II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 19 dicembre 1984

concernente una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/26.870 – Importazioni di alluminio dall'Europa dall'Est)

(I testi in lingua francese, inglese, italiana, olandese e tedesca sono i soli facenti fede)

(85/206/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare gli articoli 3 e 5,

vista la notifica, ai sensi dell'articolo 4 del regolamento n. 17, effettuata nel 1970,

vista la decisione della Commissione, del 16 agosto 1978, di avviare una procedura nel caso in oggetto, dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il loro punto di vista relativamente agli addebiti su cui essa si basa, conformemente alle disposizioni dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e a quelle del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle condizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2 del regolamento n. 17 del Consiglio [2],

considerando quanto segue:

[1] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

[2] GU n. 127, del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

I. I FATTI

1. Gli accordi

1.1. *Introduzione*

Gli accordi oggetto della presente procedura erano intesi a limitare le vendite di alluminio primario e di altri eventuali tipo d'alluminio da parte degli organismi per il commercio estero dell'Unione Sovietica, della Polonia, dell'Ungheria, della Cecoslovacchia e della Repubblica democratica tedesca ad un gruppo di produttori occidentali di alluminio primario. In cambio degli acquisti di lingotti di alluminio primario effettuati dalle parti occidentali, gli organismi per il commercio estero dal 1963 al 1976 si impegnarono, con alcune limitate eccezioni, a non vendere alluminio (lingotti, rottami, alluminio secondario o prodotti semilavorati) ad altri eventuali acquirenti occidentali. Il funzionamento degli accordi ha interessato l'intera industria dell'alluminio primario della CEE e gran parte di quella dell'Europa occidentale ed ha inciso sulla politica delle esportazioni della CEE, dei paesi dell'EFTA, degli Stati Uniti d'America e del Sudamerica comportando, altresì, la deviazione del traffico di alcune tonnellate di lingotti dalla CEE verso la Turchia ed il Giappone.

A decorrere dal 1963, dapprima una società inglese, Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd, e successivamente la sua filiale svizzera, Brandeis Goldschmidt and Co. AG [3], stipularono una

[3] A meno che non sia necessario un riferimento distinto, queste due società verranno chiamate in prosieguo «Brandeis Goldschmidt».

serie di accordi di acquisto con gli organismi per il commercio estero Raznoimport (1), Impexmetal (2), Metalimpex (3), Kerametal (4) ed Intrac (5). Anche Eisen und Metall Aktiengesellschaft, una società tedesco-occidentale concluse un accordo di acquisto con Intrac. Una serie corrispondente di accordi di vendita fu conclusa con le società Brandeis e Eisen und Metall, da un lato, e alcuni produttori di alluminio primario, dall'altro: tali accordi di vendita dettavano le condizioni per la rivendita di tutte le quantità fornite in base agli accordi di acquisto. A corollario di tali accordi furono stipulati altri accordi e pratiche concordate.

1.2. *Le parti*

1.2.1. Per motivi di praticità, le società che hanno partecipato agli accordi sia direttamente, tramite gli acquisti dalle società del gruppo Brandeis o Eisen und Metall, sia indirettamente, ricevendo le spedizioni di metallo proveniente dall'Est, senza contratto con gli acquirenti nominati, sono elencate nell'appendice 1; tutte sono produttrici di alluminio primario e, per la maggior parte, integrate verticalmente in maggior o minor misura (vedi punto 5.1).

1.2.2. Le due società Brandeis commerciano in metalli non ferrosi e Brandeis Goldschmidt Ltd è un membro a pieno titolo della Borsa metalli di Londra.

1.2.3. Le parti dell'Europa orientale sono gli organismi per il commercio estero cui è affidata l'esportazione dell'alluminio; ciascuno di essi ha personalità giuridica distinta dallo Stato nel quale ha sede (6).

(1) Vsesojuznoje Importno-Exportnoje Objedinenije «Raznoimport» (URSS).

(2) Centrala Importowo-Eksportowa «Impexmetal», Przedsiebiorstwo Panstwowe (Poland).

(3) Metalimpex Hungarian Trading Company for Steel and Metals (Hungary).

(4) Kerametal Foreign Trade Co Ltd (Czechoslovakia).

(5) Intrac Handelsgesellschaft mbH (DDR).

(6) La personalità giuridica di Raznoimport viene confermata nel suo statuto. L'articolo 13 dei Principi di diritto civile (legge dell'Unione Sovietica n. 525 dell'8. 12. 1961) afferma che lo Stato non è responsabile per le obbligazioni degli enti statali dotati di personalità giuridica.

Impexmetal è un'impresa pubblica (przedsiebiorstwo panstwowe) che a norma della legislazione polacca ha una personalità giuridica distinta da quella dello Stato polacco.

Metalimpex, nella sua qualità di società per il commercio estero ha una personalità giuridica distinta da quella dello Stato e risponde delle proprie obbligazioni unicamente nei limiti del capitale (articolo 31, paragrafi 1, 2 e 3 del Codice civile ungherese).

Kerametal costituisce, a norma della legislazione cecoslovacca, un'entità distinta dallo Stato e in base all'articolo 11 della legge n. 119 del 1948 risponde delle proprie obbligazioni nei limiti del proprio capitale, mentre a tale responsabilità è completamente estraneo lo Stato.

Intrac ha, come indica il suo nome, una responsabilità limitata.

1.2.4. La European Primary Aluminium Association (EPAA) gode della personalità giuridica in base alla legislazione della Repubblica federale di Germania; detta società venne fondata nel 1969 allo scopo, dichiarato nell'atto costitutivo, di promuovere gli interessi comuni dell'industria dell'alluminio primario. La EPAA ha come sede centrale statutaria la Aluminium Zentrale di Düsseldorf. All'epoca della sua fondazione, tutti i suoi membri, elencati come membri fondatori nell'appendice 1, erano acquirenti di alluminio in base agli accordi Brandeis. Gli unici produttori occidentali che aderivano agli accordi Brandeis senza essere membri dell'EPAA erano Nippon Light Metals (NLM) e Alugasa. NLM non era una società europea e non produceva alluminio primario in Europa, mentre Alugasa era una filiale di un membro esistente [Pechiney-Ugine-Kuhlmann (PUK)]. Nessuna delle due società, a norma dell'articolo 5, punto 1, dell'atto costitutivo dell'EPAA, poteva essere membro dell'associazione.

1.3. *I negoziati e gli accordi per le quantità totali*

1.3.1. Tra novembre 1962 e febbraio 1963, BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW e PUK convennero che, in linea di massima, fosse auspicabile accertare le condizioni alle quali Raznoimport sarebbe stata disposta a vendere la propria quota di esportazione di alluminio vergine esclusivamente ai produttori di alluminio dell'Europa occidentale (7). La riunione nel corso della quale Brandeis Goldschmidt fu autorizzata a prendere contatto con Raznoimport venne sintetizzata in una nota di Brandeis Goldschmidt. Il 6 febbraio 1963, ebbe luogo una riunione tra Brandeis Goldschmidt e Raznoimport; Raznoimport si dimostrò, di massimā, interessata ed ulteriori negoziati portarono alla conclusione di un accordo stipulato a Mosca nel maggio 1963, tra Brandeis Goldschmidt in qualità di acquirente e Raznoimport in qualità di venditore.

1.3.2. Sebbene alle riunioni esplorative con Brandeis Goldschmidt fossero presenti solo BACO, Swiss Aluminium e PUK, Brandeis Goldschmidt ritenne che «tali società rappresentavano anche molti altri importanti produttori occidentali» (8). Nella sua notificazione del 1968 all'UK Registrar of Restrictive Trade Practices (ufficio del registro britannico delle pratiche restrittive) BACO segnalò che le società BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW e PUK si erano servite di Brandeis Goldschmidt per sondare i russi e che Brandeis aveva ientificato altri grossi produttori occidentali che

(7) La genesi degli accordi è stata rivelata alla Commissione solo nel gennaio 1979. Il testo riproduce pressoché letteralmente dettagli forniti da BACO nel 1968 al Registrar of Restrictive Trade Practices del Regno Unito. La risposta di BACO è stata posta nella sezione speciale (non pubblicata) del Registro del Regno Unito.

(8) Lettera alla Commissione datata 7 gennaio 1980.

avevano «indicato la loro disponibilità a partecipare all'accordo». Si disse che tali grossi produttori occidentali erano Alcan UK, VMW, ENDASA, Elkem, Gränges e ASV; certamente, come si vedrà in prosieguo, tutte queste società nel 1963 avevano acquistato metallo proveniente dall'Est da Brandeis Goldschmidt.

1.3.3. L'accordo con Raznoimport venne rinnovato nel 1964, fino alla fine del 1965, nel 1966 fino alla fine del 1967 e nel 1968 alla fine di quell'anno. Progressivamente altri organismi per il commercio estero si presentarono come venditori e vennero trattati nella stessa maniera da Brandeis Goldschmidt. Per un determinato periodo, inoltre, gli accordi vennero estesi a prodotti diversi dai lingotti; il periodo di validità del contratto di ciascun nuovo venditore venne stabilito in maniera tale da conformarsi alla data di scadenza prevista nel contratto Raznoimport allora vigente. Nel 1967 vi erano quattro organismi per il commercio estero in qualità di venditori e un altro come potenziale venditore ed il tonnellaggio di metallo che essi speravano di vendere nel 1968 ed oltre era aumentato. Del 1967 in poi si instaurò la prassi di premettere alla conclusione dei singoli «contratti Brandeis» negoziati relativi alle quantità totali ed ai prezzi, che vennero chiamati (dalle parti contraenti occidentali) «conferenze per il metallo proveniente all'Est». I testi degli accordi Brandeis erano ormai stati abbastanza uniformati ed i problemi che restavano aperti erano il tonnellaggio totale, il prezzo e le variazioni di prezzo, nonché le deroghe rispetto ai contratti vigenti.

1.3.4. Nella tabella 1 è indicato il tonnellaggio totale di cui ai contratti, calcolato sommando fino al 1968 i tonnellaggi singoli in base agli «accordi Brandeis» e dal 1968 al 1976 i tonnellaggi in base alle «conferenze per il metallo proveniente dall'Est». Con il passare del tempo, le eccedenze disponibili presso gli organismi per il commercio estero tendevano a diminuire ed esistevano difficoltà sul mercato occidentale, tanto che le conferenze per il metallo proveniente dall'Est successive alla prima furono tutte dedicate a problemi di aggiustamento di tonnellaggio o di prezzo.

1.3.5. Alle conferenze per il metallo proveniente dall'Est, la presidenza veniva assicurata in comune da Raznoimport e Swiss Aluminium. Alla prima conferenza (Budapest) da parte occidentale parteciparono Swiss Aluminium, PUK, Alcan, BACO e Brandeis Goldschmidt; tuttavia, nel 1968 altre imprese [1] acquistarono metallo proveniente dall'Est da Brandeis Goldschmidt, il che dimostra che esse avevano accettato i risultati della prima conferenza.

1.3.6. Dopo la costituzione dell'EPAA nel 1969, questa fu usata quale sede di dibattito per discutere il funzionamento degli accordi Brandeis e per risolvere i problemi che sorgevano di tanto in tanto a causa di tali accordi. In numerose occasioni, venne chiesto all'assemblea generale dell'EPAA di dare i pieni poteri ai negoziatori alla successiva conferenza per il metallo proveniente dall'Est; nonostante ciò gli accordi convenuti in occasione di tali conferenze venivano riferiti ai membri dell'EPAA ai quali veniva chiesto di ratificarli. Swiss Aluminium, che nel 1963 era stata nominato coordinatore e «portavoce» dei produttori occidentali, divenne il primo presidente dell'EPAA. Il gruppo di negoziato per la conferenza sul metallo proveniente dall'Est, successiva alla prima, sembra sia stato il comitato esecutivo dell'EPAA dell'epoca.

1.3.7. I negoziati con gli organismi per il commercio estero si basarono sempre sulla comune volontà dei produttori dell'Europa occidentale, come indicato dall'attiva partecipazione di alcuni e dagli altri che appoggiarono il negoziato acquistando il metallo proveniente dall'Est e (successivamente) entrando a far parte dell'EPAA.

1.4. *Analisi degli accordi di funzionamento*

Gli accordi Brandeis

1.4.1. Per vari motivi, i quantitativi originariamente convenuti in base ai contratti vennero ridotti; nella tabella 1 sono indicate le consegne definitive, mentre nel paragrafo 4 viene discusso il problema dei prezzi.

1.4.2. Il nucleo fondamentale di tutti gli accordi consisteva nell'impedire che sui mercati occidentali ed in particolare sui mercati dell'Europa occidentale giungessero forniture di alluminio al di fuori degli accordi Brandeis. Il verbale della prima riunione, redatto da Brandeis Goldschmidt, riporta quanto segue:

> «I russi dovranno garantire che solo tale quantitativo (contrattuale) verrà esportato dalla Russia o da qualsiasi altro paese dell'Europa orientale in Occidente (. . .) Le consegne dovrebbero iniziare il più rapidamente possibile dopo che siano stati soddisfatti gli attuali impegni russi sulle permute, ecc. (. . .) con l'impegno che i russi non concluderanno ulteriori accordi per il momento».

Brandeis Goldschmidt confermò quanto sopra a Raznoimport nella riunione del 6 febbraio 1963:

> «Noi (Brandeis Goldschmidt) vi abbiamo spiegato di essere in linea di principio interessati ad acquistare l'intera produzione di alluminio prodotta da voi e dalle Repubbliche socialiste per l'esportazione nei mercati occidentali, purché da parte vostra garantiate che nessun quantitativo, eccettuato quello da noi acquistato, sarà venduto direttamente o in base a permute in tali mercati».

[1] ASV, ENDASA, Elkem, Giulini, Holland Aluminium, VAW, VMW, NLM, Gränges e Montedison.

Nel 1974, come risultato della conferenza per il metallo proveniente dall'Est tenutasi a Venezia, la quantità di lingotti che sarebbe stata acquistata da Brandeis Goldschmidt venne ridotta (ciò che conveniva ai produttori occidentali, in quanto all'epoca il mercato era eccedentario), ma il prezzo per tonnellata per il quantitativo residuo venne aumentato. Agli organismi per il commercio con l'estero venne proibito di vendere le loro eccedenze nei paesi vietati, anche se essi promettevano di farlo al prezzo Brandeis.

Gli accordi stipulati dal 1967 con Impexmetal contengono una disposizione che consente l'esportazione di 1 524 tonnellate metriche di alluminio primario per la trasformazione in prodotti semilavorati da parte di «membri del gruppo di acquirenti» ossia i produttori occidentali.

1.4.3. Sin dall'inizio le parti adottarono un meccanismo mediante il quale i venditori dell'Europa orientale si impegnavano a «non vendere ad altri paesi» e ad elencare i paesi cui era vietata la vendita: le eccezioni erano limitate.

Ben presto, vennero aggiunti altri prodotti diversi dall'alluminio primario all'elenco di prodotti che non potevano essere venduti «in altri paesi». Il primo accordo consentiva esplicitamente la vendita di semilavorati da parte di Raznoimport, ma nel suo accordo del 1964, Raznoimport convenne di limitare le esportazioni di laminati verso il Regno Unito. Nella tabella 2 sono indicate in forma schematica le limitazioni di prodotti introdotte, comprese le restrizioni relative alle permute che erano state citate sin dall'inizio ma che ebbero valore di clausola contrattuale solo a partire dal 1968.

Quando, tra i territori aperti alle vendite da parte degli organismi per il commercio estero, venivano inseriti paesi ritenuti di fondamentale interesse per i produttori occidentali, spesso venivano stabilite limitazioni contrattuali volte a proteggere i produttori occidentali (vedi tabella 3).

1.4.4. Nel 1964, nel secondo contratto con Raznoimport venne inserita la clausola che divenne in seguito nota come clausola dello «spirito dell'accordo»:

> «Qualora risulti che nel periodo compreso tra il 1° luglio 1964 e il 30 giugno 1965, le esportazioni di alluminio da altre fonti assumano un'importanza tale da incidere sullo spirito dell'accordo, i venditori e i compratori hanno il diritto di rinegoziare le condizioni (. . .)».

Lo «spirito dell'accordo» non venne mai definito, ma non venne mai inteso nel senso che comprendesse ciò che normalmente sarebbe stato considerato motivo di impossibilità di esecuzione del contratto, in quanto tale punto era già previsto nel primo contratto (1963). (La clausola di «impossibilità sopravvenuta», che comprendeva esplicitamente il «divieto di importazione o esportazione», venne invocata nel 1973 da Impexmetal e da Intrac allorquando i loro governi proibirono le esportazioni). Nel contratto Raznoimport del 1964, sopra citato, la circostanza che avrebbe «inciso sullo spirito dell'accordo» sembra sia stata l'esportazione da parte di altri organismi per il commercio estero; in relazione all'accordo del 1968 con Raznoimport una ulteriore lettera da parte di Brandeis Goldschmidt confermò un accordo in forza del quale le esportazioni bulgare sarebbero state dedotte dai quantitativi che dovevano essere acquistati dalla Russia. La formula dello «spirito dell'accordo» venne inoltre usata per bloccare o limitare le vendite di alluminio (prodotti diversi dai lingotti), o per garantire che i quantitativi per il quali era consentita l'esportazione in base al contratto venissero venduti a prezzi che non mettessero in pericolo il mercato dell'alluminio e l'accordo. Dal 1968 in poi la formula venne usata onde impedire che l'alluminio potesse essere venduto alla Borsa metalli di Londra e che venissero superate le quote di cavi di alluminio.

Gli accordi Eisen und Metall

1.4.5. Sin dal 1965, Brandeis Goldschmidt aveva stipulato un accordo con l'organismo per il commercio estero tedesco-orientale Intrac. Il 20 marzo 1971 Eisen und Metall concluse un accordo con Intrac per l'importazione di alluminio dalla Repubblica democratica tedesca; l'accordo venne formulato in maniera tale da rientrare nel quadro dell'accordo stipulato da Brandeis Goldschmidt con Intrac (vale a dire il contratto n. EG 7000) ed il quantitativo di cui al contratto venne aumentato a 75 000 tonnellate metriche con quote annuali aumentate in misura corrispondente dal 1971 al 1975. Si convenne che le consegne avrebbero avuto luogo nel quadro dell'accordo di Berlino relativo agli scambi tra la Repubblica federale di Germania e la Repubblica democratica tedesca; in virtù della clausola n. 7, Intrac si impegnò a non esportare nella Repubblica federale di Germania alluminio primario né semilavorati, oltre ai quantitativi previsti dal contratto. L'accordo con Intrac decadde alla fine del 1973 per forza maggiore.

1.5. *Negoziati per la quarta serie*

1.5.1. Tutte le parti avevano avuto l'intenzione di negoziare un nuovo accordo con validità dal 1° gennaio 1976 al 31 dicembre 1980; tuttavia, alla conferen-

za di Copenaghen si riuscì soltanto a prorogare di sei mesi il contratto vigente onde guadagnare tempo per i negoziati. Gli organismi per il commercio estero desideravano essere liberi di vendere agli Stati Uniti e al Giappone e di inviare alluminio nell'Europa occidentale ai fini di trasformazione senza chiedere la preventiva autorizzazione dei produttori occidentali; inoltre, essi desideravano inviare alluminio nei territori precedentemente vietati qualora ciò costituisse parte di un contratto di permuta.

1.5.2. Tali proposte vennero definite da BACO «modifiche ridicole» e, in un altro telex, BACO dichiarò che «anche gli Stati Uniti avrebbero dovuto rientrare nell'accordo a causa della facilità con la quale i commercianti potrebbero reintrodurre i prodotti nel mercato europeo». Alcan UK e ASV proposero di non considerare gli Stati Uniti un «paese di libera importazione» e che le esportazioni di semilavorati venissero limitate a 10 000 tonnellate metriche. BACO e ASV ritennero che persino tale volume di semilavorati dovesse essere acquistato solo dai produttori occidentali.

1.5.3. Non fu possibile risolvere le controversie tra i produttori occidentali e gli organismi per il commercio estero ed i negoziati terminarono nel luglio o agosto 1976.

1.6. *Rapporti tra Brandeis ed i produttori occidentali*

1.6.1. Brandeis Goldschmidt stipulò corrispondenti contratti di vendita con i produttori occidentali, usando numeri di serie nei quali i prefissi in lettere rappresentavano il paese di origine. Nell'appendice 2 è riportata una sintesi di tali accordi. Originariamente, il testo di detti accordi riproduceva tutte le clausole e condizioni materiali degli accordi stipulati da Brandeis Goldschmidt con gli organismi per il commercio estero e, in particolare, elencava per esteso le restrizioni imposte alle forniture da parte degli organismi per il commercio estero di alluminio primario e secondario, rottami e semilavorati. Successivamente vennero apportate alcune modifiche. Al punto 7.2 sono riportati cronologicamente i particolari di tali modifiche.

1.6.2. Fino al 1968, gli accordi erano stati conclusi con Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd; la serie di accordi 1968 nonché quelli stipulati nel 1971 furono conclusi con Brandeis Goldschmidt e Co. AG, una filiale svizzera interamente controllata da Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd. Con lettera alla Commissione del 7 gennaio 1980, Brandeis Goldschmidt e Co. Ltd dichiarò che: «dal 1968 in poi gli accordi furono stipulati da Brandeis Goldschmidt and Co. AG invece di Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd per eliminare la necessità di registrare gli accordi presso il Registrar of Restrictive Trade Practices».

(Il Registrar aveva chiesto precisazioni sugli accordi in quanto questi non erano stati registrati presso di esso).

2. Il funzionamento degli accordi

2.1. *Appartenenze all'EPAA*

Al momento della fondazione di EPAA tutti i suoi membri fondatori erano acquirenti di alluminio nel quadro degli accordi Brandeis; ogniqualvolta un nuovo membro aderiva a EPAA veniva invitato da Swiss Aluminium ad assorbire una quota dell'alluminio acquistato in forza dei contratti Brandeis. L'invito era espresso in termini che indicavano chiaramente come ciascun membro di EPAA fosse obbligato, nei confronti degli altri, a partecipare all'accordo Brandeis.

2.2. *Attribuzione delle quote ai produttori occidentali*

2.2.1. L'alluminio acquistato in forza degli accordi Brandeis veniva distribuito tra i partecipanti in base ad un coefficiente corrispondente alla quota di mercato di ciascun partecipante nell'Europa occidentale. Il coefficiente veniva calcolato da Swiss Aluminium sulla base delle informazioni sulle vendite di alluminio che ciascun partecipante doveva rivelare a quella società. Nelle vendite venivano comprese le vendite di alluminio primario a terzi, le consegne di alluminio primario alle società collegate e le consegne in Europa a produttori statunitensi mediante operazioni di permute. Le informazioni sulle vendite richieste si riferivano all'ultimo anno civile precedente la richiesta e le quote venivano assegnate per l'anno successivo. (Per esempio, la quota per il 1971 venne fissata con riferimento alle vendite del 1969, rivelate a seguito di una richiesta fatta nel settembre 1970).

2.2.2. Sulla base di tali informazioni veniva fissata una quota per ciascun partecipante; i nuovi membri di EPAA che precedentemente non avevano prodotto alluminio primario dovevano presentare una stima della loro produzione per l'anno seguente. Tale procedimento venne adottato nel 1970 per Anglesey Aluminium, Kaiser-Preussag e Metallgesellschaft e nel 1973 per Alsar.

2.2.3. Tale procedimento funzionò per tutto il periodo di validità degli accordi; Swiss Aluminium informava ciascuna società della quota attribuitale con lettera circolare (fino al 1970) o (dopo il 1970) facendo circolare elenchi di «distribuzione del metallo proveniente dall'Est».

2.2.4. Poiché gli elenchi che fissavano le quote venivano distribuiti a tutti i membri EPAA, ciascun membro era a conoscenza del volume di metallo proveniente dall'Est acquistato dagli altri. In caso di contestazione da parte di un membro EPAA sul volume della propria quota, o su quello di qualsiasi altro membro, Swiss Aluminium avrebbe condotto un'inchiesta e chiesto spiegazioni agli altri membri EPAA.

2.2.5. Nella tabella 4 sono indicati su base contrattuale e annuale i quantitativi di metallo acquistati a partire dal 1971 presso Brandeis Goldschmidt.

2.2.6. Mentre il contesto fondamentale dell'accordo globale dal 1963 al 1976 era costituito da accordi stipulati tra Brandeis Goldschmidt e gli organismi per il commercio estero e da accordi corrispondenti tra Brandeis Goldschmidt ed i produttori occidentali, alcuni produttori occidentali, in particolare VAW, RTZ e BICC, partecipavano senza aver firmato un accordo Brandeis tipo. L'alluminio primario venduto in base agli accordi Brandeis veniva inoltre permutato dai partecipanti. Una quota riservata al Giappone in base all'accordo concluso da Brandeis Goldschmidt con gli organismi per il commercio estero venne acquistato da NLM in base all'accordo n. RU 1. Tale quota rappresentava il 7 % circa del volume totale acquistato in base agli accordi Brandeis.

2.2.7. Quando l'accordo Eisen und Metall si sostituì all'accordo Brandeis con Intrac, VAW convenne di acquistare l'intera quota di 75 000 tonnellate da Eisen und Metall e concluse un altro accordo con Alusuisse Deutschland GmbH, Kaiser Preussag Aluminium GmbH, Metallgesellschaft AG e Gebrüder Giulini GmbH in base al quale l'alluminio acquistato da Intrac veniva distribuito fra i cinque produttori di alluminio della Germania occidentale. Per la seconda metà del 1973, Alusuisse convenne di accettare le parti della quota aggiuntiva attribuita a Giulini, Kaiser Preussag e Metallgesellschaft. Nel 1973, Intrac si ritirò dall'accordo in quanto il governo della Repubblica democratica tedesca aveva vietato le esportazioni di alluminio primario.

2.3. *Restrizioni alla rivendita di metallo proveniente dall'Est*

2.3.1. I lingotti di alluminio venduti in base agli accordi Brandeis Goldschmidt e Eisen und Metall erano contrassegnati dal marchio di fonderia del produttore interessato. I terzi, pertanto, avrebbero potuto riconoscere l'origine a meno che l'alluminio non fosse stato rifuso. Esisteva perciò un'intesa tra i produttori occidentali in base alla quale il metallo proveniente dall'Est non doveva essere venduto a terzi a meno che non fosse stato fuso e venisse quindi eliminata la possibilità di riconoscerne l'origine.

2.3.2. Nel corso dell'audizione Alcan sostenne che sarebbe stato antieconomico fondere i lingotti per venderli come lingotti rifusi non di lega di alluminio primario mentre Swiss Aluminium, VAW e VMW risposero che la fusione avrebbe comportato un aumento del costo di circa il 4 %. Ciò si riferisce alla fusione al preciso scopo di cambiare i marchi di origine con altri. Durante l'audizione orale dinanzi alla Commissione venne dimostrato che il metallo proveniente dall'Est poteva essere fuso senza ulteriori costi aggiungendolo, all'atto della sua uscita dalle celle di produzione, ad un crogiolo di alluminio vergine, in quanto all'uscita dal forno la temperatura dell'alluminio è di circa 970 °C, mentre il punto di fusione dell'alluminio è a circa 630 °C.

2.3.3. Gran parte dei produttori occidentali negano che tale restrizione costituisse in qualche modo un «obbligo». Tuttavia, Alcan ammette che «durante il periodo di validità degli accordi, Alcan certamente pensava esistesse un impegno di tal genere». In una lettera di quel periodo Swiss Aluminium si riferì ad esso come ad un Gentlemen's agreement o ad un impegno:

> «(. . .) vorremmo far notare che in base ad un'intesa fra i membri dell'EPAA, il metallo proveniente dai paesi dell'Est non deve essere venduto a terzi senza essere stato rifuso in modo che non si possa più riconoscerne l'origine».

Quando in un telex a Swiss Aluminium del 9 novembre 1973 riferitosi al contratto n. RU 18, Alsar specificò Rotterdam come porto di scarico, un impiegato di Swiss Aluminium annotò a mano sulla copia ricevuta:

> «Alsar è al corrente del fatto che non può semplicemente rivendere il metallo proveniente dai paesi dell'Est, ma deve rifonderlo nei propri impianti».

Tale annotazione venne sicuramente suggerita dal fatto che è notorio che il porto di Rotterdam è un centro per il libero mercato dell'alluminio. Swiss Aluminium, nella sua risposta ad Alsar, dichiarò:

> «Tale metallo non deve essere venduto a terzi senza essere stato preventivamente rifuso. Siete naturalmente liberi di venderlo direttamente, qualora lo desideraste, ad un altro produttore occidentale».

I documenti sopra citati ed altri ancora indicano, e la Commissione lo ritiene un elemento di fatto, che esisteva un'intesa il cui scopo era di impedire la rivendita dell'alluminio nella sua forma originale a terzi non partecipanti all'accordo.

2.3.4. Le parti sostengono che la fusione costituiva una necessità tecnica dato che molti clienti non avevano propie attrezzature per la fusione; tuttavia non

tutti i potenziali clienti si trovavano in tale posizione: gli utilizzatori di rottami, al di fuori dei produttori integrati, si servono di lingotti di purezza 99,5 % come addolcente e non ci sarebbe stata alcuna necessità per i commercianti, in particolare, di provvedere alla rifusione. Data l'esistenza di numerosi membri EPAA, non ci fu mai la probabilità che essi vendessero metallo proveniente dall'Est allo stato originario. In generale, l'impegno di non rivendere a terzi senza prima provvedere alla rifusione venne rispettato.

Si convenne che le vendite successive potessero essere effettuate ad altri membri EPAA delle loro filiali senza provvedere alla rifusione e sembra che nel 1973 e nel 1974 soltanto VMW e VAW abbiano venduto esigue quantità a terzi senza provvedere alla rifusione. Nel 1976, VMW chiese se la sua quota di alluminio proveniente dall'Unione sovietica potesse essere fornita senza marchi, in una forma cosiddetta «neutrale» ma ricevette risposta negativa da parte di Raznoimport.

All'audizione, alla domanda per quale motivo avesse presentato tale richiesta, VMW rispose che poiché il metallo proveniente dall'Est acquistato da VMW generalmente veniva venduto a paesi terzi al di fuori del mercato comune, sarebbe stato più facile se VMW non fosse stata obbligata alla rifusione.

Ciò indica come, quanto meno per alcuni, non esistessero motivi tecnici che obbligassero alla rifusione. Nel caso vi fosse stata una tale necessità, non ci sarebbe stato bisogno di un impegno preciso né di controllare l'esenzione di tale impegno.

2.3.5. Gran parte dei lingotti d'alluminio venduti in base agli accordi Brandeis erano, su richiesta degli acquirenti, di purezza 99,5 %. Le parti occidentali sostengono che in generale tale purezza è troppo bassa per poter essere commercializzabile e la Commissione conviene che il mercato sia limitato. Per tale motivo, i produttori occidentali erano interessati a rifondere il metallo, poiché in tal modo esso poteva essere migliorato aggiungendo metallo di purezza più elevata servendosi della differenza tra la temperatura di fusione dell'alluminio e la temperatura più elevata di uscita dalle celle. Solo da questo punto di vista si potrebbe affermare che esisteva una necessità tecnica di procedere alla rifusione.

2.3.6. Le parti affermano che l'accordo per la rifusione era utile per l'applicazione degli accordi Brandeis, in quanto garantiva che sui mercati occidentali non sarebbe apparso metallo con il marchio di provenienza dell'Europa orientale. In tal modo era possibile verificare se gli organismi per il commercio estero ottemperavano ai loro obblighi di non esportare nei Paesi occidentali.

2.4. *Vendite tra i membri EPAA*

2.4.1. In alcun casi, le quote assegnate ad alcuni produttori occidentali comprendevano quantitativi che dovevano essere acquistati da altri produttori occidentali in base ad accordi tra i produttori interessati; accordi di questo tipo vennero stipulati tra Alcan e VAW e tra Swiss Aluminium, RTZ e BICC.

2.4.2. Sebbene VAW fosse una delle società che nel 1963 aveva convenuto che Brandeis Goldschmidt negoziasse con Raznoimport, il primo accordo registrato stipulato da VAW con Brandeis Goldschmidt venne concluso nel 1967 per l'acquisto di alluminio da Impexmetal. Nella sua risposta alla contestazione degli addebiti, VAW affermò «di aver partecipato agli acquisti concordati di alluminio proveniente dall'Europa orientale per la prima volta nel giugno 1968». In risposta ad una domanda nel corso dell'audizione, i rappresentanti di VAW dichiararono che «per quanto concerne la partecipazione di VAW, è esatto e inequivocabile che ci siamo uniti all'azione concordata soltanto dopo la discussione decisiva del 1968 e non prima. Non ci siamo assunti precedentemente alcun obbligo e non abbiamo stipulato alcun accordo». Nessuna di queste dichiarazioni costituisce un resoconto del tutto preciso della partecipazione di VAW agli accordi Brandeis. Le prove dimostrano che VAW, essendo stata una delle società che incaricarono Brandeis Goldschmidt di negoziare il primo accordo con Raznoimport nel 1963, partecipava a tali accordi sin dall'inizio. Il metodo esatto con il quale VAW partecipò agli accordi Brandeis dal 1963 al 1968 venne per la prima volta rivelato alla Commissione da Alcan in una lettera del 23 gennaio 1980. Tale lettera mette in chiaro che Alcan accettò la quota spettante a VAW del metallo proveniente dall'Est in base all'accordo con Raznoimport nel 1963 e nel 1964, con Metalimpex nel 1964 e 1966 e con Intrac nel 1965 e 1966. In cambio del consenso di Alcan di accettare per suo conto una quota di metallo proveniente dall'Est, VAW abitualmente accettava di acquistare da Alcan quantitativi corrispondenti di prodotti di alluminio; tuttavia, in pratica, tali acquisti non sempre venivano imposti da Alcan, oppure il problema veniva risolto in altro modo da VAW. Secondo la risposta di Alcan, VAW non era in grado di partecipare direttamente ai contratti Brandeis in quanto nella Repubblica federale di Germania, all'epoca le importazioni di alluminio proveniente dall'Est erano vietate o limitate molto rigidamente.

2.4.3. La quota assegnata a Swiss Aluminium dal 1971 in poi comprendeva i quantitativi che dovevano essere acquistati da RTZ e BICC. Le quote per gli acquirenti finali corrispondevano alle loro rispettive quote, inizialmente, della produzione stimata e, successivamente, delle vendite di Anglesey Aluminium Ltd calcolate con riferimento alla percen-

tuale del capitale azionario detenuto da RTZ a BICC nella Anglesey Aluminium (1).

2.4.4. Apparentemente, la partecipazione di RTZ e BICC venne organizzata in tal modo onde evitare le disposizioni della legge britannica «Restrictive Trade Practices Act«. Nel dicembre 1970, Anglesey Aluminium Ltd aveva convenuto di accettare l'obbligo di assorbire alluminio nel quadro degli accordi Brandeis, essendo divenuto membro dell'EPAA; tuttavia, nel gennaio 1971, RTZ segnalò che esistevano problemi «di natura giuridica e tecnica» per la sua partecipazione, che aveva consultato BACO («stiamo tentando di trovare una formula che non costituisca una violazione secondo i tribunali britannici per le pratiche restrittive», e chiese se Swiss Aluminium sarebbe stata disposta a stipulare l'accordo con RTZ e ad assumere il suo impegno nell'«accordo principale». Ciò che avvenne.

2.4.5. L'elenco di distribuzione del metallo proveniente dai paesi dell'Est per il 1974 indica che la quota assegnata ad Alcan Canada comprendeva una quota di terzi. Il quantitativo di metallo proveniente dall'Est acquistato da Alcan comprendeva non soltanto un volume proporzionale alle vendite delle società Alcan in Europa, ma anche un quantitativo proporzionale alla quota di Kaiser Aluminium e Chemical Corporation nelle vendite di Alcan Booth Industries Ltd (nella quale, per tutto il periodo in narrativa, Kaiser detenne una partecipazione azionaria del 25 %).

2.4.6. Nel 1968, Mosal A/S, la filiale controllata congiuntamente da Elkem e Aluminium Company of America (Alcoa), stipulò un accordo di acquisto con Brandeis Goldschmidt. Nel 1971, un analogo accordo venne stipulato da Elkem; tuttavia, la quota attribuita in base a tal accordo venne calcolata con riferimento non solo alle vendite di Mosal nell'Europa occidentale, ma anche alle vendite nell'Europa occidentale effettuate da Alcoa. Sebbene il firmatario dell'accordo Brandeis nel 1971 sia stato Elkem, più del 60 % della quota attribuita era riferita alle vendite effettuate da Alcoa, sia direttamente, sia tramite Mosal.

2.4.7. Gli accordi a lungo termine sopra citati di cui erano parti contraenti Alcan, VAW, Swiss Aluminium, RTZ, Kaiser, BICC, Elkem e Alcoa non costituivano le uniche circostanze nel corso delle quali il metallo proveniente dall'Europa orientale passava dalle mani di un produttore occidentale a quelle di un altro produttore; vendite ad hoc e permute di metallo proveniente dall'Europa orientale venivano altresì effettuate di tanto in tanto tra i membri EPAA nel corso dei loro scambi quotidiani.

(1) In origine il 43 % delle azioni di Anglesey Aluminium appartenevano a RTZ e il 27 % a BICC. Nel 1975 RTZ deteneva il 33 % e BICC il 19 % delle azioni. Nel dicembre 1975 BICC si ritirò dalla società. Gli altri azionisti erano Kaiser Aluminium and Chemical Corporation, che divennero azionisti di maggioranza alla fine del 1975 con il 66,6 % del capitale azionario.

3. Applicazione degli accordi

Introduzione

3.1. È possibile risalire all'oggetto e agli effetti dei vari accordi stipulati tra Brandeis Goldschmidt, i produttori occidentali di alluminio e gli organismi per il commercio estero, osservando le loro modalità di applicazione e il tipo di atti che venivano considerati violazioni degli accordi.

3.2. Per tutta la durata dell'accordo globale Brandeis, i produttori occidentali si adoperarono per applicare le clausole e condizioni delle restrizioni cui le organizzazioni per il commercio estero avevano aderito.

3.3. *Applicazione degli accordi 1963-1964 e 1964--1965*

3.3.1. L'accordo concluso nel 1963 tra Raznoimport e Brandeis Goldschmidt consentiva esplicitamente la fornitura da parte di Raznoimport di semilavorati di alluminio. Nel 1964, un commerciante indipendente britannico, Non-Ferrous Stockholders, stipulò un contratto per l'importazione di più di 10 000 tonnellate di laminati di alluminio. Poco tempo prima il governo britannico aveva inserito i laminati d'alluminio nell'elenco «aperto a licenza globale» in conseguenza di un accordo commerciale concluso tra il governo del Regno Unito e il governo dell'URSS, e Non-Ferrous Stockholders tentò di servirsi dell'opportunità commerciale così offerta; tuttavia, venuti a conoscenza del contratto di Non-Ferrous Stockholders, Alcan UK, BACO e Swiss Aluminium ne impedirono congiuntamente l'esecuzione obbligando Raznoimport ad impegnarsi a non esportare laminati di alluminio nel Regno Unito.

Un telex di Alcan UK in data 1° maggio 1964, indirizzato ad Alcan International Ltd spiegava che:

> «Con riferimento al telex datato 30 aprile (di Alcan SA), (BACO) ritiene ora che dobbiamo servirci dell'attuale posizione risultante dai negoziati sul metallo per insistere sul completo annullamento del contratto relativo ai laminati tra i Russi e Non-Ferrous Metals. Secondo l'opinione di BACO, alla quale aderiamo, persino 2 000 tonnellate l'anno di laminati russi avrebbero una grave incidenza sulla stabilità dei mercati britannico e continentale e occorre adottare ogni possibile misura per impedire ciò (. . .) (BACO) rifiuterà di sottoscrivere il contratto per il metallo a meno che i russi non si impegnino per iscritto ad astenersi da qualsiasi ulteriore esportazione di semilavorati all'Europa occidentale (. . .) chiedesi vostro parere su atteggiamento da adottare alla riunione di lunedì a Zurigo ove, per quanto

di nostra conoscenza, Alcan SA ed Alcan UK rappresenteranno il gruppo (. . .)

Con lettera del 18 maggio 1964, Raznoimport si impegnò a non esportare più di 3 000 tonnellate di laminati di alluminio nel Regno Unito per il periodo maggio 1964 – dicembre 1965.

3.3.2. Con la clausola dello «spirito dell'accordo», che apparve per la prima volta nel 1964, Metalimpex si impegnò a «trattare (. . .) le vendite di prodotti semilavorati di alluminio nello spirito del presente accordo». Con ciò le parti intendevano che le vendite di semilavorati dovessero essere mantenute ai loro livelli preesistenti; un memorandum di BACO datato 15 settembre 1965 registra quanto segue:

«Una clausola del contratto impone ai russi di limitare le loro esportazioni di semilavorati di alluminio nel Regno Unito a 3 000 tonnellate per il periodo di validità del contratto. Tali 3 000 tonnellate costituiranno un volume addizionale alle 2 000 tonnellate già ordinate ma non consegnate. In effetti, gli ungheresi hanno convenuto di limitare le loro vendite di semilavorati nel Regno Unito al livello allora vigente (circa 660 tonnellate l'anno)».

