

EUROOPA KOHTU OTSUS

14. veebruar 1978*

Kohtuasjas 27/76,

United Brands Company, New Jersey's registreeritud äriühing, Ameerika Ühendriigid,

ja

United Brands Continentaal BV, Madalmaade äriühing, asukoht: 3002 Rotterdam, 3 Van Vollenhovenstraat, esindaja ja abistaja: Ivo Van Bael ja Jean-Francois Bellis, Brüsseli advokatuuri advokaadid, kohtudokumentide kättetoimetamise aadress Luxembourgis: Elvingeri ja Hossi büroo, 84 Grand Rue,

hagejad,

versus

Euroopa Ühenduste Komisjon, esindajad: õigusnõunikud Antonio Marchini-Camia ja John Temple Lang, kohtudokumentide kättetoimetamise aadress Luxembourgis: c/o Mario Cervino, Bâtiment Jean Monnet,

kostja,

mille esemeks on nõue tühistada 17. detsembri 1975. aasta otsus IV/26.699 Chiquita (EÜT L 95, 9.4.1976, lk 1 jj), milles komisjon teatab EMÜ asutamislepingu artikli 86 rikkumisest hagejate poolt toodetud ja imporditud banaanide turustamisel ning mille esemeks on samuti kahju hüvitamise ja intressi nõue ning komisjoni poolt UBC-le määratud trahvi tühistamise või vähendamise nõue,

EUROOPA KOHUS,

koosseisus: president H. Kutscher, kodade esimehed M. Sørensen ja G. Bosco, kohtunikud A. Donner, J. Mertens de Wilmars, A. J. Mackenzie Stuart ja A. Touffait,

kohtujurist: H. Mayras,
kohtusekretär: A. Van Houtte,

* Kohtumenetluse keel: inglise.

on teinud järgmise

otsuse

[...]

Põhjendused

1. Euroopa Kohtu kantseleis 15. märtsil 1976. aastal registreeritud hagiavalduses paluvad New Yorgi äriühing United Brands Company (edaspidi UBC) ja tema esindaja Rotterdami äriühing United Brands Continental BV (edaspidi UBCBV) tühistada komisjoni 17. detsembri 1975. aasta otsus, mis hiljem avaldati 9. aprilli 1976. aasta Euroopa Ühenduste Teatajas L 95, lk 1, sellele avaldatud versioonile viidatakse ka käesolevas otsuses.

2. Praktilistel kaalutlustel kasutatakse järgnevates põhjendustes hagejate tähistamiseks täheühendit UBC.

3. Komisjoni otsuse artiklis 1 on märgitud, et UBC on rikkunud asutamislepingu artiklit 86 järgmisel viisil:

- a) nõudes oma Saksamaa, Taani, Iirimaa, Madalmaade ja Belgia-Luksemburgi Majandusliidu (BLM) järelvalmitatelt-edasimüüjatelt, et nad hoiduksid edasi müümast UBC alles rohelist banaane;
- b) kohaldades oma Chiquita banaanide müügil kõnealustes riikides asuvatele järelvalmitajatest-edasimüüjatest kaubanduspartneritele, välja arvatud Scipio kontsernile, võrdväärsete tehingute puhul erinevaid hindu;
- c) kohaldades oma Chiquita banaanide müügil Saksamaa (välja arvatud Scipio kontsern), Taani, Madalmaade ja BLMi klientidele ebaõiglaseid hindu;
- d) keeldudes 10. oktoobrist 1973. aastal kuni 11. veebruarini 1975. aastal tarnimast Chiquita banaane äriühingule Th. Olesen A/S, Valby, Kopenhaagen (edaspidi Olesen).

4. Otsuse artikli 2 kohaselt määrati UBC-le artiklis 1 loetletud rikkumiste eest trahv ühe miljoni arvestusühiku ulatuses.

5. Otsuse artikliga 3 kohustatakse UBCd:

- a) lõpetama viivitamatult artiklis 1 loetletud rikkumised, kui ta ei ole seda juba ise vabatahtlikult teinud;
- b) selleks:

i) teatama roheliste banaanide edasimüügikeelu lõpetamisest kõikidele Saksamaal, Taanis, Irimaal, Madalmaades ja BLMis asuvatele järelvalmitajatele-edasimüüjatele ning teavitama sellest komisjoni hiljemalt 1. veebruaril 1976. aastal;

ii) teatama komisjonile 20. aprilliks 1976 ning seejärel kahe aasta jooksul kaks korda aastas (hiljemalt iga aasta 20. jaanuaril ja 20. juulil) hinnad, mida nõuti eelmise poolaasta jooksul Saksamaal, Taanis, Irimaal, Madalmaades ja BLMis asumatelt klientidelt.

6. UBC esitas põhikohtuasja aluseks oleva hagi, milles nõutakse 17. detsembri 1976. aasta otsuse tühistamist, mittevaralise kahju hüvitamist komisjoni poolt ühe arvestusühiku suuruses summas ning lisaks, kui otsus jäetakse jõusse, siis trahvi tühistamist või vähemalt selle vähendamist.

7. UBC esitas oma nõude toetuseks kaheksa väidet:

1. UBC vaidlustab komisjoni asjaomase turu kohta tehtud analüüsi, seda nii antud toote turu kui geograafilise turu puhul;
2. ta eitab, et tal on asjaomasel turul valitsev seisund asutamislepingu artikli 86 tähenduses;
3. ta leiab, et roheliste banaanide müügingimuste punkt on põhjendatud vajadusega tagada tarbijatele müüdava toote kvaliteet;
4. ta kavatseb tõestada, et tarnete jätkamisest keeldumine Taani äriühingule Th. Olesen oli põhjendatud;
5. ta leiab, et ta ei ole kehtestanud diskrimineerivaid hindu;
6. ta leiab, et ta ei ole kehtestanud ebaõiglaseid hindu;
7. ta väidab, et haldusmenetlus ei kulgenud nõuetekohaselt;
8. ta vaidlustab trahvi määramise ja alternatiivina nõuab trahvi vähendamist.

8. Lisaks kõnealusele hagile esitas UBC 18. märtsil 1976. aastal asutamislepingu artikli 185 alusel ajutiste meetmete kohaldamise taotluse, milles palutakse Euroopa Kohtu presidendil lükata edasi otsuse artikli 3 punkti a ja punkti b esimese lõigu täitmine seni, kuni tehakse otsus kohtu menetluses olevas kehtetuks kuulutamise kohtuasjas.

9. Kohtu president võttis 5. aprilli 1976. aasta määrusega teadmiseks poolte seisukohad roheliste banaanide edasimüüki puudutava tingimuse muutmise kohta ning tegi järgmise otsuse:

„lükata edasi komisjoni 17. detsembri 1975. aasta otsuse (IV/26699) artikli 3 punkti a ja punkti b esimese lõigu täitmine kuni sisulise otsuse tegemiseni kohtuasjas 27/76, sedavõrd, kui võrd hagejad ei ole juba ise lõpetanud komisjoni poolt kõnealuse otsuse artiklis 1 välja toodud tegevusi“.

I peatükk – turgu valitseva seisundi olemasolu

1. jagu – Asjaomane turg

10. Selleks, et hinnata, kas UBC-1 on banaaniturul valitsev seisund, tuleb see turg piiritleda nii antud toote osas kui ka geograafiliselt.

11. Konkurentsivõimalusi tuleb asutamislepingu artikli 86 tähenduses vaadelda nii kõnealuse toote turu seisukohalt kui ka arvesse võttes kindlat geograafilist piirkonda, kus seda toodet turustatakse ning kus konkurentsitingimused on piisavalt ühtlased, et oleks võimalik hinnata asjassepuutuva ettevõtja majanduslikku mõjuvõimu.

Lõige 1. Kaubaturg

12. Kaubaturu puhul tuleb kõigepealt selgitada, kas vastab tõe hageja väide, et banaanid on värskete puuviljade turu lahutamatu osa, kuivõrd tarbijad saavad neid hõlpsasti asendada teiste värskete puuviljadega, nagu õunad, apelsinid, viinamarjad, virsikud, maasikad jne, või on kõnealuse turu puhul tegemist ainult banaanituruga, mis hõlmab kaubamärgitähisega banaane ja tähistamata banaane, mis on turuna piisavalt ühtlane ning eristub sellisena teiste värskete puuviljade turust.

13. Oma väite toetuseks märgib hageja, et banaanid konkureerivad teiste puuviljadega, kuivõrd neid müüakse samades kauplustes, paigutatakse samadele riiulitele, nende hinnad on võrreldavad ning nad rahuldavad tarbijate samu vajadusi – neid tarvitatakse magustoiduna või söögikordade vahel.

14. Esitatud statistilistest andmetest ilmneb, et tarbijate kulutused banaanide ostmiseks on kõige väiksemad ajavahemikul juunist septembrini, kui turule on paisatud palju kohalikke värsked puuvilju.

15. Toidu- ja Põllumajandusorganisatsiooni (FAO) tehtud uuringud (eeskätt 1975. aastal) kinnitavad, et banaanide hind on suveperioodil suhteliselt madal ning et näiteks õunte hinnal on statistiliselt märkimisväärne mõju banaanide tarbimisele Saksamaa Liitvabariigis.

16. Samade uuringute põhjal langeb banaanide hind aasta lõpus, pärast nn apelsinihooaja algust.

17. Teiste värskete puuviljade hooajaline ülepakkumine, kui muid värsked puuvilju on rikkalikult saada, mõjutab lisaks banaanide hinnatasemele ka müügimahtu ja seega ka banaanide impordimahtu.

18. Nende asjaolude põhjal järeldab hageja, et banaanituru ja teiste värskete puuviljade turu näol on tegemist ühe ja sama ühtse turuga ning et UBC tegevust asutamislepingu artikli 86 võimalikul kohaldamisel tuleb vaadelda sellises kontekstis.

19. Komisjoni väitel on banaanide puhul tegemist nõudlusega, mis erineb teiste värskete puuviljade nõudlusest, kuivõrd banaanide näol on tegemist teatavate elanikkonnakihtide toitumisrežiimi olulise koostisosaga.

20. Banaani eriomadused mõjutavad tarbija eelistust ning ta ei soostu banaani kergesti muu puuviljaga asendama.

21. Hageja osutatud uuringute põhjal järeldab komisjon, et muude puuviljade hinna või turule paisatava koguse mõju banaanide hinnale või müüdavatele kogustele on väga väike ning see mõju on liiga lühiajaline ja hootine, et selle põhjal saaks muid puuvilju pidada banaanidega sama turgu moodustavaks või banaanide asendajaks.

22. Banaanituru käsitlemiseks piisavalt eraldiseisva turuna peaks olema võimalik välja tuua banaani sellised eriomadused, mis eristavad teda teistest värsketest puuviljadest sedavõrd, et banaani ja teiste värskete puuviljade omavaheline asendatavus oleks väike ja nendevaheline konkurents vähemärgatav.

23. Banaan valmib aastaringselt, mitte hooajaliselt.

24. Banaani tootmine ületab nõudluse aasta ringi ning nõudlust on alati võimalik rahuldada.

25. Selle eriomaduse tõttu on banaan eelisseisundis puuvili, mille tootmist ja turustamist on võimalik kohandada teiste värskete puuviljade tootmise teadaolevate ja prognoositavate hooajaliste kõikumistega.

26. Banaani puhul ei ole tegemist sunnitud hooajaliste kõikumistega, sest tarbija võib seda puuvilja hankida aasta ringi.

