

II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 14 päivänä toukokuuta 1997,

EY:n perustamissopimuksen 86 artiklan mukaisesta menettelystä

(IV/34.621, 35.059/F-3 — Irish Sugar plc)

(97/624/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon 6 päivänä helmikuuta 1962 annetun neuvoston asetuksen N:o 17⁽¹⁾, joka on perustamissopimuksen 85 ja 86 artiklan ensimmäinen täytäntöönpanoasetus, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna Itävaltan, Suomen ja Ruotsin liittymisasiakirjalla, ja erityisesti sen 3 artiklan, 15 artiklan 2 kohdan ja 16 artiklan 1 kohdan,

ottaa huomioon 22 päivänä huhtikuuta 1993 tehdyn komission päätöksen aloittaa menettely tässä asiassa,

on antanut asianomaiselle yritykselle tilaisuuden tulla kuulluksi väitteistä, jotka komissio on sitä vastaan esittänyt neuvoston asetuksen N:o 17/19 artiklan 1 kohdan sekä neuvoston asetuksen N:o 17/19 artiklan 1 ja 2 kohdassa säädetyistä kuulemisista 25 päivänä heinäkuuta 1963 annetun komission asetuksen N:o 99/63/ETY⁽²⁾ mukaisesti,

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

sekä katsoo seuraavaa:

TOSIASIAT

A. Menettelyn aihe

- (1) Tämä menettely koskee tiettyjä käytäntöjä, joita Irish Sugar plc (jäljempänä 'Irish Sugar') on noudattanut vuodesta 1985 lähtien sokerin kaupan pitämisessä Irlannissa.

- (2) Menettely aloitettiin antamalla Irish Sugarille ja eräille muille osapuolille tiedoksi niitä vastaan esitetyt väitteet huhtikuussa 1993. Komissio teki kyseisten osapuolten esittämien väitteiden ja Irish Sugarin irlantilaisten kilpailijoiden esittämien uusien valitusten perusteella lisätutkimuksia ja esitti maaliskuussa 1996 Irish Sugaria vastaan tarkistettuja väitteitä.

B. Kyseinen tuote

- (3) Menettelyn kohteena oleva tuote on sokeri. Sokeria tuotetaan sokerijuurikkaasta tai -ruo'osta. Etelä-Espanjaa ja Ranskan merentakaisia departementteja lukuun ottamatta sokeriruokoa kasvatetaan pääasiassa trooppisilla ja subtrooppisilla alueilla Euroopan yhteisön ulkopuolella. Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren mailla (AKT-maat) on oikeus viedä Euroopan yhteisöön tietyn kiintiön mukainen määrä sokeriruokoa ilman tuontimaksua.
- (4) Tätä päätöstä varten voidaan erottaa kolme eri sokerilaatua: valkoinen kidesokeri, nestemäinen sokeri ja erikoissokerit.
- (5) Valkoinen kidesokeri on juurikkaan ja ruo'on jalostuksesta saatava lopputuote. Asiaa koskevissa EY:n asetuksissa⁽³⁾ yksilöidään eri kidesokerilaatua. Vakiolaatuna on EC II-sokeri. Suurin osa EY:n tuotannosta ja kulutuksesta kohdistuu valkoiseen kidesokeriin. Kidesokeria myydään teollisuudelle ja vähittäismyyntiin. Teollisuus käyttää valkoista kidesokeria raaka-aineena. Teollisuus-

alan käyttäjille toimitetaan pääasiassa irtosokeria tai säkkeihin pakattua sokeria. Vähittäiskaupat myyvät valkoista kidesokeria lopulliselle kuluttajalle. Kuluttajille myytävä sokeri on pakattu pääasiassa yhden kilogramman painoisiin pakkauksiin.

- (6) Nestemäistä sokeria käytetään pääasiassa elintarviketaloustieteellisyydessä. Korkealaatuisinta nestemäistä sokeria saadaan sulattamalla valkoista kidesokeria. Heikompia laatuja valmistetaan ainoastaan ruo'osta sekoittamalla ruokosokerin jalostuksen eri vaiheissa saatavia nesteitä keskenään.
- (7) Erikoissokerihin kuuluvat kaikki kuivasokerit valkoista kidesokeria lukuun ottamatta. Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren maista suoratuohtantona saatava raakasokeri, tumma sokeri, hienosokeri, pölysokeri ja muut jauhetut sokerit samoin kuin siirapit ja melassit kuuluvat tähän luokkaan⁽⁴⁾.
- (8) Sokeri on makeutusaine. Muut makeutusaineryhmit ovat tärkkelys ja keinotekoiset makeutusaineet. Ne sisältävät hyvin monia eri tuotteita, esimerkiksi isoglukoosia, sorbitolia, sakkariinia, syk-lamaattia tai aspartaamia. Kullakin näistä tuotteista on omat erityisominaisuutensa ja ne voivat korvata sokerin erilaisissa teollisissa valmistusmenetelmissä. Tuotekohtaisesti vaihtelevista syistä, esimerkiksi yhteisön asettamien kiintiöiden, homogenisoinnin puutteellisuuden tai korkeiden hintojen takia, kyseisillä tuotteilla on ollut vain rajallinen vaikutus juurikkaasta ja ruo'osta saatavien luonnonsokerien kokonaisu-myyntiin.

C. Sokerialan yhteinen markkinajärjestely

- (9) Sokerialan yhteinen markkinajärjestely⁽⁵⁾ (Common Agricultural Policy Sugar Regime) on laadittu yhteisön sokerituotannon tukemiseksi. Sokerialan yhteistä markkinajärjestelyä on muutettu viimeksi toukokuussa 1995, jolloin neuvosto päätti⁽⁶⁾ pidentää järjestelyn soveltamisaikaa kuudella vuodella (järjestelyyn sisällytettiin toisin sanoen markkinointivuosi 2000/2001). Kullekin jäsenvaltiolle määritetään kaksi kiintiötä: A- ja B-kiintiöt. A-kiintiön kokonaismäärän on tarkoitus olla yhtä suuri kuin yhteisön vuosittainen kulutus. B-kiintiön tarkoituksena on täyttää ylijäämävarastot, jotta kysyntä voidaan tyydyttää myös silloin, kun joillakin maantieteellisillä alueilla on katovuosi.
- (10) Yhteisössä on käytössä hintatukijärjestelmä, joka koskee kuitenkin vain A- ja B-kiintiöiden mukaisesti tuotettua sokeria (jäljempänä 'A-sokeri' ja 'B-sokeri'). Yhteisön yritysten A- ja B-kiintiöt ylittävään sokerituotantoon viitataan nimikkeellä C-sokeri, joka on myytävä maailmanmarkkinoilla ilman tukia tai vaihtoehtoisesti varastoitava ja käytettävä osana seuraavan vuoden A- ja B-sokeria.

- (11) Neuvosto päättää kullekin jäsenvaltiolle asetettavan A- ja B-kiintiön suuruuden. Kunkin jäsenvaltion hallitus jakaa maalleen määritellyn kiintiön maan sokerintuottajien kesken.
- (12) Neuvosto määrittelee vuosittain sokerijuurikkaan osto- ja jalostusta ja myyntiä varten viralliset hinnat, joista tärkein on interventiohintaa, toisin sanoen hinta, jolla valmistajat saavat myydä A- ja B-sokeria kansallisille interventioelimille. Interventiotia varten yhtiöt myyvät jalostamaansa sokeria interventiohintaan. Yksi toimenpiteistä, joilla pyritään varmistamaan sokerialan markkinointijärjestelyn itserahoitettavuus, on tuotantomaksun soveltaminen kaikkeen A- ja B-sokeriin. Interventiohintaa ja varastointimaksu yhdessä muodostavat A- ja B-sokerin vähimmäistakuuhinnan. Kyseistä hintaa nimitetään tosiasialliseksi tukihinnaksi. Myös varastointijärjestely on itserahoitettavuus.
- (13) Uruguayn kierroksen aikana edellinen tuontijärjestely, joka sisälsi kynnys-hinnan ja erilaisia maksuja, korvattiin kiinteillä tarifeilla, joita alennetaan 20 prosentilla seuraavien kuuden vuoden aikana.
- (14) Neuvosto asettaa myös vähimmäishinnat, jotka sokerin jalostajien on maksettava sokerijuurikkaan kasvattajille.
- (15) Sokerijuurikkaan jalostajat voivat myydä A- ja B-sokeria vapaasti kaikkialla Euroopan yhteisössä. Jos jalostajat eivät saa myytyä kaikkea jalostamaansa sokeria tällä tavoin, he voivat myydä sitä joko interventiotia varten tai maailmanmarkkinoilla. Jos sokeri myydään maailmanmarkkinoilla, jalostajat saavat vientitukea, joka lasketaan tarjouskilpailujärjestelmän perusteella.
- (16) A- ja B-sokerin lisäksi yhteisö antaa hintatukea rajoitetulle määrälle Lomé'n sopimuksen mukaisesti yhteisöön tuotua sokeria⁽⁷⁾.

D. Irlannin sokerimarkkinat

- (17) Irish Sugar on Irlannin ja Pohjois-Irlannin ainoa sokerijuurikkaan jalostaja.
- (18) Irlannin hallitus perusti Irish Sugarin vuonna 1933 nimellä Comhlucht Siucre Eireann, Teo. 1980-luvun alkupuoliskolla yritys tuotti merkittäviä tappioita ja vaati huomattavaa tukea valtiolta. 1980-luvun jälkipuoliskolla yhtymässä toi-

menpantiin järjeistämishjelma, jonka ansiosta Irish Sugar vähitellen muuttui kannattavaksi. Huh-tikuussa 1991 Irish Sugar yksityistettiin. Järjestel-mään, jolla pyrittiin vähentämään valtion omistu-sosuutta Irish Sugarissa, sisältyi uuden holding-yhtiön, Greencore plc:n (jäljempänä 'Greencore') perustaminen, jonka omistukseen Irish Sugar siir-tyi. Vuoden 1996 syyskuun 27 päivänä päätty-neen tilivuonna Irish Sugarin liikevaihdon osuus Greencoren 459 miljoonan Irlannin punnan yhdistetystä liikevaihdosta oli 134,7 miljoonaa

Irlannin puntaa ja toiminnasta saatavan tuoton osuus Greencoren 49,1 miljoonan Irlannin punnan toiminnasta saatavasta tuotosta 27,2 miljoonaa Irlannin puntaa.

- (19) Kun Irlanti liittyi Euroopan yhteisöön, Irish Suga-rille myönnettiin Irlannin koko A- ja B-sokerikiin-tiö, joka sillä on edelleen hallussaan ja joka on 200 200 tonnia vuodessa. Kiintiö ylittää kotimai-sen kulutuksen.

Taulukko 1

Raakasokerin tuotanto, kauppa ja kulutus Irlannissa

	1986— 1987	1987— 1988	1988— 1989	1989— 1990	1990— 1991	1991— 1992	1992— 1993	1993— 1994	1994— 1995 ⁽¹⁾
Kiintiö (A+B) (tuhansina tonneina)	200	200	200	200	200	200	200	200	200
(Ylijäämä)sokerin siirtäminen edelliseltä markkinointivuodelta	+10	+11	+34	+29	+16	+16	+10	+10	0
Tuotanto	186	223	195	214	225	213	223	177	213
(Ylijäämä)sokerin siirto seuraa- valle markkinointivuodelle	-11	-34	-29	-16	-16	-10	-10	—	-13
C-sokeri vientiin	—	—	—	27	25	19	23	—	—
Saatavilla oleva kansallinen tuotanto	185	200	200	200	200	200	200	187	200
Varaston muutokset ⁽²⁾	+3	-19	+1	+11	+1	+8	-3	+11	—
Tuonti AKT-maista	—	—	—	—	—	—	1	—	—
Tuonti kolmansista maista	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tuonti jäsenvaltioista	13	14	7	6	6	7	6	7	7
Käytettävissä olevan sokerin kokonaismäärä	201	195	208	217	207	215	204	205	207
Vienti kolmansiin maihin	—	—	13	—	—	6	—	—	6
Vienti jäsenvaltioihin	39	42	41	46	39	39	44	32	44
Kansallinen kulutus	162	153	154	171	168	170	160	173	157

Lähde: Komission maataloudesta vastaavan pääosaston tilastot.

⁽¹⁾ Tilapäiset luvut.

⁽²⁾ Jos varastot vähenevät, luvut ovat positiivisia. Jos varastot kasvavat, luvut ovat negatiivisia.

- (20) Sokerin kulutus Irlannissa asukasta kohti on kor-keampi kuin yhteisössä keskimäärin⁽⁸⁾, mikä joh-tuu sokerin käytöstä raaka-aineena maan suhteelli-sen merkittävässä elintarvike- ja virvoitusjuoma-teollisuudessa (joiden osuus yhdessä muiden maa-talouteen liittyvien alojen kanssa oli 16 prosenttia

kokonaistyövoimasta vuonna 1995⁽⁹⁾) ja kulutta-jien keskuudessa.

- (21) Irish Sugar on Irlannin tärkein sokerin tuot-taja, jonka kokonaismarkkinaosuus vuosina 1985—1995 yli 90 prosenttia. Sokeria on tuotu

Irlantiin Ranskasta, Yhdistyneestä kuningaskunnasta (pääasiassa Pohjois-Irlannista) sekä jonkin verran Saksasta ja Belgiasta. Yhdistyneestä kuningaskunnasta tuotu sokeri on ollut pääasiassa Irish Sugarin sokeria. Markkinointivuonna 1993/1994 muun kuin irlantilaisen sokerin tuonnin osuus oli noin [...] ⁽¹⁰⁾ prosenttia markkinoista.

(22) Teollisuuden osalta suurin osa tuodusta sokerista on vuodesta 1985 lähtien ollut peräisin Ranskasta, josta se on tuotu ASI International Trading Ltd -yhtiön ja sen seuraajan ASI International Foods (jäljempänä 'ASI') kautta. Sokeri myydään teollisuudelle 50 kilon säkeissä. Irtosokerin tuonti Ranskasta Irlantiin on kalliimpaa kuin säkkeihin pakatun sokerin, varsinkin jos kontti on tyhjä säiliölaitavan palatessa Ranskaan ⁽¹¹⁾. Greencore-konsernin kesäkuussa 1994 julkistetussa yritysstrategiassa huomautetaan: "Suurin osa sokerista tuodaan 50 kilon säkeissä, koska erityistarkoituksiin varattujen konttien käyttö tekee irtosokerin kuljetuksesta suhteellisen kallista". Teollisuuden alalla on vuosien mittaan siirrytty käyttämään siloja sokerin varastointiin, minkä vuoksi pakatun sokerin kulutus on vähentynyt markkinoilla ⁽¹²⁾.

(23) Irish Sugarin osuus sokerin vähittäismyyntimarkkinoista, joiden osuus sokerin kokonaismarkkinoista on noin 25 prosenttia, on vaihdellut yli 85 prosentin välillä vuodesta 1985. Yrityksen tärkein tuotemerkki "Siucra" on erittäin arvostettu kuluttajien keskuudessa ⁽¹³⁾. Irish Sugarin merkittävimmät kilpailijat ovat pieniä kotimaisia yrityksiä. Suhteellisista hintaeroista riippuen sokeria on ajoittain tuotu vähittäismyyntiin Pohjois-Irlannista, vaikka huomattava osuus sieltä tuodusta sokerista on Irish Sugarin valmistamaa. Irish Sugarin sisäisissä asiakirjoissa huomautetaan, että vähittäismyyntiin tarkoitettun sokerin asiakaskunta on perinteisesti jakaantunut tasan siten, että puolet asiakaskunnasta on ollut tukkukauppiaita ja puolet vähittäismyyntikonserneja, vaikka vähittäismyyntikonsernit ovat viime aikoina kasvattaneet merkitystään. Jotkut vähittäismyyntikonserneista myyvät sokeria omalla tuotemerkillään. Greencore-konsernista kuitenkin todetaan, että tähän mennessä kaikki omalla tuotemerkillä myytävä sokeri on ollut peräisin Irish Sugarilta, koska asiakkaiden katsotaan pitävän tärkeänä sitä, että sokeri on peräisin Irlannista ⁽¹⁴⁾.

(24) 1980-luvulla Irish Sugarin pääasialliset kotimaiset kilpailijat olivat Round Tower Foods Ltd ja ASI, joka toi maahan Compagnie Française de Sucreries -yhtiön (jäljempänä 'CFS') "Eurolux"-tuotemerkkiä vuoden 1988 loppuun saakka. Ajanjaksolla 1984/1985—1986/1987 suurin osa Round Towerin toimittamasta sokerista oli tuontisokeria. Kyseisenä ajanjaksona Round Tower toimi myös Irish

Sugarin sokerin rinnakkaistuojana Pohjois-Irlannista Irlantiin. Lisäksi kyseinen yritys toi joistakin kohteista sokeria suoraan ja osti ASI:lta Ranskasta tuotua sokeria. Markkinointivuodesta 1987/1988 se on ostanut suurimman osan sokeristaan Irish Sugarilta.

(25) 1990-luvun alkupuolella Round Tower oli Irish Sugarin ainoa kotimainen kilpailija valkoisen kidesokerin vähittäismyyntimarkkinoilla, joista sen markkinaosuus oli [...] prosenttia.

(26) Neljä irlantilaista elintarvikepakkaajaa, Gem Pack Ltd (jäljempänä 'Gempack'), Burcom Ltd ('Burcom'), Tara Foods Ltd ja P.J. Lumley Ltd, toivat vuonna 1993 markkinoille yhden kilogramman pakkauksiin pakattuja kidesokerituotemerkkejä. Vuoden 1994 puoliväliin mennessä kyseiset yritykset saavuttivat yhteensä noin 7,5 prosentin vähittäismarkkinaosuuden, josta menestyksekkäimmän Gem Packin osuus oli noin viisi prosenttia. Burcom lopetti toimintansa vuoden 1994 joulukuun puolivälissä. Myös ASI toi markkinoille oman ranskalaista tuontisokeria sisältävän vähittäismyyntipakkauksensa vuonna 1993, mutta se vetäytyi vähittäismarkkinoilta toistamiseen vuoden 1994 puolivälissä.

(27) Burcom pakkasi aluksi sekä Irish Sugarin sokeria että ASI:lta hankittua tuontisokeria kun taas muut pakkaajat hankkivat teollisen sokerinsa Irish Sugarilta. Burcomin lopetettua toimintansa ja ASI:n vetäytyttyä markkinoilta Irish Sugar on toimittanut kotimaisille kilpailijoille "lähes kaiken" ⁽¹⁵⁾ pakkaamattoman kidesokerin pakattavaksi vähittäismyyntiä varten.

(28) Syyskuussa 1994 Irish Sugar toi markkinoille yhden kilogramman pakkauksissa myytävän "Castle"-tuotemerkin, jonka tukkuhinta oli alhaisempi kuin "Siucra"-sokerin.

(29) Irish Sugarin sokerin jakelusta Irlannissa huolehtii Sugar Distributors Limited (jäljempänä 'SDL'). Helmikuussa 1990 Irish Sugar omisti 51 prosenttia (B-osakkeina) SDL:n emoyhtiön Sugar Distributors (Holdings) Ltd:n (jäljempänä 'SDH') osakekannasta. Jäljelle jäävät 49 prosenttia osakkeista (A-osakkeet) olivat vuoteen 1988 Musgraves- ja Punch-yhtiöiden sekä Garavan ja Keleghan nimisten johtajien omistuksessa ja vuodesta 1988 lähtien SDH:n neljän johtajan (Lyonsin, Keleghanin, Tullin ja Garavanin) omistuksessa. Tuolloin SDH:ssa oli yhtä monta johtajaa A- ja B-osakkeenomistajia varten ja lisäksi riippumaton puheenjohtaja. Irish Sugarin toimitusjohtaja ja eräät muut Irish Sugarin johtajista olivat SDH:n ja SDL:n johtokunnissa. Tönnön yritys, J. C. Cole Ltd (jäljempänä 'JCC')

oli vastuussa sokerin jakelusta Irlannin länsiosissa, kunnes sen toiminta päättyi malliskuussa 1988, jolloin sen liiketoiminta sulautettiin SDL:ään.

- (30) Irish Sugar on painottanut, että helmikuuta 1990 edeltävänä aikana sillä oli oikeudellinen määräysvalta SDH:ssa mutta ei määräysvaltaa yrityksen johtamisen suhteen⁽¹⁶⁾. Heinäkuusta 1982 lähtien⁽¹⁷⁾ Irish Sugar sai vastatakseen teknisistä palveluista ja markkinoinnista, johon sisältyi markkinointistrategian lisäksi myös myynninedistäminen ja alennukset, ja SDL:n vastuulle asetettiin Irish Sugarin tuotteiden myynnin rahoittaminen, kaupallinen myynninedistäminen, tuotekehittäminen ja jakelu eteläisillä ja pohjoisilla markkinoilla. Kyseiset tehtävät jaettiin SDL:n, JCC:n ja William McKinney (1975) Ltd:n (jäljempänä 'McKinney') kesken, mutta SDL vastasi myyntiä koskevien päätösten tekemisestä kaikkien kolmen yhtiön puolesta. Päätösten oli kuitenkin hallituksen kokouspöytäkirjan mukaan oltava asiakasalennukset rahoittavan Irish Sugarin sokeriosaston pääjohtajan laatiman politiikan mukaisia. SDL:n oli toimitusten saatavuudesta riippuen sitouduttava ostamaan tarvitsemansa sokeri yksinoman Irish Sugarilta ja lisäksi SDL:ää kiellettiin myymästä ja jälleenmyymästä sellaisia tuotteita tai edistämästä sellaisten tuotteiden myyntiä, jotka ovat samanlaisia tai samankaltaisia kuin Irish Sugarin tuotteet. SDL ja Irish Sugar vastasivat kokouspöytäkirjan mukaan yhdessä hinnoittelua ja myynninedistämistä koskeviin politiikkoihin liittyvästä neuvonannosta ja tarkistamisesta sekä sokerin markkinointia, myyntiä, kauppaa, mainontaa, myynninedistämistä ja rahoitusta koskevien tarpeellisten tietojen keskinäisestä toimittamisesta. Kokouspöytäkirjassa todetaan myös, että kaikkiin sokerikauppaa koskeviin näkökohtiin liittyvän Irish Sugarin ja SDL:n välisen tiedonvälityksen tehostamiseksi ja yhdessä vastattavien vastuualueiden asianmukaisen hoidon varmistamiseksi Irish Sugarin sokeriosaston ja SDL:n kesken pidettäisiin kuukausittain kokous. Irish Sugarin sokeriosaston pääjohtaja toimi kokousten puheenjohtajana.
- (31) Irish Sugar hankki helmikuussa 1990 omistukseensa kaikki loput SDH:n osakkeet, ja SDL siirtyi näin ollen kokonaisuudessaan sen omistukseen.
- (32) Sen lisäksi, että Irish Sugar on merkittävin sokerin-toimittaja Irlannissa, se on McKinneyn kautta edelleen tärkeä sokerintoimittaja myös Pohjois-Irlannissa. Kun McKinney perustettiin vuonna 1976, SDL omisti 51 prosenttia sen osakkeista. Vuonna 1980 SDL lisäsi omistusosuuttaan 60 prosenttiin. SDL:llä ja sen emoyhtiöllä SDH:llä oli selvä enemmistö McKinney-yhtiön hallituksessa vuosina 1985—1989, jolloin seitsemän kymmenestä johtajasta oli näistä kahdesta yhtiöstä⁽¹⁸⁾. Kahdella neljästä McKinneyn vähemmistöosakkeenomistajasta oli kummallakin yksi edustaja hallituksessa. McKinneyn johtoryhmän kokouksiin, joissa päätettiin yrityksen kaupallisesta toimintapolitiikasta, osallistuivat kuitenkin yleensä vain johtajat Lyons, Hogan ja Keleghan SDH:sta/SDL:stä ja johtaja Wood McKinneystä⁽¹⁹⁾. Vuonna 1989 SDL kasvatti edelleen omistusosuuttaan McKinneyssä 70 prosenttiin.
- (33) Pohjois-Irlannin kidesokerin kulutus on vaihdellut 35 000 ja 39 000 tonnin välillä vuodesta 1984. Tärkeimmät sokerintoimittajat ovat Irish Sugar, British Sugar plc ja Tate & Lyle plc. Vuosina 1984—1994 Irish Sugarin osuus Pohjois-Irlannin sokerimarkkinoista vaihteli [...] prosenttien välillä. British Sugarin osuus oli noin [...] prosenttia ja Tate & Lylen [...] prosenttia. Vuonna 1994 Greencore-konsernin yritysstrategiassa todettiin, että konsernin osuus Pohjois-Irlannin vähittäismyynnin merkitävämärkkinöistä oli tuolloin noin [...] prosenttia ja teollisuusmarkkinoista noin [...] prosenttia.