3.4. *Applicazione degli accordi 1968-1970*

3.4.1. Una lettera datata 22 luglio 1970 inviata da Swiss Aluminium a Brandeis Goldschmidt indica che, in realtà, vi furono violazioni degli accordi 1968-1970 e che i membri dell'EPAA adottarono provvedimenti per porre rimedio a tali violazioni. La lettera, copia della quale è riprodotta nella tabella 5, elenca le violazioni in forma tabulare e mostra che la soluzione principale adottata dai membri EPAA per negare qualsiasi vantaggio agli organismi per il commercio estero per le forniture superiori alle quote convenute, consisteva nel dedurre tali eccedenze dalla quota dell'anno successivo.

3.4.2. Per tutto il periodo di validità degli accordi Brandeis vi furono momenti ricorrenti di penuria di rottami d'alluminio nella CEE e negli altri paesi dell'Europa occcidentale; nessuno dei paesi occidentali interessati adottò mai la politica di limitare le importazioni di rottami di alluminio. Durante il 1968 e il 1969, i fonditori secondari britannici presentarono ripetute proteste all'ufficio per il commercio britannico per alleviare la penuria di rottàmi; in queste proteste l'associazione dei raffinatori e fonditori di leghe leggere sottolineò che nel 1965, quando l'Unione Sovietica costituiva uno dei più importanti fornitori di rottami per il mercato britannico, le importazioni dall'Unione Sovietica erano di 15 000 tonnellate; in quel momento invece tale fonte si era «completamente prosciugata».

Ad ogni occasione, i fonditori primari del Regno Unito ribattevano che vi erano adeguati quantitativi di alluminio primario per sostituire i rottami; l'alluminio primario era più costoso dei rottami per i fonditori secondari.

3.4.3. Le proteste relative a violazioni degli accordi per il metallo proveniente dall'Est e l'azione adottata nel 1970 per applicare gli accordi vengono sintetizzate nella tabella 6, che costituisce in parte una ripetizione della tabella 5.

L'azione adottata nel 1970 per applicare, per quanto concerne le consegne alla Comunità, le restrizioni contenute in ciascuno degli accordi tra Brandeis Goldschmidt e gli organismi per il commercio estero, possono essere spiegate con maggiori particolari.

Raznoimport

3.4.4. Il12 agosto 1970, Brandeis Goldschmidt presentò una protesta per la consegna di 1 000 tonnellate di lingotti di alluminio primario a Rotterdam per conto di un commerciante in metalli, Panchaud Frères SA. Quando Raznoimport dichiarò di non aver ricevuto alcuna risposta ad una lettera inviata in merito a Panchaud Frères, Brandeis Goldschmidt rispose:

«Abbiamo (. . .) notato che non avete ancora ricevuto risposta da Panchaud Frères SA in merito alle 1 000 tonnellate di alluminio russo consegnate a Rotterdam al di fuori dell'accordo di Basilea.

Tuttavia, poiché abbiamo fornito prove inequivocabili del fatto che tale materiale consisteva in lingotti di alluminio vergine di origine russa inviati dall'Unione Sovietica, dobbiamo dedurre tale quantitativo dalla quota attribuita per il quarto trimestre».

3.4.5. Anche ENDASA protestò per quanto concerne la fornitura ad un produttore di cavi spagnoli Echevarria Hermanos SA di 152 tonnellate di lingotti d'alluminio di origine sovietica; la protesta, contenuta in una lettera datata 13 novembre 1970, venne indirizzata all'EPAA a Düsseldorf ed affermava:

«Confermiamo (nostro) telex relativo a importazione di lingotti di alluminio dall'Unione Sovietica.

La licenza d'importazione spagnola n. 7.155.023 è stata rilasciata al produttore di cavi spagnolo «Echevarria Hermanos SA» per 152 234 kg di lingotti d'alluminio ad un prezzo cif porto spagnolo equivalente a 21 centesimi di dollaro per libbra (1) e il paese di origine del metallo sopraddetto risulta essere l'Unione Sovietica».

Swiss Aluminium rispose con telex datato 20 novembre 1970:

(1) Questo prezzo era notevolmente inferiore al prezzo allora vigente in base agli accordi Brandeis (566 dollari USA) per tonnellata).

«(Rif. vostra lettera) 13 novembre 1970 all'EPAA. Pregasi indirizzare tutta la corrispondenza relativa al metallo proveniente dall'Est a Zurigo» e chiese ad ENDASA di fornire ulteriori particolari.

Alla fine Swiss Aluminium stabilì che la consegna in questione era originariamente destinata al Regno Unito a norma degli accordi Brandeis, ma era stata rispedita dal produttore occidentale interessato.

Impexmetal

3.4.6. Un'offerta presentata a Swiss Aluminium per 1 000 tonnellate metriche di alluminio polacco provocò una lettera datata 9 luglio 1970 di Swiss Aluminium a Brandeis Goldschmidt nei seguenti termini:

«La presente offerta costituisce una violazione del nostro accordo; al fine di non provocare disordini nel mercato, Swiss Aluminium ha deciso di acquistare tale metallo invece di consentire che esso venga offerto a utilizzatori indipendenti di alluminio.

Detto quantitativo, per l'esattezza 1 000 tonnellate metriche, verrà dedotto dalla quota 1970 che Impexmetal deve fornire al gruppo. Per consentirvi di dimostrare la fondatezza della questione a Impexmetal, Varsavia, vi trasmettiamo in allegato i certificati originali di analisi rilasciati da Huta Aluminium "Konin".

(. . .) Alla luce di quanto sopra, il quantitativo totale che quest'anno verrà acquistato presso Impexmetal deve essere ridotto a 15 085 tonnellate lunghe. Vi preghiamo di informare Impexmetal di quanto sopra».

3.4.7. Anche Swiss Aluminium protestò per le attività di un commerciante in metalli britannico che vendeva alluminio polacco in Argentina. Un telex datato 2 dicembre 1970 inviato a Brandeis Goldschmidt dichiara quanto segue:

«Apprendiamo da fonte degna di fede che la British Metals Corporation ha offerto in Argentina metallo polacco a dollari USA 523/1 000 kg a 180 giorni. Ciò viola la clausola n. 2 (prezzo non inferiore) (1). Chiedere ritiro dell'offerta. Nel caso in cui la vendita venga effettuata opereremo deduzione».

3.4.8. Il 4 dicembre 1970, Swiss Aluminium presentò un'ulteriore protesta a Brandeis Goldschmidt.

«Metallo ungherese o polacco. La nostra filiale Satral, Belgio, ha ricevuto un'offerta da Landa metals per 200 tonnellate a 198 sterline per tonnellata metrica. Sembra che queste offerte siano divenute un'abitudine ed abbiano un'incidenza negativa sul livello di prezzi. Vi preghiamo di chiedere ai fornitori di cessare immediamente queste assurdità».

Il messaggio venne riferito sia a Impexmetal che a Metalimpex.

Metalimpex

3.4.9. Con lettera datata 20 maggio 1970 a Brandeis Goldschmidt, Swiss Aluminium chiese il ritiro di una quotazione di alluminio ungherese ad Alfa Romeo SpA. La lettera era del seguente tenore:

«Siamo stati informati che gli ungheresi, presumibilmente Metalimpex, hanno offerto ad Alfa Romeo nel 1971 una fornitura di 4 000 tonnellate di alluminio lega Al Si 9, e che nel 1969 hanno già fornito 200 tonnellate.

Tali atti costiuiscono entrambi una violazione del vigente contratto in quanto la scadenza per un nuovo contratto è il 31 ottobre 1970 e prima di tale data non può essere consentita alcuna quotazione per l'anno successivo.

Vi preghiamo di farvi parte diligente per protestare contro tale azione e chiedere che venga ritirata l'offerta; le 200 tonnellate fornite lo scorso anno verranno dedotte nel prossimo anno (. . .)».

3.4.10 Oltre alle 200 tonnellate fornite nel 1969, Alfa Romeo SpA non acquistò altri quantitativi da Metalimpex o da qualsiasi altro organismo per il commercio estero.

Metalimex/Kerametal

3.4.11. Nel gennaio 1970 unna società slovacca, Kerametal Ltd, fu incaricata, insieme a Metalimex, della fornitura di alluminio nel quadro degli accordi Brandeis. Non è chiaro se la nuova società, Kerametal, abbia cercato di sottrarsi alle restrizioni degli accordi Brandeis; tuttavia Brandeis Goldschmidt, dopo una riunione tenutasi nel luglio 1970, rammentò a Kerametal che:

«Per quanto concerne l'alluminio secondario, i semilavorati, le leghe e gli altri tipi di alluminio vergine dei quali si è discusso, l'articolo 2 dell'accordo non può assolutamente essere modificato o subire deroghe».

Intrac

3.4.12. All'inizio del 1970 Intrac rese noto a Brandeis Goldschmidt di aver stipulato un contratto per la vendita alla Repubblica federale di Germania di 2 200 tonnellate di cavi d'aluminio, e 3 750 tonnellate di lingotti di alluminio primario. Intrac stessa propose la deduzione di 5 950 tonnellate dal totale di 8 990 tonnellate che doveva fornire ai sensi dell'accordo Brandeis. Il 27 gennaio 1970 Brandeis Goldschmidt rispose che:

«(. . .) i nostri amici non approvano la vostra vendita di cavi d'alluminio e la conseguente deduzione di lingotti d'alluminio.

(1) A quell'epoca il prezzo Brandeis era di 566 dollari USA per tonnellata, contanti contro documenti.

Ci riferiamo a questo proposito alla Vostra lettera del 26 giugno 1968.

I nostri amici insistono perché annulliate il contratto per i cavi e consegniate i lingotti. Ci rendiamo conto delle vostre difficoltà di annullare un contratto esistente, che peraltro non avrebbe mai dovuto essere concluso. Come soluzione vi proponiamo di consegnare le 2 000 tonnellate di lingotti quest'anno e il quantitativo sarà dedotto da un eventuale contratto per il 1971.

Vi preghiamo di confermare quanto sopra onde evitare spiacevoli conseguenze».

Intrac rispose che non comprendeva come potessero sorgere «spiacevoli conseguenze» se avesse dedotto l'importo in questione dalle quote che doveva vendere in base all'accordo Brandeis. Su questo punto Brandeis Goldschmidt rispose:

«(. . .) Se esaminate bene il contratto che Brandeis Goldschmidt, Basilea ha stipulato con voi, non vi è dubbio che la vendita di 2 000 tonnellate sia vietata. Voi affermate che nel 1968 il materiale fu venduto da DIA e successivamente da noi dedotto e che ciò costituisce un precedente. La vendita del 1968 costituì una violazione, noi protestammo e procedemmo alla deduzione perché voi confermaste nella vostra lettera del 26 giugno 1968 che DIA non avrebbe effettuato nessun'altra vendita. In altre parole, considerammo questa transazione un'eccezione che in nessun caso dà a voi o a DIA il diritto di effettuare altre vendite e dedurre in seguito la quantità corrispondente dal vostro contratto con Basilea.

Dovete convenire che se vi concedessimo tali diritti, il contratto che avete con Basilea non avrebbe più alcun senso poiché vi concederebbe l'opzione di vendere semilavorati o lingotti quando il mercato è a vostro favore, e ad un prezzo migliore di quello dell'accordo, deducendone in seguito il quantitativo (. . .). In ogni caso, vi preghiamo di consegnare a termine le 2 000 tonnellate di lingotti, poiché non possiamo cambiare il nostro programma, e noi dedurremo l'equivalente nel 1971».

Brandeis Goldschmidt trasmise a Swiss Aluminium copie dei telex scambiati con Intrac per le 2 000 tonnellate di alluminio e si impegnò a tener informato Swiss Aluminium. Il 6 maggio 1970 Bradeis Goldschmidt informò Swiss Aluminium che:

«la partita è stata ridotta a sole 500 tonnellate e trasformata in un contratto di conversione e non in vendita diretta».

3.4.13. Le attività di Intrac continuarono ad essere oggetto di protesta. Il 27 maggio 1970, Swiss Aluminium informò Brandeis Goldschmidt di quanto segue:

«Abbiamo appena appreso dalla Germania che la Repubblica democratica tedesca offre da 5 000 a 7 500 tonnellate per il 1971 e per gli anni successivi. Vi preghiamo di protestare vivamente con Intrac, in quanto ciascuno è vincolato all'accordo e azioni del genere non devono aver luogo prima del 31 ottobre 1970, a meno che non venga stipulato un nuovo accordo entro tale data».

Brandeis Goldschmidt sollevò il problema con Intrac. Quest'ultima spiegò che le «conversazioni» in causa erano soltanto «informative qualora non fossimo arrivati ad un accordo». Fu anche rivelato che Intrac aveva venduto 3 000 tonnellate alla Germania occidentale e proposto di dedurre tale quantitativo dalla quota del 1971:

«(. . .) essi (Intrac) ci dissero di aver venduto per la fine di quest'anno 3 000 tonnellate alla Germania occidentale, adducendo il motivo che ciò rientrava nel quadro di una serie di transazioni finanziarie e che avevano dovuto vendere tale materiale; (. . .) essi stessi dissero che (. . .) il quantitativo sarebbe stato dedotto per il 1971».

Tale informazione provocò una vivace reazione da parte di Swiss Aluminium. Con lettera del 25 giugno 1970, Swiss Aluminium dichiarò:

«La Vostra lettera del 12 giugno 1970 ci ha alquanto allarmato e abbiamo preso contatto con VAW per accertare a chi possa essere stato venduto questo metallo.

Purtroppo i nostri contatti non hanno avuto successo. Nondimeno, riteniamo che la dichiarazione di Intrac sia inaccettabile e che dovreste chiedere il suo ritiro dalla vendita.

Non possiamo ammettere che un contrattto in corso non venga intenzionalmente rispettato e che nel contempo venga fatta offerta di dedurre il quantitativo in causa da un futuro eventuale contratto. Lo scopo e lo spirito del contratto è che il metallo proveniente dai paesi dell'Est sia venduto a produttori dell'Europa occidentale e non a utilizzatori indipendenti di alluminio. Inoltre, rimane la questione del prezzo».

In seguito a tale protesta, Brandeis Goldschmidt inviò ad Intrac la seguente lettera in data 29 giugno 1970:

«Quanto alle 3 000 tonnellate che avete venduto dalla Germania occidentale con consegna alla fine del 1970, i nostri amici sono turbati dalla notizia e chiedono che ritiriate questa vendita in quanto viola l'accordo di Basilea ed è assolutamente contraria allo spirito dell'accorodo».

3.4.14. Mentre la question si stava risolvendo, Swiss Aluminium presentò un'ulteriore protesta dichiarando che Eisen und Metall offriva alluminio proveniente dalla Repubblica democratica tedesca ad acquirenti della Repubblica federale. Un telex del 23 giugno 1970 riporta nei riguardi di Intrac i termini della protesta di Swiss Aluminium:

> «Eisen und Metall Gelsenkirchen offre alluminio al 99,5 % proveniente dalla Germania Est a 212 DM – franco destinazione, 500 tonnellate per luglio, 200 tonnellate per settembre, 100 tonnellate per ottobre. Ciò non fa parte della quota libera, in quanto questa passa attraverso VAW. «Interzonenabkommen» autorizza importazioni di alluminio dalla Repubblica democratica tedesca per 22 milioni di DM. Il prezzo di 5 000 tonnellate (3 750 tramite Brandeis + 1 250 t di quota libera) è di circa 11 milioni di DM. La Repubblica democratica tedesca può pertanto, conformemente alle disposizioni della Repubblica federale, esportare ancora 5 000 tonnellate circa in Germania occidentale, ma ciò costituirebbe definitivamente una violazione dell'attuale contratto. Vi preghiamo pertanto di chiedere ad Intrac di ritirare immediatamente l'offerta».

Intrac successivamente negò di aver offerto o fornito ad Eisen und Metall i quantitativi in questione.

3.5. *Applicazione degli accordi 1971 – 1976*

3.5.1. Le azioni volte a far applicare tali accordi sono sintetizzate nella tabella 7. Esse mettono in luce lo stesso tipo di vigilanza sul mercato e mostrano come siano state formulate vigorose proteste contro le presunte violazioni degli accordi.

3.5.2. Le proteste mostrano che i produttori occidentali erano pronti ad opporsi, a norma del contratto, alle attività degli organismi per il commercio estero che erano permesse o almeno non vietate dai contratti.

3.5.3. Nel maggio 1971, Swiss Aluminium espresse il parere che Raznoimport non potesse esporre merci ad una mostra di prodotti di esportazione dell'URSS che doveva tenersi a Basilea. In una risposta datata 31 maggio 1971, Raznoimport si impegnò a esporre unicamente alluminio di elevato grado di purezza (99,9 %) e taluni prodotti laminati, e dichiarò che durante la fiera non avrebbe offerto in vendita alluminio di alcun tipo.

3.5.4. Le esportazioni da parte di Raznoimport e Impexmetal di cascami di alluminio contenente il 15 – 20 % d'alluminio provocarono anch'esse una protesta. Malgrado la replica di Raznoimport che le esportazioni di cascami di alluminio non erano vietate dall'accordo, Brandeis Goldschmidt sostenne che l'alluminio contenuto nei cascami avrebbe dovuto essere dedotto dagli acquisti di metallo primario. Invece, in altre occasioni, in particolare quando Intrac volle vendere nella Repubblica federale di Germania al di fuori degli accordi Brandeis e offrì di dedurre il quantitativo in questione dalla quota dell'anno successivo, Brandeis Goldschmidt rifiutò.

3.5.5. Durante questo periodo, i produttori occidentali insistettero affinché i contratti di trasformazione (in virtù dei quali l'alluminio proveniente dall'Europa orientale sarebbe stato trasformato in semilavorati e riesportato in Europa orientale) ricevessero la loro preventiva autorizzazione o perlomeno venissero loro notificati, per assicurarsi che gli accordi Brandeis non venissero elusi.

3.5.6. In alcune occasioni i produttori occidentali protestarono per le offerte o le vendite effettuate dagli organismi per il commercio estero dei paesi dell'Est agli Stati Uniti. Questo paese, a termine di contratto, non rientrava nella competenza degli organismi per il commercio estero dei paesi dell'Est, ed i reclami erano soprattutto rivolti alle varie autorità locali competenti in materia di concorrenza. Ciò mostra la determinazione dei produttori occidentali di far applicare gli accordi, ma è altresì rilevante sotto il profilo comunitario, in quanto esisteva la possibilità che i prodotti venissero reintrodotti nella CEE. Ciò fu ammesso dai produttori occidentali.

3.5.7. Durante i negoziati del 1976, che fallirono, Raznoimport preparò un progetto d'accordo che aggiungeva, ai paesi con i quali Raznoimport poteva entrare in rapporto, il Giappone, il Canada, gli Stati Uniti e la Tailandia. A giudizio di Alcan UK soltanto la Tailandia avrebbe dovuto essere «zona libera»; BACO andò oltre, dichiarando in un telex a Swiss Aluminium (8 giugno 1976):

> «(. . .) 4. Gli Stati Uniti d'America devono essere coperti dall'accordo a causa della facilità con la quale i commercianti potrebbero reintrodurre i prodotti nel mercato europeo . . .».

3.5.8. Nel 1971 e 1972 si protestò per le importazioni in Italia di alluminio iugoslavo, anche se in un solo caso il metallo era chiaramente iugoslavo. Swiss Aluminium in quell'occasione scrisse (lettera del 17 gennaio 1972) a Raznoimport:

> «Il metallo che essi vendono in Italia non porta i vostri marchi ed è pertanto evidente che impiegano il vostro metallo all'interno e riesportano quello da essi prodotto, vale a dire che possono esportare soltanto grazie alle loro importazioni dall'URSS (. . .) Non vedo altra soluzione se non ridurre le vostre esportazioni alla Iugoslavia finché questo paese vende sottocosto all'Italia il metallo di sua produzione».

3.5.9. In una riunione di un gruppo di lavoro della commissione italo-ungherese per la cooperazione

economica, organismo misto governo/industria, svoltasi a Budapest dal 31 gennaio al 2 febbraio 1972, gli ungheresi s'interessarono all'impiego della tecnologia italiana per iniziare a produrre in Ungheria contenitori per aerosol. La delegazione italiana aveva espresso il suo interesse ed avere in pagamento per il know-how pastiglie ungheresi di alluminio (semilavorato). Quando Swiss Aluminium venne a conoscenza di ciò attraverso la sua filiale italiana, indusse Brandeis Goldschmidt ad intervenire presso Metalimpex, che convenne che le pastiglie erano coperte dagli accordi Brandeis (i quali imponevano un massimale annuo di 1 016 tonnellate per le esportazioni di semilavorati da parte di Metalimpex).

3.6. *Applicazione dell'obbligo di assorbire il metallo proveniente dai paesi dell'Est*

3.6.1. L'associazione all'EPAA comportava l'obbligo di acquistare una quota prescritta di metallo orientale. Il rispetto di tale obbligo era soggetto al controllo dei membri del comitato esecutivo dell'EPAA.

3.6.2. Nel 1974, Alsar informò Brandeis Goldschmidt che non era in grado di accettare la fornitura di 1 210 tonnellate metriche, il saldo della sua quota del 1974. Il comitato esecutivo dell'EPAA (allora composto da Swiss Aluminium, PUK, Montedison, Ardal, VAW e BACO) fece pressione su Alsar perché accettasse la fornitura, pur essendo disposto ad ammettere che la fornitura fosse assunta da un altro membro dell'EPAA. Quando la quota di Alsar non fu accettata da nessun altro membro dell'EPAA, Swiss Aluminium inviò un telex ad Alumetal, il 30 settembre 1974, chiedendo l'aiuto di quest'ultima società per obbligare Alsar ad adempiere i suoi impegni contrattuali.

Alsar commentò questo incidente nella seguente dichiarazione resa all'audizione dal suo legale:

> «(. . .) Esisteva una certa riluttanza da parte di Alsar (. . .) Era ovvio che, iniziando con nuovi impianti e nuovi finanziamenti, la società non fosse disposta ad assumersi anche parte delle quote dell'accordo Brandeis. D'altra parte, era quasi impossibile, in un sistema che è stato descritto come oligopolistico, produrre o vendere alluminio senza aver rapporti amichevoli con tutti gli altri produttori, e i documenti indicano che in un primo stadio Alsar tentò di divenire membro dell'EPAA senza assumersi le quote, e alla fine si rassegnò poiché aveva una forte necessità di vendere e distribuire metallo».

4. Il prezzo

4.1. *Obiettivo originario*

Fin dall'inizio, l'obiettivo dei produttori occidentali era d'impedire fluttuazioni dei prezzi e non già di importare determinati quantitativi: la tabella 8 mostra che soltanto in Belgio e nel Lussemburgo le importazioni erano aumentate notevolmente nel 1962 rispetto agli anni precedenti, mentre nel Regno Unito, dopo aver registrato un massimo nel 1959 e nel 1962, esse erano ancora al di sotto del limite che era stato convenuto tra i governi fino a ottobre 1961.

4.2. Il gruppo originario di produttori occidentali convenne, tra novembre 1962 e febbraio 1963, che «sarebbe auspicabile verificare le condizioni probabili alle quali (Raznoimport) sarebbe disposto a vendere la propria quota di esportazione di alluminio grezzo esclusivamente ai produttori di alluminio dell'Europa occidentale invece di perturbare i mercati occidentali di alluminio vendendovi sotto costo tale alluminio a singoli commercianti o utilizzatori [1]». Lo stesso disse Brandeis Goldschmidt contemporaneamente e con maggior tatto a Raznoimport nel passaggio citato al punto 1.4.2. Brandeis Goldschmidt continuava dicendo:

> «Secondo noi, i vantaggi che derivano dalla nostra proposta consistono nel fatto che in primo luogo ricevereste un compenso maggiore per il vostro alluminio e inoltre avreste uno sbocco per un quantitativo fissato. Come certamente sapete, il vostro alluminio è spesso offerto, a causa delle permute, a prezzi eccessivamente bassi e ciò tende a scardinare la struttura mondiale dei prezzi (. . .)
>
> La nostra idea sarebbe di organizzare al meglio la distribuzione, in modo da rifornire gli stessi commercianti ed utilizzatori che hanno acquistato in passato il vostro metallo, turbando il meno possibile l'attuale struttura dei prezzi».

Nel resoconto ai produttori occidentali sulla prima riunione con Raznoimport, Brandeis Goldschmidt affermò:

> «Abbiamo ritenuto necessario durante i nostri negoziati far capire a Raznoimport che avevamo l'appoggio di certi produttori. Abbiamo spiegato che il nostro scopo principale era di preservare l'attuale struttura dei prezzi, e ciò tanto nel loro interesse quanto nel nostro (. . .)».

[1] Da particolari forniti da BACO in risposta ad un'intimazione emessa dal Registrar of Restrictive Trade Practices del Regno Unito a norma dell'articolo 14 del Restrictive Trade Practices Act del Regno Unito del 1956.

4.3. Nel primo contratto (n. 68/3326), Raznoimport era autorizzata a vendere, inter alia, all'Argentina e alla Svezia, ma s'impegnava a praticarvi «prezzi non inferiori a quelli citati nel presente accordo». Successivamente Intrac concluse un accordo analogo riguardo alla Svezia. Con una lettera in data 18 maggio 1964, Raznoimport modificò il suo secondo accordo (n. 68/4364, sostanzialmente uguale al primo) nel senso che, se fosse stato libero di vendere billette, le avrebbe vendute a prezzi che non «indebolissero lo spirito del suddetto accordo». Analoghe clausole di prezzo figurarono in tutti gli accordi successivi con tutti gli organismi per il commercio estero.

Nei casi in cui gli accordi Brandeis ammettevano la possibilità di esportare piccoli quantitativi di semilavorati verso la CEE (tale libertà esisteva soltanto nel caso di Raznoimport e Metalimpex) le parti convennero che

> «l'abbassamento dei prezzi dei prodotti di alluminio danneggerebbe il mercato dell'alluminio e indebolirebbe l'accordo; pertanto i venditori s'impegnano a trattare le proprie vendite di semilavorati di alluminio nello spirito dell'accordo».

L'impegno non era limitato alle piccole quote di semilavorati che potevano essere vendute in paesi diversi da quelli esclusi: era invece un impegno generale da parte di Raznoimport e Metalimpex su tutte le loro esportazioni.

4.4. Alcune delle proposte fatte dai produttori occidentali per violazioni dell'accordo dimostrano che il prezzo era un fattore di inasprimento: le esportazioni di metallo polacco all'Argentina (vedi punto 3.4.7). Il 4 dicembre 1970, Swiss Aluminium protestò per un'offerta alla sua filiale in Belgio di 200 tonnellate a 198 lire sterline nette che, come disse, «avrebbe influito negativamente sul livello dei prezzi». Una protesta concernente piccole importazioni di fogli dalla Russia nel Regno Unito, nel 1971, ha messo in luce che il prezzo, secondo le statistiche sull'importazione, era di 171-177 lire sterline inferiore al prezzo di listino e inferiore di circa 100 sterline al prezzo di borsa. Successivamente, nello stesso anno, un'altra protesta fu presentata per prezzi bassi concernente le esportazioni dalla Iugoslavia.

4.5. Non è evidente perché i prezzi russi nel 1963 avrebbero dovuto preoccupare i produttori occidentali. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti formulati dalla Commissione, Alcan disse che nel 1963 «l'URSS vendeva quantitativi, modesti ma in continuo aumento, di metallo a Londra ad un prezzo di 20 o 25 lire sterline la tonnellata inferiore al prezzo di esportazione di Alcan (pari ad uno sconto dell'11-14 %). Nulla esisteva a conferma di tale affermazione. In quell'anno, i prezzi di listino dei produttori venivano scontati. Lo United States National Bureau of Economic Research riteneva che a quell'epoca «importanti acquirenti (. . .) potevano normalmente trovare alluminio ad un prezzo inferiore di 1 o 2 cents al prezzo di listino». Ciò rappresenta uno sconto del 4-8 %. I russi non avevano una solida posizione sul mercato e un ulteriore sconto offerto su un mercato fiacco non sarebbe stato scorretto. Inoltre, i quantitativi scambiati sul libero mercato sono sempre stati marginali, il che vuol dire che i prezzi tendono ad essere instabili e in un mercato fiacco cadrebbero più di quelli dei fornitori ufficiali. In mancanza di maggiori notizie sui prezzi di cambio dell'epoca, sia dei russi sia dei produttori occidentali, non è possibile valutare quanto il livello dei prezzi russi fosse realmente basso.

4.6. Alcuni dei produttori occidentali sostenevano che i prezzi russi erano scorretti prima del 1963 e tutto faceva supporre che senza gli accordi Brandeis i prezzi dell'Europa orientale avrebbero continuato a formarsi in modo scorretto. Quest'ultimo punto non è dimostrabile, ma le argomentazioni relative ai prezzi pre-1963 sono lungi dall'essere conclusive. Elkem li definì prezzi «politici» in quanto le forniture erano irregolari e gli organismi dell'Est intendevano soltanto ottenere valuta occidentale. Non fu chiarito perché, se la valuta forte era l'unico obiettivo, gli organismi orientali fossero e avrebbero continuato ad essere, soddisfatti di ottenere meno di quanto avrebbero potuto. RTZ sosteneva che i prezzi erano scorretti perché gli orientali godevano di una posizione di monopolio sui mercati interni, e non temevano ritorsioni, pertanto potevano vendere impunemente quantitativi in eccesso «praticamente a qualsiasi prezzo che coprisse i costi marginali». I veri costi marginali e i costi medi dei produttori orientali non sono noti alla Commissione né a RTZ; pertanto un argomento interessante risulta essere null'altro che un'asserzione indimostrabile.

4.7. Alcan sosteneva che i prezzi russi erano prezzi dumping e cercò di provarlo. Calcolò il prezzo interno dell'alluminio primario nell'URSS basandosi su un'opera pubblicata da G.D. Kuznetsov (1). Utilizzando i prezzi suddetti, e convertendoli in dollari USA al tasso ufficiale di cambio prevalente, Alcan fu in grado di dimostrare che il prezzo Brandeis era un prezzo dumping, e di conseguenza qualsiasi vendita a prezzi inferiori a

(1) G. D. KUZNETSOV, Tsenoobrazovanie v tsvetnoi metallurgii (Price Formation in Non-ferrous Metallurgy), published *Metallurgiya,* USSR 1977. Kuznetsov.

quel livello avrebbe aumentato il margine di dumping. Tale argomentazione dipende totalmente dal tasso di cambio che si impiega teoricamente per convertire valute non convertibili. L'esperto di Alcan affermò all'audizione, rispondendo ad una domanda sulla rilevanza commerciale del tasso di cambio ufficiale, che «(. . .) il sistema dei prezzi interni è assolutamente sganciato dal sistema dei prezzi esterni, tanto che non si applicano semplicemente i normali rapporti della parità di poteri di acquisto (. . .)» (trascrizione pagina 180). L'opera di Kuznetsov, su cui si basava Alcan, conteneva anche un confronto fra i prezzi del mercato occidentale e i prezzi interni URSS. All'audizione fu confermato che quei confronti non erano basati, né avrebbero potuto esserlo, sul tasso di cambio ufficiale sovietico dollaro/rublo (1).

Il metodo utilizzato da Alcan per dimostrare il dumping non è quello che si usa in base alle norme del GATT per i paesi a commercio di Stato, in parte perché i tassi ufficiali di cambio non sono molto affidabili. Le autorità pubbliche, sole competenti a determinare il dumping, non hanno utilizzato tale metodo, almeno dopo l'adozione della normativa che dà efficacia alla nota aggiuntiva all'articolo VI del 1955 al GATT.

4.8. *Determinazione dei prezzi in base agli accordi Brandeis*

4.8.1. Tutti i produttori occidentali pagavano lo stesso prezzo per ciascun tipo di alluminio acquistato presso gli organismi per il commercio estero a norma degli accordi Brandeis e Eisen. Inoltre, ciascun acquirente pagava una provvigione a Brandeis Goldschmidt in considerazione dei servizi resi da quest'ultimo in qualità di agente. Il tasso di provvigione per tonnellata era lo stesso per tutti gli acquirenti.

4.8.2. Fino alla conferenza di Zurigo sul metallo proveniente dai paesi dell'Est (7-8 giugno 1972), il prezzo veniva fissato con riferimento al «prezzo per forniture franco fabbrica di alluminio Canada/USA e Regno Unito, pubblicato nell'ultimo numero del Metal Bulletin» di Londra, sul quale veniva praticato uno sconto convenuto. Il prezzo pubblicato nel Metal Bulletin era in realtà il prezzo di listino di Alcan. All'audizione, un direttore di Alcan ha spiegato che «Alcan era il più importante produttore di metallo disponibile nel mondo per società indipendenti. Era inoltre un importante esportatore di metallo dal Canada. Perciò badava ad essere la società che pubblicava un prezzo competitivo e probabilmente uno dei più competitivi del momento, dato il volume delle vendite che dovevamo realizzare. Per fare un esempio, nel Regno Unito un terzo delle forniture di metallo destinate a questo paese doveva essere venduto a società indipendenti che erano assolutamente libere di acquistare» (trascrizione pagina 218 H).

Dal maggio 1972 al luglio 1973 il prezzo venne fissato a 186 lire sterline la tonnellata da maggio a dicembre 1972 e a 191 nel periodo successivo; quest'ultimo prezzo venne aumentato a 215 dal febbraio 1973. Alla conferenza di Zurigo sul metallo proveniente dai paesi dell'Est, del 16-18 aprile 1973, le parti convennero di applicare il prezzo più elevato tra 232,50 lire sterline la tonnellata metrica e il prezzo di listino britannico diminuito dell'11 %. Dopo la conferenza di Brno (6-8 settembre 1973), fu adottata una formula secondo la quale il prezzo in sterline doveva essere convertito nelle altre valute con riferimento ai tassi medi di cambio delle «valute di 11 membri».

4.9. *Formule basate sui listini prezzi*

4.9.1. In conseguenza della conferenza di Parigi sul metallo proveniente dai paesi dell'Est del 30 e 31 ottobre 1973, venne introdotta per il primo semestre del 1974 la prima di tali formule, che consisteva nella media dei prezzi di listino dei più importanti produttori (2) di Paesi Bassi, Repubblica federale di Germania, Spagna, Italia, Francia, Giappone, Austria, Svizzera, Norvegia, Svezia, Regno Unito e Belgio, con uno sconto del 7,25 %. L'insoddisfazione di Raznoimport per il prezzo incassato durante l'ultima parte del 1973 (quando il prezzo della Metal Bulletin per le operazioni di mercato aperto era più elevato della maggior parte dei prezzi di listino) portò all'adozione, nel maggio 1974, della cosiddetta «formula di Venezia»: il prezzo era formato per un 50 % dalla media di 12 prezzi di listino nazionali con uno sconto del 5 % e per l'altro 50 % dal prezzo minimo del Metal Bulletin con uno sconto del 5 %. La formula di «Monaco» adottata per il 1975 il 1976 era analoga alla formula di Venezia, ma non vi erano sconti.

4.9.2. In risposta ad una richiesta di informazioni formulata dalla Commissione a norma dell'articolo 11 del regolamento n. 17, Brandeis Goldschmidt dichiarò che i prezzi di listino usati per calcolare il prezzo di acquisto, a norma degli accordi Brandeis, erano «di massima concordati con i produttori dei paesi interessati».

(1) Il metodo impiegato da Alcan induce a concludere che per evitare l'accusa di vendite sotto costo le forniture provenienti dall'Unione Sovietica avrebbero dovuto essere vendute a prezzi superiori perlomeno di circa il 40 % ai prezzi dell'Europa occidentale.

(2) Questi produttori erano rispettivamente Holland Aluminium, VAW, ENDASA, Alumetal, PUK, NLM, VMW, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Gränges Aluminium e Alcan (UK).

Alla fine del 1973 Brandeis Goldschmidt presentò ad Alcan [1] per conferma i 12 prezzi di listino. Successivamente le parti si sono scambiate reciprocamente informazioni sui rispettivi listini di prezzi ogniqualvolta Alcan, in quanto fonte primaria di formazione, esprimeva dubbi in proposito.

4.10. *La provvigione di Brandeis Goldschmidt*

Per tutto il periodo di validità degli accordi Brandeis, Brandeis Goldschmidt ricevette una provvigione per ogni tonnellata di alluminio primario venduto a norma degli accordi. Le provvigioni ricevute dal 1970 sono indicate nella tabella n. 9.

4.11. *Confronti di prezzi*

4.11.1. È difficile effettuare un confronto esatto fra i prezzi pagati nel quadro degli accordi Brandeis e i prezzi del mercato occidentale, in quanto il grado di integrazione verticale nelle industrie implica che in un gruppo di imprese la maggior parte dei prodotti intermedi non sono venduti ma trasferiti da un'impresa all'altra del gruppo. Inoltre le vendite di lingotti al 99,5 % costituiscono una minoranza delle vendite dei prodotti di alluminio primario, che comprendono categorie di notevole importanza come le bramme, le billette estruse, la vergella, ecc. Si aggiunga che i lingotti al 99,5 % non possono essere utilizzati senza essere rifusi, in quanto un lingotto non è una forma riutilizzabile, a differenza delle billette o delle bramme per laminazione. Di conseguenza, il mercato è limitato agli acquirenti che abbiano propri impianti di rifusione o a grossisti che rivendono successivamente il prodotto. Si deve inoltre tener conto dei seguenti elementi:

a) dazi;

b) differenze nelle condizioni di fornitura;

c) differenze di purezza (99,5 % e 99,7-99,9 %);

d) differenze nelle condizioni di pagamento.

4.11.2. Alcuni di questi elementi sono stati discussi in uno scambio di lettere fra Metalimpex e Brandeis Goldschmidt nel 1971. Con lettera del 16 aprile 1971 Metalimpex s'informava sullo sconto dell'11 % praticato sul listino Canada/Regno Unito (prezzo concordato nel quadro degli accordi Brandeis) con le seguenti parole:

> «Nel corso della nostra discussione è stato concordato un prezzo pari a quello indicato nel Metal Bulletin meno un 11 % per quanto concerne l'alluminio vergine in lingotti al 99,5 %, prezzo canadese. La formula di questo prezzo è stata accettata da noi, in quanto le nostre controparti occidentali, compresa la vostra compagnia, avevano dichiarato che dovevano ripianare perdite sui prezzi derivanti dal precedente contratto, cioè il prezzo canadese, meno 16 lire sterline e un terzo [2] al momento della vendita dell'alluminio che esse hanno acquistato dai paesi socialisti.
>
> Lo sconto che hanno dovuto concedere ai loro clienti superava anche il prezzo delle quotazioni canadesi dedotto l'11 % stipulato sulle condizioni, nella maggior parte dei casi cif porto situato nello Stato di destinazione.
>
> Per quantò è possibile ricordare, lo sconto globale dell'11 % che le nostre controparti occidentali dichiarano di aver concesso ai loro clienti, per quanto concerne il prezzo canadese, era costituito dai seguenti elementi:
>
> 1. Dazi, generalmente pari al 7 % che viene pagato dal venditore.
> 2. Le vendite sono franco cliente e sono a carico del venditore.
> 3. I costi di finanziamento a 30 – 40 giorni sono a carico del venditore e non del compratore.
>
> (. . .) Gradiremmo che deste conferma delle argomentazioni citate da voi e accettate da parte nostra cioè che lo sconto concesso ai vostri clienti sul prezzo canadese – conformemente all'esperienza degli ultimi anni – è dell'11 % e pertanto il Club ha insistito sul prezzo che il nuovo contratto, previsto per il prossimo quinquennio, sia fissato di conseguenza».

Con lettera del 28 aprile 1971 Brandeis Goldschmidt ha risposto nel modo seguente:

> «Facendo riferimento alla vostra lettera del 19 aprile e allo sconto dell'11 % nel contratto per l'alluminio che avete con Brandeis Goldschmidt and Co. AG Basel.
>
> (. . .)
>
> I produttori occidentali vendono l'alluminio:
>
> a) al netto di dazi;
>
> b) consegnato agli impianti d'utilizzazione;
>
> c) generalmente di purezza 99,7 %;
>
> d) pagamento a 60 giorni.
>
> Naturalmente quanto sopra è condizionato dai dazi esistenti in ogni Stato ma riteniamo che l'11 % in numerosi casi non copra quanto detto sopra. Come ben sapete nel corso delle trattative si era parlato di uno sconto del 15 % come di un dato molto realistico.

(1) Alcan (UK) spiegò che aveva chiesto la conferma dei prezzi di listino poiché «Alcan», grazie alla sua organizzazione internazionale ed alla sua ampia conoscenza dei prezzi di listino del mercato nazionale (stabiliti dai produttori locali di alluminio), era in grado di verificare molto rapidamente la correttezza dei calcoli del prezzo effettuati da Brandeis (lettera alla Commissione datata 14 ottobre 1976).

