II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 19. december 1984

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/26.870 – Aluminiumimport fra Østeuropa)

(Kun den engelske, den franske, den italienske, den nederlandske og den tyske udgave er autentiske)

(85/206/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR –

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962 [1], første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikler 85 og 86, senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse,

under henvisning til anmeldelse af 1970 i henhold til artikel 4 i forordning nr. 17,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 16. august 1978 om at indlede proceduren,

efter at have givet de berørte virksomheder lejlighed til at udtale sig i henhold til artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 og forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 [2],

under henvisning til udtalelse afgivet af Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.

(2) EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

I. SAGSFREMSTILLING

1. **Aftalerne**

1.1. *Indledning*

Ved de **aftaler**, der er genstand for behandling under denne sag, begrænsedes salget af råaluminium og i **sidste** instans tillige andet aluminium fra udenrigshandelsorganisationerne i USSR, Polen, Ungarn, **Tjekkoslovakiet** og DDR, idet salg kun kunne finde sted til en gruppe vestlige råaluminiumproducenter. Til gengæld for de vestlige parters køb af **råaluminium** i ingots påtog udenrigshandelsorganisationerne sig med få undtagelser pligt til ikke at sælge aluminium (i form af ingots, skrot, sekundaaluminium eller halvfabrikata) til andre mulige købere i den vestlige verden fra 1963 til 1976. **Aftalernes** gennemførelse omfattede hele råaluminiumindustrien inden for EF og det meste af samme industri i Vesteuropa, og der førtes kontrol med eksporten til EF, EFTA-landene, USA og Sydamerika, ligesom visse mængder ingots blev omdirigeret fra EF til Tyrkiet og Japan.

Fra 1963 indgik først et engelsk selskab, nemlig Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd. og senere dets schweiziske datterselskab, Brandeis Goldschmidt and Co. AG [3] en række aftaler om **køb**

(3) Medmindre det er **nødvendigt** at sondre, kaldes disse to selskaber i det følgende under ét for »Brandeis Goldschmidt«.

med udenrigshandelsorganisationerne Raznoimport (1), Impexmetal (2), Metalimpex (3), Kerametal (4) og Intrac (5). Et vesttysk selskab ved navn Eisen und Metall Aktiengesellschaft indgik ligeledes en aftale om køb med Intrac. En tilsvarende række aftaler om køb blev indgået mellem på den ene side Brandeis-selskaberne og Eisen und Metall og på den anden side visse råaluminiumproducenter. Disse aftaler angik videresalg af alle de mængder, der blev leveret i henhold til aftalerne om køb. I tilslutning hertil bestod der visse aftaler og former for samordnet praksis.

1.2. *Parterne*

1.2.1. For nemheds skyld er der givet en oversigt over de vestlige deltagere i ordningerne i bilag 1, hvad enten deres deltagelse fandt sted ved direkte køb fra Brandeis-selskaberne eller Eisen und Metall eller indirekte ved modtagelse af leverancer af øst-metal uden aftale med køberne ifølge disse. Der er i alle tilfælde tale om producenter af råaluminium, og de fleste er integreret vertikalt i større eller mindre omfang (se afsnit 5.1).

1.2.2. De to Brandeis-selskaber driver handel med ikkejernmetaller, og Brandeis Goldschmidt er fuldt medlem af London Metal Exchange (LME).

1.2.3. De østeuropæiske deltagere er de udenrigshandelsorganisationer, der har at gøre med eksport af aluminium. De har hver især status som selvstændige juridiske personer i forhold til den stat, hvori de har deres hjemsted (6).

1.2.4. European Primary Aluminium Association (»EPAA«) er en juridisk person efter lovgivningen i Forbundsrepublikken Tyskland. EPAA blev stiftet i 1969 med det vedtægtsmæssige formål at fremme råaluminiumindustriens fælles interesser. EPAA er registreret med hjemsted hos Aluminium Zentrale i Düsseldorf. På det tidspunkt, hvor denne sammenslutning blev dannet, var samtlige medlemmer, der er opført som stiftende medlemmer i bilag 1, købere af aluminium i henhold til Brandeis-aftalerne. De eneste vestlige producenter, der var parter i Brandeis-aftalerne, men ikke tillige medlemmer af EPAA, var Nippon Light Metals (»NLM«) og Alugasa. NLM var ikke noget europæisk selskab og producerede ikke råaluminium i Europa, og Alugasa var en filial af et selskab, der allerede var medlem (Péchiney-Ugine-Kuhlman (»PUK«)). Ingen af disse kunne optages som medlemmer i henhold til artikel 5, stk. 1, i EPAA's vedtægter.

1.3. *Forhandlingerne og aftalerne om aftagelse af samtlige mængder*

1.3.1. I månederne fra november 1962 til februar 1963 opnåedes der principielt enighed mellem BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW og PUK om, at det var ønskeligt at få oplysning om, på hvilke betingelser Raznoimport ville være villig til at sælge sine eksportkvoter af råaluminium udelukkende til de vesteuropæiske aluminiumproducenter (7). Et referat af det møde, på hvilket Brandeis Goldschmidt blev bemyndiget til at rette henvendelse til Raznoimport, blev givet i et notat udfærdiget af Brandeis Goldschmidt. Et møde mellem Brandeis Goldschmidt og Raznoimport fandt sted den 6. februar 1963. Raznoimport var principielt interesseret, og yderligere forhandlinger førte til, at der i maj 1963 i Moskva blev indgået en aftale mellem Brandeis Goldschmidt som køber og Raznoimport som sælger.

1.3.2. Selv om alene BACO, Swiss Aluminium og PUK deltog i de sonderende møder med Brandeis Goldschmidt »forstod sidstnævnte, at disse selskaber tillige repræsenterede de fleste betydende vestlige producenter« (8) (alle citater er oversat fra engelsk, medmindre andet er oplyst). Ved indgivelsen af sin ansøgning til Registrar of Restrictive Trade Practices i Det forenede Kongerige i 1968 oplyste BACO, at Brandeis Goldschmidt af BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW og PUK var blevet engageret til nærmere at undersøge, hvorledes russerne stillede sig, lige som selskabet nævnte andre store vestlige producenter,

(1) Vsesojuznoje Importno-Exportnoje Objedinenije «Raznoimport« (USSR).

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

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

(4) Kerametal Foreign Trade Company Limited (Tjekkoslovakiet).

(5) Intrac Handelsgesellschaft mbH (Den tyske demokratiske Republik).

(6) Raznoimports status som selvstændig juridisk person er fastslået i selskabets vedtægter. § 13 i principperne for den borgerlige lovgivning (USSR lov nr. 525 af 8. december 1961) bestemmer, at staten ikke hæfter for forpligtelser, der indgås af statslige organisationer, der har status som juridiske personer.

Impexmetal er et nationalt selskab (przedsiebiorstwo panstowowe), der i henhold til polsk lovgivning har status som selvstændig juridisk person i forhold til den polske stat.

Metalimpex er et udenrigshandelsselskab, der har status som selvstændig juridisk person i forhold til staten og kun hæfter for sine forpligtelser med egne aktiver (§ 31, stk. 1, 2 og 3 i den ungarske civillovbog).

Kerametal betragtes efter lovgivningen i Tjekkoslovakiet som en selvstændig kollektiv enhed i forhold til staten, og i medfør af § 11 i lov nr. 119 af 1948 hæfter det for egne forpligtelser med egen formue, men staten hæfter ikke for disse forpligtelser. Som det fremgår af det fulde navn på Intrac, har selskabet begrænset hæftelse.

(7) Ordningernes tilblivelseshistorie blev først oplyst for Kommissionen i januar 1979. Det følgende stammer næsten ordret fra oplysninger, der blev fremsat i Baco i 1968 over for Registrar of Restrictive Trade Practices i Det forenede Kongerige. Baco's svar blev registreret i den særlige (ikke offentligt tilgængelige) afdeling af registreret i Det forenede Kongerige.

(8) Skrivelse til Kommissionen af 7. januar 1980.

som havde »oplyst, at de var villige til at deltage i ordningen«. Ifølge disse oplysninger var der tale om ALCAN (UK), VMW, Endasa, Elkem, Gränges og ASV. Som det fremgår af det følgende, aftog alle disse selskaber da også østmetal fra Brandeis Goldschmidt i 1963.

1.3.3. Aftalen med Raznoimport blev fornyet i 1964, således at den gjaldt til udløbet af 1965, i 1966 til udløbet af 1967, og i 1968 til udløbet af samme år. Efterhånden viste der sig andre udenrigshandelsorganisationer som sælgere på markedet, og disse blev på samme måde indordnet i systemet af Brandeis Goldschmidt. I tidens løb blev aftalerne ligeledes udstrakt til at gælde andre produkter end råaluminium i ingots. For hver ny sælgers vedkommende blev aftalen afpasset således, at den kom til at indeholde den ophørsdato, der var fastlagt i den til enhver tid gældende aftale med Raznoimport. I 1967 var der fire udenrigshandelsorganisationer, der var sælgere, samt én der muligvis kunne blive sælger, og de mængder metal, som de håbede at afsætte i 1968 og fremefter, var blevet forøget. Fra 1967 og fremefter afholdtes der efter sædvane før indgåelsen af de individuelle »Brandeis-aftaler« forhandlinger om samlede mængder og priser på konferencer, der (af de store vestlige parter) blev kaldt »østmetalkonferencer« (Eastern metal conferences). Ordlyden af Brandeis-aftalerne var på dette tidspunkt blevet nogenlunde standardiseret, og det der skulle forhandles om, var samlede mængdes priser og prisforhøjelser samt fravigelser af de bestående aftaler.

1.3.4. I tabel 1 vises de samlede kontraherede mængder indtil 1968 i form af sammenlægning af de mængder, som hver enkelt part aftog efter «Brandeis-aftalerne«, og fra 1968 til 1976 stammer tallene fra »østmetalkonferencerne«. Det overskud, som udenrigshandelsorganisationerne havde til rådighed, viste efterhånden en nedadgående tendens, og der var vanskeligheder på det vestlige marked, således at alle de østmetalkonferencer, der fulgte efter den første, drejede sig om reguleringen af mængder eller priser.

1.3.5. På østmetalkonferencerne deltes formandskabet mellem Raznoimport og Swiss Aluminium. I den første konference (i Budapest) deltog fra vestlig side Swiss Aluminium, PUK, Alcan, BACO og Brandeis Goldschmidt. Men andre virksomheder (1) aftog østmetal fra Brandeis Goldschmidt i 1968, hvilket viser, at de accepterede resultaterne fra den første konference.

1.3.6. Efter EPAA's stiftelse i 1969 benyttedes denne organisation som forum for drøftelserne af gennemførelsen af Brandeis-aftalerne og til løsning af de problemer, der til enhver tid opstod efter disse aftaler. Ved talrige lejligheder blev EPAA's generalforsamling anmodet om at give uindskrænket fuldmagt til forhandlerne på den næste østmetalkonference, men til trods herfor blev der givet EPAA-medlemmerne underretning om de på disse konferencer indgåede aftaler, og medlemmerne blev anmodet om at tilslutte sig dem. Swiss Aluminium, der i 1963 var blevet valgt som koordinator og »talsmand« for de vestlige producenter, fik det første formandskab i EPAA. Det hold af forhandlerne, der skulle deltage i alle østmetalkonferencer efter den første, synes at have bestået af EPAA's forretningsudvalg til enhver tid.

1.3.7. Forhandlingerne med udenrigshandelsorganisationerne var i ét og alt udtryk for et samlet ønske hos de vesteuropæiske producenter, hvilket for visses vedkommende fremgår af, at de var aktive deltagere, og for andres vedkommende af, at de støttede forhandlingerne ved at aftage østmetal og (senere) blev medlemmer af EPAA.

1.4. *Gennemgang af gennemførelsesaftalerne*

Brandeis-aftalerne

1.4.1. Af forskellige årsager blev de oprindeligt kontraherede mængder nedsat, og de endelige leverancer er vist i tabel 1. Priserne er omhandlet i afsnit 4.

1.4.2. Det væsentligste formål med samtlige aftaler var at hindre, at der skete aluminiumleverancer til de vestlige markeder, navnlig de vesteuropæiske markeder ad andre veje end gennem Brandeis-aftalerne. I det referat, der er udfærdiget af Brandeis Goldschmidt vedrørende det første møde hedder det:

> »Der skal søges opnået garanti fra russerne for, at kun denne (aftalte) mængde vil blive eksporteret til den vestlige verden fra Sovjetunionen eller noget andet østland. (. . .) Begyndelsesdatoen må følge så tæt som muligt på den dag, hvor russernes nuværende forpligtelser i henhold til byttehandler mv. er blevet opfyldt (. . .), idet det underforstås, at russerne ikke i øjeblikket bør indgå flere aftaler«.

Brandeis Goldschmidt bekræftede dette over for Raznoimport på mødet den 6. februar 1963:

> »Vi (Brandeis Goldschmidt) meddelte dem, at vi principielt er interesseret i at købe hele deres og de socialistiske landes produktion af aluminium til eksport til de vestlige markeder under forudsætning af, at de garanterer, at kun de af os købte mængder vil blive bragt på disse markeder ved direkte salg eller i henhold til vareudvekslingsaftaler«.

(1) ASV, Endasa, Elkem, Giulini, Holland Aluminium, VAW, VMW, NLM, Gränges og Montedison.

I 1974 blev den den mængde ingots, der skulle aftages af Brandeis Goldschmidt, nedsat som resultat af østmetalkonferencen i Venedig (hvilket passede de vestlige producenter, fordi markedet var oversvømmet med aluminium på dette tidspunkt), men prisen pr. ton af resterende kvantum blev forhøjet. Man forbød udenrigshandelsorganisationerne at sælge det overskud, de herved fik, i de forbudte lande, selv om de lovede at sælge til Brandeis-prisen.

De aftaler, der blev indgået fra 1967 med Impexmetal, indeholder en bestemmelse, hvorefter der kan eksporteres 1 524 tons råaluminium til omdannelse til halvfabrikata hos »medlemmer af køberens gruppe«, dvs. de vestlige producenter.

1.4.3. I begyndelsen havde parterne valgt en formulering af aftalen, hvorefter den østeuropæiske sælger påtog sig »ikke at sælge til andre lande«, og derefter opregne undtagne lande. Disse undtagelser var begrænsede.

Andre produkter end råaluminium blev hurtigt efter føjet til fortegnelsen over dem, der ikke måtte sælges »i andre lande«. Efter den første aftale var det udtrykkeligt tilladt Raznoimport at foretage salg af halvfabrikata, men i 1964-aftalen med Raznoimport indgik organisationen på at begrænse sin eksport af aluminiumplader til Det forenede Kongerige. Tabel 2 viser i skematisk form de begrænsninger med hensyn til produkter, der blev indført, herunder begrænsningerne med hensyn til vareudvekslingsaftaler, der var blevet omtalt fra begyndelsen, men først kom ind i aftalerne i 1968.

Hvor der var tale om lande inden for de områder, hvor statshandelsorganisationerne kunne foretage salg, men som kunne tænkes at være af større interesse for de vestlige producenter, indførte man ofte aftalemæssige begrænsninger til beskyttelse af de vestlige producenter, se tabel 3.

1.4.4. I 1964 indførte man i den anden aftale med Raznoimport den klausul, der senere skulle blive kendt under navnet klausulen om »ånden i aftalen« (»the spirit of the agreement clause«). Den lød således:

> »Viser det sig i perioden 1. juli 1964 til 30. juni 1965, at eksport af aluminium fra andre kilder bliver af et sådant omfang, at de griber ind i ånden i aftalen, har sælgerne og køberne ret til genforhandling af vilkårene . . .«

Udtrykket »ånden i aftalen« blev aldrig defineret, men meningen med det var aldrig at ramme, hvad man normalt ville kalde for bristende forudsætninger for aftalen, fordi dette spørgsmål allerede var omhandlet i den første aftale (af 1963). (Klausulen om »bristende forudsætninger«, der udtrykkeligt nævnte »forbud mod import eller eksport, blev påberåbt af Impexmetal og Intrac i 1973, da deres regeringer nedlagde forbud mod eksport«). I aftale af 1964 med Raznoimport synes omstændigheder, der kunne »gribe ind i ånden i aftalen« at have været eksport af aluminiumpartier fra visse andre statshandelsorganisationer, og i forbindelse med 1968-aftalen med Raznoimport bekræftedes i et supplerende brev fra Brandeis Goldschmidt en aftale, hvorefter den bulgarske import skulle afkortes i de mængder, der skulle aftages fra Sovjetunionen. Klausulen om »ånden i aftalen« blev ligeledes benyttet til at stoppe eller indskrænke salg af aluminium (i anden form end ingots) eller til at sikre, at mængder, som det var tilladt at eksportere i henhold til aftalerne, blev solgt til priser, der ikke bragte aluminiummarkedet og aftalen i fare. Fra 1968 og fremefter benyttedes klausulen for at dække den mulighed, at aluminium kunne blive solgt på LME, og at kvoten for aluminiumkabel kunne blive overskredet.