Teollisuuskäyttöön tarkoitettujen sokerin hinnat

Taulukko 2

Teollisuuskäyttöön tarkoitettujen sokerin keskimääräiset nettomyyntihinnat (ilmaistuna Irlannin puntina tonnia kohden) Irlannissa ja Pohjois-Irlannissa

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Irlanti	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Pohjois-Irlanti	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Lähde: Greencore/Irish Sugar.

- (35) Caobisco / Committee of Industrial Sugar Users -komitean mukaan teollisuuskäyttöön tarkoitettujen pakkaamattoman sokerin keskimääräiset ohjeelliset myyntihinnat tehtaalla Irlannin puntina ilmaistuna vuosina 1986—1994 olivat seuraavat:

Taulukko 3

Teollisuuskäyttöön tarkoitettujen sokerin keskimääräiset ohjehinnat Irlannissa

03.86	10.86 01.87	10.87 07.88	03.89 10.89	02.90 07.90	02.91 04.91	03.92 07.92 12.92	05.93	02.94 08.94
480	510	524 528	536 538	540 559	562 570	560 560 560	590	610 605

Lähde: Caobisco / Committee of Industrial Sugar Users.

- (36) On huomattava, että Caobison luvut koskevat tiettyjä kuukausia, kun taas Irish Sugarin luvut ovat vuotuisia keskiarvoja.
- (37) Lisäksi Irish Sugar myy säännöllisesti [...] tonnia teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeria Isoon-Britanniaan. Vuosina 1985—1994 teollisuuskäyttöön tarkoitettujen sokerin hinnat vaihtelivat Yhdistyneessä kuningaskunnassa (mukaan lukien Pohjois-Irlanti) seuraavasti:

Taulukko 4

Teollisuuskäyttöön tarkoitettujen (pakkaamattoman) sokerin keskimääräiset nettomyyntihinnat (ilmaistuna Englannin puntina tonnia kohden) Ison-Britanniassa ja Pohjois-Irlannissa

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Yhdistynyt kuningaskunta (sis. Pohjois-Irlannin)	385	393	398	411	450	480	488	543	580

Lähde: Caobisco / Committee of Industrial Users of Sugar -komitean ohjehinnat. On huomattava, että Englannin punnan arvo putosi kyseisenä ajanjaksona siten, että sen arvo oli aluksi 18—20 prosenttia korkeampi kuin Irlannin punnan arvo ja lopuksi 2—3 prosenttia sitä alhaisempi. Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin väliset hintaerot vuosina 1985—1992 eivät sen vuoksi ole aivan niin suuria kuin taulukoissa 2, 3 ja 4 ilmoitettujen lukujen perusteella voitaisiin olettaa.

- (38) Vaikka taulukossa 2 olevat luvut eivät sitä osoita, Irish Sugar on todennut⁽²⁰⁾, että vuodesta 1984 vuoteen 1993 Pohjois-Irlannin ja Ison-Britannian hinnat olivat yleensä alhaisempia kuin Irlannin hinnat, ja sokerin osalta ajoittain suunnilleen 18 prosenttia alhaisempia Pohjois-Irlannissa. Irish Sugar selittää ilmoittamiensa lukujen ja yrityksen puolesta laaditun, luottamuksellisessa selonteossa mainitun hintakehityksen väliset ristiriitaisuudet toteamalla, että Irish Sugarin teollisuusasiakkaat olivat koko kyseisen ajanjakson riittävän vahvoja muuttamaan yleisen hintakehityksen suunnan. On syytä huomauttaa, että teollisuuskäyttöön tarkoitettujen sokerin keskimääräisessä hinnassa otetaan huomioon se seikka, että Irish Sugarin kaksi tärkeintä asiakasta⁽²¹⁾, joiden osuus teollisuuskäyttöön tarkoitettujen sokerin myynnistä on noin [...] prosenttia, maksavat huomattavasti keskimääräistä alhaisempaa hintaa Irish Sugarille. Jäljempänä taulukossa 6 osoitetaan, että mikään muu teollisuus-

asiakas ei maksanut Irish Sugarin vuosille 1993—1994 ilmoittamaa [...] Irlannin punnan nettohintaa alhaisempaa hintaa vuoden 1994 puolivälissä. Lisäksi Irish Sugarin noudattama sokerin vientialennusjärjestelmä merkitsee sitä, että teollisuusasiakkaat, jotka myyvät lopputuotteensa Irlannin ulkopuolelle saavat [...] Irlannin punnan alennuksen tonnia kohden, mikä heijastuu keskimääräiseen myyntihintaan⁽²²⁾. Alennukset eivät koske asiakkaita, joiden lopputuotteet on tarkoitettu yksinomaan kotimaan markkinoille.

- (39) Kesäkuussa 1994 julkistetun Greencore-konsernin markkinointivuosisille 1993/1994—1997/1998 laaditun yritysstrategian kappaleessa ”Myyntiluvut/Hinnoittelun seuraukset” todetaan, että siirtymisen kotimaisilta teollisuusmarkkinoilta Pohjois-Irlannin tai Yhdistyneen kuningaskunnan vientiin aiheuttaisi sen, että voitto-osuus laskisi seuraavasti:

Voitto-osuuden lasku

Pohjois-Irlannin teollisuusmarkkinat

[...]

Yhdistyneen kuningaskunnan teollisuusmarkkinat

[...]

Vähittäismyyntiin tarkoitetun sokerin hinnat

- (40) Irish Sugarin mukaan vähittäismyyntiin tarkoitetun sokerin hinnat vaihtelivat Irlannissa ja Pohjois-Irlannissa vuosina 1985/1994 seuraavasti:

Taulukko 5

Vähittäismyyntiin tarkoitetun sokerin nettomyyntihinnat (ilmaistuna Irlannin puntina tonnia kohden) Irlannissa ja Pohjois-Irlannissa

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Irlanti	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Pohjois-Irlanti	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Läbde: Greencore / Irish Sugar.

- (41) Sokerialan yhteistä markkinajärjestelyä kuvaavassa diakuvassa olleessa käsinkirjoitetussa huomautuksessa, josta komissio otti Greencoren kesäkuussa 1994 julkistetun yritysstrategian lisäksi jäljennöksen Greencoren tiloissa, mainitaan sokerin hinnan kotimaan markkinoita koskeva ylihinta (home market premium). Toisessa käsinkirjoitetussa huomautuksessa, jonka otsikkona on "Sokerialan yhteinen markkinajärjestely", todetaan, että kotimaan markkinoita koskeva ylihinta säilytetään⁽²³⁾ myyntihintoja koskevien eri olettamusten vuoksi.

E. Kilpailusääntöjen rikkomiseen johtavat seikat

I. Toimenpiteet kotimaan markkinoiden suojelemiseksi muista jäsenvaltioista tapahtuvan tuonnin aiheuttamalta kilpailulta

i) Tuonti Ranskasta

- (42) Kuten edellä todettiin, erittäin suuri osa Irlantiin vuodesta 1985 alkaen tuodusta sokerista on peräisin Ranskasta.

Kuljetusrajoitukset

- (43) Asiaa koskevista asiakirjoista käy ilmi, että 1980-luvun puolivälissä Irish Sugar toteutti toimenpiteitä sen kilpailijoiden käyttämien kuljetusmahdollisuuksien rajoittamiseksi. Tässä yhteydessä voidaan viitata 28 päivänä kesäkuuta 1985 pidetyn Irish Sugarin, SDL:n ja JCC:n välisen johtokunnan kokouksen pöytäkirjaan:

"Nykyinen tilanne kotimaan vähittäiskauppamarkkinoilla... Round Towerin tuottaman pakatun sokerin osalta huomautettiin, että sen keskimääräisen myyntihinnan ja (Irish Sugarin) 'Siucra'-tuotteen hinnan välinen erotus on noin [...] puntia tonnia kohden. Ongelman ratkaisemiseksi sovittiin, että CSET:n (Irish Sugar) olisi varmistettava, ettei

Round Tower käytä hyväkseen mitään tavarantoinnittajien tai kuljetusliikkeiden kanssa sopimiaan hyödyttäviä järjestelyjä..."⁽²⁴⁾

- (44) Irish Sugar yritti vuoden 1985 puolivälissä estää ASI:a tuomasta sokeria Ranskasta esittämällä valtion omistamalle brittiläis-irlantilaiselle varustamolle (jäljempänä 'B&I') uhkauksen, jonka mukaan se vetäisi kaiken liiketoimintansa pois varustamolta, jos varustamo jatkaa ranskalaisen CFS:n toimittaman sokerin kuletuksia ASI:lle. B&I suostui Irish Sugarin vaatimuksiin ja lupasi lopettaa sokerin kuljetukset ASI:lle. Tästä seurasi, että ASI nosti kanteen B&I:tä ja Irish Sugaria vastaan. Irish Sugarin toiminta tässä asiassa ilmenee eräistä johtaja Keleghanin toimistopäiväkirjan käsinkirjoituista merkinnöistä:

"17 päivänä heinäkuuta 1985 — Chris Comerford (Irish Sugarin toimitusjohtaja) — Brendan Byrd (B&I:n edustaja) — B&I ei käsittele ranskalaista sokeria maanantaista 22 päivästä heinäkuuta lähtien. Viime vuoden tonnimäärä $228 \times 20 = 4\,560$ — Tänä vuonna tähän mennessä $91 \times 20 = 1\,820$ — $1\,420$ huhtikuuhun mennessä... Charles Lyons lupasi Brendan Byrdille, että Tanktrans (Irish Sugarin tytäryhtiö) antaisi B&I:n hoidettavaksi tavallista enemmän liiketoimintaa..."

"1 päivänä elokuuta 1985 — B&I ilmoitti P.C:lle (ASI:n Peter Cunningham), että CSET (Irish Sugar) oli painostanut sitä luopumaan toimituksista P.C:lle. Harkitsematon ja vilpillinen yritys painostaa P.C:tä ennen neuvotteluja. P.C:llä oli kokous Alex Spainin (B&I:n johtaja) kanssa."⁽²⁵⁾

B&I:n kanne sovittiin tuomioistuimen ulkopuolella. Irish Sugarin sovittiin maksavan CFS:lle tietyn määrän vahingonkorvauksia. Irish Sugar on myöntänyt välittäneensä B&I:lle "ehdotuksen" luopua asiakkaana olostaan, jos B&I jatkaisi CFS:n sokerin laivakuljetuksia Ranskasta Irlantiin.

Valikoiva hinnoittelu

- (45) CSET:n (Irish Sugar), SDL:n ja JCC:n johtokunnan jäsenille toimitetussa 8 päivänä maaliskuuta 1988 päivätyssä ranskalaisen sokerin tuontia koskevassa muistiossa johtaja Keleghan (tuolloin SDL:n myyntijohtaja) huomautti seuraavaa:

"...Olemme laskeneet, että järjestely, jonka mukaan kaikki asiakkaat maksaisivat enintään [...] puntaa tonnilta, maksaisi arviolta [...] puntaa. (...) En aio alentaa hintaa kaikille asiakkaille, koska siitä aiheutuisi edellä mainittuja korkeita kustannuksia, mutta silloin kun uudet alhaiset hinnat tulevat ajankohtaisiksi, meidän on kuitenkin toimittava harkiten ja varmistuttava siitä, että säilytämme asiakkaat kaikilla tasoilla, jopa alhaisimmilla. Olen tietoinen siitä, että tämä on melkoisen riskialtista, koska meillä voi olla joitakin hyvin pieniä asiakkaita, joille asetetut ehdot ovat samat tai paremmat kuin joidenkin suurempien asiakkaiden ehdot. Uskon, että meidän on kuitenkin otettava tämä riski. Saman aikaan olemme yhä valppampia teollisuusasiakkaiden osalta, jotta voimme kartoittaa ASI:n mahdollisesti lisääntyneen toiminnan laajuuden." (26)

Tuotevaihdot ja kanta-asiakkaan alennukset

- (46) Edellä todettiin, että ASI:n valkoisen sokerin vähittäismyynni tapahtui Round Tower Foodsin kautta (27). Markkinointivuodesta 1987/1988 lähtien Round Tower osti kuitenkin lähes kaiken sokerin SDL:ltä. Kun ASI:n silloiseen liiketoimintaan kohdistui kova paine teollisuuden alalla, ASI päätti vuonna 1988 tuoda Irlannin markkinoille CFS:n yhden kilogramman painoisen sokeripaketin tuotemerkillä "Eurolux" (CFS:n nimike).
- (47) Kyseisestä asiasta keskusteltiin SDH:n hallituksen kokouksessa 28 päivänä kesäkuuta 1988, jolloin pöytäkirjaan kirjattiin seuraavat asiat:

"...Vähittäismarkkinoiden osalta johtaja Keleghan ilmoitti hallitukselle, että, kuten hän oli ennustanut maaliskuun kokouksessa, ASI toi vähittäiskauppamarkkinoille uuden sokeripaketin. Vaikka ASI oli siihen mennessä epäonnistunut yrityksissään, Keleghan uskoi, että ASI onnistuisi saamaan pieniä sokerimääriä joihinkin riippumattomiin vähittäiskauppoihin ...

Johtaja Comerford [Irish Sugarin toimitusjohtaja] totesi, ettei sokeriteollisuus ole koskaan aiemmin kohdannut yhtä suurta haastetta kuin me nyt kohtaamme. Jos emme onnistuisi vastaamaan haasteeseen, Irlannin sokeriteollisuuden tulevaisuus olisi todella synkkä. Hän oli melko tyytyväinen tähän mennessä saatuihin tuloksiin, mutta oli samalla huolissaan molemmille [sekä Irish Sugarille että SDL:lle] aiheutuvista huomattavista kustannuksista ... " (28)

- (48) Kun ASI esitteli ja toi markkinoille "Eurolux"-sokerin, SDL toteutti joitakin toimenpiteitä, joiden

osalta kuluttaja- ja kilpailuasioista vastaava viranomais (Director of Consumer Affairs and Fair Trade) vei ASI:n aloitteesta ja Irlannin lainsäädännön nojalla asian tuomioistuimen käsiteltäväksi. Kyseisiä toimenpiteitä kuvataan toimivaltaisen virkamiehen, Anthony Brennanin, joka toimii edellä mainitun viranomaisen puolesta Irlannin ylioikeudessa (Irish High Court), antamassa valaehitoisessa lausunnossa jäljempänä esitetyllä tavalla.

- (49) ASI teki irlantilaisen Allied Distribution Merchants (jäljempänä "ADM") -tukkukauppiaskonsernin kanssa sopimuksen yhden kilogramman kidesokeripakkausten toimittamisesta helmikuun 1988 paikkeilla. ADM lupasi ostaa 1 500 tonnin edestä yhden kilogramman "Eurolux"-sokeripakkauksia, ja ensimmäinen 24 tonnin tavaralähetys toimitettiin huhtikuun puolivälissä ADM:n varastoon, josta sitä toimitettaisiin edelleen jakelua varten Londis-tavaraloketjun vähittäismyymälöihin. ADM lähetti 15 päivänä huhtikuuta 1988 kaikille jäsenilleen, toisin sanoen Londis-ketjun vähittäismyymälöille, tiedotteen, jossa se ilmoitti, että sokeria oli nyt saatavilla. Anthony Brennanin valaehitoisen lausunnon mukaan SDL:n myyntijohtaja Keleghanilla oli kokous ADM:n pääjohtajan Lanen kanssa tiedotteen julkaisemisen johdosta. Lausunnossa todetaan seuraavaa:

"Kyseisessä kokouksessa myyntijohtaja Keleghan ilmoitti pääjohtaja Lanelle, että jos vastaajalta ostetun sokerin määrää (noin [...] tonnia vuodessa) vähennettäisiin, vastaaja [SDL] korvaisi vähennyksen erityisellä hyvitysjärjestelmällä. Tämä merkitsi käytännössä sitä, että ADM ei voinut myydä ja menetti kilpailukykyänsä ja vastaajalta saamansa hyvitykset. Lane ilmoitti Keleghanille, että hänen varastossaan oli suuri määrä Eurolux-kidesokerin ensimmäisestä toimituksesta myymättä jännyttä sokeria. Keleghan tarjoutui ostamaan tämän sokerin myydäkseen sen tehdasteollisuudelle ja suostui lisäksi hyvittämään siitä saamansa rahamäärän ADM:n tilille. (...) Vastaaja osti 21,01 tonnia Eurolux-sokeria." (29)

Anthony Brennan toteaa lisäksi valaehitoisessa lausunnossaan seuraavaa:

"Totean, että vastauksena kysymykseeni, miksei sokeria ollut tilattu lisää, Lane vastasi, etteivät markkinat hänen mielestään olleet tällä hetkellä kypsiä vastaanottamaan Eurolux-sokeria. Hän lisäsi, että ADM:llä oli SDL:n kanssa sopimus, jonka mukaan ADM ostaa tavanmukaisesti [x] tonnia sokeria [3 x] tonnille määritellyn edullisemman hintatason mukaisella hinnalla. Jos ADM vähentäisi ostamiaan sokerimääriä, sopimus ei olisi enää voimassa, mikä merkitsisi sitä, etteivät he saisi sokeria vastaajalta [SDL] [3 x] tonnille määritellyn hintatason mukaan." (30)

Asiaa koskevista todisteista ilmenee, että 21 tonnia kyseistä "Eurolux"-sokeria noudettiin ADM:ltä 22 päivänä huhtikuuta 1988.

- (50) Vähittäiskauppias Kellyn Spar Supermarkét -myymälän osalta toteutettiin samankaltaisia toimenpiteitä. Anthony Brennanin valahtoisesta lausunnon mukaan Kelly oli ostanut puoli tonnia "Eurolux"-sokeria ASI:n edustajalta vuoden 1988 toukokuun puolivälissä. "Eurolux"-sokeri asetettiin myymälän hyllyille, ja aluksi sen myynti sujui hyvin. A. Brennanin lausunnossa kerrotaan myös, että SDL:stä soitettiin myymälään noin neljä viikkoa myöhemmin ja kysyttiin, kuinka "Eurolux"-sokerin myynti sujui. Lausunnossa todetaan Kellyn sanoneen SDL:lle, että jos hän saisi paremman hinnan Irish Sugarin sokerista, hän ei haluaisi myydä "Eurolux"-sokeria. Kelly totesi vastaajan (SDL) edustajan ilmoittaneen hänelle, että

"jos hän ei pystyisi vaihtamaan sitä, he vaihtaisivat sen hänen puolestaan." (31)

Lausunnossa todetaan edelleen, että noin kaksi tuntia myöhemmin "Eurolux"-sokeri noudettiin pois ja vaihdettiin vastaavaan määrään Irish Sugarin sokeria.

- (51) SDL:ää edustava Keleghan totesi valahtoisessa vastauslausunnossaan lyhyesti, että sekä ADM että kauppias Kelly olivat huolissaan siitä, kykenisivätkö he myymään kaiken heille toimitetun "Eurolux"-sokerin. Sekä ADM että Kelly olivat tietoisia siitä, etteivät Irlannin markkinat olleet valmiita vastaanottamaan "Eurolux"-sokeria. Kellyn osalta SDL huomautti, että Kelly oli itse pyytänyt "Eurolux"-sokerin vaihtamista "Siucra"-sokeriin.

- (52) Asiaa koskevista asiakirjatodisteista ilmenee, että vaikka SDL toteutti tuotteen vaihtamistoimenpiteet, ASI ilmoitti asianmukaisesti Irish Sugarille kohtaamistaan vaikeuksista. ASI:n edustaja Loane kirjoitti 18 päivänä heinäkuuta 1988 päivätyssä kirjeessään seuraavasti Irish Sugarin pääjohtajalle Comerfordille Irish Sugarin Dublinin toimipaikkaan:

"Pääjohtaja Comerford

Kirjeeni tarkoituksena on kiinnittää huomionne vilpillisiin kaupankäyntimenetelmiin, jotka yrityksenne tai hallinnassanne oleva Sugar Distributors Limited on toteuttanut yrkiessämme markkinoidaan vähittäismyyntiin tarkoitettuja yhden kilogramman Eurolux-sokeripakkauksia Irlannissa. Olemme pyytäneet kuluttaja- ja kilpailuasioista vastaavaa viranomaista tutkimaan kohtaamiemme vaikeuksia.

Kirjeelläni pyrin erityisesti saattamaan tietoonne, että vastustamme jyrkästi yrityksenne suorittamaa tuotteemme vaihtotoimenpidettä Kellyn Spar-vähittäiskaupassa Boylessa. Omistajan suostumuksesta riippumatta kyseinen toimenpide on voimassa olevan lainsäädännön vastainen, ja pyydämmekin teitä siksi palauttamaan tuotteemme kyseiseen

kauppaan samoin kuin muihin kauppoihin, joissa on menetely samoin.

Vastustamme erityisesti painostustoimia, joita on kohdistettu muihin yksittäisiin Eurolux-sokerin etuja arvostaviin vähittäiskauppiaisiin, jotka ilman heihin kohdistuvia uhkailuja olisivat edelleen kiinnostuneita tuotteestamme.

Odotamme teidän vakuuttavan, että lopetatte kilpailua rajoittavien menetelmien soveltamisen ja vilpillisen kaupankäynnin ja että kilpailette kanssamme tasavertaisin ehdoin, joiden noudattamista olemme Euroopan yhteisön sääntöjen perusteella oikeutettuja odottamaan." (32)

- (53) Kuluttaja- ja kilpailuasioista vastaavan viraston johtaja (Director of Consumer Affairs and Fair Trade) pyysi High Courtia kieltämään SDL:ää keräämästä kilon "Eurolux"-sokeripakkauksia pois vähittäis- tai tukkukaupoista. Tuomioistuimien ei kuitenkaan sitä tehnyt sillä perusteella, ettei ollut todisteita siitä, "että asian kannalta merkityksellisiä määräyksiä rikottiin toistuvasti tai että niitä rikottiin myös jatkossa".

ii) *Tuonti Pohjois-Irlannista*

- (54) Vuosien 1985 ja 1990 välisenä aikana, ja erityisesti Yhdistyneen kuningaskunnan sokerintuottajien British Sugar plc:n ja Tate & Lyle plc:n välisen hintasodan aikana, Irish Sugar kohtasi ongelman, joka koski sokerin tuontia rajan yli Pohjois-Irlannista Irlantiin. Kaikkea pohjoisirlantilaisista sokeria voitiin sen alkuperästä riippumatta periaatteessa tuoda Irlantiin. Tuotavaan sokeriin sisältyi sekä kilpailevien tuottajien sokeria, kuten British Sugarin "Silver Spoon"-sokeria, että Irish Sugarin omaa sokeria, jota vietiin edelleen joko pakkaamattomana tai pakattuna vähittäismyyntiä varten ("McKinney"-nimikkeellä). Asiasta keskusteltiin useissa kokouksissa, mistä oli seurauksena erityisiä toimenpiteitä, jotka laadittiin puolustuskeinoksi kyseistä tuontia vastaan.

Toimitusrajoitukset

- (55) Irish Sugarin ja SDL:n välisessä pakattua sokeria käsittelevässä sisäisessä kokouksessa, joka pidettiin 23 päivänä tammikuuta 1985, todettiin seuraavaa:

"Marras/joulukuussa rajan yli tuodun sokerin arvioitu määrä on 700 tonnia, ja tuonnin kasvun odotetaan kiihtyvän tammikuussa.

Myynti raja-alueiden tukkukauppiaille kahtena viime kuukautena on kehittynyt seuraavasti: (...)

(Irish Sugarin markkinointijohtaja) A. J. Hogan ehdotti, että lakkautamme Pohjois-Irlannissa nykyisin annettavan [...] punnan alennuksen tonnia kohden. Tästä olisi kaksinkertainen hyöty,

kun pohjoisen hinnat nousisivat ja etelän hinnanalennustarve pienenesi. Tämä olisi toteutettava samaan aikaan, kun B.S.C.:tä (British Sugar) ja Tate & Lylea pyritään saamaan toimimaan samoin, vaikka meidän hintojamme nostetaan joka tapauksessa.

(SDL:n myyntijohtaja) Keleghan oli sitä mieltä, että on vain kaksi vaihtoehtoa.

- a) Kansallisen tason alennukset etelässä. Hän ehdotti [...] punnan alennusta tonnia kohden koko maassa ja [...] punnan alennusta rajaseuduille helmi/maaliskuussa. Arvioidut kustannukset [...] puntaa.
- b) Nykyisen [...] punnan rajaseutualennuksen poistaminen, koska sen ylläpitäminen valikoivasti on mahdotonta, ja niille pohjoisirlantilaisille tukkukauppiaille suunnattujen McKinneyn sokeritoimitusten rajoittaminen, jotka toimittavat nykyisin sokeria etelään.