(2) Questo equivale ad uno sconto di circa il 6 %.

Data l'attuale situazione del mercato aggiungiamo che non riteniamo che un contratto possa essere stipulato nell'ipotesi di uno sconto dell'11 %».

a) Dazi

4.11.3. La lettera della Metalimpex citava un dazio del 7 % a carico dell'acquirente che gravava sull'alluminio proveniente dai paesi dell'Est. Tale aliquota di dazi era l'importo a carico delle importazioni nella CEE nel quadro della tariffa doganale comune (TDC). Il Regno Unito, anteriormente all'adesione, non gravava di dazi le importazioni di alluminio primario, per cui i produttori occidentali che importavano alluminio proveniente dai paesi dell'Est nel Regno Unito (Alcan, BACO e in misura minore Swiss Aluminium e PUK) non dovevano sostenere questi costi aggiuntivi che gravavano su tale prodotto.

b) Differenze dei termini di consegna

4.11.4. I prezzi praticati nel quadro degli accordi Brandeis erano prevalentemente prezzi cif con destinazione un porto occidentale. Il prezzo quindi non presentava elementi a copertura dei costi di trasporto fra il porto e la fonderia del compratore. I prezzi dei produttori occidentali, invece, sono sempre stati in linea di massima prezzi alla consegna, che necessariamente contenevano alcuni elementi di costi a copertura dei trasporti agli impianti. Sarebbe stato quindi naturale attendersi un prezzo di consegna da parte del produttore che fosse superiore rispetto al prezzo cif del produttore per un'operazione equivalente che comprendeva vendite all'estero.

La tabella presentata da Swiss Aluminium alla conferenza di Brno sul metallo proveniente dai paesi dell'Est presenta una voce «movimentazione e trasporto interno» del 3,7 % per la Germania, del 3,2 % per la Francia, dell'1,6 % per i Paesi Bassi, dell'1,5 % per il Belgio, del 2,6 % per l'Italia, dell'1,7 % per il Regno Unito e del 3 % per Austria e Svizzera. Tali importi, fra l'altro, erano dedotti da Swiss Aluminium dai prezzi «libera consegna» in tali Stati per calcolare il «prezzo netto cif».

c) Differenze di purezza

4.11.5. Il livello di purezza trattato nell'ambito degli accordi Brandeis normalmente era il 99,5 % ma venivano effettuate delle operazioni anche sui quantitativi al 99,7 %. Nella propria risposta Alcan ha dichiarato che «la produzione generale di una moderna fonderia è probabile che abbia un livello di purezza del metallo compreso fra il 99,7 % e il 99,9 %», e più avanti:

«Confrontando le fonderie installate successivamente al 1960 con quelle installate anteriormente a tale data si possono osservare fra l'altro i seguenti miglioramenti:

«(. . .) (iv) La qualità media del metallo prodotto con il processo di riduzione è migliorato passando dal 99,65 % di purezza a valori compresi fra il 99,75 e il 99,8 %.

Nella propria lettera del 28 gennaio 1970 citata in precedenza, la Aluminium Company of Canada riteneva che il lingotto al 99,7 % costituisse il «grado commerciale».

4.11.6. I prezzi citati nel Metal Bulletin per lingotti «consegnati e provenienti da Canada, Stati Uniti e Regno Unito» mostrano che era normalmente possibile versare un'addizionale per lingotti di purezza più elevata (1). L'importo di tale sovrapprezzo era del 4 % circa sul prezzo del lingotto al 99,5 %. (Il Metal Bulletin, alla voce prezzo di «altre operazioni», registra un premio di dimensione analoga per lingotti di purezza maggiore (minimo 99,7 %). Che tale premio fosse o no a carico del cliente questo naturalmente dipendeva dalla situazione di mercato. Nella propria risposta Alcan si esprimeva nel modo seguente riguardo a questo problema: «I fornitori possono rinunciare o ridurre tali premi a seconda di quello che è effettivamente il prezzo concorrenziale». Nella sua audizione BACO ha dichiarato che «non era prassi normale che i produttori gravassero di un premio l'alluminio al 99,7 % e che i premi normalmente cominciano a decorrere solo se si raggiunge o si supera un grado di purezza del 99,8 %».

4.11.7. Se un premio per gradi di purezza del 99,7 % può di fatto non essere stato fatturato da alcuni produttori occidentali, gli accordi Brandeis prevedevano un premio sui carichi di alluminio con purezza 99,7 %, e il premio veniva pagato su tali partite BACO, all'audizione, ha presentato questo problema come una «concessione» effettuata «nel quadro di una normale trattativa commerciale».

d) Differenze nelle condizioni di pagamento

4.11.8. Nella propria risposta Alcan ha dichiarato che «le condizioni di pagamento costituiscono un importante elemento in qualsiasi contratto per la fornitura di alluminio e la concessione di dilazioni nelle condizioni di pagamento viene utilizzata spesso come un'arma efficace della concorrenza, nonostante i costi che deve sostenere il fornitore (. . .) I fornitori offrono uno sconto per pagamento a pronti». Alcan stessa ricorda di aver concesso sconti del 2 % per pagamenti a pronti.

4.11.9. Le condizioni di pagamento offerte dai produttori occidentali ai clienti nel 1971 si aggiravano intorno ai 60 giorni, ma secondo la Swiss Aluminium nel 1973 vennero concesse condizioni di pagamento fino 120 giorni, mentre Alcan ha dichiarato che le proprie condizioni standard prevedevano un

(1) Qui non si fa riferimento al grado di «superpurezza» del 99,99 %, che si ritiene costituire un mercato a sé.

acconto netto mensile, ciò che dava una media di 45 giorni di credito. Secondo Alcan, questi termini venivano prorogati quando ciò risultava necessario per affrontare la concorrenza.

4.11.10. Gli accordi Brandeis prevedevano pagamento in contanti contro documenti. «Il pagamento deve essere effettuato tre giorni dopo la ricezione dell'avviso telegrafico con cui la Banca del paese fornitore avverte di aver ricevuto i documenti dal venditore e di averli inviati al compratore». In altre parole, veniva esclusa la possibilità di concedere crediti, come pure la concessione di sconti per pagamento a pronti.

4.11.11. Queste condizioni provocarono una certa sorpresa in RTZ e BICC quando queste due società si unirono al gruppo dei compratori nel 1971. La reazione della RTZ emerge chiaramente dal seguente scambio di lettere fra le due società, che in quel periodo erano entrambe azioniste della Anglesey Aluminium Ltd e comperavano la quota ad esse spettante di alluminio proveniente dai paesi dell'Est tramite Swiss Aluminium.

Lettera della BICC alla RTZ Aluminium del novembre 1971.

«(. . .) Abbiamo appena ricevuto da Swiss Aluminium Ltd la conferma del nostro ordine relativo a 800 tonnellate di alluminio proveniente dalla Russia al 99,5 %. Poiché ho già formulato alcuni commenti diretti circa le condizioni che ritengo siano assolutamente deplorevoli, sono sorpreso nel vedere che l'accordo prevede lire sterline 228,91 per 1 000 kg cif Weston Point, più spese.

Come ben sapete, non ho partecipato alle trattative, e formulazioni come questa ci espongono a spese ed oneri imprevisti ed imprecisati (. . .). Quelli che mi preoccupano sono i termini di pagamento, per i quali ritengo che abbiamo mostrato una fretta davvero eccessiva nell'accettare tre giorni dalla data di fatturazione (. . .).

Ritengo che un pagamento a tre giorni dalla data di fatturazione costituisca un insulto per la capacità professionale di qualsiasi acquirente e sono tuttora sconcertato su come ciò possa essere stato accettato».

RTZ Aluminium, il 22 giugno 1972, rispondeva come segue:

«Anche noi, come voi, siamo in contrasto con Swiss Aluminium per gli interessi sulle partite di alluminio proveniente dalla Russia.

Abbiamo assunto una linea nettamente dura con essi fino ad ora; però, hanno protestato così vivacemente che alla fine abbiamo accettato che essi operino in questa vicenda esclusivamente come agenti, e bene o male, riteniamo che stiano rendendo un servizio all'industria nel suo complesso.

Non sapremo mai per quale motivo essi abbiano accettato i suddetti termini di pagamento a pronti».

Il 26 giugno 1972 BICC rispondeva come segue:

«Dopo aver meditato lungamente su questo problema, rimango dell'idea che non dobbiamo accettare le loro richieste, in quanto abbiamo sempre ritenuto che il contratto è in termini generali il peggiore sul quale siamo mai capitati e certamente suggerire un pagamento a pronti, qualunque sia il tipo di alluminio, è proprio la cosa più ridicola che io abbia udito da molto tempo (. . .)».

4.11.12. Tutti gli elementi elencati da a) a d) devono essere presi in considerazione effettuando il raffronto dei prezzi praticati nel quadro degli accordi Brandeis con quelli spuntati dai produttori occidentali. Questi ultimi hanno sostenuto con forza che non hanno generalmente e volontariamente pagato un «premio» alle organizzazioni per il commercio con l'estero nel senso di un prezzo palesemente superiore ai propri prezzi spuntati in operazioni analoghe. I prezzi resi noti sono molto vicini a quelli Brandeis, e i produttori interessati hanno sostenuto che i prezzi Brandeis erano «assolutamente simili», oppure «paragonabili con prezzi che essi spuntavano nei mercati occidentali», PUK nell'audizione, si è comportata in modo da dimostrare che i prezzi Brandeis erano «all'incirca», confrontando tali prezzi con i prezzi delle operazioni della PUK (trascrizione pagine 431 – 437). Le vendite di lingotti primari al 99,5 % non costituiscono peraltro, a causa della struttura integrata dell'industria, una componente principale delle vendite globali di alluminio. Nel caso di PUK, ad esempio, le vendite di lingotti a utilizzatori indipendenti corrispondevano circa al 5 % in volume di tutte le vendite di alluminio.

4.12. *Opinioni condivise dagli acquirenti*

4.12.1. Quantunque le imprese occidentali ora formulino delle critiche circa i prezzi pagati, in quel periodo alcune di esse sembravano insoddisfatte. Trascurando lo scambio di corrispondenza già citato (punto 4.11.11), e nonostante l'asserzione formulata da Alcan nel corso della procedura in base alla quale il prezzo Brandeis stesso era un prezzo di dumping, le affermazioni rilasciate dai produttori occidentali per tutto il periodo di validità degli accordi Brandeis stanno ad indicare che essi non hanno considerato a buon mercato l'alluminio acquistato nel quadro di tali accordi. I produttori occidentali hanno formulato osservazioni sul prezzo elevato che essi si attendevano di pagare, come può essere desunto dai passaggi seguenti relativi al periodo 1963-1970.

4.12.2. Nella riunione del 20 luglio 1967 fra il Board of Trade (Ministero per il commercio) Alcan e BACO sono state registrate le seguenti affermazioni delle due imprese:

«Ogni tonnellata in più proveniente dal blocco sovietico costituisce una tonnellata in meno che i gruppi occidentali possono fornire prelevando dalle proprie risorse e rappresentava un incre-

mento del «Danegeld» (1) che i gruppi occidentali pagano per mantenere il mercato relativamente stabile» (2).

4.12.3. Tale riferimento al prezzo pagato nell'ambito degli accordi Brandeis si trova in una nota della BACO sulla conferenza per il metallo dell'Est tenutasi a Roma dal 21 al 23 gennaio 1970:

> «Sia l'Unione Sovietica che la Romania ritengono chiaramente di essere in grado di aumentare il "Danegeld" che viene ad essere pagato allo scopo di evitare la disgregazione del mercato (. . .) L'attuale contratto di 95 000 tonnellate costituisce già più di quanto l'Est sarebbe in grado di vendere in condizioni di mercato libero ad un prezzo migliore».

4.12.4. Alla conferenza sul metallo dell'Est, tenutasi a Zurigo il 9 e 10 settembre 1970, si svolse un'importante discussione sugli sconti applicabili ai prezzi pubblicati dal Metal Bulletin per forniture franco fabbrica Canada/USA e Regno Unito. Nella precedente conferenza, PUK aveva insistito per aumentare al 10% tale sconto. Il prezzo Brandeis era, a quel tempo, quello di listino pubblicato nel Metal Bulletin, con uno sconto di 16 lire sterline per tonnellate, pari al 6%. Nella conferenza di Zurigo, Swiss Aluminium, PUK, Alcan, BACO e Ardal og Sunndalverk insistettero per uno sconto dell'11,5%. Le organizzazioni per il commercio con l'estero non erano disposte ad accordare uno sconto di questa entità. Il verbale BACO concernente la conferenza di Zurigo riporta che BACO riteneva che «il gruppo orientale proporrà una controfferta di uno sconto del 10%, con forse una piccola concessione per quanto concerne le dilazioni di pagamento». BACO riteneva che uno sconto del 10% non era inferiore a quello corrente nei paesi occidentali. «In ogni caso, ad un livello del genere, il prezzo del metallo dell'Est venduto agli stabilimenti occidentali di lavorazione e trasformazione è probabilmente superiore a quello praticato da altre fonti occidentali». Alla fine fu raggiunto un accordo sullo sconto dell'11% sui prezzi pubblicati nel Metal Bulletin per l'alluminio fornito franco fabbrica in Canada e nel Regno Unito.

4.12.5. Alcan riteneva inoltre che il prezzo stabilito dagli accordi 1968-1970 fosse oneroso. In una lettera di Aluminium Company of Canada Ltd del 28 gennaio 1970, indirizzata ad Alcan UK Ltd, si affermava:

> «Uno sconto di 1,75 cent è estremamente basso anche per chi acquisti i quantitativi di cui all'accordo attuale, e diventa ancor più oneroso quando si chiedono contanti contro consegna dei documenti di spedizione. In effetti, tali sconti e condizioni di credito forniranno al blocco orientale un incasso a pronti che si aggira sui 24 cent per libbra, che sicuramente è di gran lunga superiore a quanto noi e presumibilmente altri produttori occidentali siano in grado di spuntare» (3).

In un'ulteriore lettera di Aluminium Company of Canada ad Alcan (UK) Ltd del 23 marzo 1970, veniva fatto riferimento alla lettera di cui sopra nei termini seguenti:

> «In una delle nostre precedenti lettere abbiamo evidenziato il fatto che lo sconto di 1,75 cent sul prezzo di listino britannico, insieme alla condizione pagamento contro documenti, era, a dir poco, un onere gravoso e che avremmo dovuto effettuare pressioni per un prezzo molto più basso».

4.12.6. I documenti preparati dalla Swiss Aluminium per la conferenza di Brno (7 e 8 settembre 1973) e dalla PUK per la conferenza di Copenaghen (dicembre 1974) hanno tentato nel loro complesso di mettere in evidenza come i prezzi pagati nel quadro degli accordi Brandeis fossero generalmente superiori ai prezzi di mercato, ma tali documenti erano stati redatti per essere presentati alle organizzazioni per il commercio estero e possono contenere elementi a difesa (4).

4.13. *Altri raffronti di prezzi*

4.13.1. Si sono verificati dei casi, in particolare negli anni 1972 – 1973, in cui il prezzo Brandeis era superiore al listino prezzi vigente obbligatoriamente nel Regno Unito e in Italia. Esistono inoltre prove secondo cui produttori norvegesi hanno venduto alluminio primario in Germania a prezzi inferiori al listino Brandeis.

4.13.2. Inoltre, sulla scorta di documenti presentati dalla BICC Ltd nel corso dell'audizione, emerge che le imprese, quando rivendono parti della loro quota

(1) Imposta riscossa per la prima volta in Inghilterra nel secolo IX per finanziare la protezione dell'Inghilterra contro i danesi. Durante il regno di Ethelred the Redeless (978 – 1016) «costituiva il modo normale per corrompere i danesi» (G. M. TREVELYAN, *A Shortened History of England*).

(2) Nel valutare il valore probatorio di questa affermazione non dovrebbe dimenticarsi che le imprese interessate erano oggetto di un'inchiesta da parte del Board of Trade del Regno Unito. Non può dirsi lo stesso per i documenti che le imprese scambiavano tra loro e che esse non intendevano mostrare ad alcun estraneo.

(3) A quell'epoca le importazioni di metallo dall'Europa orientale nel Regno Unito non erano soggette a dazi sull'importazione.

(4) Il documento di Swiss Aluminium paragonava i prezzi di Brandeis con quelli indicati nel Metal Bulletin «Alcune altre transazioni». Quest'ultimo contiene la media dei prezzi richiesti dai grossisti, spesso per piccole forniture, e potrebbe pertanto riflettere un mercato marginale. Per questa ragione il prezzo contenuto in «Alcune altre transazioni» in seguito fu contestato dai produttori occidentali perché non avrebbe rispecchiato esattamente i prezzi reali del mercato. Tuttavia nel 1971 Alcan e BACO ritennero che il prezzo contenuto nel Metal Bulletin costituisse un'indicazione attendibile del prezzo vigente nel Regno Unito per l'alluminio proveniente dall'Europa orientale.

nel quadro degli accordi Brandeis sul mercato libero, hanno subito notevolissime perdite. Nel 1972 le perdite erano superiori al 20 % sul prezzo Brandeis, mentre nel 1975 la media delle perdite si aggirava intorno all'11 %. Colpisce ancora di più il fatto che sulle vendite di alluminio provenienti dai paesi dell'Est alla RTZ, la sua contropartner in Anglesy Aluminium, che anch'essa stava ricevendo una quota di alluminio proveniente dai paesi dell'Est nell'ambito degli accordi Brandeis, BICC ha subìto una perdita del 20 % sul prezzo Brandeis.

4.13.3. In una lettera del 17 febbraio 1971 al ministero dell'industria e commercio Alcan dichiarava:

> «Ci sono giunte notizie di vendite o di offerte di alluminio provenienti dalla Romania a 20/21 cent la libbra (relativo a lingotti al 99,5 %) – cioè circa 190 lire sterline per tonnellata metrica – che il Metal Bulletin quota all'indice corrente per «alcune transazioni» e consideriamo tali voci come conferma che il Metal Bulletin costituisce un'indicazione affidabile del prezzo nel Regno Unito per quanto concerne l'alluminio proveniente dai paesi dell'Est».

Il listino prezzi Alcan in quel periodo prevedeva 27,85 cent per libbra, cioè l'alluminio proveniente dalla Romania era venduto con un sconto apparente del 25 – 28 % (1).

Se l'alluminio in lingotti al 99,5 % proveniente da altri Stati dell'Europa orientale, ad esclusione della Romania e della Iugoslavia, fosse stato venduto sul mercato libero nel Regno Unito o in altri paesi dell'Europa occidentale e della Comunità, non sembra probabile che esso sarebbe stato molto più caro dell'alluminio proveniente dalla Romania. I produttori occidentali erano a conoscenza del fatto che gli organismi per il commercio estero erano in grado di concorrenziare il prezzo praticato dalla Romania. Alla riunione tenutasi il 3 settembre 1970 il rappresentante Alcan, sulla scorta di quanto affermato dal Board of Trade, avrebbe detto che «i rumeni si stanno nascondendo nelle gonne dell'accordo e i russi, che hanno formulato pesanti critiche a questo comportamento sostenendo che, se essi fossero liberi di agire in questo modo, potrebbero fare di più che allinearsi sulla concorrenza della Romania, possono ottimamente utilizzare questo come un argomento forte per non stipulare ulteriori accordi». La soppressione dei concorrenti della Romania situati nell'Europa dell'Est – conseguenza degli accordi Brandeis – secondo BACO è stata la causa per cui i fornitori rumeni hanno potuto rialzare i propri prezzi.

5. Effetti dell'accordo

5.1. *La struttura del settore dell'alluminio*

5.1.1. Nei procedimenti produttivi comunemente utilizzati, l'alluminio primario attraversa tre fasi, dal metallo grezzo al metallo finito: la bauxite, l'allumina e l'alluminio primario. L'alluminio primario viene successivamente trasformato in una varietà di prodotti semifiniti. I rottami che derivano dal processo produttivo possono, se non contengono eccessive impurità, essere riusati dai produttori primari come rottami puliti per produrre metallo primario. In altri casi, come il riciclaggio dei prodotti d'alluminio, i rottami vengono usati per produrre metallo secondario. L'alluminio secondario, avendo necessariamente un grado di purezza inferiore a quello primario, trova impiego elettivo nella produzione di leghe per getti, che contengono tipicamente solo l'85-90 % di alluminio.

5.1.2. Le grosse società che producono alluminio primario con sistemi industriali integrati hanno sempre detenuto il controllo di gran parte della produzione occidentale di bauxite. Nel 1977, sei società detenevano, da sole, il 57,7 % della produzione mondiale, ad esclusione di quella dell'URSS, Ungheria, Romania e Cina popolare. I produttori di alluminio primario controllavano altresì gran parte della produzione di allumina del mondo occidentale. Nel 1975, le medesime sei società detenevano il 63,3 % di tale produzione.

5.1.3. L'alluminio primario si ottiene per riduzione elettrolitica dell'allumina, procedimento, questo, che richiede una straordinaria quantità di elettricità. Negli USA, ad esempio, l'industria dell'alluminio ha consumato nel 1974-1975 più del 4 % dell'elettricità erogata. Uno stabilimento avente una capacità annua di 100 000 tonnellate consuma all'incirca la stessa quantità di elettricità di una città di 400 000 abitanti. Non sorprende pertanto che la localizzazione di fonderie per il metallo primario dipenda strettamente dalla disponibilità di risorse elettriche abbondanti e a buon mercato. In generale, l'energia idroelettrica è la fonte di elettricità a minor costo, mentre l'elettricità fornita dalle centrali ad olio combustibile, specialmente dal 1973, è la più onerosa. Le percentuali della dipendenza di alcuni paesi dalle varie fonti di combustibile nel 1974 figurano nella tabella 10.

5.1.4. Il costo dell'energia a carico dei vari produttori di alluminio presenta ampie oscillazioni. Nel 1973, l'OCSE riteneva che il vantaggio dei costi da un minimo inferiore di 0,2 a un massimo di 0,7 centesimi di dollaro USA per kWh. Nel 1977 il ventaglio dei costi era passato da 0,4 a 1,8 centesimi di dollari USA. Dato che per produrre 1 tonnellata di metallo primario gli stabilimenti di vecchia concezione consumano circa 17 000 kWh, mentre quelli più moderni circa 13 000 kWh, una differenza di costo di 0,1 centesimi equivale a 13 – 17 dollari USA di differenza nel costo finale dell'alluminio primario.

(1) A quell'epoca il prezzo Brandeis era di 566 dollari USA per tonnellata, il che equivaleva a ad uno sconto del 7,8 %.

5.1.5. Da una relazione preparata nel 1976 da un eminente analista finanziario canadese (1) risulta che i costi per l'energia che Alcan sosteneva in Canada erano i più bassi nel mondo occidentale:

> «I costi per l'energia che Alcan sostiene in Canada sono da 1 a 20 centesimi per libbra inferiori a quelli dei suoi vari concorrenti internazionali; questo vantaggio dovrebbe ampliarsi negli anni a venire (. . .)».

Questa è la ragione fondamentale per cui Alcan è stato il leader dei prezzi fra i produttori occidentali.

5.1.6. Il primo produttore di alluminio primario in Europa occidentale è stato PUK, seguito a Swiss Aluminium e BACO. VAW iniziò la produzione poco dopo e fu seguito dalla Montedison. Ciascuno di questi produttori ha organizzato una produzione perfettamente integrata fin dall'inizio, cioè dispone di una propria produzione di bauxite e di allumina.

5.1.7. Dopo la seconda guerra mondiale nessun' altra nuova impresa ha avviato la produzione di alluminio primario nell'Europa occidentale senza partecipare o associarsi con produttori già presenti sul mercato (ad esempio tramite una filiale comune o accordi intesi a garantire l'accesso alla bauxite o all'allumina). Alcuni nuovi venuti hanno ceduto le partecipazioni che detenevano nella produzione di allumino primario, lasciando il campo libero alla controparte che dispone di una produzione integrata.

5.1.8. La posizione dei principali produttori di alluminio primario all'interno della CEE e dell'Europa occidentale figurano alla tabella 11. Sette produttori (Swiss Aluminium, Alcan, VAW, BACO, Montedison/Alumetal e ASV) producevano, nel periodo in esame, il 75 % circa di tutto l'alluminio primario prodotto nell'Europa occidentale.

5.1.9. All'inizio degli anni sessanta fecero il loro ingresso nel mercato dell'alluminio nuovi paesi produttori come la Grecia, il Gana, l'Islanda, i Paesi Bassi e il Camerun, facendo diminuire la quota di commercio mondiale di USA, Canada, Norvegia e Francia, che fino a quel momento erano in pratica i soli esportatori occidentali di alluminio primario. Una notevole percentuale degli scambi di alluminio primario è rappresentata dalle forniture dei produttori alle loro filiali integrate stabilite in altri paesi. Le esportazioni provenienti dalla Grecia e dal Camerun sono in prevalenza dirette alla Francia: PUK detiene infatti interessi maggioritari nelle società che fondono l'alluminio primario in questi paesi. Le esportazioni provenienti dal Gana (Kaiser 90 %, Reynolds 10 %) sono dirette al Giappone, agli Stati Uniti e al Regno Unito.

(1) Relazione Greenshields del febbraio 1976, definita da Alcan «equa e sostanzialmente accurata».

5.1.10. Il Canada, la Norvegia e l'URSS sono i principali esportatori mondiali di alluminio primario. Il maggior produttore di alluminio primario nel mondo, gli Stati Uniti, è stato in anni recenti importatore netto di alluminio primario. Per vari anni la CEE è stata importatrice netta di alluminio primario, ancorché la Francia e i Paesi Bassi siano esportatori netti.

5.1.11. Praticamente, tutti i produttori di alluminio primario sono presenti nella produzione di prodotti semifiniti, ma molti di essi producono anche prodotti finiti e fondono rottami vecchi e nuovi per ottenere alluminio secondario. Queste lavorazioni avvengono su scala così ampia che la maggior parte dell'alluminio primario viene riutilizzato in altre lavorazioni dalle imprese che avevano già prodotto il lingotto di alluminio primario originale. All'inizio degli anni settanta alcuni operatori del settore notavano che il grado di integrazione verticale si aggirava intorno all'80 % (questa cifra si riferisce peraltro all'intero settore dell'alluminio).

È chiaro che certi operatori del settore presentano un grado maggiore o minore di integrazione. Le stime, invece, rappresentano unicamente dei valori medi per tutti i gruppi di prodotti dell'alluminio, mentre in alcuni gruppi il grado di integrazione verticale è maggiore che in altri. In generale il settore dei laminati (bande, lamiere, strisce, fogli) è molto più integrato del settore degli estrusi e riformati (barre, profilati, tubi e fili), il cui grado di integrazione è a sua volta superiore a quello del settore dei getti.

5.1.12. Due sono gli effetti economici di maggior rilievo che scaturiscono dall'alto grado di integrazione verticale: il primo è che i produttori indipendenti di semilavorati e di prodotti finiti, a meno che non abbiano accesso ad altre fonti, sono obbligati ad acquistare le loro occorrenze presso produttori che sono loro concorrenti nella fabbricazione di questi prodotti; il secondo è che il mercato dei prodotti intermedi (bauxite, allumina ed alluminio primario), se esiste, è del tutto marginale rispetto al mercato dei semilavorati e dei prodotti finiti. Di conseguenza, è difficile determinare un prezzo di mercato al quale vengono effettivamente ceduti questi prodotti intermedi. Il comparto che presenta il grado più basso di integrazione, quello dei getti, dipende parecchio dalle disponibilità di metallo secondario (cioè di rottami) o dai lingotti, per cui è in questo comparto che occorrono i lingotti aventi titolo di alluminio relativamente bassi del 99,5 %.

5.1.13. Si parte dall'ipotesi (che è anche quella degli operatori del settore) che la parte non integrata del mercato dei semilavorati e del metallo secondario sia pari al 20 % del consumo totale dell'alluminio primario in Europa.

5.2. *Effetti degli accordi Brandeis sul mercato*

5.2.1. Gli effetti quantitativi delle varie disposizioni degli accordi Brandeis sono riassunti nella tabella 12.

L'alluminio primario

5.2.2. I produttori occidentali erano restii ad acquistare (e infatti non acquistavano) tutti i lingotti di alluminio primario che gli organismi per il commercio estero erano disposti ad offrire. Praticamente, in tutte le occasioni in cui venivano rinegoziati gli accordi Brandeis, la prima offerta di lingotti di alluminio primario avanzata dai suddetti enti di stato era nettamente superiore al quantitativo che veniva concordato alla fine dei negoziati. Nelle ultime conferenze i quantitativi concordati vennero più volte ridotti a richiesta di produttori occidentali. Alla conferenza di Budapest (28 e 29 ottobre 1971), ad esempio, il gruppo occidentale ottenne che i quantitativi da fornire nel 1972 venissero ridotti del 20 %; alla conferenza di Brno (6-8 settembre 1973) la quota concordata per il secondo semestre del 1973 venne ridotta da 67 000 a 53 000 tonnellate. Analogamente, alla conferenza di Venezia (15 e 16 maggio 1974) la parte del quantitativo concordato per il 1974 che rimaneva ancora da assegnare (60 600 tonnellate) venne ridotta di un terzo e i produttori occidentali si rifiutarono di consentire agli enti di Stato orientali di vendere sui mercati occidentali il quantitativo defalcato. A Venezia si raggiunse peraltro un compromesso, nel senso che gli organismi dei paesi orientali vennero autorizzati a vendere il loro alluminio soltanto al Giappone e alla Turchia. Il quantitativo concordato per il primo semestre 1975 venne nuovamente ridotto del 30 % alla successiva conferenza sul metallo orientale, che si svolse a Monaco il 14 e 15 novembre 1974.

5.2.3. La tabella 13 riporta le differenze esistenti fra i quantitativi inizialmente concordati e quelli effettivamente venduti in applicazione degli accordi Brandeis. La tabella riporta altresì le differenze registratesi tra la prima offerta emanante dagli organismi per il commercio estero e i quantitativi effettivamente venduti. In entrambi i casi si tratta di differenze considerevoli. È quindi certo che le offerte fatte in apertura di conferenza dai suddetti organismi erano artificialmente gonfiate, ma nel corso dei negoziati non emerse alcuna indicazione che potesse escludere la possibilità, per gli organismi stessi, di fornire i quantitativi di alluminio primario da essi inizialmente offerti. Soprattutto l'Unione Sovietica e l'Ungheria avevano notevolmente ampliato la loro capacità produttiva nel periodo in cui gli accordi Brandeis erano in vigore, mentre in Cecoslovacchia e nella Repubblica democratica tedesca la produzione era scesa ben al di sotto della capacità potenziale del paese.

Il rifiuto dei governi della Repubblica democratica tedesca e della Polonia di consentire l'esportazione di alluminio nel 1974 e nel 1975 non ebbe alcun effetto. I quantitativi contrattuali disponibili per i produttori occidentali erano già superiori alle loro occorrenze ed essi stavano seguendo una linea negoziale «dura» (anche a costo di pagare un prezzo superiore per tonnellata) allo scopo di ridurre i quantitativi assorbiti e far sì che la parte eccedente la quota concordata non raggiungesse i loro mercati passando per altri canali.

5.2.4. La tabella 12 riporta gli effetti degli accordi Brandeis sul mercato della produzione non integrata nell'ipotesi (vedi punto 5.1.3) che la quota di produzione non integrata del mercato dei semilavorati e dell'alluminio secondario sia pari al 20 % del consumo totale dell'alluminio primario in Europa.

5.2.5. Nel 1971, Alcan e BACO chiesero alle autorità del Regno Unito di imporre dazi antidumping sull'alluminio rumeno. A quell'epoca, secondo le statistiche di Metallgesellschaft, le importazioni rumene nel Regno Unito si aggiravano sulle 8 000-9 000 tonnellate all'anno. Nella sua richiesta, BACO (che aveva l'appoggio di Alcan) sosteneva che «quasi il 90 % del mercato europeo, che assorbe pressoché 400 mila tonnellate, è vincolato finanziariamente a contratti al lungo termine» e che, di conseguenza, «le importazioni dalla Romania rappresentano un quantitativo considerevole in riferimento alle dimensioni relativamente limitate del mercato non integrato».

Le vendite di metallo rumeno rappresentavano circa il 20 % del consumo di alluminio giunto nel Regno Unito fuori contratto. Nella sua richiesta, BACO aggiungeva che, in assenza di queste vendite «con tutta probabilità, la nostra società sarebbe stata in grado di ottenere un maggior incasso di circa 10 lire sterline per ogni tonnellata venduta. All'epoca, il prezzo medio praticato da BACO per le vendite ad acquirenti dipendenti era di 236,85 lire sterline per tonnellate, era cioè inferiore dell'8 % al prezzo di listino di Alcan (257,20 lire sterline per tonnellata). In conseguenza delle vendite di metallo rumeno, BACO riteneva che i prezzi fossero calati del 4,2 %.

Contemporaneamente, le importazioni nel Regno Unito di alluminio primario proveniente dall'Eu-

ropa orientale a norma degli accordi Brandeis ascendevano a circa 14 000 tonnellate all'anno.

5.2.6. La Commissione non ha obiezioni da formulare nei confronti dei prezzi vigenti allora nel Regno Unito. È comunque logico presumere che il metallo orientale, se non fosse stato vincolato agli accordi Brandeis, avrebbe avuto effetti paralleli sui paesi che erano membri della Comunità in quel periodo.

I dati di cui si dispone permettono di desumere, per analogia, quali sarebbero stati i probabili effetti sui prezzi nella CEE del 1971 se i quantitativi contemplati dagli accordi Brandeis fossero stati venduti sul mercato senza le restrizioni in essi contenute.

Il mercato dei rottami e dell'alluminio secondario

5.2.7. Il mercato dell'alluminio primario e quello dell'alluminio secondario sono correlati. Il movimento dei prezzi dell'alluminio primario incide infatti sui prezzi dell'alluminio secondario, poiché per la produzione di quest'ultimo è necessario una certa quantità di alluminio primario. Il prezzo del secondario è inoltre funzione della disponibilità e del prezzo del rottame, che è la sua principale materia prima. Il tipo di rottame che assume maggiore rilevanza è il rottame «nuovo» o «pulito», che è in gran parte controllato dalle grosse società a produzione integrata dal momento che il materiale viene generato presso le loro unità produttive. I produttori secondari dipendono quindi in gran parte da produttori primari per la fornitura della loro principale materia prima.

5.2.8. Le quote annue globali contemplate dagli accordi Brandeis per il secondario e i rottami erano le seguenti:

— 1° luglio 1963-30 giugno 1964: senza restrizioni,

— 1° luglio 1964-30 giugno 1965: senza restrizioni,

— 1° gennaio 1966-31 dicembre 1967: 25 400 tonnellate,

— 1° gennaio 1968-31 dicembre 1970: 15 240 tonnellate,

— 1° gennaio 1971-30 giugno 1976: 15 240 tonnellate.

La tabella 12 riporta i consumi globali d'alluminio secondario negli Stati membri della CEE tra il 1966 ed il 1976 e le importazioni di rottami effettuate dai paesi della CEE negli stessi anni (i Sei fino alla fine del 1972 e i Nove dal 1973 al 1976). Va da sé che parte del metallo disponibile per effetto delle assegnazioni Brandeis ha comunque raggiunto il mercato del Regno Unito, in particolare prima del 1973. Se si tenesse conto anche del metallo venduto nel Regno Unito nel periodo sopra considerato, le quote Brandeis rappresenterebbero le seguenti percentuali d'importazione:

Anno	Secondario	Rottami
1966	4,6	19,0
1967	4,6	18,0
1968	2,3	10,8
1969	2,0	8,6
1970	2,1	8,6
1971	2,0	9,8
1972	2,0	7,1

Semilavorati

5.2.9. Le quote definite degli accordi Brandeis per le vendite effettuate dagli enti di Stato dell'Europa orientale (vedi tabella 12) erano le seguenti:

— 1° luglio 1963-30 giugno 1964: senza restrizioni,

— 1° luglio 1964-30 giugno 1965: senza restrizioni,

— 1° gennaio 1966-31 dicembre 1967: 4 000 tonnellate,

— 1° gennaio 1968-31 dicembre 1970: 2 500 tonnellate,

— 1° gennaio 1971-30 giugno 1976: 2 540 tonnellate 1 524 tonnellate di cavi.

5.2.10. Tutte le società produttrici di alluminio primario che avevano sottoscritto gli accordi Brandeis ed Eisen und Metall producevano anche semilavorati o facevano parte di gruppi ad integrazione verticale anch'essi produttori di semilavorati. Il comparto dei semilavorati (lamiera, vergelle, tubi, cavi, profilati, ecc.) supera di gran lunga tutti gli altri per l'uso dell'alluminio primario, mentre l'alluminio secondario è essenzialmente utilizzato per la produzione di getti. I semilavorati e i getti costituiscono insieme oltre il 90 % del consumo CEE di alluminio primario o secondario.

5.2.11. Per tutti i produttori primari occidentali che sono intervenuti negli accordi sopra ricordati, la vendita di semilavorati rappresenta il mercato più vasto e più redditizio. Per unità di peso i semilavorati sono molto più pregiati dell'alluminio primario poiché una volta trasformato in semilavorati, l'alluminio raddoppia mediamente il proprio valore.

Dalle deduzioni che Greenshields trae nella relazione precedentemente citata risulta chiaramente che negli anni 1964 e 1975 Alcan riuscì ad aumentare considerevolmente il proprio margine

di profitto sulle vendite dei semilavorati. Questi prodotti rappresentano per tutti i gruppi ad integrazione verticale un mercato molto vasto ed estremamente redditizio. Nulla autorizza a ritenere che i grossi utili realizzati da Alcan siano un fenomeno del tutto eccezionale. È anche improbabile che Alcan possa aver imposto l'aumento dei prezzi dei semilavorati senza tener conto del livello dei prezzi prevalenti sui mercati che esso riforniva.

5.2.12. Dalle disposizioni degli accordi Brandeis e Eisen und Metall traspare la cura con cui i produttori occidentali hanno inteso proteggere i loro mercati più redditizi. Come risulta alla tabella 14, le importazioni dei semilavorati dall'Europa orientale erano assolutamente vietate. Le quote assegnate a Raznoimport e Metalimpex erano trascurabili in quanto rappresentavano meno dello 0,1 % della produzione della sola CEE (vedi tabella 15). Va inoltre rilevato che, quando gli organismi per il commercio estero ottenevano l'autorizzazione di esportare i semilavorati verso certi paesi (nessuno dei quali era peraltro membro della CEE), essi si impegnavano – sia esplicitamente, sia mediante richiamo alla clausola dello «spirito dell'accordo» – a non fare concorrenza sui prezzi ai produttori occidentali.

Questi ultimi miravano specialmente a far osservare le disposizioni dell'accordo Brandeis che vietavano l'esportazione di semilavorati. La richiesta di Raznoimport, tendente ad ottenere l'autorizzazione ad esportare fino a 15 mila tonnellate annue di semilavorati in virtù di un nuovo accordo per gli anni 1976-1981, è stata una delle questioni che portarono all'interruzione dei negoziati.

5.2.13. Semilavorati furono prodotti nell'Unione Sovietica, Polonia, Ungheria, Cecoslovacchia e Repubblica democratica tedesca per tutta la durata degli accordi Brandeis. Questi paesi disponevano inoltre di semilavorati per l'esportazione. In quasi tutti gli anni in cui gli accordi Brandeis furono in vigore le sole esportazioni dall'Unione Sovietica raggiunsero circa 100 mila tonnellate, a destinazione dei paesi indicati dagli accordi, in particolare di altri paesi dell'Europa orientale, dell'Egitto e di Cuba.

5.2.14. La quota riservata alle vendite di cavi di alluminio – inclusi per la prima volta nel 1968 – era intesa a proteggere Gränges e i suoi mercati nei paesi scandinavi. Fino all'entrata della Danimarca nella CEE, la quota in argomento non interessa la Commissione. Però, alla data dell'adesione, questa ha avuto effetti nella CEE. Gränges aveva preannunciato che avrebbe rifiutato l'accordo proposto per il 1976 se le esportazioni di cavi verso la Danimarca avessero ecceduto un contenuto in alluminio di 500 tonnellate.

Riassunto

5.2.15. La storia della conferenze sul metallo orientali dimostra non solo che i quantitativi di alluminio primario che venivano offerti in apertura dagli organismi per il commercio erano notevolmente più alte di quelle che venivano concordate alla fine dei negoziati, ma anche che gli organismi suddetti desideravano essere liberi di vendere semilavorati, metallo secondario e rottami sui mercati occidentali.

Difatti, tali vendite ebbero luogo su scala piuttosto ridotta, in violazione degli accordi Brandeis, il che dimostra che questi prodotti erano disponibili per la vendita.