27. Kuivõrd banaan on puuvili, mida on alati piisavas koguses saada, tuleb hinnata selle puuvilja asendatavust teiste puuviljadega, võttes arvesse kogu aastat, et kindlaks määrata banaani ja teiste värskete puuviljade omavahelise konkurentsi aste .

28. Kohtutoimikus sisalduvad banaanituru uuringute andmed näitavad, et muu värskete puuvilja turul puudub märkimisväärne pikemaajaline läbiv paindlikkus, samuti nagu puudub hooajaline asendatavus banaanide ja kõikide sesoonsete puuviljade vahel, kuna see esineb ainult banaanide ja kahe puuvilja (virsiku ja lauaviinamarja) vahel kõnealuse geograafilise turu ühes riigis (Saksamaa).

29. Mis puudutab kaht aasta ringi müügilolevat puuvilja (apelsin ja õun), siis esimese puhul asendatavus puudub täiesti ja teise puhul on see vaid osaline.

30. Selline piiratud asendatavus tuleneb banaani eriomadustest ja kõikidest tarbija valikut mõjutavatest asjaoludest.

31. Banaani välimuse, maitse, pehme konsistentsi, seemnete puudumise, kergestitarbitavuse ja pideva tootmistaseme tõttu rahuldab see puuvili mitme olulise tarbijarühma, sealhulgas laste, vanurite ja haigete püsivajadusi.

32. Mis puudutab hindu, siis kaks FAO tehtud uurimust näitavad, et banaani hinda mõjutab teiste puuviljade (seejuures ainult virsikute ja lauaviinamarjade) hinnalangus vaid suvekuudel, eeskätt juulis, ning selle mõju ulatus ei ületa 20%.

33. Kuigi ei saa eitada, et nende kuude jooksul ja paaril nädalal aasta lõpus konkureerib banaan teiste puuviljadega, tuleneb selle puuvilja impordimahtude ja konkreetsetel geograafilisel turul turustatavate koguste paindlikkusest, et konkurentsitingimused on äärmiselt piiratud ning et banaani hind kohaneb raskusteta kõnealuste küllastunud turu olukordadega.

34. Eelnevalt tuleneb, et suur hulk pidevalt banaane vajavaid tarbijaid ei vaheta seda puuvilja märkimisväärses ja arvestatavas ulatuses teiste värskete puuviljade vastu, kui nende turustushooaeg algab ja isegi teiste puuviljade tipphooajal on banaanide asendatavus ajaliselt ja koguseliselt väheoluline.

35. Sellest tulenevalt on banaanide turg teiste värskete puuviljade turust piisavalt eristuv.

Lõige 2. Geograafiline turg

36. Komisjon käsitleb Saksamaa Liitvabariiki, Taanit, Irimaad, Madalmaid ja BLMi geograafilise turuna, mille puhul uuritakse, kas UBC suudab takistada tõhusat konkurentsi.

37. Komisjon leiab, et ühenduse selles osas kehtivad majandustingimused võimaldavad banaanide importijatel-edasimüüjatel oma tooteid tavapärasel viisil turustada ning UBC suhtes ei tuvastatud mingeid olulisi majanduspiiranguid võrreldes teiste importijate-edasimüüjatega.

38. Hoolimata UBC märkimisväärselt tegevusest teistes ühenduse riikides (Prantsusmaa, Itaalia, Ühendkuningriik) tuleb need riigid siiski kõnealusest geograafilise turu määratlusest välja arvata impordikorralduse ja kaubandustingimuste eripärade tõttu ning asjaolu tõttu, et seal müüakse eri liiki ja eri päritoluga banaane.

39. Hageja juhib tähelepanu asjaolule, et geograafiline turg, kus võetakse arvesse ettevõtja majanduslikku ja kaubanduslikku mõjuvõimu, peaks koosnema ainult neist piirkondadest, kus on homogeenised konkurentsitingimused.

40. Kuigi komisjon jättis kõnealuse turu puhul õigusega arvesse võtmata Prantsusmaa, Itaalia ja Ühendkuningriigi, jättis ta siiski arvesse võtmata konkurentsitingimuste erinevused teistes liikmesriikides, kuigi need erinevused oleks viima samadele järeldustele kui kolme ülalnimetatud riigi puhul.

41. Tegelikult on neis riikides kohaldatavad tollisüsteemid põhimõtteliselt erinevat laadi – Saksamaal kehtib nulltariif, mis hõlmab banaanikvooti ja mis vastab enamikule selle riigi nõudmistele, Irimaal ja Taanis on kehtestatud üleminekutariif ning Beneluxi riikides kohaldatakse 20-protsendilist ühtse tollitariifistiku maksumäära.

42. Komisjon ei ole samuti arvesse võtnud kõikide liikmesriikide tarbijate harjumusi (Saksamaa aastane värskete puuviljade tarbimine ühe elaniku kohta ületab 2,5 korda Iirimaa ja 2 korda Taani vastava koguse) ning kaubandusstruktuuride, asustustiheduse ja rahandusolukorra erinevusi.

43. Kõikide esitatud väidete põhjal teeb hageja järelduse, et komisjoni poolt piiritletud geograafiline turg hõlmab piirkondi, kus konkurentsitingimused on sedavõrd erinevad, et neid ei saa vaadelda ühtse turuna.

44. Turgu valitsevas seisundis ettevõtjale artikli 86 kohaldamise tingimused nõuavad, et määrataks täpselt kindlaks konkreetne ühise turu osa, kus kõnealune ettevõtja võib kuritarvitustega takistada tõhusat konkurentsi, ja see on piirkond, kus objektiivsed konkurentsitingimused kõnesoleva toote puhul peavad olema kõikidele ettevõtjatele ühesugused.

45. Ühendus ei ole kehtestanud banaanituru ühist korraldust.

46. Seetõttu erineb impordikorraldus liikmesriikides märkimisväärselt, peegeldades asjaomaste riikide kaubanduspoliitikat.

47. Sellest selgub, miks näiteks Prantsusmaa turule pääs on riikliku korralduse tõttu piiratud teatava impordikorralduse tõttu ja takistatud jaemüügihindade tõttu, mis on valitsuse kontrolli all.

48. Lisaks teatavatele meetmetele iga-aastastele nn õiglase hinna (*prix objectif*) kinnitamisel ning pakendamist, sorteerimist ja miinimumnõudeid käsitlevatele eeskirjadele on kõnealune turg 2/3 ulatuses reserveeritud ülemeredepartemangude toodangule ja 1/3 ulatuses toodangule, mis pärineb riikidest, kellega Prantsusmaal on sooduskaubandussuhted (Elevandiluurannik, Madagaskar, Kamerun) ja kust banaane

imporditakse tollivabalt, ning hõlmab süsteemi, mille juhtimine on usaldatud *Comité interprofessionnel bananier*'le (CIB).

49. Ühendkuningriigi turul kehtivad nn Rahvaste Ühenduse soodustused (*commonwealth preferences*), süsteem, mida iseloomustab tootmistaseme säilitamine, eelistades Rahvaste Ühenduse arengumaid ning tootjate ühendustele makstav hind, mis on otseselt seotud Ühendkuningriigis kehtestatud roheliste banaanide müügihinnaga.

50. Itaalia turul kehtestati pärast banaanide turustamise riikliku monopoli tühistamist 1965. aastal riiklik kvootide piiramise süsteem; merekaubandusministeerium ja valuutakontrolli amet teostavad järelevalvet impordi üle ning banaane vedavate välismaiste laevade prahtimislepingute üle.

51. Nende kolme turu riikliku korralduse tulemusena ei konkureeri hageja imporditavad banaanid võrdselt teiste neis riikides müüdavate banaanidega, mille suhtes on kehtestatud soodusrežiim, seetõttu oli komisjonil õigus need kolm riiklikku turgu vaadeldavast geograafilisest turust välja jätta.

52. Kuue ülejäänud riigi puhul on seevastu tegemist täiesti vabade turgudega, kuigi kohaldatavad tariifieskirjad ja veokulud on neis erinevad, kuid mitte diskrimineerivad, ja konkurentsitingimused on kõigi jaoks ühesugused.

53. Kõnealused kuus riiki on vaba konkurentsi toimimise seisukohalt vaadeldavad piisavalt homogeense piirkonnana, et käsitleda neid koos.

54. UBC turustab tooteid oma Rotterdami filiaali UBCBV kaudu, mis on ainuke vastav keskus ühenduse selles osas.

55. Transpordikulud ei takista reaalselt UBC valitud edasimüügi poliitika teostamist, sest UBC müüb FOR (*free on rail*) kahes lossimissadamas – Rotterdamis ja Bremerhavenis.

56. Need asjaolud teevad asjaomasest turust ühtse turu.

57. Eelnevatest väidetest tuleneb, et komisjoni määratletud geograafilist turgu, mis moodustab ühisturust olulise osa, tuleb hageja võimaliku valitseva seisundi hindamisel lugeda asjaomaseks turuks.

2. jagu – UBC seisund asjaomasel turul

58. Komisjoi seisukoht, et UBC-l on asjaomasel turul valitsev seisund, põhineb hulgal faktidel, mis koos tagavad UBC-le vaieldamatu üleoleku konkurentidest: UBC turuosa

võrreldes konkurentidega, tarneallikate mitmekesisus, toodangu ühtlane kvaliteet, tootmise ja transpordi korraldus, turustamine ja reklaam, tegevuse mitmekesisus ning selle vertikaalne integratsioon.

59. Kõiki neid asjaolusid arvesse võttes leiab komisjon, et UBC on valitsevas seisundis ettevõtja, kes võib asjaomasel turul tegutseda märkimisväärselt sõltumatult ning kellel on suurel määral võimalik takistada tõhusat konkurentsi oma konkurentidega, kellel on võimalik kasutada samasuguseid eeliseid alles pärast mitu aastat kestvaid tõsiseid jõupingutusi, kusjuures selline tulevikuväljavaade ei innusta neid selliseid pingutusi ette võtma, eriti kui võtta arvesse mitut varasemat ebaõnnestumist.

60. UBC ei nõustu sellise järeldusega ning teatab, et komisjoni seisukoht põhineb tõestamata väidetest.

61. UBC väitel toetavad tema hinnad, kvaliteet ja pakutavad teenused igati ausat konkurentsi.

62. UBC väitel oleks tema turuosa, tarnete hankimise võimaluste, teiste ettevõtjate „agressiivse“ konkurentsi, nende ressursside, tegutsemismeetodite ja integreerituse astme, järelevalmitajate-edasimüüjate suhtelise vabaduse, uute konkurentide turuleilmumise, teatavate klientide mõjujõu, banaanide madala hinna ja banaanihinna languse ning UBC viimase viie aasta kahjumi objektiivse hindamise põhjal oleks saanud järeldada, et nõuetekohase analüüsi põhjal ei ole tema struktuur ega tegevus omane ettevõtjale, kellel on kõnealusel turul valitsev seisund.

63. Artikkel 86 on asutamislepingu artikli 3 punktis f sätestatud ühenduse tegevuse üldise eesmärgi rakendus: – süsteemi loomine, mis tagab, et ühisturul ei kahjustataks konkurentsi.

64. Kõnealuse artikliga keelatakse ühisturu olulises osas turgu valitseva seisundi kuritarvitamine ettevõtja poolt niivõrd, kuivõrd see võib mõjutada liikmesriikidevahelist kaubandust.