Neuvottelujen jälkeen päädyttiin jälkimmäiseen vaihtoehtoon. Samaan aikaan on jatkettava pyrkimystä saada B.S.C. ja Tate & Lyle nostamaan hintojaan.”⁽³³⁾

- (56) McKinneyn johtaja P. Wood merkitsi 6 päivänä helmikuuta 1985 pidetyssä McKinneyn hallituksen kokouksessa muistiin seuraavaa:

”Tate & Lylen myynti lisääntyi jonkin verran McKinneyn rajaseuduille suuntautuvia toimituksia koskevien rajoitusten vuoksi.”⁽³⁴⁾

Valikoivat alennukset (syrjivä hinnoittelu) rajaseutualennukset mukaan lukien

- (57) Tiedonannossa, jonka otsikkona oli ”SDL:n katsaus nykyisiin (huhtikuu 1986) kotimaista sokeria koskeviin kilpailuongelmiin ja suosituksia hinnoitteluun/myynninedistämisstrategiaan”, todetaan seuraavaa:

”Viimeisimmästä pakatun sokerin lokakuussa 1984 tapahtuneesta hinnankorotuksesta lähtien (...) kotimaan markkinoiden hintojen ja kilpailevien tuontituotteiden, joihin luetaan kuuluvaksi myös McKinneyn tuontisokeripaketit ja säkkeihin pakattu sokeri, hintojen välillä on ollut huomattava ero. (...) Arviolta 40 tonnia pakattua sokeria viikossa tällä hetkellä pakkaavan ja myyvän Round Tower Foods Limited -yrityksen toimet (...) ovat jatkuvana huolenaiheena ja tässä vaiheessa vain yhtenä tekijänä todellisessa/mahdollisessa kilpailutilanteessa, joka uhkaa 'Siucra'-sokeripakettien johtavaa markkina-asemaa Irlannin tasavallan markkinoilla.”⁽³⁵⁾

Samassa tiedonannossa esiteltiin joitakin strategisia vaihtoehtoja:

”i) ei toimenpiteitä; ii) myyntihintojen alentaminen kaikkien asiakkaiden osalta [...] Irlannin punnalla

tonnilta, jolloin pohjoisen ja etelän myyntihinnat tulevat tasavertaisiksi; toimenpiteen pitäisi poistaa täysin kaikki tuontia ja kilpailua koskevat ongelmat, mutta sen toteuttaminen on rahoitukselliselta kannalta katsoen sekä tarpeetonta että mahdotonta; iii) myyntihintojen alentaminen [...] punnalla, jonka pitäisi riittää rajaamaan rajan yli tapahtuvat tuonnit rajaseuduille ja pitämään Round Tower Foods Limited -yhtiön pakkaamismäärä nykyisellä tasolla tai sen alapuolella, mutta jolla ei kyettäisi täyttämään vähittäismyyntiketjujen ja muiden esittämiä vaatimuksia tasavertaisesta hinnoittelusta pohjoisessa ja etelässä; iv) sellaisen valikoivan ja yhdenmukaistetun ohjelman toteuttaminen, joka ottaa huomioon kaikkein haavoittuvimmat alueet ja jolla pyritään säilyttämään kauppiashinnat nykyisellä tasolla. Tämä on suositeltava strategia, ja SDL uskoo markkinoilla vallitsevien erinomaisten olosuhteiden ja Siucra-tuotteiden hallitsevan markkina-aseman ansiosta, että strategia olisi otettava käyttöön markkinointivuosina 1985/1986 ja 1986/1987. SDL on sitä mieltä, että tämä on suositeltavin edullisimmiksi tulevista vaihtoehdoista, vaikka yritys ei olekaan varma siitä, että se kykenee strategian avulla kestämään Round Tower Foods Limited -yhtiön/tuotujen taholta suuntautuvaa yhä kasvavaa painetta. Jos näin käy, lueteltuja kalliimmaksi käyviä vaihtoehtoja on harkittava huolellisesti.”⁽³⁶⁾

Suosittelavaa strategiaa käsitellään yksityiskohtaisemmin seuraavasti:

”i) jatketaan [...] punnan alennuksella pakettia kohden [15 x 1 kg paketit] Donegalin alueella ja laajennetaan alennusta Monaghanin ja Dundalkin alueelle [rajaseutu]; (...) iv) A.D.M. on aiheuttanut erityisiä ongelmia konsernin luonteen vuoksi. A.D.M:n kanssa toteutettujen väliaikaisten alennusjärjestelyjen kustannukset on esitelty liitteessä E4, ja lisäksi odotetaan, että kyseisestä asiakkaasta aiheutuu 20 000 punnan vuotuisia lisäkuluja.”⁽³⁷⁾

- (58) Kilpaileva sokerinpakkaaja Round Tower Foods toimi Gold Seal -tuotemerkillä myymänsä pohjoisirlantilaisen sokerin rinnakkaistuojana kyseisenä aikana. Johtaja Keleghanin toimistosta löydettyssä päiväamättömässä käsikirjoitetussa muistiinpainossa todetaan, että

”Gold Seal -sokeria koskevat suositukset ja seuraukset: [...] R jatkaa kuten me, toisin sanoen antaa alennuksia, kun tarvetta siihen ilmenee. Tällä hetkellä annamme alennusta seuraaville: [...]. [...]n kautta annamme alennusta monille riippumattomille myymälöille, joista suurimmat ovat [...] Seur. (seuraus). Tämä menetelmä on yhä vaarallisempi sekä oikeudellisesti että kaupallisesti. Oikeudellisesti valikoivan hinnoittelun perusteella. Kaupallisesti samoin perusteita, vaikka pienemmät asiakkaamme, esim. P.O. Connor, suosivat valikoivaa hinnoittelua ... entinen aluejohtaja [...] käyttää alle [...] tonnia vuodessa ja hänen nettohintansa on ... kun taas [...], jotka ostavat [...]

- [...] tonnia vuodessa tai yli [...] tonnia yhteensä.”⁽³⁸⁾
- (59) Irish Sugarin ja SDL:n 5 päivänä kesäkuuta 1986 pidetyn yhteiskokouksen pöytäkirjoihin on merkitty seuraavia asioita:
- ”[SDL:n toimitusjohtaja] C. M. Lyons sanoi, että jo käsiteltyjen erittäin alhaisten Pohjois-Irlannin hintojen takia on tärkeää säilyttää [...] Irlannin punnan rajaseutu-alennus pakettia kohden. Alennuksen jatkamisesta sovittiin mainitusta syystä.”⁽³⁹⁾
- (60) SDL:n toimitusjohtaja Lyons kirjoitti johtaja Keleghanille 26 kesäkuuta 1986 päivättyssä tiedonannossa seuraavaa:
- ”1. [...].
- Puhuin eilen puhelimesta Joe Lanen kanssa mielipiteestämme [...] alennuksesta pakettia kohden heinäkuussa. (...) Neuvoisin häntä säilyttämään tilanteen muuttumattomana heinäkuussa. Hän kävi läpi yksittäiset takaisinsaamansa asiakkaat, joita on [...] niistä [...] asiakkaasta, joille hän on antanut alennusta. Muut [...] ovat vakituisia asiakkaita, jotka ovat aina pysyneet uskollisina hänelle, mutta jotka olivat paineenalaisina kyseisillä alueilla.”⁽⁴⁰⁾
- (61) McKinneyn hallituksen 19 päivänä syyskuuta 1986 pidetyssä kokouksessa kerrottiin, että
- ”vaikka pakatun sokerin myynnin lasku oli huoletuttavaa, oli pidettävä mielessä, että noin [...] tonnin osuus laskusta johtui McKinneyn sokerin rajan yli tapahtuvan myynnin laskusta.”⁽⁴¹⁾
- (62) ”Keskuteltavia asioita” -nimisessä tiedonannossa⁽⁴²⁾ rajan yli tapahtuvaa myyntiä koskevista ongelmista annettiin seuraava kuvaus:
- ”2. BSC ja Tate & Lyle laskivat hintojaan (emme ole seuranneet perässä) edelleen 12/13 punalla rajaseudulla sijaitsevilla pienissä Cash & Carry's -kaupoissa (joista yksikään ei yllä 300 tonnin sokeriostoihin vuodessa), jotka ottivat erittäin mielellään varastoonsa asianomaiset tuotteet, koska McKinneys'-sokeripakkauksia ei hintamerkintöjen vuoksi voi viedä rajan yli.
- Näiden Cash & Carry's -kauppojen liian alhaiset hinnat ja rajan yli toimivat ostajat, jotka tekevät ostoja ja laskevat hintoja alas etelässä, ovat meille todellinen ongelma, josta aiheutuu nyt C.S.E.T:lle (Irish Sugar) noin [...] punnan vuotuiset kustannukset rajaseudulla ja etelässä myönnettävien alennusten takia ja jonka takia yritys menettää vähittäismyyntiin tarkoitettua pakatun sokerin noin [...] prosentin markkinaosuuden Pohjois-Irlannissa. Ongelma voi mahdollisesti suurentua entisestään, kun myönnettävät alennukset kasvavat ja koska alennuksesta saattaa olla seurauksena koko maata koskeva hinnanalennus, josta voisi aiheutua jopa [...] miljoonan punnan kustannukset.”⁽⁴³⁾
- (63) SE:n (Irish Sugar), SDL:n ja JCC:n johtoryhmien 7 päivänä tammikuuta 1987 pidetyn kokouksen pöytäkirjassa todetaan, että
- ”Johtaja Keleghan kertoi, että [...] punnan alennus paketilta on laskettu [...] penceen paketilta kaikilla alueilla Donegalia lukuun ottamatta. Sovittiin, että myös Donegalin alueella koskevaa alennusta lasketaan [...] penceen 1 päivästä joulukuuta 1986 lähtien.”⁽⁴⁴⁾
- (64) Irish Sugarin ja SDL:n 12 päivänä tammikuuta 1987 pidetyn yhtiökokouksen pöytäkirjassa todetaan rajan yli tapahtuvasta myynnistä seuraavaa:
- ”C. M. Lyons sanoi, että rajaseutu-alennuksen alentaminen [...] punnasta [...] penceen paketilta on tuottanut hyviä tuloksia, että siitä ei ole aiheutunut suurempia ongelmia ja ettei alentamisesta ole seurannut kasvua B.S.C:n ja T&L:n tuontisokerin pieneen määrään. M. Leyden vahvisti, että tilanne on sama läntisillä alueilla.”⁽⁴⁵⁾
- (65) Johtaja Keleghan huomautti McKinneyn hallituksen 21 päivänä tammikuuta 1987 pidetyssä kokouksessa, että huomattava myynnin lasku James Finlay Ltd:n osalta:
- ”johtui sekä rajan yli tapahtuvan myynnin laskusta että siitä, että kyseinen asiakas oli menettänyt huomattavan sopimuksen Yhdistyneessä kuningaskunnassa.”⁽⁴⁶⁾
- (66) SDH:n hallituksen 18 päivänä marraskuuta 1987 pidetyn kokouksen pöytäkirjaan on merkitty, että
- ”rajaseutu-alennukset lakkautettiin heinäkuussa 1987, mutta ne saatetaan ottaa uudelleen käyttöön vuoden 1988 alussa. Round Tower näyttää noudattaneen järkevämpää politiikkaa viime aikoina...”⁽⁴⁷⁾
- (67) SDH:n hallituksen 29 päivänä maaliskuuta 1988 pidetyn kokouksen pöytäkirjassa todetaan seuraavaa:
- ”äskettäinen 20 punnan hinnankorotus Pohjois-Irlannin pakatun sokerin osalta sekä Englannin punnan vahvistuminen suhteessa Irlannin puntaan ovat vähentäneet rajan yli tapahtuvaa tuontia huomattavasti...”⁽⁴⁸⁾
- (68) SDH:n hallituksen 28 päivänä kesäkuuta 1988 pidetyn kokouksen pöytäkirjassa todetaan, että
- ”BSC:n ja Tate & Lylen sokerin hinnan kohoaminen on helpottanut kyseisten markkinoiden vakauttamista ja vähentänyt rajan yli tulevia sokerimääriä”⁽⁴⁹⁾.
- (69) Irish Sugarin ja SDL:n johtoryhmän 27 päivänä kesäkuuta 1990 pidetyn kokouksen pöytäkirjassa todetaan, että
- ”T.G. Keleghan sanoi, että pohjoisrajan yli tapahtuva tuonti uhkaa mahdollisesti kotimaan markkinoita. Hän sanoi, että jos uhka toteutuu, on tärkeää aloittaa nopeasti asianmukaiset vastatoimenpiteet. Toimenpiteisiin sisältyy hintojen merkitseminen McKinneyn sokeripaketteihin ja soveltuva myynninedistäminen kotimaan markkinoilla...”⁽⁵⁰⁾

II. Tiettyjä asiakasryhmiä syrjivä hinnoittelu

i) Sokerin vientialennukset

(70) Irish Sugarin teollisuuskäyttöön tarkoitettujen sokerin hinnat vaihtelevat sekä tavanmukaisten kaupallisten perusteiden, kuten ostetun määrän ja luot-toehtojen, että eräiden muiden tekijöiden perusteella. Näistä muista tekijöistä ehdottomasti tärkein, ja arvokkain, on sokerin vientialennus, joka myönnetään asiakkaille, joiden lopputuotteet, esimerkiksi makeiset tai virvoitusjuomat, menevät vientiin. Alennukset määritellään vietyihin sokerituotteisiin käytetyn sokerin tonnimäärän mukaan, ja todisteet⁽⁵¹⁾ osoittavat, että monet asiakkaat ilmoittavat vientimääränsä myöhässä alennusta saadakseen, esimerkiksi hillonvalmistaja Chivers ilmoitti heinäkuusta lokakuuhun ulottuvan ajanjakson vientinsä arvoksi [...] Irlannin puntaa, josta ”Britanniaan ja Eurooppaan” suuntautuvan viennin osuus oli [...] Irlannin puntaa. Irish Sugar toteaa, että joidenkin asiakkaiden, kuten makeisvalmistajien [...] ja [...] (Irish Sugarin suurimmat asiakkaat), osalta alennus on sisällytetty niiden kaikista sokeriostoista maksamiin nettohintoihin, vaikka [...] tytäryhtiö [...] on yksi niistä yhtiöistä, jotka toimittavat Irish Sugarille kausittaisia selontekoja käytetyn vientisokerin tonnimäärästä. Vaikka vientialennusjärjestelmä vastaa sokerialan yhteisen markkinajärjestelyn yhteydessä yhteisön ulkopuolelle tapahtuvaan vientiin sovellettavaa järjestelmää, suurin osa viennistä, josta alennusta myönnetään, suuntautuu muihin jäsenvaltioihin. Irish Sugar väittää, että alennusjärjestelmä sai alkunsa siitä, että hallitus kannusti viennin tukemista 1970-luvulla. Järjestelmää on sen vuoksi sovellettu jo huomattavan kauan, joten Irish Sugarin ja SDL:n edustajat neuvottelivat keskinäisissä kokouksissaan sokerin vientialennuksista jo ennen vuoden 1990 helmikuuta.⁽⁵²⁾

(71) Irish Sugarin edustaja Heaphy selitti 24 päivänä helmikuuta 1994 päivätyssä kirjeessä kuluttajasioista vastaavalle virastolle, että vientialennus ”on ollut suunnilleen [...] puntaa kutakin vientituotteiden valmistuksessa käytettyä sokeritonnia kohden”⁽⁵³⁾. Irish Sugar totesi komissiolle lähettämässään kirjeessä, että keskimääräiset vientialennusluvut on ilmoitettu yhtiön arkistoissa vasta vuodesta 1987 lähtien, ja ilmoitti kokonaistonnimäärästä myönnettyjen alennusten kokonaisarvoa koskevat laskelmat, joiden perusteella keskimääräinen alennus vuosina 1987—1995 oli noin [...] Irlannin puntaa tonnilta, vaikka onkin epävarmaa, kuinka keskiarvot pätevät yksittäisten asiakkaiden osalta⁽⁵⁴⁾. On todisteita siitä, että vientialennukset voivat nousta yli [...] Irlannin puntaan tonnilta, että saman verran vievät asiakkaat saavat erisuuruisen alennuksen tonnilta ja että alennuksen suuruus voi vaihdella ajan kuluessa ilman vastaavaa vaihtelua osto- tai vientimäärissä, tai ilman mitään vastaavuutta valuuttakurssivaihtelujen kanssa. Irish Sugar on todennut, että

”kun yritys on saanut reuna-alueille myönnettävää tukea [Peripheral Factor Allowance, jäljempänä ’PFA’] tietyn ajan, tuki lasketaan tosiasiallisesti kyseisen yrityksen ostohintaan, jolloin yritys vaatii alennusten säilyttämistä muuttumattomina”.⁽⁵⁵⁾

(72) Alennukset voivat vaihdella myös sen perusteella, mihin jäsenvaltioon tuotteita viedään, sillä esimerkiksi makeisvalmistaja McKinney saa [...] Irlannin punnan alennuksen Yhdistyneeseen kuningaskuntaan päätyvästä sokerista ja [...] Irlannin punnan alennuksen muihin maihin suuntautuvasta viennistä. Näistä ja kotimaan markkinoille päätyvistä ostoista lasketaan keskiarvo, jonka perusteella kyseinen asiakas saa ostamastaan sokerista [...] Irlannin punnan yleisalennuksen tonnia kohden. Juomia valmistava Clintoock saa toisaalta [...] Irlannin punnan alennuksen kaikista ostoistaan, koska ”hyvin suuri prosenttiosuus sen tuotannosta menee vientiin”, vaikka viennin osuudesta ja vientikohteista ei ole esitetty tietoja. Irish Sugar on selittänyt komission ja sen välisissä kokouksissa, että alennukset myönnetään yksittäisten asiakkaiden osalta tilapäisin perustein ja että perusteista ilmoitetaan alennusta saavalle yritykselle. SDL:n edustaja Heaphy ehdotti esimerkiksi 7 päivänä lokakuuta 1993 päivätyssä kirjeessään BSN-konsernille [...] Irlannin punnan alennusta tonnia kohden BSN-konsernin tytäryhtiölle Irish Biscuitsille menevistä sokeritoimituksista (osana BSN-konsernin kanssa käytäviä vuotuisia hintaneuvotteluita), jonka lisäksi hän toteaa: ”sovimme vientialennusjärjestelyistä Irish Biscuitsin kanssa ja, mikäli Irish Biscuitsin kanssa käytävät neuvottelut etenevät, ehdotamme [...] punnan alennusta tonnia kohden.”⁽⁵⁶⁾ Vientialennuksia varten ei ole olemassa kiinteitä tariffeja tai kynnsarvoja eikä järjestelmästä puhuta julkisesti.

ii) Kilpaileviin sokerin pakkaajiin kohdistuva syrjintä

(73) ASI lopetti 1990-luvun alkuun mennessä vähittäismyyntiin tarkoitettujen sokerin toimitukset markkinoille. Muiden kuin irlantilaisien sokerituotteiden prosenttiosuus oli pieni ja käytännöllisesti katsoen muuttumaton (pääasiassa Irish Sugarin sokeria käyttävällä Round Towerilla oli muuttumaton [...] prosentin markkinaosuus). Vuoden 1993 puolivälissä neljä pakkaajaa, joista tärkeimmät olivat Gem Pack ja Burcom, toivat kuitenkin markkinoille yhden kilogramman painoiset vähittäismyyntiin tarkoitettuja sokeripaketteja saaden etua teollisuuteen tarkoitettujen sokerin ja vähittäismyyntiin tarkoitettujen sokerin välisestä suuresta hintaerosta. Gem Pack osti sokeria ainoastaan Irish Sugarilta. Burcom käytti ajan mittaan sekä (ASI:n tuomaa) tuontisokeria että Irish Sugarin sokeria. Myös ASI päätti tuoda markkinoille oman vähittäismyyntiin tarkoitettua ranskalaista tuontisokeria sisältävän pakettinsa vuonna 1993.

Irish Sugar on väittänyt⁽⁷⁸⁾ myös, että sokerin pakkaaja Burcom sai sokerin hinnasta alennuksen vuonna 1994, vaikka tämä ei ilmennyt Irish Sugarin elokuussa 1994 antamassa vastauksessa, koska siltä pyydettiin hintaa ([...] Irlannin punttaa), ”jonka perusteella sen olisi voinut olettaa ostavan [...] tonnia⁽⁵⁹⁾, vaikka Burcom osti ensimmäisen toimintavuotensa aikana (toukokuu 1993 — toukokuu 1994) [...] tonnia”⁽⁶⁰⁾. Tämän asian suhteen on syytä huomauttaa, että 30 päivänä kesäkuuta 1994 Burcomin maksama hinta oli edelleen [...] Irlannin punttaa, vaikka ensimmäinen toimintavuosi oli jo päättynyt ja vaikka sen kasvu oli nopeaa. Joulukuussa 1994 päättyneenä vuonna Burcom osti lähes [...] tonnia sokeria. Lisäksi purukumivalmistaja Topps Ireland Ltd:n, joka osti vain [...] tonnia sokeria vuonna 1994, maksama bruttohinta oli vain [...] Irlannin punttaa korkeampi kuin Burcomin maksama hinta.

- (76) Kuten vientialennukset, myös muut alennukset myönnetään tilapäisin perustein ja niistä ilmoitetaan suullisesti. Sen vuoksi yritykset, jotka ovat samassa tilanteessa, voivat saada täysin erilaisia alennuksia. Esimerkiksi virvoitusjuomavalmistaja Gleeson saa [...] Irlannin punnan alennuksen tonnilta, koska se sijaitsee etäällä Dublinin markkinoista, huolimatta siitä, että se sijaitsee lähempänä Dublinia kuin muut asiakkaat. Bachelor's sai [...] Irlannin punnan ”myyminenestämälennuksen” tonnilta vuonna 1994, vaikka sen ostomäärät olivat Irish Sugarin mukaan ”laskeneet huomattavasti”. Jopa Topps sai [...] Irlannin punnan alennuksen maksamansa alhaisen bruttohinnan lisäksi, koska kun yritys perustettiin joitakin vuosia sitten, myynnin ”odotettiin olevan huomattavaa”. Myyntisaavutusten ja alennusten mukauttamisen välillä näyttää olevan huomattava viive ja ”aloitteleville” ja ”nopeasti kasvaville” yrityksille myönnettävät alennukset on ilmeisesti tarkoitettu vain sokerialan ulkopuolisille yrittäjille.
- (77) Vientialennusten tavoin myös ”kotimaisten” alennusten määrät tonnia kohden vaihtelevat, mutta sen lisäksi vaihtelua eri asiakkaiden kesken esiintyy myös alennusten myöntömenetelmässä, mikä merkitsee, että alennukset myönnetään joko laskun mukana tai laskun ulkopuolella ja joko kaikista ostoista tai taannehtivasti kertasuorituksena tietyt myyntimäärät saavutettaessa.

Tavoitealennukset ja valikoiva hinnoittelu

- (78) Irish Sugar toteutti keväällä 1994 (maalis-toukokuussa) järjestetyn World Cupin yhteydessä myyminenestämiskampanjan, johon sisältyi tavallisia määrälennuksia, mutta sen lisäksi Irish Sugar tarjosi Irlannin tärkeimmille elintarvikkeiden vähittäismyyjille tavoiteperusteisia alennuksia yhden kilogramman ”Siucra”-sokeripaketistaan.
- (79) Irish Sugar on todennut, että vähittäismyyjille tarjottiin yhden prosentin lisäalennus kaikista ostoista, jos ne saavuttivat kahdeksan prosentin lisäyksen edellisten keskimääräisten viikkojen ostoihin. Lisäyksen laskemiseen käytetty tarkistusajanjakso oli huhtikuusta syyskuuhun 1993 ulottuva 26 viikon jakso. Irish Sugarilta hankitut asiakirjat osoittavat, että useat vähittäiskauppakonsernit saivat korkeampaa tavoitealennusta, minkä tiedon kaksi asiakasta ovat vahvistaneet vastauksena niille esitettyihin tietopyyntöihin. National Wholesalers Grocers Alliance Ltd (jäljempänä ”NWGA”), jonka osuus vähittäismyyntimarkkinoista on noin [...] prosenttia, sai [...] prosentin tavoitealennuksen ja Musgraves-konserni sai [...] prosentin tavoitealennuksen. Irish Sugar on väittänyt⁽⁶¹⁾ näiden yritysten antaneen virheellistä tietoa komissiolle tavoitealennuksen prosenttiosuuden osalta. Irish Sugarin omissa arkistoissa⁽⁶²⁾ on kuitenkin Musgravesin kohdalla ”Kohde [...]”, joka on yhdenmukainen Musgravesin saamastaan tavoitealennuksesta antamansa oman lausunnon kanssa. Irish Sugar ei kiellä sitä, että kaikille asianomaisille vähittäiskauppiaille tarjottiin jonkinlaista tavoitealennusta.
- (80) Käsikirjoitetussa sisäisessä ”toimintakertomuksessa” huomautetaan vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin osalta, että ”huhtikuun ja toukokuun myyminenestämistoimenpiteet edistivät varastojen täyttymistä, josta oli seurauksena myyntitasojen laskua kesäkuussa ja todennäköisesti myös heinäkuussa”.⁽⁶³⁾
- (81) Irish Sugar toimeenpani ”Siucra”-sokeria koskevien tavoitealennusten toisen kierroksen lokaussa kahden viikon aikana, edelleen huhtikuusta syyskuuhun 1993 ulottuvan jakson viikkokeskiarvojen perusteella. Vähittäiskauppakonsernit saivat [...] Irlannin punnan alennuksen tonnia kohden (noin kolme prosenttia keskimääräisestä vähittäismyyntihinnasta), jos niiden myynti saavutti kahdeksan prosentin kasvun viikoittaisesta keskiarvosta. Kyseisen jakson yhden kilogramman ”Siucra”-sokeripakettien myyntilaskut osoittavat, että monet asiakkaat ostivat huomattavasti tavoitetta enemmän.
- (82) Myös tavoitealennuksia on tarjottu valikoivasti. Joulukuussa 1994 Irish Sugar tarjosi tärkeimmälle vähittäismyyntiketjulle [...] tavoitealennusta vuodelle 1995. “[...]tavarataloja koskeva ehdotus vuodelle 1995” otsikoidussa 15 päivänä joulukuuta 1994 päivätyssä sisäisessä tiedonannossa mainitaan Siucra-tuotteen vuoden 1995 ostoista myönnettävän [...] prosentin alennuksen muodossa myönnettävä ”kasvu-kannustin”, joka edellyttää ”Siucra-tuotteen ostomäärien kasvua [...] tonnilla”. Koska yhden kilogramman ”Siucra”-sokeripaketti muodosti noin suuren osan ”Siucra”-tuotemerkin markkinointivuoden 1994/1995 myynnistä [...](⁽⁶⁴⁾), ”Siucra”-sokerin ostojen kasvu koskisi suurelta osin yhden kilogramman ”Siucra”-sokeripakettien ostojen kasvua. Irish Sugar kilpaili tuolloin Burcomin kanssa sokerin myynnistä [...]

omaa yhden kilogramman "[...]"-merkistä soke-ripakettia varten. Greencoren vuoden 1994 kesäkuussa julistetussa yritysstrategiassa todetaan, että [...] on huhtikuussa 1994 tuonut uudelleen markkinoille [...]-sokerin, "josta Burcom toimittaa [...] prosenttia ja me [...] prosenttia", ja että "[...]" on päättänyt vakiinnuttaa [...]-sokerin aseman... [...] antaa yhtä paljon hyllytilaa [...] ja Siucralle". Kasvu [...] ostaman "Siucra"-sokerin määrässä johtaisi todennäköisesti ostojen laskuun yhden kilogramman [...]-sokeripakettien osalta, joiden sisältämän sokerin toimituksista Burcom kilpaili Irish Sugarin kanssa.