5.3. *La Borsa metalli di Londra*

La clausola dello «spirito dell'accordo»

5.3.1. A partire dal 1964 gli accordi Brandeis contemplavano la cosiddetta «clausola dello spirito dell'accordo» (vedi punto 1.4.4).

Nel giugno 1967, durante i negoziati di Budapest per il rinnovo degli accordi per il biennio 1968-1970, gli organismi per il commercio estero dichiararono che avrebbero venduto la loro produzione attraverso la Borsa metalli di Londra se non si fosse raggiunto alcun accordo.

5.3.2. Di conseguenza, nella serie successiva di accordi per il 1968-1970 la clausola «spirito dell'accordo» venne ampliata come segue:

> «Nell'ipotesi in cui l'alluminio cominciasse ad essere venduto alla Borsa metalli di Londra o dovesse risultare che (. . .) ecc. (accordo n. 2100 Brandeis Goldschmidt, Raznoimport del 5 febbraio 1968).

5.3.3. La nota preparata da Alcan sulla Eastern Metal Conference svoltasi a Zurigo il 9 e 10 settembre 1970, alla quale parteciparono Raznoimport, Metalimpex, Impexmetal, Intrac, Metalimex/Kerametal, Swiss Aluminium, PUK, Alcan Aluminium Ltd, Alcan SA, BACO, ASV e Brandeis Goldschmidt riferisce:

> «Nel pomeriggio i paesi dell'Europa orientale hanno chiesto 150 000 tonnellate e gli ungheresi – dei quali i russi si servono come assistenti portavoce – hanno affermato senza mezzi termini che se non si stipulava l'accordo, i paesi dell'Est avrebbero cercato di arrecare il massimo danno possibile alle società occidentali provvedendo, fra l'altro, a collocare i propri prodotti alla Borsa metalli di Londra. La minaccia era talmente grossolana che il nostro rappresentante ha osservato che sembravano dimenticare che nel Regno Unito erano stati investiti ben 160 milioni di lire sterline (compreso un grosso contributo statale) per la costruzione di nuove

fonderie e che quel governo non avrebbe tollerato alcuna azione che mettesse in pericolo tali investimenti».

5.3.4. Tutti gli accordi stipulati nel 1971 da Brandeis Goldschmidt con gli organismi per il commercio estero (accordi denominati n. 4000, n. P 6000, n. H/5000, n. C/8000 A, e n. EG/1000) contenevano una clausola che prevedeva il rinegoziato o la risoluzione del contratto qualora l'alluminio fosse stato trattato alla Borsa metalli di Londra.

5.3.5. La clausola in questione era implicitamente contenuta nell'accordo stipulato nel 1971 tra Eisen und Metall AG e Intrac. Nell'articolo 1 dell'accordo, Intrac si impegnava a non vendere, se non nei limiti quantitativi stabiliti nel contratto, alluminio grezzo o semilavorati di alluminio nella Repubblica federale di Germania. Le parti concordavano inoltre che:

«Im übrigen gelten die im Brandeis-Vertrag festgelegten Bestimmungen» »Per il resto si applicano le clausole stabilite nel contratto Brandeis» (in tedesco nel testo).

5.3.6. Tale clausola appariva anche nella serie dei contratti tipo RU, P, H, C ed EG, stipulati tra i produttori occidentali non appartenenti alla Comunità europea dell'epoca e Brandeis Goldschmidt. La clausola era la seguente:

«I venditori hanno convenuto con i fornitori che, ove l'alluminio venisse trattato alla Borsa metalli di Londra (. . .) i venditori e i compratori hanno il diritto di rinegoziare le condizioni del contratto dandone preavviso di tre mesi. Se le controparti non sono in grado di raggiungere un accordo alla fine del periodo di preavviso, l'accordo si scioglierà a tale data. I quantitativi verranno calcolati su base proporzionale».

5.3.7. Negli accordi in «forma abbreviata» stipulati da Brandeis Goldschmidt e dai produttori occidentali della Comunità dell'epoca (vedi punto 7.2) la clausola assumeva questa forma:

«Se dovesse risultare che esportazioni di alluminio provenienti da altre fonti assumono un'entità tale da interferire con gli obblighi quantitativi di assegnazione e di acquisto previsti dall'accordo, gli acquirenti e i venditori hanno il diritto di rinegoziare le condizioni dell'accordo con preavviso di tre mesi. Se le controparti non sono in grado di raggiungere un accordo alla fine del periodo di preavviso, l'accordo si scioglierà a tale data».

Le proposte del comitato della Borsa metalli di Londra per un contratto alluminio (1970)

5.3.8. Nell'ottobre 1970, il comitato della Borsa metalli di Londra (BML) invitò Raznoimport, Impexmetal e i produttori ungheresi e cecoslovacchi a valutare se la creazione di un mercato dell'alluminio alla Borsa metalli di Londra sarebbe stata vantaggiosa e se avevano interesse a disporre di un tale mercato.

5.3.9. Il 26 febbraio 1971 Brandeis Goldschmidt inviò il seguente telex a Raznoimport, con copia ad Impexmetal.

«Senza dubbio vi è nota la dichiarazione del presidente del comitato esecutivo della Borsa metalli di Londra, secondo il quale il suo comitato ha approvato le condizioni generali di un contratto alluminio con la Borsa metalli di Londra; inoltre, siamo stati informati che tale contratto si basa su forniture di alluminio dai paesi dell'Europa orientale.

Preghiamovi confermare immediatamente che né voi né alcun altro venditore firmatario dell'accordo hanno appoggiato la proposta di un contratto alluminio con la Borsa metalli di Londra. Siamo sicuri che i nostri amici annullerebbero l'accordo recentemente negoziato con voi se l'alluminio dovesse essere commercializzato alla Borsa metalli. Perciò suggeriamo a voi e ai vostri amici di chiarire fermamente questa circostanza al presidente del comitato direttivo della Borsa metalli di Londra (. . .) se non lo avete già fatto, vi preghiamo di precisare in primo luogo che non siete a favore di una commercializzazione dell'alluminio alla Borsa metalli di Londra e, in secondo luogo, che per quanto è prevedibile non avrete alluminio da offrire alla Borsa metalli.

Come vi è noto, contro l'eventualità di un contratto con la Borsa metalli di Londra sta la clausola dell'accordo sulla risoluzione di quest'ultimo. Tuttavia, speriamo che ciò non avvenga. Non sappiamo se lo scorso anno il comitato della Borsa metalli di Londra vi abbia contattato per conoscere il vostro interesse ad un contratto alluminio; se in quel momento avete dichiarato di non avere alcun interesse non è necessaria alcuna altra azione».

In un telex della stessa data (cioè 26 febbraio 1971) Metalimpex rispondeva a Brandeis Goldschmidt:

«Siamo sorpresi di apprendere che il comitato della Borsa metalli di Londra avrebbe accettato il contratto alluminio con l'intenzione di introdurre detto metallo sul mercato basato su forniture provenienti dall'Europa dell'Est. Tempo fa siamo stati contattati dalla Borsa metalli di Londra in merito a tale questione e la informammo che, dati i nostri impegni esistenti, non avremmo fornito alluminio alla Borsa merci. Desidero sottolineare che l'accordo stipulato tra voi e Metalimpex per il 1971-1975 è irrevocabilmente valido ed efficace».

5.3.10. Brandeis Goldschmidt non ha reso note alla Commissione le risposte (seppure ve ne furono) di Raznoimport e di Impexmetal al telex Brandeis del 26 febbraio 1971. Comunque, per l'intero periodo di validità degli accordi che sono oggetto della presente procedura, nessun quantitativo di alluminio è stato offerto alla Borsa metalli di Londra dagli organismi a commercio di Stato. È chiaro che una simile offerta sarebbe stata considerata dai membri EPAA una violazione dei loro accordi con gli organismi a commercio di Stato.

5.3.11. Alcuni membri EPAA (PUK, BACO, VAW, A/S Alnor (Norsk Hydro), Ardal og Sunndal Verk, ENDASA, Svenska Aluminium (Gränges Aluminium), Swiss Aluminium, VMW, Holland Aluminium, Montecatini Edison) e altri produttori direttamente o indirettamente interessati al presente procedimento (Alcan, Alcoa, Mosal A/S, NLM, Reynolds Metals Co., e Kaiser Aluminium and Chemical Corporation) furono invitati, nell'ottobre 1970, con una lettera (1) del presidente del comitato della Borsa metalli di Londra, ad esaminare l'opportunità di usare, per il commercio di alluminio alla Borsa metalli di Londra, un contratto alluminio stabilito dalla Borsa stessa. Nessuna delle società precitate diede risposta favorevole a tale lettera.

Nelle loro risposte alle summenzionate lettere del comitato della Borsa metalli di Londra, molti produttori, interessati al presente procedimento, ricorsero ad argomenti analoghi. BACO (lettera del 24 novembre 1970) Svenska Metallverken (ora Gränges Aluminium) e VAW (lettere del 25 novembre 1970), PUK (lettera del 27 novembre 1970), Mosal Aluminium A/S (lettera del 9 novembre 1970) e Ardal (lettera del 30 novembre 1970) mettevano tutte l'accento sul desiderio di mantenere la stabilità del prezzo dell'alluminio. Le risposte di Allumined (ora Holland Aluminium) e di Swiss Aluminium erano inoltre praticamente identiche.

Il ruolo dell'EPAA

5.3.12. Il comitato della Borsa metalli di Londra persistette nei propri sforzi per realizzare la commercializzazione dell'alluminio alla borsa.

5.3.13. La possibilità di commercializzare l'alluminio alla Borsa metalli di Londra venne discussa dai membri dell'EPAA nell'assemblea generale tenutasi a Monaco di Baviera il 31 ottobre 1974. Un resoconto (in data 4 novembre 1974) di questa riunione, fatto da Giulini, precisa che tutti i membri dell'EPAA erano contrari a tale commercializzazione e che BACO fu incaricata di seguire gli sviluppi e di informare gli altri membri. Tale resoconto trova conferma nel verbale che venne preparato dall'EPAA e distribuito a tutti i membri.

(1) Il tenore della lettera era indentico a quello inviato a Raznoimport, Impexmetal e ai produttori in Ungheria e Cecoslovacchia (punto 5.3.8).

5.3.14. Tale problema venne ancora discusso alla riunione generale dell'APAA tenutasi a Londra il 30 settembre 1976 e alla quale parteciparono Alcan UK, Alsar, Alumetal, PUK, Ardal og Sundal Verk, BACO, Elkem, ENDASA, Giulini, Gränges Aluminium, Holland Aluminium, Kaiser Aluminium Europe, Metallgesellschaft, Norsk Hydro, RTZ, Swiss Aluminium, VAW, e Reynolds Aluminium Deutschland Inc.

I resoconti dell'EPAA, che furono fatti circolare fra tutti i membri, riferiscono:

> «Il presidente (BACO) informa i partecipanti alla riunione generale che la Borsa metalli di Londra sta di nuovo cercando di introdurre un contratto alluminio. Per questo motivo si è rivolta al governo britannico, riferendogli che l'industria dell'alluminio si oppone, oggi come nel passato, ad un contratto del genere (. . .) Attualmente le discussioni continuano ed il presidente terrà informati i membri dell'EPAA sugli ulteriori sviluppi».

5.3.15. La questione della Borsa metalli di Londra fu discussa alla riunione generale dell'EPAA del 4 ottobre 1977. I resoconti dell'EPAA riferiscono:

> «Borsa metalli di Londra (BML)
>
> Il presidente (BACO) riferisce che durante le ultime due settimane sono apparse sulla stampa quotidiana e periodica, notizie concernenti un contratto alluminio. Poiché tali notizie si prestano ad equivoci, spiega che tale contratto è stato proposto a titolo personale da un singolo mediatore, unicamente per consentire agli investitori istituzionali di speculare sull'alluminio. Il contratto in parola non ha nulla a che vedere con un contratto della Borsa metalli. Inoltre, il governo britannico è stato informato dai produttori e dagli utilizzatori di alluminio che essi si oppongono tuttora ad un contratto del genere (. . .) (BACO) terrà informati i membri EPAA circa gli ulteriori sviluppi della questione».

5.3.16. La questione della Borsa metalli di Londra venne ancora discussa in una riunione generale EPAA, tenutasi l'11 aprile 1978. La comunicazione degli addebiti, nella quale si sosteneva che le imprese interessate avevano boicottato la Borsa metalli di Londra, venne notificata alle parti del presente procedimento nel settembre 1978.

5.4. *Accordi in materia di importazioni applicabili negli Stati membri nei confronti dei paesi dell'Est europeo*

5.4.1. In linea di massima, tutti i paesi dell'Europa occidentale disponevano, nel periodo in questione, del potere di vietare importazioni, imporre restrizioni sui quantitativi importati o imporre dazi all'importazione, soprattutto nei confronti di mer-

ci vendute sottocosto. Questi Stati che erano membri del GATT accettavano, come avveniva tra di loro, talune limitazioni alla loro libertà di importare, ma, per quanto riguarda i paesi dell'Europa orientale, solo la Polonia, la Cecoslovacchia e l'Ungheria nel periodo in questione erano membri del GATT.

5.4.2. Per tener conto della difficoltà di valutare con una certa precisione il giusto prezzo di mercato nel paese di origine, soprattutto nel caso di paesi ad economia di Stato, la legislazione antidumping, ispirata dal GATT, prevedeva e prevede metodi alternativi per accertare il «dumping». In un primo tempo si cercava di valutare i costi di produzione, ma successivamente vennero introdotte modifiche per tener conto dei paesi ad economia pianificata, per i quali era impossibile accertare il giusto prezzo di mercato. Tali modifiche permettevano al paese di importazione di controllare il presunto prezzo «dumping» sulla base dei prezzi praticati da un altro paese. Secondo le norme del GATT, in entrambi i casi il paese di importazione doveva accertarsi del fatto che le importazioni sottocosto avrebbero provocato un danno sostanziale alla propria industria.

5.4.3. Nel 1971 Alcan e BACO presentarono una richiesta, ai sensi della nuova legislazione, per l'alluminio proveniente dalla Romania. Tale richiesta (che non implicava l'imposizione di dazi antidumping) non si basava sul prezzo del mercato interno dei produttori rumeni, ma utilizzava i metodi alternativi consentiti dalle norme del GATT e dalla legislazione del Regno Unito (vedi punto 4.7).

5.4.4. Nel periodo 1963-1976 gli scambi tra i paesi dell'Europa occidentale e l'URSS e l'Europa dell'Est vennero progressivamente liberalizzati, anche per quanto riguarda l'alluminio e i suoi prodotti. In alcuni paesi, in particolare nel Regno Unito, non esistevano restrizioni ufficiali alle importazioni di alluminio primario e relativi prodotti dall'URSS e dall'Europa orientale. In altri paesi – in particolare Italia, Belgio e Lussemburgo – vigeva un sistema di licenze. In base alle leggi, le importazioni di alluminio non potevano peraltro essere limitate ai membri dell'EPAA, e di fatto non subivano questa limitazione, come risulta dalle vendite effettuate al di fuori degli accordi Brandeis, che i membri dell'EPAA si sforzarono costantemente di impedire, vigilando affinché gli accordi Brandeis venissero rigorosamente osservati (vedi sezione 3).

5.4.5. In Francia, per le importazioni di alluminio primario da paesi a commercio di Stato, la licenza fu obbligatoria fino al 1975. Le importazioni di semilavorati di alluminio da URSS, Ungheria, Polonia e Cecoslovacchia vennero invece liberalizzate nel 1966, e quelle di semilavorati dalla Repubblica democratica tedesca nel 1968.

5.4.6. Nella Repubblica federale di Germania la licenza era necessaria per le importazioni di alluminio dai paesi a commercio di Stato, salvo la stipulazione di accordi commerciali con singoli paesi (come gli accordi del 1969 e del 1970 con la Cecoslovacchia, la Polonia e l'Ungheria). Gli scambi con la Repubblica democratica tedesca erano regolati dall'«Interzonenhandelsabkommen». In questo caso, gli accordi conclusi da Eisen und Metall ridussero alla metà il prezzo delle importazioni di alluminio concordato fra i governi della Repubblica federale di Germania e della Repubblica democratica tedesca.

5.4.7. Nei Paesi Bassi venne fissata una quota (inizialmente di 3 000 tonnellate) per le importazioni di alluminio primario dai paesi a commercio di Stato. Nel 1973 la quota venne portata ad oltre 9 000 tonnellate. Nessuna restrizione vigeva per le importazioni di rottame e semilavorati. In Belgio e Lussemburgo le importazioni erano soggette a licenza e venne fissato un contingente iniziale (1964) di 5 100 tonnellate, poi elevato ad oltre 10 000 tonnellate.

5.4.8. In Italia era prescritta la licenza per importazioni di alluminio proveniente dai paesi a commercio di Stato, ma il rilascio di tali licenze non poteva essere, e di fatto non era, limitato ai produttori occidentali partecipanti agli accordi Brandeis, come è provato dalle iniziative prese da questi produttori per ottenere la rigorosa osservanza delle restrizioni stipulate negli accordi Brandeis in merito alle esportazioni verso l'Italia (vedi in particolare l'azione svolta da Swiss Aluminium per annullare gli effetti dell'operato della commissione italo-ungherese per la cooperazione economica).

5.4.9. A livello comunitario, gli Stati membri hanno adottato regimi comuni per le importazioni provenienti dai paesi a commercio di Stato. Con il regolamento (CEE) n. 109/70 del Consiglio [1], alcuni prodotti di tali importazioni erano liberi da ogni restrizione. Per quanto riguarda l'alluminio, i prodotti delle voci 76.05, 76.08, 76.09, 76.10, 76.13 e 76.14 della tariffa doganale comune (polvere, estrusi e profilati per costruzioni, recipienti di alluminio, tele e reti di fili di alluminio, reti ottenute da lastre stirate), originari dalla Bulgaria, Ungheria, Polonia e Cecoslovacchia non dovevano essere sottoposti a restrizioni quantitative.

Con decisione 75/210/CEE del Consiglio [2], gli Stati membri hanno adottato regimi comuni autonomi nei confronti dei paesi a commercio di Stato. Con tale decisione sono stati fissati contingenti per

[1] GU n. L 19 del 26. 1. 1970, pag. 1.
[2] GU n. L 99 del 21. 4. 1975, pag. 7.

determinati prodotti, fra cui in alcuni casi l'alluminio. Se i prodotti erano soggetti a restrizioni quantitative, ma non ai contingenti pubblicati nella decisione summenzionata, gli Stati membri ammettevano importazioni dal paese interessato nei limiti del più alto livello di valore o volume raggiunto nel triennio precedente. I contingenti furono modificati per il 1976 con decisione 75/788/CEE (1).

5.4.10. Le quote Brandeis venivano assegnate per società anziché per paese, e data la natura internazionale dell'industria dell'alluminio non sempre la fornitura della quota destinata ad una determinata società veniva effettuata nel paese in cui questa aveva sede. Ma anche assumendo che le quote Brandeis venissero consegnate nel paese in cui le varie società avevano sede, resta il fatto che tali quote erano di gran lunga inferiori ai massimi ammessi (2). Soltanto nelle importazioni effettuate nel 1975 dall'Ungheria a destinazione dei paesi del Benelux il contingente consentito da uno Stato membro venne quasi esaurito (1 310 tonnellate su un contingente di 1 500 tonnellate).

5.4.11. Le disposizioni dei regimi comuni autonomi per le importazioni di alluminio, previste dalle decisioni 75/210/CEE e 75/788/CEE, sono riportate nella tabella 16.

6. Atteggiamento dei governi nazionali nei confronti degli accordi Brandeis

Alcuni produttori occidentali, in particolare Alcan, BACO e VAW, hanno sostenuto che alcuni governi di Stati allora od ora membri della Comunità incoraggiavano ed appoggiavano gli accordi relativi al metallo proveniente dai paesi dell'Est. L'unica prova presentata riguarda i governi del Regno Unito e della Repubblica federale di Germania.

6.1. *Governo del Regno Unito*

6.1.1. Un ministero del governo del Regno Unito (il ministero dell'industria), mise a disposizione di Alcan e BACO alcuni verbali governativi di riunioni nel corso delle quali erano stati discussi gli accordi relativi al metallo proveniente dai paesi dell'Est. Pur se in tali verbali non si trova traccia di pressioni del governo britannico su Alcan e su BACO, essi tuttavia dimostrano che il governo britannico incoraggiò ed appoggiò la partecipazione di Alcan e BACO agli accordi.

6.1.2. L'atteggiamento del ministero dell'industria britannico è stato precisato in due note da esso preparate durante lo svolgimento della presente procedura, della quale il ministero era al corrente. La prima nota, datata 17 marzo 1977, venne inviata alla Commissione nell'aprile 1977, mentre la seconda, datata 8 novembre 1978, venne inviata ad Alcan e BACO e successivamente fu inserita nei documenti presentati in risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione.

6.1.3. Tali note (il cui contenuto è essenzialmente simile) rifanno la storia degli accordi Brandeis, riconoscendo che quelli precedenti al 1965 erano stati stipulati senza l'intervento del governo del Regno Unito. Tale governo intervenne presso il governo russo nel 1965 e nuovamente nel 1970 dichiarando che se non fosse intervenuto un accordo fra le industrie dei due paesi, il governo del Regno Unito sarebbe intervenuto «per impedire la perturbazione del mercato britannico».

6.1.4. Nell'ottobre 1967, secondo una nota preparata da BACO, il «Board of Trade» britannico consigliò ad Alcan e BACO di prepararsi ad essere interpellati dal «Registrar per le pratiche commerciali restrittive», in merito agli accordi sul metallo dell'Europa dell'Est. Il «Registrar» successivamente emise un avviso, ai sensi dell'articolo 14 della legge del 1956, sulle pratiche commerciali restrittive, chiedendo informazioni in merito agli accordi sul metallo proveniente dall'Europa dell'Est. In risposta BACO ed Alcan presentarono una descrizione degli accordi Brandeis e fornirono copie degli accordi stipulati fino al 1968. La risposta di BACO all'avviso ai sensi dell'articolo 14, pubblicata dal «Registrar per le pratiche commerciali restrittive», afferma che «fra il novembre 1962 e il febbraio 1963» venne deciso da parte di BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW e Aluminium français di prendere contatto con Raznoimport. La risposta non parlava di alcun appoggio da parte dal governo britannico.

6.1.5. Ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, della legge del 1956 sulle pratiche commerciali restrittive, non è necessaria la registrazione di «accordi che vengono espressamente autorizzati da un atto legislativo e amministrativo». Ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 3, della stessa legge, il «Board of Trade» può disporre che un accordo venga scritto in una parte speciale (non pubblica) del Registro qualora contenga particolari la cui pubblicazione «a parere del Board sia contraria all'interesse pubblico». Un ordine in tal senso venne dato per la risposta fornita da BACO ai sensi della legge suddetta. Se

(1) GU n. L 332 del 29. 12. 1975, pag. 1.

(2) In base all'articolo 6, paragrafi 2 e 3, le quote fissate dalla decisione 75/210/CEE potevano essere aumentate in due tappe del 20 %. Tali aumenti ebbero effettivamente luogo, in particolare in Danimarca per le importazioni di cavi di alluminio.

l'accordo non fosse stato modificato, il «Registrar» avrebbe avuto il dovere di comunicarlo al tribunale delle pratiche restrittive.

6.1.6. Nel 1968 vennero apportate modifiche per fare in modo che formalmente figurasse come controparte di un accordo Brandeis solo una società britannica registrata, e cioè BACO, mentre Brandeis e Alcan vi partecipavano tramite, rispettivamente, una società svizzera e una canadese. Tali modifiche vennero apportate, secondo Brandeis Goldschmidt «per non dover registrare gli accordi presso il "Registrar" per le pratiche restrittive». Gli accordi del 1968, descritti da BACO come il «nuovo accordo» rimasero in sostanza immutati, mentre cambiava solo l'identità formale dei partecipanti.

Tuttavia Brandeis Goldschmidt and Co Ltd continuarono ad applicare gli accordi (vedi punto 7.1.7) e nella pratica Alcan UK continuò a rappresentare il gruppo Alcan, nella corrispondenza e alle assemblee dell'EPAA.

6.1.7. In una dichiarazione resa in occasione di un'audizione davanti alla Commissione, l'allora amministratore delegato di Alcan UK dichiarò: «Dopo tanti anni, non sono in grado di ricordare da chi provenne il suggerimento (gli accordi Brandeis)» ma che «è perfettamente possibile che esso (. . .) provenisse dal governo britannico stesso». Tale dichiarazione non è confermata da alcuna prova disponibile.

6.1.8. Nel 1965 Swiss Aluminium, in una lettera ad Alcan UK indirizzata all'amministratore delegato di cui sopra, dichiarava fra l'altro: «A parere di qualcuno dei partecipanti l'impressione prevalente è che tale contratto con Raznoimport serva unicamente a proteggere il Regno Unito». A fianco di questa frase il direttore alle vendite con l'estero di Alcan UK scrisse a mano:

> «Fin dall'inizio i tedeschi e gli svizzeri hanno insistito in questo senso».

6.1.9. In occasione della riunione del 14 gennaio 1970, il Board of Trade britannico chiese ad Alcan UK e BACO «quali obiezioni potrebbe muovere l'industria contro l'applicazione della politica britannica generale in merito alle importazioni dal blocco sovietivo, ossia la liberazione delle importazioni restando inteso che, qualora il nostro mercato interno dovesse essere perturbato, verrebbero imposti dazi antidumping o limitazioni quantitative».

Alcan e BACO, come risulta dagli atti, risposero quanto segue:

> «(. . .) la perturbazione non può essere considerata solo dal punto di vista delle importazioni di lingotti in Gran Bretagna. Se i produttori britannici si ritirassero dal "gentlemen's agreement", probabilmente l'accordo stesso verrebbe abbandonato. Il che significherebbe importazioni illimitate di metallo proveniente dall'Est nei paesi dell'Europa occidentale e di conseguenza i prodotti fabbricati a partire da tale metallo in paesi non appartenenti al blocco sovietico si riverserebbero in Gran Bretagna».

Inoltre, Alcan e BACO «sottolinearono che:

> Poiché si tratta di un problema internazionale, la soluzione più soddisfacente risiede in un'azione internazionale piuttosto che in azioni intraprese dai singoli paesi mediante l'imposizione di dazi antidumping o di quote in caso di perturbazione».

6.1.10. Un telex del 1° aprile 1971 di BACO, con l'accordo di Alcan a PUK:

> «(. . .) è sempre stato accettato dai produttori occidentali (. . .) che un accordo commerciale di cinque anni rappresenta a più lungo termine una protezione maggiore del controllo governativo».

6.2. *Governo della Repubblica federale di Germania*

6.2.1. I documenti presentati da VAW relativamente al governo della Repubblica federale di Germania consistono essenzialmente in lettere inviate al «Bundeswirtschaftsministerium» nelle quali si sostiene la necessità di restrizioni alle importazioni dall'Europa orientale e in note redatte da VAW sulle riunioni avute con funzionari di quel ministero.

6.2.2. Gli unici documenti presentati da una fonte governativa sono una nota redatta l'8 giugno 1965 e una lettera datata 15 novembre 1967.

6.2.3. La nota, redatta dal Bundeswirtschaftsministerium, si riferisce al fatto che l'Ungheria e la Romania avevano chiesto al governo tedesco un aumento dei rispettivi contingenti di esportazione di alluminio e di semilavorati di alluminio, dal momento che era stato concesso un aumento della quota di esportazione di alluminio e leghe di alluminio dalla «Sowjetzone» (Repubblica democratica tedesca).

Nella nota si affermava che le richieste ungheresi e rumene dovevano essere respinte e che non si dovevano fare ulteriori concessioni alla Repubblica democratica tedesca. La nota, inoltre, tratta della possibilità di permettere un aumento delle importazioni di rottami dall'Europa orientale a causa della penuria di questo prodotto nella Repubblica federale di Germania.

> «3. Per venire incontro ai paesi del blocco orientale potrebbero venir offerte quote di rottami di alluminio, nell'ipotesi in cui le controparti assumessero un impegno in materia di prezzi come nel caso della Cecoslovacchia. Il fabbisogno di importazioni di rottami è reale e molto probabilmente nei prossimi anni le

importazioni dall'America del Nord (USA, Canada) non saranno più sufficienti».

Anche se questo ministero può aver visto con favore un aumento delle importazioni di rottami dall'Europa orientale, detta possibilità era del tutto esclusa o limitata dalla serie di accordi stipulati dal 1966 con le organizzazioni per il commercio estero dell'Unione Sovietica, della Polonia, dell'Ungheria, della Cecoslovacchia e della Repubblica democratica tedesca.

6.2.4. La lettera della sezione IV/A/5 del Bundeswirtschaftsministerium datata 15 novembre 1967 forniva due esempi di «gewisse Regelungen hinsichtlich der Osteinfuhren» («certe disposizioni per le importazioni orientali») considerate interessanti per VAW. La lettera si riferiva a due regimi applicati rispettivamente per l'importazioni di petrolio grezzo dall'Unione Sovietica e di carbone dalla Cecoslovacchia. Dalla descrizione fornita risulta evidente che nessuno dei due regimi permetteva analogie con gli accordi Brandeis, soprattutto non escludevano altri acquirenti potenziali e non contenevano alcuna disposizione che limitasse la vendita di quantitativi diversi da quelli previsti dall'accordo.

6.2.5. VAW ha fornito verbali, da essa redatti, di due riunioni tenute con funzionari del Bundeswirtschaftsministerium il 12 gennaio 1968 e il 5 aprile 1968. Nel verbale del 5 aprile 1968 VAW afferma:

«Abbiamo particolarmente sottolineato il fatto che consideravamo importante concordare il nostro atteggiamento con il ministero».

6.2.6. I documenti esibiti da VAW alla Commissione non dimostrano che questa società abbia informato il governo tedesco, anteriormente al gennaio 1968, della propria partecipazione agli accordi Brandeis. Nel verbale del 12 gennaio 1968 VAW annota di aver informato il Bundeswirtschaftsministerium dell'imminente firma degli accordi Brandeis (si trattava della serie degli accordi 1968-1970). Senonché VAW aveva effettivamente partecipato agli accordi Brandeis sin dal 1963 tramite il suo accordo con Alcan. Con lettera del 23 gennaio 1980, indirizzata alla Commissione, Alcan spiegò che:

«Di massima VAW appoggiava gli accordi proposti, ma che non era in grado di parteciparvi direttamente in quanto le importazioni di alluminio dell'Europa orientale nella Repubblica federale di Germania erano in quel momento vietate o controllate molto severamente. Per ovviare a tale difficoltà Alcan aveva convenuto con VAW di acquistare per conto di quest'ultima una quota da metallo sovietico, oltre alla quota che Alcan doveva acquistare a norma degli accordi proposti».

6.2.7. Una lettera in data 5 gennaio 1979, inviata dal Bundeswirtschaftsministerium al presidente di VAW, indica che VAW nel 1968 discusse la propria partecipazione agli accordi Brandeis e presentò progetti di accordi. (Non è tuttavia chiaro, né è stato chiarito nel corso dell'audizione, di quale tipo di accordo fra Brandeis Goldschmidt e i produttori occidentali si sia discusso: se si trattava di quello contenente l'elenco delle restrizioni accettate dagli organismi per il commercio estero, oppure dell'accordo in cui mancava qualsiasi menzione di dette restrizioni).

Il tenore della lettera è il seguente:

«Oggetto: Contratti di esclusiva per l'alluminio proveniente da paesi a commercio di Stato

(. . .) Dei nostri documenti risulta che la proposta partecipazione di VAW ai contratti di esclusiva stipulati da Brandeis, Goldschmidt & Co. di Londra con produttori di alluminio dei paesi a commercio di Stato per l'importazione di alluminio primario nonché agli accordi conclusi dai produttori occidentali con Brandeis in merito alle quote che ciascuno di essi acquista delle importazioni dall'Europa orientale è stata oggetto di discussioni orali e scritte tra VAW e il ministero federale per gli affari economici. Questo ministero, in effetti, è in possesso delle bozze degli accordi.

Secondo quanto risulta dai documenti, questo ministero non ha sollevato obiezioni di politica economica alla partecipazione di VAW agli accordi. Il ministero evidentemente era disposto a tollerare detta partecipazione. Il fatto che a vostro giudizio la conclusione di tali contratti di esclusiva sarebbe stata danneggiata se VAW non vi avesse patecipato appare essere stato un fattore determinante. Non era evidentemente da scartare a priori il pericolo, a voi fatto presente, che in caso di mancata conclusione degli accordi potevano verificarsi gravi restrizioni del mercato dell'alluminio in Germania e nell'Europa orientale in seguito ad importazioni a basso prezzo o addirittura sotto costo effettuate da paesi a commercio di Stato.

In quel momento venne anche discussa la questione giuridica se, partecipando agli accordi, VAW avrebbe contravvenuto alla legge tedesca. Venne stabilito che, in linea di principio, i contratti di esclusiva [1] sono compatibili con la legislazione tedesca sulla concorrenza. Tuttavia dati i previsti impegni orizzontali tra i produttori occidentali in ordine all'acquisto di alluminio importato da Brandeis dai paesi a commercio di Stato, andavano osservate le disposizioni relative alle intese in materia di importazioni. Raccomandammo perciò a VAW di sottoporre la questione al Bundeskartellamt.

[1] Il riferimento a contratti «esclusivi» fa pensare che al ministro fu mostrata solo la versione abbreviata dell'accordo. La versione integrale non utilizzava il termine «esclusivo» o termini analoghi, mentre la versione abbreviata parlava dei «diritti esclusivi di acquisto» (di Brandeis).

Dai documenti si evince che sussistevano particolari dubbi – condivisi anche dalla vostra società – sulla conformità degli accordi alle norme sulla concorrenza della CEE. Perciò, vi consigliammo di risolvere tali dubbi sottoponendo gli accordi all'esame della Commissione CEE».

6.3. *Altri Stati membri*

6.3.1. Non risulta che i governi degli altri Stati membri fossero al corrente degli accordi Brandeis.

7. **Notificazione**

7.1. *Accordi*

7.1.1. Fino al 1968 gli accordi stipulati da Brandeis Goldschmidt e i produttori occidentali di alluminio interessati erano per l'essenziale identici agli accordi conclusi tra Brandeis Goldschmidt e gli organismi per il commercio estero. In particolare, le restrizioni alle quali si erano obbligati gli organismi per il commercio estero erano riprodotte integralmente, impiegando la formula «i fornitori dei venditori» invece di «i venditori».

7.1.2. Una lettera in data 8 novembre 1979 inviata dai consulenti legali di Brandeis Goldschmidt alla Commissione descrive il procedimento mediante il quale si pervenne a questo risultato.

«(. . .) Swiss Aluminium incaricò BG, in qualità di coordinatore dei produttori occidentali, di redigere gli accordi tra i produttori occidentali e BG prendendo a modello il contratto tra BG e Raznoimport (1). Dopo che Swiss Aluminium aveva controllato ed approvato il testo definitivo degli accordi tra i produttori occidentali e BG, quest'ultimo inviò copie di tali accordi a ciascuno dei produttori occidentali perché li firmassero.

BG ha adottato essenzialmente la medesima procedura per tutti i nuovi accordi stipulati tra il 1963 e il 1971, anno in cui furono concluse le ultime serie di accordi».

7.1.3. Con lettera alla Commissione in data 7 gennaio 1980, Brandeis Goldschmidt affermò che la versione normale degli accordi tra produttori era stata inviata a tutte le parti contraenti, vale a dire Aluminium français, Aluminium Company of Canada, Swiss Aluminium, BACO, A/S Ardal og Sunndal Verk, Montedison, VMW, Mosal Aluminium A/S, AB Svenska Aluminiumkompaniet, ENDASA, NLM, Holland Aluminium «Aluminied», e VAW.

7.1.4. Il testo degli accordi variava a seconda dell'identità dell'organismo per il commercio estero che aveva venduto alluminio a Brandeis Goldschmidt. Di conseguenza, le serie di accordi RU contenevano integralmente le restrizioni imposte a Raznoimport, le serie H le restrizioni imposte a Metalimpex, le serie P le restrizioni imposte a Impexmetal, le serie EG le restrizioni imposte a Intrac e le serie C le restrizioni imposte a Metalimpex (Kerametal).

7.1.5. Brandeis Goldschmidt affermò inoltre nella sua lettera del 7 gennaio 1980 che:

«In conformità del nostro procedimento abituale, gli accordi nella versione integrale furono inviati da Brandeis Goldschmidt and Co. AG con lettera di accompagnamento standard» (la versione integrale è contenuta nell'allegato 3).

7.1.6. Brandeis Goldschmidt ha fornito copie delle lettere di accompagnamento che furono inviate a Aluminium français (ora PUK) e confermato che le copie incluse erano:

«identiche a quelle inviate a tutti gli altri produttori partecipanti, ad eccezione delle necessarie differenze dovute all'origine, ai quantitativi e alla destinazione».

7.1.7. Le lettere di accompagnamento inviate a Aluminium français portavano la data del 19 marzo 1968 e si riferivano espressamente agli accordi n. RU 4006, EG 4007, H 4008 e P 4009. Le lettere informavano Aluminium français che Brandeis Goldschmidt and Co. AG aveva incaricato Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd «di trattare per nostro conto tutte le spedizioni per nave e gli incassi di fondi». Due lettere facevano espresso riferimento alle restrizioni cui si erano impegnati gli organismi per il commercio estero.

«Ci riferiamo al nostro accordo n. RU 4006. È stato convenuto con i fornitori che le restrizioni sulle vendite e le esportazioni di alluminio vergine (clausola 2) di alluminio secondario/rottami (clausola 4) di prodotti semilavorati di alluminio e di cavi di alluminio comprendono tutte le vendite o esportazioni di tali prodotti effettuate dalla Bulgaria. È stato convenuto che tutte le vendite o esportazioni dalla Bulgaria a paesi non menzionati nella clausola 2 del presente accordo saranno dedotte dal quantitativo che gli acquirenti sono tenuti ad acquistare in base alla clausola 1 del presente accordo».

«Ci riferiamo al nostro accordo n. RU 4006. Abbiamo concordato con i fornitori che qualora il mercato dei cavi di alluminio del nostro territorio venisse perturbato da esportazioni provenienti dai paesi socialisti attireremo l'at-

(1) Cioè l'accordo n. 68/3326 stipulato nel 1963.

tenzione dei fornitori su tale situazione. Qualora non si ponga rimedio alla situazione ci siamo espressamente riservati il diritto di avvalerci dell'ultimo paragrafo della clausola 12 del suddetto accordo».

7.1.8. Gli accordi in questione erano numerati progressivamente a cominciare da RU 4001, l'accordo concluso tra Brandeis Goldschmidt e NLM. Le fatture inviate da Brandeis Goldschmidt a ciascuno degli acquirenti portavano il numero di contratto corrispondente all'accordo concluso da ciascun acquirente. I numeri rimasero immutati sulle fatture di Brandeis anche dopo che l'accordo con i produttori residenti nella CEE era stato modificato nel modo che verrà descritto in seguito. L'elenco seguente è basato sui numeri di contratto contenuti nelle fatture di Brandeis.

Acquirente	Contratto n.
Nippon Light Metal Co. Ltd	RU 4001
Aluminium Company of Canada Ltd	RU 4002
	EG 4003
	H 4004
	P 4005
Aluminium français	RU 4006
	EG 4007
	H 4008
	P 4009
Swiss Aluminium	RU 4010
	EG 4011
	H 4012
	P 4013
	C 4014
Aluminium français	C 4015
BACO	RU 4016
	P 4017
Ardal og Sunndal Verk A/S	RU 4018
Mosal Aluminium A/S	RU 4019
Alumined	H 4020
AB Svenska Aluminiumkompaniet	RU 4021
ENDASA	P 4022
VMW	RU 4023
	P 4024
	C 4025
Montedison	H 4026
VAW	RU 4028
	EG 4030
Nemag Metallhandels AG	P 4031
VAW	C 4032
Aluminium Company of Canada	C 4033
VMW	H 4034
Alnor A/S	RU 4035

7.1.9. Dopo che la suddetta versione integrale degli accordi era stata inviata a tutti i produttori occidentali partecipanti, Swiss Aluminium informò Brandeis Goldschmidt che i produttori residenti nella CEE avevano chiesto modifiche dei loro accordi e nel giugno 1968 Swiss Aluminium informò Brandeis Goldschmidt del testo finale delle modifiche.

Brandeis Goldschmidt stilò le copie modificate e le inviò ai produttori occidentali interessati, dopo aver effettuato un controllo presso Swiss Aluminium.

7.1.10. La versione «abbreviata» degli accordi è contenuta nell'allegato 4.

Le modifiche in questione consistevano nella soppressione di tutti i riferimenti alle restrizioni alle quali si erano obbligati gli organismi per il commercio estero relativamente alle loro forniture di alluminio primario, secondario, di rottami e di prodotti semilavorati. La versione modificata degli accordi eliminava inoltre tutti i riferimenti all'impegno assunto degli organismi per il commercio estero di vendere alluminio a prezzi non inferiori a quelli menzionati negli accordi Brandeis in determinate zone e sopprimeva il riferimento espresso alla Borsa metalli di Londra nella clausola dello «spirito dell'accordo». Veniva anche soppressa la restrizione della conversione. Nessuna di queste modifiche mirava a pregiudicare, o di fatto pregiudicò, l'applicazione degli accordi Brandeis in generale o l'applicazione da parte dei produttori residenti nella CEE delle restrizioni ora soppresse.