65. Selles artiklis osutatud valitsev seisund hõlmab ettevõtja tugevat majanduslikku positsiooni, mis võimaldab tal vältida tõhusat konkurentsi asjaomasel turul, andes talle märkimisväärse tegevussõltumatuse oma konkurentide, klientide ja lõppkokkuvõttes ka tarbijate ees.

66. Valitsev seisund tuleneb üldjuhul mitme asjaolu kokkulangemisest, mis eraldi võttes ei ole tingimata määrava tähtsusega.

67. Et välja selgitada, kas UBC on turgu valitsev ettevõtja asjaomasel turul, tuleb kõigepealt uurida UBC struktuuri ning seejärel tema konkurentsiolukorda nimetatud turul.

68. Seejuures võib olla soovitatav võtta arvesse neid fakte, mida toodi esile kui kuritarvitusi, ilma et neid peaks tingimata tunnistama kuritarvitusteks.

Lõige 1. UBC struktuur

69. Soovitatav on uurida järjekorras UBC tootmise, pakendamise, transpordi, müügi ja toote esitlemise ressursse ja meetodeid.

70. UBC on suures ulatuses vertikaalselt integreeritud ettevõtja.

71. See integreeritus avaldub kõikides etappides alates istandustest kuni tarnesadamates vagunitesse või veokitesse laadimiseni, lisaks sellele kontrollib UBC vastavate esindajate võrgustiku kaudu isegi järelvalmitajaid-edasimüüjaid ja hulgimüüjaid.

72. Tootmisetapil on UBC omanduses suured banaaniistandused Kesk- ja Lõuna-Ameerikas.

73. Niikaua kui UBC enda toodang ei vasta UBC nõuetele, on UBC-l võimalik hõlpsasti kaupa hankida sõltumatutest istandustest, kuivõrd on kindlaks tehtud, et kui puuduvad erandlikud asjaolud, on banaanide puhul olemas tootmise ülejäägid.

74. Lisaks on paljud sõltumatud banaanitootjad UBC-ga seotud erinevate banaanikasvatamislepingutega, mille alusel nad kasvatavad UBC mitmesuguseid soovitatud banaanisorte.

75. Tarneid kahjustada võivate looduskatastroofide mõju on oluliselt vähendatud, kuna istandused asuvad laial geograafilisel alal ja kasvatamiseks on valitud taimehaigustele vastupidavad banaanisordid .

76. Seda kinnitas muuseas ka see, kuidas UBC oli võimeline reageerima pärast 1974. aasta orkaani Fifi.

77. Seetõttu on UBC tootmisetapis kindel, et ta suudab rahuldada kõik talle esitatud banaanitarnete tellimused.

78. Pakendamise ja toote müügiks pakkumise etapis on UBC käsutuses tehased, tööjõud, masinad ja materjalid, mis võimaldavad tal toorainet sõltumatult töödelda.

79. Banaanid veetakse tootmispaigalt lastimissadamasse oma transpordivahenditega, kaasa arvatud raudtee.

80. Mereveo kohta on kindlaks tehtud, et UBC on omataoliste seas ainuke ettevõtja, kes suudab transportida kaks kolmandikku oma eksporditavast toodangust oma banaaniaevadega.

81. Seega teab UBC, et ta on võimeline korrapäraselt ja igasuguses turuolukorras transportima kaks kolmandikku oma keskmisest müüginahust, ilma et ta peaks riskeerima oma laevade tühja seisuaaja pärast, ja et ta suudab üksinda tagada, et igal nädalal saabub Euroopasse kolm banaanipartiit, millega on tagatud tema kaubanduslik stabiilsus ja heaolu.

82. Tehniliste teadmiste ja pideva uurimistööga täiustab UBC niisutussüsteeme, parandab mullastikku ja võitleb tõhusalt taimehaigustega, tõstes sedakaudu tootlikkust ja saagikust.

83. UBC on töötanud välja banaanide järelvalmitamise uued meetodid, mida tema tehnikud õpetavad Chiquita banaanide järelvalmitajatele-edasimüüjatele.

84. UBC seisundi hindamisel tuleb arvesse võtta ka asjaolu, et konkureerivad ettevõtjad ei ole suutelised korraldama samal tasemel uurimistegevust ning on seetõttu hagejaga võrreldes vähemsoodsas olukorras.

85. Lõpptöötuse ja kvaliteedikontrolli kohta on teada, et UBC ei kontrolli mitte ainult neid järelvalmitajaid-edasimüüjaid, kes on tema otsesed kliendid, vaid ka neid, kes töötavad tema oluliste klientide, näiteks Scipio kontserni heaks.

86. Isegi kui roheliste banaanide müügi keelu eesmärgiks oli vaid range kvaliteedikontroll, annab see tegelikult UBC-le täieliku kontrolli oma kauba müügi üle, kuni seda turustatakse hulgi, see tähendab hetkeni, mil algab järelvalmitamisprotsess, millele peab vahetult järgnema banaanide müük.

87. Selline homogeense kauba üldine kvaliteedikontroll muudab tulemuslikuks kaubamärgile tehtava reklaami .

88. Alates 1967. aastast põhineb UBC üldine poliitika asjaomasel turul Chiquita banaanide kvaliteedil.

89. Ei ole kahtlust, et niisugune poliitika annab UBC-le kontrolli toote muutmisel söögibanaaniks, kuigi suurem osa kõnealuselt toodangust ei kuulu enam talle.

90. Taoline poliitika on põhinenud tootmise, pakendamise, transpordi, järelvalmitamise (ventilatsiooni ja jahutussüsteemiga uued käitised) ning turustamise (esindajate võrgustikud) põhjalikul ümberkorraldamisel.

91. UBC on teinud ulatuslike ja korduvate reklaami- ja müügiedenduskampaaniate abil teinud kõnealusest tootest selgelt eristatava toote, nende kampaaniatega on tarbijat suunatud eelistama seda toodet, vaatamata märgistatud ja märgistamata banaanide hinna erinevusele (suurusjärgus 30–40%) ning Chiquita banaanide ja teiste kaubamärkidega banaanide hinnavahele (suurusjärgus 7– 10%).

92. UBC oli esimene, kes kasutas laialdase reklaami eesmärgil täielikult ära võimalused, mida pakkus märgistamine troopikas, mis UBC sõnul „tõi kaasa revolutsiooni banaanide kaubanduslikus kasutamises“ (hagiavalduse II lisa punkt a, lk 10).

93. Tehes Chiquitast asjaomase turu esimese banaanide kaubamärgi, sai UBC valitseva seisundi, mille tagajärjel edasimüüja ei saa jätta seda tarbijale pakkumata.

94. Müügi etapil kindlustab selline eristav asjaolu, mille aluseks on kõnealust kaubamärki kandvate banaanide muutumatu kvaliteet, ettevõtjale püsiva klientuuri, mis kindlustab tema majandusvõimsust.

95. UBC müügi võrk, mis hõlmab vaid piiratud arvu kliente, suurkontserne ja järelvalmitajaid-edasimüüjaid, võimaldas lihtsustada tarnepoliitikat ja saavutada suuri eeliseid.

96. Kuna UBC tarnepoliitikat iseloomustab see, et vaatamata ületootmisele rahuldatakse Chiquita banaanide tellimused vaid äärmiselt säästlikult ja mõnikord osaliselt, asub UBC müügi etapis jõupositsioonil.

Lõige 2. Konkurentsiolukord

97. UBC on kõige suurem banaane tootev kontsern, kelle osatähtsus ülemaailmsel banaanide ekspordil turul ulatus 1974. aastal 35 protsendini.

98. Antud juhul tuleb silmas pidada tema tegevust vaid asjaomasel turul.

99. Selle turu puhul on kohtumenetluse pooled erinevatel seisukohtadel UBC turuosa kohta Saksamaa Liitvabariigis ja hageja osa kohta kogu asjaomasel turul.

100. Esiteks ei arvesta UBC oma turuosa hulka Kesk-Ameerikast FOB-hinnaga banaane ostva Scipio protsentuaalset turuosa.

101. Seda turuosa tuleks siiski arvestada, sest Scipio valmitab peaaegu eranditult Chiquita banaane, mille vedu Euroopasse koordineerib Sven Saléni äriühing, samuti allub Scipio UBC tehnilise kontrolli nõuetele, kahe kontserni vahel on sõlmitud tarne-

ja hinnakokkulepped, Scipio peab kinni kohustusest hoiduda roheliste Chiquita banaanide müügist ning ei ole juba 30 aasta jooksul üritanud tegutseda UBCst sõltumatult.

102. Scipio ja UBC vahel on toimivad kokkulepped, samuti teevad nad koostööd hinnaküsimustes, müügipunktide ligitõmbavaks muutmisel ja reklaamikampaaniate korraldamisel.

103. Lisaks sellele tuleb märkida, et Scipio müügihinnad on samad, mis teistel tarnijatel, keda varustab UBC.

104. Sellest ilmneb, et UBC ja Scipio vahel ei ole konkurentsi.

105. Teiseks märgib komisjon, et tema hinnangul on UBC turuosa 45 %.

106. UBC märgib, et 1975. aastal vähenes kõnealune turuosa 41 protsendini.

107. Ettevõtjal saab kaubaturul olla turgu valitsev seisund vaid juhul, kui tal on asjaomasel turul märkimisväärne turuosa.

108. Soovimata vaidlustada täpseid protsendimäärasid, mis kindlaksmääramise ajal on alati enamal või vähemal määral ligikaudsed, võib pidada tuvastatud faktiks, et UBC turuosa ületab alati 40 protsenti ja läheneb 45 protsendile.

109. Selline protsendimäär ei anna siiski alust järeldada, nagu kontrolliks UBC automaatselt turgu.

110. Selle hindamiseks tuleks vaadelda UBC konkurentide tugevust ja arvu.

111. Kõigepealt tuleb kindlaks teha, et see protsendimäär on laias plaanis võetuna mitu korda suurem UBC kõige paremal positsioonil oleva konkurendi Castle & Cooke vastavast näitajast, ülejäänud ettevõtjad jäävad kaugele maha.

112. Seda asjaolu koos juba varemmainitud faktidega võib pidada tõendiks UBC üleoleku kohta.

113. Seejuures ei ole turgu valitseva seisundi tuvastamiseks vaja, et ettevõtja oleks kõrvaldanud igasuguse konkurentsivõimaluse.

114. Käesoleval juhul oli konkurentsivõitlus näiteks väga pingeline 1973. aastal, mil Castle & Cooke käivitas Taani ja Saksamaa turgudel reklaami- ja tootetutvustuskampaania koos ulatuslike allahindlustega.

115. Samal ajal langetas hindu ja pakkus müügiedendusmaterjale Alba.

116. Viimasel ajal on äriühingu Vellemann & Tas konkureeriv tegevus Madalmaade turul olnud nii jõuline, et hinnad on langenud madalamale kui Saksamaal, kus on tavapäraselt olnud kõige madalamad hinnad.

117. Samas tuleb märkida, et vaatamata kõnealuste ettevõtjate pingutustele ei suutnud nad oma turuosasid vastavatel siseriiklikel turgudel märkimisväärselt tõsta.

118. Samuti tuleb märkida, et need ajaliselt ja ruumiliselt piiratud konkurentsiperioodid ei hõlmanud kogu asjaomast turgu.

119. Kuigi teatavate konkurentide rünnakuid kohalikel turgudel võib pidada jõulisteks, tuleb märkida, et UBC pidas neile hästi vastu, kas kohandades kohe oma hindu (Madalmaades seoses Vellemann & Tasi rünnakutega) või avaldades kaudset survet vahendajatele.