Eisen und Metall-aftalerne

1.4.5. Brandeis Goldschmidt havde siden 1965 haft en aftale med den østtyske udenrigshandelsorganisation Intrac. Den 20. marts 1971 indgik Eisen und Metall en aftale med Intrac angående import af aluminium fra Den tyske demokratiske Republik. Aftalen faldt efter sin ordlyd inden for rammerne af den aftale, der var indgået af Brandeis Goldschmidt med Intrac (dvs. aftale nr. EG/7000), og den aftalte mængde blev sat op til 75 000 tons, og årskvoterne fra 1971 til 1975 blev forøget tilsvarende. Det aftaltes endvidere, at leverancerne skulle finde sted inden for rammerne af den i Berlin indgåede handelsoverenskomst mellem Forbundsrepublikken Tyskland og Den tyske demokratiske Republik. Efter klausul 7 forpligtede Intrac sig til ikke at eksportere råaluminium eller halvfabrikata til Forbundsrepublikken Tyskland ud over de aftalte mængder. Aftalen med Intrac ophørte med udgangen af 1973 som følge af force majeure.

1.5. *Forhandlingerne om den fjerde aftalerække*

1.5.1. Samtlige parter havde haft til hensigt at indgå en række nye aftaler, der skulle løbe fra den 1. januar 1976 til den 31. december 1980, men på konferencen i København nåede man ikke længere end til

at forlænge den løbende kontrakt med seks måneder for at opnå tid til forhandlinger. Udenrigshandelsorganisationerne ønskede at blive frit stillet med hensyn til salg til USA og Japan og sende aluminium til Vesteuropa med henblik på omdannelse uden først at indhente tilladelse fra de vestlige producenter. De ønskede tillige at sende aluminium til de tidligere forbudte områder, hvis det skete som led i vareudvekslingsaftaler.

1.5.2. Disse forslag blev af BACO karakteriseret som »latterlige ændringer«, og i et andet telex anførte BACO, at »USA skal dækkes af aftalen, fordi det vil være let for forhandlerne at reeksportere til det europæiske marked«. Alcan UK og ASV foreslog begge, at USA ikke skulle være »frit område«, og at eksporten af halvfabrikata skulle begrænses til 10 000 tons. BACO og ASV var af den opfattelse, at selv denne mængde halvfabrikata alene skulle kunne aftages af de vestlige producenter.

1.5.3. Meningsforskellene mellem de vestlige producenter og udenrigshandelsorganisationerne kunne ikke bringes ud af verden, og forhandlingerne sluttede i juli eller august 1976.

1.6. *Brandeis/de vestlige producenter*

1.6.1. Brandeis Goldschmidt indgik tilsvarende aftaler om køb med de vestlige producenter under brug af serienumre, hvori de første bogstaver står for oprindelseslandet. En oversigt over disse aftaler indeholdes i bilag 2. Oprindelig gengaves i disse aftaler i alt væsentligt ordlyden af de aftaler, der var indgået af Brandeis Goldschmidt med udenrigshandelsorganisationerne, og navnlig var der en fuldstændig gengivelse af de begrænsninger, der var pålagt udenrigshandelsorganisationerne i deres salg af rå- og sekundaaluminium, skrot og halvfabrikata. Senenere indførtes forskellige ændringer. Det historiske forløb vedrørende disse fremgår af afsnit 7.2.

1.6.2. Indtil 1968 blev aftalerne indgået med Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd. 1968-aftalerækken og de aftaler, der blev indgået i 1971, blev sluttet med Brandeis Goldschmidt & Co. AG, der er et 100 % datterselskab af Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd. I skrivelse til Kommissionen af 7. januar 1980 har Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd oplyset følgende:

> »Aftalerne blev indgået af Brandeis Goldschmidt & Co. AG i stedet for Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd. fra 1968 og fremefter for at undgå nødvendigheden af at anmelde aftalerne til Registrar of Restrictive Trade Practices.«

(Registrar havde spurgt om enkeltheder i aftalerne, fordi de ikke var anmeldt til ham.)

2. **Gennemførelsen af aftalerne**

2.1. *Medlemskab af EPAA*

På det tidspunkt, hvor EPAA blev stiftet, var samtlige medlemmer af organisationen købere i henhold til Brandeis-aftalerne. Når nye medlemmer tilsluttede sig EPAA, blev de af Swiss Aluminium opfordret til at aftage en kvote af det aluminium, der blev indkøbt efter Brandeis-aftalerne. Opfordringen var formuleret således, at det var klart, at deltagelse i Brandeis-ordningen var en pligt, som et medlem af EPAA havde over for de øvrige medlemmer.

2.2. *Tildelinger til de vestlige producenter*

2.2.1. Aluminium, der blev købt i henhold til Brandeis-aftalerne, blev fordelt blandt deltagerne i forhold til hver enkelts andel af salget i Vesteuropa. Forholdstallene blev udregnet af Swiss Aluminium på basis af oplysninger af salg af aluminium, som krævedes oplyst over for selskabet af samtlige deltagere. I salget medregnedes salg af råaluminium til udenforstående parter, leverancer af råaluminium til datterselskaber og leverancer i Europa til amerikanske producenter som led i byttehandler. (»swaps«). De salgstal, der krævedes, var tallene for det seneste kalenderår før fremkomsten af kravet om oplysninger, og kvoterne blev tildelt for det følgende år. (F.eks. blev kvoten for 1971 fastsat på basis af de salgstal for 1969, som var blevet oplyst efter en anmodning, der fremkom i september 1970).

2.2.2. På basis af disse oplysninger blev der fastsat en kvote for hver deltager. Nye medlemmer af EPAA, der ikke tidligere havde produceret råaluminium, skulle anslå deres produktion i det følgende år. Denne fremgangsmåde fulgtes i 1970 for Anglesey Aluminium, Kaiser-Preussag og Metallgesellschaft samt i 1973 for Alsar.

2.2.3. Fremgangsmåden gennemførtes i hele aftalernes løbetid. Swiss Aluminium underrettede ved et cirkulære (indtil 1970) eller (efter 1970) ved rundsendelse af »fordelingslister vedrørende østmetal« hvert enkelt selskab om den kvote, der var fastsat for det.

2.2.4. Da de lister, hvorved kvoterne blev fastsat, blev rundsendt til alle medlemmer af EPAA, blev samtlige medlemmer klar over de mængder østmetal, der købtes af de øvrige. Hvis et EPAA-medlem bestred opgørelsen af sin egen eller et andet medlems kvote, undersøgte Swiss Aluminium sagen og anmodede andre EPAA-medlemmer om nærmere oplysninger.

2.2.5. De mængder metal, som fra 1971 afkøbtes Brandeis Goldschmidt, er vist i tabel 4 for hver aftale og hvert år.

2.2.6. Medens grundlaget for hele ordningen fra 1963 til 1976 var en af de aftaler, der var indgået mellem Brandeis Goldschmidt og udenrigshandelsorganisationerne, og de hertil svarende aftaler mellem Brandeis Goldschmidt og de vestlige producenter, var der dog disse af disse, herunder navnlig VAW, RTZ og BICC, der deltog uden at underskrive nogen standardformuleret Brandeis-aftale. Råaluminium, der var solgt i henhold til Brandeis-aftalerne blev også byttet (i swaps) mellem deltagerne. En kvote, der var reserveret til Japan efter den af Brandeis Goldschmidt indgåede aftale med udenrigshandelsorganisationerne, blev aftaget af NLM i henhold til aftale nr. RUl. Denne kvote udgjorde ca. 7 % af den samlede mængde, der var købt i henhold til Brandeis-aftalerne.

2.2.7. Da Eisen und Metall-aftalen afløste Brandeis-aftalen med Intrac, indvilligede VAW i at aftage den fulde kvote på 75 000 tons fra Eisen und Metall, og VAW indgik yderligere aftale med Alusuisse Deutschland GmbH, Kaiser Preussag Aluminium GmbH, Metallgesellschaft AG og Gebrüder Giulini GmbH, hvorefter aluminium, der købtes af Intrac, blev fordelt mellem de fem vesttyske producenter. For andet halvår 1973 indvilligede Alusuisse i at aftage de andele i den tillægskvote, der var tildelt Giulini, Kaiser Preussag og Metallgesellschaft. Intrac opsagde aftalen i 1973, fordi regeringen i DDR havde fastsat forbud mod eksport af råaluminium.

2.3. *Begrænsninger med hensyn til videresalg af østmetal*

2.3.1. Aluminium i ingots, der var solgt i henhold til Brandeis Goldschmidt- og Eisen und Metall-aftalerne bar de pågældende producenters støberimærker. Udenforstående ville derfor være i stand til at skaffe sig kendskab til dette aluminiums oprindelse, med mindre det blev omsmeltet. Det var derfor indforstået mellem de vestlige producenter, at østmetal ikke måtte sælges til udenforstående parter, medmindre det var blevet omsmeltet, således at dets oprindelse ikke længere kunne konstateres.

2.3.2. Under høringen påstod Alcan, at det ville have været uøkonomisk at omsmelte disse ingots med henblik på salg som ingots af ulegeret råaluminium, hvorimod Swiss Aluminium, VAW og VMW i deres svar anførte, at omsmeltning ville have medført en omkostningsforøgelse på ca. 4 %. Der er her tale om omsmeltning med det særlige formål at udskifte de oprindelige støberimærker med andre. Det blev under høringen for Kommissionen oplyst, at hvis østmetallet blev fyldt i en digel med råaluminium ved den temperatur, den har efter produktion i cellerne, kunne omsmeltningen finde sted uden yderligere omkostninger, da aluminiumets temperatur, når det tages ud af smelteovnen er ca. 970° C, medens aluminiums smeltepunkt er omkring 630° C.

2.3.3. De fleste af de vestlige producenter benægter, at denne begrænsning på nogen måde var obligatorisk. Alcan indrømmer dog, at »selskabet i aftalernes løbetid var af den bestemte opfattelse, at der bestod en aftale af denne art«. Swiss Aluminium refererede til den i et brev fra samme tid og kaldte den en »*Gentlemen's Agreement*« eller »*stiltiende aftale*«:

> ». . . vi vil ligeledes gerne påpege, at det er en stiltiende aftale mellem medlemmerne af EPAA, at østmetal ikke må sælge til udenforstående, med mindre det er blevet omsmeltet, og dets oprindelse ikke længere kan konstateres«.

Da Alsar i et telex til Swiss Aluminium den 9. november 1973 under henvisning til aftale nr. RU 18 udpegede Rotterdam som lossehavn, skrev en medarbejder i Swiss Aluminium i hånden en tilføjelse på den modtagne kopi:

> »Er Alsar bekendt med, at østmetal ikke må sælges uden videre, men skal omsmeltes i deres eget smelteri?«

Denne bemærkning skyldtes utvivlsomt, at Rotterdam er kendt som et centrum for det fri aluminiummarked. Swiss Aluminium anførte følgende i sit svar til Alsar:

> »dette metal bør ikke sælges til udenforstående, med mindre det er blevet omsmeltet forinden. Det står Dem naturligvis frit for at sælge det direkte til en anden vestlig producent, hvis De ønsker det«.

Disse og andre dokumenter viser, og Kommissionen anser det for oplyst, at der var en underforstået aftale, der havde til formål at hindre salg til udenforstående af aluminiumet i dets oprindelige skikkelse.

2.3.4. Parterne gør gældende, at omsmeltning var en teknisk nødvendighed, da mange kunder ikke havde mulighed for selv at foretage omsmeltnin-

ger. Det var imidlertid ikke alle mulige kunder, der var således stillet. Brugere af skrot uden for de integrerede producenters rækker bruger f.eks. ingots af 99,5 % renhed som tilsætning, og navnlig behøvede aluminiumhandlere ikke at foretage omsmeltning. Mange EPAA-medlemmer ville sandsynligvis aldrig sælge østmetal i dets oprindelige skikkelse. Den stiltiende aftale om ikke at sælge til udenforstående uden omsmeltning overholdtes i almindelighed.

Det accepteredes, at videresalg til andre EPAA-medlemmer eller deres datterselskaber kunne ske uden omsmeltning, og kun VMW og VAW synes at have solgt mindre uomsmeltede mængder til tredjemænd i 1973 og 1974. I 1976 forespurgte VMW, om dets kvote af russisk aluminium kunne leveres uden mærker i såkaldt »neutral« form, men fik afslag fra Raznoimport.

Under høringen blev VMW spurgt, hvorfor selskabet havde fremsat denne forespørgsel, og svaret gik ud på, at det ville have været lettere for selskabet, hvis omsmeltning ikke havde været nødvendig, da det østmetal, det købte, almindeligvis blev solgt til tredjelande uden for EF.

Dette viser, at det i det mindste for nogles vedkommende ikke var teknisk nødvendigt at foretage omsmeltning. Havde der teknisk været behov herfor, ville en stiltiende aftale ikke have været nødvendig, og ej heller havde det været fornødent at håndhæve den.

2.3.5. Størstedelen af det aluminium i ingots, der blev solgt i henhold til Brandeis-aftalerne var efter købernes ønske af 99,5 % renhed. De vestlige deltagere påstår, at denne procent almindeligvis var for lav til, at aluminiumet kunne sælges, og Kommissionen erkender, at markedet er begrænset. Af samme grund havde de vestlige producenter en interesse i at foretage omsmeltning, for herved kunne metallet forbedres ved at blive smeltet sammen med metal af en højere renhedsgrad under benyttelse af temperaturintervallet mellem aluminiums smeltepunkt og den højere temperatur ved metallets udtagelse af cellerne. Kun for så vidt kan det hævdes, at omsmeltning var teknisk nødvendig.

2.3.6. Deltagerne har gjort gældende, at omsmeltningsordningen var nyttig ved håndhævelsen af Brandeis-ordningerne, eftersom den sikrede, at der ikke kom østmetal med støberimærker på de vestlige markeder. Herigennem var det muligt at kontrollere, at udenrigshandelsorganisationerne overholdt deres pligter med hensyn til at undlade eksport til vesteuropæiske lande.

2.4. *Salg mellem EPAA-medlemmerne indbyrdes*

2.4.1. I nogle tilfælde omfattede kvoter, der var tildelt visse vestlige producenter, mængder, der skulle aftages af andre vestlige producenter i henhold til ordninger, der var truffet mellem de berørte producenter. Ordninger af denne art var truffet mellem Alcan og VAW og mellem Swiss Aluminium, RTZ og BICC.

2.4.2. Selv om VAW var et af de selskaber, der i 1963 havde erklæret sig enige i, at Brandeis Goldschmidt skulle føre forhandlingerne med Raznoimport, blev den første skriftlige aftale mellem VAW og Brandeis Goldschmidt først indgået i 1967 om køb af aluminium fra Impexmetal. I sit svar på Kommissionens klagepunkter har VAW anført, at »det først deltog i de samordnede køb af østaluminium i juni 1968«. Som svar på et spørgsmål under høringen erklærede VAW's repræsentant, at »det med hensyn til VAW's deltagelse er rigtigt og ikke kan bestrides, at vi først blev deltagere i den samordnede aktion efter den afgørende drøftelse i 1968. Vi påtog os aldrig nogen forpligtelse før og indgik ikke nogen aftale.« Ingen af disse udtalelser var et fuldstændigt korrekt udtryk for VAW's deltagelse i Brandeis-aftalerne. Det foreliggende bevismateriale viser, at VAW efter at have været et af de selskaber, der udpegede Brandeis Goldschmidt til at indgå den første aftale med Raznoimport i 1963, var deltager i disse aftaler fra første færd. Nøjagtig, hvorledes VAW deltog i Brandeis-aftalerne fra 1963 til 1968, blev først oplyst for Kommissionen af Alcan i et brev af 23. januar 1980.

Det fremgår heraf, at Alcan indvilligede i at overtage VAW's tildeling af østmetal henhold til ordningerne med Raznoimport i 1963 og 1964, med Metalimpex i 1964 og 1966 og med Intrac i 1965 og 1966. Til gengæld for Alcans accept af at overtage en tildeling af østmetal på VAW's vegne indvilligede sidstnævnte i at aftage tilsvarende mængder af aluminiumprodukter fra Alcan. I praksis krævede Alcan imidlertid ikke altid sådanne køb foretaget, eller sagen blev ordnet på anden måde af VAW. Ifølge Alcans svar var VAW ikke i stand til at tage direkte del i Brandeis-aftalerne, fordi import af østaluminium til Forbundsrepublikken Tyskland på daværende tidspunkt var forbudt eller kun tilladt i meget begrænset omfang.

2.4.3. Den kvote, der fra 1971 og fremefter blev tildelt Swiss Aluminium, omfattede de mængder, der skulle aftages af RTZ og BICC. For de endelige køberes vedkommende svarede kvoterne til deres respektive andele i først Anglesey Aluminium Ltd.'s anslåede produktion og senere dette selskabs

salgstal, således at den indbyrdes fordeling fandt sted efter deres aktiebesiddelser i selskabet (1).

2.4.4. RTZ's og BICC's deltagelse synes at have været ordnet på denne måde for at omgå Restrictive Trade Practices Act i Det forenede Kongerige. Anglesey Aluminium Ltd havde i december 1970 indvilliget i at påtage sig pligt til at aftage aluminium i henhold til Brandeis-aftalerne, da selskabet var blevet medlem af EPAA, men i januar 1971 tilkendegav RTZ, at der var »juridiske og tekniske problemer« i forbindelse med dets deltagelse, at det havde haft en lang drøftelse med BACO, og at »vi forsøger at finde en formel, der ikke kan tilsidesættes af Trade Practices Court i Det forenede Kongerige«, hvorefter selskabet spurgte, om Swiss Aluminium ville være villigt til at indgå aftalen med RTZ og påtage sig dets forpligtelser ifølge »*hovedaftalen*« (master agreement). Dette skete faktisk.