7.1.11. La versione modificata degli accordi utilizzata dai produttori della CEE (nel 1968 Aluminium français, Alumined, Montedison e VAW) era identica per tutti i produttori. Ogni accordo portava un numero identico a quello delle serie RU o H degli accordi distribuiti in origine nel marzo 1968 da Brandeis Goldschmidt, salvo che le lettere RU o H erano state eliminate e sostituite dalla lettera A. Di conseguenza, l'accordo con Aluminium français portava il numero n. 4006 A. La tabella che segue contiene un riassunto della nomenclatura modificata degli accordi.

Produttore	Accordo originale	Accordo modificato	Data
Aluminium français	RU 4006	4006A	2 luglio 1968
	EG 4007		
	H 4008		
	P 4009		
	C 4015		
Alumined	H 4020	4020A	24 giugno 1968
Montedison	H 4026		
VAW	RU 4028	4028A	28 giugno 1968
	EG 4030		
	P 4031		
	C 4032		

7.2. *Origini della «versione abbreviata»*

7.2.1. La discussione che portò alle suddette modifiche e soppressioni, o almeno ad alcune di esse, risulta da due lettere del consulente legale di VAW datate 18 marzo e 24 aprile 1968 e da dichiarazioni fatte dalle parti nel corso dell'audizione.

7.2.2. La prima lettera, che contiene il resoconto dei risultati di un colloquio tenutosi in data 15 marzo 1968 tra «Pechiney» (Aluminium français) e VAW, contiene il seguente riferimento alle modifiche degli accordi.

> «1. L'unico contratto stipulato da produttori occidentali con Brandeis, Londra relativamente all'acquisto di alluminio proveniente dall'Europa orientale non cade sotto il divieto dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea qualora vengano soppresse le disposizioni contrattuali che possono venire interpretate come divieto di riesportare in altri paesi della CEE e qualora venga eliminata la posizione esclusiva degli acquirenti e non si parli di quote di acquisto.
>
> Non sussistono decisioni di ordine economico contro le suddette soppressioni, dal momento che l'alluminio acquistato dall'Europa orientale viene utilizzato dai produttori occidentali nei loro impianti di lavorazione o venduto insieme ai loro prodotti ai prezzi concorrenziali di questi ultimi e in conformità con le condizioni della concorrenza (. . .)
>
> Ai sensi di quanto detto relativamente al punto 1, il capo dell'ufficio legale (1) consigliò piuttosto di modificare anche l'articolo 9, paragrafo 3, del contratto Brandeis poiché vi si parla di spirito del contratto e di una base pro-rata. Alla base del suddetto consiglio stava la considerazione che la versione ripulita dal contratto tedesco avrebbe potuto costituire per Brandeis il modello per altri contratti di acquisto.
>
> Di conseguenza desidero proporre per l'articolo 9, paragrafo 3, il testo seguente:»
>
> (la versione proposta fu da ultimo effettivamente adottata).

7.2.3. Il resoconto di questi avvenimenti fornito dal consulente legale di VAW nel corso dell'audizione indica che era stato VAW a modificare la clausola 2 dell'accordo (2) sopprimendo la disposizione:

> «I venditori si impegnano a non vendere forniture di alluminio vergine senza l'autorizzazione degli acquirenti e l'approvazione di questi ultimi»,

e sostituendola con:

> «Con la presente i venditori concedono agli acquirenti il diritto esclusivo di acquistare queste quantità per la Repubblica federale (di Germania) dai suddetti paesi».

7.2.4. Questa prima modifica non riguardava le restrizioni alle quali si erano obbligati gli organismi per il commercio estero, che venivano ripetute integralmente nel modo consueto. Il consulente legale di VAW dichiarò nel corso dell'audizione:

> «Per chiedere il proprio diritto esclusivo di acquisto sul piano nazionale, VAW aveva inserito all'inizio dell'articolo 2 un paragrafo nel quale venivano ribadite le disposizioni su tale diritto contenute nell'accordo fondamentale Brandeis per l'Europa orientale (traduzione dall'originale tedesco).

Il consulente dichiarò di essersi opposto al modo in cui la clausola 2 era stata modificata. In seguito VAW modificò ulteriormente la suddetta clausola sopprimendola completamente.

Il consulente legale affermò inoltre che il 17 marzo 1968 ricevette la bozza di un accordo che si riferiva solo a diritti esclusivi di acquisto di alluminio primario e non alle restrizioni alle quali si erano obbligati gli organismi per il commercio estero.

Si ricorderà che nella lettera datata 18 marzo 1968, che conteneva il resoconto dei risultati dell'incontro del 15 marzo 1968, ci si riferiva alla bozza di VAW come all'accordo tedesco «ripulito» (der bereinigte deutsche Vertrag) che doveva servire da modello per gli altri contratti di acquisto con Brandeis Goldschmidt.

7.2.5. In seguito la bozza di accordo VAW fu discussa nel corso di una riunione tra VAW e Montedison tenutasi il 23 aprile 1968. Da una lettera indirizzata a VAW datata 24 aprile risulta che fu raggiunto un «completo accordo» sulle proposte contenute nella lettera del 18 marzo, evidentemente scritta dopo aver ricevuto la bozza di VAW il 17 marzo 1968. Nel corso della riunione VAW consegnò a Montedison una copia della versione modificata dagli accordi Brandeis.

> «Essi (cioè VAW) consegnarono a Milano al sig. (. . .) (Montedison) una copia del contratto individuale con Brandeis modificato secondo i miei suggerimenti.
>
> Nel frattempo le modifiche sono state approvate dal sig. Brandeis e da Pechiney. Il contratto tedesco ha quindi il valore di un contratto tipo inteso ad evitare possibilità di reclami ai sensi del punto 1 della mia lettera del 18 marzo 1968» (traduzione dall'originale tedesco).

Dal tenore della lettera del 24 aprile 1968 risulta chiaramente che Alumined aveva già approvato le suddette modifiche.

(1) L'ufficio legale in questione è quello di Aluminium français (PUK).

(2) L'accordo è quello del 1967, dal momento che nessuno degli accordi distribuiti da Brandeis Goldschmidt nel 1968 conteneva una disposizione del genere.

7.2.6. Nel corso dell'audizione si è dapprima sostenuto che i suddetti colloqui non riguardavano la soppressione delle restrizioni alle quali si erano obbligate le organizzazioni per il commercio estero bensì la clausola contenuta nella precedente versione degli accordi tra Brandeis e i produttori occidentali, che recitava:

> «I venditori si impegnano a non vendere alluminio vergine del fornitore senza l'autorizzazione degli acquirenti ai prezzi approvati da questi ultimi».

In considerazione del fatto che nella bozza di contratto inviata nel marzo 1968 a tutti gli acquirenti questa clausola era già stata soppressa, la spiegazione fornita relativamente all'oggetto delle discussioni sembrerebbe per lo meno incompleta.

7.3. *Presentazione della notificazione*

7.3.1. La notificazione stessa fu dapprima presentata alla Commissione il 12 novembre 1970. Essa conteneva una cosiddetta «condizione di non pubblicazione» secondo la quale la notificazione veniva presentata all'espressa condizione che «detta domanda non venga pubblicata e, di conseguenza, non venga presa alcuna decisione in merito alla stessa».

La notificazione era composta di una lettera e del formulario A/B, nonché delle procure firmate da PUK, Giulini, Montedison, VAW e Holland Aluminium. Alle domande del formulario A/B relative al contenuto dell'intesa, decisione o pratica concordata, si rispondeva unicamente con riferimento alla lettera di accompagnamento (das Begleitschreiben). In risposta alla domanda I 6 del formulario A/B, nella quale si chiede il nome e l'indirizzo di un rappresentante o di una filiale con sede nel mercato comune nel caso di impresa situata al di fuori di esso, venne trasmesso un elenco. In tale elenco erano compresi i nomi di Aluminium Company of Canada Ltd, Alnor, ASV, BACO, Elkem, ENDASA, Swiss Aluminium, AB Svenska Metallverken (ora Gränges Aluminium) e VMW.

7.3.2. Le risposte alle domande del formulario A/B erano redatte in tedesco, che era anche la lingua originale della lettera di accompagnamento. Le parti essenziali di detta lettera sono riportate qui di seguito:

> «Oggetto: Importazioni effettuate da produttori di alluminio dell'Europa occidentale da paesi del blocco orientale.
>
> I produttori dell'Europa occidentale, che operano in un importante settore industriale acquistano, ciascuno individualmente, i quantitativi totali di importazione di prodotti del blocco orientale, di qualità non completamente comparabile, offerti da numerosi paesi del blocco orientale, e la maggior parte di questo materiale subisce nei loro impianti una seconda fase di lavorazione. Il rimanente viene venduto, insieme alla propria produzione, nel quadro della concorrenza esistente tra i produttori dell'Europa occidentale.
>
> A mio avviso, questo modo di operare non è contrario all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE.
>
> Accettare il 100 % dei quantitativi di importazione è condizione dell'offerta: ossia i programmi di acquisto dei singoli produttori dell'Europa occidentale vengono sommati, e i grossisti restano esclusi dalla concorrenza nelle importazioni perché i quantitativi in questione superano le loro possibilità di commercializzazione.
>
> Il fatto che venga meno ogni possibilità di acquisto da parte di terzi, e particolarmente da parte di grossisti, a causa dei contratti di acquisto conclusi al di fuori della CEE da singoli produttori dell'Europa occidentale con il rappresentante di tutti i paesi del blocco orientale ad eccezione di Romania e Iugoslavia, rappresenta quindi unicamente la conseguenza, conforme ai principi dell'economia di mercato, del fatto che sempre l'acquisto di una determinata merce esclude altri acquirenti. Pertanto non esiste alcuna azione concertata mirante a limitare le possibilità di acquisto dei produttori o grossisti dell'Europa occidentale, ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.
>
> Inoltre, qualsiasi restrizione della concorrenza conseguente all'esclusione dei grossisti sarebbe irrilevante. L'integrazione della Comunità economica europea non può portare ad un'espansione delle vendite dei grossisti; anzi tali vendite sono in diminuzione nel vecchio quadro nazionale, in quanto gli utilizzatori acquistano sempre meno i prodotti in forma di materia prima, tipica fornitura da parte di grossisti. Sempre più, per motivi tecnici, i produttori devono fornire direttamente agli utilizzatori il materiale in forme e leghe specifiche, insieme al know-how ed a consulenza tecnica sulla fabbricazione. I grossisti perciò incontrano già difficoltà a smerciare i quantitativi acquistati in Romania e Iugoslavia presso fonderie di alluminio secondario, in quanto gli acquisti supplementari dei produttori dell'Europa occidentale per i propri impianti di semilavorati sono in diminuzione.
>
> Pertanto, l'esclusione dei grossisti dalle importazioni dal blocco orientale acquistate dai produttori dell'Europa occidentale non può assolutamente pregiudicare gli scambi intracomunitari, almeno non in misura significativa. Ciò è chiaramente dimostrato anche dal fatto che le importazioni dei produttori dell'Europa occidentale ammontano complessivamente soltanto al 2,9 % del consumo totale dell'Europa occidentale, che è stato di 3 089 000 tonnellate nel 1968. A questa percentuale si è giunti con

una lenta progressione iniziata nel 1963, e si prevede un'ulteriore crescita in funzione dell'aumento del consumo, come è già avvenuto nel 1969 e nel 1970.

Inoltre, non si può sostenere che gli acquisti possono pregiudicare gli scambi tra gli Stati membri e comportare distorsioni della concorrenza esistente. Al contrario, gli acquisti mirano a prevenire le distorsioni della concorrenza provocate dai prezzi e dalle condizioni di vendita delle importazioni provenienti dall'Europa orientale, che, a differenza dei prezzi e delle condizioni praticati dai produttori dell'Europa occidentale, non vengono determinati sulla base del costo di produzione e della libera concorrenza, ma da considerazioni di carattere politico e dalla necessità di procurarsi valuta estera per acquistare altri beni di cui il blocco orientale ha bisogno. Questo è il motivo per il quale gli acquisti dei produttori occidentali sono approvati, da un punto di vista economico, dai loro governi nazionali, e numerosi governi, nel 1963, consigliarono inoltre all'industria di prendere le opportune misure difensive contro il dumping allora praticato dal blocco orientale, e facilitarono i negoziati d'acquisto a Mosca mediante i canali diplomatici». (Versione inglese presentata nello stesso tempo dalle parti).

7.3.3. Non fu trasmesso alcun testo della serie di accordi allora in vigore con le organizzazioni per il commercio estero. Le parti non trasmisero alcun testo di accordo o di progetto di accordo con gli organismi per il commercio estero per il periodo 1971-1976. La sola descrizione fornita alla Commissione sul contenuto degli accordi in questione era riportata nei capoversi sopra citati.

7.3.4. Al momento della presentazione della notificazione, la partecipazione di taluni contraenti non fu menzionata. Sebbene Aluminio de Galicia, Kaiser-Preussag e Metallgesellschaft avessero acquistato, a partire almeno dal 1971, quantitativi di alluminio sulla base degli accordi oggetto del presente procedimento, tale attività fu notificata alla Commissione solo il 27 febbraio 1976, dopo l'inizio dell'indagine. (In detta notificazione si affermava soltanto che queste imprese avevano stipulato accordi per l'acquisto di alluminio primario dai paesi del blocco orientale: inzwischen gleichfalls Kaufverträge über Rohaluminium aus der Production von Ostblockstaaten abschließen») La partecipazione di Reynolds Aluminium Deutschland, Alsar SpA RTZ e BICC non fu mai notificata alla Commissione, sebbene Reynolds e Alsar avessero concluso accordi con Brandeis Goldschmidt nel 1973 e RTZ e BICC avessero acquistato da Swiss Aluminium, a partire dal 1971, metallo proveniente dai paesi dell'Est con le stesse modalità e alle stesse condizioni accettate dagli altri membri EPAA.

I nomi di Brandeis Goldschmidt, Raznoimport, Metalimpex, Kerametal, Impexmetal e Intract non figuravano affatto nella notificazione.

7.3.5. Le indagini sul caso rivelarono che la descrizione fornita nella notificazione aveva omesso dodici elementi importanti delle serie di accordi oggetto del presente procedimento.

7.3.6. Sebbene dai documenti presentati non risultassero le suddette omissioni, il direttore della direzione competente inizialmente rifiutò di accettare la notificazione (in data 7 dicembre 1970) a causa della condizione unilaterale di non pubblicazione. I documenti furono ripresentati senza la suddetta condizione il 16 dicembre e registrati presso la Commissione il 17 dicembre 1970.

7.3.7. Il progetto di notificazione venne discusso ed approvato in occasione della riunione dell'EPAA del 7 ottobre 1970 a cui parteciparono Alcan UK, Alnor Aluminium Norway A/S (ora Norsk Hydro), Holland Alumium, Aluminium français, A/S Ardal og Sunndal Verk, BACO, Elkem A/S, Empresa Nacional del Aluminio, Gebrüder Giulini, Montecatini Edison, Swiss Aluminium, AB Svenska Metallverken, VAW e VMW. Era presente anche Anglesey Aluminium, Metallgesellschaft. Così, tutte queste imprese che hanno notificato, e i cui nomi sono stati riportati nella notificazione, devono essere state al corrente della carenza della notificazione.

7.3.8. La Commissione è stata informata dei testi degli accordi solo nella risposta alle richieste di informazioni effettuate nel novembre 1975 in base all'articolo 11 del regolamento n. 17. Nel frattempo, in seguito all'allargamento della Comunità la competenza territoriale della Commissione si era estesa ad alcuni produttori occidentali che applicavano accordi in «versione integrale», nonché alle parti che avevano effettuato la prima modificazione, le quali applicavano accordi «in versione abbreviata».

7.3.9. Il 27 febbraio 1976, Aluminium de Galicia, Kaiser-Preussag e Metalgesellschaft notificarono alla Commissione la loro partecipazione agli accordi Brandeis facendo riferimento alla notificazione effettuata nel 1970.

8. **Partecipazione di singole imprese**

8.1. Per l'esposizione dei fatti si è ritenuto opportuno utilizzare i termini «produttori occidentali» e «organismi per il commercio estero». Tuttavia non tutte le imprese erano coinvolte nello stesso modo, né hanno partecipato attivamente agli accordi Brandeis dall'inizio alla fine.

8.2. I produttori occidentali possono essere suddivisi in tre gruppi approssimativi:

i) I principali istigatori, organizzatori e fautori:

Swiss Aluminium, BACO, PUK, Alcan, Montedison/Alumetal, VAW, ASV; tutte queste imprese erano totalmente coinvolte.

ii) Gli aderenti:

— Holland Aluminium (1968-1976),
— KAPAL (1971-1976),
— Metalgesellschaft (1971-1976),
— Reynolds (1974-1975),
— Endasa (1963-1976),
— Norsk Hydro (Alnor) (1970-1976),
— VMW (1963-1976),
— Gränges (1963-1976),
— Elkem (1963-1976);

iii) I partecipanti marginali:

RTZ, BICC, Alsar, Alugasa (una filiale di PUK), NLM (di cui Alcan possiede il 50 %) e Giulini.

8.3. Queste classificazioni riflettono approssimativamente la partecipazione delle imprese agli accordi e il grado d'interesse alla medesima.

8.4. Le imprese del primo gruppo rappresentano circa il 70 % della produzione di alluminio primario in Europa occidentale, acquistavano tra il 60 % e il 70 % dei quantitativi totali di alluminio acquistati in base agli accordi Brandeis e, ad eccezione di BACO, avevano il massimo interesse a «proteggere» la Comunità dei Sei; dopo il 1973, BACO fu uno dei grandi produttori nella Comunità ampliata.

8.5. Le imprese del secondo gruppo partecipano pienamente agli accordi Brendeis ma sporadicamente e talvolta più per proteggere i loro mercati nazionali (non comunitari) che per falsare deliberatamente gli scambi comunitari.

8.6. Il terzo gruppo comprende le imprese che, sebbene essenziali all'impermeabilità del sistema, erano poco importanti o dimostravano scarso entusiasmo o entrambe le cose.

8.7. Delle imprese coinvolte negli accordi, due hanno nel frattempo cessato di esistere come soggetti giuridici distinti.

8.7.1. Gebrüder Giulini ha fatto fallimento ed è stata in seguito acquistata da Alcan. Giulini (a causa della procedura di liquidazione) non aveva preparato una difesa per il procedimento, ma Alcan non può essere ritenuta responsabile delle conseguenze della condotta di Giulini.

8.7.2. KAPAL (Kaiser-Preussag Aluminium GmbH), che nel 1971 partecipò alla «versione abbreviata» degli accordi con Brandeis, era allora detenuta al 50 % dalla società americana Kaiser Aluminium and Chemical Corporation. Con decorrenza dal 31 dicembre 1975, i due azionisti di KAPAL trasferiscono l'intero capitale azionario a Kaiser Aluminium Europe Inc., filiale al 100 % di Kaiser Aluminium and Chemical Corporation. Kaiser Aluminium Europe sostenne che non poteva essere ritenuta responsabile del modo d'agire di KAPAL, sebbene (indipendentemente dall'aquisizione delle azioni e degli attivi di KAPAL) essa avesse ininterrottamente mantenuto in servizio un certo numero di impiegati e dirigenti di KAPAL, alcuni dei quali furono strettamente implicati nel coinvolgimento di KAPAL negli accordi Brandeis, e Kaiser Aluminium and Chemical Corporation per tutto questo tempo fosse rappresentata nel consiglio direttivo di KAPAL.

8.7.3. BACO venne acquistata da Alcan nel 1982 tramite una fusione tra BACO e Alcan UK.

8.8. Alcune società hanno cambiato nome. Alsar/Alumental SpA è diventata Alluminio Italia SpA.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. *ARTICOLO 85, PARAGRAFO 1*

L'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE dichiara incompatibili con il mercato comune tutti gli accordi fra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte la pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune; l'articolo 85 contiene un elenco di esempi particolari di tali accordi, decisioni e pratiche concordate fra i quali hanno rilevanza ai fini della presente procedura quelli che:

«a) fissano direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione,

b) limitano o controllano la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti,

c) ripartiscono i mercati o le fonti di approvvigionamento».

Gli accordi oggetto della presente procedura sono gli accordi che Brandeis Goldschmidt ha stipulato con taluni organismi per il commercio con l'estero (cioè Raznoimport, Impexme-

tal, Metalimpex, Metalimex/Kerametal e Intrac) e con taluni produttori occidentali di alluminio primario («i produttori occidentali»). Tali accordi sono stati denominati gli «accordi Brandeis». La presente decisione riprendre anche gli accordi stipulati per attuare gli accordi Brandeis, ossia quelli stipulati da Eisen und Metall Aktiengesellschaft e fra i produttori occidentali.

9. **Tutti i partecipanti sono imprese ai sensi dell'articolo 85?**

9.1. *I produttori occidentali*

I produttori occidentali che hanno proceduto all'acquisto di alluminio nell'ambito degli accordi Brandeis sono tutti imprese ai sensi dell'articolo 85. Ognuno di essi si occupa della produzione di alluminio primario o di altro tipo, direttamente o tramite «joint ventures» o altre forme associative stipulate con altri produttori di alluminio primario. Ne consegue inoltre che l'Associazione europea per l'alluminio primario (EPAA), alla quale appartenevano tutti i produttori occidentali tranne due, costituisce un'associazione di imprese ai sensi dell'articolo 85.

9.2. *Organismi per il commercio estero*

Anche gli organismi per il commercio estero Raznoimport, Impexmetal, Metalimpex, Metalimex/Kerametal e Intrac costituiscono imprese ai sensi dell'articolo 85. L'attività di ognuno di questi organismi consiste nell'import-export di una serie di merci. Per quanto riguarda l'oggetto della presente procedura, ognuno degli organismi per il commercio con l'estero si occupa della vendita di alluminio, che rappresenta una delle attività per le quali tali organismi sono stati specialmente costituiti in base al diritto del paese di appartenenza. Gli enti che svolgono un'attività commerciale debbono essere considerati imprese ai sensi dell'articolo 85, indipendentemente dalla figura giuridica che assumono a norma del diritto interno del loro paese di origine e anche nel caso che non siano giuridicamente separati dallo Stato.

Ne consegue che, dato che l'articolo 85 riguarda l'attività commerciale, la sua applicabilità non può essere contestata eccependo l'immunità spettante agli Stati sovrani in quanto di tale immunità beneficiano soltanto gli atti a carattere politico-amministrativo e non anche quelli a carattere commerciale. Anche se per il diritto socialista gli organismi per il commercio con l'estero non si distinguono dallo Stato, la loro partecipazione agli accordi Brandeis non può godere dell'immunità spettante agli atti di sovranità in quanto si è trattato di un'attività esclusivamente commerciale. In aggiunta, le legislazioni degli Stati membri non accordano il diritto di immunità agli organismi per il commercio estero del tipo preso in esame nella presente procedura.

9.3. *Brandeis Goldschmidt e Eisen und Metall*

Brandeis Goldschmidt Ltd e Brandeis Goldschmidt AG debbono essere considerate un'unica società ai fini della presente decisione; per tutto il periodo che qui interessa Brandeis Goldschmidt AG è sempre stata una filiale di Brandeis Goldschmidt Ltd e non risulta che Brandeis Goldschmidt AG abbia mai agito in maniera autonoma. Già Brandeis Goldschmidt sia Eisen und Metall sono imprese ai sensi dell'articolo 85: sono infatti entrambe società commerciali specializzate da molto tempo nei metalli non ferrosi, attività che hanno continuato durante l'applicazione degli accordi Brandeis. Brandeis Goldschmidt ha affermato di non poter essere considerata un'impresa ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, in quanto ha sempre agito come rappresentante dei produttori occidentali senza mai godere di autonomia. Se tale affermazione fosse esatta, dovrebbe valere anche nei confronti di Eisen und Metall.

Tuttavia, né Brandeis Goldschmidt né Eisen und Metall agivano dietro istruzioni di qualcuno quando decisero di prender parte agli accordi oggetto della presente procedura. Brandeis Goldschmidt non aveva alcun obbligo di concludere tali accordi o di assumersi un ruolo così importante nella loro applicazione ed esecuzione. Brandeis Goldschmidt aveva deciso di propria volontà, in quanto operatore economico autonomo, di prendere parte ad un accordo che poteva escludere i propri concorrenti dal commercio dell'alluminio nell'Europa orientale. Sia Brandeis Goldschmidt che Eisen und Metall potevano ritirarsi in qualsiasi momento dagli accordi senza per questo dover rinunciare alla loro attività commerciale. Entrambi non possono sottrarsi quindi alla responsabilità di aver concluso un accordo di natura restrittiva, sostenendo di non avere goduto di una posizione giuridica autonoma, ma di avere agito semplicemente dietro istruzioni, perché il rapporto nel cui ambito tali istruzioni venivano date derivava unicamente dalla loro libera scelta di concludere l'accordo restrittivo.

10. **Sono pratiche esaminate nella presente procedura accordi ai sensi dell'articolo 85?**

È stato sostenuto che, se per talune imprese si potesse dimostrare che gli accordi erano atti dei loro governi, l'addebito rivolto a tali imprese di aver violato l'articolo 85 cadrebbe e l'azione della Comunità dovrebbe assumere la forma di una protesta diplomatica presso i governi in questione o di una sanzione di un certo tipo (se si trattasse di un governo di un paese terzo).

Gli accordi non sono atti di cui il governo è stato firmatario né il governo ha obbligato le imprese a stipularli.

Un'ulteriore possibilità che le parti hanno avanzata è che i governi interessati hanno incoraggiato e sostenuto gli accordi, senza obbligare le imprese a stipularli. Tali accordi farebbero quindi parte della politica estera commerciale degli Stati interessati e quindi non sarebbero soggetti in quanto tali a controlli da parte delle istituzioni della Comunità ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato.

Ognuna di tali possibilità dovrà essere esaminata con riferimento a:

a) le imprese soggette nel periodo in questione alla giurisdizione del governo della Repubblica federale di Germania,

b) le imprese soggette nel periodo in questione alla giurisdizione del governo del Regno Unito.

10.1. *Intervento del governo tedesco*

Nella fase di accertamento dei fatti la Commissione ha già appurato che il governo della Repubblica federale di Germania non partecipò direttamente agli accordi Brandeis e Eisen come controparte. In quel momento il governo tedesco non aveva il potere costituzionale di obbligare le parti a stipulare tali accordi. Al massimo, come si può desumere dalla lettera del ministero federale dell'economia del 5 gennaio 1979, il governo era disposto a tollerare la partecipazione di VAW agli accordi, ma non sostenne che VAW dovesse parteciparvi e fece presente che nel 1968 aveva espresso una riserva esplicita sulla liceità degli accordi Brandeis rispetto alla normativa in materia di concorrenza sia tedesca che comunitaria. In base a tali risultanze probatorie la Commissione ha concluso che non esisteva alcun incoraggiamento o sostegno da parte del governo tedesco e che le asserzioni di VAW non erano comprovate dai fatti.

10.2. *Intervento del governo del Regno Unito*

Dai fatti non risulta che il governo del Regno Unito sia mai stato una controparte degli accordi Brandeis, né che i produttori britannici abbiano agito come rappresentanti del governo nella conclusione di tali accordi. Né l'appoggio dato dal governo del Regno Unito, né le due note del ministero dell'industria possono considerarsi una ratifica degli atti dei produttori occidentali, tale da trasformarli in atti dello Stato. L'affermazione di BACO che gli atti divennero atti dello Stato deve essere quindi respinta.

Le imprese situate nel Regno Unito non furono obbligate dal governo britannico a concludere gli accordi Brandeis, né ricevettero da esso istruzioni in tal senso. Il governo del Regno Unito non ebbe mai i poteri costituzionali per obbligare queste imprese a stipulare gli accordi. Alcan ha dichiarato esplicitamente che il governo britannico non fece uso di alcun strumento giuridico per obbligare questa società a partecipare agli accordi. Ciò che deve essere effettivamente accaduto, perché altrimenti le parti non si sarebbero sentite obbligate nel 1969 a fornire al funzionario incaricato delle pratiche commerciali restrittive (UK Registrar of Restrictive Trading Practices) particolari sugli accordi in quanto tali accordi avrebbero beneficiato dell'esenzione dalla registrazione in forza dell'articolo 8, paragrafo 1, della legge del 1956 sulle pratiche commerciali restrittive. A quell'epoca, invece il ministero interessato non fece alcun riferimento al suddetto articolo 8, paragrafo 1, ma ordinò al funzionario di effettuare la registrazione nella sezione speciale del registro a norma dell'articolo 11, paragrafo 3, della legge. Tale procedura non sarebbe stata necessaria qualora si asserisca che il governo del Regno Unito e i produttori occidentali nel Regno Unito agivano sulla base di uno strumento giuridico qualsiasi.

Non vi sono prove sufficienti del fatto che il governo del Regno Unito abbia indotto imprese britanniche a concludere un accordo con altri produttori occidentali, incaricando Brandeis Goldschmidt di negoziare con Raznoimport all'inizio del 1963. Non è stato dimostrato che il governo britannico abbia indotto Alcan e BACO a concludere gli accordi quando questi vennero messi a punto alla metà del 1963. Entrambe le società si limitano ad affermare che «non sussiste alcun dubbio che fin dall'inizio il governo britannico era a conoscenza degli accordi e li approvò».

Le prove dimostrano che l'iniziativa di negoziare e concludere gli accordi Brandeis nel 1963 fu sempre presa dai produttori occidentali e la partecipazione del governo del Regno Unito si limitò all'esserne informato apparentemente allo stesso momento, nel 1965 e a dare il proprio consenso. Una nota dell'aprile 1977 del ministero dell'industria affermava che gli accordi del 1963, come quelli del 1964, 1965 e 1968, erano stati conclusi senza l'intervento del governo britannico. Rapporti e note coevi ai negoziati condotti nel 1963 da Brandeis Goldschmidt, e la corrispondenza relativa, non contengono alcun riferimento ad eventuali partecipazioni di governi. Dalla nota redatta da Brandeis Goldschmidt sulla propria riunione con Raznoimport a Mosca il 6 febbraio 1963, non emerge alcun riferimento all'interesse di qualsivoglia governo alla conclusione dell'accordo. Brandeis Goldschmidt si limitava a dichiarare che:

«Abbiamo ritenuto necessario, nel corso delle trattative, segnalare a Raznoimport che godevamo dell'appoggio di taluni produttori».

È significativo che Brandeis Goldschmidt in quell'occasione non abbia fatto menzione dell'interesse di eventuali governi, poiché avrebbe avuto un buon argomento per indurre Raznoimport a concludere l'accordo. La nota scritta poco dopo la lettera del 1965 (vedi punto 6.1.8) indica inoltre che il contratto con Raznoimport costituì un'iniziativa privata.

Poiché né i produttori britannici né il governo del Regno Unito hanno fatto uso, nei confronti degli accordi Brandeis, delle possibilità di deroga previste dalla normativa britannica sulle pratiche restrittive, se ne deve concludere che, indipendentemente dagli argomenti che possono venire ora addotti dalle imprese britanniche, queste, all'epoca non ritenevano affatto di eseguire una politica del governo del Regno Unito e soltanto tale politica.

La Commissione riconosce il fatto che, dal 1965 in poi, il governo del Regno Unito ha fornito il proprio appoggio alle imprese britanniche ai fini della conclusione degli accordi Brandeis. Ciò non significa che l'incoraggiamento e il sostegno del governo del Regno Unito rispecchiassero una decisione politica di danneggiare il commercio della Comunità. Il fatto che il governo britannico, perseguendo i propri legittimi interessi nazionali, abbia permesso una restrizione privata della concorrenza all'interno della Comunità non significa che abbia voluto o desiderato una violazione del diritto all'interno della Comunità e ancor meno che abbia favorito tale violazione. Anche se il governo britannico avesse voluto tale violazione (cosa che la Commissione non ritiene sia mai avvenuta), ciò non cambierebbe la posizione delle imprese.

La Comunità europea non può e non ha mai cercato di contestare gli accordi Brandeis finché questi riguardavano il solo territorio del Regno Unito almeno fino a quando il Regno Unito è divenuto uno Stato membro della Comunità. Il governo britannico aveva pienamente il diritto di intraprendere qualsiasi azione sul proprio territorio e di incoraggiare altri a compiere sul suo territorio atti destinati ad avere effetto sullo stesso, nella misura ritenuta opportuna.

La Commissione ha il dovere di difendere il trattato CEE e quindi non può consentire che un eventuale incoraggiamento dato dal governo del Regno Unito possa costituire una giustificazione per atti compiuti da imprese britanniche, nella misura in cui tali atti abbiano costituito una violazione del diritto della Comunità e abbiano pregiudicato il commercio fra gli Stati membri della Comunità fino al 1973.

A partire dal 1973, il Regno Unito è divenuto soggetto, in particolare, agli articoli 5 e 90 del trattato CEE.

11. Restrizioni e distorsioni della concorrenza

Le parti della presente procedura hanno stipulato un accordo avente per oggetto ed effetto principale di mantenere i livelli dei prezzi dei lingotti d'alluminio e dei prodotti a base d'alluminio all'interno del mercato comune e in altri mercati occidentali. Lo strumento a tal fine impiegato era la ripartizione di una fonte di approvvigionamento di lingotti e la rimozione del mercato dei semilavorati e dei rottami, nonché il controllo sui contratti di baratto e di trasformazione. I produttori occidentali accettarono altre restrizioni nella consapevolezza e con l'intesa che anche le controparti avrebbero seguito la stessa politica. Si trattava delle seguenti restrizioni:

— l'impegno di non rivendere a terzi metallo proveniente da paesi dell'Est senza averlo prima rifuso;

— l'impegno di non rendere disponibile alla Borsa metalli di Londra alcun quantitativo di alluminio.

11.1. *Protezione dei prezzi*

Da numerose dichiarazioni date dalle parti dell'accordo Brandeis risulta ad evidenza che lo scopo dell'accordo era di proteggere i prezzi sui mercati occidentali.

I produttori occidentali erano talmente interessati alla salvaguardia del livello dei prezzi, che intervennero con decisione per impedire perfino le vendite di minime quantità di alluminio e, specialmente, di semilavorati sui mercati occidentali, come si desume, fra l'altro, dai punti 3.5.3 e 3.5.4.

I produttori occidentali e gli organismi per il commercio estero concordarono espressamente, negli accordi Brandeis, che i prezzi praticati da tali organismi in alcuni territori non dovevano essere inferiori a quelli fissati negli accordi. Gli organismi per il commercio estero inoltre promisero alle imprese contrattuali il mantenimento dei prezzi dei prodotti d'alluminio, per i quali una riduzione avrebbe potuto avere un effetto sui prezzi del lingotto.

Nei pochi casi, del tutto eccezionali, in cui erano consentite vendite di metallo proveniente dai paesi dell'Est sui mercati occidentali, i produttori occidentali erano al riparo da ogni rischio di concorrenza sui prezzi.

Pur se in termini più generali, anche la clausola dello «spirito dell'accordo» richiedeva di astenersi da una concorrenza sui prezzi fra i produttori occidentali e gli organismi per il commercio estero.

Nel 1974, quando un'eccedenza fu disponibile per essere esportata da parte degli organismi per il commercio estero, la promessa di far pagare i prezzi dell'accordo Brandeis non indusse i produttori occidentali ad accettare delle vendite nel «loro» territorio.

Il prezzo pagato da Brandeis per il metallo proveniente dall'Europa orientale è stato esaminato nella parte I. Non è necessario, in questa sede, stabilire se il prezzo che Brandeis pagava fosse superiore o uguale al prezzo di mercato che, data la situazione del settore, è di difficile accertamento. PUK ha cercato di dimostrare che il prezzo di Brandeis era abbastanza vicino al prezzo normale, mentre per tutto il periodo in cui gli accordi sono stati in vigore vi sono stati segnali eloquenti che molti produttori occidentali ritenevano che i prezzi fossero eccessivi.

I produttori occidentali alla conferenza sul metallo di Venezia ridussero i quantitativi di lingotti importati (il che corrispondeva perfettamente al loro interesse, perché in quel momento vi era una sovrabbondanza di lingotti), aumentando il prezzo per tonnellata da loro pagato. Fino al 1976 i prezzi pagati erano abbastanza interessanti per gli organismi per il commercio estero (che avevano inoltre il vantaggio di avere gli sbocchi assicurati) così da controbilanciare lo svantaggio rappresentato dal divieto contrattuale di vendere lingotti ad altri acquirenti e delle vendite di rottami e semilavorati.

Ogni produttore d'alluminio che acquistava l'alluminio secondo le disposizioni degli accordi Brandeis accettava di pagare lo stesso prezzo pagato dagli altri acquirenti e una commissione forfettaria, uguale per tutti, a Brandeis Goldschmidt a titolo di corrispettivo per i servizi da questa prestati. Analogamente, ciascuno dei cinque acquirenti (Alusuisse Deutschland, VAW, Kaiser-Preussag Aluminium, Metallgesellschaft e Gebrüder Giulini) che erano parti degli accordi stipulati con Eisen und Metall AG e Intrac avevano concordato di pagare lo stesso prezzo per il materiale acquistato, che era lo stesso prezzo fissato nell'accordo Brandeis.

Sottoscrivendo tali accordi, ciascun acquirente, compreso Brandeis Goldschmidt, si precludeva effettivamente la possibilità di offrire, per il metallo proveniente dai paesi dell'Est, un prezzo superiore o inferiore a quello concordato da tutti gli acquirenti. Gli organismi per il commercio con l'estero, a loro volta, si precludevano ogni possibilità di vendere ad un prezzo superiore od inferiore a quello che essi avevano concordato fra di loro nella loro qualità di venditori. In mancanza di tali accordi, gli acquirenti avrebbero potuto contrattare i loro acquisti a prezzi diversi, se ed in quanto avessero desiderato acquistare il metallo. I prezzi Brandeis rimanevano inalterati a prescindere dai quantitativi acquistati da ciascuno degli acquirenti: ad esempio, PUK effettuava acquisti per quantitativi 20 volte superiori a quelli effettuati da Giulini, eppure le due imprese pagavano lo stesso prezzo per tonnellata. Sottoscrivendo questi accordi, gli organismi per il commercio estero si impegnavano a non farsi concorrenza sui prezzi e sulle condizioni di vendita per le forniture di alluminio sul mercato della CEE e sugli altri mercati occidentali.

11.2. *Ripartizione di una fonte di approvvigionamento*

Gli acquirenti, come non avevano, in forza degli accordi Brandeis e Eisen und Metall, alcuna libertà di negoziare su base individuale i prezzi con i loro fornitori, così non avevano alcun reale potere discrezionale in ordine alle quantità da acquistare. Alcuni produttori occidentali non avrebbero acquistato alcun quantitativo di metallo se fossero stati liberi di scegliere. I quantitativi da acquistare venivano determinati calcolando la quota di ciascun acquirente nel totale annuo delle «vendite nell'Europa occidentale» e assegnando quindi una quota corrispondente del quantitativo globale di alluminio dell'Est che doveva essere aquistato. Grazie alla circolazione degli elenchi di «Eastern Metal Distribution», bollettino sulla distribuzione del metallo proveniente dall'Est, ciascun acquirente era in grado di confrontare la quota assegnatagli con quella assegnata agli altri acquirenti e di rivolgersi a Swiss Aluminium per chiedere spiegazioni circa le quote che dovevano essere assorbite dagli altri acquirenti.

La distribuzione del metallo dell'Est è stata una delle questioni sollevate nelle riunioni di EPAA. La resistenza opposta da Alsar ad acquistare la quota assegnatale fu oggetto di discussioni in seno al comitato esecutivo di EPAA. Alsar venne alla fine persuasa dai membri del comitato ad acquistare tale quota. Il sistema di ripartizione adottato in forza degli accordi Brandeis e gestito da Swiss Aluminium e dal comitato esecutivo di EPAA escludeva, grazie al meccanismo delle comunicazioni reciproche e dei reciproci contratti, la possibilità di acquistare quantitativi di metallo inferiori a quelli prescritti dalla chiave di ripartizione adottata da tutti gli acquirenti.

11.3. *Eliminazione dal mercato dell'alluminio secondario, dei rottami e dei semilavorati*

Gli accordi restringevano altresì le importazioni dall'Europa dell'Est di prodotti derivati. Essi proibivano l'esportazione nei paesi occidentali (compresa l'intera CEE) di alluminio secondario, rottami e semilavorati provenienti dalla Polonia e fissavano quote per questi prodotti nel caso dell'URSS, dell'Ungheria, della Cecoslovacchia e delle Repubblica democratica tedesca. Quote specifiche erano fissate per singoli Stati membri della Comunità.

