuuta 1995 perään, komissiolla on syyskuuhun 2004 saakka aikaa tehdä kumottu päätös uudelleen,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Solvay et Cie SA, myöhemmin Solvay SA (Solvay), on rikkonut ETY:n perustamissopimuksen 86 artiklaa (nykyisin EY:n perustamissopimuksen 82 artikla) noin vuodesta 1983 vuoden 1990 loppuun toiminnalla, jonka tarkoituksena oli poistaa kilpailu tai rajoittaa sitä huomattavasti ja joka muodostui seuraavista toimenpiteistä:

a) sellaisten sopimusten tekeminen asiakkaiden kanssa, joiden mukaan asiakkaiden on ostettava koko soodatarpeensa tai erittäin suuri osa siitä Solvaylta ja joiden kestoa ei ole määritelty tai se on kohtuuttoman pitkä;

b) sopimuksessa määrätyn asiakkaan perusostomäärän ylittäviin lisäostomääriin liittyvien huomattavien alennusten ja muiden taloudellisten houkuttimien myöntäminen sen varmistamiseksi, että asiakkaat ostavat koko tai lähes koko tarpeensa Solvaylta;

c) alennusten myöntäminen ainoastaan sillä edellytyksellä, että asiakas suostuu ostamaan koko tai lähes koko tarpeensa Solvaylta.

2 artikla

Solvaylle määrätään 1 artiklan b ja c alakohdassa tarkoitetusta rikkomisesta 20 miljoonan euron sakko.

Edellä 1 artiklassa 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 3,50 prosenttiyksikköä, eli yhteensä 8,32 prosenttia.

3 artikla

Tämä päätös on osoitettu Solvay SA:lle, Rue du Prince Albert / Prins Albertstraat 33, B-1050 Bruxelles/Brussel.

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

Tehty Brysselissä 13 päivänä joulukuuta 2000

Komission puolesta

Mario MONTI

Komission jäsen