2.4.5. Fordelingslisten vedrørende østmetal for 1974 viser, at den kvote, der blev tildelt Alcan Canada, tillige omfattede en andel til en tredjepart. Den mængde østmetal, der aftoges af Alcan, omfattede ikke blot den mængde, der svarede til salg foretaget af Alcanselskaber i Europa, men tillige en mængde, der forholdsmæssigt svarer til Kaiser Aluminium and Chemical Corporations andel i Alcan Booth Industries Ltd's salg (hvori Kaiser på alle tidspunkter, der er af betydning for denne beslutning, ejede 25 % af aktierne).

2.4.6. I 1968 indgik Mosal A/S, der var et datterselskab ejet af Elkem og Aluminium Company of America (Alcoa), en aftale om køb med Brandeis Goldschmidt. I 1971 blev en lignende aftale indgået af Elkem, men den kvote, der blev tildelt efter denne aftale, blev beregnet ikke blot på grundlag af Mosal's salg i Vesteuropa, men tillige efter Alcoa's salg i Vesteuropa. Selv om det var Elkem, der undertegnede Brandeis-aftalen i 1971, blev over 60 % af den tildelte kvote beregnet på grundlag af salg foretaget af enten Alcoa direkte eller gennem Mosal.

2.4.7. Ovennævnte langtidsordninger mellem Alcan, VAW, Swiss Aluminium, RTZ, Kaiser, BICC, Elkem og Alcoa var ikke de eneste tilfælde, hvor østmetal passerede over en vestlig metalproducent til en anden. Hertil kommer konkrete salg og swap-transaktioner med østmetal, der fra tid til anden blev foretaget mellem EPAA-medlemmer i den daglige handel.

(1) Anglesey Aluminium ejedes oprindeligt med 43 % af RTZ og 27 % af BICC. I 1975 var aktiebesiddelserne faldet til 33 % RTZ og 19 % BICC. BICC ophørte med at være aktionær i selskabet i december 1975. Den sidste aktionær var Kaiser Aluminium and Chemical Corporation, som blev hovedaktionær i slutningen af 1975 med 66,6 % af selskabets aktiekapital.

3. Håndhævelsen af aftalerne

3.1. *Indledning*

Formålet med og virkningen af de rækker af aftaler, der blev indgået mellem Brandeis Goldschmidt, de vestlige aluminiumproducenter og udenrigshandelsorganisationerne ses af den måde, hvorpå de blev gennemført og håndhævet, og af de former for handlinger, som blev betragtet som misligholdelse.

3.2. Under hele Brandeis-ordningens løbetid tog de vestlige producenter skridt til at håndhæve de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig.

3.3. *Håndhævelsen af 1963-1964 og 1964-1965-aftalerne*

3.3.1. Den i 1963 mellem Raznoimport og Brandeis Goldschmidt indgåede aftale tillod udtrykkeligt Raznoimport at sælge halvfabrikata af aluminium. I 1964 indgik en uafhængig forhandler i Det forenede Kongerige, nemlig Non-Ferrous Stockholders, aftale om import af op til 10 000 tons aluminiumplade. Regeringen i Det forenede Kongerige havde kort tid forinden sat aluminium på »open general licence list« (friliste) som resultat af en handelsoverenskomst, der var indgået mellem regeringerne i Det forenede Kongerige og Sovjetunionen, og Non-Ferrous Stockholders søgte at benytte denne mulighed for at gøre forretninger. Da Alcan UK, Baco og Swiss Aluminium imidlertid hørte om Non-Ferrous Stockholders' kontrakt, forhindrede de i fællesskab opfyldelsen af den ved at få Raznoimport til at forpligte sig til ikke at eksportere aluminiumplader til Det forenede Kongerige.

I en telexmeddelelse af 1. maj 1964 fra Alcan UK til Alcan International Ltd hed det:

> »Vedrørende (Alcan SA's) telex af 30. april indtager (BACO) nu det standpunkt, at vi må benytte os af den position, som er nu er skabt ved metalforhandlingerne til at insistere på fuldstændig annullation af pladekontrakten mellem russerne og Non-Ferrous Metals. Efter hans opfattelse, som vi er enige i, vil blot 2 000 tons russisk aluminiumplade om året have en alvorlig indflydelse på stabiliteten af markederne i Det forenede Kongerige og på kontinentet, og der må træffes alle mulige foranstaltninger til at forebygge dette . . . (BACO) nægter at underskrive metalaftalen, med mindre russerne skriftligt forpligter sig til at afstå fra enhver form for gentagelse af eksport af halvfabrikata til Vesteuropa . . . Vi anmoder Dem om at underrette os om, hvilken stilling vi skal indtage på mødet i Zürich på mandag, hvor vi

forstår, at Alcan SA og Alcan UK repræsenterer gruppen . . .«.

Ved et brev af 18. maj 1964 forpligtede Raznoimport sig til ikke at eksportere 3 000 tons aluminiumplade til Det forenede Kongerige i perioden maj 1964 til december 1965.

3.3.2. Ved bestemmelsen om »ånden i aftalen«, som første gang dukkede op i 1964, forpligtede Metalimpex sig til »at behandle . . . salg af halvfabrikata af aluminium efter ånden i denne aftale«. Parterne hentydede herved til, at salg af halvfabrikata skulle holdes på det hidtidige niveau. I et memorandum af 15. september 1965 fra BACO hedder det:

»Ifølge en betingelse i kontrakten skulle russerne begrænse deres eksport af halvfabrikata af aluminium til Det forenede Kongerige til 3 000 tons i kontraktperioden. Disse 3 000 tons skulle kunne leveres ud over de 2 000 tons, som allerede var bestilt, men endnu ikke leveret. Ungarerne påtog sig at begrænse deres salg af halvfabrikata i Det forenede Kongerige til det hidtidige niveau (ca. 660 tons årligt)«.

3.4. *Håndhævelsen af 1968-1970-aftalerne*

3.4.1. Et brev af 22. juli 1970 fra Swiss Aluminium til Brandeis Goldschmidt viser, af aftalerækkerne fra 1968 til 1970 faktisk blev misligholdt, og at der blev taget skridt fra EPAA's medlemmers side til at bringe sådanne misligholdelser til ophør. I brevet er der givet en opstilling over misligholdelserne, hvoraf en kopi er vist i tabel 5. Dette brev viser tillige, at det vigtigste middel, der benyttedes af medlemmerne af EPAA for at forhindre, at udenrigshandelsorganisationerne fik fordele af leverancer ud over de vedtagne kvoter, var at fradrage de for meget leverede mængder i kvoten for det følgende år.

3.4.2. I hele Brandeis-aftalernes løbetid var der jævnlig knaphed på aluminiumskrot i EF og andre vesteuropæiske lande. Det indgik aldrig i noget af de berørte vesteuropæiske landes politik, at der skulle ske en begrænsning i importen af aluminiumskrot. I 1968 og 1969 rettede sekundære smelterier i Det forenede Kongerige adskillige henvendelser til Board of Trade om afhjælpning af knapheden på aluminiumskrot, og som led i disse henvendelser påpegede Association of Light Alloy Refiners and Smelters, at importen fra Sovjetunionen var nået op på 15 000 tons i 1965, hvor Sovjetunionen var blevet en hovedleverandør af skrot til markedet i Det forenede Kongerige. Denne kilde var nu »løbet helt tør«.

Ved hver enkelt henvendelse tilkendegav de primære smelterier i USA, at der var tilstrækkelige forsyninger med råaluminium til erstatning af skrot. Råaluminium for de sekundære smelterier var dyrere end skrot.

3.4.3. Klagerne over brud på østmetal-aftalerne og de handlinger, der iværksattes i 1970 til håndhævelse af aftalerne, er vist i tabel 6, som tildels overlapper tabel 5.

De handlinger, som foretoges i 1970 med henblik på at håndhæve restriktionerne i hver enkelt af aftalerne mellem Brandeis Goldschmidt og udenrigshandelsorganisationerne for så vidt angår leverancer til EF, kan fremstilles noget mere udførligt.

Raznoimport

3.4.4. Brandeis Goldschmidt klagede den 12. august 1970 i forbindelse med levering af 1 000 tons råaluminium i ingots i Rotterdam til en metalhandelsvirksomhed ved navn Panchaud Frères SA. Da Raznoimport tilkendegav, at det ikke havde modtaget noget svar på et brev angående denne sag til Panchaud Frères, svarede Brandeis Goldschmidt:

»Vi . . . har bemærket, at De endnu ikke har modtaget noget svar fra Panchaud Frères SA angående de 1 000 tons russisk aluminium, som er afskibet til Rotterdam uden om Baselaftalen.

Da vi imidlertid har forelagt uigendrivelige beviser for, at dette metal var råaluminium i ingots af russisk oprindelse, der var afskibet fra Sovjetunionen, vil vi fradrage denne mængde i kvoten for fjerde kvartal«.

3.4.5. Klager blev ligeledes fremført af Endasa, vedrørende levering af 152 tons aluminium i ingots af russisk oprindelse til en spansk kabelfabrik ved navn Echevarria Hermanos SA. Klagen, der var indeholdt i et brev af 13. november 1970, var stilet til EPAA i Düsseldorf og lød således:

»Vi bekræfter (vort) telex angående import af aluminium i ingots fra Sovjetunionen.

Spansk importlicens nr. 7.155.023 er blevet udstedt til kabelfabrikken »Echevarria Hermanos SA« på 152 234 kg aluminium i ingots til en pris cif spansk havn, der svarer til US c/lb 21,00 (1), og dette metals oprindelsesland viser sig at være Sovjetunionen.«

Swiss Aluminium svarede ved telex af 20. november 1970:

(1) Denne pris var betydelig lavere end den listepris, der var gældende efter Brandeis-aftalerne på daværende tidspunkt (nemlig US $ 566/t).

»(Deres brev) af 13. november 1970 til EPAA. Vær venlig at sende alle breve vedrørende østmetal til Zürich«

og opfordrede Endasa til at fremskaffe yderligere oplysninger. Det blev til sidst fastslået af Swiss Aluminium, at det pågældende parti oprindelig var bestemt til Det forenede Kongerige i henhold til Brandeis-aftalerne, men at det var blevet videresendt af den pågældende vestlige producent.

Impexmetal

3.4.6. Et tilbud til Swiss Aluminium om 1 000 tons polsk aluminium affødte følgende brev af 9. juli 1970 fra Swiss Aluminium til Brandeis Goldschmidt:

»Dette tilbud betegner et brud på vor aftale. For ikke at ødelægge markedet har Swiss Aluminium besluttet sig til at købe dette metal i stedet for at lade det tilbyde til uafhængige aluminiumforbrugere.

Dette kvantum, som er på nøjagtig 1 000 tons, vil blive fradraget i den kvote for 1970, som Impexmetal skal levere til gruppen. For at gøre det muligt for Dem at føre bevis over for Impexmetal, Warshawa, sender vi Dem den originale attest for analyse udstedt af Huta Aluminium »Konin«.

(. . .) Herefter nedsættes den samlede mængde, som skal aftages fra Impexmetal i indeværende år til 15 085 long tons. Underret venligst Impexmetal herom«.

3.4.7. Swiss Aluminium klagede ligeledes over virksomhed fra en britisk metalhandlers side, der solgte polsk aluminium til Argentina. I en telexmeddelelse af 2. december 1970 til Brandeis Goldschmidt hed det:

»Vi har pålidelige underretninger om, at British Metals Corporation i Argentina har tilbudt polsk metal til en pris af US $ 523/1 000 kg/180 dage. Dette er i strid med klausul 2 (pris, der ikke ligger under (1)). Fremsæt krav om tilbagetagelse af tilbudet – hvis salg gennemføres, vil vi fratrække«.

3.4.8. Den 4. december 1970 fremsatte Swiss Aluminium yderligere en klage over for Brandeis Goldschmidt

»Ungarsk eller polsk metal

Vort datterselskab Satral, Belgien, har modtaget tilbud fra Landa Metals på 200 tons til $ 198/t. Alle disse tilbud synes at skulle høre til dagens orden, og de har en skadelig indvirkning på prisniveauet.

Anmod venligst leverandørerne om at stoppe denne galskab nu«.

(1) Brandeis-prisen på daværende tidspunkt var US $ 566/t, kontant mod dokumenter.

Meddelelsen blev sendt til både Impexmetal og Metalimpex.

Metalimpex

3.4.9. Ved brev af 20. maj 1970 til Brandeis Goldschmidt søgte Swiss Aluminium at udvirke tilbagetagelse af et tilbud på ungarsk aluminium til Alfa Romeo SpA. Brevet lød som følger:

»Vi har fået underretning om, at ungarerne, formentlig Metalimpex, har tilbudt at levere Alfa Romeo 4 000 tons aluminiumlegering Al Si 9, i 1971, og at de desuden allerede har leveret 200 tons i 1969.

Begge handlinger er et brud på den nuværende kontrakt, da den seneste dato for en ny kontrakt er den 31. oktober 1970, og tilbud for næste år ikke må afgives inden denne dato.

Vær venlig at protestere mod dette og at kræve tilbagetagelse af tilbudet. De 200 tons, som blev leveret i fjor, vil blive fradraget næste år . . .«.

3.4.10. Bortset fra de 200 tons, der var leveret i 1969, købte Alfa Romeo SpA ikke yderligere metal fra Metalimpex eller nogen anden udenrigshandelsorganisation.

Metalimex/Kerametal

3.4.11. I januar 1970 blev et slovakisk selskab, Kerametal Ltd, sammen med Metalimex ansvarligt for aluminiumleverancerne i henhold til Brandeis-aftalerne. Det står ikke klart, hvorvidt det ny selskab, Kerametal, havde søgt at blive frigjort fra begrænsningerne i henhold til Brandeis-aftalerne eller ej, men Brandeis Goldschmidt indskærpede efter et møde i juli 1970 Kerametal følgende:

»Vedrørende sekundaaluminium, halvfabrikata, legeringer og de øvrige former for råaluminium, som vi drøftede, beklager vi, at klausul 2 i aftalen ikke på nogen måde kan ændres eller fraviges«.

Intrac

3.4.12. I begyndelsen af 1970 meddelte Intrac Brandeis Goldschmidt, at det havde indgået aftale om salg af 2 200 tons aluminiumtråd og 3 750 tons råaluminium i ingots til Forbundsrepublikken Tyskland. Intrac foreslog selv, at disse i alt 5 950 tons skulle trækkes fra den samlede mængde på 8 990 tons, der skulle leveres i henhold til Brandeis-aftalen. Brandeis Goldschmidt svarede den 27. januar 1970:

»(. . .) vore venner er ikke indforstået i Deres salg af aluminiumtråd og den deraf følgende nedsættelse af leverancen af aluminium i ingots.

Vi henviser herom til Deres brev af 26. juni 1968.

Vore venner insisterer på, at De må annullere kontrakten på tråd og levere de pågældende ingots. Vi erkender, at De kan have vanskeligt ved at annullere en eksisterende kontrakt, selv om den aldrig burde være indgået. For at finde en løsning foreslår vi, at De leverer de 2 000 tons ingots i år, og dette kvantum vil så blive fradraget i en eventuel kontrakt for 1971.

Vær venlig at bekræfte dette, da vi er overbeviste om, at der ellers bliver ubehageligheder«.

Intrac svarede, at det ikke forstod, hvorledes der kunne opstå »ubehageligheder«, hvis Intrac fradrog de pågældende mængder i de kvoter, som det skulle levere i henhold til Brandeis-aftalen. Herpå svarede Brandeis Goldschmidt:

»(. . .) Hvis De ser på den kontrakt, som Brandeis Goldschmidt Basel har med Dem, er der ikke nogen tvivl om, at salget af de 2 000 tons er forbudt. De indtager det standpunkt, at DIA i 1968 solgte metal, der senere blev fratrukket af os, og at dette skal danne præcedens. Salget i 1968 var et kontraktbrud, vi protesterede og foretog fradrag, da De i Deres brev af 26. juni 1968 bekræftede, at yderligere salg ikke ville blive foretaget af DIA. Vi behandlede med andre ord denne handel som en undtagelse, men det giver under ingen omstændigheder Dem eller DIA ret til at foretage yderligere salg og senere fratrække et tilsvarende kvantum i Deres kontrakt med Basel.

De må være enige i, at den kontrakt, som De har med Basel, ville være uden nogen som helst mening, hvis vi gav Dem disse rettigheder, da dette ville give Dem adgang til at sælge enten halvfabrikata eller ingots, når markedet var i Deres favør, til en pris, der var højere end kontraktprisen, for så senere at fradrage den pågældende mængde (. . .) Vær under alle omstændigheder så venlige at levere de 2 000 tons ingots i henhold til vor tidligere opfordring, da vi ikker kan ændre vort program, og vi vil så trække fra (. . .) i 1971«.

Brandeis Goldschmidt sendte Swiss Aluminium kopier af de telexmeddelelser, der var udvekslet med Intrac vedrørende de 2 000 tons aluminium, og påtog sig at holde Swiss Aluminium underrettet. Brandeis Goldschmidt meddelte den 6. maj 1970 Swiss Aluminium følgende:

»partiet blev reduceret til kun 500 tons og aftalen ændret til en aftale om omdannelse og ikke et direkte salg«.