Le quote suddette erano fissate a livelli così bassi da impedire di fatto agli utilizzatori di alluminio indipendenti l'accesso agli approvvigionamenti di tali prodotti. Nel caso dei semilavorati, le quote furono ridotte da 4 064 tonnellate metriche nel 1966 e nel 1967 a 2 540 tonnellate annue negli anni successivi (tabella 2). Queste quote rappresentavano meno dello 0,25 % della produzione comunitaria di semilavorati (comprese le gettate). Analogamente, nel 1968, le quote di alluminio secondario e di rottami che rappresentavano il 4,5 % di alluminio secondario della CEE, si ridurranno al 2 % circa.

Relativamente alle restrizioni alla fornitura di semilavorati, rottami e alluminio secondario gli accordi Brandeis vennero fatti rigorosamente osservare. I produttori occidentali sostengono che tali restrizioni furono imposte solo per evitare che gli organismi per il commercio estero si sottraessero agli obblighi ad essi imposti in materia di alluminio primario. Anche ammesso che si possa dimostrare la fondatezza di questo argomento, le disposizioni in parola erano pur sempre restrittive nel loro oggetto e nel loro effetto e inasprivano le restrizioni gravanti sull'alluminio primario. A questo proposito, occorre osservare che le norme del GATT non permettono ad un'autorità pubblica di imporre misure antidumping su una linea di prodotti per impedire il dumping su un'altra linea di prodotti. Le conseguenze sui concorrenti occidentali dei produttori occidentali di alluminio sono esaminate più oltre. Mediante queste disposizioni contrattuali, i produttori occidentali riuscirono altresì a proteggere le proprie produzioni integrate di semilavorati e impedirono ogni tentativo delle imprese che producono semilavorati nell'Europa dell'Est di diventare esse stesse fornitrici dei clienti dei produttori europei.

11.4. *Restrizioni alle opportunità dei terzi di effettuare permute e trasformazioni*

Le transazioni su base di permuta assumono una particolare importanza nell'interscambio commerciale con paesi le cui monete non sono liberamente convertibili. La storia delle trattative che portarono alla stipulazione del contratto del 1963 dimostra che Brandeis Goldschmidt era perfettamente a conoscenza del fatto che l'alluminio proveniente dai paesi dell'Europa dell'Est era venduto su base di permuta.

Fin dall'inizio, Brandeis Goldschmidt pose come condizione all'acquisto di alluminio da Raznoimport e da altri organismi per il commercio estero che i venditori si impegnassero a far sì che «su tali mercati (cioè i mercati occidentali) non venissero vendute direttamente o mediante permute altre quantità di metallo al di fuori di quelle acquistate da Brandeis Goldschmidt».

Tuttavia solo dal 1968 le restrizioni contrattuali accettate dagli organismi per il commercio estero vennero estese alla permuta o ad altre forme di approvvigionamento e gli interventi di Swiss Aluminium per impedire a Metalimpex, Impexmetal e Raznoimport operazioni di permuta dimostrano che le suddette restrizioni trovarono effettiva applicazione.

Le restrizioni vennero altresì estese nello stesso anno alla sorveglianza sulle esportazioni effettuata dagli organismi per il commercio estero di alluminio destinato alla trasformazione nella CEE e in altri paesi occidentali e alla reimportazione in URSS, Polonia, Ungheria, Cecoslovacchia e nella Repubblica democratica tedesca.

In tal modo si faceva divieto ai venditori di negoziare con qualsiasi persona stabilita nella CEE la trasformazione di alluminio senza il consenso degli acquirenti firmatari degli accordi Brandeis.

Quando il venditore chiedeva il permesso di esportare metallo destinato alla conversione, Swiss Aluminium girava la richiesta al produttore principale di un determinato paese. I produttori occidentali interpellati a tal fine erano VAW per la Repubblica federale di Germania, Holland Aluminium per i Paesi Bassi e VMW per l'Austria. Nella maggior parte dei casi la trasformazione veniva effettuate da un membro di EPAA o da una sua filiale.

Gli accordi Brandeis non solo vietavano agli utilizzatori indipendenti di alluminio l'accesso alle fonti di approvvigionamento del metallo nell'Europa dell'Est, ma li privavano altresì della possibilità di effettuare la trasformazione del metallo (per esempio, la produzione di polvere d'alluminio, fiocchi, laminati e pezzi estrusi).

L'accordo stipulato a partire dal 1967 con Impexmetal riportato al punto 1.4.2, precludeva a chiunque non facesse parte del «Gruppo degli acquirenti» la possibilità di effettuare tale lavorazione.

Le restrizioni alla trasformazione sopra descritte riducevano ulteriormente le attività in cui avrebbero potuto inserirsi imprese indipendenti di produzione o lavorazione, in quanto impedivano ad esse di lavorare o trasformare il metallo dell'Est anche nel caso in cui i prodotti risultanti dovessero essere riesportati verso l'Unione Sovietica e l'Europa dell'Est. Restrizioni poste alla permuta impedivano anzi ad altre imprese che erano in rapporti commerciali con l'Unione Sovietica, la Polonia, l'Ungheria, la Cecoslovacchia, la Repubblica democratica tedesca e la Bulgaria, di ricevere in pagamento alluminio come corrispettivo per beni e servizi forniti a tali paesi.

11.5. *Restrizioni poste alla rivendita di alluminio non previamente sottoposto a rifusione*

Un'ulteriore restrizione all'accesso di terzi alle fonti di approvvigionamento di alluminio prove-

niente dall'Europa dell'Est derivava dal fatto che i produttori occidentali avevano assunto l'impegno di non rivendere a terzi nella sua forma originaria l'alluminio acquistato in forza degli accordi Brandeis.

Se l'attuazione dell'accordo (vedi punto 2.3.6) era stata la sola ragione dell'imposizione di questa condizione, ciò non toglie che essa era restrittiva nel suo oggetto e nel suo effetto poiché ne risultava in pratica un impedimento alla rivendita a terzi dell'alluminio proveniente dall'Europa dell'Est nella sua forma originaria.

Il fatto che si fosse concordato che il metallo proveniente dai paesi dell'Est poteva essere venduto ad altri membri EPAA senza essere previamente rifuso dimostra l'intenzione di riservare la circolazione di tale metallo ai membri EPAA. L'obbligo di rifusione aveva lo scopo di assicurare che quantitativi di lingotti d'alluminio primario provenienti dall'Est non riapparissero sul mercato, soprattutto nelle mani dei commercianti. Assorbendo lingotti che in generale erano al 99,5 % (in alcuni casi anche al 99,6 % e 99,7 %), i produttori occidentali riducevano al minimo il rischio che il metallo dell'Est riapparisse sul mercato, dato che i clienti potenziali di tale materiale erano in minor numero dei clienti potenziali di billette estruse o di bramme di laminazione, ecc., che avrebbero potuto essere acquistate dagli operatori occidentali secondo le condizioni espressamente sancite dagli accordi Brandeis. La disposizione che obbligava a rifondere il metallo configura un sostanziale impedimento a disporre dell'alluminio acquistato a norma degli accordi stessi nella forma in cui questi sono stati notificati, come può desumersi dal fatto che VMW, nel 1976, aveva chiesto la fornitura di lingotti di produzione sovietica in forma «neutrale», cioè senza il contrassegno di colata.

11.6. *Azione concertata e Borsa metalli di Londra*

11.6.1. La Borsa metalli di Londra e la clausola sullo «spirito dell'accordo»

Le iniziative assunte dai produttori occidentali in relazione alla Borsa metalli di Londra costituiscono, un'ulteriore dimostrazione della loro intenzione di limitare i mercati circoscrivendo la vendita dell'alluminio sui mercati occidentali ai soli produttori occidentali di alluminio. Col sottoscrivere gli accordi Brandeis, nella versione che è stata operante a partire dal 1968, gli organismi per il commercio con l'estero convennero espressamente che la commercializzazione dell'alluminio alla Borsa metalli di Londra avrebbe conferito alle parti il diritto di rinegoziare l'accordo stesso e avrebbe potuto comportare il recesso dall'accordo.

I produttori occidentali hanno asserito che la clausola relativa alla Borsa metalli di Londra non era altro che una «clausula rebus sic stantibus» che prevedeva la rinegoziazione degli accordi Brandeis nell'eventualità di mutamenti strutturali del mercato. Pur ammettendo la validità della spiegazione, la clausola configurava comunque una restrizione della concorrenza in quanto impediva o scoraggiava lo sviluppo di nuovi mercati. Gli accordi Brandeis sono stati dopotutto stipulati nell'interesse dei produttori occidentali e degli organismi per il commercio estero, i quali sapevano tutti che svolgendo un'attività di commercializzazione attraverso la Borsa metalli di Londra (attività che era nel potere di ciascuno di incoraggiare e effettuare) si sarebbero messi in pericolo tali interessi. Una clausola «rebus sic stantibus» pone limiti alla concorrenza qualora le parti contraenti abbiano interesse ad assicurare il permanere in vigore dell'accordo ed assicurare che non si verifichi lo stato di concorrenza contemplato dalla clausola. È inoltre provato che l'adozione nel 1968 della clausola relativa al London Metal Exchange è avvenuta per far fronte ad una circostanza specifica: l'intenzione dichiarata degli organismi per il commercio estero di vendere il loro alluminio tramite la Borsa metalli di Londra.

Questa intenzione era stata espressa chiaramente alla conferenza sul metallo dell'Est tenutasi nel giugno 1967 a Budapest e di nuovo a Zurigo il 9 e 10 settembre 1970. Nella serie di accordi conclusi nel 1968 – 1970, la clausola relativa allo «spirito dell'accordo» era estesa espressamente fino a ricomprendere l'ipotesi di compravendita dell'alluminio sulla Borsa metalli di Londra e ripresa in contratti ulteriori.

Nell'ottobre 1970 il comitato della Borsa metalli di Londra inviò una lettera circolare che invitava i destinatari a prendere in considerazione l'ipotesi di compravendita di alluminio alla Borsa metalli di Londra.

Questi fatti di cui ai punti da 5.3.8 a 5.3.11 dimostrano che i produttori occidentali non volevano che si effettuasse compravendita di alluminio alla Borsa metalli di Londra, poiché, a loro parere, ciò avrebbe aperto i mercati occidentali al metallo dei paesi dell'Est, ripercuotendosi sulla stabilità dei prezzi. È inoltre provato, al punto 5.3.6, che la clausola relativa allo «spirito dell'accordo» doveva valere tanto per i partecipanti occidentali quanto per quelli dei paesi dell'Est. Se qualsiasi produttore occidentale o un organismo per il commercio estero si fosse riservato il diritto di effettuare operazioni tramite la Borsa metalli di Londra, tale iniziativa avrebbe pregiudicato gli accordi Brandeis.

Gli accordi fra Brandeis Goldschmidt e i produttori allora situati nella CEE non contenevano alcun riferimento specifico alla Borsa metalli di Londra nella clausola relativa allo «spirito dell'accordo». Comunque è chiaro che tutti i produttori occidentali devono aver saputo – esistesse o meno un'esplicita disposizione in tal senso nell'accordo

da essi stipulato con Brandeis Goldschmidt – che la compravendita di alluminio alla Borsa metalli di Londra avrebbe minacciato la continuazione del complesso degli accordi Brandeis.

11.6.2. La politica concordata dei membri EPAA nei confronti della Borsa metalli di Londra.

È inoltre chiaro dalle risposte fornite alla lettera circolare del comitato della Borsa metalli di Londra che i produttori occidentali coinvolti in questa azione avevano deciso che la vendita di alluminio alla Borsa metalli di Londra sarebbe stata contraria ai loro interessi. Le loro risposte sono molto simili e sono palesemente il risultato di una concertazione.

È altresì chiaro dai verbali e da altri documento relativi alle sedute EPAA che nel corso di tali sedute veniva decisa o confermata di comune accordo la politica dei membri nei confronti della Borsa metalli di Londra.

La loro decisione di scegliere BACO come proprio rappresentante, con il compito di osservare e riferire agli altri sui tentativi miranti a creare un mercato dell'alluminio alla Borsa metalli di Londra, dimostra chiaramente che i membri EPAA avevano una politica comune su questo problema. L'incarico affidato a BACO, membro EPAA, di «tener d'occhio le tendenze che si manifestano alla Borsa metalli di Londra» implica inoltre necessariamente che era perfettamente chiaro ad ogni membro di EPAA che nessuno degli altri avrebbe commercializzato il proprio metallo in Borsa, poiché qualsiasi azione di questo genere avrebbe corso il rischio di essere conosciuta da tutti i membri.

Gli accordi Brandeis contenevano un divieto generale di vendita dell'alluminio sui mercati occidentali, sufficiente in sé ad impedire agli organismi per il commercio estero di effettuare compravendite di alluminio alla Borsa metalli di Londra. Le parti contraenti riconoscevano, con la clausola relativa allo «spirito dell'accordo», che la compravendita di alluminio alla Borsa metalli di Londra da parte di uno qualsiasi dei membri avrebbe messo in pericolo la stessa base degli accordi.

Con quest'azione le parti contraenti hanno impedito la compravendita di alluminio su un mercato che esse sapevano di non poter controllare. Esse si sono sforzate di impedire la creazione di un mercato che avrebbe rappresentato un nuovo mezzo di distribuzione dell'alluminio, all'interno del quale il prezzo sarebbe stato determinato unicamente dal gioco della domanda e dell'offerta.

Decidendo di comune intesa quali mercati rifornire e quali mercati boicottare, i produttori occidentali e gli organismi per il commercio estero hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, accordandosi per delimitare i mercati. Ciascuna parte contraente ha rinunciato alla sua libertà di vendere alluminio su un particolare mercato nella consapevolezza e con l'intesa che le altre parti avrebbero parimenti rinunciato a tale libertà.

12. **Oggetto o effetto degli accordi**

12.1. *Oggetto o effetto degli accordi*

I produttori occidentali, Brandeis Goldschmidt, Eisen und Metall e gli organismi per il commercio estero avevano concluso un accordo con cui si stabilivano i prezzi, si ripartivano i mercati e si impediva agli utilizzatori che non partecipavano all'accordo di rifornirsi presso fonti di alluminio non controllate dai produttori occidentali. Era inevitabile che l'accordo fosse tale da avere effetti negativi sulla concorrenza e sarebbe stato possibile prevedere obiettivamente gli effetti che seguirono. I fatti dimostrano che l'obiettivo degli accordi venne ampiamente raggiunto e che gli accordi stessi produssero considerevoli effetti sulla concorrenza.

12.2. *Argomentazioni delle parti in merito agli effetti sulla concorenza*

È stato affermato che la concorrenza praticata dai produttori di alluminio dei paesi dell'Est, ai quali viene rivolta l'accusa di dumping, non costituiva concorrenza nel senso che questo termine ha in un'economia di libera iniziativa privata, e che quindi non può applicarsi l'articolo 85, paragrafo 1. Si sostiene che, anche se si fosse trattato di concorrenza in questo senso, gli effetti dell'accordo su di essa non sarebbero rilevanti, perché l'alluminio proveniente dai paesi dell'Est sarebbe stato venduto a prezzi di dumping e quindi sarebbero state soddisfatte tutte le condizioni necessarie per imporre dazi antidumping. Non vi sarebbero state vendite in quanto sarebbero state prese misure antidumping (e in tal caso il prezzo dell'alluminio proveniente da paesi dell'Est sarebbe stato costretto a salire ad un livello tale da scoraggiare le vendite), oppure – nel caso in cui non fosse stato possibile applicare l'articolo 85, paragrafo 1 – le misure antidumping non avrebbero avuto alcun effetto, perché la concorrenza non sarebbe stata una «concorrenza» ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

È implicito in questa argomentazione il presupposto che i privati possano arrogarsi l'esercizio di pubblici poteri; in tal modo si annulla quella differenza, peraltro assai chiara, che esiste tra regolamentazione del commercio da parte delle autorità pubbliche ed i cartelli. Una pubblica autorità deve tener conto dei diritti e degli interessi dei terzi allorché agisce nell'interesse pubblico generale. Un cartello, invece, viene di regola costituito nell'interesse dei suoi partecipanti e non tiene alcun conto delle situazioni dei terzi né dell'interesse pubblico. Come norma di natura legislativa, l'articolo 85, paragrafo 1, è una norma imperativa. Non vi si può derogare per contratto o comunque disattenderne la finalità (ad esclusione di quanto disposto dall'articolo 85, paragrafo 3). Anche la tutela dell'«economia di libera iniziativa privata nei limiti della legge» è demandata alle pubbliche autorità. La Commissione, in particolare, ha il compito di perseguire una politica generale per applicare i principi del trattato e guidare i

comportamenti delle imprese alla luce di tali principi (cause riunite da 100 a 103/80 Pioneer, Raccolta 1983, pag. 1825, capoverso 105). Tale sentenza concerne le regole di concorrenza, ma deve essere egualmente applicabile ai casi di dumping.

Le quantità fornite nella CEE in base agli accordi Brandeis entravano legittimamente nella CEE, per tutto quanto concerne le quote di importazione. Tali circostanze non possono di per se stesse legittimare una situazione d'autoprotezione (causa Pioneer, sentenza già citata, capoverso 89).

A prescindere da questa differenza fondamentale, i governi interessati avrebbero comunque perseguito obiettivi ed utilizzato metodi di controllo degli scambi che sarebbero stati assolutamente diversi dagli obiettivi e dai metodi degli accordi Brandeis.

Anche se tutti i paesi interessati avessero imposto contingenti, sia pure identici a quelli previsti dagli accordi Brandeis, questa misura di per sé non avrebbe comportato l'esclusiva delle importazioni a favore dei produttori occidentali. Gli utilizzatori indipendenti avrebbero avuto la possibilità di acquistare liberamente i quantitativi destinati e la disponibilità di una fonte aggiuntiva ed indipendente avrebbe prodotto un effetto sul livello generale dei prezzi di tutte le forniture di alluminio sia di quelle provenienti dall'Europa occidentale, sia di quelle originarie dell'Europa orientale.

Gli accordi Brandeis, invece, vennero stipulati per impedire agli utilizzatori indipendenti di alluminio l'accesso diretto a tali fonti.

L'importazione di un sistema di licenze d'importazione (come in taluni Stati membri, vedi punto 5.4) di per se stesso non avrebbe limitato ai produttori occidentali le forniture di alluminio provenienti dall'Europa orientale. Anche altri utilizzatori di alluminio avrebbero avuto la possibilità di chiedere e ottenere le licenze necessarie. Nel caso dell'Italia e della Germania, utilizzatori indipendenti hanno in effetti ottenuto licenze di importazione, ma le vendite effettive o progettate vennero bloccate dagli interventi effettuati dai produttori occidentali nel quadro degli accordi Brandeis.

Parimenti, l'imposizione di dazi antidumping non avrebbe limitato i prodotti soggetti ai dazi dei produttori occidentali.

Nessuna delle misure governative citate in precedenza – imposizione di contingenti d'importazione, dazi antidumping, o sistema di licenze d'importazione – avrebbe prodotto sulla concorrenza lo stesso effetto che hanno avuto gli accordi Brandeis, anche se i contingenti delle importazioni fossero stati identici alle quote fissate nell'ambito degli accordi Brandeis. Nessuna di queste misure governative avrebbe impedito agli utilizzatori indipendenti di accedere alle forniture di alluminio, come invece è avvenuto con gli accordi Brandeis. Poiché gli utilizzatori indipendenti erano in concorrenza con i produttori occidentali per la vendita di prodotti di alluminio, sia semilavorati che prodotti finiti, il divieto di accesso realizzato con gli accordi Brandeis ha limitato in modo considerevole la concorrenza.

Le argomentazioni addotte dai produttori occidentali si basano sul presupposto che i governi di tutti gli Stati membri e quelli di tutti i paesi dell'Europa occidentale extracomunitari avrebbero introdotto misure tali da provocare gli stessi effetti restrittivi, o effetti ancora più gravi, dagli accordi Brandeis e Eisen und Metall. Tuttavia le parti non sono state in grado di provare che alcuni o tutti questi governi, di comune accordo, avrebbero agito o avrebbero potuto agire con effetti di tale portata.

Anche se si potesse dimostrare che i governi di tutti gli Stati europei interessati avrebbero adottato misure tali da provocare su tutti i prodotti di alluminio in causa effetti identici a quelli provocati dagli accordi Brandeis e Eisen und Metall, le imprese comunque non sono autorizzate ad agire in via sostitutiva decidendo autonomamente quale debba essere il grado di concorrenza nell'Europa occidentale, o quanto alluminio debba essere commercializzato in tali territori.

È del tutto evidente che le misure governative, qualora fossero state adottate, non avrebbero avuto la stessa natura restrittiva degli accordi Brandeis e Eisen und Metall.

Gli accordi Brandeis imponevano sulle importazioni di alluminio provenienti dai paesi dell'Europa orientale restrizioni maggiori di quelle imposte dagli Stati membri della CEE e da altri paesi dell'Europa occidentale sotto forma di contingenti e di licenze obbligatorie.

Le quote autorizzate nel quadro degli accordi Brandeis erano nettamente inferiori ai limiti legali imposti dai governi di taluni Stati dell'Europa occidentale e gli accordi Brandeis hanno concretamente reso inoperanti gli atti di tali governi.

I governi occidentali non hanno mai inteso limitare le importazioni di rottame; anzi, nel 1973 la Comunità è arrivata a limitare le esportazioni di rottame per attenuare uno dei ricorrenti periodi di penuria. La mancanza di rottame era almeno in parte dovuta al fatto che il rottame proveniente dai paesi dell'Est era stato eliminato dal mercato dei paesi occidentali in conseguenza dell'applicazione degli accordi Brandeis. Ciononostante, le limitazioni sulle importazioni di rottame, fissate dagli accordi Brandeis, vennero mantenute ed effettivamente applicate, senza tener conto della scarsa offerta di rottame esistente nell'Europa occidentale

e, nella misura in cui le fonderie di alluminio secondario dovettero sostituire il rottame con i lingotti primari (nettamente più cari), le fonderie di alluminio primario dell'Europa occidentale trassero profitto da questa situazione a detrimento dei clienti delle fonderie di alluminio secondario.

Il fatto che si siano verificati casi in cui utilizzatori indipendenti abbiano ottenuto forniture di alluminio al di fuori degli accordi Brandeis dimostra che i governi degli Stati in cui tali utilizzatori avevano sede non erano preparati a imporre, in quanto atti di governo, restrizioni identiche a quelle previste negli accordi Brandeis. Nulla dimostra che essi si sarebbero comportati in tal modo qualora gli accordi non fossero stati stipulati.

Le misure che gli Stati membri e gli altri Stati dell'Europa occidentale avrebbero potuto adottare non avrebbero avuto la stessa natura restrittiva degli accordi Brandeis. In particolare, esse non avrebbero stabilito contemporaneamente limitazioni quantitative e prezzi minimi, non avrebbero attribuito le quote unicamente ai produttori occidentali, non avrebbero escluso tutto l'alluminio primario e secondario, i semilavorati e il rottame. Inoltre esse non avrebbero autorizzato i produttori occidentali a fissare autonomamente, in trattative con produttori dei paesi dell'Europa orientale, i contingenti d'importazione ed i relativi prezzi, per periodi fino ad un massimo di cinque anni ogni volta, trascurando la struttura della concorrenza o gli interessi dei terzi.

Oltre a tutte le argomentazioni di ordine generale relative alla concorrenza sleale, i produttori occidentali hanno asserito inoltre che gli accordi Brandeis erano giustificati in quanto le norme in materia di dumping contenute nel GATT e negli accordi conclusi in tale ambito non garantivano quella tutela alla quale essi avevano diritto in quanto, a loro parere, tali norme non potevano essere concretamente applicate a vendite effettuate da organismi per il commercio con l'estero.

Tuttavia, le imprese non hanno il diritto di concludere accordi restrittivi che ledono gli interessi dei concorrenti e dei consumatori solo perché esse ritengono inadeguata o inutile per i loro obiettivi la normativa vigente. È chiaro, dalle prove relative ai negoziati sugli accordi e dal comportamento tenuto dai produttori occidentali in ordine alla loro applicazione, che i produttori occidentali hanno voluto e realizzato, nei confronti della concorrenza, una protezione superiore a quella che essi avrebbero ottenuto con la legislazione antidumping. La loro tesi sull'asserita inefficacia delle norme antidumping dovrebbe essere vista in quest'ottica. Poiché gli accordi che essi avevano sottoscritto erano più restrittivi, è corretto affermare che le norme antidumping non avrebbero dato ai produttori occidentali la stessa tutela che ad essi garantivano tali accordi.

Inoltre, se uno Stato membro della Comunità o uno Stato terzo decide di adottare una normativa per la quale occorre seguire una certa procedura e osservare determinati criteri prima che un'autorità pubblica intervenga a regolare il commercio, ciò non significa che le industrie interessate, qualora ritengano che per i propri privati interessi la procedura in questione sia inadeguata o la protezione accordata sia insufficiente, abbiano la facoltà di agire in sostituzione dei pubblici poteri stipulando accordi restrittivi.

Nel caso della procedura i produttori occidentali hanno sostenuto che le norme antidumping del GATT e le normative da esse derivanti non avrebbero potuto essere invocate per impedire il dumping da parte dei produttori di alluminio dell'Europa dell'Est a causa della difficoltà di accertare i prezzi vigenti sui mercati interni di tali produttori e quindi di determinare il grado di dumping. Se questo fosse esatto, allora i produttori occidentali difficilmente potrebbero sostenere, come invece hanno fatto, che se non fossero esistiti gli accordi Brandeis sarebbero state imposte misure antidumping con effetti analoghi.

Se le norme antidumping erano, come si sostiene, inutilizzabili, si trattava eventualmente di modificarle, ma per questo non si può ammettere che le imprese concludano accordi restrittivi. L'argomentazione in base alla quale la legislazione antidumping non si poteva utilizzare perché era difficile calcolare i prezzi sui mercati nazionali si basa su una inesatta interpretazione della legislazione in questione (vedi i chiarimenti di cui al punto 5.4.2).

12.3. *Entità degli effetti sulla concorrenza*

Una valutazione degli effetti degli accordi Brandeis è stata effettuata nella precedente sezione 5.2. In percentuale del mercato non integrato, che comprendeva la clientela più probabile del lingotto proveniente dai paesi dell'Est, l'incidenza degli effetti quantitativi oscillava tra il 13,2% e il 19,9% dei consumi stimati, il che rappresenta indubbiamente una parte significativa del mercato.

Alcune imprese hanno sostenuto che non sempre era possibile effettuare tale calcolo. Se ciò fosse vero, i produttori occidentali avrebbero allora partecipato agli accordi, per ben tredici anni, sostenendo oneri che essi ritenevano elevati. Il fatto che gli accordi siano stati in vigore per tredici anni e che sia stato, fatto tutto il possibile per rinnovarli per altri cinque anni, induce a ritenere che l'assunto di cui sopra sia privo di fondamento e che i produttori occidentali non l'abbiano seriamente preso in considerazione nel periodo di durata degli accordi. In contraddizione con l'argomentazione confutata sopra secondo cui le legisla-

zioni antidumping sarebbero state prive di efficacia, i produttori occidentali sostengono altresì che, se non fossero stati stipulati gli accordi Brandeis, gli organismi per il commercio estero avrebbero venduto alluminio in dumping nell'Europa occidentale, provocando in tal modo l'istituzione di dazi antidumping. I produttori occidentali ne concludono che gli accordi Brandeis non hanno avuto effetti considerevoli sulla concorrenza, perché gli effetti che essi hanno provocato si sarebbero comunque verificati. Questa argomentazione costituisce una variante di quella già esaminata in precedenza e non è necessario ripetere i motivi con cui essa deve essere respinta.

Si deve concludere che gli accordi Brandeis hanno provocato restrizioni o distorsioni della concorrenza che erano notevoli, per non dire sostanziali.

13. **Effetti sul commercio all'interno della Comunità**

I partecipanti agli accordi Brandeis svolgevano fra di loro una cospicua attività produttiva o commerciale in tutti gli Stati membri (sia prima che dopo l'ampliamento del 1973). Un accordo che ripartiva il metallo dell'Est fra gli attuali partecipanti in proporzione alla loro produzione doveva necessariamente pregiudicare il commercio tra gli Stati membri, poiché il libero accesso alla Comunità avrebbe certamente modificato le correnti di scambio.

L'accordo Brandeis ha impedito a terzi di effettuare importazioni parallele nella Comunità, e l'obbligo di rifusione ha altresì ostacolato il commercio tra gli Stati, poiché ha impedito le vendite di quei partecipanti che avrebbero potuto vendere il metallo orientale inalterato.

Le restrizioni imposte dagli accordi Brandeis hanno pregiudicato l'approvvigionamento di alluminio primario e secondario, di rottami e di prodotti semilavorati all'interno della Comunità. Tutti questi prodotti costituiscono, in maggior o minor misura, la materia prima per un ulteriore lavorazione o per la fabbricazione di prodotti finiti. Gli accordi che pregiudicano il commercio di materie prime pregiudicano necessariamente anche il commercio dei prodotti fabbricati con tali materie.

L'eliminazione dal mercato dei rottami provenienti dall'Est in un momento in cui la fornitura di rottami nella Comunità era molto scarsa ha costretto i fabbricanti di prodotti semilavorati a comprare lingotti di costi più elevato dai produttori dell'Europa occidentale, con inevitabili ripercussioni negative sui prezzi di tali semilavorati (e di conseguenza sulle loro possibilità nel commercio intracomunitario).

La struttura della concorrenza all'interno della Comunità è stata falsata dall'eliminazione di un'importante fonte alternativa di alluminio a minor prezzo che avrebbe potuto venire utilizzato da fabbricanti e trasformatori per competere con le operazioni di fabbricazione e di lavorazione dei produttori di alluminio primario integrati verticalmente. La partecipazione di tutte le parti ad un accordo avente questo risultato ha necessariamente pregiudicato il commercio tra gli Stati membri.

Gli accordi Brandeis miravano a limitare le attività dei commercianti, compresi quelli stabiliti all'interno della Comunità, negli scambi tra i paesi dell'Europa orientale in questione e l'Europa occidentale. Questa era, per esempio, una delle ragioni per cui le restrizioni contenute negli accordi Brandeis si estendevano anche agli Stati Uniti. Nel corso dei negoziati per un nuovo accordo, che avrebbe dovuto entrare in vigore dopo il 1976, BACO affermò che «l'accordo deve comprendere anche gli Stati Uniti, a causa della facilità con cui i commercianti possono esportare negli Stati Uniti per poi reintrodurre i prodotti sul mercato europeo».

Se i commercianti potevano «passare» con «facilità» dagli Stati Uniti all'Europa, si temeva che tali transazioni potessero aver luogo all'interno della Comunità. Il fatto che si negasse a commercianti e ad altri utilizzatori indipendenti l'accesso all'alluminio proveniente dall'Unione Sovietica, dalla Polonia, dall'Ungheria, dalla Cecoslovacchia, dalla Bulgaria e dalla Repubblica democratica tedesca comportava necessariamente per essi l'impossibilità di commercializzare l'alluminio proveniente dai detti paesi tra gli Stati membri della Comunità.

Le opportunità di commerciare in alluminio all'interno della Comunità furono inoltre limitate dall'azione intrapresa dai produttori dell'Europa occidentale per impedire che gli organismi per il commercio con l'estero offrissero di vendere tramite la Borsa metalli di Londra. I contratti stipulati nell'ambito della Borsa metalli di Londra possono riguardare parti situate in diversi Stati membri: può darsi benissimo che il venditore si trovi in uno Stato membro, l'acquirente in un altro e il deposito dei quantitativi di metallo ogetto del contratto in un terzo. L'impedire il commercio tramite la Borsa metalli di Londra non avrebbe potuto non pregiudicare gli scambi tra gli Stati membri ed avrebbe influenzato negativamente i prezzi dell'alluminio in tutta Europa.

I più importanti partecipanti situati al di fuori della Comunità, come Alcan, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Elkem, Norsk Hydro e VMW, o avevano importanti mercati di esportazione nella Comunità durante tutta la durata degli accordi o possedevano all'interno della Comunità società consociate che producevano alluminio primario e secondario e prodotti semilavorati durante quel medesimo periodo. Gli accordi Brandeis conclusi dai suddetti produttori proteggevano tanto i mercati di residenza, vale a dire il Canada, la Svizzera, la Norvegia e l'Austria, quanto i mercati comunitari nei quali essi possedevano gli interessi e le attività di cui sopra.

I produttori extracomunitari, in particolare Swiss Aluminium, si adoperarono, facendo valere gli accordi Brandeis, per interrompere le forniture di alluminio dall'Europa orientale ad acquirenti nella Comunità.

Dalle risultanze probatorie, in particolare da quelle relative al modo in cui gli accordi furono applicati nel tempo, emerge che gli stessi produttori occidentali ritenevano che i mercati dei paesi dell'Europa occidentale al di fuori della Comunità non potessero venire separati dai mercati comunitari. Essi erano consapevoli del fatto che quanto succedeva nei primi avrebbe avuto ripercussioni sui secondi e viceversa.

Una volta che l'alluminio proveniente dall'Europa orientale fosse stato in libera circolazione in tutti i paesi dell'Europa occidentale, sarebbe stato molto difficile, se non impossibile, controllarne la destinazione finale, come hanno sostenuto gli stessi produttori occidentali a proposito della restrizione imposta per la vendita senza rifusione. Alcan UK, BACO e in seguito RTZ parteciparono agli accordi per impedire che l'alluminio proveniente dall'Europa orientale arrivasse nella Comunità e in altri mercati occidentali nonché in quello del Regno Unito. A causa della struttura dell'industria in questione, i mercati del Regno Unito e della Comunità non potevano essere considerati isolati l'uno dall'altro dal punto di vista commerciale, come i produttori occidentali ben compresero. La stessa Alcan UK ha affermato che gli effetti sui prezzi nel Regno Unito si sarebbero fatti sentire sul «continente europeo» e che «i fornitori britannici sarebbero stati costretti a cercare affari in Europa per compensare la diminuzione di vendite ai fornitori dell'Europa orientale»; che la condotta di BACO e Alcan UK è stata coerente con quest'opinione.

Data la loro struttura intrinseca, per poter essere operativi gli accordi Brandeis richiedevano la partecipazione di tutte le parti, residenti all'interno o all'esterno della CEE.

L'articolo 85 si riferisce ad accordi che pregiudicano il commercio tra gli Stati membri e non agli effetti prodotti dalla partecipazione dei singoli a tali accordi.

Anche se fosse possibile dimostrare che la singola partecipazione di talune imprese di per sé non ha avuto un effetto rilevante sul commercio intracomunitario, ciò non significherebbe che queste ultime non abbiano partecipato ad una violazione dell'articolo 85, qualora l'accordo al quale esse hanno preso parte abbia nel suo complesso pregiudicato il commercio tra gli Stati membri.

Il fatto che una parte dei quantitativi di lingotti primari al 99,5 % venduti tramite gli accordi Brandeis non sia transitata attraverso territori comunitari non significa di per sé che detti accordi non abbiano prodotto effetti all'interno della Comunità. Diciamo che questo è stato solo un aspetto casuale dell'accordo; che l'accordo nel suo complesso infatti era volto a produrre, e ha prodotto, effetti all'interno della CEE ed altrove. Ciascun partecipante era in grado di rendersi conto, dal testo degli accordi da esso conclusi, che lo scopo e l'effetto di questi ultimi era di limitare tutti gli altri approvvigionamenti di alluminio, nelle sue varie forme, ai paesi dell'Europa occidentale, compresa la CEE. Inoltre, ogni partecipante sapeva che questa era la base sulla quale tutti gli altri partecipanti avevano acconsentito a partecipare agli accordi. Tutti i partecipanti facevano parte di un accordo restrittivo al quale si applica l'articolo 85 e, pertanto, non costituisce una difesa per le parti individuali sottolineare la modesta entità della loro partecipazione. Nella misura in cui l'entità della partecipazione è rappresentata dalle quantità acquistate, tale entità è stata stabilita di comune accordo in modo da rispecchiare le quote di mercato e non una maggiore o minore volontà di partecipare all'accordo restrittivo.

Le «vendite nell'Europa occidentale» costituivano il criterio usato per fissare le quote da assegnare a ciascun produttore occidentale. Mediante il sistema di cui al punto 2.2, i produttori occidentali dividevano le quantità di lingotti primari da acquistare in proporzione alle loro «vendite nell'Europa occidentale». L'espressione «vendite nell'Europa occidentale» comprendeva le forniture di alluminio primario alla Comunità da parte dei produttori non comunitari, sia mediante vendite di lingotti sia mediante forniture a società consociate o consegne a titolo di «baratto».

L'applicazione degli accordi implicava pertanto uno stretto collegamento tra le attività di commercializzazione dell'alluminio svolta dai vari partecipanti all'interno della Comunità.

Gli accordi Brandeis non hanno avuto effetto solo sulle quantità di metallo commerciate all'interno della Comunità, essi hanno anche eliminato un'importante pressione concorrenziale sul prezzo dell'alluminio e dei suoi derivati all'interno della Comunità. Questo effetto sul prezzo pregiudica necessariamente il commercio tra gli Stati membri, poiché gli accordi hanno reso il prezzo di tutto l'alluminio in circolazione all'interno della Comunità diverso (e probabilmente più elevato) da quello che esso avrebbe potuto essere.

14. **Competenza in ordine all'applicazione dell'articolo 85**

14.1. Secondo alcune imprese, la Commissione non ha, o non deve esercitare, poteri giurisdizionali su

imprese che non hanno sede nella Comunità, né su atti commessi al di fuori della Comunità che incidono sugli scambi extracomunitari, anche se tali atti riguardano anche gli scambi tra Stati membri della Comunità.

14.2. Gli accordi Brandeis erano finalizzati principalmente a limitare l'offerta di lingotti e di cavi, nonché di altri prodotti di alluminio; la riduzione dell'offerta interessava principalmente la CEE e i partecipanti agli accordi Brandeis in maniera tale da proteggere le quote di mercato di questi ultimi. L'effetto di protezione si è rivelato notevole nell'ambito della Comunità. Certe parti del mercato comune erano isolate le une dalle altre e dai paesi terzi, cosicché il considerevole effetto restrittivo sulla concorrenza si è trasmesso a tutto il territorio comunitario (a Sei e successivamente a Nove).

14.3. Tutti i produttori occidentali, appartenenti o meno alla Comunità, hanno nutrito un interesse comune al funzionamento efficiente degli accordi Brandeis e vi hanno partecipato essenzialmente allo stesso modo. Secondo quanto risulta dai fatti, i partecipanti sapevano che gli accordi Brandeis sarebbero falliti qualora non avessero coperto una larga parte del mercato. Poiché gli effetti principali si registrano all'interno del mercato comune, la Commissione è competente a garantire che la concorrenza nell'ambito del mercato comune non venga falsata, in quanto questo è suo dovere in virtù del trattato CEE.

14.4. Per quanto concerne quei partecipanti la cui sede era nel territorio del mercato comune, la competenza della Commissione su tali imprese non può essere messa in dubbio.

14.5. Tra le imprese aderenti al di fuori della Comunità, alcune controllavano filiali nel mercato comune; la competenza della Commissione si esercita su tali filiali. La separazione formale tra società madri e filiali, qualora la società madre di un paese terzo operi nel mercato comune attraverso una filiale, non può essere invocata per sottrarsi al principio dell'unità d'azione sul mercato al fine di eludere le norme sulla concorrenza, se la società madre avvalendosi del suo potere direttivo sulla filiale faccia applicare da questa un accordo restrittivo o imponga una pratica abusiva (sentenza della Corte nella causa 48/69 Coloranti. Raccolta 1972, pag. 619-662; e sentenza nelle cause riunite 6 e 7/73 Commercial Solvents, Raccolta 1974, pag. 223-254).

14.6. Altre imprese partecipanti, extracomunitarie, operavano però nel territorio della Comunità. Con la sentenza del 25 novembre 1971, la Corte di giustizia ha statuito che «il fatto che una delle imprese partecipante all'accordo si trovi in un paese terzo non impedisce l'applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE ove l'accordo produca effetti nel territorio del mercato comune» (causa 22/71, Béguelin, Raccolta 1971, pag. 949-959). La causa Béguelin riguardava un accordo verticale di distribuzione esclusiva tra un produttore non comunitario ed un distributore comunitario. L'argomentazione deve essere parimenti applicabile agli accordi orizzontali tra concorrenti, qualora alcuni di essi abbiano sede nella Comunità e altri al di fuori e non vi è motivo, inoltre, per distinguere, in tali accordi orizzontali, tra le restrizioni, accettate reciprocamente da quelle imprese che hanno sede nel mercato comune e quelle che non vi abbiano sede, e le restrizioni accettate reciprocamente da quelle imprese che ne sono del tutto estranee, sempreché si sia verificata la condizione generale che si tratti di un effetto sostanziale sugli scambi tra Stati membri.