120. Lisaks sellele, kui vaadelda UBC turuosa kõnealustel riiklikel turgudel, siis võib täheldada, et peale Iirimaa müüb ta otse ja Saksamaal Scipio vahendusel kokku ligikaudu kaks korda rohkem banaane kui tema lähim konkurent ning et UBC käive ei vähene märkimisväärselt isegi uue konkurendi turuleilmumisel.

121. UBC majandusvõimsus on seega võimaldanud tal välja töötada kõikehõlmava ja paindliku strateegia, mis muudab uute konkurentide tuleku asjaomasele turule äärmiselt keeruliseks.

122. Turule sisenevate konkurentide jaoks on takistusteks eelkõige banaaniistanduste rajamiseks ja haldamiseks vajalikud äärmiselt suured kapitaliinvesteeringud, vajadus suurendada tarneallikaid, vältimaks taimehaiguste ja halva ilma (orkaanid, üleujutused) põhjustatud tarnete vähendamist, vajadus kasutusele võtta kiirestirikneva toote turustamiseks vajalik logistikasüsteem, suurte eeliste loomine, millest turu uustulnukad ei saa kohe kasu, suured turule sisenemise kulud, kuhu muuhulgas kuuluvad üldised kulutused, mis hõlmavad kaubandusvõrgu väljaarendamist, laialdasi reklaamikampaaniaid, kõik finantsriskid, millega seotud kulutused lähevad ebaõnnestumise puhul kaduma.

123. Kuigi UBC väide, et tema konkurentidel on võimalus kasutada samu tootmise ja edasimüügi meetodeid kui hagejal, vastab tõele, põrkuksid nad tegelikult peaaegu ületamatutele praktilistele ja rahalistele takistustele.

124. See on veel üks asjaolu, mis iseloomustab turgu valitsevat seisundit.

125. UBC leiab, et tema banaaniäri kahjum aastatel 1971 kuni 1976, kui tema konkurendid said kasumit, viitab sellele, et ta ei ole valitsevas seisundis, kuivõrd valitseva seisundi üheks põhitunnuseks on võimalus määrata hindu, järelikult kahjumis olek on vastuolus turgu valitseva seisundiga.

126. Ettevõtja majanduslikku tugevust ei mõõdeta tema tulususega; kasumimarginaali vähenemine või isegi ajutine kahjumis olek võib esineda ka turgu valitseva seisundi puhul, samuti nagu ka suur kasum võib tekkida tõhusa konkurentsi tingimuses.

127. Asjaolu, et UBC tulusus on mõnel ajavahemikul tagasihoidlik või kasum puudub, tuleb vaadelda kogu UBC äritegevust silmas pidades.

128. Olulisem on asjaolu, et vaatamata UBC kahjumile jätkavad kliendid endiselt UBC kui kõige kallima pakkuja toodangu ostmist, ning see on valitseva seisundi üks erijoon, mille tuvastamisel on käesolevas kohtuasjas otsustav tähtsus.

129. Kõikide UBC eeliste kogumõju kinnitab seega, et tal on asjaomasel turul valitsev seisund.

II peatükk – Turgu valitseva seisundi kuritarvitamine

1. jagu – Järelvalmitajate kohtlemine

Lõige 1. Roheliste banaanide edasimüügi keelamine

130. Komisjoni hinnangul on hageja kuritarvitanud oma turgu valitsevat seisundit järelvalmitajate-edasimüüjate suhtes kõigepealt sellega, et ta on rakendanud oma müügi üldtingimustes sätestatud punkti, mis keelab järelvalmitajatel-edasimüüjatel müüa rohelist banaane, välja arvatud UBC banaanid, kui tegemist on UBC banaanide edasimüüjatega, ning keelab müüa UBC banaane konkureerivatele valmitajatele.

131. Teiseks süüdistab komisjon UBC-d selles, et ta nõudis oma järelvalmitajatelt-edasimüüjatel, et nad ei müüks UBC banaane teiste riikide vahendajatele ja kinnitas, et ta oli esitanud sama nõude oma järelvalmitajatele-edasimüüjatele teistes riikides.

132. Selline kuritarvitamine sai alguse 1967. aasta jaanuaris, kui UBC püüdis Euroopa turule Chiquita kaubamärgi all viia uut „Cavendish Valery“ banaanisorti, mis pidi asendama Fyffes'i kaubamärgi all tuntud „Gros Micheli“.

133. Roheliste banaanide edasimüügi keeldu on alates 1967. aastast rangelt rakendatud UBC järelvalmitajate-edasimüüjate, sealhulgas Scipio kontserni suhtes kõikides

asjaomast turgu hõlmavates riikides, kuigi kirjalikes dokumentides ei ole seda alati fikseeritud.

134. Selle keelu kohta on näide 1973. aasta detsembrist, kui UBC keeldus bannane müümast Taani äriühingule Olesen, kellele kõik edasimüüjad (kaasa arvatud Scipio kontsern), kelle poole ta oli pöördunud sooviga osta rohelisi banaane, keeldusid neid talle müümast nendega sõlmitud lepingute tõttu.

135. Arvestamata asjaolu, et selline kohustus aitab kaudselt tugevdada ja kindlustada UBC turgu valitsevat seisundit, teeb see igasuguse kaubamärgiga märgistatud või märgistamata UBC roheliste banaanide kauplemise ühes riigis või liikmesriikide vahel peaaegu võimatuks. Seega on kõnealusel punktil ekspordikeeluga võrreldav toime.

136. Kõnealuse punkti mõju tugevdab ka UBC poliitika tarnida oma klientidele tellitust vähem banaane, mistõttu klientidel on võimatu võtta konkurentsialaseid meetmeid hinnaerinevuste vastu liikmesriikides ning nad on sunnitud piirduma vaid järelvalmitaja rolliga.

137. Need keelud ja tegutsemisviisid on komisjoni arvates üldise süsteemi oluline osa, mis võimaldab hagejal kontrollida oma toote kogu turustamisprotsessi ning piirata konkurentsi, samuti võimaldab see luua aluse kolmele muule kuritarvitusele, milles UBC-d süüdistatakse.

138. Alles kuu aega pärast 17. detsembri 1975. aasta otsust (31. jaanuaril 1976), mille kohaselt hageja oli rikkunud asutamislepingu artiklit 86 (ja seetõttu enne 1. veebruari 1976, mis oli komisjoni määratud viimane kuupäev, mil hageja pidi komisjonile teatama, et on lõpetanud roheliste banaanide edasimüügi keelu kohaldamise), saatis hageja ringkirja kõikidele oma püsiklientidele asjaomasel turul, teatades, et kõnealuse punkti eesmärk ei ole kunagi olnud keelata kinnitatud valmitajatel müüa rohelisi Chiquita banaane teistele valmitajatele ega keelata märgistamata roheliste banaanide müüki.

139. Vastuseks sellele süüdistustele märgib hageja, et Belgia, Taani ja Madalmaade jaoks oli vaidlusalune punkt sõnastatud järgmiselt: „Banaane on lubatud edasi müüa vaid siis, kui need on küpsed“ (seejuures oli Taani punktis sätestatud, et lubatud on müüa ainult pildil nr 3 näidatud banaane).

140. Madalmaades sätestatud punktist teatati komisjonile 15. novembril 1968. aastal ja see oli sõnastatud järgmiselt: „Meie tarnitud banaanide edasimüük konkureerivatele valmitajatele ei ole lubatud“.

141. Hageja väljendab hämmingut selle üle, et komisjon ei nõudnud temalt müügitingimuste sõnastust ning vajadusel selle muutmist, kaalumaks, kas anda hagejale

artikli 85 lõikes 3 sätestatud erand, ning selle üle, et komisjonil kulus seitse aastat rikkumise esinemist tuvastava otsuse ettevalmistamiseks ja väljatöötamiseks.

142. Kõnealuse punkti ainuke eesmärk oli kaubamärgi kaitsmine ning soov tagada tarbijatele troopikas valitud ja märgistatud toodete võimalikult kõrge kvaliteet, lubades nende järelvalmitamise ainult kinnitatud valmimitajatele, kellel on selleks vajalikud seadmed, kes kasutavad UBC inseneride täiustatud ja UBC järelvalve all rakendatavaid tehnilisi meetodeid, ning tuua Chiquita banaanid turule siis, kui nende kvaliteet on parim.

143. Seda punkti ei ole UBC väitel mitte kunagi tõlgendatud ekspordikeeluna ega kohaldatud ekspordikeelu tähenduses.

144. Hageja väitel ei ole ta mitte kunagi kavatsenud kohaldada sanktsioone selle punkti täitmata jätmise eest.

145. Lisaks sellele müüvad vahendajad erakordselt kergestiriknevat pooltoodet, millel tuleb selle omaduste tõttu kohe küpseda lasta, mitte aga käsitleda seda horisontaalselt, ning küpsete banaanidega kauplemine, kui seal mõni oligi, saab olla üksnes kõrvalise tähtsusega.

146. Valmitaja ülesandeks on banaanidel üksnes küpseda lasta ja need jaemüüjatele tarnida.

147. Enamgi veel, valmitaja kogu kasumimarginaal on suurem kui kasum, mida ta saaks, spekuloides keskmiste hinnaerinevustega eri turgude vahel, välja arvatud mõni nädal aastas, seega ei ole neil mingit huvi tegeleda roheliste banaanide horisontaalse müügiga.

148. Oleseni juhtum on ainuke, kus tugineti sellele punktile.

149. See oli erandlik juhtum, mis kasvas välja vaidlusest UBC ja Taani valmitaja vahel asjaoludel, mis erinesid nendest asjaoludest, mille puhul kohaldatakse roheliste banaanide müügi keeldu.

150. Igal juhul tundub kõnealuse punkti tühistamise korraldus hagejale „ebamõistliku ja põhjendamatu“, sest hagejal endal - välja arvatud Spiers Belgias, mis katab 3,3% asjaomase turu valmitamismahust,- ei ole mingeid valmitamisseadmeid, ning seetõttu ei suudaks ta tagada tarbijale oma banaanide kvaliteeti, mille tulemusena variseks kokku kogu ta kaubanduspoliitika.

151. Kohtulik uurimine peab piirduma roheliste banaanide edasimüügi keelu punktiga sellisel kujul nagu sellest teatati komisjonile 15. novembril 1968. aastal ning Kohtul ei

ole vaja arutada punkti niisugusena, nagu selle sõnastas UBC 31. jaanuaril 1976. aastal, seega komisjoni otsusest hilisemal kuupäeval.

152. Belgias, Taanis ja Madalmaades kohaldatav punkt, kuivõrd see on kirjalikus vormis, keelas roheliste banaanide edasimüügi isegi Chiquita banaanide eri valmimitajate vahel, sõltumata sellest, kas tegemist on märgistatud või märgistamata banaanidega.

153. Kuivõrd UBC pidas oma 31. jaanuari 1976. aasta ringkirjas kõigile, sealhulgas ka Saksamaal asuvatele järelvalmitajatele vajalikuks täpsustada, et kõnealune punkt ei ole Saksamaal kirjalikult vormistatud, tunnistab ta seega kaudselt, et antud punkt kehtis Saksamaa turul, kuivõrd tegemist oli vaikiva või suulise kokkuleppega.