3.4.13. Intrac's virksomhed var fortsat genstand for klager. Den 27. maj 1970 meddelte Swiss Aluminium Brandeis Goldschmidt følgende:

»Har netop hørt fra Tyskland, at Den tyske demokratiske Republik tilbyder 5 000 til 7 500 tons for 1971 og følgende år. Vær venlig at protestere kraftigt over for Intrac, da enhver er bundet af aftalen, og noget sådant ikke må ske før den 31. oktober 1970 under forudsætning af, at en ny aftale ikke er opnået forinden«.

Brandeis Goldschmidt tog sagen op med Intrac. Sidstnævnte forklarede, at de pågældende »drøftelser« alene var af »orienterende karakter for det tilfælde, at vi ikke skulle nå frem til en aftale«. Det kom ligeledes frem, at Intrac havde solgt 3 000 tons til Forbundsrepublikken Tyskland, og det blev foreslået, at denne mængde skulle fradrages i kvoten for 1971:

»(. . .) De (Intrac) meddelte os, at De har solgt 3 000 tons til Forbundsrepublikken Tyskland til levering i slutningen af indeværende år, og De gav os som begrundelse, at salget havde været et led i nogle finansielle transaktioner, og at De selv havde været nødt til at sælge dette metal . . . De nævnte selv, at . . . dette kvantum skulle fratrækkes i 1971«.

Disse oplysninger affødte en skarp reaktion fra Swiss Aluminium. I brev af 25. juni 1970 erklærede selskabet:

»Vi blev temmelig bestyrtede over at modtage Deres brev af 12. juni 1970 og har sat os i forbindelse med VAW for at finde ud af, til hvem dette metal kan være blevet solgt.

Beklageligvis har de ikke haft heldet med sig. Ikke desto mindre er vi af den bestemte opfattelse, at vi ikke bør acceptere Intrac's erklæring, og at De bør forlange, at foretagendet træder tilbage fra handelen.

Vi kan ikke tillade forsætlige brud på en løbende kontrakt under samtidig fremsættelse af tilbud om fradrag i en fremtidig kontrakt, hvis en sådan indgås. Formålet med og ånden i denne aftale er, at østmetallet skal sælges til de vesteuropæiske producenter, og ikke til uafhængige aluminiumforbrugere. Endelig er der jo også spørgsmålet om prisen«.

I medfør af denne klage sendte Brandeis Goldschmidt den 29. juni 1970 følgende brev til Intrac:

»For så vidt angår de 3 000 tons, som De har solgt til levering ultimo 1970 til Forbundsrepublikken Tyskland, er vore venner særdeles oprørte over at høre herom, og de forlanger at De træder tilbage fra denne handel, da den er i strid med Basel-aftalen og ligeledes helt imod ånden i aftalen«.

3.4.14. Under afgørelsen af denne sag klagede Swiss Aluminium endnu en gang over, at Eisen und Metal tilbød aluminium fra Den tyske demokratiske Republik til købere i Forbundsrepublikken Tyskland. Swiss Aluminium's klage viderebragtes ved en telexmeddelelse af 23. juni 1970 til Intrac:

> »Eisen und Metall Gelsenkirchen tilbyder østtysk aluminium af 99,5 % renhed til en pris af 212 DM, frit leveret til kunden. 500 tons juli, 200 tons august, 200 tons september og 100 tons oktober. Dette falder ikke ind under den fri kvote, da denne skal gå gennem VAW. »Interzonenabkommen« tillader import af østtysk aluminium for 22 mio DM. De 5 000 tons (3 750 tons gennem Brandeis plus en fri kvote på 1 250 tons) vil give en pris på ca. 11 mio DM. Den tyske demokratiske Republik kan herefter i henhold til de vesttyske bestemmelser eksportere endnu omkring 5 000 tons til Forbundsrepublikken Tyskland, men dette ville ganske bestemt betyde et brud på den nuværende kontrakt. Bed derfor venligst Intrac om straks at trække sit tilbud tilbage«.

Intrac benægtede herefter, at foretagendet havde tilbudt eller leveret den pågældende mængde til Eisen und Metall.

3.5. *Håndhævelse af 1971-1976-aftalerne*

3.5.1. I tabel 7 er der givet en oversigt over bestræbelserne på at håndhæve aftalerne. Mønstret i disse viser samme agtpågivenhed over for markedet og kraftige protester i anledning af påståede brud på aftalerne.

3.5.2. Klagerne viser, at de vestlige producenter var indstillet på i medfør af kontrakten at modsætte sig handelsaktiviteter fra udenrigshandelsorganisationernes side, der var tilladt eller i det mindste ikke forbudt efter kontrakterne.

3.5.3. I maj 1971 indtog Swiss Aluminium det standpunkt, at Raznoimport ikke måtte udstille varer på en eksportudstilling af varer fra Sovjetunionen, der blev holdt i Basel. I sit svar af 31. maj 1971 påtog Raznoimport sig forpligtelse til kun at udstille aluminium af høj renhedsgrad (99,9 %) samt visse valsede produkter, ligesom organisationen bekræftede, at den ikke ville udbyde noget kvantum aluminium af en hvilken som helst renhed på udstillingen.

3.5.4. Raznoimport's og Impexmetal's eksport af aluminiumskum med et aluminiumindhold på 15 til 20 % gav også anledning til protest. Selv om Raznoimport svarede, at aluminiumskum ikke var forbudt i medfør af aftalen, hævdede Brandeis Goldschmidt, at aluminiumindholdet af det leverede skum skulle fratrækkes i købene af råaluminium. Ved andre lejligheder, og navnlig hvor Intrac ønskede at sælge til Forbundsrepublikken Tyskland uden om Brandeis-aftalerne og tilbød at fradrage det pågældende kvantum i det følgende års kvote, fik det afslag fra Brandeis Goldschmidt.

3.5.5. I denne periode insisterede de vestlige producenter på, at de først skulle give tilladelse, førend der kunne indgås aftaler om omdannelse (hvorved aluminium fra Østeuropa skulle omdannes til halvfabrikata, der herefter skulle reeksporteres til Østeuropa), eller at de i det mindste skulle have underretning om transaktionerne for at sikre, at Brandeis-aftalerne ikke blev omgået.

3.5.6. Lejlighedsvis klagede de vestlige producenter over tilbud eller salg fra de østlige udenrigshandelsorganisationer til USA. Dette land lå inden for de markeder, hvor det ifølge kontrakterne var de østeuropæiske udenrigshandelsorganisationer forbudt at handle, og klagerne er af særlig betydning for de forskellige lokale myndigheder på konkurrenceområdet. Dette viser, hvor fast besluttede de vestlige producenter var på at håndhæve aftalerne, men de er også af betydning for EF, fordi der altid var mulighed for, at varerne kunne finde vej tilbage til EF. Dette erkendtes af de vestlige producenter.

3.5.7. Under de forgæves forhandlinger om en aftale i 1976 fremlagde Raznoimport et udkast, hvorefter Raznoimport skulle have ret til at handle med Japan, Canada, USA og Thailand. Alcan UK foreslog, at kun Thailand skulle være »frit«, men BACO gik videre ved i et telex (af 8. juni 1976) til Swiss Aluminium at anføre:

> »4. USA skal dækkes af aftalen på grund af den lette adgang forhandlerne har til at reeksportere til det europæiske marked (. . .)«.

3.5.8. I 1971 og 1972 blev der fremsat klager vedrørende import til Italien af jugoslavisk aluminium, selv om metallet ved én lejlighed klart stammede fra Jugoslavien. Swiss Aluminium skrev i denne anledning (17. januar 1972) til Raznoimport:

> »Det metal, de sælger i Italien bærer ikke Deres mærker, og det er derfor klart, at de bruger Deres metal på hjemmemarkedet og reeksporterer deres eget, dvs., at de kun er i stand til at reeksportere, fordi de importerer fra Sovjetunionen (. . .). Jeg ser ingen anden løsning på problemet, end at De nedskærer Deres eksport til Jugoslavien, så længe jugoslaverne dumper deres metal på denne måde i Italien«.

3.5.9. På et møde i den ungarske/italienske kommission for økonomisk samarbejde, et organ, der er nedsat

af regeringerne og industrien i fællesskab, i Budapest fra den 31. januar til den 2. februar 1972 var ungarerne interesserede i at kunne bruge italiensk teknologi til start af en ungarsk produktion af aerosoldåser. Den italienske delegation havde vist interesse i at bruge ungarske aluminiumrondeller (et halvfabrikata) som betaling for know-how. Da dette kom til Swiss Aluminiums kundskab gennem selskabets italienske datterselskab, foranledigede det Brandeis Goldschmidt til at rette henvendelse til Metalimpex, der var enig i, at rondeller var dækket af Brandeis-aftalerne (der lagde et loft på 1 016 tons årligt på eksport af halvfabrikata fra Metalimpex).

3.6. *Håndhævelse af forpligtelsen til at aftage østmetal*

3.6.1. Medlemskab af EPAA medførte pligt til at aftage en foreskreven kvote østmetal. Tilsynet med overholdelsen af denne pligt udøvedes af medlemmer af EPAA's forretningsudvalg.

3.6.2. I 1974 meddelte Alsar Brandeis Goldschmidt, at selskabet ikke var i stand til at aftage et parti på 1 210 tons, nemlig den resterende del af dets kvote for 1974. EPAA's forretningsudvalg, der den gang bestod af Swiss Aluminium, PUK, Montedison, Ardal, VAW og Baco lagde pres på Alsar for at få selskabet til at aftage partiet, men var villigt til at give tilladelse til, at et andet medlem af EPAA aftog dette. Da Alsar's kvote ikke blev aftaget af noget andet medlem af EPAA, sendte Swiss Aluminium den 30. september 1974 et telex, hvori der krævedes bistand fra dette selskab til at få Alsar til at opfylde sine kontraktlige forpligtelser.

Alsar kommenterede dette tilfælde i følgende udsagn, som blev givet af dets juridiske konsulent under høringen:

»(. . .) Alsar stillede sig noget tøvende (. . .). Det var klart, at Alsar, der var ved at begynde med nye produktionsanlæg og nyoptagne lån, ikke var særlig ivrigt efter også at aftage en del af kvoterne ifølge Brandeis-aftalen. På den anden side var det helt umuligt i et system, der var behersket af få producenter, at fremstille eller sælge aluminium uden at have et venskabeligt forhold til alle de øvrige producenter, og bilagene viser, at Alsar i første omgang prøvede at være medlem af EPAA uden at aftage kvoterne, og at selskabet til slut blev mere eller mindre overbevist om, at det måtte gøre dette, fordi det havde et rimeligt og stærkt behov for at sælge og distribuere metal«.

4. **Prisen**

4.1. *Objektiv fra begyndelsen*

Fra første færd var de vestlige producenters mål at undgå prisudsving. Derimod var de ikke optaget af de mængder, der indførtes: tabel 8 viser, at det kun var i Belgien og Luxembourg, at mængderne fra 1962 var vokset væsentligt i de foregående år. I Det forenede Kongerige havde importen nået sit højdepunkt i 1959, og i 1962 var den stadig under en tærskel, der var aftalt mellem regeringerne i tiden op til oktober 1961.

4.2. Den oprindelige gruppe vestlige producenter nåede i tiden fra november 1962 til februar 1963 til enighed om, at »det var ønskeligt at få oplyst, på hvilke vilkår (Raznoimport) kunne forventes alene at ville sælge sin eksportkvote af råaluminium til de vesteuropæiske aluminiumproducenter frem for at ødelægge de vestlige aluminiummarkeder ved salg af kvoten til dumpingpriser til handlende eller forbrugere på disse markeder [1].« Det samme synspunkt blev samtidig fremsat i noget mere taktfuld form af Brandeis Goldschmidt over for Raznoimport i den passage, der er gengivet i afsnit 1.4.2. Brandeis Goldschmidt fortsatte:

»Efter vor opfattelse ligger de fordele, som De vil få efter vort forslag, i, at De for det første vil opnå højere priser på Deres aluminium og ligeledes have aftagere til en fast mængde. Som De sikkert ved, udbydes Deres aluminium ofte som led i vareudvekslingsaftaler til meget lave priser, hvilket bidrager til at underminere prisstrukturen på verdensmarkedet (. . .).

Vor plan går ud på i videst muligt omfang at sørge for distributionen på en sådan måde, at vi betjener de samme handlende og forbrugere, som tidligere har fået metal fra Dem med mindst mulig forstyrrelse af de eksisterende prisstrukturer«.

I sit referat til de vestlige producenter angående det første møde med Raznoimport anførte Brandeis Goldschmidt:

»Vi fandt det nødvendigt under forhandlingerne at lade Raznoimport forstå, at vi havde opbakning fra visse producentinteresser. Vi redegjorde for, at den væsentligste grund til vor henvendelse var at bevare den eksisterende prisstruktur, hvilket var lige så meget i deres interesse som i vores . . .«

[1] Ifølge oplysninger fra BACO i besvarelse af en anmodning fra Registrar of Restrictive Trade Practices i Det forenede Kongerige i medfør af § 14 i Restrictive Trade Practices Act 1956.

4.3. Ifølge den første kontrakt (nr. 68/3326) var Raznoimport berettiget til at sælge til bl.a. Argentina og Sverige, men forpligtede sig til i disse lande at sælge til »priser, der ikke var lavere end de i denne aftale indeholdte«. Intrac fik senere en lignende aftale med hensyn til Sverige. Ved et brev af 18. maj 1964 ændrede Raznoimport sin anden aftale (nr. 68/4364), der i alt væsentligt havde lydt som den første) således at organisationen, hvis den blev frit stillet med hensyn til salg af billets, ville foretage sådanne salg til priser, der ikke underminerede »ånden i ovennævnte aftale«. Lignende prisklausuler optoges i alle senere aftaler med udenrigshandelsorganisationerne.

Hvor der efter Brandeis-aftalerne var mulighed for eksport af mindre mængder halvfabrikata til EF (denne mulighed bestod kun for Raznoimport's og Metalimpex' vedkommende) var parterne enige om, at

> »nedsættelser af priser på aluminiumprodukter efter ånden i denne aftale vil bringe aluminiummarkedet i fare og underminere denne aftale, hvorfor sælgerne forpligter sig til at behandle deres salg af halvfabrikata af aluminium efter ånden i aftalen«.

Denne forpligtelse omfattede ikke blot de små mængder halvfabrikata, som det var tilladt at sælge i andre end de undtagne lande, men var en almindelig forpligtelse, som Raznoimport og Metalimpex påtog sig med hensyn til alle deres eksportsalg.

4.4. Nogle af de klager, der fremførtes af de vestlige producenter over brud på aftalen, viser, at prisen var en faktor, der kunne sætte sindene i bevægelse, jfr. bemærkningerne i afsnit 3.4.7 vedrørende de polske salg af metal til Argentina. Den 4. december 1970 klagede Swiss Aluminium over et tilbud, der var afgivet til dets belgiske datterselskab på 220 tons til en nettopris af 198 £, hvilket efter selskabets opfattelse ville få en »skadelig indflydelse på prinsniveauet«. I en klage over en mindre eksport af plade til Det forenede Kongerige fra Sovjetunionen i 1971 påpegedes det, at prisen efter importstatistikkerne var mellem 171 £ og 177 £ under listeprisen på daværende tidspunkt og lå ca. 100 £ under forhandlerprisen. En klage over lavere priser fremsattes senere på året i forbindelse med eksport fra Jugoslavien.

4.5. Det står ikke klart, hvorfor priserne i 1963 kunne forurolige de vestlige producenter. I sit svar på Kommissionens klagepunkter har Alcan oplyst, »at Sovjetunionen i 1963 solgte små, men stadig voksende, mængder metal i London for 20 £ eller £ 25/t under Alcan's eksportpris (hvilket svarede til en nedsættelse med 11 til 14 %«). Der forelå intet, der støtter denne udtalelse. I det nævnte år var der tale om nedsættelse af producenternes listepriser. USA's National Bureau of Economic Research var af den opfattelse, at »store købere (. . .) på daværende tidspunkt i almindelighed kunne finde aluminium til 1 eller 2 cents under listeprisen«. Dette betyder en nedsættelse på mellem 4 % og 8 %. Russerne var ikke veletablerede på markedet, og en yderligere nedsættelse på et svagt marked ville ikke have voldt forstyrrelse. Yderligere har de mængder, der omsættes på det frie marked, altid været marginale, hvilket betyder, at priserne har en tendens til at svinge, og at de på et svagt marked ville gå længere ned end de etablerede leverandørers. Uden nærmere kendskab til både russernes og de vestlige producenters handelspriser på daværende tidspunkt er det umuligt at skønne over, hvor lave de russiske priser i virkeligheden var.

4.6. Visse af de vestlige producenter har anført at de russiske priser var unfair før 1963, og de har alle gjort gældende, at de østeuropæiske priser fortsat ville have været unfair, hvis ikke Brandeis-ordningerne havde eksisteret. Der kan ikke føres noget bevis på dette punkt, men argumentationen på grundlag af priserne fra tiden før 1963 var langt fra overbevisende. Elkem kaldte dem »politiske« priser, fordi forsyningerne var højst uregelmæssige, og de østlige organisationer alene havde til hensigt at indtjene vestlig valuta. Det blev ikke gjort klart, hvorfor de østlige organisationer, dersom hård valuta havde været det eneste formål, var eller skulle have stillet sig tilfreds med at få mindre, end de kunne opnå. RTZ har anført, at priserne var unfair, fordi østeuropæerne havde en monopolstilling på deres hjemlige markeder og ikke havde grund til at frygte gengældelsesaktioner, således at de ustraffet kunne sælge overskydende mængder til »næsten enhver pris, der dækkede deres grænseomkostninger«. De østlige producenters virkelige grænseomkostninger og gennemsnitsomkostninger kendes ikke af hverken Kommissionen eller RTZ, således at et ellers bestikkende argument alene bliver til en påstand, der ikke kan bevises.