14.7. Non esistono norme proibitive di diritto internazionale che ostino all'applicazione del diritto comunitario a tutti i partecipanti agli accordi Brandeis. Né vi è motivo, inoltre, perché il comitato militi in favore di un autocontrollo della Commissione nell'esercizio delle sue competenze. L'esercizio di poteri giurisdizionali da parte della Commissione non impone a nessuna delle imprese interessate di agire in maniera contraria agli obblighi stabiliti dalle loro legislazioni nazionali, né l'applicazione del diritto comunitario inciderebbe in misura negativa su interessi fondamentali di un terzo Stato. Tale interesse avrebbe dovuto avere una rilevanza tale da prevalere sull'interesse fondamentale della Comunità di impedire distorsioni di concorrenza all'interno del mercato comune (articolo 3, lettera f, del trattato CEE), in quanto questo è uno dei mezzi fondamentali del trattato per perseguire gli scopi della Comunità.

Imprese aventi sede nel Regno Unito precedentemente all'adesione

14.8. Le imprese interessate sono la Alcan UK (dal 1963 al 1967), la RTZ e la BICC (dal 1971) e la BACO (dal 1963 all'adesione del Regno Unito). Nella misura in cui gli accordi Brandeis sono serviti a proteggere il mercato britannico dalla concorrenza

del metallo proveniente dai paesi dell'Est prima dell'adesione, la Commissione non ha competenza su tali imprese e non ha mai tentato di affermarla. La Commissione invoca ed esercita la propria competenza su di esse per quanto concerne gli effetti degli accordi Brandeis sugli scambi nella Comunità dell'epoca; sotto questo profilo, le quattro imprese non possono essere distinte dalle imprese che per tutto il periodo in questione avevano sede al di fuori del mercato comune. Non è necessario mettere a confronto l'indubbio interesse del governo britannico dell'epoca a proteggere il mercato britannico dalla concorrenza, con l'interesse della Comunità di allora ad applicare l'articolo 3, lettera f), del trattato CEE: i due interessi non erano incompatibili ed i partecipanti erano liberi di agire in modo da rispettare entrambi gli interessi.

14.9. Dopo l'adesione, le quattro imprese sono divenute imprese comunitarie e la loro azione a sostegno degli accordi Brandeis per proteggere il mercato britannico va considerata e giudicata alla stessa stregua di azioni analoghe intese a proteggere la «precedente» Comunità riconducibili ad imprese situate per tutto il periodo all'interno della Comunità originaria.

B. *APPLICABILITÀ DEL REGOLAMENTO N. 67/67/CEE*

15. Kerametal e Metalimpex hanno sostenuto che i loro accordi con Brandeis rientrano nella sfera d'applicazione del regolamento n. 67/67/CEE della Commissione [1]. Benché questo argomento non sia stato presentato relativamente agli altri venditori, esso gioverebbe anche a questi ultimi e viene pertanto preso in esame con riferimento a tutti i venditori stessi.

L'approvvigionamento di alluminio tramite Brandeis Goldschmidt rappresenta un solo elemento secondario rispetto alle limitazioni convenute tra i concorrenti, le quali costituivano lo scopo principale degli accordi Brandeis e non avrebbero potuto beneficiare del regolamento n. 67/67/CEE.

L'esenzione in base al regolamento n. 67/67/CEE potrebbe applicarsi soltanto a «determinati prodotti», vale a dire a quelli per i quali viene concessa l'esclusiva (articolo 1). Perciò, nel caso in esame potrebbe valere solo per i lingotti di alluminio. Gli accordi tra gli organismi per il commercio con l'estero e Brandeis comprendevano il divieto di vendere alluminio secondario e semilavorato e il divieto pressoché totale di vendita di rottami. Poiché per i suddetti prodotti non è stata concessa la vendita esclusiva, il regolamento non può trovare applicazione agli accordi ad essi relativi.

L'articolo 3 del regolamento n. 67/67/CEE esclude l'esenzione per categoria per gli accordi mediante i quali i contraenti rendano più difficile il procurarsi le merci oggetto del contratto presso altri commercianti all'interno del mercato comune, particolarmente se i contraenti «prendono misure in modo da impedire ai commercianti o agli utilizzatori di acquistare altrove nel mercato comune i prodotti oggetto del contratto o di smerciarli nella zona contrattuale». Risulta pertanto chiaramente che la richiesta presentata da Brandeis Goldschmidt agli organismi per il commercio con l'estero, e da questi accettata, a norma della quale le importazioni nella Comunità e in altri paesi occidentali avrebbero dovuto aver luogo esclusivamente per suo tramite, rientra nella fattispecie formulata nel citato articolo 3 del regolamento n. 67/67/CEE per escludere la possibilità di esenzione.

Ciascuno dei suddetti motivi è sufficiente ad escludere l'applicazione del regolamento n. 67/67/CEE agli accordi conclusi da Brandeis con gli organismi per il commercio con l'estero.

C. *ARTICOLO 85, PARAGRAFO 3*

16. **Introduzione**

Le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, possono essere dichiarate inapplicabili nel caso di accordi che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di

a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi,

b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

Tuttavia, a norma dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento n. 17 gli accordi che restringono, impediscono o falsano la concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, e per i quali le parti domandano un'esenzione devono essere notificati alla Commissione e non possono essere concesse esenzioni fintanto che la notificazione non sia stata effettuata.

16.1.1. Articolo 85, paragrafo 3 e notificazione

L'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento n. 27 della Commissione [2] prescrive che tutte le notificazioni fatte in base all'articolo 4, paragrafo 1, del

[1] GU n. 57 del 25. 3. 1967, pag. 849/67.

[2] GU n. 35 del 10. 5. 1962, pag. 1118/62.

regolamento n. 17 devono essere presentate utilizzando l'apposito formulario (A/B). L'articolo 4, paragrafo 2, del regolamento n. 27 della Commissione stabilisce inoltre che la notificazione deve contenere i dati richiesti nel formulario A/B.

I requisiti del regolamento n. 27 relativi alla notificazione non sono una mera formalità. In mancanza di una notificazione ad essi conforme, le restrizioni non possono essere esentate in base all'articolo 85, paragrafo 3 (causa 30-78. Distillers Company Limited contro Commissione, Raccolta 1980, pag. 2229, capoversi 23 e 24).

Una notificazione non dà diritto ad un'esecuzione per i comportamenti che non sono chiaramente o non sufficientemente descritti nella notificazione stessa.

La prima notificazione fu effettuata sul formulario A/B il 17 dicembre 1970, dopo che gli accordi Brandeis erano stati in vigore per più di sette anni. In ogni caso, viste le disposizioni dell'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento n. 17 sarebbe impossibile concedere l'esenzione agli accordi a decorrere da una data anteriore a quella della notificazione.

La notificazione del 1970 era carente relativamente:

— ai partecipanti all'accordo,

— al contenuto dell'accordo,

— ai mezzi previsti per conseguire le finalità dell'accordo.

La notificazione in larga misura era carente, in particolare sui mezzi previsti per il conseguimento degli obiettivi dell'accordo.

Le domande della sezione III del formulario A/B richiedono alle parti di indicare se e in qual misura l'accordo notificato riguarda

— l'osservanza di determinati prezzi di acquisto o di vendita, sconti o altre condizioni di mercato,

— una ripartizione dei mercati o delle fonti di approvvigionamento,

— una restrizione alla libertà (. . .) di rivendere a terzi.

Una risposta corretta a queste domande avrebbe rivelato che l'alluminio acquistato in base agli accordi Brandeis venne ripartito secondo quote fisse ad un prezzo uniforme. La notifica definiva invece gli acquisti col termine di «Vorgang» («procédé» nella versione francese e «procedure» nella versione inglese fornita alle parti), dando l'impressione che gli acquisti fossero un modo di trattare gli affari. Questo termine, se viene messo in relazione, come in effetti fu, con altri riferimenti fatti dalle parti – cioè riferimenti al fatto che gli acquirenti acquistavano «ciascuno per sé», alle «intenzioni individuali di acquisto» e ai «contratti d'acquisto conclusi al di fuori della Comunità» dai singoli produttori dell'Europa occidentale – dà l'impressione di vendite effettuate su una base ad hoc, in cui ciascun produttore era libero di contrattare il prezzo e la quantità, con la sola limitazione che i produttori nel loro complesso dovevano acquistare tutta la merce offerta. La notificazione conteneva inoltre due affermazioni errate che rendevano ancora più oscuri fini e contenuto dell'accordo: l'affermazione che le possibilità di acquisto dei commercianti non subivano limitazioni e l'affermazione che ciascuno dei produttori occidentali comprava per proprio conto (mentre in realtà Swiss Aluminium e Alcan compravano per conto di altri produttori).

La notificazione deve essere valutata tenendo in considerazione i seguenti fattori di fondo:

— attraverso i contatti con il Bundeswirtschaftsministerium, le parti erano state espressamente avvisate che gli accordi Brandeis potevano essere contestabili in base al diritto comunitario;

— il procedimento mediante il quale gli accordi conclusi tra Brandeis Goldschmidt e i produttori stabiliti nella Comunità vennero ad assumere una forma che eliminava ogni allusione alle restrizioni alle quali si obbligavano gli organismi per il commercio con l'estero fu completato nel giugno 1968; la lettera del legale di VAW del 24 aprile 1968, che faceva seguito all'incontro del 23 aprile 1968 tra VAW e Montedison, mostra che questo procedimento era stato intrapreso in previsione di contatti da prendersi eventualmente con la Commissione per stabilire la legalità degli accordi Brandeis ai sensi dell'articolo 85.

Il terzo considerando del regolamento n. 27 recita che «spetta alle imprese (. . .) le notificazioni previste agli articoli 4 e 5 (del regolamento n. 17)»; che l'articolo 4 del regolamento n. 27 rende obbligatorio l'uso del formulario A/B e quest'ultimo richiede ai rappresentanti delle parti notificanti di dichiarare che il contenuto del formulario e di tutti gli allegati corrisponde a verità.

Nella causa 106-79, VBBB ed altri contro ELDI, Raccolta 1980, pag. 1137, capoverso 10, la Corte di giustizia ha statuito che

> «attraverso la notifica, la Commissione deve acquisire le informazioni necessarie per adottare le decisioni contemplate dal regolamento n. 17. Se l'accordo ha forma scritta e se una copia del suo testo completo è allegata al formulario le informazioni in questo fornite hanno il solo scopo di facilitare il controllo. Se tali informazioni sono esatte e soprattutto se concernono fedelmente le disposizioni considerate come le più importanti al momento della notificazione, gli scopi di questa possono ritenersi raggiunti».

Nella causa in questione il formulario A/B si riferiva solo a taluni articoli oggetto dell'accordo ritenuti particolarmente rilevanti, ma il testo completo dell'accordo era allegato e l'intero accordo era stato pertanto notificato e la notifica era corretta.

Nel caso in esame, le parti hanno omesso deliberatamente di allegare l'accordo. A prescindere dal fatto che esse agiscono in contrasto con l'espressa formulazione della domanda II.1 del formulario A/B, le parti che scelgono di non allegare il testo dell'accordo sono tenute in modo particolare ad indicare con piena correttezza e veridicità tutto ciò che altrimenti risulterebbe dal testo dell'accordo stesso e a non omettere nel formulario A/B alcun dato che abbia rilevanza.

Le parti notificanti hanno argomentato in loro difesa che gli accordi Brandeis implicavano necessariamente acquisti comuni a prezzi uniformi e ripartizioni secondo quote fisse e, di conseguenza, dalla notificazione si doveva dedurre che gli acquisti dei produttori occidentali avvenivano con queste modalità.

Nell'interpretare una notificazione per determinare il significato, la Commissione tuttavia deve basarsi sulle affermazioni in essa contenute. Nella fattispecie, solo le parti che hanno effettuato la notificazione erano a conoscenza dei dettagli degli accordi Brandeis e della loro attuazione ed esse hanno avuto l'opportunità di rispondere in modo veridico ed accurato alle precise domande del formulario A/B, ma non se ne sono servite.

Una notificazione deve indicare il tenore degli accordi e non deve lasciare alla Commissione il compito di indovinare se questi accordi esistano e quale sia il loro contenuto. Un'impresa non può trar profitto da una notificazione ambigua (e, nella migliore delle ipotesi, la notificazione di cui trattasi è ambigua) per ottenere che non le vengano inflitte ammende e nel contempo ottenere, dato che la Commissione è stata ingannata, di continuare a comportarsi illegalmente.

Quando, come nel caso in esame, le parti si prefiggono di effettuare una notificazione carente, non possono addossare, in un secondo tempo alla Commissione la colpa di quanto ne consegue. La Commissione ritiene pertanto che la notificazione non possa fungere da base per un'eventuale esenzione dell'effettivo comportamento delle parti.

La seconda notificazione, in data 27 febbraio 1976, è stata altrettanto carente della precedente e neppure essa potrebbe servire da base per una possibile esenzione.

16.1.2. Questione della prescrizione

I produttori occidentali hanno affermato che la Commissione ha ormai perso il diritto di contestare la validità della notifica per decorenza dei termini di prescrizione. Essi sostengono che vennero fornite informazioni sufficienti per consentire alla Commissione di accertare eventuali vizi di omissione nella notifica presentata ed affermano inoltre che la stampa aveva dato notizia degli accordi Brandeis e che altre direzioni generali della Commissione, nel 1971, avrebbero dovuto esserne a conoscenza. La Commissione, in quanto istituzione, avrebbe dovuto conoscere il contenuto o almeno le linee generali degli accordi stessi. I produttori occidentali sostengono inoltre che la notificazione venne considerata valida e che il periodo di tempo ormai trascorso impedisce alla Commissione di riaprire il problema della correttezza della notificazione.

Tali argomenti non resistono a un esame approfondito. Alla luce della giurisprudenza della Corte di giustizia, il testo della notificazione (compresi i testi degli allegati) deve essere completo e, pur nei limiti di quanto viene notificato, deve risultare corretto. Le riunioni preliminari con i funzionari della Commissione non possono esimere le parti dall'obbligo di presentare, in modo corretto e preciso nella notificazione gli accordi che hanno concluso; le parti non hanno adempiuto infatti a quest'obbligo.

Anche se i funzionari della Commissione, di fatto, possono essere venuti a conoscenza dei particolari o anche delle linee generali degli accordi, tali funzionari non avevano il potere di impegnare la Commissione a soprassedere ai requisiti inderogabili fissati per la notificazione dai regolamenti n. 17 e n. 27.

Data l'esistenza di una procedura di notificazione obbligatoria, non si può rimproverare alla Commissione di avere ignorato quanto avrebbe potuto conoscere dalla stampa o che poteva essere noto a taluni dei suoi servizi, perché, in tal caso, ne conseguirebbe che la notificazione sarebbe superflua, potendo bastare allo scopo un ritaglio di giornale.

Considerazioni analoghe valgono anche per l'affermazione generica secondo la quale la Commissione non può negare adesso la natura corretta e precisa della notificazione. Tale argomentazione, infatti, presuppone che la Commissione abbia già riconosciuto, in passato, il carattere corretto e preciso della notificazione, e cioè che in questa fosse descritta in modo completo la natura degli accordi conclusi. In realtà né la Commissione, né uno qualsiasi dei suoi funzionari avrebbero potuto pervenire a tale conclusione senza conoscere tutti i fatti pertinenti. Si sapeva soltanto che il documento presentato come notificazione era stato redatto su un formulario A/B e che le risposte alle domande contenute in quel formulario figuravano soprattutto nei «Begleitschreiben» (documenti di accompagnamento) che costituivano parte della notificazione. Quest'ultima, in se stessa, non conteneva errori o omissioni evidenti.

Le parti affermano che il fatto che la notifica sia stata registrata dimostra che questa fu considerata valida. In una circolare del 18 dicembre 1970, indirizzata agli interessati, si afferma che, sebbene fossero sorte difficoltà in merito alla «condizione di non pubblicazione», «la legalizzazione degli acquisti non era stata messa in questione» (l'uso del termine «acquisti» per descrivere gli accordi Brandeis, è sintomatico, e conferma che per tutto il periodo che ha preceduto e ha seguito la notificazione le restrizioni messe in atto dalle organizzazioni per il commercio estero non erano state rivelate).

La semplice registrazione di una notificazione o il fatto che sia naturalmente ricevuta da un funzionario della Commissione non può equivalere ad un riconoscimento della validità della notificazione stessa e ancor meno della sua completezza o precisione. Tutte le notificazioni vengono registrate, ma l'articolo 15, lettera a), paragrafo 1, del regolamento n. 17 prevede la comminazione di ammende qualora si accerti che le indicazioni fornite sono inesatte o alterate, mentre il paragrafo 5 dello stesso articolo, esclude la possibilità di infliggere ammende solo per determinati comportamenti, che comunque restino nei limiti dell'attività descritta nella notificazione. In entrambi i casi, l'accertamento può aver luogo solo dopo che sia stata effettuata la registrazione.

I notificanti sono sempre stati perfettamente al corrente delle caratteristiche restrittive degli accordi che avevano concluso: infatti nel 1968 i produttori comunitari si erano preoccupati di sopprimere il riferimento alla maggior parte di tali restrizioni negli accordi che avevano concluso con Brandeis Goldschmidt.

I notificanti avevano visto e approvato i «Begleitschreiben» che presentavano gli accordi Brandeis in modo carente e non si trovano quindi nella posizione migliore per poter affermare che la Commissione non avrebbe dovuto essere tratta in inganno dalla loro notificazione. Le parti non sono protette da alcun principio di prescrizione, soprattutto nella misura in cui i loro atti e le loro dichiarazioni, su cui ci si doveva basare, non corrispondevano alla realtà.

16.2. *Inapplicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3*

Anche se la notificazione del 1970 fosse stata effettuata correttamente, la Commissione avrebbe rifiutato la deroga, in quanto non ricorrevano le condizioni stabilite dall'articolo 85, paragrafo 3.

16.2.1. La produzione o la distribuzione dei prodotti non hanno beneficiato di alcun miglioramento

Difficilmente un accordo che limita ai concorrenti attuali o potenziali l'accesso ad una fonte di forniture contribuisce al miglioramento della produzione e della distribuzione dei prodotti o alla promozione del progresso tecnico o economico. Stabilendo prezzi di acquisto e limitando la libertà dei concorrenti di ottenere forniture da fonti alternative, si impongono restrizioni il cui scopo è esattamente il contrario dei benefici contemplati dall'articolo 85, paragrafo 3.

Anche se gli accordi avessero apportato benefici obiettivi ai terzi e al pubblico, occorrerebbe ancora dimostrare che tali benefici erano di natura tale da compensare gli svantaggi provocati nel campo della concorrenza.

Nella fattispecie, quali che possano essere i benefici che i produttori occidentali sostengano di aver realizzato con la loro azione per quanto riguarda l'alluminio primario, non risultano giustificate le restrizioni che sono state imposte ai prodotti derivati come l'alluminio secondario, i semilavorati e i rottami. Le restrizioni imposte alla fornitura di una materia prima, che di conseguenza incidono sul prezzo, non possono contribuire ad un miglioramento della produzione di prodotti derivati, dato l'onere dei maggiori costi, né possono promuovere il progresso tecnico ed economico.

I produttori occidentali hanno sostenuto che senza l'accordo il mercato dell'alluminio avrebbe potuto subire gravi perturbazioni in quanto eventuali importazioni incontrollate dai paesi dell'Est avrebbero minacciato la sopravvivenza dei fornitori occidentali. Hanno altresì affermato che senza la protezione contro quei rischi che Alcan definisce «fluttuazioni e cadute dei prezzi generalizzate, repentine e imprevedibili, contro le quali gli accordi dovevano costituire una difesa», il progresso tecnico ed economico avrebbe subito un grave pregiudizio. I produttori occidentali affermano che il fatto che i prezzi in realtà fossero contenuti dimostra che gli utilizzatori ricavavano un beneficio dagli accordi. Tali restrizioni quindi, affermano le parti, erano indispensabili e non eliminavano per alcun verso la concorrenza.

Quando sussiste un rischio, o anche solo un'eventualità di «fluttuazioni e cadute dei prezzi generalizzate, repentine e imprevedibili» spetta alle autorità pubbliche valutare l'opportunità di adottare misure intese a regolare gli scambi. In effetti, nel caso di specie sia le autorità pubbliche dei paesi in questione, sia la Comunità avevano i necessari poteri per limitare le importazioni o imporre dazi. Comunque, anche quando questi poteri non esistono o le autorità li ritengono inadeguati o inutizzabili, il problema è di competenza del legislatore e non giustifica la stipulazione di un

accordo con cui le imprese intendano modificare o aggirare le norme esistenti per il conseguimento di propri fini privati.

16.2.2. Gli utilizzatori non hanno ricavato alcun utile né beneficio dagli accordi

Non si può dire che l'effetto attuale o potenziale degli accordi Brandeis sui prezzi sia stato di riservare agli utilizzatori una congrua parte dell'utile derivante dal miglioramento della distribuzione. Infatti veniva impedito ai terzi l'accesso alle fonti della materia prima del loro settore senza che avessero la possibilità di difendere i propri interessi. Un sistema di questo tipo non può dirsi che assicuri agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, perché anzi non assicura ad essi alcun beneficio.

16.2.3. Le restrizioni non erano indispensabili

Anche se si accettasse la tesi che la protezione del mercato dell'alluminio occidentale da perturbazioni di ordine concorrenziale, ha rappresentato un miglioramento della produzione o della distribuzione, ovvero ha contribuito al progresso economico, gli accordi Brandeis non erano indispensabili per raggiungere tale fine.

Se i produttori CEE avessero avuto bisogno di protezione nei riguardi della concorrenza effettuata dai produttori di alluminio dell'Europa orientale, avrebbero dovuto rivolgersi alle autorità pubbliche, cui la legge affida il compito di regolare l'attività commerciale.

16.2.4. Eliminazione della concorrenza

Per le parti degli accordi aventi come oggetto o per effetto la limitazione delle forniture di alluminio orientale ai produttori occidentali e il mantenimento di determinati prezzi nei territori di tali produttori (in particolare la CEE), la deroga prevista dall'articolo 85, paragrafo 3, non può concedersi anche per un'altra ragione. Tali accordi consentivano ai produttori occidentali (che coprivano la totalità della produzione di alluminio primario della CEE) di controllare le importazioni di alluminio nella Comunità, proveniente dall'unica fonte importante che non fosse di loro proprietà, o che essi non controllavano direttamente dando loro in tal modo la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

Tali considerazioni sarebbero bastate per escludere dall'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, tutti gli accordi e pratiche concordate oggetto della presente procedura.

D. *ARTICOLO 15, PARAGRAFI 1 e 2, DEL REGOLAMENTO N. 17*

17.1. Le carenze della notificazione sono state prese in considerazione. L'imposizione di un'ammenda per notificazione carente però è ora impossibile essendo spirato il periodo di prescrizione previsto dal regolamento (CEE) n. 2998/74 del Consiglio [1].

17.2. La Commissione può mediante decisione, infliggere alle imprese delle ammende ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, quando intenzionalmente o per negligenza esse commettono un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato. Tuttavia, in ragione delle circostanze inerenti a questa pratica, la Commissione ha deciso di non infliggere ammende.

E. *ARTICOLO 3 DEL REGOLAMENTO 17*

18.1. È stata prassi costante della Commissione di adottare una decisione che provi un'infrazione – anche nel caso in cui le parti abbiano in apparenza posto fine all'infrazione – se tale decisione può chiarire un punto essenziale della legislazione come, ad esempio, la precisa dichiarazione fatta dalla Commissione nella parte IV della sua decisione 75/497/CEE [2]. Siffatta regola costituisce una certezza legale confermata dalla Corte di giustizia (causa 7/82 GVL contro Commissione, Raccolta 1983, pag. 483-501, capoverso 25).

18.2. Attualmente esiste una consistente giurisprudenza in materia di concorrenza che costituisce una guida concreta per le corti nazionali. Gli articoli 85 e 86 «creano direttamente dei diritti nei riguardi degli interessati che le giurisdizioni nazionali devono tutelare» (causa 127/73 BRT contro SABAM 1974, pag. 51-62, capoverso 16). Tuttavia questi diritti possono essere più formali che reali nelle pratiche concernenti dei cartelli orizzontali, disseminate in molto giurisdizioni nazionali differenti, a causa della difficoltà per le parti in causa di ottenere le prove. La politica della Commissione tende ad incoraggiare le azioni davanti ai giudici nazionali per l'applicazione dei divieti sanciti dagli articoli 85 e 86, come già affermato nella tredicesima relazione sulla politica di concorrenza 1983, al punto 218. Vi è perciò un ulteriore interesse pubblico nell'adottare delle decisioni constatanti delle infrazioni.

F. *SUCCESSORI DELLA SOCIETÀ QUALI I DESTINATARI DELLA DECISIONE*

19.1. Kaiser sostiene di non poter essere ritenuta responsabile dei comportamenti del suo predecessore

(1) GU n. L 319 del 29. 11. 1974, pag. 1.

(2) GU n. L 228 del 29. 8. 1975, pag. 17.

Kapal che essa aveva acquistato in quanto era una ottima società. BACO fu fusa con la filiale britannica di Alcan Canada nel 1982.

19.2. Quanto a Kaiser, potrebbe essere sufficiente basarsi sulla giurisprudenza esistente; che a causa della società madre di Kaiser Europa essa stessa era direttamente coinvolta nelle più recenti azioni di Kapal e, secondo la sentenza della Corte di giustizia nella causa 48/69 ICI contro Commissione (Raccolta 1972 pag. 619-662) non si può fare alcuna distinzione fra i comportamenti della società madri e la filiale, a meno che la filiale possa dimostrare di avere un'indipendenza reale. La continuità dell'impiego dei funzionari più anziani di KAPAL e KAPAL e in Kaiser Europa è anche una indicazione della continuità della politica dopo l'acquisto.

19.3. Al riguardo delle due Kaiser e Alcan, comunque, la Commissione crede che esse siano subentrate nelle obbligazioni di KAPAL e BACO ai sensi delle regole di concorrenza a seguito dall'acquisto di queste compagnie. Il diritto di agire contro un'impresa non è estinto soltanto in seguito all'acquisto di parti di capitale ed è contro il pubblico interesse fare delle eccezioni per i diritti derivanti dalle regole di concorrenza; che tale principio è stato confermato dalla Commissione dalla decisione 82/371/CEE [1], modificata dalla decisione 83/667/CEE [2] e dalla decisione 84/405/CEE [3],

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

I seguenti elementi degli accordi stipulati dalla Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd e della sua filiale Brandeis Goldschmidt and Co. AG con gli organismi per il commercio estero e con i produttori di alluminio, enumerati all'articolo 5, costituiscono violazioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, ossia:

a) l'obbligo assunto dagli organismi per il commercio estero di non vendere, scambiare, permutare o fornire in altro modo alluminio primario o secondario, residui e semimanufatti ad acquirenti diversi dai produttori di alluminio di cui all'articolo 5;

b) gli impegni assunti dagli organismi per il commercio estero:

   i) di vendere alluminio in talune zone a prezzi inferiori al prezzo di acquisto stabilito negli accordi Brandeis,

   ii) di non superare la quota convenuta per l'esportazione di cavi di alluminio, per quanto riguarda la Danimarca, dopo l'adesione di quest'ultima alla Comunità,

c) le restrizioni all'importazione di alluminio nella CEE a fini di affinazione e produzione di semimanufatti,

d) le clausole «spirito dell'accordo» concernenti:

   i) le esportazioni di alluminio da altre fonti, in particolare Iugoslavia e Romania,

   ii) il prezzo dei semimanufatti di alluminio,

   iii) il mercato dei cavi di alluminio,

e) gli accordi che impedivano di offrire quantitativi di alluminio per la commercializzazione alla Borsa metalli di Londra (BML), stipulati:

   — fra gli organismi per il commercio estero e i produttori di alluminio di cui all'articolo 5, tramite la Brandeis Goldschmidt, e

   — fra tali produttori di alluminio.

Articolo 2

I seguenti elementi degli accordi stipulati dalla Eisen und Metall con l'Intrac il 20 marzo 1971 costituiscono violazioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE:

— l'obbligo di non esportare alluminio primario né semimanufatti verso la Repubblica federale di Germania se non attraverso la Eisen und Metall;

— il fatto di mantenere gli effetti a tali accordi nell'ambito dell'accordo fra la Brandeis Goldschmidt e l'Intrac.

Articolo 3

Le azioni e le decisioni dell'EPAA a sostegno delle violazioni di cui all'articolo 1 hanno costituito violazioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE.

Articolo 4

La domanda di esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE è respinta.

Articolo 5

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

— Alcan Aluminium Ltd,
1, place Ville-Marie,
PO box 6090,
CND-Montreal, H3C 3H2;

(1) GU n. L 167 del 15. 6. 1982, pag. 39.
(2) GU n. L 376 del 31. 12. 1983, pag. 7.
(3) GU n. L 220 del 27. 8. 1984, pag. 27.

— Alluminio Italia SpA,
(Alsar/Alumetal),
Piazza G. Marconi, 25,
I-00177 Roma;

— Ardal og Sunndal Verk,
Sørkedalsveien 6,
PO Box 5177,
N-Oslo 3;

— BICC Ltd,
PO Box 5,
21 Bloomsbury Street,
UK-London WC1B 3QN;

— Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd,
4 Forestreet,
UK-London EC2P 2NH;

— Eisen und Metall AG,
Postfach 5 49,
D-4650 Gelsenkirchen;

— Elkem Spigerverket A/S,
Middelthuns Gate 27,
PO Box 5430,
N-Oslo 3;

— Gränges Aluminium,
Lux Backen 1,
Lilla Essingen,
S-Stockholm;

— Holland Aluminium BV,
Kantoorflat Damsigt,
Oosteinde,
NL-2270 AX Voorburg;

— Kaiser Aluminium Europe Inc.,
Rheinpark-Haus,
Postfach 30 02 30,
Cecillienallee 6 – 9,
D-4000 Düsseldorf 30;

— Metallgesellschaft AG,
Reuterweg 14,
D-6000 Frankfurt am Main;

— Montedison,
Foro Buonaparte, 31,
I-20121 Milano;

— Norsk Hydro A/S,
Bygdøy Alle,
N-Oslo 2;

— Péchiney-Ugine-Kuhlmann,
23, rue Balzac,
boîte postale 787-08,
F-75008 Paris;

— Reynolds Aluminium Deutschland Inc.,
Finkenwerderstraße,
Postfach 9 50 02 50,
D-2103 Hamburg 95;

— Rio Tinto Zinc Corporation,
6 St. James's Square,
UK-London SW1Y 4LD;

— Alusuisse Deutschland GmbH
Seestraße 1,
D-7750 Konstanz;

— Vereinigte Aluminium Werke AG,
Georg-von-Boeselager-Straße 25,
Postfach 24 68,
D-5300 Bonn 1;

— Vereinigte Metallwerke,
Ranshofen Berndorf AG,
A-5282 Braunau-Ranshofen;

— v/o Raznoimport,
Smolenskaja Sennaja 32/34,
SU-Moscow G-200;

— Intrac Handelsgesellschaft mbH,
Schönholzer Straße 10/11,
DDR-Berlin (Pankow);

— Centrala Importowo-Eksportowa «Impexmetal»,
Przedsiebiorstwo Panstwowe,
PO Box 6,
Wilcza 50 – 52,
PL-Warsaw 1;

— Kerametal Foreign Trade Co. Ltd,
Jasikova 2,
CS-829 66 Bratislava;

— Metalimpex,
Hungarian Foreign Trade Company for Steel and Metals,
PO Box 330,
H-1393 Budapest;

al pari dell'associazione di imprese nota come:

— EPAA,
Königsallee 30,
Postfach 12 07,
D-4000 Düsseldorf.

Fatto a Bruxelles, il 19 dicembre 1984.

Per la Commissione

Frans ANDRIESSEN

Membro della Commissione

TABELLA 1

Accordi Brandeis

Confronti tra tonnellaggi pattuiti, tonnellaggi venduti e prime offerte (1963-1976)

Anno	Tonnellaggi pattuiti							Tonnellaggi acquistati (1)	Ammontare contrattato ma non venduto	Gruppo EST Prime offerte	Prime offerte meno tonnellaggi venduti
	URSS	Polonia	Ungheria	Repubblica democratica tedesca	Ceco-slovacchia	Totale	Totale parziale				
	1	2	3	4	5	6	7 (6 – 2 – 4)	8	9 (6 – 8)	10	11 (10 – 8)
1963 (1° luglio 1963-30 giugno 1964)	40 000					225 200		17 500		88 000	
1964 (18 maggio 1964-18 aprile 1966)								40 500	17 498	86 000 — 88 000	
1965	64 500		12 000 (2)	2 000				46 000			36 149
1966	79 000		7 000	8 700				51 851			
1967		12 000	7 000	5 000				51 851			
1968 (5 febbraio 1968-31 dicembre 1970)	38 440	13 120	15 000	8 440	7 500	82 500		82 500		150 000	67 500
1969	41 690	13 900	16 725	9 185	7 500	89 000		89 000			
1970	44 950	16 085	17 975	8 990	7 500	95 500		90 000	5 500		
1971	47 818	17 110	19 124	9 568	7 980	101 600		93 500	8 100	150 000	56 500
1972	52 602	18 824	21 035	10 522	8 777	111 760		83 148	28 612	160 000	76 852
1973	57 671	20 637	23 064	11 534	9 624	122 530		100 505	22 025	170 000	69 495
1974	63 600	22 760	25 435	12 721	10 612	135 128	99 647	76 200	23 447	180 000	103 800
1975	66 950	23 956	26 774	13 390	11 170	142 240	104 894	68 820	36 074	190 000	121 180
1976							50 000	46 000			

(1) Ammontare Alcan dal 1963 al 1970. Lista di distribuzione dei metalli dell'Est dal 1971 al 1976.

(2) 1° luglio 1964-31 dicembre 1965.

TABELLA 2

Limitazione all'introduzione del prodotto

Anno	Fornitore	Restrizione	Osservazioni
1963	URSS	Lingotti di alluminio	Eccettuate 5 000 t alle condizioni esistenti
1964	URSS	Billette di lega	3 000 t libere in assenza di opzione delle parti occidentali
1964	URSS	Non più di 3 000 t di lamiere di alluminio per il Regno Unito	
1964	Ungheria	Alluminio primario inclusa la vergella	
1965	Repubblica democratica tedesca	Le esportazioni esistenti di semilavorati non sono aumentate	
1966	URSS	Le forniture all'Algeria sono dedotte dalla quantità contrattuale	
		Non più di 25 000 t di rottame di alluminio secondario agli «altri paesi»	
		I semilavorati sono limitati ad alcuni paesi	2 000 t sono libere
1966	Ungheria	Il rottame di alluminio secondario è limitato	
		I semilavorati sono limitati ad alcuni paesi	2 000 t sono libere
1966	Repubblica democratica tedesca	Semilavorati e rottame di alluminio secondario limitati	1 500 t di cavi libere 1 000 t di rottame libere
		Forniture senza baratto per Finlandia, Brasile, Argentina, India e Svezia	
		Interzonenhandel con la R.f. di Germania limitato a 1 250 t/anno	
1967	Polonia	Trasformazione in semilavorati limitata a 1 500 t	Può essere effettuata esclusivamente dagli occidentali
1968	URSS	«Non vendere, scambiare, barattare o fornire in qualsiasi modo»	
		Accordo agli acquirenti richiesto per la trasformazione	
		Non possono essere esportate più di 1 500 t/anno di rottame di alluminio secondario	
		La clausola sullo «spirito dell'accordo» include gli scambi presso il LME e il mercato dei cavi di alluminio	
		Le esportazioni dalla Bulgaria sono incluse nella quota dell'URSS	

TABELLA 3

Limitazioni contrattuali

Anno	Fornitore	Restrizioni
1963	URSS	Argentina e Svezia libere, ma prezzi di vendita non inferiori ai prezzi contrattuali
1964	URSS	3 000 t di billette di lega non a prezzi che potrebbero danneggiare lo «spirito dell'accordo»
1964	Ungheria	Lingotti di alluminio liberi per alcuni paesi non inferiori a quelli convenuti Le parti occidentali hanno il diritto di ricevere le prime offerte per il Canada e gli USA L'incremento delle esportazioni di semilavorati e/o la riduzione dei prezzi da parte dei fornitori danneggiano l'accordo
1965	Repubblica democratica tedesca	L'incremento delle esportazioni di semilavorati e/o la riduzione dei loro prezzi da parte dei fornitori danneggiano l'accordo
1966	Repubblica democratica tedesca	Prezzi non inferiori a quelli contrattuali per le consegne a Finlandia, Brasile, Argentina, India e Svezia
1968	Tutti	Prezzi inferiori a quelli contrattuali danneggiano lo «spirito dell'accordo»
1971	URSS, Repubblica democratica tedesca e Polonia	Divieto di esportare cavi in Svezia
1971	Ungheria	Limitazione ad un contenuto di 700 t di alluminio per anno civile ai cavi per la Svezia
1973	URSS, Ungheria	Divieto di esportare scorie di alluminio accordate

TABELLA 4

Tonnellaggi acquistati da Brandeis Goldschmidt (1971-1976)

Società	1971	1972	1973	1974	1975	1976 (1° giugno)	% sul totale
PUK	19 670	16 780	21 595	14 145	10 095	7 320	17,8
Alcan	12 810	11 650	14 260	9 325	8 815	6 330	12,5
Swiss Aluminium	13 800	12 514	14 530	11 280	11 090	6 600	13,9
VAW	8 780	7 665	9 385	6 420	5 685	3 970	8,3
BACO	5 490	5 605	6 080	2 765	3 040	2 830	5,1
Elkem	5 440	5 095	4 305	3 505	3 365	2 325	4,8
ASV	6 300	5 205	7 340	4 565	4 755	3 040	6,2
ENDASA	4 110	2 570	3 320	2 415	2 270	2 025	3,3
Alugasa	—	1 738	2 240	2 005	1 880	1 475	1,9
Montedison (1)	3 510	3 035	4 070	5 480	2 995	1 750	4,1
VMW	3 090	2 495	3 085	2 270	2 015	1 245	2,8
Gränges	2 870	2 170	2 945	2 035	1 970	1 230	2,6
Norsk Hydro	2 190	1 813	2 485	1 795	1 675	1 260	2,2
Holland Aluminium	2 140	1 695	2 100	2 120	2 415	1 870	2,5
Giulini	600	580	470	710	1 135	825	0,9
Reynolds Aluminium	—	—	—	2 495	2 320	—	1,0
Metallgesellschaft	1 160	725	795	405	1 420	685	1,0
Kaiser-Preussag (2)	1 540	1 813	1 540	2 035	1 880	1 220	2,0
NLM	7 100	6 260	7 565	5 735	5 180	4 000	7,1

(1) Più tardi Alsar/Alumetal.

(2) Più tardi Kaiser Aluminium.