154. Selle punkti tingimuste kohaselt UBC „käskis oma klientidel viivitamata tagada, et nende valduses olevaid banaane ei müüduks edasi välismaistele vahendajatele; sama nõude oli ta kehtestanud ka välismaistele klientidele, vähemalt Madalamaaes. UBC ei kõhkleks võtmast vajalikke meetmeid, kui seda nõuet ühel või teisel viisil ei täideta.“

155. Selline sõnastus näitab, et UBC ei loobunud mõttest rakendada sanktsioone nende nõuetekohaselt määratud valmitajate-edasimüüjate suhtes, kes tema juhiseid ei täida, pigem esitas UBC selle võimaluse ähvardusena.

156. Seejuures olid selle punkti tagajärjed Oleseni jaoks kahtlemata rängad, kui ta pärast UBC tarnimisest keeldumist soovis osta Chiquita banaane Scipiolt ja määratud Taani edasimüüjatelt.

157. Valmitaja kohustus mitte edasi müüa banaane, mis ei ole veel järelvalmitamistsükli läbinud, ning kõnealuse valmitaja tegevuse piiramine ainult jaemüüjatega on konkurentsi piiramine.

158. Ehkki on kiiduväärt ja õiguspärane tegeleda kvaliteedipoliitikaga, eriti valides müüjaid objektiivsete kriteeriumide alusel, mis on seotud müüja kvalifikatsiooniga, töötajate ja rajatistega, võib niisugust tegevust õigustada üksnes siis, kui see ei takista taotletava eesmärgi saavutamist.

159. Kuigi käesoleval juhul määrati valikukriteeriumid kindlaks objektiivsel ja mittediskrimineerival viisil, on kõnealusel juhul nõuetekohaselt määratud Chiquita valmitajatele kehtestatud edasimüügikeeld ning märgistamata banaanide müügikeeld – isegi kui banaani kergesti riknevus tegelikkuses piiras edasimüügi võimalusi kindlaks ajavahemikuks - vaieldamatult turgu valitseva seisundi kuritarvitamine, kuivõrd nimetatud keelud piiravad turgu tarbija kahjuks ja mõjutavad liikmesriikidevahelist kaubandust eelkõige nende siseturgude jaotamisega.

160. Seega seadis UBC turukorraldus valmitajad kohaliku turu edasimüüjate rolli ning takistas neil arendamast oma konkurentsivõimet kaubavahetuseks UBCga, kes tugevdas veelgi oma majanduslikku mõju nende üle, tarnides neile tellitust vähem kaupa.

161. Neist kaalutlustest ilmneb, et vaidlusalune roheline banaanide edasimüügikeelu tingimus rikub asutamislepingu artiklit 86.

162. Seetõttu on vaidlustatud otsus selles osas põhjendatud.

Lõige 2. Keeldumine jätkata tarneid Olesenile

163. Komisjon leiab, et UBC on rikkunud asutamislepingu artikli 86 sätteid, kui ta 10. oktoobrist 1983 kuni 11. veebruarini 1975 keeldus jätkamast Chiquita banaanide tarnimist Olesenile.

164. 11. oktoobril 1973 Olesenile saadetud teleksiteate kohaselt oli tarnimise katkestamise põhjuseks asjaolu, et see järelvalmitaja-edasimüüja osales 1973. aasta oktoobrikuus Taanis toimunud Dole banaanide reklaamikampanias.

165. Tarnete katkestamise järel pöördus Olesen roheline Chiquita banaanide ostmiseks asjatult Taani ülejäänud seitsme UBC määratud järelvalmitaja-edasimüüja poole ning Hamburgis asuva Scipio kontserni poole.

166. Selle tagajärjel on Olesen saanud märkimisväärset kahju müügikahjumi näol ning kaotades mittu olulist klienti, sealhulgas ka l' *Association des Coopérateurs*'i (FDB), kes ostis 50% tema banaanidest.

167. UBC ja Olesen sõlmisid 11. veebruaril 1975. aastal kokkuleppe, mille kohaselt UBC kohustus jätkama banaanitarneid Olesenile ning Olesen kohustus tagasi võtma komisjonile esitatud kaebuse.

168. Komisjon näeb selles tarnimise katkestamises, mida ei ole võimalik objektiivselt põhjendada, omavoliliseks sekkumiseks Oleseni äritegevuse juhtimisse, mis põhjustas Olesenile kahju ja mille eesmärgiks oli mõjutada UBC valmitajaid mitte müüma konkureerivate kaubamärkidega banaane või vähemalt mitte osalema nende reklaamikampaniates, ning need asjaolud tähendavad asutamislepingu artikli 86 rikkumist.

169. Hageja väitel on tema turustuspoliitika liberaalsem kui tema konkurentidel.

170. Tema järelvalmitajad võivad konkureerivate kaubamärkidega banaane müüa ja reklaamida, nende tellimusi vähendada ja tühistada ning lõpetada kaubandussuhted, kui nad seda vajalikuks peavad.

171. Oleseni juhtumit tuleb vaadelda selles kontekstis.

172. 1976. aastal, kui Olesenist oli saanud suurim Chiquita banaanide importija Taanis, avaldas ta UBC-le survet, et saada soodsama kohtlemise osaliseks võrreldes seitsme teise hageja poolt nõuetekohaselt määratud Taani valmitajaga.

173. Kui UBC keeldus seda tegemast, sai Olesenist 1969. aastal Standard Fruit Company ainuimportija-edasimüüja.

174. 1973. aastal teatas Standard Fruit pressikonverentsil, et Dole banaan tõrjub Chiquita banaani välja terves maailmas.

175. Seejärel müüs Olesen järjest vähem Chiquita banaane ning pakkus jõuliselt müügiks Dole'i banaane. Ta ei pööranud Chiquita banaanide järelvalmitamisele enam sellist tähelepanu nagu teisi kaubamärke kandvatele banaanidele.

176. Lepingu rikkumine, mis ei olnud ootamatu ja mida võis ette näha, tulenes nendest asjaoludest, millele panid punkti kaua aega kestnud läbirääkimised.

177. Lepingu rikkumist õigustas täielikult fakt, et kui ettevõtjat ründab otse tema põhikonkurent, kellel on õnnestunud ühest ettevõtja kauaaegsemast ja tähtsaimast kliendist teha oma ainuedasimüüja kogu riigis, peab ettevõtja nii enda kui konkurentsi huvides kas võitlusse astuma või sellelt siseturult kaduma.

178. Hageja lisab, et põhjendatud keeldumine müügist ei olnud kuritarvitamine, sest see ei kahjustanud tegelikku konkurentsi Taani turul, kus 1974. aasta lõpus kahe nädala jooksul langes Chiquita banaanide jaehind 40%, mida põhjustas nimelt kõnealustest asjaoludest tulenev konkurentsivõitlus.

179. Samuti väidab hageja, et Olesenile müümisest keeldumine ei kahjustanud liikmesriikidevahelist kaubandust, kuivõrd Dole'i banaane veetakse Saksamaalt ainult Hamburgi kaudu ja Chiquita banaane Bremenhaveni kaudu.

180. Seega ei tuleks neid tehinguid vaadelda mitte ühendusesisese kaubandusena, vaid kaubavahetusena Taani ja kolmandate riikide vahel, kust banaanid pärinevad.

181. Ülaltoodud põhjustel ei ole hageja väitel kõnealune müümisest keeldumine iseenesest eriline rikkumine ning seetõttu leiab hageja, et tema rikkumise tuvastamine selles küsimuses ei ole põhjendatud.

182. Neid vastuolulisi väiteid silmas pidades on soovitatav algusest peale positiivselt esile tuua, et tooteturul turgu valitsevas seisundis ettevõtja – kasutades ära tarbijale tuntud ja tarbija hinnatud kaubamärgi mainet – ei või katkestada tarneid oma kauaaegsele kliendile, kes peab kinni kaubandustavade, kui selle kliendi tellimused ei ole mingil viisil tavapärasest erinevad.

183. Selline käitumine on vastuolus asutamislepingu artikli 3 punktis f sätestatud eesmärkidega, mida täpsustatakse eeskätt artikli 86 lõigetes b ja c, sest müügist keeldumine piiraks turgu tarbijate kahjuks ja tekitaks diskrimineeriva olukorra, mis võib viia kaubanduspartneri väljatõrjumiseni asjaomaselt turult.

184. Seega tuleb välja selgitada, kas tarnete katkestamine UBC poolt 1973. aasta oktoobris oli põhjendatud.

185. Antud põhjus on toodud hageja 11. oktoobri 1973. aasta kirjas, milles ta heitis Olesenile sõnaselgelt ette osalemist ühe UBC konkurendi reklaamikampanias.

186. Hiljem lisas UBC sellele põhjendusele veel mitu muud süüdistust, nagu see, et Olesen on UBC peamise konkurendi ainuesindaja Taanis.

187. Tegemist ei olnud uue olukorraga, kuivõrd see oli saanud alguse 1969. aastal ning kindlasti ei rikutud selle puhul häid kaubandustavasid.

188. Lõppkokkuvõttes ei ole UBC toonud tarnimise katkestamise põhjenduseks mitte ühtegi asjakohast argumenti.

189. Kuigi hageja väidab õigusega, et turgu valitseva seisundi olemasolu ei saa ettevõtjalt ära võtta õigust kaitsta oma ärihuve, kui neid rünnatakse, ning et sellisele ettevõtjale peab jääma võimalus võtta meetmeid nende õiguste kaitseks, ei saa niisugust käitumist heaks kiita, kui selle tegelik eesmärk on turgu valitseva seisundi kindlustamine ja selle kuritarvitamine.

190. Isegi kui vastumeetmete võtmine on aktsepteeritav, peavad need olema proportsionaalsed ähvardava ohuga ning võtma arvesse asjassepuutuvate ettevõtjate majanduslikku tugevust.

191. Sanktsioon, milleks oli turgu valitsevas seisundis oleva ettevõtja keeldumine tarnimisest, oli liiga karm meede võrreldes sellega, mida vastava olukorra tekkimisel

võinuks mõistlikult rakendada sanktsioonina sellise käitumise puhul, mida UBC Olesenile ette heitis.

192. Tegelikult pidi UBC olema teadlik asjaolust, et sel viisil toimides hirmutaks ta oma teised järelvalmitajad-edasimüüjad kaubamärkide reklaami toetamisest ning kindlustas ühele järelvalmitajale kehtestatud sanktsiooniga veelgi oma jõupositsiooni asjaomasel turul.

193. Seetõttu on selline käitumine tõsine sekkumine väikeste ja keskmise suurusega ettevõtjate sõltumatusse oma ärisuhetes turgu valitsevas seisundis oleva ettevõtjaga ning see sõltumatus hõlmab ka õigust anda eelis konkurentide kaubale.

194. Sel juhul on niisugune käitumine mõeldus selleks, et negatiivselt mõjutada konkurentsi asjaomasel banaaniturul, võimaldades jätkata vaid nendel ettevõtjatel, kes sõltuvad turgu valitsevast ettevõtjast.

195. Hageja väidab, et tema arvates näitab banaanihinna 40-protsendine langus Taani turul seda, et Olesenile müügist keeldumine ei ole konkurentsi mõjutanud, ei saa arvestada.

196. Kõnealuse hinnalanguse põhjustas tegelikult sel ajal „banaanisõjaks“ nimetatud väga äge konkurentsivõitlus kahe rahvusvahelise kontserni, UBC ning Castle & Cooke'i vahel.