- (83) Irish Sugar on väittänyt, että Burcom lopetti kaupankäynnin 14 päivänä joulukuuta 1994 ja sisäiseen tiedonantoon merkittyä Burcomin sulkemispäivää on sen vuoksi siirretty myöhemmäksi ja että "Burcom ei tuolloin kilpaillut markkinoista yleensä eikä varsinkaan [...] tapahtuvista toimituksista" (65). [...] myönnetty tavoitealennus on kuitenkin huomioitu myös otteessa Irish Sugarin lisäehtoja koskevasta rekisteristä, jonka Irish Sugar on painottanut olevan täydellinen luettelo yhtiön käyttämistä ehdoista Irlannin elintarvikelakien noudattamiseksi (Irish Groceries Acts) (66). Oteesta (67) ilmenee selvästi, että merkintä "Siucra"-tuotemerkki [...] Siucran kasvukannustin [...] tehtiin rekisteriin 8 päivänä joulukuuta 1994, mikä merkitsee sitä, että sen määrittely tapahtui tuona päivänä tai ennen sitä. Irish Sugarin itsensä "Castle"-tuotemerkin markkinoille tuomisen jälkeen vuoden 1994 lopulla laatimissa sisäisissä voitto- ja tappioennusteissa ennakoidaan, että Burcomin pakkaamattoman sokerin ostot kaksinkertaistuvat [...] tonnista markkinointivuonna 1993/1994 [...] tonniin markkinointivuonna 1994/1995 (68).

- (84) Irish Sugar on todennut, että [...] vähittäismyyntikonsernille (jäljempänä "[...]") tarjottiin helmikuussa 1995 sekä tavoitealennusta että muita kuin tavoitealennuksia Irish Sugarin tuotteiden ostoista maaliskuusta 1995 helmikuuhun 1996 ulottuvana ajanjaksona. [...] osti arviolta [...] Irlannin punnan arvosta Irish Sugarin tuotteita edeltävänä vuonna. Alennusehdot, jotka [...] on vahvistanut, olivat [...] prosentin ehdoita myönnettävä alennus ostojen arvosta ja [...] prosentin lisäalennus, joka edellyttää ostojen lisääntyvän [...] prosentilla vuoden aikana.

OIKEUDELLINEN ARVIOINTI

86 ARTIKLA

- (85) Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 86 artiklan mukaisesti yhteismarkkinoille soveltumaton ja kielletty on yhden tai useamman yrityksen määräävän aseman väärinkäyttö yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla, jos se on omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

A. Merkitykselliset merkinat

Merkitykselliset tuotemerkkinat

- (86) Kuten yhteisöjen tuomioistuin totesi asiassa Hoffmann-La Roche vastaan komissio (69), "Merkityksellisten markkinoiden käsitteeseen kuuluu, että siihen kuuluvien tuotteiden välillä voi olla tehokasta kilpailua; tämä edellyttää, että kaikki samoihin markkinoihin kuuluvat tuotteet ovat riittävästi keskenään korvattavissa samaa käyttöä varten."
- (87) Komissio katsoi asiassa Napier Brown-British Sugar tietyistä kidesokerin myyntiin liittyvistä kilpailunrajoituksista tekemässään päätöksessä (70), että valkoinen kidesokeri muodostaa merkitykselliset tuotemerkkinat.
- (88) Koska erikoissokereita, nestemäisiä sokereita ja siirappeja käytetään eri tarkoituksiin kuin kidesokeria, ne eivät tyydytä samoja tarpeita kuin valkoinen kidesokeri eivätkä sen vuoksi kuulu samoille tuotemerkkinoille sen kanssa, koska kyseiset tuotteet eivät asiakkaan näkökulmasta katsoen ole keskenään korvattavissa olevia tuotteita.
- (89) Teollisesti valmistetut sokerin korvikkeet, kuten isoglukoosi, sakkariini, sykramaatti tai aspartaami, pystyvät kilpailemaan luonnonsokerin kanssa vain rajallisen määrän tuotteita osalta, lähinnä kevyt- tuotteiden osalta, eivätkä ne sen takia kuulu samoille merkityksellisille tuotemerkkinoille kuin kidesokeri.
- (90) Komissio hyväksyy kuitenkin Irish Sugarin esittämän väitteen (71), jonka mukaan valkoisen kidesokerin merkinat ovat jakautuneet edelleen kahteen eri alaryhmään: teollisuuden käyttöön tarkoitettuun sokeriin ja vähittäismyyntiin tarkoitettuun sokeriin. Näillä kahdella markkinoiden alaryhmällä on yhteneväisiä ominaisuuksia: molemmat koskevat samaa perustuotetta, kidesokeria, ja sokerialan yhteinen markkinajärjestely säätelee molempien kokonaistoimituksia. Vaikka toimituspuolella on tietty määrä keskinäistä korvaavuutta tuotteiden käyttötarkoituksen, myyntimäärien ja asiakastyypin osalta, merkinat ovat erilaiset. Teollisuuden käyttöön tarkoitettu sokeri myydään irtotavarana tai suurissa (esimerkiksi 50 kilon) säkeissä ja sitä joko jalostetaan elintarvikkeiden tai juomien ainesosana tai pakataan vähittäismyyntiä varten. Teollisuuden käyttöön tarkoitettua sokerin asiakkaina ovat siis pääasiassa elintarvike- ja juomatehtaat sekä kyseisten tuotteiden pakkaajat. Jotkut sokerikauppiat tai välittäjät toimivat myös eräiden jäsenvaltioiden teollisuusmarkkinoilla. Vähittäismyyntiin tarkoitettu sokeri myydään pienempinä määrinä, esimerkiksi yhden kilogramman paketeissa tai pusseissa, ja sitä käytetään pääasiassa kotitalouksissa tai ravintola-alalla. Vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin jalostajan asiakkaina on tukku- ja vähittäiskauppiat. Kyseiset teollisuuden käyttöön tarkoitettua sokerin ja vähittäismyynti-

tiin tarkoitetun sokerin väliset erot pakkaamisessa, jakelussa ja asiakasprofiilissa aiheuttavat sen, että näillä kaksilla markkinoilla on koko yhteisössä käytössä erilaiset hinnoittelurakenteet.

Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

- (91) Tuomioistuimien on määritellyt merkitykselliset maantieteelliset markkinat seuraavasti⁽⁷²⁾:

”tietty maantieteellinen alue, jolla tuotetta pidetään kaupan ja jossa kilpailun edellytykset ovat riittävän yhtenäiset, jotta asianomaisen yrityksen taloudellista valtaa voitaisiin arvioida.”

- (92) Merkitykselliset maantieteelliset markkinat, joilla Irish Sugarin markkina-asemaa on arvioitava, sijaitsevat Irlannissa. Tämä johtuu seuraavassa esitettävistä tekijöistä.

- (93) Kuten edellä todettiin, yksi sokerialan yhteisen markkinajärjestelyn tärkeimmistä osa-alueista on se, että kutakin yhteisön jäsenvaltiota varten on määritelty tietty perusmäärä juurikkaasta jalostettua sokeria, jonka jäsenvaltiot jakavat sokerijuurikkaasta sokeria jalostavien yhtiöidensä välisiin kiintöihin (A- ja B-sokeri). Koska Irish Sugar on Irlannin ainoa sokerijuurikkaan jalostaja, se saa Irlannin koko A- ja B-sokerikiintiön itselleen. Kyseinen kiintiö, jonka suuruus on tällä hetkellä 200 200 tonnia vuodessa, ylittää selvästi kotimaan kulutuksen. Irish Sugarin tuotanto on tähän saakka riittänyt kattamaan Irlannin sokerin kulutuksen kokonaan. Asiassa ”Suiker Unie ja muut vastaan komissio” tekemässään päätöksessä tuomioistuin ilmoitti, että sokerimarkkinoiden yhteisellä järjestelyllä on voimakas vaikutus sokerin tuotantoon ja myyntiin yhteisössä⁽⁷³⁾:

”On ilmeistä, että koska edellä mainittu kansallisten kiintiöiden järjestelmä aiheutti tuotannon pysähtymisen, kun tuotanto siirtyi sokerijuurikkaan viljelyyn erityisen hyvin soveltuville alueille, ja koska se esti lisäksi tuotannon lisääntymistä merkittävällä tavalla, kyseinen järjestelmä laski määriä, joita tuottajat voivat myydä yhteismarkkinoilla.

Tällä rajoittamisella oli todennäköisesti yhdessä suhteellisen korkeiden kuljetuskustannusten kanssa huomattava vaikutus tarjontaan, joka on yksi kilpailun ensisijaisista osa-alueista, vaikuttaen näin ollen myös jäsenvaltioiden välisen kaupan määrään ja muotoihin.”

Kuitenkin:

”Huolimatta arvostelusta, joka kohdistuu kansallisten markkinoiden jakamisen vakiinnuttamiseen

kansallisten kiintiöiden avulla tähtäävään järjestelmään, jonka vaikutuksia tarkastellaan myöhemmin, jäljelle jää käytännössä edelleen tiettyjä kilpailualoja, jotka kuuluvat kilpailusääntöjen määräysten soveltamisalaan.”

- (94) Irish Sugar on ainoa sokerinvalmistaja, jolla on hyvin toimiva jakelujärjestelmä, jonka kautta se toimittaa sokeria asiakkaille kaikkialla Irlannissa. Suurin osa irlantilaisista teollisuus- ja vähittäismyyntiasiakkaista hankkii käyttämänsä sokerin kotimaasta. Ne ostavat sokerin joko Irish Sugarilta tai maahantuojilta eivätkä tuo sokeria suoraan omatoimisesti.

- (95) Irish Sugar on väittänyt yhteisöjen tuomioistuimen painottaneen asiassa ”Suiker Unie”, että yhteisön noudattama järjestelmä sisältää tekijöitä, jotka joko edistävät jäsenvaltioiden välisen kaupan kehittämistä, ja sen seurauksena myös tehokasta kilpailua, tai ainakin lieventävät yhteisön noudattamasta järjestelystä aiheutuvia päinvastaisia vaikutuksia. Yhteisöjen tuomioistuin korostaa erityisesti sitä tosiseikkaa, että yhteisön sisäinen jalostetun sokerin kuljetus on liitetty kiinteäksi osaksi yhteisössä noudatettavaa järjestelmää luomalla ylijä alituotantoalueita⁽⁷⁴⁾. Vaikka Irlannin A- ja B-sokerin kiintiö on huomattavasti suurempi kuin kotimainen kulutus, Irlantia pidetään sokerialan yhteisessä markkinajärjestelyssä alituotantoalueena. Tämä merkitsee sitä, että sokerin interventiohintaa on korkeampi alituotantoalueilla, joihin Irlanninkin katsotaan kuuluvan, tuonnin edistämiseksi ylituotantoalueilta alituotantoalueille. Irish Sugar väittää lisäksi, että Ranska, Saksa, Tanska, Belgia ja Alankomaat tuottavat sokeria huomattavasti yli omien tarpeidensa ja että tämä ylituotanto voitaisiin periaatteessa myydä Irlantiin. On kuitenkin huomattava, että tuontisokeri on tähän mennessä muodostanut vain pienen osan Irlannin kidesokerin kulutuksesta⁽⁷⁵⁾. Suurin este sokerin tuonnille manner-Euroopasta ovat rahtikustannukset, erityisesti silloin, kun paluumatkalla ei kuljeteta lastia. Irish Sugar on väittänyt⁽⁷⁶⁾, että huolimatta edellä mainittuja erityistarkoituksiin varattuja kontteja koskevasta lausunnosta Greencoren kesäkuussa 1994 julkistetussa yritysstrategiassa, ”lastin puuttuminen paluumatkalla ei ole enää ongelma”, sillä sokerin tuonnissa käytettyjä kontteja voidaan nykyisin käyttää lastin kuljetukseen paluumatkalla. Olipa tämän hetkinen tilanne sitten millainen tahansa, Irish Sugarin oma lausunto osoittaa, että rahtikustannukset muodostivat huomattavan esteen raakasokerin tuonnille käytännöllisesti katsoen koko tarkasteltavana olevana ajanjaksona. Lisäksi säkkeihin pakatun sokerin tuontia haittaa se rakenteellinen muutos, jonka johdosta teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeria ostavat asiakkaat ovat alkaneet käyttää silloja sokerin varastoinnissa. Tämän seurauksena jo tällä hetkelläkin alle 7 000 tonnin suuruiset säkkeihin pakatun sokerin markkinat kutistuvat entisestään.

- (96) Pohjois-Irlanti ei kuulu samoihin maantieteellisiin markkinoihin kuin Irlanti. Vaikka Irish Sugarin hallussa on melko suuri ([...] prosenttia) osuus Pohjois-Irlannin markkinoista, alueen kilpailutilanne poikkeaa selvästi Irlannin vastaavasta. Pohjois-Irlannissa ei tuoteta sokeria. Irish Sugar tuo sokeria sinne tytäryhtiönsä McKinneyn kautta, ja lisäksi siellä myydään McKinneyn tuotemerkillä vähittäismyyntiin tarkoitettua sokeria. Myös Yhdistyneen kuningaskunnan kaksi sokerintuottajaa, British Sugar ja Tate & Lyle, jotka eivät tuo sokeria Irlannin markkinoille, kilpailevat Irish Sugarin kanssa Pohjois-Irlannin markkinoista, joista niiden hallussa on jäljelle jäävä [...] prosentin osuus. Pohjois-Irlannin kysyntä poikkeaa kaiken lisäksi huomattavasti Irlannin vastaavasta, koska monet asiakkaat kuuluvat myös muualla Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimiviin konserneihin, jolloin on todennäköisempää, että ne hankkivat tarvitsemansa sokerin brittiläisiltä sokerin tuottajilta. Lisäksi Pohjois-Irlannin ja Irlannin välillä on merkittävä hintaero. Erityisesti vähittäismyyntiin tarkoitettu sokeri on jatkuvasti ollut huomattavasti halvempaa Pohjois-Irlannissa kuin Irlannissa, ja komission jäljentämät Greencoren sisäiset asiakirjat sisältävätkin viittauksia sokerin kotimaan markkinoita koskeviin ylihintoihin. Aikana, jolloin Pohjois-Irlannin ja Irlannin välinen vähittäismyyntiin tarkoitettun sokerin hintaero markkinoilla oli riittävän suuri tekemään sokerin tuonnin Pohjois-Irlannista houkuttelevaksi, Irish Sugar on osoittanut kykenevänsä puolustautumaan kaikkia asemaansa kohdistuvia hyökkäyksiä vastaan ”kotikentällään” Irlannissa. Kun Yhdistyneessä kuningaskunnassa vallitsi hintasota, Irish Sugar kykeni ylläpitämään huomattavaa hintaeroa Irlannissa erityisesti vähittäismyyntiin tarkoitettun sokerin osalta. Irish Sugar on pystynyt pitämään pelkäättään kotimaan markkinoilla toimivilta asiakkailta perittävät hinnat huomattavan korkeina myös teollisuuskäyttöön tarkoitettun sokerin osalta.
- (97) Merkitykselliset maantieteelliset markkinat muodostuvat siis kokonaisuudesta jäsenvaltiosta, Irlannista. Niihin sisältyy näin ollen merkittävä osa yhteismarkkinoita. Sokerin kokonaiskulutus Irlannissa markkinointivuonna 1993/1994 oli 173 000 tonnia. Kuten edellä mainittiin, Irlannissa kulutettiin sokeria asukasta kohden enemmän kuin yhteisössä keskimäärin, mikä heijastaa sokerin tärkeyttä asemaa sekä maan taloudellisesti merkittävässä elintarvike- ja juomateollisuudessa että vähittäismyyntimarkkinoilla.
- (98) Komissio päättää edellä mainittujen ominaispiirteiden perusteella, että Irlannin vähittäismyyntiin tarkoitettun sokerin ja teollisuuskäyttöön tarkoitettun kidesokerin markkinat muodostavat merkitykselliset markkinat. Komissio toteaa lisäksi, että kyseiset markkinat kattavat tuotantomäärien ja sokerin kulutuksen perusteella huomattavan osan 86 artiklassa tarkoitetuista yhteismarkkinoista.

B. Määräävä asema

- (99) Irish Sugarilla on määräävä asema Irlannissa sekä vähittäismyyntiin että teollisuuskäyttöön tarkoitettun kidesokerin markkinoilla.
- (100) Tuomioistuimien määritteli asiassa Hoffmann-La Roche vastaan komissio määräävän markkina-aseman seuraavasti⁽⁷⁷⁾:
- ”Mainitussa artiklassa [86 artiklassa] tarkoitettu määräävä asema koskee jonkin yrityksen vahvaa taloudellista asemaa, jonka avulla se voi estää tehokkaan kilpailun merkityksellisillä markkinoilla, koska sillä on huomattava valta toimia itsenäisesti kilpailijoistaan, asiakkaistaan ja lopulta kuluttajista riippumatta. (...)
- Määräävän markkina-aseman olemassaolo voi joutua useista tekijöistä, jotka yksinään eivät välttämättä ole ratkaisevia, mutta joista erittäin merkityksellinen tekijä ovat hyvin suuret markkinaosuudet.”
- (101) Tekijät, jotka otetaan huomioon päätettäessä siitä, onko Irish Sugarilla määräävä asema Irlannissa teollisuuskäyttöön ja vähittäismyyntiin tarkoitettun kidesokerin markkinoilla, ovat seuraavat:
- (102) Irish Sugarin osuus kidesokerin kokonaismarkkinoista vuosina 1985—1995 vaihteli yli 90 prosentin välillä. Irish Sugarin kilpailijoiden markkinaosuus on näin ollen ollut erittäin pieni molemmilla markkinoilla. ASI:lla, joka on Irlantiin tuodun teollisuuskäyttöön tarkoitettun sokerin ja ajoittain myös vähittäismyyntiin tarkoitettun sokerin tärkein tuoja, oli vuosina 1985—1995 noin [...] prosentin tai sitä pienempi markkinaosuus. Round Towerilla on jo useita vuosia ollut [...] prosentin osuus suppeammista vähittäismyyntimarkkinoista, mutta sekin on vuodesta 1988 lähtien ostanut suurimman osan teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeristaan Irish Sugarilta. Gem Packilla oli vuonna 1993/1994 [...] prosentin markkinaosuus sokerin vähittäismyyntimarkkinoista, mutta myös se hankkii teollisuuskäyttöön tarkoitettun sokerinsa Irish Sugarilta.
- (103) Sillä, että Irish Sugarin tuottama sokerimäärä on suhteellisen pieni verrattuna muiden jäsenvaltioiden sokerin tuottajiin, joista eräät tuottavat sokeria huomattavasti yli kotimaan markkinoidensa kysynnän, ei ole merkitystä määriteltäessä Irish Sugarin asemaa Irlannin markkinoilla. Se seikka, että Irish Sugar tuotti tappiota 1980-luvun alkupuolella, ei ole ristiriidassa määräävän markkina-aseman olemassaolon kanssa⁽⁷⁸⁾.
- (104) Euroopan yhteisön sokerialan yhteinen markkinajärjestely rajoittaa yhteisössä tuotettun sokerin myynnin yhteisössä kansallisten tuotantokiintiöiden kokonaismäärään. Irish Sugar on saaren ainoa sokerin valmistaja, ja sille myönnetään vuosittain