4.7. Alcan har påstået, at de russiske priser var dumpingpriser, og har forsøgt at bevise dette. Alcan byggede sine beregninger af hjemmemarkedspriserne på råaluminium i Sovjetunionen på et arbejde, der er offentliggjort af G. D. Kuznetsov (1). På basis af de priser, der opgives i dette værk, og efter omsætning af disse til værdier i US-dollars efter den gældende officielle valutakurs kunne Alcan påvise, at Brandeis-prisen var en dumpingpris,

(1) Tsenoobrazovanie v tsvetnoi metallurgii (Price Formation in Non-ferrous Metallurgy) – G. D. Kuznetsov, offentliggjort i Metallurgiya, Sovjetunionen 1977.

således at ethvert salg til priser under dette niveau ville have givet en større dumpingmargen. Dette argument hviler fuldstændig på, hvilken valutakurs man på papiret benytter ved konverteringen af ikke konvertible valutaer. Det blev af Alcans ekspert under høringen som svar på et spørgsmål angående den kommercielle betydning af den officielle valutakurs anført, at ». . . prissystemet på hjemmemarkedet er så fuldstændig adskilt fra prissystemet på eksportmarkedet, at de sædvanlige mål for pariteten af købekraft ganske enkelt ikke kan anvendes (. . .)« (udskriften, s. 180). Kuznetsov's arbejde, som Alcan støttede sig på, indeholdt tillige en sammenligning mellem vestlige markedspriser og hjemmemarkedspriserne i Sovjetunionen. Det blev under høringen bekræftet, at disse sammenligninger ikke var og heller ikke kunne have været baseret på Sovjetunionens officielle dollar/rubel kurs (1).

Den metode, som Alcan benyttede under sit forsøg på at føre bevis for dumping, er ikke en, der benyttes efter GATT-reglerne i forhold til statshandelslande, hvilket til dels skyldes vanskeligheden ved at benytte officielle valutakurser. Offentlige myndigheder, der er enekompetente til at afgøre, hvorvidt dumping foreligger, har ikke benyttet denne metode, i hvert fald ikke siden vedtagelsen af lovgivning til gennemførelse af den supplerende note af 1955 til artikel VI i GATT.

4.8. *Prisfastsættelsen efter Brandeis-aftalerne*

4.8.1. Alle de vestlige producenter betalte samme pris for hver af de aluminium-kvaliteter, der efter Brandeis-aftalerne blev købt fra udenrigshandelsorganisationerne. Herudover betalte hver enkelt køber en provision til Brandeis Goldschmidt for det arbejde som agent. Provisionssatsen pr. ton var den samme for alle køberne.

4.8.2. Indtil østmetalkonferencen i Zürich (den 7. og 8. juni 1972) blev prisen fastsat efter »prisen på canadisk/amerikansk og britisk aluminium frit leveret som meddelt i seneste nummer af »Metal Bulletin« i London«, hvorfra der blev trukket en aftalt rabat. Den pris, der blev offentliggjort i *Metal Bulletin*, var faktisk Alcan's listepris. Under høringen forklarede en direktør fra Alcan Aluminium Ltd, at »Alcan var den største producent af metal, der kunne købes af uafhængige selskaber verden over. Alcan var også den største eksportør af metal i Canada. Der var derfor en tendens til, at selskabet noterede en pris, som formentlig på det tidspunkt var en af de mest konkurrencedygtige priser på grund af de kvanta, vi skulle sælge. Som eksempel herpå kan nævnes, at en tredjedel af det metal, der blev afsendt til Det forenede Kongerige, skulle sælges til uafhængige selskaber, som stod helt frit med hensyn til køb« (udskriften, s. 218 H).

Prisen fra maj 1972 til juli 1973 blev fastsat til £ 186/t fra maj til december 1972 og derefter £ 191/t. Sidstnævnte pris blev hævet til £ 215/t fra februar 1973. På østmetalkonferencen i Zürich den 16 til 18. april 1973 vedtog parterne en pris på £ 232,50/t eller listeprisen i Det forenede Kongerige minus 11 %, således at den højeste af disse priser skulle være gældende. Efter konferencen i Brno (6. til 8. september 1973) blev der vedtaget en ordning, hvorefter prisen i pund sterling skulle omregnes til andre valutaer efter de gennemsnitlige kurser »på 11 medlemslandes valutaer«.

4.9. *Listeprisformlerne*

4.9.1. Som resultat af østmetalkonferencen i Paris den 30. og 31. oktober 1973 blev den første af disse ordninger indført for første halvdel af 1974 som gennemsnittet af listepriserne hos de største producenter (2) i Nederlandene, Forbundsrepublikken Tyskland, Spanien, Italien, Frankrig, Japan, Østrig, Schweiz, Norge, Sverige, Det forenede Kongerige og Belgien minus en rabat på 7,25 %. Raznoimport's utilfredshed med den pris, det havde modtaget i sidste halvdel af 1973 (hvor Metal Bulletin's frie handelspris var højere end de fleste listepriser) førte i maj 1974 til vedtagelsen af den såkaldte »Venedig-formel«: 50 % af gennemsnittet af 12 nationale listepriser minus 5 % rabat og 50 % af gennemsnittet af 12 nationale listepriser minus 5 % rabat og 50 % af Metal Bulletin's gennemsnitlige pris minus 5 % rabat. »München-formlen«, der blev vedtaget for 1975 og 1976 var identisk med »Venedig-formlen«, men uden rabat.

4.9.2. Som svar på en forespørgsel fra Kommissionen i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 oplyste Brandeis, at de listepriser, der blev anvendt til beregning af købspriserne efter Brandeis-aftalerne »principielt blev kontrolleret hos producenterne i de pågældende lande«.

(1) Den metode, der brugtes af Alcan, fører til den slutning, at leverancer fra Sovjetunionen, skulle have været solgt til priser, der lå mindst 40 % højere end de vesteuropæiske, hvis der ikke skulle være tale om dumping.

(2) Disse producenter var Holland Aluminium, VAW, Endasa, Alumetal, PUK, NLM, VMW, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Gränges Aluminium, Alcan (UK) og Alcan selv.

Ved udgangen af 1973 forelagde Brandeis Goldschmidt Alcan (1) 12 listepriser til godkendelse. Herefter udvekslede parterne frit oplysninger om deres priser i alle tilfælde, hvor Alcan som den vigtigste informationskilde gav udtryk for usikkerhed.

4.10. *Brandeis Goldschmidt's provision*

I hele Brandeis-aftalernes løbetid modtog Brandeis Goldschmidt en provision for hver ton råaluminium, der blev solgt i henhold til aftalerne. Tabel 9 viser den provision, selskabet således modtog fra 1970.

4.11. *Prissammenligninger*

4.11.1. En nøjagtig sammenligning mellem prisen ifølge Brandeis-aftalerne og den vestlige markedspris er vanskelig at foretage. På grund af den høje grad af vertikal integration inden for aluminiumindustrien sker der ikke salg, men kun interne leverancer inden for en producentgruppe. Desuden er salget af 99,5 % ingots kun en lille del af de primære aluminiumprodukter, som omfatter vigtige kategorier som valseslabs, extrusion billets, wirebars etc. Endvidere kan 99,5 % ingots ikke bruges uden at være smeltet om, da ingots modsat billets og valseslabs ikke egner sig til viderebearbejdning. Som følge heraf er markedet begrænset til producenter, der selv har onsmeltningsanlæg, og til aluminiumhandlere med henblik på videresalg.

Der må endvidere tages hensyn til:

a) told,

b) forskelle i leveringsbetingelser,

c) forskelle i renhed (99,5 % og 99,7 til 99,9 %),

d) forskelle i betalingsbetingelser.

4.11.2. Visse af disse spørgsmål blev drøftet i en brevveksling mellem Metalimpex og Brandeis Goldschmidt i 1971. Ved brev af 16. april 1971 rejeste Metalimpex spørgsmålet om rabatten på 11 % på den canadiske/britiske listepris (den pris, der på dette tidspunkt var aftalt i henhold til Brandeis-aftalerne) som følger:

»Med hensyn til råaluminiumingots af 99,5 % renhed er der under vore forhandlinger truffet aftale om den canadiske pris ifølge Metal Bulletin minus 11 %. Vi har accepteret denne pris, da vore vestlige partnere, herunder Deres selskab, har meddelt os, at priserne ifølge den tidligere kontrakt havde været tabgivende for Dem – dvs. den canadiske pris minus $16^1/_3$ £ (2) ved salg af det aluminium, de havde købt fra de socialistiske lande.

Den rabat, de måtte give deres kunder, oversteg selv prisen på den canadiske notering minus 11 % på de aftalte betingelser/i de fleste tilfælde cif havn i bestemmelseslandet.

Så vidt jeg husker, er den rabat på 11 %, som vore vestlige partnere oplyser, at de har givet deres egne kunder på den canadiske pris, sammensat af følgende poster:

1. Tolden, der som regel er på 7 %, betales af sælgerne.
2. Salgsprisen gælder frit leveret kundens lokaler.
3. 30 til 40 dages finansieringsomkostninger dækkes af sælgerne og ikke af køberne.

(. . .) Vi ville sætte stor pris på Deres bekræftelse af disse argumenter – anført af Dem og accepteret af os, dvs. at den rabat på den canadiske pris, der er indrømmet Deres kunder – efter de seneste års erfaringer – har været på 11 %, og at klubben derfor insisterede på, at den ny kontraktpris, der skal være gældende i de kommende fem år, skulle fastsættes i overensstemmelse hermed«.

Ved brev af 28. april 1971 gav Brandeis Goldschmidt følgende svar:

»Vi henviser til Deres brev af 19. april og til rabatten på 11 % i den aluminiumaftale, De har indgået med Brandeis Goldschmidt & Co. AG, Basel.
(. . .)

De vestlige producenter sælger aluminium:

a) tolden betalt;

b) frit leveret fabrik;

c) normalt 99,7 %;

d) betaling 60 dage.

Naturligvis kommer det an på toldsatserne i hvert enkelt land, men vi mener, at i mange tilfælde dækker 11 % ikke ovennævnte poster. Som De ved, blev det under forhandlingerne nævnt, at 15 % ville være et mere realistisk tal.

(1) Alcan (UK) forklarede, at grunden til, at Alcan blev anmodet om at bekræfte listepriserne var, at »Alcan med sin internationale organisation og omfattende kendskab til listepriser på hjemmemarkedet (fastsat af de lokale aluminiumproducenter) var den, der havde den mest umiddelbare adgang til at kontrollere rigtigheden af de af Brandeis foretagne prisberegninger« – brev til Kommissionen af 14. oktober 1976.

(2) Dette betød en rabat på ca. 6 %.

I den nuværende markedssituation må vi tilføje, at vi ikke tror, at der vil kunne indgås en kontrakt med 11 % rabat«.

a) Told

4.11.3. I Metalimpex's brev anførtes en told på 7 % af det købte østmetal, som skulle betales af køberne. Dette var den told, der skulle betales ved import til EF i henhold til den fælles ydre toldtarif. Før Det forenede Kongerige trådte ind i EF, opkrævedes der ikke her told af importeret råaluminium, og vestlige producenter, som importerede metal fra østlandene til Det forenede Kongerige (Alcan, Baco og i mindre omfang Swiss Aluminium og PUK) havde ikke denne ekstra omkostning på metal fra østlandene.

b) Forskelle i leveringsbetingelser

4.11.4. Priserne i henhold til Brandeis-aftalerne var normalt cif en vesteuropæisk havn. Prisen omfattede derfor ikke noget beløb, der skulle dække transport fra den pågældende havn til køberens smelteri. De vestlige producenters pris var og er imidlertid stadig som regel frit leveret og omfatter derfor nødvendigvis et beløb til dækning af transporten til den pågældende fabrik. Det ville derfor være naturligt at forvente, at producentens pris frit leveret fastsættes højere end cif-prisen ved eksportsalg.

Den af Swiss Aluminium fremlagte tabel vedrørende østmetalkonferencen i Brno viser en rabat for »håndtering og indenlandsk fragt« på 3,7 % for Tyskland, 3,2 % for Frankrig. 1,6 % for Nederlandene, 1,5 % for Belgien, 2,6 % for Italien, 1,7 % for Det forenede Kongerige og 3 % for Østrig og Schweiz. Disse rabatter blev bl.a. af Swiss Aluminium fratrukket priserne »frit leveret« i disse lande ved beregning af »nettoprisen cif-betingelser«.

c) Forskelle i renhed

4.11.5. Den kvalitet, der blev købt i henhold til Brandeis-aftalerne, var som regel 99,5 %, men der blev også leveret 99,7 %. Alcan erklærer i sit svar, at »det metal, der fremstilles i en moderne smelter, som regel er af en renhed på mellem 99,7 % og 99,9 %«, og senere

> »når man sammenligner smelterier, der er bygget efter 1960 med dem, der er bygget tidligere, finder man bl.a. følgende vigtige forbedringer:
>
> (. . .) iv) Den gennemsnitlige kvalitet af det metal, der fremkommer ved elektrolyseprocesen, er forøget fra ca. 99,65 % ren aluminium til 99,75 % og 99,8 % ren aluminium«.

I sit ovenfor omtalte brev af 28. januar 1970 nævnte Aluminium Company of Canada 99,7 % ingots som værende »handelskvaliteten«.

4.11.6. *Metal Bulletin*'s priser for »canadiske, amerikanske og britiske ingots, frit leveret« viser, at der normalt skulle betales et pristillæg for ingots af større renhed (1). Dette pristillæg var på ca. 4 % af prisen for 99,5 % ingots. (Priserne i *Metal Bulletin* for »visse andre handeler« viser en lignende overpris for ingots af større renhed (min. 99,7 %)). Hvorvidt et sådant pristillæg blev debiteret kunden, eller sælgeren gav afkald på det, afhang naturligvis af markedssituationen. Alcan omtaler i sit svar sagen således: »Leverandørerne kan selv give afkald på eller nedsætte dette pristillæg som en form for . . . egentlig konkurrence på priserne«. Under høringen oplyste BACO, at det »ikke var normal praksis blandt leverandørerne at tage noget pristillæg for 99,7 % metal», og at der »normalt først bliver tale om pristillæg, når man når op på 99,8 % renhed eller derover«.

4.11.7. Skønt visse vestlige producenter måske i virkeligheden krævede pristillæg for 99,7 % renhed, fandtes der i Brandeis-aftalerne en klausul om pristillæg for leverancer af aluminium af 99,7 % renhed, og der blev faktisk betalt pristillæg for sådanne leverancer. Under høringen beskrev BACO dette som en »indrømmelse«, der »indgik i de gensidige indrømmelser under salgsforhandlingerne«.

d) Forskelle i betalingsbetingelser

4.11.8. Alcan erklærer i sit svar, at »betalingsbetingelserne er en vigtig del af enhver kontrakt om levering af aluminium, og en lang betalingsfrist bruges ofte som et effektivt våben i konkurrencen på trods af, at den betyder omkostninger for leverandøren . . . Leverandørerne yder undertiden en rabat for kontant betaling«. Alcan erindrer selv at have givet 2 % kontantrabat.

4.11.9. De vestlige producenters betalingsbetingelser var i 1971 ca. 60 dage i forhold til deres kunder, men ifølge Swiss Aluminium blev der i 1973 givet op til 120 dage, medens Alcan oplyser, at dets standardbetingelser var løbende måned plus 30 dage,

(1) I denne forbindelse lades den *»superrene«* 99,99 % kvalitet ude af betragtning, idet der kun er et særligt marked for den.

hvilket gennemsnitligt giver 45 dages kredit. Ifølge Alcan blev denne frist forlænget af konkurrencemæssige grunde.

4.11.10. Ifølge Brandeis-aftalerne skulle betaling ske mod dokumenter. »Betaling skal ske tre dage efter modtagelsen af telegrafisk meddelelse fra en bank i leverandørens land om, at dokumenterne er modtaget fra sælger og afsendt til køber«. Der blev med andre ord ikke givet kredit og ej heller kontantrabat.

4.11.11. Nævnte betingelser forbavsede RTZ og BICC, som trådte ind i gruppen af købere i 1971. RTZ's reaktion fremgår af følgende brevveksling mellem de to selskaber, som på daværende tidspunkt begge var aktionærer i Anglesey Aluminium Ltd, og som begge købte deres tildelte kvoter af østmetal gennem Swiss Aluminium.

I et brev fra BICC til RTZ Aluminium af 2. november 1971 hedder det:

»(. . .) Vi har nu fra Swiss Aluminium Ltd modtaget bekræftelse af vore ordrer på 800 tons 99,5 % russisk aluminium. Jeg har allerede direkte over for Dem kommenteret betingelserne, som jeg finder meget beklagelige, og jeg er forbavset over at se, at bekræftelsen lyder på 228,91 £/1 000 kg cif Western Point plus omkostninger.

Som De ved, har jeg på ingen måde deltaget i disse forhandlinger, og med betingelser som de foreliggende risikerer vi at blive stillet over for krav, som måske endnu ikke er fastlagt (. . .) Hvad der virkelig irriterer mig er betalingsbetingelserne, hvor jeg mener, at vi har handlet overilet ved at acceptere tre dage fra fakturadato (. . .)