197. Hageja väidab, et tarnimisest keeldumine ei saanud kahjustada ühendusesisest kaubavahetust, sest tema arvates need banaanid, mis tulevad kolmandatest riikidest (Lõuna-Ameerikast) ja üksnes läbivad transiidina ühisturu riike enne jõudmist sellesse liikmesriiki, kus neid tarbitakse, ei ole ühendusesisese kaubanduse osa.

198. Kui see väide vastaks tõele, jääks kogu UBC kaubavahetus Euroopas kolmandate riikidega ühenduse õiguse kohaldamisalast välja.

199. Tegelikult ei saanud Olesen pärast tarnete lõpetamist Chiquita banaane Bremenhavenist osta ning pidi seetõttu importima Taani samas koguses banaane nagu enne kõnealuse meetme rakendamist.

200. Olesen oli sunnitud ostma teiste kaubamärkidega banaane väljastpoolt Taanit ning importima need Taani.

201. Lisaks sellele, kui turgu valitsevas seisundis olev ettevõtja, kelle asukoht on ühisturul, püüab turult eemale tõrjuda samal turul tegutsevat konkurenti, ei ole oluline, kas see tegevus on seotud liikmesriikidevahelise kaubandusega, kui on tõendatud, et see kõrvaldamine mõjutab konkurentsi struktuuri ühisturul.

202. Sellest tuleneb, et tarnimisest keeldumine kauaaegsele kliendile, kes ostab teise liikmesriiki edasimüümiseks, mõjutab tavalist kaubavahetust ja avaldab märgatavat mõju liikmesriikidevahelisele kaubavahetusele.

203. Seetõttu on põhjendatud otsus, et Olesenile tarnete jätkamisest keeldumisega on UBC rikkunud asutamislepingu artiklit 86.

2. jagu – Hinnapoliitika

Lõige 1. Diskrimineerivad hinnad

204. Kõik UBC poolt asjaomasel turul Chiquita nimetuse all turustatavad banaanid pärinevad samast geograafilisest piirkonnast, tegemist on sama sordi („Cavendish-Valery“) banaanidega, mille kvaliteet on peaaegu ühesugune.

205. Banaanid lossitakse kahes sadamas, Rotterdams ja Bremenhavenis, kus 20-kilogrammise banaanikasti lossimiskulud erinevad vaid mõne dollarisendi võrra, ning müüakse edasi ühesugustel müügi- ja maksetingimustel (välja arvatud Scipio ja Iirimaa), kui need on laaditud ostja veoautodesse või vagunitesse, kasti hind jääb üldjuhul 3 ja 4 dollari vahele; vaid 1974. aastal tõusis hind 5 dollarini.

206. Transpordikulud lossimissadamatest kuni järelvalmitamispaikadesse ning võimalikud ühise toolitariifistiku määrade alusel arvutatud tollimaksud tasub ostja, välja arvatud Iirimaa.

207. Sellises olukorras võiks eeldada, et kõikidele klientidele, kes lähevad Rotterdami ja Bremenhavenisse oma tarneid kätte saama, pakub UBC Chiquita banaane ühesuguse müügihinna eest.

208. Komisjon süüdistab hagejat, et too nõuab iga nädal oma kaubamärgi all müüdavate banaanide eest ilma objektiivse põhjuseta müügihinda, mis erineb märkimisväärselt sõltuvalt sellest, millises liikmesriigis kliendid on asutatud.

209. Sellist erinevate hindade poliitikat lähtuvalt sellest, millisele liikmesriigile banaanid on määratud, on kohaldatud Saksamaa Liitvabariigi, Madalmaade ja BLMi klientidele vähemalt alates 1971. aastast, 1973. aastal laiendati seda hinnapoliitikat Taani ning 1973. aasta novembris Iirimaa klientidele.

210. Iganädalased registreeritud maksimaalsed erinevused sihtriigiti ulatusid 1971. aastal keskmiselt 17,6 protsendini, 1972. aastal 11,3 protsendini, 1973. aastal 14,5 protsendini ja 1974. aastal 13,5 protsendini.

211. Kõige suuremad iganädalased erinevused (ühe kasti kohta) olid Saksamaa ja BLMi klientide vahel:

- 1971. aastal 32% ja 37%,
- 1972. aastal 21% ja 30%,
- 1973. aastal 18% ja 43%,
- 1974. aastal 25% ja 54%

ning Taani ja BLMi ja Madalmaade klientide vahel:

- 1973. aastal 24% ja 54%,
- 1974. aastal 16% ja 17%.

212. Belgia klientidelt küsitud hind oli keskmiselt 80% võrra kõrgem kui Iirimaa klientide poolt makstud hind.

213. Kõige suurem hinnaerinevus on 138% Rotterdami tarnehinna ja FOR Bremerhaveni tarnehinna vahel, Rotterdami hinda nõuab UBC oma Iirimaa klientidelt ning FOR Bremerhaveni hinda oma Taani klientidelt, mis tähendab, et Taani klientide makstud hind ületas 2,38 korda Iirimaa klientide makstava hinna.

214. Komisjon käsitleb neid asjaolusid valitseva seisundi kuritarvitamisena seetõttu, et UBC on rakendanud võrdväärsete tehingute puhul erinevaid tingimusi, pannes kaubanduspartnerid sellega ebasoodsasse konkurentsiolekorda.

215. Hageja väidab, et tema hindu määrab turg ning seetõttu ei saa olla tegemist diskrimineerivate hindadega.

216. Lisaks sellele ulatusid banaanihinna erinevused eri liikmesriikide turgudel 1975. aastal vaid 5 protsendini.

217. Iganädalane hind kalkuleeritakse selliselt, et see kajastaks võimalikult täpselt eeldatavat küpse banaani turuhinda iga konkreetse liikmesriigi turul järgmisel nädalal.

218. Hinna määrab kindlaks Rotterdami juhtkond arutelude ja läbirääkimiste järel hageja kohalike esindajatega ning valmitajad-edasimääjad on sunnitud arvesse võtma eri riikides valitsevat erinevat konkurentsiolekorda.

219. Selle hinna objektiivseks põhjenduseks on keskmine prognoositav turuhind.

220. Tegelikult on hinnaerinevuste põhjuseks sellised kõikuvad turutegurid nagu näiteks ilmastik, sesoonselt konkureerivata puuviljade kättesaadavus, puhkused, streigid, riiklikud meetmed, omavääringu nimiväärtus.

221. Kokkuvõtteks, komisjon on palunud hagejal võtta asjakohaseid meetmeid ühtse banaanituru loomiseks, kuigi komisjon ise ei ole suutnud seda teha.

222. Hageja väidab, et niikaua kui ühenduse institutsioonid ei ole loonud ühtse banaanituru mehhanismi ja paljud turud jäävad siseriiklikeks ning reageerivad individuaalsete pakkumise/nõudluse olukordadele, ei ole võimalik vältida hinnaerinevusi nende turgude vahel.

223. UBC antud vastustest komisjoni teabenõudele (14. mai, 13. septembri, 10. ja 11. detsembri 1974. aasta ja 13. veebruari 1975. aasta kirjad) ilmneb, et UBC nõuab oma klientidelt Chiquita kaubamärgi all müüdavate banaanide eest igal nädalal erinevat müügihinda, mis sõltub liikmesriigist, kus kliendid banaane valmitavad ja edasi müüvad, vastavalt määradele, millele komisjon on tähelepanu juhtinud.

224. Hinnaerinevused võivad mõnel nädalal ulatuda 30–50 protsendini, isegi kui tehingute kohaselt tarnitavad tooted on võrdväärsed (erandiks on Scipio kontsern: käesoleva tähelepaneku kohaselt müüakse Scipio valmitatud banaane sama hinnaga kui sõltumatute järelvalmitajate omi).

225. Tegelikult lastitakse UBC müüdavad banaanid kõik samadele laevadele, need lossitakse sama hinna eest Rotterdamis või Bremenhavenis ning hinnaerinevused puudutavad sama sorti banaanide peaaegu samasuguseid koguseid, mis on valmitatud sama küpsusastmeni, on samaväärse kvaliteediga ning mida müüakse sama Chiquita kaubamärgi all samadel müügi- ja maksetingimustel ostja enda transpordivahenditele laadimiseks, kusjuures ostjad peavad maksma tollimaksud ja muud maksud ning kandma transpordikulud nendest sadamatest kauba äravedamiseks.

226. Sellist diskrimineerivat hinnapoliitikat on UBC kohaldanud Saksamaa Liitvabariigi, Madalmaade ja BLMi klientide suhtes alates 1971. aastast, seda laiendati 1973. aasta alguses Taani ja 1973. aasta novembris Iirimaa klientidele.

227. Kuigi ühtse banaanituru rajamine ei ole hageja ülesanne, võib tema eesmärk olla võtta ainult seda, „mida turg võimaldab“, kui see vastab turu reguleerimise ja koordineerimise eeskirjadele, mis on sätestatud asutamislepinguga.

228. Kui on arusaadav, et transpordikulude, riiklike maksude, tollimaksude, töötajate palkade, turustamistingimuste, valuutakursside ja konkurentsitiheduse erinevused võivad liikmesriigiti väljenduda erinevates jaemüügihindades, siis järelikult on need tegurid, mida UBC peab arvesse võtma vaid piiratud ulatuses, sest tema müüb samas kohas alati ühte ja sama toodet järelvalmitajatele-edasimüüjatele, kes - üksi - kannavad tarbijaturuga seotud riske.

229. Pakkumise ja nõudluse mõju tuleks eeskätt võtta arvesse ainult etappides, kus see on tegelikult olemas.

230. Turumehhanismi on negatiivselt mõjutatud, kui hinna arvutamisel on üks turuetapp välja jäetud ning arvesse on võetud küll pakkumise ja nõudluse seaduspära müüja ja lõpptarbija vahel, mitte aga müüja (UBC) ja ostja vahel.

231. Seega sai UBC tänu oma turgu valitsevale seisundile ja kohalike esindajate antud informatsioonile kehtestada vaheostjale oma müügihinna. See hind ja ka „iganädalased eraldatud kvoodid“ määratakse kindlaks ja tehakse kliendile teatavaks alles neli päeva enne banaaniaeva randumist.

232. Need diskrimineerivad hinnad, mis vastavalt asjaoludele liikmesriigiti varieerusid, olid suureks takistuseks kaupade vabale liikumisele ning nende mõju tugevdas veelgi tingimus, mis keelas roheliste banaanide müügi, ja tellitud tarnekoguste vähendamine.

233. Sel viisil soodustati kunstlikult liikmesriikide turgude eraldatust eri hinnatasanditel ning loodi teatavatele järelvalmitajatele-edasimüüjatele ebasoodsam konkurentsipositsioon võrreldes sellega, mis neil moonutamata konkurentsi puhul oleks pidanud olema.

234. Seega oli erinevate hindade poliitika, mis võimaldas UBC-l kehtestada oma kaubanduspartneritele võrdväärsete tehingute puhul erisuguseid tingimusi, pannes kaubanduspartnerid ebasoodsasse konkurentsiolukorda, turgu valitseva seisundi kuritarvitamine.

Lõige 2. Ebaõiglased hinnad

235. Komisjoni hinnangul on UBC kuritarvitanud oma turgu valitsevat seisundit ka sellega, et nõudis Saksamaa (välja arvatud Scipio kontsern), Taani, Madalmaade ja BLMi klientidelt ebaõiglasi hindu, mis komisjoni hinnangul on „liialt kõrged, arvestades tarnitud toote majanduslikku väärtust“.