- Irlannin koko sokerikiintiö. Kyseinen kiintiö on riittävän suuri kattamaan kidesokerin kokonaiskulutuksen Irlannissa. Irish Sugarilla on toimiva jakelujärjestelmä, jonka välityksellä se toimittaa kautta maan teollisuuskäyttöön sekä tukku- ja vähittäismyyntiin tarkoitettua sokeria kaikiilla maassa toimiville asiakkaille.
- (105) Tuontisokerin takia syntynyt kilpailutilanne ei ole estänyt Irish Sugaria säilyttämästä vuodesta 1985 lähtien hallussaan suurta markkinaosuutta, ja sen seurauksena hyötymästä 86 artiklassa tarkoitettua määräävästä markkina-asemasta. Irlantiin tuodun tuontisokerin osuus kidesokerin kokonaiskulutuksesta Irlannissa on ollut pieni. Lähinnä Pohjois-Irlannista ja Ranskasta tuodulla sokerilla on ollut vain vähäinen vaikutus Irish Sugarin kilpailuasemaan.
- (106) Irish Sugar on väittänyt⁽⁷⁹⁾, ettei sillä ole määräävää markkina-asemaa Irlannissa teollisuuskäyttöön tarkoitettun sokerin markkinoilla, koska sen tärkeimmät teollisuusasiakkaat, erityisesti sen kaksi suurinta asiakasta [...] ja [...], ovat "etulyöntiasemassa Irish Sugarin nähden", sillä niiden yhteenlaskettu osuus Irish Sugarin myynnistä teollisuudelle on noin [...] prosenttia, mikä merkitsee Irish Sugarin mukaan sitä, että ne "voisivat lakkauttaa Irlannin sokerin tuotannon kokonaan, jos tuotannon tekijöistä tulisi liian kalliita. Kyseiset yritykset siirtäisivät tuolloin tuotantonsa muualle, jolloin Irish Sugar menettäisi ne lopullisesti."
- (107) Vaikka oltaisiinkin samaa mieltä siitä, että kyseisillä asiakkailla on tietty määrä ostovoimaa, ne ovat kaikesta huolimatta riippuvaisia Irish Sugarin toimittamasta irtosokerista. Kuten edellä 94 kappaleessa huomautettiin, sokerialan yhteinen markkinajärjestely vähentää vaihtoehtoisten toimitusten määrää. Lisäksi sokerin kuljetuskustannukset muodostavat merkittävän esteen sokerin tuonnille meren takaa Irlantiin. Kuten edellä todettiin, teollisuuskäyttöön tarkoitettun tuontisokerin, erityisesti säkkeihin pakatun sokerin, markkinarako on kaventunut vähitellen viime vuosikymmenen kuluessa teollisuusasiakkaiden siirryttyä käyttämään siiloja niille toimitetun sokerin varastoinnissa. Irlannin markkinoiden pienuus aiheuttaa edellä mainittujen seikkojen ohella sen, että Beneluxmaiden, Ranskan, Saksan tai Tanskan sokerinvalmistajien on vaikea saavuttaa tyydyttävää sijoitettua pääoman tuottoa prosenttia myynnistä Irlannin markkinoilla. Se, että yritykset voivat pitkällä tähtäimellä päättää siirtää tuotantonsa muualle, ei poista nykyistä luottamusta tiettyyn tavarantoimittajaan.
- (108) Kuten komissio totesi Nestlé/Perrier-yrityssulautumaa koskevassa päätöksessään⁽⁸⁰⁾, ostajien keskittyminen on verrattava tavarantoimittajien keskittymiseen. Irlannin teollisuuskäyttöön tarkoitettun sokerin markkinoiden osalta, joilla Irish Sugarin osuus toimituksista oli yli 90 prosenttia kyseisenä ajankohtana (yli [...] prosenttia suurimman osan ajasta), on harvinaisen selvää, että kysyntä muodostuu kahden suurasiakkaan läsnäolosta huolimatta monista eri ostajista, jotka eivät ole yhtä suuria ja joita ei voida liittää yhteen siten, että niiden voitaisiin päätellä horjuttavan 90 prosentin markkinaosuudellaan tavarantoimittajan markkina-asemaa. Kahden suurimman asiakkaan osuus myynnistä ei tasapainota Irish Sugarin määräävää markkina-asemaa. Kuten Nestlé/Perrier-yrityssulautumaa koskevassa päätöksessä todettiin, komission on kilpailusääntöjen noudattamiseksi kiinnitettävä huomiota myös heikompina ostajien suojelemiseen. Kuten jäljempänä selitetään, Irish Sugar on syrjinyt tiettyjä asiakasryhmiä. Lisäksi Irlannin keskimääräinen tehtaalta noudetun irtokidesokerin hintataso on ollut Euroopan yhteisön korkeimpia. Irlannin hintataso on jatkuvasti ollut lähimmän sokerintuottajamaan, Yhdistyneen kuningaskunnan hintatasoa korkeampi.
- (109) Vaikka Irish Sugarin osuus sokerin vähittäismyymtimarkkinoista kyseisenä aikana on hieman pienempi (yli 85 prosenttia), sillä on määräävä asema myös kyseisillä markkinoilla. Se seikka, että suuret vähittäismyymintiketjut, esimerkiksi [...] -tavarataloketju, ovat lisänneet markkinaosuuttaan viime vuosina verrattuna tukkukauppaonserneihin, ei kumoakaan määräävää markkina-asemaa. Kuten komissio on todennut Nestlé/Perrier- ja Procter & Gamble/VP Schickedanz II⁽⁸¹⁾ -yrityssulautumia koskevissa päätöksissään, asiakkaan tuotemerkkiuskollisuuden lujuus on otettava huomioon määriteltäessä vähittäiskauppioiden neuvotteluaseman suhteellista vahvuutta verrattuna valmistajiin. Irish Sugar on itsekin myöntänyt "Siucra"-tuotteidensa "hallitsevan markkina-aseman" olemassaolon. Jopa ne harvat vähittäiskauppiat, jotka myyvät sokeria omalla tuotemerkkillään, ostavat sokerinsa Irish Sugarilta, koska asiakkaat ovat uskollisia tuotemerkille, joka käyttää irlantilaisista sokeria. Vaikka vähittäismarkkinoilla on ollut useita kotimaisia kilpailijoita kymmenen viime vuoden aikana, kyseisten yritysten markkinaosuus on ollut erittäin pieni ja ne hankkivat lähes kaiken teollisuuskäyttöön tarkoitettun sokerinsa Irish Sugarilta.
- (110) Edellä mainituista seikoista seuraa, että Irish Sugar on kyseisenä jaksona merkittävässä määrin voinut toimia molemmilla sokerimarkkinoilla itsenäisesti kilpailijoistaan välittämättä, mukaan lukien irlantilaiset yritykset, jotka pakkaavat sokeria myytäväksi Irlannin vähittäismarkkinoilla, ja muissa jäsenvaltioissa toimivat sokerin tuottajat.
- (111) Ennen vuotta 1990 Irish Sugar omisti 51 prosenttia SDH:sta (SDL:n emoyhtiö) ja nimitti puolet SDH:n hallituksesta. Irish Sugar on kuitenkin painottanut, että kyseisenä aikana sillä ei ollut määräävä asemaa SDH:n johtamisen suhteen. Irish Sugarin toimitusjohtaja ja eräät muut Irish Sugarin johtajista olivat SDH:n ja SDL:n hallituksissa ja

tämän lisäksi Irish Sugarin ja SDL:n vastuualueet ja yhteisvastuulliset tehtävät jaettiin vuoden 1982 puolivälissä niiden kesken. SDL vastasi myynnistä ja hinnoittelupäätöksistä. Kuten edellä mainituista seikoista voidaan nähdä, Irish Sugar keskusteli lisäksi avoimesti kuukausittaisissa yhteiskokouksissaan tytäryhtiöidensä edustajien kanssa kauppapoliittisista lähtökohdistaan mukaan lukien sekä Irish Sugarin että SDL:n ja SDH:n kohtaamat tuonnin aiheuttamat ongelmat ja toteutettavat puolustautumistoimenpiteet. SDL:n ja SDH:n sekä Irish Sugarin edustajien välisessä kokouksessa keskusteltiin myös yksittäisiltä asiakkailta perittäviä hintoja ja sokerin vientialennuksia koskevista yksityiskohdista.

(112) Irish Sugarin osakkuuden SDH:ssa, sen edustajien läsnäolon SDH:n ja SDL:n hallituksissa, kyseisten yritysten noudattaman politiikan rakenteen ja sen noudattamisen helpottamiseksi laaditun tiedonvälitysmenettelyn lisäksi yritysten välillä oli suoria taloudellisia siteitä. SDL oli sitoutunut ostamaan kaiken sokerinsa Irish Sugarilta. Irish Sugar kustansi kaikki SDL:n yksittäisille asiakkaille tarjoamat alennusmyynnit ja ostohyvitykset. Kyseiset taloudelliset yhteydet tekivät näiden kahden yrityksen eduista selvästi yhteneväisiä suhteessa kolmansii osapuoliin. Yhteisöjen tuomioistuimen asiassa Italian Flat Glass⁽⁸²⁾ antamassa tuomiossa todetaan, että kun kahden riippumattoman taloudellisen toimijan välillä on tietyillä markkinoilla taloudellinen side, jonka ansiosta niillä on määräävä asema suhteessa kyseisten markkinoiden muihin toimijoihin, niillä voidaan katsoa olevan yhteinen määräävä asema kyseisillä markkinoilla.

(113) Tämän vuoksi voidaan päätellä, että koko merkityksellisen ajanjakson ajan Irish Sugarilla oli yksin tai ennen helmikuuta 1990 ainakin yhteisesti määräävä markkina-asema kidesokerin markkinoilla sekä vähittäiskauppa- että teollisuusmyynnissä.

C. Määräävän aseman väärinkäyttö

(114) Edellä mainituista asiaa koskeviin todistusasiakirjoihin perustuvista tosiasioista ilmenee, että Irish Sugarin noudattaman kauppapolitiikan tärkeänä osa-alueena on vuodesta 1985 lähtien ollut sen hallitsemien Irlannin kotimaan markkinoiden suojele toisaalta muista jäsenvaltioista peräisin olevalta tuonnilta ja toisaalta kilpailevilta irlantilaisilta sokerin pakkaajilta. Lisäksi Irish Sugarin kauppapolitiikkaan on vähintään kymmenen viime vuoden ajan kuulunut syrjivän hinnoittelupoliittikan soveltaminen kotimaan markkinoilla. Irish

Sugar on osana kyseisiä käytäntöjä turvautunut keinoihin, jotka eroavat tuotteita ja palveluja koskevassa, taloudellisten toimijoiden suorituskykyyn perustuvassa tavanimukaisessa kilpailussa käytettävistä keinoista, mikä on vaikuttanut ehkäisevästi markkinoilla jo olemassa olevan kilpailuasteen säilyttämiseen ja mainitun kilpailun kehittymiseen. Tämän takia voidaan päätellä, että Irish Sugar on käyttänyt väärin määräävää markkina-asemaansa Irlannin sokerimarkkinoilla⁽⁸³⁾.

(115) Sen toteaminen, että yrityksellä on määräävä asema, ei itsessään merkitse rikkomisen toteamista vaan se merkitsee yksinkertaisesti sitä, että kyseisen yrityksen erityisenä velvollisuutena on huolehtia siitä, ettei sen toiminta heikennä todellista väärin käytettyä kilpailua yhteismarkkinoilla⁽⁸⁴⁾. Se seikka, että Irish Sugarille on sen kiintiötuotannon kautta uskottu sokerialan yhteisen markkinajärjestelyn yhteydessä tietyt velvollisuudet ja että Irish Sugarilla on sen seurauksena määräävä asema Irlannin markkinoilla, ei oikeuta sitä käyttämään väärin asemaansa. Tietyistä maataloustuotteiden tuotantoa ja kauppaa koskevaa kilpailua säätelevistä säännöistä 4 päivänä huhtikuuta 1962 annetun neuvoston asetuksen N:o 26⁽⁸⁵⁾, sellaisena kuin se on muutettuna asetuksella 49⁽⁸⁶⁾, 1 artiklassa säädetään, että perustamissopimuksen 85—90 artiklaa sovelletaan kaikkiin perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdassa ja 86 artiklassa tarkoitettuihin sopimuksiin, päätöksiin ja käytäntöihin, jotka liittyvät perustamissopimuksen liitteessä II lueteltujen tuotteiden tuotantoon ja kauppaan. Vaikka kyseisessä asetuksessa säädetään tietyistä poikkeuksista 85 artiklan soveltamisesta, 86 artiklaa sovelletaan maatalousalalla ilman poikkeuksia.

(116) Puolustaakseen markkinoitaan Irish Sugar syyllistyi vuodesta 1985 lähtien moniin eri väärinkäytöksiin, joita toimeenpantiin vaihtoehtoisesti tai toisiinsa yhdisteltyinä aina, kun se katsottiin tarpeelliseksi.

(117) Irish Sugarin ennen vuotta 1990 toteuttamat kuljetusrajoitukset, molempien yritysten myöntämät rajaseutu-alennukset, vientialennukset ja kantaasiakkaan alennukset ja SDL:n toimeenpanemat tuotevaihdot ja valikoiva hinnoittelu toteutettiin aikana, jolloin kyseisillä yrityksillä oli yhteinen määräävä asema.

(118) Komissio päättää asiaa koskevien todistusasiakirjojen perusteella, että Irish Sugar ja/tai SDH syyllistyivät seuraaviin laittomiin käytäntöihin, jotka, kuten edellä todettiin, olivat osa Irish Sugarin noudattamaa pitkäaikaista ja laaja-alaista politiikkaa, jonka tarkoituksena oli suojele Irish Sugarin sekä teollisuuskäyttöön että vähittäismyynniin tarkoitettua sokerin kotimaan markkinoita.

I. Toimenpiteet kotimaan markkinoiden suojelemiseksi muista jäsenvaltioista tapahtuvan tuonnin aiheuttamalta kilpailulta

i) Tuonti Ranskasta

- (119) Irish Sugar ja SDL pyrkivät vuodesta 1985 lähtien estämään teollisuuskäyttöön ja vähittäismyyntiin tarkoitettun ranskalaisen sokerin tuonnin seurauksena syntynyttä kilpailua. Toteutettuihin toimenpiteisiin sisältyi rajoituksia, jotka kohdistuivat ranskalaisen sokerin kuljetuksiin Irlantiin, valikoivaa hinnoittelua ja kanta-asiakkaan alennuksia sekä tuotevaihtoja.

Kuljetusrajoitukset

- (120) Irish Sugar toteutti vuonna 1985 toimenpiteitä estääkseen valtio-omisteista B&I-varustamoja kuljettamasta ASI:n ostamaa ranskalaista sokeria laivoilla Irlantiin. Irish Sugar painosti kyseistä ASI:n käyttämää kuljetusliikettä, joka luopui kuljetuksista painostuksen takia. Koska B&I ei tuolloin ollut ainoa varustamo, joka liikennöi Ranskan ja Irlannin välillä, ASI teki sen kanssa sopimuksen, jonka mukaan B&I oli kuljetusliike, joka soveltui kuljetamaan ASI:n sokeria. Irish Sugarin toiminta rajoitti väistämättä ASI:n ranskalaisen sokerin tuontia koskevaa liiketoimintaa, minkä seurauksena ASI nosti kanteen B&I:tä ja Irish Sugaria vastaan.
- (121) Irish Sugar on myöntänyt komissiolle toimittaneensa B&I:lle esityksensä, jonka mukaan se lakkaa käyttämästä B&I:n palveluja, jos tämä jatkaa CFS:n sokerin tuontia Ranskasta Irlantiin. Irish Sugar väittää kuitenkin tunteneensa itsensä uhaksi itseään paljon suuremman sokerin tuottajan, CFS:n taholta. Lisäksi Irish Sugar oli sitä mieltä, että B&I:n CFS:lle tarjoamat kuljetuspalvelut olivat ristiriidassa niiden velvoitteiden kanssa, joita B&I:llä oli niiden yhteistä osakkeenomistajaa, Irlannin valtiota kohtaan.
- (122) Komissio on sitä mieltä, että Irish Sugarin antama perustelu ei ole riittävä. Kuljetusliikkeen painostamista lopettamaan kilpailevien tuotteiden kuljetukset ei voida katsoa tavanmukaiseksi liike-elämässä noudatettavaksi käytännöksi. Kyseisen toiminnan päämääränä ja lopputuloksena oli Irish Sugarin aseman suojeleminen Irlannin markkinoilla ja siten kuluttajien kustannuksella tapahtuva kilpailun rajoittaminen kyseisillä markkinoilla. Näin ollen voidaan päätellä, että painostaessaan B&I-varustamoja lopettamaan ASI:n ostaman ranskalaisen sokerin kuljetukset, Irish Sugar rikkoi 86 artiklaa.

Valikoiva hinnoittelu

- (123) SDL:n myyntijohtajana tuolloin toiminut Keleghan esitteli 8 päivänä maaliskuuta 1988 päivätyssä Irish Sugarin, SDL:n ja JCC:n johtokunnalle osoitetussa ranskalaisen sokerin tuontia koskevassa tiedonannossa valikoivan alhaisen hinnoittelun poli-

tiikan, jota sovellettaisiin ASI:n mahdollisiin asiakkaisiin. Näitä alhaisia hintoja ei sovellettaisi yleisesti edes suurempiin asiakkaisiin. Kyseinen politiikka rikkoo asiassa Michelin vastaan komissio⁽⁸⁷⁾ esitettyä periaatetta, jonka mukaan erityisesti määräävässä markkina-asemassa oleva yritys on velvollinen estämään markkinoilla vallitsevan kilpailun rajoittumisen entisestään.

Tuotevaihdot

- (124) Komissiolle on todisteita siitä, että kun ASI toi vuonna 1988 markkinoille CFS:n vähittäismyyntiin tarkoitettua yhden kilogramman painoisen "Eurolux"-sokeripaketin, SDL sopi yhden tukkukaupiaan ja yhden vähittäiskaupiaan kanssa, että "Eurolux"-sokerin tilalle vaihdettaisiin SDL:n omaa sokeria. Irish Sugar on myöntänyt asian komissiolle. Vastoin kuluttaja- ja kilpailuasioista vastaavan viranomaisen puolesta Irlannin ylioikeudessa toimivan toimivaltaisen virkamiehen, Anthony Brennanin valaechoista lausuntoa kyseessä ei Irish Sugarin mukaan ollut taloudellisella pakotteella uhkaaminen. Irish Sugar katsoi, että vaihto aiheutui huonosti markkinoidun ranskalaisen sokerin heikosta kysynnästä. Tuotevaihto ei sen takia vaikuttanut ehkäisevästi CFS:n sijoittumiseen Irlannin markkinoille.
- (125) Irish Sugarin selostusta tuotevaihtoon johtaneista olosuhteista on vaikea hyväksyä. ADM:n osalta vaihto tapahtui hyvin pian sen jälkeen, kun se oli lähettänyt 15 päivänä huhtikuuta 1988 kaikille jäsenilleen (toisin sanoen Londis-tavarataloketjun vähittäismyymälöille) tiedotteen, jossa ilmoitettiin, että "Eurolux"-sokeria oli nyt saatavilla. Osapuolet eivät näin ollen antaneet uuden tuotteen myynnille tarpeeksi käynnistymis-, sijoittumis- ja markkinointiaikaa. Anthony Brennanin valaechoisessa lausunnossa todetaan vähittäiskauppias Kellyn osalta, että tuotteen myynti sujui aluksi hyvin. Ei ole voitu löytää selitystä sille, miksi Kellyn täytyi odottamatta vaihtaa "Eurolux"-sokeri vastaavaan määrään Irish Sugarin samankaltaista tuotetta. Komissio päätelee sen takia, että Irish Sugarin toteuttamien tuotevaihtojen ilmeisenä tarkoituksena oli molemmissa tapauksissa estää "Eurolux"-sokeria saamasta jalansijaa Irlannin markkinoilla ja saavuttamasta tarpeellista asiakaskunnan suopeutta kyseistä tuotetta kohtaan. Itse vaihto aiheutti sen, että Irish Sugarin "Siucra"-tuotemerkin kanssa kilpailleen uuden tuotteen tulo Irlannin markkinoille vaikeutui. Lisäksi on syytä huomauttaa, että Irish Sugarin toimitusjohtajan Comerfordin osallistuminen 28 päivänä kesäkuuta 1988 pidettyyn SDL:n johtokunnan kokoukseen osoittaa, että Irish Sugar ei tuolloin pitänyt "Eurolux"-sokerin myynnistä aiheutuvaa kilpailua vähäpätöisenä seikkana. Irish Sugar oli saanut tietää SDL:n toiminnasta ASI:n kautta.
- (126) Määräävässä asemassa olevan yrityksen toimeenpanema tuotevaihto rikkoo 86 artiklaa vastaan

silloin, kun sen päämääränä tai lopputuloksena on uuden tuotteen markkinoille tuomisesta aiheutuneen kilpailun rajoittaminen tai poistaminen⁽⁸⁸⁾. Näin on tässä yhteydessä tapahtuneen tuotevaihdon osalta. Tuotevaihdosta oli itse asiassa seurauksena se, että Irish Sugarin ja SDL:n yhteinen lähes monopoliin verrattava asema sokerin toimittajana kyseisillä markkinoilla lujittui.

Kanta-asiakkaan alennukset

- (127) SDL:n ja ADM:n välinen sopimus, jonka mukaan ADM varmistaisi itselleen edullisen hintatason, jos sen ostot saavuttaisivat tietyn tavoitetason (eli siihen sovellettaisiin [xxx] tonnilta yleensä perittäviä hintoja, jos se ostaisi [x] tonnia sokeria), ei ilmeisesti liittynyt tavanomaiseen määräalennukseen vaan kyseessä oli tavoitealennus tai kanta-asiakkaan alennus, jonka seurauksena asiakas sidottiin määräävässä markkina-asemassa olevaan tavarantoimittajaan. Kyseinen SDL:n hyväksymä ja Irish Sugarin rahoittama menettely rikkoi näin ollen 86 artiklaa.

ii) Tuonti Pohjois-Irlannista

Valikoivat alennukset (syrjivä hinnoittelu) rajaseutualennukset mukaan lukien

- (128) Irish Sugar ja SDL toteuttivat erityisesti vuosina 1985—1988 toimenpiteitä rajoittaakseen tuontia Pohjois-Irlannista noudattamalla valikoivaa tai syrjivää hinnoittelupolitiikkaa Irlannin sokerimarkkinoilla. Kyseiseen politiikkaan sisältyi erityisetsuuskien myöntäminen valikoiduille asiakkaille. Varsinkin tietyille Pohjois-Irlannin vastaiselle rajaseudulle sijoittautuneille asiakkaille myönnettiin erityisalennus (rajaseutualennus). Irish Sugar ja SDL keskustelivat kyseisestä alennuksesta avoimesti, ja Irish Sugar rahoitti sen. Alennuksen tarkoituksena oli vähentää halvempien vähittäismyyntiin tarkoitettujen sokeripakettien tuontia Pohjois-Irlannista Irlantiin. Rajaseutualennus ei liittynyt sellaisiin objektiivisiin taloudellisiin tekijöihin kuin asiakkaiden saavuttamat myyntimäärät. Alennuksiin turvauduttiin ja niitä mukautettiin aina kun katsottiin, että Pohjois-Irlannin ja Irlannin välinen hintaero voisi kiihdyttää rajan yli tapahtuvaa myyntiä.
- (129) Rajaseutualennusten soveltaminen katsotaan 86 artiklan nojalla Irish Sugarin ja SDL:n yhteisen määräävän markkina-aseman väärinkäytöksi. Alennukset merkitsevät käytännössä sitä, että Irish Sugar ja SDL ovat soveltaneet erilaisia ehtoja muiden kaupakumppaneiden kanssa toteutettuihin vastaaviin liiketoimiin, jolloin ne, joille ei myönnetty vastaavia alennuksia, joutuivat kilpailullisesti epäedulli-

seen asemaan. Lisäksi kyseisten alennusten tarkoituksena ja lopputuloksena oli estää joko Irish Sugarin kilpailijoiden sokerin tuontia ta sen oman sokerin jälleentuontia Pohjois-Irlannista, mikä aiheuttaa markkinoiden rajoittamisen asiakkaiden kustannuksella. Rajaseutualennukset ovat sen takia osa markkinoiden jakamispolitiikkaa ja kilpailijoiden poissulkemispolitiikkaa. Alennukset eivät perustuneet objektiiviseen taloudelliseen perusteluun, esimerkiksi asiakkaan saavuttamiin ostomääriin, markkinointi- tai kuljetuskustannuksiin tai mihin tahansa myyninedistämiseen, varastointiin, palveluun tai muihin toimintoihin, joita asianomainen asiakas on voinut toteuttaa. Alennukset myönnettiin pelkästään vähittäiskauppiaan toimipaikan perusteella, ja erityisesti silloin, kun asiakas oli sijoittautunut Pohjois-Irlannin vastaiselle rajaseudulle. Komissio ja yhteisöjen tuomioistuin ovat tuominneet kyseisen valikoivan tai syrjivän hinnoittelukäytännön aiemmin käsittelemisään asioissa⁽⁸⁹⁾.

- (130) Irish Sugar ei kiellä yleisesti ottaen sitä, että se noudatti yhdessä SDL:n kanssa tiettyjä toimintatapoja pystyäkseen kilpailemaan Pohjois-Irlannista Irlantiin suuntautuvan halpatuonnin kanssa. Irish Sugar on kuitenkin esittänyt, että komissio arvioisi kyseistä toimintatapaa Irish Sugarin taloudellista ja tosiasiallista taustaa vasten. Irish Sugar korostaa erityisesti sitä tosiseikkaa, että kyseisiä toimintatapoja sovellettiin pääasiassa vuodesta 1984 vuoteen 1986 ulottuvan jakson aikana, jolloin British Sugar ja Tate & Lyle kävivät hintasotaa, joka ulottui myös Pohjois-Irlantiin. Irish Sugar väittää, että koska sen toiminta tuotti tuohon aikaan raskaita tappioita, se ei voinut reagoida halpatuontiin laskeamalla hintojaan kilpailevan tuonnin tasolle.
- (131) Irish Sugar on lisäksi väittänyt väitetiedoksianto-antamassaan vastauksessa, että sen valikoiva hinnoittelupolitiikka oli puolustautumistoimenpide sekä Ranskasta että Pohjois-Irlannista tapahtuneen tuonnin osalta. Irish Sugar viittasi asiassa ECS/AKZO tehdyssä välitoimia koskevassa komission päätöksessä 83/462/ETY⁽⁹⁰⁾ olevaan erilliseen määräykseen väittäessään, että ”määräävässä markkina-asemassa oleva tavarantoimittaja ei syyllisty asemansa väärinkäyttöön mukauttaessaan hintojaan pystyäkseen vastaamaan kilpailijoiden sen olemassa oleville asiakkaille esittämiin tarjouksiin”⁽⁹¹⁾. Irish Sugar on esittänyt, että kyseisten käytäntöjen tarkoituksena oli auttaa sitä säilyttämään kelpoisuutensa toimia sokerin toimittajana. Irish Sugar väittää, että käytännöt suunniteltiin sen varmistamiseksi, että Irish Sugar kykenee täyttämään yhteisen maatalouspolitiikan mukaiset velvollisuutensa pyrkimällä rajoittamaan sen omia tuotteita koskevaa yhä enemmän tappioita tuottavaa kauppaa, joka uhkasi sen toimintakelpoisuutta ja joka oli mahdollista vain sen takia, ettei kyseinen yritys luonut hintaeroja, ja jonka tappiollisuutta muissa jäsenvaltioissa toimivien suurempien sokerin jalostajien laajenemiseen tähtäävä hinnoittelustrategia pahensi entisestään.