Jeg mener, at betaling tre dage efter fakturadato er en fornærmelse mod købernes soliditet, og jeg undrer mig stadig meget over, hvorledes dette har kunnet accepteres«.

RTZ Aluminium svarede den 22. juni 1972 som følger:

»Vi har lige som De haft diskussioner med Swiss Aluminium vedrørende renteomkostningerne i forbindelse med leverancerne af russisk metal.

Vi har optrådt temmelig stejlt over for dem indtil nu, men de har beklaget sig så meget, at vi til sidst har accepteret, at de kun optræder som agenter i denne sag, og at de med rette eller med urette føler, at de gør hele industrien en form for tjeneste.

Jeg får aldrig at vide, hvorfor de til at begynde med er indgået på en så kort betalingsfrist«.

Hertil svarede BICC den 26. juni 1972:

»Efter nøje at have overvejet sagen mener jeg stadig, at vi ikke bør give efter for deres krav, da vi altid har været af den opfattelse, at hele kontrakten er noget af det værste, vi nogen sinde har været ude for, og at foreslå kontant betaling for aluminium er noget af det mest latterlige, jeg længe har hørt«.

4.11.12. Samtlige faktorer under litra a) til d) skal tages i betragtning ved sammenligningen af de priser, der blev betalt i henhold til Brandeis-aftalerne, med dem, de vestlige producenter opnåede. Sidstnævnte har kraftigt hævdet, at de ikke i almindelighed og forsætligt betalte »bonus« til udenrigshandelsorganisationerne, forstået som en pris, der lå væsentligt over de priser, de selv opnåede i lignende handler. De priser, der er oplyst, ligger tæt på priserne i Brandeis-aftalerne, og de berørte producenter har hævdet, at Brandeis-priserne »lå næsten på linje med« eller var »sammenlignelige« med priserne på de vestlige markeder. Ved høringen søgte PUK at bevise, at Brandeis-priserne var fastsat »at arm's length« ved at sammenligne disse priser med PUK's egne handelspriser (udskriften s. 431/437). Men salget af 99,5 % råaluminium i ingots udgør ikke nogen stor del af det samlede aluminiumsalg på grund af den store integration inden for industrien. (F.eks. for PUK's vedkommende udgjorde salget af ingots til uafhængige forbrugere ca. 5 % i mængde af det samlede salg af aluminium).

4.12. *Synspunkter, der dengang anlagdes af køberne*

4.12.1. Hvad de vestlige producenter i dag end anfører om den pris, de betalte, var i hvert fald nogen af dem til visse tider utilfredse. Bortset fra den allerede citerede korrespondance (afsnit 4.11.11) og til trods for Alcan's anbringende under sagens behandling om, at Brandeis-prisen i sig selv var en dumpingpris, viser udtalelser fremsat af de vestlige producenter i hele Brandeis-aftalernes løbetid, at de ikke betragtede det aluminium, der blev købt efter aftalerne, som billigt. De vestlige producenter beklagede sig over den høje pris, de forventedes at betale, således som det kan vises ved følgende passager vedrørende perioden 1963 til 1970.

4.12.2. På et møde den 20. juli 1976 mellem Board of Trade, Alcan og Baco udtalte de to selskaber følgende:

»Hvert ekstra ton, der blev aftaget fra østblokken, betød, at den vestlige gruppe kunne levere en ton mindre fra deres egne kilder, og udgjorde

en forøgelse af den »danegæld« (1), den vestlige gruppe betalte for opretholdelse af et relativt stabilt marked.« (2)

4.12.3. En lignende udtalelse om den pris, der skulle betales i henhold til Brandeis-aftalerne, findes i Baco's notat vedrørende østmetalkonferencen i Rom den 21. til 23. januar 1970:

»Både Sovjetunionen og Rumænien mener tydeligvis, at de kan hæve »danegælden« med henblik på beskyttelse mod sammenbrud på markedet (. . .) Den eksisterende aftale om 95 500 tons er allerede mere, end østlandene ville kunne sælge på frie betingelser og til en langt bedre pris«.

4.12.4. På østmetalkonferencen i Zürich den 9. og 10. september 1970 var der store diskussioner om rabatten på prisen på canadisk/USA og UK frit leveret som meddelt i *Metal Bulletin*. På den foregående østmetalkonference havde PUK argumenteret for, at rabatten skulle hæves til 10 %. Brandeis-prisen var på det tidspunkt blevet fastsat til den i *Metal Bulletin* offentliggjorte listepris med en rabat på £ 16/t eller 6 %. På konferencen i Zürich havde Swiss Aluminium, PUK, Alcan, Baco og Ardal og Sunndal Verk forlangt 11,5 % rabat. Udenrigshandelsorganisationerne var ikke villige til at give en så stor rabat. Baco's notat fra konferencen i Zürich viser, at Baco mente, »at østlandene kommer tilbage med et tilbud om 10 % rabat, måske med en lille indrømmelse for så vidt angår betalingsbetingelserne«. Baco var af den opfattelse, at selv med 10 % rabat ville prisen ikke blive lavere end priserne i vesten. »Med dette prisniveau ville prisen på østmetal leveret til fabrikker i vesten sandsynligvis blive højere end priserne fra andre kilder i vesten«. Der blev til sidst truffet aftale om 11 % rabat på prisen for canadisk og britisk aluminium frit leveret som meddelt i *Metal Bulletin*.

4.12.5. Alcan havde også fundet, at den pris, der blev betalt i henhold til aftalerne i 1968 til 1970, var en byrde. I et brev fra Aluminium Company of Canada Ltd af 28. januar 1970 til Alcan (UK) Ltd hedder det:

»En rabat på 1,75 cent er i sig selv meget lav for de mængder, der aftages i henhold til denne aftale, og når der yderligere kræves betaling mod dokumenter, bliver det en endnu større byrde. Disse rabatter og betalingsbetingelser må give østblokken en nettofortjeneste på den rene fremstillingspris på omkring 24 cents/lb., hvilket afgjort er langt mere end vi, og formentlig også andre vestlige producenter, kan opnå« (3).

I et senere brev fra Aluminium Company of Canada til Alcan (UK) af 23. marts 1970 findes følgende henvisning til ovennævnte brev:

»I et af mine tidligere breve har jeg gjort opmærksom på, at rabatten på 1 3/4 cent på den britiske listepris sammen med betaling mod dokumenter mildest talt var en byrde, og at vi burde insistere på en meget lavere pris«.

4.12.6. I nogle papirer, der var udarbejdet af Swiss Aluminium til brug under Brno-konferencen (7. og 8. september 1973) og af PUK til brug ved konferencen i København (december 1974) søgtes det i alle tilfælde påvist, at de priser, der blev betalt i henhold til Brandeis-aftalerne, i almindelighed lå over markedsprisen, men disse papirer var udfærdiget til forelæggelse for de østlige udenrigshandelsorganisationer, og kan derfor indeholde visse advokatoriske overdrivelser (4).

4.13. *Andre prissammenligninger*

4.13.1. Ved visse lejligheder, navnlig i 1972 og 1973, var Brandeis-prisen højere end de officielt tilladte listepriser i Det forenede Kongerige og Italien. Det er ligeledes oplyst, at norske producenter solgte råaluminium i Tyskland til priser, der lå under Brandeis-prisen.

4.13.2. Det fremgår ligeledes klart af dokumenter, der blev fremlagt af BICC Ltd. under høringen, at dette selskab led betydelige tab, når det videresolgte sin

(1) En skat, der først blev opkrævet i England i det 9. årh. for beskyttelse af England mod danerne. Under Ethelred the Redeless (978 – 1016) »var det den normale måde, hvorpå man købte sig til fred med danerne« – G. M. Trevelyan – A Shortened History of England.

(2) Ved vurderingen af den bevismæssige værd heraf må det ikke glemmes, at de pågældende virksomheder ville forelægge en sag for Board of Trade i Det forenede Kongerige. Det samme gælder ikke for de dokumenter, som virksomhederne udvekslede indbyrdes, og som de ikke havde til hensigt, at udenforstående skulle få at se.

(3) På daværende tidspunkt var importen af østmetal til Det forenede Kongerige ikke belagt med told.

(4) I papiret fra Swiss Aluminium sammenlignedes Brandeis-priserne med priserne under »visse andre transaktioner« i *Metal Bulletin*. Disse priser er et gennemsnit af priser, der tilbydes af forhandlere, ofte for små partier, og kan derfor spejle forholdene på et marginalt marked. Derfor blev prisen i »visse andre transaktioner« senere bestridt af de vestlige producenter, der hævdede, at den ikke var noget korrekt udtryk for de virkelige markedspriser. Samme pris i *Metal Bulletin* blev dog i 1971 af Alcan og Baco betragtet som et pålideligt udtryk for prisen i Det forenede Kongerige på aluminium fra Østeuropa.

kvote efter Brandeis-aftalerne på det fri marked. I 1972 androg tabet op til 20 % af Brandeis-prisen, hvorimod tabet i 1975 lå på ca. 11 %. Det mest slående er, at når BICC solgte østmetal til RTZ, der var dets partner i Anglesey Aluminium, der også aftog en kvote østmetal i henhold til Brandeis-aftalerne, led BICC et tab på 20 % af Brandeis-prisen.

4.13.3. I et brev af 17. februar 1971 fra Alcan til Department af Trade and Industry hedder det:

> »Vi har hørt om salg af og tilbud på rumænsk aluminium til ca. 20/21 cents pr. pund for 99,5 % ingots), dvs. ca. £ 190/t, hvilket *Metal Bulletin* offentliggør som det øjeblikkelige indeks for »visse transaktioner«, og vi betragter dette som en bekræftelse på, af *Metal Bulletin* stadig indeholder pålidelig angivelse af prisen på metal fra østlandene i Det forenede Kongerige«.

Alcan's listepris var på daværende tidspunkt 27,85 cents/lb, således at det rumænske metal blev solgt til en pris, der tilsyneladende lå 25 til 28 % lavere (1).

Hvis aluminium i 99,5 % ingots fra andre østeuropæiske lande med undtagelse af Rumænien og Jugoslavien var blevet solgt på det frie marked i Det forenede Kongerige eller i andre vesteuropæiske lande og EF, forekommer det ikke sandsynligt, at det ville have været dyrere end rumænsk metal. De vestlige producenter vidste, at udenrigshandelsorganisationerne kunne konkurrere med de rumænske priser. Board of Trade oplyser, at Alcans repræsentant på et møde den 3. september 1970 udtalte, at »rumænerne havde dækket sig bag aftalen, og at russerne, som over for dette indvendte, at hvis de havde lov til det, med lethed kunne tage konkurrencen op med Rumænien, sagtens kunne tænkes at bruge dette som et stærkt argument for ikke at indgå en ny aftale«. Baco udtalte endvidere, at det faktum, at Brandeis-aftalerne havde fjernet Rumæniens østeuropæiske konkurrenter, havde sat rumænske leverandører i stand til at hæve deres priser.

5. Virkningerne af aftalerne

5.1. *Den industrielle baggrund*

5.1.1. I den kommercielle produktionsproces gennemgår råaluminium tre stadier fra malm til metal, nemlig bauxit, aluminiumoxid og råaluminium. Råaluminium forarbejdes herefter til et stort antal halvfabrikata og dernæst færdigvarer. Skrot, som fremkommer ved disse produktionsmetoder, kan, hvis det ikke er alt for forurenet, hos producenterne af råmetal genbruges som rent produktionsskrot ved fremstilling af råmetal. I andre tilfælde, f.eks. ved genbrug af aluminiumprodukter, anvendes skrot til fremstilling af sekundametal. Sekundaaluminium, hvis renhed nødvendigvis må være lavere end råaluminiums, bruges særlig til produktion af støbelegeringer. Disse legeringer indeholder typisk ca. 85 til 90 % aluminium.

5.1.2. De etablerede, integrerede producenter af råaluminium har altid kontrolleret en stor del af den vestlige verdens bauxit-forekomster. I 1977 ejede seks selskaber 57,7 % af verdens forekomster, når man ser bort fra Sovjetunionen, Ungarn, Rumænien og Den kinesiske Folkerepublik. Råaluminiumproducenterne kontrollerede tillige en stor del af forekomsterne af aluminiumoxid i den vestlige verden. I 1975 var de samme seks selskaber ejere af 63,3 % af den vestlige verdens forekomster.

5.1.3. Råaluminium fremstilles af aluminiumoxid ved elektrolytisk reduktion. Til denne proces medgår enorme mængder af elektricitet. F.eks. brugte aluminiumindustrien i USA i 1974 og 1975 over 4 % af landets elektricitetsforsyninger. Et smelteværk med en årlig kapacitet på 100 000 tons bruger omtrent samme mængde elektricitet som en by med 400 000 indbyggere. Det er ikke overraskende, at adgangen til billige og store elektricitetsforsyninger er en afgørende faktor ved placeringen af råaluminiumsmelteværker. Som regel er hydro-elektrisk kraft den billigste elektricitetskilde, medens elektriciteten fra oliefyrede kraftværker (særlig siden 1973) er den dyreste.

Den forholdsmæssige afhængighed af forskellige brændstofkilder i visse lande i 1974 er vist i tabel 10.

5.1.4. De forskellige aluminiumproducenters energiomkostninger er meget forskellige. I 1973 anslog OECD, at de lå på mellem mindre end 0,2 og 0,7 US cent/kWh. I 1977 blev omkostningerne anslået til mellem 0,4 og 1,8 US cent. Med et energiforbrug fra ca. 17 000 kWh/t i ældre smelterier ned til ca. 13 000 kWh i mere moderne smelterier svarer en forskel i energiomkostningerne på 0,1 US cent til en forskel på mellem $ 17 og $ 13 i de enkelte produktionsomkostninger for råaluminium.

(1) Brandeis-prisen var på daværende tidspunkt US $ 566/t, altså 7,8 % lavere.

5.1.5. Det fremgår af en rapport, der i 1976 blev udarbejdet af en ledende canadisk økonom (1), at Alcan's energiomkostninger i Canada er de laveste i den vestlige verden. Det hedder i rapporten:

> »Alcan's energiomkostninger i Canada ligger på mellem 1 og 20 cents/lb under de forskellige konkurrenters verden over, og denne fordel bliver sandsynligvis større i de kommende år . . .«

Navnlig af denne grund er Alcan blevet prisfører blandt de vestlige producenter.

5.1.6. Den første producent af råaluminium i Vesteuropa var PUK, fulgt af Swiss Aluminium og Baco. VAW begyndte at producere kort efter, og blev efterfulgt af Montedison. Alle disse producenter har været fuldt integrerede, lige siden de begyndte at producere, dvs. de har selv haft produktion af bauxit og aluminiumoxid.

5.1.7. Siden anden verdenskrig er intet vesteuropæisk foretagende gået ind i produktionen af råaluminium uden at være i partnerskab med eller tilknyttet de etablerede producenter, ved en joint venture aftale eller på anden måde, eller uden at have indgået en aftale, der sikrede adgang til bauxit eller aluminiumoxid. Flere nytilkomne har trukket sig ud af de interessentskabsforhold, i hvilke de havde optaget produktion af råaluminium, og overladt dette område til den integrerede producent/partner.

5.1.8. De førende råaluminiumproducenters position i forhold til hinanden i EF og Vesteuropa er vist summarisk i tabel 11. Syv producenter, nemlig Swiss Aluminium, PUK, Alcan, VAW, Baco, Montedison/Alumetal og ASV havde i den periode, der er dækket af denne undersøgelse, ca. 75 % af råaluminiumproduktionen i Vesteuropa.

5.1.9. I begyndelsen af 1960'erne kom nye producentlande, som f.eks. Grækenland, Ghana, Island, Nederlandene og Cameroun ind i verdenshandlen med aluminium og reducerede USA's, Canadas, Norges og Frankrigs andel; disse lande havde indtil da været praktisk taget de eneste vestlige eksportører af råaluminium. En betydelig del af handlen med råaluminium sker i form af leverancer fra producenter til deres integrerede datterselskaber i andre lande. Eksporten fra Grækenland og Cameroun sker væsentligst til Frankrig, idet PUK er ejer af en kontrollerende aktiepost i råaluminiumsmelterier i disse to lande. Eksporten fra Ghana (Kaiser 90 %, Reynolds 10 %) går til Japan, USA og Det forenede Kongerige.

(1) Greenshields Report February 1976, der af Alcan blev betegnet som »fair og i det væsentlige korrekt«.

5.1.10. Canada, Norge og Sovjetunionen er verdens førende eksportører af råaluminium. Verdens førende producent af råaluminium, nemlig USA, har i de seneste år haft en nettoimport af råaluminium. EF har længe haft en nettoimport af råaluminium, selv om inden for EF Frankrig og Nederlandene har haft nettoeksport.

5.1.11. Praktisk taget alle producenter af råaluminium er tillige beskæftiget med produktion af halvfabrikata, og mange producerer tillige færdigvarer og omsmelter nyt og gammelt skrot til produktion af sekundaaluminium. Disse transaktioner er af en sådan størrelsesorden, at det meste råaluminium bruges til videreforarbejdning eller fabrikation af de virksomheder, der har produceret det oprindelige råaluminium i ingots. I begyndelsen af 70'erne skønnede visse virksomheder inden for denne industri, at graden af horisontal integration var på omkring 80 %. Dette skøn angår hele industrien.