236. Asjaomase turu jaotamise poliitika võimaldas UBC-l nõuda Chiquita banaanide eest tõhusa konkurentsi eest kaitstud hindu, mis, arvestades, et banaan on laialdaselt tarbitav toiduaine, on sageli märkimisväärselt erinev ning mida ei saa objektiivselt põhjendada.

237. Nende erinevuste vaatlusel ilmneb, et kõige kõrgemad hinnad on kõige madalamate hindadega võrreldes liialt kõrged, seda enam, et ka need kõige madalamad hinnad on ikkagi kasumlikud.

238. Pärast UBC 10. detsembri 1974. aasta kirja leidis komisjon ilma UBC kulude struktuuri analüüsimata, et kontrollhindadena tuleb käsitleda Iirimaa klientidele pakutavaid hindu ning et erinevused UBC poolt Rotterdams kasutatavate Dublini CIF-

hindadega ning teiste Rotterdami või Bremenhaveni FOR hindadega on seotud kasumitega, mille suurusjärk on võrreldav hindade erinevusega.

239. UBC poolt Saksamaa (välja arvatud Scipio kontsern), Taani, Madalmaade ja BLMi klientidele kehtestatud hinnad on märkimisväärselt kõrgemad, mõnikord isegi enam kui 100% kõrgemad kui Iirimaa klientidelt nõutavad hinnad ning annavad UBC-le väga suurt kasumit, mis on tarnitud toote majanduslikku väärtust arvesse võttes ülemäära kõrge.

240. Eelnevate märkuste olulisust suurendab veelgi asjaolu, et Chiquita banaanide ja kaubamärgita banaanide hinnavahe on ligikaudu 20–40%, samas kui viimaste kvaliteet on ainult natuke madalam kaubamärgiga banaanide omast, samuti asjaolu, et kaubamärgita banaanide ja UBC konkurentide müüdavate samaväärse kvaliteediga kaubamärgita banaanide hind on madalam, kuigi need ettevõtjad töötavad kasumiga.

241. Sellist olukorda silmas pidades peab komisjon õigeks UBC poolt asjaomasel turul, välja arvatud Iirimaa, klientidele kehtestatud hinnataseme alandamist vähemalt 15% võrra, kuivõrd praegu nõutavad ebaõiglased hinnad on turgu valitseva seisundi kuritarvitamine UBC poolt.

242. Hageja ei nõustu komisjoni väitega ja juhib tähelepanu banaanide väga madalale hinnale bannaniketi kõikides etappides, tuues näiteks Saksamaale imporditud banaani hinna, mis 1956. aastal oluks 697 Saksa marka tonnist ning mis langes 1973. aastaks 458 Saksa margale tonnist, mis tähendab tegelikkuses 50-protsendilist hinnalangust.

243. Komisjoni argument tõendamaks, et UBC nõuab liiga kõrgeid hindu, on hageja väitel vale, sest põhineb 10. detsembri 1974. aasta kirjal, milles väidetakse, et „UBC müüs Iirimaa valmitajatele banaane hinnaga, mis võimaldab talle oluliselt väiksema kasumimarginaali kui mõnedes teistes liikmesriikides“; selle enne hageja majandusaasta lõppu 31. detsembril 1974 sõnastatud väite on hageja juba kahel korral vaidlustanud ning hagiavaldusele lisatud dokumendist ilmneb, et Iirimaa nõutud hinnad põhjustasid UBC-le kahjumi.

244. Et arvutada välja kasum, mis on saadud ülejäänud asjaomasel turul ja eelnevate aastat jooksul, kui nõutud hinnad ei võimaldanud 1970. aastast kuini 1974. aastani (kaasa arvatud) saada asjaomasel turul mingit kasumit, on komisjon meelevaldselt lähtunud hindadest, mida nõuti Iirimaa mõne kuu jooksul selleks, et saavutada juurdepääs Iirimaa turule, mis 1974. aastal hõlmas vaid 1,6% asjaomasele turule imporditud banaanide kogumahust.

245. Hageja väitel on kaubamärgiga ja kaubamärgita banaanide vaheline hinnaerinevus põhjendatud, sest banaanide korjamisest kuni tarbijale müümiseni rakendatud erimeetmed põhjendavad seda erinevust piisavalt.

246. Hageja püüab tõendada teisel viisil, et Chiquita banaanide ja teiste kaubamärkide all turustatavate banaanide kvaliteedis on tõeline vahe ning et see põhjendab keskmiselt 7,4% suurust hinnavahet aastatel 1970–1974.

247. Korraldus langetada oma hindu 15% võrra tundub hagejale arusaamatuna, kuivõrd tegemist on hindadega, mis muutuvad igal nädalal kogu asjaomasel turul, samuti ei ole selline nõue täidetav, kuivõrd hinna sellisel määral langetamise tõttu peaks ta müüma konkurentidega võrreldes kõrgema kvaliteediga banaane madalama hinnaga kui konkurendid nõuavad oma banaanide eest.

248. Turgu valitsevas seisundis ettevõtja poolt otseselt või kaudselt ebaõiglaste ostu- või müügihindade dikteerimine on kuritarvitamine, mille vastu võib asutamislepingu artikli 86 alusel meetmeid võtta.

249. Seetõttu on soovitatav uurida, kas turgu valitsevas seisundis olev ettevõtja on sellest seisundist tulenevaid eeliseid kasutanud kasumi saamiseks, mida tal ei oleks olnud võimalik saada tavapärase ja piisavalt tõhusa konkurentsi tingimustes.

250. Sellisel juhul oleks liiga kõrge hinna nõudmine, millel puudub loogiline side tarnitud toote majandusliku väärtusega, turgu valitseva seisundi kuritarvitamine.

251. Liiga kõrge hinna võiks muuhulgas objektiivselt kindlaks määrata, kui seda oleks võimalik arvutada kõnealuse toote müügihinna tema omahinnaga võrreldes, sellest võrdlusest ilmneks, kui suur on selle toote kasumimarginaal; kuid komisjon ei ole seda siiski teinud, kuna ta ei ole analüüsinud UBC kulude struktuuri.

252. Seetõttu on küsimused, mis tuleb kindlaks teha, järgmised: kas tegelikult tekkinud kulude ja tegelikult nõutud hinna vahe on liiga suur; jaatava vastuse korral tuleb uurida, kas kehtestatud hind on ebaõiglane iseenesest või võrreldes konkureerivate toodetega.

253. Toote ebaõiglase hinna kriteeriumide kindlaksmääramiseks on majandusteaduses välja töötatud ka mitmeid muid meetodeid.

254. Võttes arvesse paratamatuid ja mõnikord märkimisväärseid raskusi omahinna kindlaksmääramisel, mis võib hõlmata kaudsete kulude ja üldkulude meelevaldset jaotust ning mille puhul võib esineda olulisi eripärasid sõltuvalt ettevõtja suurusest, eesmärgist, organisatsiooni keerukusest, territoriaalsest ulatusest, toodangu ühtlusest või mitmekesisusest, filiaalide arvust ja integreerituse astmest, tundub, et banaanide omahinna kindlaksmääramine ei põhjusta ületamatuid raskusi.

255. Antud juhul ilmneb 10. veebruari 1975. aasta Ühinenud Rahvaste Organisatsiooni kaubanduse ja arengu konverentsi raames tehtud uuringust, et banaanide tootmise, pakendamise, transpordi, turustamise ja müügisüsteemi struktuur võimaldab selle

puuvilja ligikaudsed tootmiskulud välja arvutada ning sedakaudu ka kindlaks teha, kas selle müügihind järelvalmitajatele-edasimüüjatele oli liiga kõrge.

256. Komisjon oli vähemalt kohustatud nõudma UBC-lt kõikide tootmiskulusid määravate andmete esitamist.

257. Esitatud dokumentide sisu õigsuse võinuks küll panna kahtluse alla, kuid see olnuks tõendamise küsimus.

258. Komisjon põhjendab liiga kõrgete hindade seisukohta eri liikmesriikides nõutud hindade erinevusega, mis komisjoni arvates on ülemäära suur, ja eespool vaadeldud diskrimineerivate hindade poliitikaga.

259. Oma põhjenduste aluseks võttis komisjon hageja 10. detsembri 1974. aasta kirja, milles nenditakse, et kasumimarginaal, mille saavad Iirimaa valmitajad banaanide müümisel, oli märkimisväärselt väiksem kui mõnes teises liikmesriigis, ning järeldas sellest, et summa, mille võrra tegelikud FOR Bremerhaveni ja Rotterdami hinnad ületavad tarneklausliga CIF Dublin tarnitud Rotterdamis Iirimaa klientidele müüdüd banaanide hinna, peab olema sama suurusjärgu kasum.

260. Tuvastades, et teiste liikmesriikide järelvalmitajatele-edasimüüjatele kehtestatud hinnad olid märkimisväärselt kõrgemad, mõnikord isegi üle 100% kõrgemad Iirimaa klientide omadest, leidis komisjon, et UBC sai väga suurt kasumit.

261. Sellest olenemata ei ole komisjon kõnealuse põhjenduse puhul arvesse võtnud mitut UBC saadetud kirja, millele oli lisatud konfidetsiaalne dokument, milles lükatakse ümber 10. detsembri 1974. aasta kirjas mainitud tähtajad ja teatatakse, et Iirimaa nõutud hinnad tõid kahjumit.

262. Hageja lisab veel, et asjaomasel turul kasutatud hinnad ei ole tal võimaldanud viimase viie aasta jooksul kasumit saada, välja arvatud 1975. aastal.

263. Nende hageja väidete kohta ei ole ühtegi raamatupidamisdokumenti, mis tõendaks UBC kontserni konsolideeritud aastaaruannet ega isegi mitte konsolideeritud aastaaruannet asjaomase turu kohta.

264. Kuigi UBC esitatud andmetes (eeskätt ülalnimetatud dokumendis, milles ilma tõsiseltvõetavat tõendusmaterjali esitamata räägitakse Iirimaa turul 1974. aastal kantud nn kahjumist) võib kahelda, peab komisjon siiski tõendama, et hageja nõudis ebaõiglasi hindu.

265. Kuivõrd komisjon ei ole UBC vastuväiteid veenvalt ümber lükanud, tundub, et komisjoni poolt ülemääraselt kõrgete hindade tõestuseks kasutatav arvestusmetoodika ei

ole täiesti asjakohane ning et selles konkreetses punktis jääb kõlama kahtlus, mida tuleb tõlgendada hageja kasuks, seda enam, et banaanihind asjaomasel turul ei ole tõusnud ligikaudu 20 aasta jooksul.

266. Kuigi vastab tõele, et Chiquita banaanide hind erineb UBC peamiste konkurentide banaanide hinnast ligikaudu 7%, ei ole kõnealust erinevuse määra vaidlustatud ning seda ei saa automaatselt pidada ülemääraselt suureks ja seega ebaõiglaseks.

267. Neil asjaoludel ilmneb, et komisjon ei ole esitanud piisavalt tõendeid faktiliste asjaolude ja hinnangute kohta, mille põhjal ta tegi otsuse, et UBC on süüdi banaanide ebaõiglase müügihinna otseses või kaudses kehtestamises.