- (132) Irish Sugar on viitannut myös asiassa BPB Industries plc tehtyyn komission päätökseen⁽⁹²⁾, jonka mukaan BPB Industries -yrityksen tietyllä maantieteellisellä alueella, jolla se joutui kilpailemaan Lafarge UK Ltd:n kanssa, asiakkaille tarjotut hinnanalennukset eivät olleet määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä koska niissä alennettiin hintoja vain vähän (4—5,5 prosenttia) ja koska ne "eivät itsessään olleet syrjiviä eivätkä olleet minkään järjestelmällisen hintojen mukautusohjelman osia".
- (133) On kuitenkin huomattava ensiksikin se seikka, että Irish Sugarin ja SDL:n soveltama valikoiva hinnoittelu meni huomattavasti niiden mainitsemia toimintatapoja pidemmälle. Kuten edellä mainituista seikoista voidaan nähdä, erityisesti rajaseutualennuksia tarjottiin eri ajankohtina monille eri asiakkaille, jotka toimivat lisäksi eri rajamaakunnissa. Alennukset sisälsivät myös vähintään [yli 5,5] prosentin alennuksia⁽⁹³⁾. Lisäksi valikoivan hinnoittelun soveltaminen sisältyi molempien osapuolten osalta järjestelmälliseen politiikkaan, jonka tarkoituksena oli estää tuontia markkinoille, joilla kyseisillä osapuolilla oli yhteinen määräävä asema, ja rajoittaa siten jo ennestäänkin rajallista kilpailua. Mahdollisille ASI:n asiakkaille tehdyillä tarjouksilla pyrittiin ehkäisemään sellaisen yksittäisen pienyrityksen kasvua, joka toi teollisuuskäyttöön ja vähittäismyyntiin tarkoitettua sokeria Irlannin markkinoille.
- (134) On selvää, että määräävässä asemassa olevalla yhtiöllä on oikeus puolustaa asemaansa kilpailemalla muiden kyseisillä markkinoilla toimivien yritysten kanssa. Määräävässä asemassa oleva yhtiö ei kuitenkaan saa tahallisesti ja määrätietoisesti pyrkiä sulkemaan kilpailijoita markkinoiden ulkopuolelle. Kyseisten yhtiöiden erityisenä velvollisuutena on pyrkiä estämään kilpailun väheneminen entistään kyseisillä markkinoilla⁽⁹⁴⁾. Yhtiöt, jotka saattavat olla vahvoja tai jopa määräävässä asemassa joillakin maantieteellisillä markkinoilla, ovat erilaisessa asemassa joillakin toisilla maantieteellisillä markkinoilla, joilla jokin paikallinen määräävässä markkina-asemassa oleva yritys kilpailee niiden kanssa. Tehokkaan kilpailujärjestelmän ylläpito edellyttää kuitenkin sitä, että sellaisten yritysten taholta, jotka ovat vain pieniä kilpailijoita niillä maantieteellisillä markkinoilla, joilla on saavutettu määräävä asema — riippumatta niiden asemasta niillä maantieteellisillä markkinoilla, jotka on rajattu määräävän aseman arviointia varten — tulevaa kilpailua suojellaan sellaiselta määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen toiminnalta, jonka tarkoituksena on sulkea ne markkinoiden ulkopuolelle ja jota ei harjoiteta suuremman tehokkuuden tai paremman suoritusasteen saavuttamiseksi, vaan käyttämällä väärin markkinavoimia. Asiassa ECS/AKZO tehdyssä komission lopullisessa päätöksessä⁽⁹⁵⁾ yrityksen, jolla on 50 prosentin tai sitä suurempi markkinaosuus, katsottiin syyllistyvän väärinkäyttöön tarjotessaan pienen kilpailijan asiakkaille valikoivasti alhaisia hintoja

samalla, kun olemassa olevilta asiakkailta peritään huomattavasti korkeampia hintoja. Yhteisöjen tuomioistuin vahvisti kyseisen periaatteen. Pyrkinessään rajoittamaan tuontia Irish Sugarilla oli hallussaan yli 90 prosentin markkinaosuus sekä teollisuuskäyttöön että vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin markkinoista Irlannissa.

- (135) Komissio päätelee, että kaikkien edellä mainittujen käytäntöjen, toisin sanoen rajaseutualennusten, kuljetusrajoitusten, tuotevaihtojen ja kanta-asiakkaan alennusten, päämäärä oli sama: suojella Irish Sugarin asemaa Irlannin markkinoilla. Kyseisten käytäntöjen kumulatiivisen vaikutuksen seurauksena kilpailijat suljettiin pois kyseisiltä markkinoilta. Sen johdosta voidaan päätellä, että Irish Sugar ja SDL syyllistyivät yhteisen määräävän markkina-aseman väärinkäyttöön soveltaessaan kyseisiä käytäntöjä.

II. Tiettyjä asiakasryhmiä syrjivä hinnoittelu

i) Sokerin vientialennukset

- (136) Irish Sugar syyllistyy määräävän markkina-asemansa väärinkäyttöön myöntäessään alennuksia tietyille asiakkaille sokerin lopullisen päämäärän perusteella ja harjoittaessaan siten hintoja koskevaa syrjintää, toisin sanoen soveltaessaan erilaisia ehtoja 86 artiklan c kohdassa tarkoitettuihin toisiaan vastaaviin liiketoimiin, jotka joutuvat sen seurauksena kilpailullisesti epäedulliseen asemaan.
- (137) Ensinnäkin vientialennusjärjestelmä on syrjivä sen takia, että on olemassa viejiä, jotka eivät saa yhtä paljon etua kuin muut, koska ne joko vievät vain pienen osan tuotannostaan tai koska Irish Sugar päättää myöntää niille suhteellisen alhaisen vientialennuksen niiden vientiin menevästä tuotannon osasta. Jotkut yritykset toimittavat todellista vientiään koskevia tilastoja, kun taas joidenkin yritysten yksinkertaisesti arvioidaan vievän suuren osan tuotannostaan. Vaikka Irish Sugar on väittänyt, että ensisijaisena syynä vientialennusjärjestelmän soveltamiseen ovat valuuttakurssivaihtelut ja muiden vientiin liittyvien kustannustekijöiden muutokset, myös Irish Sugarin myöntämät seikat osoittavat, että kun jonkin yrityksen kanssa on sovitettu tietystä alennustasosta, alennuksilla on taipumus pysytellä samalla tasolla vuosia vaihtokurssien ja muiden tuotantotekijöiden kustannusten suhteellisista muutoksista huolimatta. Irish Sugar on todennut väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa, että se tarkistaa vientialennusjärjestelmänsä ja tarkastaa esimerkiksi vientialennuksia koskevat vaatimukset.
- (138) Lisäksi myös itse alennusjärjestelmä on syrjivä. Se, että teollisuuden käyttöön tarkoitettu sokeri jalostetaan ja viedään muihin jäsenvaltioihin, ei muuta

liiketoimen luonnetta, ja tämä periaate koskee myös Irish Sugarin myymiä tuotteita tai sen maksamia toimituskustannuksia.

- (139) Lisäksi Irish Sugar on väittänyt, että Irlantiin tuotujen elintarvikevalmisteiden määrä on lisääntynyt kyseisen jakson aikana. Tämä johtuu Irish Sugarin mukaan osittain "Yhdistyneen kuningaskunnan ostajaryhmien ja Etelä-Irlannin ostajaryhmien välisten sekä manner-Euroopan ostajaryhmien ja Irlannin ostajaryhmien välisten . . . uusien kauppaliittoutumien kehittymisestä Irlannissa. Kyseinen kauppavaihto on kasvattanut huomattavasti kilpailua ja tuonut mukanaan erilaisia Yhdistyneen kuningaskunnan suurten elintarvikevalmistajien, vähittäiskauppaketjujen ja ostajaryhmien soveltamia kaupankäyntiehtoja ja hintoja. Nämä tulivat alunperin Pohjois-Irlannin kautta, mutta viime aikoina myös suoraan Irlantiin."⁽⁹⁶⁾

Irlannin kotimaan markkinoille suuntautuneet elintarvikevalmistajat johon, kuten myös Irish Sugar myöntää, myös sokerin pakkaajat sisältyvät, ovat näin ollen kohdanneet yhä lisääntyvää kilpailua ja joutuvat toimimaan yhä vaikeammassa markkinaolosuhteissa. Tämä näyttää Irish Sugarin mukaan lisäksi olevan pysyvä suuntaus samalla, kun vaihtokurssit vaihtelevat molempiin suuntiin. Irish Sugar on kaikesta huolimatta johdonmukaisesti valinnut kotimaisia elintarvikevalmistajia syrjivän hinnoittelukäytännön.

- (140) Komissio ei hyväksy Irish Sugarin väitettä, jonka mukaan sokerin vientialennukset eivät ole syrjiviä, koska ne valmistajat, jotka päättävät myydä vain kotimaan markkinoilla, "eivät ole epäedullisessa kilpailuasemassa"⁽⁹⁷⁾ verrattuna viejiin. Irish Sugar ei ole ottanut huomioon sitä, että valuuttakurssivaihtelujen kaltaiset tekijät vaikuttavat sekä muihin jäsenvaltioihin vievän että sieltä tuovan valtion taloudessa sekä kotimaan markkinoihin keskittyviin että vientiä harjoittaviin kauppatavaroita valmistaviin yrityksiin. Irish Sugarin kotimaan markkinoihin keskittyvä asiakas, joka kilpailee toisesta jäsenvaltiosta tulevan yrityksen kanssa Irlannin markkinoilla, on selvästi epäedullisessa kilpailuasemassa verrattuna alennusta saavaan vientitoimintaa harjoittavaan asiakkaaseen, joka kilpailee saman toisesta jäsenvaltiosta tulevan yrityksen kanssa jäsenvaltiossa, jossa kyseisellä yrityksellä on kotipaikka. Keskittyessään asiakkaidensa väliseen suhteeseen Irish Sugar ei ole ottanut huomioon sitä, että jotkut asiakkaat saattavat joutua kilpailullisesti epäedulliseen asemaan suhteessa kolmansiin osapuoliin.

- (141) Irish Sugar ei toisaalta ole ottanut huomioon myöskään sitä, että vientialennukset tukevat ristiin

sokeria, joka on suunnattu Irlannin markkinoille. Kuten edellä todettiin, sokerin vientialennusjärjestelmää sovelletaan usein kaikkiin sokeriostoihin tarkastamatta jalostetussa muodossa viedyn sokerin määrää. Vaikka järjestelmää valvottaisiin asianmukaisesti, ristiin tukemista tapahtuisi joka tapauksessa. Näin on sen takia, että asiakkaan näkökulmasta katsoen ostettu sokeri on aina samanlaista, olipa se tarkoitettu kotimaan markkinoille tai vientiin. Keskimääräistä sokerihintaa määriteltäessä myönnetty alennukset perustuvat pelkästään yrityksen sisäisen kirjanpidon mukaisiin kokonaisostoihin. Kyseinen raaka-aineesta perittävä kustannusperusteinen hinta pätee sitten kaikkiin ostoihin.

- (142) Tuomioistuin antoi asiassa United Brands vastaan komissio⁽⁹⁸⁾ käsitteelle "kilpailullisesti epäedullinen asema" vieläkin laajemman määritelmän havaittuaan, että United Brands oli harjoittanut vihreiden banaanien hintoja koskevaa syrjintää eri jäsenvaltioissa toimineiden jälleenmyyjien tai kypsyttäjien välillä "jäsenvaltioiden olosuhteiden mukaan", jolloin jotkut jälleenmyyjät tai kypsyttäjät olivat joutuneet kilpailullisesti epäedulliseen asemaan "kilpailussa, joka on siis ollut vääristynyttä verrattuna siihen, mitä sen olisi pitänyt olla". Tuomioistuin teki tämän johdosta United Brandsin harjoittamaa maantieteelliseen sijaintiin perustuvaa hintasyrjintää vastustavan päätöksen riippumatta erilaisista markkinaolosuhteista jäsenvaltioissa, joissa ostajat toimivat.

- (143) Vientialennusjärjestelmä vaikuttaa lisäksi siten, että sokerin pakkaajat joutuvat Irish Sugarin verrattuna epätasa-arvoiseen kilpailuasemaan vähittäismarkkinoilla, jolloin asiassa voidaan nähdä vähittäismyyjien/kypsyttäjien ja UBC:n välillä asiassa Chiquita⁽⁹⁹⁾ tehdyssä komission päätöksessä havaittujen poikittaisten ristiriitaisuuksien kaltaisia seikkoja. Jälleen voidaan todeta, että Irish Sugar ei ole ottanut huomioon asiakkaidensa kilpailullisia suhteita kolmansien osapuolten kanssa, mukaan lukien suhteet Irish Sugarin itsensä kanssa, verratessaan asiakkaitaan vain keskenään.

- (144) Vientialennusjärjestelmän syrjivää luonnetta korostaa lisäksi se, että kyseinen järjestelmä ei ole yhdenmukainen sokerialan yhteisen markkinajärjestelyn tavoitteiden kanssa. Kuten Irish Sugar on itsekin huomauttanut, Irlantia kohdellaan sokerialan markkinajärjestelyssä alituotantoalueena, jolloin sokerin interventiohintaa on sokerin tuonnin kannustamiseksi asetettu korkeammalle tasolle. Irish Sugarin vientialennukset vääristävät kuitenkin todennäköisesti kyseistä markkinajärjestelyä, kun niillä tuetaan sokerin vientiä Irlannista muihin jäsenvaltioihin, jolloin ne estävät tuontia ja lisäävät kotimaan markkinoiden eristyneisyyttä.

ii) *Kilpaileviin sokerin pakkaajiin kohdistuva aktiivinen syrjintä*

Teollisuuden käyttöön tarkoitettua sokerista peritty hinta

- (145) Vaikka Irish Sugarin soveltaman vientialennusjärjestelmän ensisijaisena päämääränä ei ehkä ollutkaan kilpaileviin sokerin pakkaajiin kohdistuva syrjintä, lisäalennusjärjestelmä on osoitus aktiivisemmasta kyseisiin pakkaajiin kohdistuvasta väärinkäytöksestä. Sen lisäksi, että Irish Sugar soveltaa erilaisia ehtoja samankaltaisiin liiketoimiin, se ei kykene selittämään toimintaansa millään sellaisella syyllä, joka ei näyttäisi olevan jälkikäteen tehty yritys perustella sokerin pakkaajiin kohdistettua syrjintää. Selityksiä, joita Irish Sugar on antanut aloitteleville yrityksille ja yrityksille, joiden odotetaan kasvavan nopeasti, antamistaan alennuksista, voitaisiin soveltaa myös ainakin kahteen sokerin pakkaajaan.
- (146) Irish Sugar on väittänyt, että sen noudattama käytäntö, jonka mukaan kilpaileville sokerin pakkaajille ei anneta alennuksia, ei johda määräävän aseman väärinkäyttöön, koska pakkaajia "ei voida asettaa kilpailullisesti epäedulliseen asemaan suhteessa muihin teollisuusasiakkaisiin, koska pakkaajat eivät kilpaile kyseisten asiakkaiden kanssa" ⁽¹⁰⁰⁾. Väitteessä ei oteta huomioon yhteisöjen tuomioistuimen asiassa United Brands vastaan komissio tekemää päätöstä ⁽¹⁰¹⁾, jonka mukaan mahdollisen syrjinnän olemassaolon arvioinnissa olisi otettava huomioon kysynnän ja tarjonnan vuorovaikutus nimenomaan myyjän ja alkuperäisen ostajan välillä eikä markkinoilla, joilla ostaja toimii. Sokerin pakkaajat ostivat Irish Sugarilta täsmälleen samaa tuotetta, teollisuuskäyttöön tarkoitettua irtosokeria, kuin Irish Sugarin muut asiakkaat ja samoilla normien mukaisilla myynti- ja toimitusehdoilla.
- (147) Asiassa Napier Brown/British Sugar tehdyssä komission päätöksessä ⁽¹⁰²⁾ todettiin, että kieltäytyessään toimittamasta Napier Brownille pelkästään sokerijuurikkaasta valmistettua sokeria, josta se olisi saanut EY:n varastointialennuksen ja siten roiman hinnanalennuksen, British Sugar oli syrjinyt Napier Brownia suhteessa muihin asiakkaisiin (jotka eivät harjoittaneet sokerin pakkaamista), joille British Sugar oli luvannut toimittaa sokerijuurikkaasta valmistettua sokeria. Komissio oli sitä mieltä, että kieltäytyessään toimittamasta yksinomaan sokerijuurikkaasta valmistettua sokeria (jolloin sokerin suhteellinen hinta oli huomattavasti korkeampi) Napier Brownille, vaikka kyseistä sokeria toimitettiin asiakkaille, jotka eivät pakanneet sokeria, British Sugar sovelsi "ehtoja, jotka olivat syrjiviä verrattuna muiden kauppakumppanien kanssa käytyihin vastaaviin liiketoimiin sovellettuihin ehtoihin, jolloin kyseiset asiakkaat joutuivat kilpailullisesti epäedulliseen asemaan".
- (148) Sen näkemyksen perusteella tehtyjen päätelmien noudattaminen, jonka mukaan kilpailevat sokerin pakkaajat eivät joudu kilpailullisesti epäedulliseen asemaan, merkitsisi sitä vastoin sitä, että määräävässä asemassa olevilla sokerin toimittajilla olisi oikeus tehdä kilpailullisia ehtoja ja asian kannalta merkityksellisiä tuotemerkkinoita, joilla niiden asiakkaat toimivat, koskevia yksipuolisia päätöksiä, sekä määritellä asiakkaidensa valmistamien niiden omista tuotteista poikkeavien tuotteiden keskinäinen korvattavuus ja jakaa asiakkaat sen mukaan erilaisiin hintaryhmiin. Jollekin mielivaltaisesti määritellylle ryhmälle asetettu hinta ja muille ryhmille asetetut hinnat eivät otaksuttavasti välttämättä ole myyntimäärien tai muiden toimituskustannusten osalta yhteydessä toisiinsa.
- (149) Koska Irish Sugar on määräävässä markkina-asemassa oleva yritys, riippumatta kyseiseen asemaan pääsyyn johtaneista syistä, sen ei pitäisi "estää jäljellä olevan kilpailun lisääntymistä markkinoilla, joilla kilpailu on heikentynyt nimenomaan kyseisen yrityksen läsnäolon takia" (asia Hoffmann-La Roche vastaan komissio, lainattuna asiassa "Tetrapak" ⁽¹⁰³⁾). Sen noudattama alennusjärjestelmä osoittaa selvästi sen syyllistyneen määräävän markkina-asemansa väärinkäyttöön.
- (150) Vaikka laki ei edellytä määräävässä markkina-asemassa olevaa yritystä perimään asiakkailtaan samoja hintoja tai julkistamaan ehtojaan, jo pelkkä avoimuuden puuttuminen Irish Sugarin noudattamasta alennusjärjestelmästä, mukaan lukien vientialennukset, jossa myönnettyjen alennusten määrä tai määrä, jonka perusteella alennukset myönnetään, eivät ole yhdenmukaisia eikä niistä ole myöskään ilmoitettu kirjallisesti asiakkaille, voidaan nähdä osoituksena määräävän markkina-aseman väärinkäytöstä. Komissio vastusti asiassa "Michelin" tehdyssä päätöksessä asianomaisen yrityksen soveltaman alennusjärjestelmän väliaikaista, ei-objektiivista (ts. vertailukelvotonta asiakkaiden välillä) ja suullista luonnetta todeten kyseisen järjestelmän syrjiväksi. Lisäksi julkisasiamies esitti ratkaisuehdotuksensa, jonka mukaan sellaisen hyvitys- ja alennusjärjestelmän luominen, joka määräytyy yksilöllisin perustein ja josta ei sen takia ilmoiteta yhdenmukaisesti kaikille välittäjille etukäteen, mahdollistaa asiakkaiden välisen syrjinnän ja rikko 86 artiklaa ⁽¹⁰⁴⁾. Irish Sugarin suljettu ja vaihteleva alennusjärjestelmä antaa sille helposti tilaisuuden rajoittaa jo ennestäänkin rajallista kilpailua Irlannin markkinoilla teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokerin osalta.
- Tavoitealennukset ja valikoiva hinnoittelu
- (151) Irish Sugar tarjosi keväällä 1994 Irlannin tärkeimmille elintarvikkeiden tukkumyyjille alennuksia sen mukaan, jos niiden ostot Irish Sugarin yhden kilogramman painoisen "Siucra"-sokerin osalta lisääntyivät tietyn verran kolmen kuukauden aikana.

Lisäyksen laskemiseen käytetty viitejakso ulottui vuoden 1993 huhtikuusta syyskuuhun. "Siucra"-sokerin tukkumyyjille tarjottiin lokakuussa 1994 ylimääräinen tavoitealennus saman viitejakson perusteella. Vuoden 1994 joulukuun alussa Irish Sugar myönsi tärkeimmälle vähittäismyöntiketjulle, [...], tavoitealennuksen tai "kannustuspalkkion" sen ansiosta, että se oli saavuttanut sovitun lisäyksen yhden kilogramman painoisen "Siucra"-sokeripaketin ostojensa osalta vuonna 1995, jolloin Irish Sugar kilpaili yhden kilogramman sokeripaketteja omalla tuotemerkillään [...]-ketjulle myyteen Burcomin kanssa. Se seikka, että Burcom vetäytyi joulukuun puolivälissä lopulta markkinoilta, ei lievennä sitä, että ajankohtana, jolloin tavoitealennusta suunniteltiin ja järjesteltiin, Irish Sugar kilpaili Burcomin kanssa [...] saamisesta asiakkasi ja että alennuksen todennäköinen vaikutus oli se, että [...] sidottiin Irish Sugariin. Vuonna 1995 Irish Sugar tarjosi yhden vuoden voimassaolevan tavoitealennuksen [...]-konsernille, joka oli Gem Packin tärkeimpiä asiakkaita. Ei ole olemassa todisteita siitä, että Irish Sugar olisi sen jälkeen luopunut noudattamastaan käytännöstä tarjota tavoitealennuksia.

- (152) Määrävässä markkina-asetuksessa olevan yrityksen noudattama käytäntö myöntää alennuksia, jotka edellyttävät alennuksia saavan yrityksen saavuttavan tietyt aiempia ostomääriä korkeammat ostotavoitteet, rikkoo 86 artiklaa, koska käytännön tarkoituksena on selvästi sitoa asiakkaat kiinteästi asianomaiseen määrävässä markkina-asetuksessa olevaan yritykseen ja vaikeuttaa kilpailijoiden pääsyä markkinoille. Kuten yhteisöjen tuomioistuin määritteli asiassa Michelin vastaan komissio⁽¹⁰⁵⁾, kyseisen käytännön vaikutus korostuu, jos määrävässä markkina-asetuksessa olevan yrityksen ja sen kilpailijoiden markkinaosuuksien välillä on suuri kokoero. Ottaen lisäksi huomioon se, että viisi kotimaista kilpailijaa toi kesällä 1993 (toisin sanoen sen jälkeen, kun tukkukauppiaita koskevien alennusten vuoden 1994 viitejakso oli jo alkanut) markkinoille uudet vähittäismyyntiin tarkoitettut sokerituotemerkit, määrään perustuvien alennusten, joita Irish Sugar myönsi keväällä 1994 ja lokakuussa 1994 ja jotka perustuivat edellisen kesän ostoihin, liittyivät epäilemättä kiinteästi kunkin asiakkaan tarvitseman vähittäismyyntiin tarkoitettujen sokerin kokonaismäärään. Ainoiden muiden vähittäismyyntimarkkinoilla toimivien sokerin pakkaajien osuus myynnistä oli ennen vuoden 1993 puoliväliä noin alle 10 prosenttia. Irish Sugar huomasi itse, että tukkuasiakkaat olivat täyttäneet varastonsa yhden kilogramman "Siucra"-sokeripaketeilla kevään 1994 alennusten aikana, mistä oli seurauksena, että ne vähensivät yhden kilogramman sokeripakettien ostojaan. Varastojen täyttämisen on täytynyt vaikuttaa haitallisesti ostoihin kilpailevilta sokerin pakkaajilta.
- (153) Se, että alennukset olivat riippuvaisia määrätavoitteiden saavuttamisesta, ei tehnyt niistä määräänalennuksia, jotka ovat yleensä hyväksyttäviä. Määrään-

alennuksia myönnetään yleensä yksittäisille tilauksille (ne eivät toisin sanoen liity asiakkaan ostoihin tietyn ajan kuluessa) ja myös korvauksena toimittajan saavuttamista kustannussäästöistä. Näin ei ole niiden alennusten osalta, joita Irish Sugar on myöntänyt tietyille asiakkaille yksittäisten viikko-, kuukausi- tai vuositavoitteiden perusteella. Kyseisten tavoitealennusten katsotaan olevan 86 artiklassa tarkoitettua yrityksen määrävän aseman väärinkäyttöä.

- (154) Kyseiset tavoitealennukset sisälsivät myös eri asiakkaiden välistä hintasyrjintää, sillä laskutus perustui ennemminkin ostomäärien prosentuaaliseen lisääntymiseen kuin puhtaisiin ostomääriin. Myös tavoitealennuksen koko vaihteli eri asiakkaiden välillä. Joillekin kilpailevien sokerin pakkaajien asiakkaille, esimerkiksi [...] ja [...]-konsernille, tehtiin tavoiteperusteisiin tarjouksiin liittyi myös valikoivaa ja syrjivää hinnoittelua. Kuten asiassa Michelin vastaan komissio⁽¹⁰⁶⁾ todettiin, määrävässä asemassa olevan yrityksen erityisenä velvollisuutena on pyrkiä estämään markkinoilla olemassa olevan kilpailun väheneminen entisestään. Koska Irish Sugar tarjosi paljon itseään pienempien kilpailijoiden asiakkaille hintoja, joita ei sovellettu yleisesti, se jätti ilmeisesti huomiotta kyseisen vaatimuksen. Vuonna 1994 kaikille asiakkaille ja vuosina 1994 ja 1995 joillekin kilpailevien sokerin pakkaajien asiakkaille tarjotut tavoitealennukset olivat osa kotimaisten sokerin pakkaajien taholta tulleen kilpailun lisääntymisen rajoittamiseen tähtävästä politiikasta.

D. Vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan

- (155) Yhteisöjen tuomioistuin totesi asiassa Société Technique Minière vastaan Maschinenbau Ulm, että jäsenvaltioiden kauppa joutuu kilpailua rajoittavan toiminnan kohteeksi aina, kun on "oikeudellisten seikkojen ja tosiseikkojen perusteella riittävästi aihetta epäillä, että se voi vaikuttaa suoraan tai välillisesti taikka tosiasiallisesti tai mahdollisesti, jäsenvaltioiden väliseen kauppaan siten, että yhtenäismarkkinoiden toteutuminen jäsenvaltioiden välillä estyy".⁽¹⁰⁷⁾
- (156) Tämän asian osalta on syytä huomauttaa, että edellä kuvattujen väärinkäytösten, joihin Irish Sugar ja/tai SDL syyllistyivät puolustaakseen kotimarkkinoitaan tuonnilta, päämääränä ja lopputuloksena oli suojella Irlannin ainoan sokerin valmistajan asemaa Pohjois-Irlannista ja Ranskasta tuodun tai jälleentuodun sokerin synnyttämältä kilpailulta. Varsinkin B&I-varustamoon kohdistettu painostus, ADM:lle myönnetty kanta-asiakkaan alennus ja "Eurolux"-sokerin vaihtaminen "Siucra"-sokeriin vaikuttivat Ranskasta tuodun sokerin määrään, ja rajaseutualennus vaikutti puolestaan sokerin (jälleen) tuontiin Pohjois-Irlannista. Komissio päättyi tämän johdosta siihen lopputulokseen, että väärinkäytökset vaikuttivat jäsenvaltioiden

väliseen kauppaan 86 artiklassa tarkoitetulla tavalla.

- (157) Irish Sugarin noudattama käytäntö myöntää vientilennuksia muihin jäsenvaltioihin jalostetussa muodossa viedylle sokerille vääristää todennäköisesti kilpailua sekä teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokerin osalta että sellaisten jalostettujen elintarvikkeiden osalta, joiden sokeripitoisuus on suuri, minkä takia kyseinen käytäntö vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.
- (158) Myös Irish Sugarin pyrkimykset rajoittaa kilpailevien sokerin pakkaajien taholta tulevaa kilpailua ovat vaikuttaneet jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Niistä sokerin pakkaajista, jotka alkoivat kilpailla Irish Sugarin kanssa vuoden 1993 puolivälissä, yksi (ASI) käytti pelkästään tuontisokeria, yksi (Burcom) sekä tuontisokeria että irlantilaisista sokeria ja muut käyttivät pelkästään irlantilaisista sokeria. Irish Sugarin yhä lisääntyvät pyrkimykset, joilla yritetään estää kilpailun lisääntyminen Irlannin vähittäismarkkinoilla ja joiden päämääränä (kuten asiassa "Napier Brown/British Sugar") tai ennakoitavissa olevana lopputuloksena on nopeuttaa kilpailijoiden poistamista markkinoilta, vaikuttavat näin ollen mahdollisesti yhteismarkkinoilla käytävän kilpailun ja kaupan rakenteeseen ja siten myös jäsenvaltioiden väliseen kauppaan 86 artiklassa tarkoitetulla tavalla.

E. Merkityksellisyys

- (159) Irish Sugar on Irlannin ja Pohjois-Irlannin ainoa sokerin jalostaja ja sillä on ollut läpi koko kyseisen jakson vähintään 90 prosentin markkinaosuus teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokerin markkinoista ja 88 prosentin osuus vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin markkinoista Irlannissa. Molempien sokerimarkkinoiden jaksohinnat ovat koko jakson ajan olleet tasolla, joka on yksi yhteisön korkeimmista. Irish Sugarin ja SDL:n noudattama käytäntö rajoittaa teollisuuskäyttöön ja vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin tuonnista aiheutunutta kilpailua, Irish Sugarin noudattama jalostettua sokerin vientiä koskeva tukipolitiikka ja Irish Sugarin laatima politiikka, jonka tarkoituksena oli rajoittaa kotimaisten sokerin pakkaajien taholta tullutta kilpailua, ovat rajoittaneet kilpailua huomattavassa määrin, mikä puolestaan on vaikuttanut jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

ASETUKSEN N:o 17 3 ARTIKLA

- (160) Jos komissio hakemuksen perusteella tai omasta aloitteestaan toteaa, että perustamissopimuksen 85 tai 86 artiklaa rikotaan, se voi asetuksen N:o 17 3 artiklan nojalla määrätä päätöksellään asianomaiset yritykset tai yritysten yhteenliittymät lopettamaan tällaisen rikkomisen.
- (161) Komissiolla ei ole todisteita siitä, että vuosien 1985 ja 1990 välisenä aikana toteutettuja toimen-

piteitä sokerin tuonnin rajoittamiseksi muista jäsenvaltioista on jatkettu. Sen sijaan on olemassa todisteita siitä, että teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeria koskevaa syrjivää hinnoittelua joko sokerin viennin tukemiseksi tai kilpailevien vähittäismyyntisokerin pakkaajien syrjimiseksi ja kilpailevien sokerin pakkaajien asiakkaisiin sovellettua valikoivaa hinnoittelupolitiikkaa on sovellettu edelleen. Sen takia komission on vaadittava Irish Sugaria lopettamaan rikkomiset, jos se ei ole jo lopettanut niitä, ja pidättäytymään tästä lähtien sellaisten sopimusten tekemisestä tai sellaisesta toiminnasta, joilla voi olla sama tai samankaltainen päämäärä tai vaikutus.

- (162) Katsotaan myös tarpeelliseksi vaatia Irish Sugaria toimittamaan komissiolle sopivin väliajoin seikkaperäisiä tietoja hinnoista, joita se on perinyt teollisuuden ja vähittäismyyntin asiakkailtaan, samoin kuin seikkaperäisiä tietoja näille asiakkaille myydyistä sokerimääristä, jotta voidaan valvoa Irish Sugarin noudattavan päätöstä. Irish Sugarille asetettua vaatimusta pidättäytyä valikoivasta tai syrjivästä hinnoittelusta ei ole ajallisesti rajattu, mutta on asianmukaista, että Irish Sugarille asetettu vaatimus seikkaperäisten tietojen toimittamisesta rajataan kolmeen vuoteen.

ASETUKSEN N:o 17 15 ARTIKLA

- (163) Jos 86 artiklaa rikotaan, rikkomisesta voidaan asetuksen N:o 17 15 artiklan nojalla määrätä sakko, joka on enintään 1 000 000 ecua tai 10 prosenttia rikkomiseen osallistuneen yrityksen edellisen tilikauden liikevaihdosta riippuen siitä, kumpi on suurempi. Sakon suuruutta määrittäessä on otettava huomioon sekä rikkomisen vakavuus että sen kesto.
- (164) Komission valta määrätä sakkoja tai rangaistuksia 86 artiklan rikkomisesta on vanhentumisajoista liikennettä ja kilpailua koskeviin Euroopan talousyhteisön sääntöihin liittyvissä menettelyissä ja niiden nojalla määrättyjen seuraamusten täytäntöönpanosta annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 2988/74⁽¹⁰⁸⁾ 1 artiklan 1 kohdan b alakohdan nojalla rajoitettu viiteen vuoteen. Saman asetuksen 1 artiklan 2 kohdassa säädetään, että määräaika alkaa kulua rikkomisen tekopäivästä. Kyseisen asetuksen 2 artiklan 1 kohdassa säädetään puolestaan, että kaikki komission toteuttamat toimenpiteet rikkomisen esitutkinnan tai rikkomiseen liittyvän menettelyn toimittamiseksi keskeyttävät menettelyyn sovellettavan vanhentumisajan. Toimenpiteet, jotka keskeyttävät vanhentumisajan, sisältävät muun muassa asetuksen N:o 17 14 artiklan nojalla suoritut tutkinnat. Vanhentumisaika keskeytyy päivänä, jona toimenpide annetaan tiedoksi ainakin yhdelle rikkomiseen osalliselle yritykselle tai yritysten yhteenliittymälle. Saman asetuksen 2 artiklan 3 kohdassa säädetään, että vanhentumisaika alkaa kulua uudelleen kustakin keskeyttämisestä.

(165) Komissio tutki 25 ja 26 päivänä syyskuuta 1990 Irish Sugarin pääkonttorin Dublinissa. SDL:n toimitilat Dublinissa tutkittiin 7 ja 8 päivänä helmikuuta 1991 ja McKinneyn Belfastin toimisto tutkittiin 13 päivänä helmikuuta 1991. Komissio tutki lisäksi 16 päivänä tammikuuta 1995 Greencoren Dublinin toimitilat ja Irish Sugarin Carlow'n toimitilat.

(166) Näin ollen olisi vahvistettava, mitkä Irish Sugarin ja SDL:n toimenpiteet voidaan ottaa huomioon sakkaja määritellessä. Varsinkaan kuljetusrajoitukset eivät anna aihetta sakkoihin. Huomioon otettavat toimenpiteet sijoittuvat vuoden 1985 heinä-elokuun väliselle ajalle.

(167) Irish Sugarin ja/tai SDL:n muu väärinkäytökseksi katsottava toiminta, eli tuotevaihdot ja kanta-asiakkaan alennukset, sokerin vientialennukset, kilpailevia sokerin pakkaajia koskeva hintasyrjintä, tavoitealennukset ja valikoiva hinnoittelu, ei ole aikasidonnaista sakkojen määräämisen osalta. Irish Sugar on pyrkinyt toimintansa avulla säilyttämään tai vahvistamaan yhteisen määräävän markkina-asemansa ja lisäksi Irish Sugar ja SDL pyrkivät yhdessä helmikuuta 1990 edeltävänä aikana säilyttämään toimintansa avulla yhteisen määräävän markkina-asemansa. Koska yhteisön kilpailusääntöjä on väärinkäytösten kattamalla osa-alueilla kehitelty aiemmissa komission päätöksissä ja Euroopan yhteisöjen tuomioistuimen ja ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen tuomioissa riittävästi tai ne on määritelty riittävän selkeästi yhteisön perustamissopimuksen määräyksissä, Irish Sugarin ja/tai SDL:n olisi pitänyt olla tietoisia toimintansa lainvastaisuudesta. Komissio katsoo sen vuoksi, että Irish Sugar on tahallisesti tai ainakin huolimattomuudesta käyttänyt väärin määräävää asemaansa ja että Irish Sugar ja SDL vuoden 1990 helmikuuta edeltävänä aikana tahallisesti tai ainakin huolimattomuudesta käyttivät väärin yhteistä määräävää asemaansa. Tämän vuoksi komissio aikoo määrätä Irish Sugarille sakon sen omista rikkomisista ja ennen vuoden 1990 helmikuuta tapahtuneista rikkomisista SDL:n oikeusseuraanon saajana.

Vahvistaessaan sakon suuruuden komissio ottaa huomioon erityisesti seuraavat tekijät:

Rikkomisen vakavuus

— Kaikki väärinkäytökset olivat merkityksellisiä ja niillä pyrittiin samaan lopputulokseen, eli vahingoittamaan vakavasti tai jopa poistamaan kaikenlaista kilpailua, riippumatta siitä, aiheutuuko kilpailu muissa jäsenvaltioissa valmistetusta tuontisokerista, kyseisen yrityksen oman sokerin jälleentuonnista vai kilpailevien sokerin pakkaajien pakkaamasta sokerista. Komissio hyväksyy kuitenkin asiaan liittyviä komission asiakirjoja koskevien todistusasiakirjojen perus-

teella sen, että tuotevaihdot koskivat vain pieniä sokerimääriä.

— Sokeri on merkittävä ainesosa elintarvikkeiden valmistusteollisuudessa ja sitä käytetään vähittäismyyntiin tarkoitettuun muodossa käytännöllisesti katsoen kaikissa kotitalouksissa, minkä seuraksena kilpailua estävällä toiminnalla on kauaskantoisia vaikutuksia.

— Irish Sugar on määräävässä markkina-asemassa oleva sokerin toimittaja Irlannissa ja se on suojellut "kotimarkkinoitaan" kiihkeästi kaikelta tuonnista aiheutuvalta kilpailulta. Se on soveltanut eräänlaista syrjivää hinnoittelua, joka on merkinnyt tukien myöntämistä muihin jäsenvaltioihin viedylle sokerille, jolloin yhteismarkkinat ovat vääristyneet. Lisäksi Irish Sugar on pyrkinyt suojautumaan kilpailevilta sokerin pakkaajilta riippumatta siitä, käyttivätkö nämä tuontisokeria vai Irish Sugarin omaa teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeria.

— Irish Sugar on rikkomisensa avulla kyennyt ylläpitämään Irlannissa huomattavasti korkeampaa hintatasoa vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin osalta kuin muissa jäsenvaltioissa, erityisesti Pohjois-Irlannissa, vallitsevat hintatason ja se on kyennyt pitämään suoraan tehtaalta noudetun sokerin hinnat, varsinkin kotimaan kysynnän tyydyttämiseksi, yhteisön korkeimpina, sekä teollisuusasiakkaiden että lopullisten kuluttajien haitaksi.

Rikkomisen kesto

— Tuotevaihdot ja kanta-asiakkaan alennukset toteutettiin vuonna 1988, jolloin Irish Sugar ja SDL käyttivät väärin yhteistä määräävää markkina-asemaansa pyrkiessään rajoittamaan sokerin tuontia Ranskasta.

— Rajaseutualennuksia käytettiin tiettyinä ajankohtina vuosien 1986 ja 1988 välisenä aikana, jolloin Irish Sugar ja SDL käyttivät väärin yhteistä määräävää markkina-asemaansa pyrkiessään rajoittamaan sokerin tuontia Pohjois-Irlannista.

— Kilpaileviin sokerin pakkaajiin kohdistuvaa hintasyrjintää sovellettiin vuoden 1993 puolivälistä lähtien, jolloin useat yritykset alkoivat kilpailla Irish Sugarin kanssa vähittäismarkkinoilla. Myös tavoitealennukset ja valikoiva hinnoittelu, joita sovellettiin tiettyinä ajankohdina vuodesta 1993 lähtien, ovat osa muiden sokerin pakkaajien taholta tulevan kilpailun rajoittamiseen tähtäväää politiikkaa.

— Sokerin vientialennuksia alettiin soveltaa jo ennen vuotta 1985, ja Irish Sugar onkin todennut järjestelmän soveltamisen alkaneen jo 1970-luvulla.

Kilpailusääntöjen rikkominen taballaan tai tuottamuksesta

- Kyseiset väärinkäytökset ovat vakavia EY:n kilpailusääntöihin kohdistuvia rikkomisia. Yhteisöjen tuomioistuin on todennut useiden niistä olevan määrävän aseman väärinkäyttöön liittyviä rikkomisia. Irish Sugarin ja/tai SDL:n olisi pitänyt tietää toimintansa lainvastaisuudesta.
- Irish Sugarin emoyhtiö, Greencore, laati syyskuussa 1992 työntekijöilleen ”Competition Law Compliance Manual”-nimisen kilpailulainsäädäntöä koskevan oppaan, josta ilmenee selvästi, että tietyt määrävissä asemassa olevan yrityksen käytännöt, kuten syrjivä hinnoittelu, kanta-asiakkaan alennukset ja ”samankaltaiset toimet”, ovat mahdollisesti lainvastaisia. Kyseisen oppaan olemassaolosta huolimatta kaikkia kyseisiä toimia, kuten sokerin vientialennuksia, kilpaileviin sokerin pakkaajiin kohdistuvaa hintasyrjintää, valikoivaa hinnoittelua ja tavoitealennuksia, joko jatkettiin tai Greencoren työntekijät sovelsivat niitä vielä vuoden 1992 syyskuun jälkeen.

Asian kannalta merkitykselliset kaupalliset tiedot

- Vuoden 1996 syyskuun 27 päivänä päättyneenä markkinointivuonna Irish Sugarin liikevaihto oli 134,7 miljoonaa Irlannin punttaa (29 prosenttia Greencoren kokonaisliikevaihdosta) ja toiminnasta saatava tuotto 27,2 miljoonaa Irlannin punttaa (56 prosenttia Greencoren kokonaistoiminnasta saatavasta tuotosta). Noin 80 prosenttia Irish Sugarin myynnistä tapahtuu Irlannissa,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Irish Sugar plc rikkoi Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 86 artiklaa turvautuessaan osana noudattamaansa pitkäaikasta ja laaja-alaista politiikkaa, jolla se on suojellut asemaansa Irlannin sokerimarkkinoilla, keinoihin, jotka eroavat tuotteita tai palveluja koskevassa, taloudellisten toimijoiden suorituksiin perustuvassa tavallisessa kilpailussa käytettävistä keinoista ja joiden vaikutuksesta markkinoilla jo olemassa olevan kilpailuasteen säilyttäminen ja mainitun kilpailun kehittyminen on estynyt. Irish Sugar plc (ja/tai Sugar Distributors Limited vuoden 1990 helmikuuta edeltävän ajan osalta) on näin ollen harjoittanut seuraavia väärinkäytöksiä luokiteltavia toimintoja Irlannissa vähittäismyyntiin tai teollisuuden käyttöön tarkoitettun kidesokerin markkinoilla:

1. Vuosina 1986—1988 erityisalennusten myöntäminen tietyille vähittäiskauppiaille, jotka toimivat Pohjois-Irlannin vastaisella raja-alueella (”rajaseutualennukset”), ja alhaisten hintojen valikoiva soveltaminen erään ranskalaisen sokerin tuojan asiakkaisiin.
2. Vuonna 1988 sopiminen yhden tukkukauppiaan ja yhden vähittäiskauppiaan kanssa kilpailevien vähit-

täismyyntiin tarkoitettujen sokerituotteiden, toisin sanoen Compagnie Française de Sucreries yhden kilogramman painoisten ”Eurolux”-sokeripakettien, vaihdosta omiin sokeripaketteihinsa.

3. Vuonna 1988 kanta-asiakkaan alennuksen myöntäminen erään kilpailijan mahdolliselle asiakkaalle, eli asiakas osti kaiken tai suuren osan vähittäismyyntiin tarkoitettua sokeristaan Irish Sugar plc:lta.
4. (Ainakin) vuodesta 1985 lähtien ”sokerin vientialennusten” myöntäminen, toisin sanoen alennuksen myöntäminen muihin jäsenvaltioihin jalostetussa muodossa viedystä sokerista, mikä merkitsee sellaisten teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeria ostavien asiakkaiden syrjimistä, jotka toimittavat tuotteitaan vain Irlannin markkinoille.
5. Vuodesta 1993 lähtien hintasyrjinnän harjoittaminen sellaisia kilpailevia sokerin pakkaajia kohtaan, jotka saivat tai saavat teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokerinsa Irish Sugar plc:lta.
6. Vuodesta 1993 lähtien sellaisen politiikan noudattaminen, joka vaikuttaa haitallisesti muiden vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin markkinoilla toimivien irlantilaisten sokerin pakkaajien kilpailuasemaan, erityisesti seuraavien toimenpiteiden osalta:
 - i) alennusten myöntäminen irlantilaisille tukkukaupakonserneille Irish Sugar plc:lta ostetun vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin määrän kasvusta riippuen tiettyinä ajankohtina vuoden 1994 aikana, minkä vaikutuksesta kyseiset konsernit sidottiin Irish Sugar plc:iin kilpailevien sokerin pakkaajien vahingoksi;
 - ii) valikoivien alennusten myöntäminen joulukuussa 1994 ja helmikuussa 1995 joillekin kilpailevien sokerin pakkaajien asiakkaille sen perusteella, kasvoiko kyseisten asiakkaiden Irish Sugar plc:lta ostaman vähittäismyyntiin tarkoitettua sokerin määrä 12 kuukauden jakson aikana, kilpailevien sokerin pakkaajien taholta tulevan kilpailun rajoittamiseksi.

2 artikla

Irish Sugar plc:lle määrätään näin ollen 1 artiklassa mainittujen rikkomisten perusteella 8 800 000 ecun sakko.

Sakko on maksettava ecuna kolmen kuukauden kuluessa tämän päätöksen tiedoksi antamisesta Euroopan yhteisöjen komission pankkitilille N:o 310-0933000-43, Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, rond-point Schuman 5, B-1040 Bruxelles. Kun kyseinen määräaika on kulunut umpeen, sakosta peritään ilman erityisiä toimenpiteitä Euroopan raha-asiaain instituutin tämän päätöksen hyväksymiskuukauden ensimmäisenä arkipäivänä toimissaan käyttämän ecuna ilmaistun korkoprosentin suuruisen korko, johon lisätään 3,5 prosenttiyksikköä, eli 7,5 %.

3 artikla

Irish Sugar plc:n on heti lopetettava 1 artiklan 4, 5 ja 6 kohdassa tarkoitettut rikkomiset, jollei se ole jo tehnyt niin.

Irish Sugar plc:n on pidättäydyttävä toistamasta kaikkia 1 artiklan 4, 5 ja 6 kohdassa tarkoitettuja toimia tai toimintatapoja ja käyttämästä kaikkia vastaavia vaikutuksia aiheuttavia toimenpiteitä.

Irish Sugar plc:n on erityisesti pidättäydyttävä soveltamasta erilaisia ehtoja, kuten sokerin vientialennuksia ja muita alennuksia, teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeria ostavien asiakkaiden toisiaan vastaaviin liiketoimiin, koska kyseiset alennukset eivät ole missään suhteessa toimitettuihin sokerimääriin ja liiketoimesta aiheutuneisiin kustannuksiin ja koska ne syrjivät kilpailevia sokerin pakkaajia. Irish Sugar plc:n on ilmoitettava tästä teollisuuskäyttöön tarkoitettua sokeria ostaville asiakkailleen kirjallisesti kolmen kuukauden kuluessa tämän päätöksen tiedoksi antamisesta.

Irish Sugar plc:n on pidättäydyttävä myös sellaisen vähittäismyyntiin tarkoitetun sokerin hinnoittelukäytännön soveltamisesta, joka vaikuttaa haitallisesti muiden sokerin pakkaajien kilpailuasemaan, mukaan lukien kilpailevien pakkaajien asiakkaisiin sovellettava valikoiva hinnoittelu ja vähittäismyyntiin tarkoitettua sokeria ostaville asiakkaille myönnetty tavoitealennukset. Irish Sugar plc:n on ilmoitettava kirjallisesti kolmen kuukauden kuluessa tämän päätöksen tiedoksi antamisesta niille asiakkailleen, jotka saavat tällä hetkellä alennuksia tai joille on tarjottu alennuksia, jotka riippuvat tiettyjen ostomäärien saavuttamisesta tai ostomäärien lisäyksistä Irish Sugar plc:lta ostetun sokerin osalta, että kyseiset alennukset eivät ole enää voimassa.

4 artikla

Irish Sugar plc:n on kolmen vuoden ajan tämän päätöksen tiedoksi antamisesta lähtien toimitettava komissiolle

kolmen kuukauden kuluessa kunkin kalenterivuoden päättymisestä luettelo edellisestä vuonna sen teollisuuskäyttöön ja vähittäismyyntiin tarkoitettua sokeria ostaville asiakkaille tarjotuista hinnoista mukaan lukien kaikki alennukset ja hyvitykset, sekä yksityiskohtaiset tiedot kunkin asiakkaan kyseisenä vuonna ostamista sokerimääristä.

5 artikla

Irish Sugar plc:lle määrätään jaksoittainen 1 000 ecun rangaistusmaksu kustakin 3 ja 4 artiklassa säädettyjen vaatimusten noudattamiselle asetetun määräajan ylittävästä päivästä siitä päivästä lähtien, kun noudattamiselle asetettu kolmen kuukauden määräaika on kulunut umpeen.

6 artikla

Tämä päätös on osoitettu Irish Sugar plc:lle, Athy Road, Carlow, Irlanti.

Tämä päätös on täytäntöönpanokelpoinen Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 192 artiklan mukaisesti.

Tehty Brysselissä 14 päivänä toukokuuta 1997.