Nogle i industrien er integreret i større eller mindre grad end andre. Herudover er der tale om gennemsnitlige skøn for alle grupper af aluminiumproducenter, men visse produktgrupper er i højere grad horisontalt integrerede end andre. I almindelighed kan man sige, at sektoren for valsede produkter (plade, bånd og folie) er mere integreret end sektoren for strengpressede og trukne produkter (stænger, profiler, rør og tråd), som på den anden side er mere integreret end støberisektoren.

5.1.12. Den høje grad af horisontal integration har to vigtige økonomiske virkninger. Den første er, at uafhængige producenter af halvfabrikata og færdigvarer må skaffe deres forsyninger fra producenter, som tillige er deres konkurrenter ved fremstilling af disse varer, medmindre de har adgang til andre forsyningskilder. Den anden er, at der praktisk taget ikke eksisterer noget marked eller kun er meget lille marked for mellemprodukter, som f.eks. bauxit, aluminiumoxid og råaluminium, i sammenligning med markedet for halvfabrikata og færdigvarer. Som følge heraf er det vanskeligt at fastslå den markedspris, til hvilke disse mellemprodukter faktisk handles. Den mindst integrerede sektor, nemlig støberisektoren, er særlig afhængig af leverandører af sekundametal (dvs. skrot) eller ingots, og det er således i denne sektor, at der er behov for forsyninger med ingots af den forholdsvis lave renhedsgrad af 99,5 %.

5.1.13. Det antages (også af industrien), at den ikke integrerede del af markedet for sekundaaluminium og halvfabrikata aftager 20 % af det samlede forbrug af råaluminium i Europa.

5.2. *Brandeis-aftalernes indvirkning på markedet*

5.2.1. En oversigt over de kvantitative virkninger af de forskellige bestemmelser i Brandeis-aftalerne er givet i tabel 12.

Råaluminium

5.2.2. De vestlige producenter var uvillige til at købe og købte faktisk heller ikke alt det råaluminium i ingots, som udenrigshandelsorganisationerne mente sig i stand til at tilbyde. Ved næsten enhver lejlighed, hvor der skulle føres forhandlinger om en ny række Brandeis-aftaler, var den mængde råaluminium i ingots, som i første omgang blev tilbudt af udenrigshandelsorganisationerne, meget større end den mængde, som faktisk blev aftalt.

De aftalte mængder blev hyppigt nedsat efter krav fra de vestlige producenter på senere østmetalkonferencer. På konferencen i Budapest den 28. og 29. oktober 1971 opnåede »den vestlige gruppe« en nedsættelse med 20 % af de mængder, der skulle leveres i 1972, medens kvoten på Brno-konferencen den 6. til 8. september 1973 blev nedsat fra 67 000 tons til 53 000 tons for andet halvår 1973. På samme måde blev den resterende del af den aftalte mængde for 1974 (60 600 tons) reduceret med en tredjedel på østmetalkonferencen i Venedig den 15. og 16. maj 1974, og de vestlige producenter nægtede at give udenrigshandelsorganisationerne tilladelse til at sælge den fradragne mængde på de vestlige markeder, selv om der til slut opnåedes et kompromis, hvorefter udenrigshandelsorganisationerne fik tilladelse til at sælge til Japan og Tyrkiet, men ikke andetsteds. De aftalte mængder for det første halvår af 1975 blev igen nedsat med 30 % på østmetalkonferencen i München den 14. og 15. november 1974.

5.2.3. Tabel 13 viser forskellene mellem de oprindeligt aftalte mængder og de mængder, der faktisk solgt i henhold til Brandeis-aftalerne. Tabellen viser tillige forskellene mellem mængderne ifølge udenrigshandelsorganisationernes første udspil og de mængder, der faktisk blev solgt. I begge tilfælde er der betydelige forskelle. Udenrigshandelsorganisationernes første tilbud var utvivlsomt beregnet til at slå af på, men der er ikke under sagen fremkommet materiale, der beviser, at udenrigshandelsorganisationerne ikke kunne have leveret de mængder aluminium, de tilbød i første omgang. Særlig i Sovjetunionen og Ungarn blev produktionskapaciteten udvidet betydeligt i Brandeis-aftalernes løbetid, medens produktionen i Tjekkoslovakiet og Den tyske demokratiske Republik ikke nåede op på den anslåede kapacitet.

Afslagene fra regeringerne i Den tyske demokratiske Republik og Polen på tilladelse til eksport af aluminium i 1974 og 1975 havde ingen virkning. De aftalte mængder, der stod til de vestlige producenters rådighed, var allerede større end dem, de ønskede at aftage, og de førte hårde forhandlinger, endda med tilbud om højere betaling pr. ton, for at opnå nedsættelse af de mængder, der skulle aftages, samtidig med, at de ønskede at sikre, at overskudet ikke kom ud på deres markeder ad andre kanaler.

5.2.4. Ud fra den antagelse (afsnit 5.1.3), at den ikke integrerede del af markedet for sekundaaluminium og halvfabrikata aftager 20 % af den samlede produktion af råaluminium i Europa, fremgår virkningerne for det ikke integrerede marked af tabel 12.

5.2.5. I 1971 rettede Alcan og Baco henvendelse til myndighederne i Det forenede Kongerige om indførelse af antidumpingtold på rumænsk aluminium. På daværende tidspunkt androg den rumænske eksport til Det forenede Kongerige efter Metallgesellschafts statistikker ca. 8 til 9 000 tons årligt. I Baco's henvendelse, der støttedes af Alcan, henvistes der til, at »næsten 90 % af markedet i Det forenede Kongerige (der har et forbrug på næsten 400 000 tons) var bundet af økonomiske forbindelser eller langtidsaftaler«, og at »importen fra Rumænien udgør en betydelig mængde i forhold til det relativt begrænsede ikke integrerede marked«.

Salget fra Rumænien udgjorde ca. 20 % af det frie forbrug i Det forenede Kongerige. I Baco's henvendelse hed det, at selskabet, hvis ikke disse salg fandt sted, »efter al sandsynlighed ville have opnået ca. £ 10 mere pr. ton, end selskabet nu fik«. På daværende tidspunkt var den gennemsnitspris, Baco opnåede ved salg til uafhængige forbrugere, £ 236,85/t, hvilket var 8 % lavere end Alcan's listepris på £ 257,20/t. Virkningerne af det rumænske salg var derfor efter Baco's mening, at priserne faldt med 4,2 %.

På samme tidspunkt androg importen til Det forenede Kongerige af østmetal i henhold til Brandeis-aftalerne ca. 14 000 tons årligt.

5.2.6. Det er ikke Kommissionens sag at beskæftige sig med virkningen på priserne i Det forenede Kongerige på daværende tidspunkt. Det er dog rimeligt at antage, at østmetal, hvis ikke begrænsningerne ifølge Brandeis-aftalerne havde eksisteret, ville have haft en tilsvarende virkning i de daværende EF-lande.

Fra disse tal kan man slutte analogt til den sandsynlige indvirkning på prisen i de daværende EF-lande, hvis de mængder, der var omfattet af Brandeis-aftalerne, var kommet på markedet uden begrænsningerne ifølge disse aftaler.

Markedet for sekundaaluminium og skrot

5.2.7. Markederne for råaluminium og sekundaaluminium er indbyrdes forbundet. Svingninger i prisen på råaluminium vil påvirke priserne på sekundaaluminium, eftersom der bruges en vis mængde råaluminium under produktionen af sekundaaluminium. Prisen på sekundaaluminium påvirkes endvidere af prisen på og muligheden for at skaffe det væsentligste råmateriale hertil, nemlig skrot. Den vigtigste form for skrot er: »nyt« eller »rent produktionsskrot«, en kilde, der i vidt omfang kontrolleres af de etablerede og integrerede aluminiumproducenter, eftersom dette råstof stammer fra deres produktion. Producenter af sekundaaluminium er som følge heraf i vidt omfang afhængige af producenterne råaluminium med hensyn til forsyninger med deres vigtigste råstof.

5.2.8. De samlede årlige mængder sekundaaluminium og skrot var i henhold til Brandeis-aftalerne:

— 1. juli 1963-30. juni 1964:
Ingen begrænsning,

— 1. juli 1964-30. juni 1965:
Ingen begrænsning,

— 1. januar 1966-31. december 1967:
25 400 tons,

— 1. januar 1968-31. december 1970:
15 240 tons,

— 1. januar 1971-30. juni 1976:
15 240 tons.

Tabel 12 viser det samlede forbrug af sekundaaluminium i EF-medlemsstaterne fra 1966 til 1976 samt disses import af skrot i de samme år (de seks til udgangen af 1972 og de ni fra 1973 til 1976). Det antages, at noget af det metal, der var til fri rådighed inden for Brandeis-kvoterne, sikkert har fundet vej til Det forenede Kongerige (navnlig) før 1973. Hvis Det forenede Kongerige medtages for hele perioden, udgjorde Brandeis-kvoterne følgende procentvise andele af importen:

År	Sekunda	Skrot
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	9,6
1972	2,0	7,1

Halvfabrikata

5.2.9. De kvoter, der var fastsat ifølge Brandeis-aftalerne for de østlige udenrigshandelsorganisationers salg (se tabel 12) var:

— 1. juli 1963-30. juni 1964:
Ingen begrænsning,

— 1. juli 1964-30. juni 1965:
Ingen begrænsning,

— 1. januar 1966-31. december 1967:
4 000 tons,

— 1. januar 1968-31. december 1970:
2 500 tons,

— 1. januar 1971-30. juni 1976:
2 540 tons +
1 524 tons kabel.

5.2.10. Enhver af de producenter af råaluminium, der var deltagere i Brandeis- og Eisen und Metall-aftalerne, var tillige producent af halvfabrikata eller medlem af en horisontalt integreret koncern, der også producerede halvfabrikata. Langt den største del af råaluminium går til produktion af halvfabrikata (plade, stænger, rør, tråd, profiler mv.), medens sekundaaluminium i vidt omfang anvendes til produktion af støbegods. Halvfabrikata og støbegods udgør over 90 % af forbruget i EF af råaluminium sekundaaluminium.

5.2.11. For samtlige de vestlige råaluminiumproducenter, der omfattet af denne sag, udgjorde salget af halvfabrikata deres største og mest indbringende marked. Halvfabrikata er af betydeligt større værdi pr. vægtenhed end råaluminium, da forarbejdningen af aluminium til halvfabrikata gennemsnitligt fordobler dets værdi.

Den slutning, der drages i den allerede citerede rapport fra Greenshield, er, at Alcan kunne sætte sin fortjeneste ved salget af halvfabrikata betyde-

ligt op i årene 1964 til 1975. Halvfabrikata udgjorde et meget stort og indbringende marked for samtlige de horisontalt integrerede koncerner. Det foreligger ikke oplyst, at Alcan's tal på nogen måde er atypiske. Det forekommer også usandsynligt, at Alcan kunne have opnået sådanne prisstigninger på halvfabrikata uden hensyn til prisniveauet på de markeder, det leverede til.

5.2.12. De vestlige producenters bestræbelser for at beskytte deres mest værdifulde og givtige markeder genspejles i bestemmelserne i Brandeis- og Eisen und Metall-aftalerne. Som det fremgår af tabel 14, var der faktisk tale om et forbud mod import af halvfabrikata fra Østeuropa. De kvoter, det var tilladt Raznoimport og Metalimpex at sælge, var helt uden betydning, idet de udgjorde mindre end 0,1 % alene af produktionen i EF (se tabel 15). Det er også værd at bemærke, at når udenrigshandelsorganisationerne havde ret til at eksportere halvfabrikata til visse lande (hvoraf ingen var var EF-medlemsstater), forpligtede de sig både udtrykkeligt og gennem klausulen om »ånden i aftalen« til ikke at gå under de vestlige producenters priser.

De vestlige producenter bestræbte sig i særlig grad på at håndhæve de bestemmelser i Brandeis-aftalerne, der forbød eksport af halvfabrikata. Raznoimport's anmodning om tilladelse til en årlig eksport af indtil 15 000 tons halvfabrikata efter en ny aftale for 1976/81 var et af de punkter, der førte til sammenbrud af forhandlingerne.

5.2.13. Halvfabrikata blev fremstillet i Sovjetunionen, Polen, Ungarn, Tjekkoslovakiet og Den tyske demokratiske Republik i hele Brandeis-aftalernes løbetid. Disse lande havde også halvfabrikata til rådighed for eksport. Eksporten alene fra Sovjetunionen androg ca. 100 000 tons i de fleste af de år, hvor Brandeis-aftalerne var gældende, og eksportsalg fandt sted til de lande, der var holdt uden for aftalerne (særlig andre østeuropæiske lande, Egypten og Cuba).

5.2.14. De salgskvoter for aluminiumkabel, der første gang kom med i aftalerne i 1968, skulle beskytte Gränges og de skandinaviske markeder. Indtil Danmarks tiltrædelse er denne kvote Kommissionen uvedkommende. Fra datoen for tiltrædelsen kom denne kvote til at få virkninger i EF. Gränges havde tilkendegivet, at det ikke ville acceptere forslaget til 1976-aftalen, medmindre eksporten af kabel til Danmark blev begrænset til kabel med et aluminiumindhold på i alt 500 tons.

Resumé

5.2.15. Det historiske forløb af østmetal-konferencerne viser, at de første tilbud, udenrigshandelsorganisationerne fremsatte om salg af aluminium, var betydelig højere end de kvoter, man til slut enedes om, samt tillige, at udenrigshandelsorganisationerne også ønskede at være frit stillet med hensyn til salg af halvfabrikata, sekundaaluminium og skrot på de vestlige markeder.

Sådanne salg fandt faktisk sted i meget ringe omfang i strid med Brandeis-aftalerne hvilket viser, at disse produkter var til rådighed for eksportsalg.

5.3. *London Metal Exchange*

Klausulen om »ånden i aftalen«

5.3.1. Fra 1964 og fremefter indeholdt Brandeis-aftalerne den såkaldte klausul om »ånden i aftalen« (afsnit 1.4.4).

Under de forhandlinger, der blev ført i juni 1967 i Budapest med henblik på fornyelse af aftalerne for 1968 til 1970, tilkendegav udenrigshandelsorganisationerne, at de ville sælge deres produktion på London Metal Exchange, medmindre man nåede frem til en aftale.

5.3.2. Som resultat af den næste aftalerække, nemlig for 1968 til 1970, blev klausulen om »ånden i aftalen« udvidet således:

»Optages aluminium til handel på London Metal Exchange, eller viser det sig . . .« osv. (Aftale nr. 2100 mellem Brandeis Goldschmidt og Raznoimport af 5. februar 1968).

5.3.3. I Alcan's notat fra østmetalkonferencen i Zürich den 9. og 10. september 1970, hvori deltog Raznoimport, Metalimpex, Impexmetal, Intrac, Metalimex/Kerametal, Swiss Aluminium, PUK, Alcan Aluminium Ltd, Alcan SA, Baco, AVS og Brandeis Goldschmidt, hedder det:

»Om eftermiddagen forlangte østlandene 150 000 tons, og ungarerne, som russerne benytter som bistående talsmænd, erklærede rent ud, at, hvis der ikke blev indgået nogen aftale, ville man fra østlig side påføre de vestlige selskaber så megen skade, som man kunne, herunder sørge for, at deres produkter blev optaget til notering på London Metal Exchange. Deres trussel var så grov, at jeg bemærkede, at de syntes at glemme, at der var ved at blive foretaget investeringer på £ 160 mio, hvoraf en stor del var offentlige midler, i nye smeltevær-

ker i Det forenede Kongerige, og at man ikke ville tillade, at disse investeringer kom i risiko«.

5.3.4. Samtlige de aftaler, der blev indgået i 1971 mellem Brandeis Goldschmidt og udenrigshandelsorganisationerne (nr. 4000, nr. P 6000, nr. H/5000, nr. C/8000 A og nr. EG/1000) indeholdt en bestemmelse om genforhandling eller ophør af aftalen, hvis aluminium blev optaget til handel på London Metal Exchange.

5.3.5. Denne bestemmelse optoges tillige gennem henvisning i den aftale, der blev indgået mellem Eisen und Metall AG og Intrac Handelsgesellschaft i 1971. Ved klausul 1 i denne aftale forpligtede Intrac sig til ikke at sælge andet råaluminium eller halvfabrikata af aluminium i Forbundsrepublikken Tyskland end de i aftalen omhandlede mængder. Parterne aftalte dengang:

»I øvrigt gælder de i Brandeis-aftalen fastsatte bestemmelser« (tysk original).

5.3.6. Bestemmelsen figurerede ligeledes i RU-, P-, H-, C- og EG-standardformularen for den række aftaler, der blev indgået mellem de vestlige producenter, der var etableret uden for det daværende EF, og Brandeis Goldschmidt. Bestemmelsen lød således:

»Sælgerne har truffet aftale med deres leverandører om, at sælgerne og køberne, dersom aluminium optages til handel på London Metal Exchange (. . .), har ret til at kræve aftalen genforhandlet med tre måneders varsel. Er parterne ikke nået til enighed inden udløbet af denne periode, ophører aftalen på denne dato. De mængder, der skal annulleres, beregnes proratarisk«.

5.3.7. I de aftaler, der blev truffet under brug af den »korte formular« mellem Brandeis Goldschmidt og de vestlige producenter inden for det daværende EF (se afsnit 7.2), formuleredes bestemmelsen således:

»Viser det sig, at eksport af aluminium fra andre kilder bliver af et sådant omfang, at den griber ind i pligten til at levere og aftage den aftalte mængde, har sælgerne og køberne ret til at kræve aftalen genforhandlet med tre måneders varsel. Er parterne ikke nået til enighed inden udløbet af denne periode, ophører aftalen på denne dato«.