268. Seetõttu tuleb otsuse artikli 1 punkt c tühistada.

III peatükk – Menetluse seaduslikkus

1. jagu – Kaebus nõuetekohase menetluse rikkumise kohta

269. Hageja kaebab haldusmenetluse kiiruse üle, samuti oluliste vigade üle vastuväidetes, millele ta juhtis komisjoni tähelepanu ning mida ei ole parandatud, näiteks seoses Irimaal teenitud väidetava kasumiga, et teatavate, näiteks ebaõiglasi hindu puudutavate süüdistuste põhjendused olid liiga napid või mitmeti mõistetavad, ning et ta leiab, et komisjoni käitumine rikub nõuetekohase menetluse põhimõtet.

270. Komisjoni 25. juuli 1963. aasta määruse nr 99/63 artiklis 11 on märgitud, et „komisjon võtab arvesse ... märkuste ettevalmistamiseks vajalikku aega“ ning et „tähtajad ei tohi olla lühemad kui kaks nädalat“. [Määrust on tsiteeritud mitteametlikus tõlkes.]

271. Haldusmenetlus algatati 19. märtsil 1975. aastal, pärast ligikaudu aasta kestnud eeluurimist.

272. UBC-l oli kaks kuud aega (11. aprillist 1975 kuni 12. juunini 1975) oma seisukohtade esitamiseks ning UBC ise taotles suulist arutamist, mis toimus 24. juunil 1975 nõukogu 6. veebruari 1962. aasta määruse nr 17 artikli 19 lõike 2 kohaselt.

273. Neist kuupäevadest ilmneb, et menetlus toimus ettenähtud tähtaja jooksul ning et kriitika menetlusega kiirustamise kohta ei ole asjakohane.

274. Mis puudutab väidet, et põhjendav osa ei vasta nõuetele, siis määruse nr 99/63 artiklis 4 on sätestatud, et komisjon käsitleb oma otsuses ainult neid vastuväiteid, mille kohta ettevõtjatel oli võimalus oma seisukohti esitada.

275. Vastuväidete osa vastab nõuetele, kuna selles on tõepoolest lühidalt, kuid selgelt esitatud põhifaktid, millele komisjon tugineb.

276. Oma 19. märtsi 1975. aasta teatises esitas komisjon selgelt põhifaktid, millel esitatud vastuväited põhinevad, ning näitas, millises ulatuses on UBC turgu valitsevas seisundis ja mil määral on ettevõtja seda kuritarvitanud.

277. Seetõttu ei ole võimalik täheldada, et komisjoni läbiviidava menetluse käigus oleks rikutud nõuetekohase menetluse põhimõtet.

278. Muud vastuväited on seotud kohtuasja sisuga.

279. Seega ei ole kõnealune kaebus põhjendatud.

2. jagu – Hageja esitatud kahju hüvitamise nõue

280. Hageja kaebab, et komisjoni suhtumine menetluse läbiviimise ajal on olnud erapoolik.

281. Selle kaebuse põhjenduseks toob hageja välja järgmised asjaolud – komisjoni väljatoodud hinnaerinevuste suurendamine, hageja väitel ebatäpne kirjeldus UBC poolt Irimaa turul saavutatud majandusedu kohta, FAO tehtud banaanide ja suvepuuviljade konkurentsi uuringu eksitav esitamine, väide selle kohta, et transportida on võimalik vaid rohelisi banaane ning Olesenile tarnete vähendamise ebaõige esitamine.

282. Nende kaebuste uurimine on kohtumenetluse sisulise poole ülesandeks, pooled on saanud neis küsimustes oma seisukohad põhjalikult ette valmistada.

283. Ei ole alust väita, et komisjon mainis neid küsimusi tendentslikult.

284. Hageja väidab, et ta on kandnud mittevaralist kahju seetõttu, et komisjoni esindaja on enne otsuse tegemist teinud ajakirjandusele UBC kaubandustegevuse kohta halvustavaid märkusi, kõnealuseid märkusi on tsiteeritud ülemaailmse levikuga pressis ning nendest jäi mulje, et väidetavad rikkumised on tõendatud, samas kui asjassepuutuvad isikud ei olnud veel enda kaitseks seisukohti esitanud.

285. Seetõttu ei saanud komisjon väidetavalt enam faktilisi asjaolusid ega hageja esitatud väiteid erapooletult hinnata.

286. Kohtutoimikus ei leitud midagi, mis annaks alust arvata, et vaidlustatud otsust ei oleks vastu võetud või et selle sisu oleks olnud teistsugune juhul, kui kõnealuseid avaldusi, mis iseenesest on kahetsusväärsed, ei oleks tehtud.

287. Mitte miski ei anna tunnistust sellest, et komisjoni käitumine oleks tavapärasele menetlusviisile negatiivset mõju avaldanud.

288. Seetõttu tuleb jätta komisjoni vastu esitatud kahju hüvitamise nõue rahuldamata.

IV peatükk – Karistused

289. Komisjon lähtus UBC toimepandud nelja rikkumise eest ühe miljoni arvestusühiku suuruse trahvi määramisel sellest, et UBC on „toiminud vähemalt hooletult“ ning võttis arvesse rikkumiste raskust, kestust ja ettevõtja suurust.

290. Rikkumise raskust arvestades asetaskomisjon rikkumise selle majanduslikku ja õiguslikku konteksti ning arvestas rikkumiste omavahelist seost ning tagajärgi, mis olid ilmses vastuolus turgude lõimimisega seotud eesmärkidega, ning võttis samuti arvesse asjaolu, et banaan on laialt tarbitav toode.

291. Rikkumise kestuse kohta leidis komisjon, et roheliste banaanide müügikeeldu tuleb arvesse võtta vaid ajavahemikul 1967. aasta jaanuarist kuni 15. novembrini 1968. aastal, kuni UBC teatas komisjonile Madalmaade jaoks kehtestatud müügitingimused.

292. Sellest tuleneb, et UBC tegevus, mis jääb aega pärast 15. novembrist 1968 ja mida kõnealune teatamine hõlmab, ei ole enam seotud hooletu käitumisega ning selle eest ei määratud trahvi.

293. Lisaks sellele võttis komisjon 5. aprilli 1976. aasta ajutiste meetmete võtmise menetluse järel teadmiseks, et vaidlusalust punkti on muudetud, leides ikkagi, et sekkuda oleks tulnud varem.

294. Komisjon on seisukohal, et Chiquita banaanide tarned Olesenile katkestati ajavahemikul 10. oktoobrist 1973 kuni 11. veebruarini 1975, seejuures võttis komisjon teadmiseks, et UBC lõpetas selle rikkumise omal algatusel.

295. Hinnapoliitikat on kohaldatud UBC Saksamaa, Madalmaade ja BLMi klientide puhul vähemalt alates 1971. aastast, Taani klientide puhul alates 1973. aasta jaanuarist ning Iirimaa puhul jaoks alates 1973. aasta novembrist.

296. Lõpuks on komisjoni andmetel trahvisumma määratud ühe miljoni arvestusühiku suuruses summas UBC aastase kogukäibe alusel, mis on ligikaudu kaks miljardit dollarit ning banaanimüügi aastakäive asjaomasel turul viiskümmend miljonit dollarit, ning hinnapoliitika tagajärjel saadud kõrge kasumi alusel.

297. Lisaks UBC kohustamisele lõpetada kõnealused rikkumised, kui ettevõtja ei ole neid juba omal algatusel lõpetanud, kohustas komisjon UBC-d teatama hiljemalt 1. veebruaril 1976 roheliste banaanide keelu kaotamisest kõikidele oma Saksamaal, Taanis, Irimaal, Madalmaades ja BLMis tegutsevatele järelvalmitajatele-edasimüüjatele ning teatama komisjonile kaks korda aastas kahe aasta jooksul kõnealuste riikide klientide jaoks möödunud poolaasta jooksul kasutusel olnud müügihinnad.

298. Hageja väitel ei olnud ta teadlik oma turgu valitsevast seisundist ja veelgi enam, et ta seda seisundit kuritarvitas, liiatigi oli Euroopa Kohtu kohtupraktikas siiani valitseva seisundi mõistet kasutatud monopolide puhul, kes kontrollisid märkimisväärset turuosa.

299. UBC on ettevõtja, kellel tänu pikaajalisele tegevusele rahvusvahelise ja siseriikliku kaubanduse alal on eriteadmised konkurentsioiguses ja kogemused selle karmi rakendamise kohta

300. Luues sellise kaubandussüsteemi, mis hõlmab roheliste banaanide müügikeeldu, diskrimineerivaid hindu, tarneid, mille maht on väiksem kui esitatud tellimused, kuşjuures selle süsteemi eesmärk oli saavutada siseriiklike turgude range eraldamine, võttis UBC meetmeid, mille kohta ta teadis või pidi teadma, et tegemist on asutamislepingu artikli 86 sätete rikkumisega.

301. Seetõttu on täiesti õigustatud komisjoni seisukoht, et UBC selliste rikkumiste puhul on tegemist vähemalt hooletusega.

302. Määratud trahv ei ole ebaproportsionaalne rikkumise raskust ja kestust (ning ettevõtja suurust) arvestades.

303. Samas tuleb arvesse võtta otsuse osalist tühistamist ning vähendada seetõttu komisjoni määratud trahvisummat.

304. Põhjendatud on trahvisumma vähendamine 850 000 (kaheksasaja viiekümne tuhande) arvestusühikuni, mis tuleb maksta ühenduses asutatud hagejast ettevõtja asukohariigi vääringus, seega jääb trahvisummaks 3 077 000 Hollandi kuldnat (kolm miljonit seitsekümmend seitse tuhat Hollandi kuldnat).

Kohtukulud

305. Kohtu kodukorra artikli 69 lõike 2 kohaselt on kohtuvaidluse kaotanud pool kohustatud hüvitama kohtukulud, kui seda taotleb pool, kelle kasuks otsus tehti.

306. Sama artikli lõike 3 kohaselt võib kohus juhul, kui mõlemad pooled kaotavad kohtuvaidluse mõnes või teatavates punktides või erakorraliste asjaolude korral otsustada, et pooled hüvitavad oma kohtukulud täiel määral või osaliselt ise.

307. Põhikohtuasja kohtukulude puhul tuleb arvesse võtta, et komisjon kaotas kohtuvaidluse hagejale esitatud süüdistuse ühes punktis, kuivõrd komisjoni otsuse vastav osa tühistati.

308. Seetõttu kannavad pooled oma kohtukulud ise.

309. Lisaks sellele kannavad pooled ise ka ajutiste meetmete kohaldamise menetluse kulud.

Esitatud põhjendustest lähtudes

EUROOPA KOHUS

otsustab:

1. Tühistada komisjoni 17. detsembri 1975. aasta otsuse „IV/26.699“ (EÜT, L 95, 9.4.1976, lk 1 jj) artikli 1 punkt c.

2. Vähendada UBC-le määratud trahvisummat 850 000 (kaheksasaja viiekümne tuhande) arvestusühikuni, mis tuleb maksta ühenduses asutatud hagejast ettevõtja asukohariigi vääringus, seega jääb trahvisummaks 3 077 000 Hollandi kuldnat (kolm miljonit seitsekümmend seitse tuhat Hollandi kuldnat).

3. Ülejäänud osas jätta hagi läbi vaatamata.

4. Pooled kannavad ise oma kohtukulud, sealhulgas ka ajutiste meetmete kohaldamise menetluse kulud.

Kutscher

Sørensen

Bosco

Donner

Mertens de Wilmars

Mackenzie Stuart

Touffait

Kuulutatud avalikul kohtuistungil 14. veebruaril 1978 Luxembourgis.

Kohtusekretär

President

A. Van Houtte

H. Kutscher