Komission puolesta

Karel VAN MIERT

Komission jäsen

ALAVIITTEET

- (¹) EYVL 13, 21.2.1962, s. 204/62.
- (²) EYVL 127, 20.8.1963, s. 2268.
- (³) Neuvoston asetus (ETY) N:o 793/72 (EYVL L 94, 21.4.1972, s. 1) ja komission asetus (ETY) N:o 2103/77 (EYVL L 246, 27.9.1977, s. 12).
- (⁴) Lisätietoja näistä kolmesta sokerilaadusta saa yksinoikeuksia ja sulautumia Yhdistyneessä kuningaskunnassa käsittelevän komission (UK Monopolies and Mergers Commission, jäljempänä 'MMC') antaman kertomuksen "On the existing and proposed Mergers between Tate & Lyle Plc or Ferruzzi Finanziaria SPA and S&W Berisford" kappaleista 2.62—2.73 (HMSO Cmd 89, helmikuu 1987), ja MMC:n kertomuksen "Tate & Lyle plc and British Sugar plc" kappaleista 4.30—4.32 (HMSO Cm 1435, helmikuu 1991).
- (⁵) Neuvoston asetus (ETY) N:o 1785/81 (EYVL L 177, 1.7.1981, s. 4), ja siihen perustuva myöhempi lainsäädäntö.
- (⁶) Neuvoston asetus (EY) 1101/95 (EYVL L 110, 17.5.1995, s. 1).
- (⁷) Katso edellä alaviite 4.
- (⁸) (Joko suoraan kulutukseen tai teollisuuden jalostettavaksi) ostetun raakasokerin määrän perusteella irlantilaiset kuluttivat vuosina 1994—1995 0,044 tonnia sokeria asukasta kohti verrattuna EU:n 12 jäsenvaltion 0,035 tonnin keskiarvoon. Jos jalostetun sokerin tuonti ja vienti otetaan huomioon, irlantilaiset kuluttivat vuosina 1994—1995 yhteensä 0,039 tonnia sokeria asukasta kohti verrattuna EU:n 12 jäsenvaltion 0,034 tonnin keskiarvoon. (Lähde: 1994/5 provisional Campaign statistics).
- (⁹) Lähde: Facts about Ireland (Irlannin hallituksen julkaisu vuodelta 1995).
- (¹⁰) Tämän julkaistavaksi tarkoitetun päätöksen tekstistä on jätetty pois joitakin tietoja asetuksen N:o 17/21 artiklan 2 kohdassa liikesalaisuuksien salassapidosta annettujen säännösten mukaisesti.
- (¹¹) Särkeihin pakatun tuontisokerin kuljetuskustannukset Ranskasta nousivat noin 30:stä Irlannin punnasta 45:een Irlannin puntaan vuodesta 1985 vuoteen 1994. Pakkaamattoman tuontisokerin kuljetuskustannukset olisivat vastaavana ajanjaksona olleet keskimäärin 40—50 Irlannin puntaa korkeampia tonnia kohden. Vuoteen 1990 saakka keskimääräinen ero Ranskan todellisen tukihinnan ja Irlannin markkinahinnan välillä oli noin 50 Irlannin puntaa, mikä merkitsi sitä, että pakatun sokerin tuonti oli kannattavaa toisin kuin irtosokerin tuonti.
- (¹²) Koska teollisuus on siirtynyt käyttämään siiloja sokerin varastoinnissa, pakatun sokerin kulutus on romahtanut 1980-luvun alun 30 000 tonnista nykyiseen 7 000 tonniin.
- (¹³) Katso esimerkiksi jäljempänä johdanto-osan 57 kappaleen viittausta "Siucra-tuotteiden tuotemerkin tunnustettu etulyöntiasema".
- (¹⁴) Lähde: Greencore-konsernin kesäkuussa 1994 julkistettu yritysstrategia markkinointivuosille 1993/1994—1997/1998. Maaliskuun 25 päivänä 1996 päivätyn väitetedoksiannon liitteessä 4.
- (¹⁵) Lähde: Greencore-konsernin kesäkuussa 1994 julkistettu yritysstrategia. Kesäkuun 25 päivänä 1996 päivätyn väitetedoksiannon liitteessä 4.
- (¹⁶) Irish Sugarin 1 päivänä syyskuuta 1993 antama vastaus alkuperäiseen väitetedoksiantoon, 12 kohta.
- (¹⁷) Perustuu SDL:n hallituksen 1 päivänä heinäkuuta 1982 pidetyn kokouksen pöytäkirjamerkintöihin. Maaliskuun 25 päivänä 1996 päivätyn väitetedoksiannon liitteessä 3.
- (¹⁸) Nämä johtajat olivat Gray, Comerford, Garavan, Hogan, Keleghan, Lyons ja Tully.
- (¹⁹) Katso esimerkiksi McKinneyn johtoryhmän 29 päivänä huhtikuuta 1986, 15 päivänä tammikuuta 1987, 16 päivänä maaliskuuta 1987 ja 14 päivänä joulukuuta 1987 pidettyjen kokousten pöytäkirjoja.
- (²⁰) Väitetedoksiantoon 12 päivänä heinäkuuta 1996 antamansa vastauksen kohdassa 3.3.4.
- (²¹) [. . .].
- (²²) Katso jäljempänä 71 kappale.
- (²³) 25 päivänä maaliskuuta 1996 päivätyn väitetedoksiannon liitteessä 4.
- (²⁴) "Present situation in home retail market . . . : In relation to packet sugar being produced by Round Tower, it was noted that a gap of approximately £[. . .] per tonne existed between their average selling price and the price of 'Siucra' product. On this problem it was agreed that CSET should ensure that Round Tower were not enjoying advantageous arrangements with their supplier or shipper . . .".
- (²⁵) "17 July 1985 — Chris Comerford — Brendan Byrd — B&I wil not be handling any French sugar from Monday 22 July. Last years tonnage 228 × 20 = 4 560 — Year to date 91 × 20 = 1 820 — 1420 to April . . . Charles Lyons gave promise to Brendan Byrd that Tanktrans would put extra business in B&I . . .".
"1 August 1985 — B&I advised P.C. that CSET applied pressure to them not to deliver to PC — Crude and Deceitful attempt to put pressure on PC prior to discussions. PC had meeting with Alex Spain."
- (²⁶) ". . . We have established that it would cost approx. £[. . .] to bring all customers to a maximum of £[. . .] per tonne. (. . .) I do not envisage dropping prices to all customers, thereby involving the heavy cost referred to above, however, where we meet up with new low prices we must respond carefully and ensure that we hold customers at all levels no matter how small. This I am aware is a slightly risky step, as we may have some very small users enjoying terms equal to or better than some bigger ones. I feel this is a risk we must take however. In the meantime we have initiated increased vigilance at Industrial Customers level with a view to establishing the extent of any increased activity by ASI."

- (27) Lisäksi ASI toimitti Shamrock Foods Limited -yhtiölle kullannväristä erityiskidesokeria.
- (28) "... With regard to the retail market, Mr Keleghan advised the board that as he had forecast at the March meeting, ASI did launch a retail pack on the market. While they had so far been unsuccessful in their launch, it was his belief that they would succeed in getting some small quantities of sugar into some independent retail shops ...
Mr Comerford stated that the sugar industry has never before faced a challenge such as we were now facing. If we did not succeed in meeting this challenge, then the future of the sugar industry in Ireland would be very bleak indeed. He was quite pleased with the response so far to the challenge but was concerned about the cost to both which would be very high ...".
- (29) "At the said meeting Mr Keleghan informed Mr Lane that if the quantity of sugar purchased from the defendant (about [...] tonnes per annum) was reduced then the defendant would 'bonus back' their sugar. In effect this meant that ADM could not sell or compete and they lost their bonus from the defendant. Mr Lane informed Mr Keleghan that he had a large quantity of the first delivery of Eurolux Granulated Sugar in his warehouse unsold. Mr Keleghan offered to buy this sugar to sell to manufacturing industry and he agreed to allow the amount he received for it as a credit in ADM's account. (...) The amount of Eurolux sugar purchased by the defendant was 21,01 metric tonnes."
- (30) "I say that in reply to my question as to why more sugar was not ordered, Mr Lane replied that he considered the market was not ready for Eurolux sugar at present. He added that ADM had an agreement with SDL whereby ADM normally buy [x] tonnes of sugar and get this at the [3x] tonne rate, which is a more advantageous rate. If they were to reduce the amount of sugar purchased this agreement would no longer be of effect and they would not be able to obtain the sugar from the defendant at the [3x] tonne rate."
- (31) "if he wasn't able to shift in they would swop it for him".
- (32) "Dear Mr Comerford
I am writing to bring to your attention unfair trade practices being initiated either directly by your company or by Sugar Distributors Limited which is controlled by you in relation to our efforts to market our Eurolux 1 kg Retail Sugar in Ireland. We have requested the Director of Consumer Affairs and Fair Trading to investigate specific difficulties we are experiencing.
Specifically this letter is to advise you that we object very strongly to your companies substitution of our product in the Spar retailer, Kelly's of Boyle. With or without the agreement of the proprietor this action contravenes existing legislation and we respectfully demand that you restore our product here and in other instances where this practice has occurred.
We specifically object to the use of oppressive tactics on other individual retailers who are enjoying the benefits of Eurolux and would continue to do so if left unthreatend.
We seek your assurance that you will desist from restrictive practices and unfair trading and compete with us on equal terms as we are entitled to expect under the rules of the European Community."
- (33) "Volume of sugar imported across border in November/December estimated at 700 tonnes with an acceleration in January.
Sales to Wholesalers in border area over the last two months as follows: (...)
Mr A. J. Hogan suggested we remove £[.] /tonne rebates currently given in Northern Ireland. This would have a double benefit in increased Northern prices plus reducing rebate required in South. This action to be taken while attempting to get B.S.C. and Tate rebate required in South. This action to be taken while attempting to get B.S.C. and Tate & Lyle to follow but our price to be increased in any case.
Mr Keleghan's view was that there were only two alternatives.
(a) National rebates in the South. He suggested £[.] /tonne on a National basis with £[.] in border areas for February/March. Estimated cost £[.]
(b) Remove present £[.] border area rebate as this was impossible to maintain on a selective basis and restrict supplies of McKinney sugar to the Northern Ireland wholesalers who are currently supplying the Southern trader.
After discussion it was decided to implement the latter alternative. In the meantime efforts are to be continued to get B.S.C. and Tate & Lyle to increase prices."
- (34) "Tate & Lyle were gaining some additional sales because of restriction of supplies of McKinney sugar in the border area."
- (35) "Since the last packet sugar price increase in October 1984 (...) a substantial differential has existed between home market prices and the price of competitive imported product, the latter including re-imported McKinney packets and bagged sugar. (...) The activities of Round tower Foods Limited which is currently packing and selling an estimated 40 tonnes of packet sugar per week (...) are a continuing cause of concern and, at this stage, are but one feature of the actual/potential competition picture which threatens the price and market share dominance of 'Siucra' packet sugars in the Republic of Ireland market".
- (36) "(i) take no action; (ii) reduce market selling prices to all customers by IR £[.] per tonne, thereby equalising the selling prices North and South; This action should totally eliminate all import/competitive problems but would be both unnecessary and impossible from a financial point of view; (iii) reduce selling prices by £[.] , which should be sufficient to confine cross-border imports to border areas and keep the level of packing by Round Tower Foods Limited to at or below the current level, but would not deal with the demands of multiples, etc., for equal pricing North and South; (iv) Operate a selective coordinated programme to take account of the most vulnerable areas, with the objective of maintaining shelf prices at the current level. This is the recommended strategy and SDL believe that, given the excellent relationships which exist in the market place coupled with the

recognized branding advantage of Siucra products, it should be adopted for the balance of 1985/86 and for 1986/87. SDL consider that this is the most preferable least cost option, whilst at the same time recognizing that it cannot be guaranteed to withstand increased pressures from Round Tower Foods Limited/importers. If the latter situation occurs serious consideration will have to be given to the more expensive options listed."

- (37) "(i) continue with £[. . .] per parcel promotion in donegal area and extend promotion in Monaghan Dundalk area; (. . .); (iv) Particular problems have arisen with A.D.M. because of the nature of that grouping. The cost of temporary rebate arrangements entered into with A.D.M. are set out in Appendix E4. and is expected that additional expenditure of £[. . .] p.a. will arise with this customer."
- (38) "Recommendations and implications re Gold Seal Sugars. [. . .]R continue as we are, i.e. rebating as the necessity arises. Presently we rebate to: [. . .]. Through [. . .] we rebate to many independent outlets the largest being [. . .]. Imp. This method is exceedingly dangerous both legally and commercially. Legally on the basis of selective pricing. Commercially on the same basis except that the selectivity is in favour of our smaller customers i.e. [. . .] . . . ex area manager [. . .] is a user of less than [. . .] t p.a. and has a nett price of . . . whilst [. . .] who purchase from [. . .] to [. . .] t.p.a. or more than [. . .] tonnes collectively . . .".
- (39) "Mr C. M. Lyons said that, in the light of the very low Northern Ireland prices already discussed, it was essential to maintain the IR£[. . .] per parcel Border promotional allowance. It was agreed to continue this promotion for the reason stated."
- (40) "1. [. . .]
I spoke yesterday with Joe Lane who rang regarding the position on the £[. . .] per parcel for July. (. . .) I advised him to extend the same situation for July. He went through the individual customers he had taken back and these amounted to [. . .] customers out of a total of [. . .] that he has given it to. The other [. . .] are loyal ones who have always remained with him but who were under pressure in the areas involved."
- (41) "whilst the drop in packet sugar sales was of concern, it had to be born in mind that approximately [. . .] tonnes of reduction was attributable to reduced cross-border sales of McKinney sugars."
- (42) Asiakirja on päiväämätön, mutta se on todennäköisesti peräisin lokakuun 1986 paikkeilta.
- (43) "2. BSC and Tate & Lyle cut their prices (we have not followed) by a further £12/13 in small Border Cash & Carry's (none of whom would reach 300 tonnes of sugar per year) who were only too pleased to stock their product as McKinneys was price marked and could not be used for Cross Border Traffic.
We have a serious problem therefore with prices too low in the Cash & Carry's and Cross Border Merchants purchasing and dumping in the South which is now costing C.S.E.T. approximately £[. . .] per annum to discount in the Border area in the South as well as losing [. . .] retail packet market share in Northern Ireland. The problem is potentially far more serious as the amount of discounting is growing and it could trigger a National discount which could cost up to £[. . .] . . .".
- (44) "Mr Keleghan reported that the [. . .]£ per parcel rebate had been reduced to [. . .]p per parcel in all areas except in Donegal. It was agreed that the Donegal rebate be reduced to [. . .]p from 1 December 1986."
- (45) "Mr C. M. Lyons said that the reduction of the cross-Border rebate from £[. . .] to [. . .]p per parcel had worked out well without any major problems and the reduction had not resulted in any increase in the small amount of B.S.C. and T&L sugar being imported. Mr M. Leyden confirmed a similar reaction in the Western area."
- (46) "reflected both reduced cross-border sales and also the loss of a major UK contract by this customer".
- (47) "Border rebates had been removed in July 1987 but might have to be reintroduced in early 1988. Round Tower appeared to have adopted a more rational policy in recent times . . .".
- (48) "the recent £20.00 increase in Northern Ireland packet sugar prices, coupled with the strengthening of sterling against the Irish Punt, had reduced cross-border imports significantly . . .".
- (49) "increases in the pricing of BSC and Tate & Lyle sugars had helped to stabilise that market and reduce the amounts of sugar coming across Border".
- (50) "Mr T. G. Keleghan said there was a potential threat to the home market from cross-Border imports from the North. He said that if this threat materialised it was important to react speedily with appropriate counter measures. These would include price marking on McKinney sugar and appropriate promotional activity on the home market . . .".
- (51) Irish Sugarin vastauksena tietopyyntöön toimittamat todisteet, joista otettiin jäljennökset yhtiön tilojen tutkimuksen yhteydessä 16.1.1995.
- (52) Tämä ilmenee Irish Sugarin ja Sugar Distributorsin johtoryhmien 1980-luvulla pidettyjen kokousten pöytäkirjoista, jotka Irish Sugar toimitti 18.5.1995.
- (53) "has been of the order of £[. . .] to £[. . .] for each tonne of sugar utilised in the manufacture of the export product".
- (54) Koska maksumenetelmä vaihtelee asiakkaasta toiseen, niin että joskus vientiä varten annetaan alennusta vain todella vientiin menneistä kirjatuiista sokerimääristä (joista jotkut asiakkaat, esim. [. . .], käyttävät nimitystä "vientisokeri") ja joskus vientialennukset lasketaan keskiarvojen mukaan, jolloin ne koskevat kaikkia sokeriostoja, sekä kotimaiseen käyttöön että vientiin menevää sokeria. Vientimäärien perusteella myönnetty alennukset voivat olla huomattavasti yli [. . .] Irlannin puntaa tonnilta.

- (⁵⁵) "... where PFAs have been granted to a company over a period of time the PFA becomes effectively built in to the company's purchase price and, consequently, the company will demand to receive the same level of rebate".
- (⁵⁶) "we operate an export rebate arrangement with Irish Biscuits and subject to further discussions with Irish Biscuits we are proposing a rebate of £[. . .] a tonne".
- (⁵⁷) 12 päivänä heinäkuuta 1996 päivättyyn väitetiedoksiintoon antamansa vastauksen kohdassa 6.2.6.
- (⁵⁸) 12 päivänä heinäkuuta 1996 päivättyyn väitetiedoksiintoon antamansa vastauksen kohdassa 6.3.1.
- (⁵⁹) "charged as if it had purchased [. . .] tonnes".
- (⁶⁰) "in its first year of trading (May 1993-4) Burcom purchased [. . .] tonnes".
- (⁶¹) 26 päivänä heinäkuuta 1996 pidetyssä suullisessa käsittelyssä (johtaja McCluskey).
- (⁶²) 25 päivänä maaliskuuta 1996 päivätyn väitetiedoksiannon liitteessä 9.
- (⁶³) "promotional activity in April and May contributed to stock build ups and, therefore, to lower sales levels in June and probably July as well".
- (⁶⁴) 16.1.1995 toimeenpannun tutkimuksen yhteydessä jäljennetty sisäinen tiedonanto osoittaa Irish Sugarin markkinointivuoden 1994/1995 [. . .] myymän sokerin osalta yhden kilogramman Siucra-sokeripaketin osuudeksi [. . .] tonnia, Siucra-erikoissokerien osuudeksi [. . .] tonnia, yhden kilogramman St Bernard -sokeripaketin osuudeksi [. . .] tonnia ja St Bernard -erityissokerin osuudeksi [. . .] tonnia.
- (⁶⁵) Irish Sugarin vastaus 12 päivänä heinäkuuta 1996 annettuun väitetiedoksiintoon, 7.3.4. kohta.
- (⁶⁶) 26 päivänä heinäkuuta 1996 pidetyssä suullisessa käsittelyssä (johtajat Power ja McCluskey).
- (⁶⁷) Sellaisena kuin Irish Sugar lähetti sen 18 päivänä toukokuuta 1995 komissiolle ja 25 päivänä maaliskuuta 1996 päivätyn väitetiedoksiannon liitteessä 9.
- (⁶⁸) Maaliskuun 25 päivänä 1996 päivätyn väitetiedoksiannon liitteessä 9.
- (⁶⁹) Asia 85/76, Hoffmann-La Roche v. komissio, tuomio 13.2.1979 (Kok. 1979, s. 461, 28 kohta); katso myös asia 31/80, L'Oréal v. De Nieuwe AMCK, tuomio 11.12.1980 (Kok. 1980, s. 3775).
- (⁷⁰) Komission päätös 88/518/ETY (EYVL L 284, 19.10.1988, s. 41).
- (⁷¹) Vastauksessaan 12 päivänä heinäkuuta 1996 esitettyyn väitetiedoksiintoon, kohdassa 3.2.1—3.2.7.
- (⁷²) Asia 27/76, United Brands v. komissio, tuomio 14.2.1978 (Kok. 1978, s. 207, 11 kohta).
- (⁷³) Yhdistetyt asiat 40—48, 50, 54—56, 111, 113 ja 114/73, tuomio 16.12.1975 (Kok. 1975, s. 1663 16, 17, ja 24 kohta).
- (⁷⁴) Ks. alaviite 73, tuomion 19 ja 20 kohta.
- (⁷⁵) Edellä olevasta taulukosta 1 voidaan nähdä, että vuosina 1986—1994 tuonnin osuus on poikkeuksetta ollut alle 10 prosenttia maan kokonaiskulutuksesta. Vuosina 1989—1994 tuonnin osuus oli alle viisi prosenttia maan kokonaiskulutuksesta.
- (⁷⁶) 12 päivänä heinäkuuta 1996 päivättyyn väitetiedoksiintoon antamansa vastauksen kohdassa 3.3.6.
- (⁷⁷) Ks. alaviite 69, tuomion 38 ja 39 kohta.
- (⁷⁸) Katso asia 322/81, Michelin v. komissio, tuomio 9.11.1983 (Kok. 1983, s. 3461, 59 kohta).
- (⁷⁹) 12. heinäkuuta 1996 päivättyyn väitetiedoksiintoon antamansa vastauksen 3.3.2. kohdassa.
- (⁸⁰) Asiassa IV/M. 190, Nestlé/Perrier, tehty komission päätös 92/553/ETY (EYVL L 356, 5.12.1992, s. 1).
- (⁸¹) Asiassa Procter & Gamble/VP Schickedanz (II) tehty komission päätös 94/893/EY (EYVL L 354, 31.12.1994, s. 32).
- (⁸²) Asiat T-68/89, T-77/89 ja T-78/89, Società Italiana Vetro SpA v. komissio (Kok. 1992, s. II-1403).
- (⁸³) Ks. alaviite 69, tuomion kohta 91.
- (⁸⁴) Ks. alaviite 78, tuomion kohta 57.
- (⁸⁵) EYVL 30, 20.4.1962, s. 993/62.
- (⁸⁶) EYVL 53, 1.7.1962, s. 1571/62.
- (⁸⁷) Ks. alaviite 78 kohta 82.
- (⁸⁸) Asiassa Tetra Pak II tehty komission päätös 92/163/ETY kappale 165 (EYVL L 72, 18.3.1992, s. 1).
- (⁸⁹) Ks. alaviitteet 72, erityisesti s. 298—299 ja 73, erityisesti s. 2000—2005; asiassa ECS/AKZO tehty komission päätös 85/609/ETY (EYVL L 374, 31.12.1985, s. 1); asiassa Hilti tehty komission päätös 88/138/ETY (EYVL L 65, 11.3.1988, s. 19) jonka ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin vahvisti asiassa T 30/89 antamassaan tuomiossa, 12.12.1991 (Kok. 1991, s. II-1439).
- (⁹⁰) EYVL L 252, 13.9.1987, s. 13.
- (⁹¹) Irish Sugarin vastaus komission 12. heinäkuuta 1996 esittämään väitetiedoksiintoon, kohta 9.3.3. ja 9.3.4., jossa lainataan 14 päivänä joulukuuta 1985 tehtyä komission päätöstä.
- (⁹²) Komission päätös 89/22/ETY (EYVL L 10, 13.1.1989, s. 50) 132 ja 133 kohta.
- (⁹³) Perustuu alennuksiin pakettia kohden ja [. . .] alennuksiin tonnia kohden, kuten edellä mainituissa Irish Sugarin ja SDL:n sisäisissä asiakirjoissa todettiin, ja Irish Sugarin markkinointivuosina 1985/1986 ja 1986/1987 vähittäismyyntiin tarkoitettusta sokerista perimään hintaan, joka oli [. . .] ja [. . .] tonnia kohden. On syytä huomata, että ainakin yhdestä asiakkaasta ([. . .]) "aiheutuu lisäkustannuksia" (tämän päätöksen kohta 57).
- (⁹⁴) Ks. alaviite 78, tuomion kohta 57.
- (⁹⁵) Ks. alaviite 89, päätöksen 82 kappale kohta iii).

- (⁹⁶) Noel McCluskeyn 26. heinäkuuta 1996 pidetyssä suullisessa käsittelyssä antama lausunto.
- (⁹⁷) Irish Sugarin vastaus 12. heinäkuuta 1996 annettuun väitetiedoksiantoon, kohta 5.4.1. ii).
- (⁹⁸) Ks. alaviite 72.
- (⁹⁹) 17 päivänä joulukuuta 1975 tehty komission päätös 76/353/ETY (EYVL L 95, 9.4.1976, s. 1).
- (¹⁰⁰) Irish Sugarin vastaus 12. heinäkuuta 1996 annettuun väitetiedoksiantoon, kohta 6.4.3. ii).
- (¹⁰¹) Ks. alaviite 72, tuomion 229 ja 230 kohta.
- (¹⁰²) Ks. alaviite 70, päätöksen kohta 73.
- (¹⁰³) Asia T-83/91, ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen tuomio 6.10.1994 (Kok. 1994, s. II-755, kohta 114).
- (¹⁰⁴) Ks. alaviite 78, julkisasiamiehen ratkaisuehdotus.
- (¹⁰⁵) Ks. alaviite 78, tuomion kohta 82.
- (¹⁰⁶) Ks. alaviite 78, tuomion kohta 57.
- (¹⁰⁷) Asia 56/65, Société Technique Minière v. Maschinenbau Ulm (Kok. 1966, s. 249).
- (¹⁰⁸) EYVL L 319, 29.11.1974, s. 1.
-