TABELLA 5

Accordo per il mercato dell'Est europeo (1968-1970)

Infrazioni

Anno	Venditore	Quantità	Qualità	Destinazione	Osservazioni dell'esportatore	Conclusioni
1969	Bulgaria	90 t	Lingotti	R. f. di Germania	—	Dedotte dalla quota URSS 1970
1970	URSS	1 000 t spedizione)	Lingotti	VAW (R. f. di Germania)	—	Da dedurre dalla quota 1971
1970	Repubblica democratica tedesca	2 200 t offerta	Lingotti	R. f. di Germania	Ridotte a 500 t per la trasformazione	Regolata
1970	Cecoslovacchia	10 000 t offerta	Lingotti	Svizzera e Francia	«Sconosciuto»	Offerta tramite un rappresentante sconosciuto di Ginevra, apparentemente l'affare non è stato concluso
1970	URSS	19 t spedizione	Lingotti	Turchia (Serratar di Istambul)		Quantità nominale solo per la registrazione
1970	Ungheria	200 t spedizione	Al. Si-9	Alfa Romeo (Italia)	Non spedita	Da dedurre dal 1971
1970	Ungheria	4 000 t offerta	Al. Si-9	Alfa Romeo (Italia)	Non è stata fatta l'offerta	
1970	Polonia	1 000 t offerta £ 232/t	Lingotti	Inghilterra (da Rotterdam)	Destinazione paesi «liberi» solamente	Dedotta dalla quota 1970
1970	Repubblica democratica tedesca	3 000 t spedizione	Lingotti	R. f. di Germania	Proposta deduzione nel 1971	

TABELLA 6

Applicazione degli accordi 1970

Anno	Fonte	Quantità (potenziale)	Destinazione (potenziale)	Osservazioni
1970	URSS	US$ 300 000	Turchia	Quota secondo l'accordo commerciale
1970	URSS	1 000 t	Francia (via Rotterdam)	
1970	URSS	Offerta di 5 000 t/mese	USA	
1970	URSS	152 t	Spagna	È stata riconsegnata secondo gli accordi Brandeis Goldschmidt
1970	Polonia	1 000 t	Svizzera	
1970	Polonia	Offerta $523/t	Argentina	
1970	Polonia/Ungheria	Offerta 200 t	Belgio	
1970	Polonia	Offerta USc22/libbra	Hong Kong	Quantità illimitata
1970	Ungheria	Offerta 4 000 t	Italia	
1970	Ungheria	Consegna 200 t	Italia	
1970	Ungheria	Offerta 500 t	Grecia	
1970	Repubblica democratica tedesca	Contratto 2 200 t filo di alluminio	R. f. di Germania	
1970	Repubblica democratica tedesca	Contratto 3 750 t	R. f. di Germania	
1970	Repubblica democratica tedesca	Offerte 5 000-7 500 t	R. f. di Germania	Offerta per il 1971
1970	Repubblica democratica tedesca	Vendita 3 000 t	R. f. di Germania	
1970	Repubblica democratica tedesca	Offerta 1 000 t	R. f. di Germania	

TABELLA 7

Applicazione degli accordi (1971-1976)

Anno	Fonte	Quantità (potenziale)	Destinazione (potenziale)	Osservazioni
1971	URSS	Presentazione a Basilea	Europa occidentale	Prodotti per una potenziale esportazione
1971	URSS	189 t di lamiere di alluminio	Regno Unito	
1971	URSS	Proposte di offerte	Turchia	
1971	URSS	600 t	R. f. di Germania	Licenze d'importazione 1969
1971	URSS	Offerta 1 000 t	Paesi Bassi	
1971	Iugoslavia	Lingotti per lamiere	Italia	Riesportati dall'URSS
1971	Iugoslavia	7 891 t	Italia	Riesportati dall'URSS
1971	Bulgaria	Non specificata	Argentina	
1971	Bulgaria	471 t	Italia	
1971	Polonia	Non specificata	Italia	Accordo di baratto
1971	Polonia	200 t	Italia	Scoperte tramite le statistiche dell'importazione
1971	Polonia	780 t	Svizzera, Francia, Italia	Trasformazione
1971	Ungheria	Non specificata	Italia	Alluminio 99,5 % granulato
1971	Ungheria/Polonia	500 t	Rotterdam	Offerte di un rappresentante di Parigi
1971	Ungheria	150 t		Prezzi sotto contratto
1971	Cecoslovacchia	500 t	Generale	Offerta a VAW
1971	Cecoslovacchia	Non specificata	Generale	Alluminio secondario
1971	Cecoslovacchia	120 t	Austria	Era richiesto il consenso per la trasformazione
1972	Bulgaria	1 000 t	Generale	Offerta di un rappresentante di Parigi
1972	URSS/Ungheria	17 788 t	Europa occidentale	Alluminio secondario e rottame (1971)
1972	URSS	17 781 t	Austria	Rottame
1972	Bulgaria	1 000 t	Svizzera	Consenso per la trasformazione
1972	URSS	2 000 t/anno	Europa occidentale	Richiesta generale di consenso per la trasformazione
1972	URSS	500 t	R. f. di Germania	Richiesta per la trasformazione
1972	Polonia	18 t	R. f. di Germania	
1972	Polonia	100 t	Svezia	
1972	Polonia	Non specificata	Austria, R. f. di Germania, Spagna	Scorie di alluminio
1972	Ungheria	Non specificata	Italia	Cooperazione economica italo-ungherese
1972	Ungheria	538 t	Italia	
1972	Cecoslovacchia	105 t	Italia	
1972	Ungheria	25 t	Regno Unito	Alluminio secondario
1972	Ungheria	Cavi di alluminio	Svezia	
1972	Ungheria	1 004 t	Regno Unito	
1972	Cecoslovacchia	1 000 t	Francia, R. f. di Germania	Offerta di un rappresentante di Parigi
1972	Cecoslovacchia	115 t	R. f. di Germania	
1972	Polonia	101 t	R. f. di Germania	
1972	Cecoslovacchia	784 t	R. f. di Germania	
1972	Cecoslovacchia	1 109 t	Austria	Rottame di alluminio secondario
1972	Cecoslovacchia	1 348 t	R. f. di Germania	Rottame di alluminio secondario
1972	Cecoslovacchia	142 t	Italia	
1972	Cecoslovacchia	15 t	Paesi Bassi	
1972	Repubblica democratica tedesca	Cavi di alluminio	Svezia	
1973	URSS	1 000 t	Giappone	
1973	URSS	200 t	Europa occidentale	Alluminio 99,99 %
1973	URSS	2 000/3 000 t	Italia	Accordi di baratto

Anno	Fonte	Quantità (potenziale)	Destinazione (potenziale)	Osservazioni
1973	Ungheria	Cavi di alluminio	Svezia	
1973	Cecoslovacchia	1 000 t	Regno Unito	
1973	Cecoslovacchia	7 000 t/anno	R. f. di Germania	Scorie contenenti 10-15 % di alluminio
1973	Cecoslovacchia	1 000 t/anno	R. f. di Germania	Rottame
1973	Cecoslovacchia	2 000/3 000 t	Italia, Francia, Austria	Alluminio secondario
1973	Cecoslovacchia	1 050 t	R. f. di Germania, Paesi Bassi, Austria	Consumo per la trasformazione
1974	URSS	«Quantitativi considerevoli»	Francia	Alluminio blocco
1974	URSS	Filo di alluminio	Generale	Quantità non specificata
1974	URSS	Semilavorati	R. f. di Germania	Quantità non specificate
1974	URSS	500 t	Turchia	
1974	Polonia	200 t	Italia	
1974	Ungheria	Non specificata	USA	
1974	Ungheria	400 t	Italia	
1974	Cecoslovacchia	500 t	R. f. di Germania	
1975	URSS	1 000 t	Regno Unito	Lamiere di alluminio
1975	URSS	677 t	Francia	
1975	URSS	25 000 t/anno	Giappone	Contratti di trasformazione
1975	Repubblica democratica tedesca	6 065 t	R. f. di Germania	Contratti di trasformazione
1975	Repubblica democratica tedesca	907 t	R. f. di Germania	Rottame
1975	Repubblica democratica tedesca	271 t	Svezia	Cavi di alluminio
1976	URSS	2 816 t	Francia	
1976	Ungheria	Non specificata	Europa occidentale	
1976	Ungheria	1 295 t	Svezia	Cavi di alluminio
1976	Repubblica democratica tedesca	211 t	Svezia	Cavi di alluminio

TABELLA 8

Importazioni di alluminio dall'URSS 1958-1962

(in t)

Stati membri	1958	1959	1960	1961	1962
Belgio e Lussemburgo	4 260	3 270	1 186	946	10 861
Danimarca	—	—	—	600	700
R. f. di Germania	1 368	1 388	505	734	—
Francia	2 787	—	—	—	—
Grecia	—	200	300	100	50
Irlanda	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Italia	151	—	—	212	1 930
Paesi Bassi	2 199	3 133	916	899	3 586
Regno Unito	11 405	15 854	3 789	5 396	8 826

(1) Non indicate.

Fonte: Metallgesellschaft *«Metal Statistics»*.

TABELLA 9

Provvigioni Brandeis

Anno	Quote per tonnellata	Quantità (in t)	Ricavi (quota × quantità) (in £)
1970	87,5 p	90 700	79 363
1971	86,1 p	93 500	80 504
1972	86,1 p	83 148	71 590
1973	86,1 p	100 505	86 535
1974	(1)	(1)	100 000
1975	1,25 £	68 820	86 025
1976	1,25 £	46 000	57 500
Totale			561 517

(1) Forfettarie.

TABELLA 10

Dipendenza dalle fonti di energia

(in %)

	Energia idroelettrica	Carbone	Petrolio	Gas naturale	Nucleare	Non identificate
Mondo occidentale	53,5	21,0	12,3	10,6	2,3	0,3
R. f. di Germania	10,9	66,9	6,4	—	15,8	—
Francia	24,9	10,9	22,9	37,2	3,1	1,0
Italia	38,2	—	61,8	—	—	—
Regno Unito	11,3	35,2	—	—	53,5	—
Norvegia	100	—	—	—	—	—
Canada	100	—	—	—	—	—
USA	37,8	36,7	2,3	20,5	2,7	—
Giappone	13,4	6,8	71,1	8,7	—	—
Australia	40,6	59,4	—	—	—	—
URSS	65,0					35,0
Romania	—	100	—	—	—	—

Fonti: Mondo occidentale:
OECD – Adattamento industriale nell'industria dell'alluminio primario 1976.
Calcoli desunti da: BALCONI, La strategia di espansione dei mercati: il caso dell'alluminio.
Europa dell'Est:
STANKOVICH, L'industria dell'alluminio nell'Unione Sovietica.

TABELLA 11

Concentrazione della capacità detenuta

(in %)

	Comunità	Europa occidentale (inclusa la Comunità)
1968		
Pechiney	44,0	28,0
Swiss Aluminium	10,0	12,0
VAW	23,0	11,0
Alcan	0,3	10,0
Totale	77,3	61,0
1971		
PUK	36,0	24,0
Swiss Aluminium	17,0	15,0
VAW	22,0	10,0
Alcan	0,4	8,0
Totale	75,4	57,0
1974		
PUK	25,0	21,0
Swiss Aluminium	7,0	11,0
VAW	18,0	11,0
Alcan	6,1	10,0
Totale	56,1	53,0
1976		
PUK	26,6	22,2
Swiss Aluminium	10,5	13,2
VAW	18,3	11,0
Alcan	5,7	11,8
Totale	61,1	58,2

TABELLA 12

Risultati quantitativi degli accordi Brandeis

Anno	Consumo di alluminio primario in Europa (1) (in t)	Acquisti Brandeis (% della colonna 1)	Acquisti Brandeis (% del mercato libero) (3)	Consumo di alluminio secondario nella CEE (4) (in t)	Quote Brandeis (5) (% della colonna 4)	Importazioni di rottame nella CEE (4) (in t)	Quote Brandeis (% della colonna 6)
	1	2	3	4	5	6	7
1963	1 361 100	1,3	6,4				
1964	1 535 700	2,6	13,1				
1965	1 568 200	2,9	14,6				
1966	1 813 400	2,9	14,3	395 500	6,4	116 700	21,8
1967	1 796 600	2,8	14,4	396 000	6,4	127 000	20,0
1968	2 069 800	4,0	19,9	500 000	3,0	128 000	11,9
1969	2 407 200	3,7	18,5	552 000	2,8	165 000	9,2
1970	2 606 300	3,5	17,3	550 000	2,8	161 000	9,5
1971	2 492 800	3,8	18,8	597 500	2,6	144 000	10,6
1972	2 791 800	3,0	14,9	575 500	2,6	200 000	7,6
1973	3 208 200	3,1	15,7	830 500	1,8	240 500	6,3
1974	3 389 700	2,2	11,2	790 000	1,9	227 000	6,7
1975	2 803 700	2,5	12,2	708 000	2,2	224 000	6,8
1976	3 501 400	2,6 (2)	13,1	827 000	1,8	271 500	5,6

(1) Metallgesellschaft «*Metal Statistics*». «Europa» comprendre CEE, Austria, Irlanda, Finlandia, Norvegia, Portogallo, Svezia, Svizzera, Spagna e Iugoslavia.

(2) Primo semestre.

(3) Supponendo 80 % di integrazione verticale.

(4) I Sei fino alla fine del 1972 e i Nove dal 1973 al 1976.

(5) Rottame e secondario.

TABELLA 13

Accordi Brandeis

Tonnellaggi pattuiti, venduti e prime offerte in rapporto al consumo europeo

Anno	Consumo di alluminio primario in Europa (1) (in t)	Acquisti Brandeis effettivi (in %)	Acquisti Brandeis pattuiti (in %)	Prima offerta del gruppo dell'Est (in %)	Acquisti Brandeis effettivi (in % del mercato libero) (2)	Acquisti Brandeis pattuiti (in % del mercato libero) (2)	Prima offerta del gruppo dell'Est (in % del mercato libero) (2)
1963	1 361 100			6,5			32,3
1964	1 535 700	2,6			13,1		
1965	1 568 200	2,9	2,8		14,6	13,9	28,0
1966	1 813 400	2,9			14,3		
1967	1 796 600	2,8			14,4		
1968	2 069 800	4,0	4,0	7,2	19,9	19,9	36,2
1969	2 407 200	3,7	3,7		18,5	18,5	
1970	2 606 300	3,5	3,6		17,3	18,3	
1971	2 492 800	3,8	4,1	6,0	18,8	20,4	30,1
1972	2 791 800	3,0	4,0	5,7	14,9	20,0	28,7
1973	3 208 200	3,1	3,8	5,3	15,7	19,1	26,5
1974	3 389 700	2,2	4,0	5,3	11,2	14,7	26,6
1975	2 803 700	2,5	5,1	6,8	12,2	18,7	33,9
1976	3 501 400	2,6	2,9	5,4	13,1	14,2	27,1

(1) Metallgesellschaft «*Metal Statistics*». «Europa» comprende CEE, Austria, Grecia, Islanda, Finlandia, Norvegia, Portogallo, Svezia, Svizzera, Spagna e Iugoslavia.

(2) Supponendo un'integrazione verticale all'80 %.

TABELLA 14

Disposizioni degli accordi Brandeis concernenti l'alluminio secondario, i rottami e i semilavorati

(in t)

Periodo	URSS				Polonia			Ungheria			Cecoslovacchia			Repubblica democratica tedesca		
	Primario	Secondario	Rottame	Semi-lavorati	Secondario	Rottame	Semi-lavorati	Secondario	Rottame	Semi-lavorati	Secondario	Rottame	Semi-lavorati	Secondario	Rottame	Semi-lavorati
1° luglio 1963 – 30 giugno 1964	5 000	Libero	Libero	Libero												
1° luglio 1964 – 30 giugno 1965	Quantità contrattuali	Libero	Libero	3 000				Libero + 3 000 primario	Libero	Libero				Libero	Libero	Libero
1° gennaio 1966 – 31 dicembre 1967	Quantità contrattuali	25 000		2 000 (1)	Proibito	Proibito	Proibito	Combinato con Raznoimport	25 000	2 000 (1)				Proibito	Proibito	Proibito
1° gennaio 1968 – 31 dicembre 1970	Quantità contrattuali	15 000		1 500 (2)	Proibito	Proibito	Proibito	Combinato con Raznoimport	15 000	1 000 (2)	Proibito	Proibito	Proibito	Proibito	Proibito	Proibito
1° gennaio 1971 – 30 giugno 1976	Quantità contrattuali	15 240		1 524 (3)	Proibito	Proibito	Proibito	Combinato con Raznoimport	15 240	1 016 (3)	Proibito	Proibito	Proibito	Proibiton	1 016 (4)	1 524 (cavo)

(1) Massimo 500 tonnellate alla Francia.

(2) Massimo 250 tonnellate alla Francia.

(3) Massimo 254 tonnellate alla Francia.

(4) Nulla al Regno Unito.

TABELLA 15

Produzione comunitaria di semilavorati + fusioni (1966-1976)

(in t)

Anno	Repubblica federale di Germania	Belgio/ Lussemburgo	Francia	Regno Unito	Italia	Paesi Bassi	Totale	Quote Brandeis	Percentuale quote Brandeis sulla produzione totale
1966	540 600	173 500	322 175	444 373	242 000	58 626	1 781 274	4 064	0,228
1967	530 800	143 800	330 947	444 231	268 000	65 773	1 783 551	4 064	0,228
1968	663 900	159 600	340 248	475 691	313 000	85 423	2 037 862	2 540	0,125
1969	713 300	178 700	409 350	496 286	372 500	57 800	2 307 936	2 540	0,110
1970	795 900	181 800	434 028	475 791	407 500	66 800	2 361 819	2 540	0,108
1971	834 200	202 600	457 376	431 112	389 500	72 300	2 387 088	2 540	0,106
1972	872 800	222 800	509 808	466 391	442 000	78 400	2 592 199	2 540	0,098
1973	1 024 700	244 500	553 822	558 541	512 500	103 000	2 997 063	2 540	0,085
1974	1 046 000	255 800	554 992	570 697	556 500	107 800	3 091 789	2 540	0,082
1975	876 400	208 100	494 381	478 112	425 000	85 400	2 567 393	2 540	0,099
1976	1 152 500	262 500	595 428	534 715	568 000	118 200	3 231 343	2 540	0,079

Fonte: Metallgesellschaft «*Metal Statistics*».

TABELLA 16

Accordi unilaterali comuni degli Stati membri per l'informazione

1975

Stati membri	Ungheria	Cecoslovacchia	URSS	Polonia	Repubblica democratica tedesca	Romania	Bulgaria
Benelux	76.01: 1 500 t	—	—	—	—	76.01: 5 500 t	76.01: 400 t
Germania	76.01: 8 000 000 DM	76.01	76.01: lingotti secondario (1)	—	—	76.01: 30 000 000 DM	76.01: 3 800 000 DM
	76.02: 1 700 000 DM	76.02				76.02: 4 800 000 DM	
	76.12: 600 000 DM	76.12: 3 900 000 DM 79.01 79.03	13 000 t			76.12: 600 000 DM	
Italia	76.12: 1 320 t (semilavorati soggetti all'articolo 2)	—	—	—	—	76.12: 360 000 000 Lit semilavorati 76.01: 1 500 t	76.01: 1 440 t (secondario)
Danimarca	76.12: 3 500 000 Dkr con possibilità di incremento	76.12: soggetto all'articolo 2	—	—	—	—	—

1976

Stati membri	Ungheria	Cecoslovacchia	URSS	Polonia	Repubblica democratica tedesca	Albania	Romania	Bulgaria
Benelux	76.01: 1 500 t	—	—	—	—	—	76.01: 5 500 t	76.01: 400 t
Germania	76.01: 8 500 000 DM	76.01	76.01: 13 780 t (lingotti secondario) (1)	—	—	—	76.01: 31 800 000 DM	76.01: 4 000 000 DM
	76.02: 1 800 000 DM	76.02					76.02: 5 090 000 DM	
	76.12: 640 000 DM	76.12: 3 900 000 DM 79.01 79.03	13 000 t				76.12: 640 000 DM	
Italia	76.12: 1 320 t (semilavorati soggetti all'articolo 2)	Semilavorati soggetti all'articolo 2	—	—	—	76.01: 200 t	76.01: 1500 t 76.12: 360 000 000 Lit (semilavorati: 1 440 t)	76.01: 1 440 t (secondario)
Danimarca	76.12: 3 500 000 Dkr con possibilità di incremento	76.12: soggetto all'articolo 2	—	—	—	—	—	—

(1) Incluso metallo proveniente da paesi terzi.

ALLEGATO 1

Produttori occidentali

Denominazione	Abbreviazione	Precedente denominazione	Imprese all'interno del gruppo	Osservazioni
Alcan Aluminium Ltd	Alcan		Alcan SA Alcan UK Ltd British Alcan Alcan Deutschland ENDASA NLM	
Allumino Italia SpA		Alsar/Alumetal Alsar Alumetal		Succede nel ramo alluminio alla Montecatini Edison (1)
Aluminio de Galicia	Alugasa			Fa parte di PUK
(Aluminium français) (1)				Ora PUK
Anglesey Aluminium				Fa parte di Kaiser
A/S Ardal og Sunndal Verk (1)	ASV			
BICC plc		BICC Ltd		
(British Aluminium Co. Ltd) (1)	BACO			Ora British Alcan (fa parte di Alcan)
Elkem Spigerverket A/S	Elkem	Elektrokemisk A/S	Mosal Aluminium A/S (50 %)	
Empresa nacional del aluminio SA (1)	ENDASA			Fa parte di Alcan
(Gebrüder Giulini GmbH)				Faceva parte di Alcan prima del fallimento
Gränges Aluminium		AB Svenska Aluminium Kompaniet AB Svenska Metallverken (1)		Ora fa parte di Electrolux
Holland Aluminium BV (1)		Alumined		Fa parte di Hoogovens
Kaiser Aluminium and Chemical Co.			Anglesey Kaiser Aluminium Deutschland GmbH Kaiser Aluminium Europe Inc.	
(Kaiser-Preussag Aluminium GmbH)	Kapal			Scorporata, ora fa parte integrante del gruppo Kaiser
Metallgesellschaft AG				
Mondedison		Montecatini-Edison		
Nippon Light Metals Co. Ltd	NLM			Fa parte di Alcan
Norsk Hydro A/S	NH	Alnor Aluminium Norway A/S (1)		
Péchiney-Ugine-Kuhlmann	PUK	Aluminium français	Alugasa	

Denominazione	Abbreviazione	Precedente denominazione	Imprese all'interno del gruppo	Osservazioni
Reynolds Aluminium Corporation			Reynolds Aluminium Deutschland Inc. Reynolds Aluminium Hamburg GmbH	
The Rio Tinto Zinc Corporation Ltd	RTZ			
Swiss Aluminium Ltd (anche Schweizerische Aluminium, Alusuisse) (1)			Alusuisse Deutschland GmbH	
Vereinigte Aluminium-Werke AG	VAW			
Vereinigte Metallwerken Ranshofen-Berndorf AG (1)	VMW			

(1) Membri fondatori dell'EPAA.

ALLEGATO 2

Accordi tra Brandeis e le parti occidentali

Denominazione	1964	1966	1968	1971
Alcan			RU 4002 H 4004 C 4033 EG 4003 P 4005	RU 2 P 2000 H 1000 C 3000
Alsar/Alumetal			H 4026	3003
Alugasa				P 2007 1010
ASV	1011 1012	RU 1115 H 1116	RU 4018	RU 6
BACO	1007	RU 1127 EG 1129	RU 4016	P 2003
	1008	H 1128 P 1141	P 4017	RU 5
BICC				
Elkem			RU 4019	RU 7
ENDASA		P 1147	P 4022 C 3005	P 2004 H 1009
Giulini			3504	
Gränges		RU 1121 EG 1123	RU 4021	RU 8
Holland Aluminium			H 4020 4020 A	1004
Kaiser				3506
Metallgesellschaft				3505
NH			RU 4035	RU 11
PUK		EG 1105	RU 4006 H 4008 C 4015 EG 4007 P 4009 4006 A	3501
Reynolds				RU 17 H 1015
RTZ				
Swiss Aluminium			RU 4010 H 4012 C 4014 EG 4011 P 4013	RU 4 P 2002 C 3002 H 1002 EG 3502
VAW			RU 4028 C 4032 4028 A EG 4030	3503
VMW			RU 4023 C 4025 P 4024 H 4034	C 3004 P 2005 H 1005 RU 9
NLM			RU 4001	RU 1

ALLEGATO 3

Agreement No RU 4010

Brandeis Goldschmidt and Co. AG, Hirzbodenweg 103, CH-4000 Basle 20 (hereinafter referred to as 'the sellers') of the one part,

and

Aluminium Suisse, PO Box 8034, CH-Zurich (hereinafter referred to as 'the buyers') of the other,

Have concluded this agreement on the following:

1

The buyers undertake to buy from the sellers during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, on cif liner terms, to Hamburg, Rotterdam, Antwerp, Le Havre, Genoa, Venice, London, Liverpool, Hull, Swansea, Newport, Stockholm, Ellesmere, Copenhagen, Oslo, Hoyanger, Heroya, Mosjoen, Norrkoepping, Kristiansand S., Piraeus, Kobe, Osaka, Yokohama, Montreal, Kuibikenborg, Tyssedal and Eydehaven, and, should there be other destinations not mentioned, parties will always endeavour to reach mutual agreement in order to achieve a smooth running of the agreement.

Ports/destinations in buyers' option.

With regard to Canadian ports, buyers and sellers each pay one half of the extra freight and insurance between UK ports (London) and the Canadian ports nominated by buyers.

Quantity of virgin aluminium in ingots, purity 99,5 %, is 1 540 tons for 1968 and a corresponding tonnage in 1969 and 1970. The exact quantity for 1969 and 1970 will be mutually agreed upon between buyers and sellers before 30 September of the preceding calendar year of contractual delivery.

Weight of ingots is about 15 kg each.

Aluminium is delivered without packing.

The buyers have the right to purchase the higher purities of aluminium in ingots or aluminium in rolling slabs and wire bars subject to sellers' suppliers' confirmation instead of aluminium, minimum 99,5 %, in ingots. In this case, the parties are to agree upon the rate of premium to the price for slabs and/or wire bars, agreed upon for virgin aluminium 99,5 % mentioned in clause 3 of this agreement, and buyers must notify sellers at least 57 days before month of shipment.

The sellers' suppliers undertake to deliver 50 % of the abovementioned quantity, in ingots, 99,5 % minimum purity, with maximum silicon content 0,2 %, and balance with maximum silicon content 0,3 %. Each individual shipment will consist of only one of the above qualities if physically possible. The buyers have the option to take the balance of the high silicon content aluminium in 99,6 % minimum purity with maximum silicon 0,2 % with a premium of £2 18s 4d per ton.

The buyers have the option to specify aluminium rolling slabs, wire bars and billets including alloy billets, premiums for any of these shapes to be mutually agreed between the sellers and the buyers.

2

The sellers' suppliers undertake not to sell, exchange, barter or otherwise supply, virgin aluminium in any shape or form to other countries with the exception of Albania, Bulgaria, Hungary, Cuba, the German Democratic Republic, Romania, Poland, Czechoslovakia, North Korea, China, Vietnam, Yugoslavia, Mongolia, Finland, Brazil, Argentina, India, the United Arab Republic, Sweden and Burma, and sellers' suppliers undertake that the material sold to the abovementioned countries is unloaded in the country of destination. Sellers' suppliers undertake to sell aluminium ingots at prices not lower than those mentioned in this agreement to Argentina and Sweden.

Should sellers' suppliers wish to convert aluminium in countries not mentioned in this clause prior approval of buyers is required.

3

Price for aluminium in ingots purity 99,5 % is fixed at £16 6s 8d per long ton below the price for Canadian and UK aluminium delivered works, as published in the current issue of the Metal Bulletin in London (presently £228 13s 4d per long ton), on the date of shipment indicated in the respective bill of lading per long ton – 2 240 lb. The price is understood cif liner terms to the ports specified in clause 1 of this agreement.

It is agreed that buyers will pay sellers a minimum price of £180 16s 8d per long ton should the abovementioned quotation in the Metal Bulletin fall below £197 3s 4d per long ton.

In case buyers purchase ingots purity 99,6 and 99,7 %, the buyers pay the sellers a premium of £2 18s 4d and £4 13s 4d per long ton respectively.

The discount of £16 6s 8d per long ton mentioned in the first paragraph of this clause, the minimum price mentioned in the second paragraph of this clause and the premium mentioned in the third paragraph of this clause are based on the present parities of exchange.

4

Sellers' suppliers undertake not to export more than 15 000 tons of secondary aluminium/scrap during any calendar year of this agreement to the countries not mentioned in clause 2 of this agreement with the exception of Japan, where sellers' suppliers can sell the quantity mentioned in the trade agreement between their country and Japan, and sellers' suppliers undertake that the material sold to Japan is unloaded in Japan.

5

The sellers' suppliers undertake not to sell semi-manufactured products of aluminium to other countries with the exception of:

(a) Hungary, Albania, Bulgaria, Cuba, the German Democratic Republic, Romania, Poland, Czechoslovakia, North Korea, China, Vietnam, Yugoslavia and Mongolia;

(b) Burma, Indonesia, Iraq, Iceland, Ceylon, Ghana, India, the United Arab Republic, Cambodia, Finland, Nepal, Morocco, Pakistan, Thailand, Japan, Saudi Arabia, Syria, Sudan, Ethiopia, Kenya, Guinea, Kuwait, Mali, Algeria, Sweden, Laos and Libya;

and sellers' suppliers undertake that the material sold to the countries mentioned under (b) is unloaded in those countries.

The above clause does not apply to maximum 1 500 tons of semi-manufactured products of virgin aluminium which sellers' suppliers have the right to export to countries other than those mentioned under (a) and (b) above during any calendar year of this agreement, it being understood that the maximum exportable tonnage to France is 250 tons during any calendar year of this agreement.

Sellers' suppliers have taken note of buyers' opinion that, in the spirit of this agreement, lowering of prices of aluminium semis would endanger the aluminium market and undermine this agreement and, therefore, sellers' suppliers undertake to handle their sales of semi-manufactured products of aluminium in the spirit of this agreement.

6

The goods are to be shipped in approximately equal monthly lots, commencing January 1968, to the ports and in the amounts specified by buyers under clause 7. The date indicated in the bill of lading is considered as the date of shipment.

7

The sellers undertake to inform the buyers of the quantities of aluminium to be delivered 57 days before the respective quarter of shipment.

The buyers are to advise the sellers of the ports of destination as well as quantities within 15 days from the date of receipt of such notification.

In the case of aluminium shipments to Norwegian and Swedish ports and to Swansea, the lots to be not less than 750 tons each and to Newport 1 000 tons each.

With regard to shipments to Genoa, Venice, Stockholm, Piraeus, Kobe, Osaka and Yokohama, buyers will give three months' notice for shipment to enable sellers' suppliers to bring the goods to the ports of loading. Should buyers be unable to give such long notice, sellers' suppliers will do their best to meet the requirements of buyers.

The buyers are to compensate the sellers all the losses which the sellers' suppliers may suffer at the port of loading due to the receipt of the notification of the buyers being outside the period stipulated in this clause.

8

The sellers' suppliers undertake to insure the goods for the full value of the goods, plus 10 %, against usual marine risks, including acts of elements in accordance with paragraph 2 of clause 2 of the Transport Insurance Rules published by the Foreign Insurance Department of the USSR 'Ingosstrakh', Moscow, and, in addition, covering with particular average, irrespective of percentage, including damage caused by hook, oil, freshwater (excluding sweat) and other cargo, including theft, pilferage and non-delivery, all irrespective of percentage, with claims payable in sterling in London by the Black Sea and Baltic General Insurance Co. Ltd, subrogated to Lloyds. The insurance should be covered from port of loading to port of discharge with extended cover to warehouse at the port of discharge.

Subrogation costs of a Lloyds' policy are for buyers' account.

9

Payment becomes due when sellers' payment is made to suppliers. Payment is to be effected to sellers' agents, Messrs Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd, to their account with S.G. Warburg and Co. Ltd, 30, Gresham Street, London EC2, against confirmation by S.G. Warburg and Co. Ltd that sellers or their agents have been notified by suppliers' bank that the following documents have been received from suppliers and have been dispatched to sellers or their agents through suppliers' bank's correspondents in London:

1. Two-thirds original clean negotiable shipped on board steamship company's ocean bills of lading issued to order and blank endorsed, marked: 'freight paid', claused 'liner terms', ship's master's or steamship company's receipt confirming one-third original bills of lading have been

sent in the ship's bag to the notified party nominated by buyers.

2. Invoice in triplicate.
3. Insurance policy or certificate.
4. Suppliers' certificate of quality or letter of guarantee in triplicate.
5. Certificate of weight of the supplier or his agent at the port of loading, in triplicate.

For any delay in payment, sellers may charge interest to buyers at a rate of 1 % over the UK bank rate. Buyers shall not delay payment for more than six weeks.

Bank charges for remittance from sellers to suppliers are for buyers' account.

10

Sellers have agreed with their suppliers that, should any circumstances arise preventing either party from wholly or partially carrying out its obligations under this agreement, namely: fire, acts of elements, war, military operations of any nature, blockade or prohibition of export or import, the time stipulated for the performance of the agreement shall be extended, proportionately, for as long as the circumstances obtain.

In the event of these circumstances continuing for more than three months, either party shall have the right to refuse to continue the performance of its obligations under this agreement and in such case neither party shall be entitled to indemnification from the other party of any losses it may sustain.

A certificate issued by the Chamber of Commerce of the suppliers' or buyers' country, as the case may be, shall be sufficient proof of the operation and duration of such circumstances.

The party unable to carry out its obligations under the agreement shall immediately advise the other party of the commencement and termination of the circumstances preventing performance of the agreement.

Buyers agree that, in the event of *force majeure* being declared in the agreement between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

11

Sellers have agreed with their suppliers that any dispute or differences which may arise under or in connection with their contract are to be settled by arbitration. Arbitration shall be composed in the following way.

Each party which wishes to apply to arbitration shall notify thereof the other party by a registered letter stating the name of an arbitrator and his address as well as the subject of dispute.

The other party shall nominate an arbitrator not later than 30 days upon receipt of the above letter and advise to the first party also by a registered letter the name and address of the arbitrator. If the party called to arbitration fails to nominate an arbitrator during the said period, the arbitrator for this party will be appointed by the Chamber of Commerce in Stockholm, Sweden. In such a case, an arbitrator is to be appointed not later than 30 days on receipt of a corresponding statement from the party advising of submitting the dispute to arbitration. Both arbitrators shall choose an umpire during 30 days.

If the arbitrators fail to agree on an umpire within the said period, at the request of the party interested an umpire will be appointed by the Chamber of Commerce in Stockholm, Sweden.

The arbitration is to be held in Stockholm.

The award of arbitration is made by a majority vote in accordance with the terms and conditions of the present contract and rules of law to be applied according to the principles of the conflict law.

The arbitration may also additionally apply the common international commercial usages.

The award of arbitration to be motivated and to contain the composition of arbitration, place and date of the award, the indication that the parties could state their contemplation and distribution of arbitration expenses between the parties.

The award of arbitration shall be made within six months from the date of the appointment of an umpire and shall be final and binding on both parties.

The parties shall not have recourse to legal proceedings.

Buyers agree that, in the event of arbitration between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

The procedure for arbitration as outlined above shall also apply to buyers and sellers.

12

Buyers and sellers intend to prolong the validity of this agreement and will enter into negotiations to this effect during the first half 1970. It is further agreed that such negotiations must be concluded by 31 October 1970 at the latest.

If, by the above date, the parties do not come to an agreement on the above matter, this agreement is valid until 31 December 1970.

Sellers have agreed with their suppliers that, should aluminium begin to be traded on the London Metal Exchange or should it become apparent that exports of aluminium from other sources become of such importance

that they interfere with the spirit of the agreement, the sellers and buyers have the right to renegotiate terms by serving three months' notice. If both parties are unable to reach agreement at the end of the period of notice, the agreement will end on that date. The quantities to be cancelled on a *pro rata* basis.

13

Neither party shall be entitled to transfer its rights and obligations under this agreement to any third party without the written consent of the other party having been obtained thereto.

14

All taxes, dues and customs fees in connection with the execution of the present agreement, levied on the territory of the sellers' suppliers, will be paid by the sellers' suppliers and those levied outside the territory of the sellers' suppliers shall be paid by the buyers.

15

Any amendments and/or supplements to this agreement shall be valid only if they are made in writing and signed by the duly authorized representative of both parties.

16

In the event of a clause of this agreement being or becoming null and/or void, both parties agree that the remaining clauses shall remain in force. Both parties agree to reinstate in an amicable way a substitute clause for the clause declared null and void. If no amicable agreement can be reached on the substitute clause, the contract shall be submitted to arbitration in accordance with clause 11 of this agreement.

17

This agreement is made in English and signed in two originals, both of which have equal force.

Legal address of both parties

— The sellers:
Brandeis Goldschmidt and Co. AG,
Hirzbodenweg 103,
CH-4000 Basle 20.

— The buyers:
Aluminium Suisse,
PO Box 8034,
CH-Zurich.

Basle, 26 March 1968.

ALLEGATO 4

Agreement No 4006A

Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd, Hirzbodenweg 103, CH-4000 Basle 20 (hereinafter referred to as 'the sellers') of the one part,

and

Aluminium français, 23, rue Balzac, Paris 8^{e} (hereinafter referred to as 'the buyers') of the other,

Have concluded this agreement on the following:

1

The sellers have entered into arrangements with Raznoimport/Moscow, Impexmetal/Warsaw, Metalimpex/Budapest, Intrac/Berlin and Metalimex/Prague, pursuant to which they have committed themselves to buy certain amounts of primary aluminium ingot totalling 267 000 long tons, during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, upon the understanding that sellers have the sole purchasing rights for primary aluminium to be exported from the USSR, Poland, Hungary, East Germany and Czechoslovakia, to various countries, among them France, with the exception of aluminium sold under government trade agreements.

Buyers undertake to buy from sellers, during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, the quantities specified below.

Delivery terms will be cif liner terms or for destination Marseilles, Le Havre or Antwerp and, should there be other destinations not mentioned, parties will always endeavour to reach mutual agreement in order to achieve a smooth running of the agreement.

Minimum quantities to be specified according to agreement.

With regard to Canadian ports, buyers and sellers' suppliers each pay half of the extra freight and insurance between UK ports (London) and Canadian ports nominated by buyers.

Ports/destinations in buyers' option.

Quantity of virgin aluminium in ingots, purity 99,5 %, about 19 560 long tons in 1968 and a corresponding tonnage in 1969 and 1970. The quantity for 1969 and 1970 has to be mutually agreed upon between sellers and buyers before 30 September of the preceding calendar year.

Weight of ingots is about 15 kg each.

Aluminium if possible to be delivered bundled.

2

Price for aluminium in ingots, purity 99,5 %, is fixed at £16 6s 8d per long ton (on the present parity of exchange) below the price for Canadian and UK aluminium delivered works, as published in the current issue of the Metal Bulletin in London (presently £238 per long ton), on the date of shipment/dispatch from sellers' suppliers' country. The date indicated on the steamer bill of lading or the railway bill of lading to be the date of shipment/dispatch from sellers' suppliers' country. The price is understood cif liner terms or for destination to the ports/destinations mentioned under clause 1 of this agreement.

It is agreed that buyers will pay sellers a minimum price of £180 16s 8d per long ton should the abovementioned quotation in the Metal Bulletin fall below £197 3s 4d per long ton (on the present parity of exchange.)

Notwithstanding buyers' and sellers' mutual consent to exceptions, sellers grant buyers the most-favoured-nation treatment for primary metal sold by sellers in the common market against sellers' commitments referred to in the first paragraph of clause 1.

3

The goods are to be shipped/dispatched in approximately equal monthly lots to the ports/destinations and in the amounts specified by buyers under clause 4.

4

Sellers undertake to inform buyers of the quantities of aluminium to be delivered 55 days before the respective quarter of shipment/dispatch.

Buyers are to advise sellers of the ports/destinations as well as quantities within 15 days from the date of receipt of such notification.

The buyers are to compensate the sellers for all the losses which the sellers' suppliers may suffer at the port of loading due to the receipt of the notification of the buyers being outside the period stipulated in this clause.

5

Sellers' suppliers undertake to sufficiently insure the goods. Subrogation costs of a Lloyds' policy are for buyers' account.

6

Payment becomes due when the sellers' payment is made to suppliers upon their filing of documents.

For any delay in payment, sellers may charge interest to buyers at a rate of 1 % over the UK bank rate.

Buyers shall not delay payment for more than six weeks.

Bank charges for remittance from sellers to suppliers are for buyers' account.

7

Sellers have agreed with their suppliers that, should any circumstances arise preventing either party from wholly or partially carrying out its obligations under this agreement, namely: fire, acts of elements, war, military operations of any nature, blockade or prohibition of export or import, the time stipulated for the performance of the agreement shall be extended, proportionately, for as long as the circumstances obtain.

In the event of these circumstances continuing for more than three months, either party shall have the right to refuse to continue the performance of its obligations under this agreement and in such case neither party shall be entitled to indemnification from the other party of any losses it may sustain.

A certificate issued by the Chamber of Commerce of the suppliers' or buyers' country, as the case may be, shall be sufficient proof of the operation and duration of such circumstances.

The party unable to carry out its obligations under the agreement shall immediately advise the other party of the commencement and termination of the circumstances preventing performance of the agreement.

Buyers agree that, in the event of *force majeure* being declared in the agreement between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

8

Sellers have agreed with their suppliers that any disputes or differences which may arise under or in connection with their contract are to be settled by arbitration.

Buyers agree that, in the event of arbitration between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

The same procedure of arbitration which is to settle any disputes or differences between sellers and their suppliers shall also apply to buyers and sellers.

9

Buyers and sellers intend to prolong the validity of this agreement and will enter into negotiations to this effect during the first half of 1970. It is further agreed that such negotiations must be concluded by 31 October 1970 at the latest.

If, by the above date, the parties do not come to an agreement on the above matter, this agreement is valid until 31 December 1970.

Should it become apparent that exports of aluminium from other sources become of such importance that they interfere with the obligations of delivery and take over of the agreed tonnages, then the sellers and buyers have the right to renegotiate terms by serving three months' notice. If both parties are unable to reach agreement at the end of the period of notice, the agreement will end on that date.

10

Neither party shall be entitled to transfer its rights and obligations under this agreement to any third party without the written consent of the other party having been obtained thereto.

11

All taxes, dues and customs fees in connection with the execution of the present agreement, levied outside the territory of the sellers' suppliers shall be paid by the buyers.

12

Any amendments and/or supplements to this agreement shall be valid only if they are made in writing and signed by the duly authorized representative of both parties.

13

In the event of a clause of this agreement being or becoming null and/or void, both parties agree that the remaining clauses shall remain in force. Both parties agree to reinstate in an amicable way a substitute clause for the clause declared null and void. If no amicable agreement can be reached on the substitute clause, the contract shall be submitted to arbitration in accordance with clause 9 of this agreement.

Basle, 2 July 1968.