London Metal Exchange's bestyrelses forslag til aluminiumkontrakt – 1970

5.3.8. I oktober 1970 opfordrede London Metal Exchange's bestyrelse Raznoimport, Impexmetal og aluminiumproducenter i Ungarn og Tjekkoslovakiet til at overveje, hvorvidt det kunne være fordelagtigt at oprette et aluminiummarked på London Metal Exchange, og hvorvidt de ville være interesseret i at benytte at sådant marked.

5.3.9. Den 26. februar 1971 sendte Brandeis Goldschmidt følgende telex til Raznoimport med kopi til Impexmetal:

»De har uden tvivl kendskab til en udtalelse fra formanden for forretningsudvalget for London Metal Exchange's bestyrelse om, at forretningsudvalget har godkendt de almindelige vilkår for aluminiumkontrakt på London Metal Exchange. Vi er endvidere underrettet om, at denne kontrakt er baseret på aluminiumleverancer fra østlandene.

Vi anmoder Dem venligst om at bekræfte, at hverken De eller de øvrige parter, der er sælgere i henhold til aftalen, har støttet dette forslag til aluminiumkontrakt på London Metal Exchange. Vi er sikre på, at vore venner vil opsige den nylig med Dem indgåede aftale, hvis aluminium optages til handel på London Metal Exchange. Vi foreslår derfor, at De og Deres venner, hvis De da ikke allerede har gjort det, straks gør det klart for formanden for London Metal Exchange's bestyrelse . . ., at De for det første ikke går ind for aluminiumhandel på London Metal Exchange, og at De for det andet ikke vil have aluminium at tilbyde på London Metal Exchange inden for en overskuelig fremtid.

Som De ved, falder en eventuel London Metal Exchange-kontrakt ind under opsigelsesklausulen. Vi håber imidlertid, at der ikke vil blive tale herom. Vi ved ikke, om De sidste år har modtaget nogen henvendelse fra London Metal Exchange's forretningsudvalg angående Deres interesse i en aluminiumkontrakt, men hvis De på daværende tidspunkt har tilkendegivet, at De ikke havde interesse heri, er det unødvendigt at foretage videre«.

Ved telex-meddelelse af samme dato til Brandeis Goldschmidt svarede Metalimpex:

»Vi er overrasket over at høre, at London Metal Exchange's har godkendt aluminiumkontrakten med det formål at optage dette metal til handel på basis af østeuropæiske leverancer. For nogen tid siden modtog vi en henvendelse fra London Metal Exchange angående dette spørgsmål, men vi meddelte dem, at vi i betragtning af vore løbende forpligtelser ikke ville tilføre denne børs aluminium. Jeg understreger, at aftalen mellem Metalimpex og Dem for 1971 til 1975 står uændret ved magt«.

5.3.10. Kommissionen har ikke fra Brandeis Goldschmidt fået forelagt eventuelle svar fra Raznoimport og Impexmetal på Brandeis' telex af 26. februar 1971. Forholdet er imidlertid det, at ingen af udenrigshandelsorganisationerne i den periode, hvori de i denne sag omhandlede aftaler løb, udbød noget som helst aluminium på London Metal Exchange. Det er klart, at medlemmerne af EPAA ville have betragtet ethvert udbud af denne art som et brud på deres aftaler med udenrigshandelsorganisationerne.

5.3.11. Også visse medlemmer af EPAA (PUK, Baco, VAW, A/S Alnor (Norsk Hydro), Ardal og Sunndal Verk, Endasa, Svenska Aluminium (Gränges Aluminium), Swiss Aluminium, VMW, Holland Aluminium og Montecatini-Edison) samt andre producenter, som direkte eller indirekte er involveret i denne sag (Alcan Aluminium Ltd., Alcoa, Mosal A/S, NLM, Reynolds Metals Co. og Kaiser Aluminium & Chemical Corporation) modtog i 1970 et brev (1) fra formanden for London Metal Exchange's bestyrelse med opfordring til at benytte sig af de fordele, der var forbundet med en aluminiumkontrakt på London Metal Exchange og handel på denne børs. Ikke én af nævnte modtagere svarede bekræftende på dette brev.

Mange af de producenter, der er omfattet af denne sag, fremførte de samme argumenter i deres svar på ovennævnte brev fra London Metal Exchange's bestyrelse. Baco (brev af 24. november 1970), Svenska Metallverken (nu Gränges Aluminium) og VAW (brev af 25. november 1970), PUK (brev af 27. november 1970), Mosal Aluminium A/S (brev af 9. november 1970) og Ardal (brev af 30. november 1970) lagde alle vægt på at de ønskede at bevare stabile priser på aluminium. Svarene fra Alumined (i dag Holland Aluminium) og Swiss Aluminium er desuden nærmest enslydende.

EPAA's rolle

5.3.12. London Metal Exchange's bestyrelse fortsatte sine bestræbelser på at få handelen med aluminium i gang på London Metal Exchange.

5.3.13. Muligheden for handel med aluminium på London Metal Exchange drøftedes af medlemmerne af EPAA på en generalforsamling i organisationen i München den 31. oktober 1974. Af et notat (dateret den 4. november 1974) fra mødet, som blev udfærdiget af Giulini, fremgår, at samtlige medlemmer af EPAA var imod denne handel, og at Baco skulle følge udviklingen og holde de øvrige medlemmer orienteret. Dette er bekræftet i det referat af mødet, der blev udfærdiget af EPAA og rundsendt til samtlige medlemmer.

(1) Brevet havde samme indhold, som dem, der var blevet sendt til Raznoimport, Impexmetal og producenter i Ungarn og Tjekkoslovakiet (afsnit 5.3.8).

5.3.14. Dette punkt drøftedes igen på en generalforsamling i EPAA i London den 30. september 1976, hvori deltog Alcan UK, Alsar, Alumetal, PUK, Ardal og Sunndal Verk, Baco, Elkem, ENDASA, Giulini, Gränges Aluminium, Holland Aluminium, Kaiser Aluminium Europe, Metallgesellschaft, Norsk Hydro, RTZ, Swiss Aluminium, VAW og Reynolds Aluminium Deutschland Inc.

Af EPAA's referat, der rundsendtes til samtlige medlemmer, fremgår:

»Formanden (Baco) meddelte generalforsamlingen, at London Metal Exchange på ny søger at indføre en aluminiumkontrakt. Han har derfor rettet henvendelse til den britiske regering og forklaret, at aluminiumindustrien nu som før er imod en sådan kontrakt . . . Spørgsmålet var fortsat under drøftelse, og formanden ville holde samtlige medlemmer af EPAA underrettet om den videre udvikling«.

5.3.15. London Metal Exchange blev igen drøftet på en generalforsamling i EPAA den 4. oktober 1977. Af EPAA's referat fremgår følgende:

»London Metal Exchange (LME).

Formanden (Baco) nævnte, at der inden for de seneste uger havde været artikler i forskellige aviser og ugeblade angående en aluminiumkontrakt. Da disse artikler kunne misforstås, forklarede han, at disse kontrakter kun var indført af en enkelt mægler for at gøre det muligt for institutionelle investorer at spekulere i aluminium. De havde intet gøre med en kontrakt på London Metal Exchange. Yderligere var den britiske regering af aluminiumproducenter såvel som aluminiumforbrugere blevet underrettet om, at de fortsat var imod en sådan kontrakt . . . (Baco) ville holde samtlige medlemmer af EPAA underrettet om den videre udvikling i sagen«.

5.3.16. London Metal Exchange var på ny genstand for drøftelse på en generalforsamling i EPAA den 11. april 1978. Kommissionens klageskrift, hvori det gøres gældende, at der var sket boycott af London Metal Exchange, blev forkyndt for parterne i denne sag i september 1978.

5.4. *Importordninger, der gjaldt i medlemsstaterne over for østeuropæiske lande*

5.4.1. I almindelighed havde samtlige de vesteuropæiske lande i hele den relevante periode beføjelser til at forbyde import, fastsætte restriktioner for importmængder eller pålægge importtold, særlig hvis der var tale om »dumpingvarer«. De stater, der var

medlemmer af GATT, accepterede indbyrdes visse indskrænkninger i deres frihed til behandle import efter eget skøn, men af de østeuropæiske lande var kun Polen, Tjekkoslovakiet og Ungarn medlemmer af GATT i noget tidsrum, der har betydning for denne sag.

5.4.2. I betragtning af vanskeligheden ved blot nogenlunde nøjagtigt at bestemme den fair markedspris i oprindelseslandet, særlig i lande, der ikke har markedsøkonomi, fandtes der og findes der stadig andre metoder til fastlæggelse af dumping i den antidumpinglovgivning, der er inspireret af GATT. Oprindelig var den baseret på en vurdering af produktionsomkostningerne, men senere indførtes der en ændring med det udtrykkelige formål at ramme lande med centralt dirigeret planøkonomi, hvor det ikke var muligt at fastlægge den fair markedspris. Denne ændring tillod importlandet at sammenligne den påståede dumpingpris med importpriser fra et andet land end det eksporterende. I henhold til GATT skulle importlandet i begge tilfælde være overbevist om, at følgen af dumpingimporten ville være, at der tilføjedes industrien i importlandet »væsentlig skade«.

5.4.3. I 1971 fremkom der på grundlag af den nye lovgivning en henvendelse fra Alcan og Baco vedrørende aluminium fra Rumænien. Denne henvendelse (der ikke førte til pålæggelse af antidumpingtold) var ikke baseret på de rumænske producenters hjemmemarkedspris, men på den alternative metode, der kunne anvendes efter GATT-reglerne og lovgivningen i Det forenede Kongerige (se afsnit 4.7).

5.4.4. I perioden 1963 til 1976 blev handelen mellem de vesteuropæiske lande og Sovjetunionen og Østeuropa efterhånden liberaliseret. Denne liberalisering kom også til at omfatte aluminium og produkter heraf. I visse lande, særlig Det forenede Kongerige, var der formelt ikke restriktioner for import af råaluminium og produkter heraf fra Sovjetunionen og Østeuropa. I andre lande, navnlig Italien, Belgien og Luxembourg, anvendtes et licenssystem. Hvor der krævedes licens til import af aluminium, kunne licenser ikke lovligt begrænses til EPAA-medlemmer, og i praksis fandtes der åbenbart ikke nogen sådan begrænsning, hvilket fremgår af de salg, der blev foretaget uden om Brandeis-aftalerne, og som førte til, at EPAA-medlemmerne tog skridt til håndhævelse af aftalerne (se afsnit 3).

5.4.5. I Frankrig krævedes licens til import af råaluminium fra statshandelslande indtil 1975. Importen af halvfabrikata fra Sovjetunionen, Ungarn, Polen og Tjekkoslovakiet blev imidlertid givet fri i 1966. Importen af halvfabrikata af aluminium fra Den tyske demokratiske Republik blev givet fri i 1968.

5.4.6. I Forbundsrepublikken Tyskland krævedes der licens til import af aluminium fra statshandelslande, medmindre der fandtes handelsaftaler med de enkelte lande (sådanne aftaler blev i 1969 og 1970 indgået med Tjekkoslovakiet, Polen og Ungarn). For så vidt angår Den tyske demokratiske Republik blev handelen reguleret ved »Interzonenhandelsabkommen«. I dette tilfælde holdt de af Eisen und Metall indgåede aftaler importen af aluminium nede på det halve af det kvantum, der var truffet aftale om mellem regeringerne i Forbundsrepublikken Tyskland og Den tyske demokratiske Republik.

5.4.7. I Nederlandene var der afsat en kvote (oprindelig på 3 000 tons) til import af råaluminium fra statshandelslande. I 1973 var denne kvote blevet hævet til over 9 000 tons. Der var ikke kvoter for skrot og halvfabrikata. I Belgien og Luxembourg krævedes der importlicens, og der blev indført en kvote, der til at begynde med (1964) var på 5 100 tons, men som senere blev hævet til over 10 000 tons.

5.4.8. I Italien krævedes der licens til import af aluminium fra udenrigshandelslandene, men udstedelsen af sådanne licenser blev ikke begrænset til de vestlige producenter, der var parter i Brandeis-aftalerne. Dette fremgår af de vestlige producenters forsøg på at håndhæve restriktionerne i Brandeis-aftalerne for import til Italien (navnlig Swiss Aluminiums aktion for at hindre den ungarsk/italienske kommission for økonomisk samarbejde i at udføre sit arbejde).

5.4.9. På EF-niveau har medlemsstaterne vedtaget fælles importordninger med hensyn til statshandelslande. I henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 109/70 [1] skulle visse produkter fra statshandelslandene ikke være undergivet kvantitative restriktioner. Aluminiumprodukter, der falder ind under pos. 76.05, 76.08, 76.09, 76.10, 76.13 og 76.14 i den fælles toldtarif (pulver, strengpressede og valsede produkter til bygningskonstruktioner, beholdere af aluminium, trådgitter og trådvæv, skulle ikke være underkastet kvantitative restriktioner, for så vidt de stammede fra Bulgarien, Ungarn, Polen, Rumænien eller Tjekkoslovakiet.

Ved Rådets beslutning 75/210/EØF [2] vedtog medlemsstaterne fælles autonome importordninger med hensyn til statshandelslande. I denne beslutning vedtog medlemsstaterne kvoter for visse

[1] EFT nr. L 19 af 26. 1. 1970, s. 1.
[2] EFT nr. L 99 af 21. 4. 1975, s. 7.

produkter, herunder i visse tilfælde aluminium. For produkter, der var undergivet kvantitative restriktioner, men ikke kvoter fastsat ved beslutningen, vedtog medlemsstaterne at tillade import fra det pågældende land op til den største værdi eller de største mængder, der var nået i de foregående tre år. Kvoterne for 1976 blev ændret ved beslutning 75/788/EØF (1).

5.4.10. Brandeis-kvoterne blev tildelt efter selskaber snarere end efter lande, og da industrien var meget international, blev et givet selskabs kvote ikke altid leveret til det land, hvor selskabet var etableret. Men selv hvis det forudsættes, at Brandeis-kvoterne blev sendt til det land, hvor de berørte selskaber var etableret, lå disse kvoter langt under de tilladte maksima (2). Kun i et tilfælde, nemlig Beneluxlandenes import fra Ungarn i 1975, blev den kvote, der var tildelt af en medlemsstats, udnyttet næste fuldt ud (1 310 tons ud af en kvote på 1 500 tons).

5.4.11. De fælles ensidige importordninger efter beslutning 75/210/EØF og 75/788/EØF vedrørende aluminium og aluminiumprodukter fremgår af tabel 16.

6. De nationale regeringers holdning til Brandeis-aftalerne

Visse vestlige producenter, navnlig Alcan, Baco og VAW, har hævdet, at regeringerne i visse af de stater, som nu er medlemmer af EF, har opfordret til og støttet østmetalordningerne. Det eneste bevismateriale, der er fremlagt, vedrører regeringerne i Det forenede Kongerige og Forbundsrepublikken Tyskland.

6.1. *Regeringen i Det forenede Kongerige*

6.1.1. Et ministerium i Det forenede Kongerige (Department of Industry) gav Alcan og Baco adgang til visse referater udarbejdet af regeringen vedrørende møder, hvor østmetalordningerne var blevet drøftet. Disse referater indeholder ikke dokumentation for, at Det forenede Kongeriges regering har lagt pres på Alcan og Baco, men det fremgår, at regeringen opfordrede til og støttede Alcan's og Baco's deltagelse i ordningerne.

6.1.2. Den holdning, som Department of Industry indtog, fremgår af to notater, som Department of Industry har udarbejdet under proceduren i nærværende sag og efter at være blevet informeret om den. Det første notat, der er dateret den 17. marts 1977, blev fremsendt til Kommissionen i april 1977, medens det andet, der er dateret den 8. november 1978, blev sendt til Alcan og Baco og senere indgik i de dokumenter, der blev fremsendt som svar på Kommissionens klagepunkter.

6.1.3. Disse notater (der i det væsentlige er holdt i samme vendinger) opridser det historiske forløb i forbindelse med Brandeis-aftalerne, idet det accepteres, at aftalerne fra før 1965 blev indgået uden medvirken af regeringen i Det forenede Kongerige. Regeringen rettede derimod henvendelse til den russiske regering i 1965 og igen i 1970 med tilkendegivelse af, at hvis der ikke blev truffet nogen aftale direkte mellem de pågældende industrier, ville regeringen i Det forenede Kongerige gribe til handling »fremfor at tillade, at der skete forstyrrelser på det britiske marked«.

6.1.4. Ifølge et notat udarbejdet af Baco meddelte Board of Trade i oktober 1967 Alcan og Baco, at de måtte være forberedt på en henvendelse fra Det forenede Kongeriges Registrar of Restrictive Trade Practices vedrørende østmetalordningerne. Registrar fremsatte herefter i medfør af § 14 i *Restrictive Trade Practices Act* i 1956 begæring om oplysninger om østmetalordningerne. Som svar herpå beskrev Baco og Alcan Brandeis-aftalerne og fremsendte kopier af de aftaler, der var indgået indtil 1968. I Baco's svar på § 14-begæringen fra Registrar of Restrictive Trade Practices hedder det, at »i månederne november 1962 til februar 1963« blev der indgået en aftale mellem Baco, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW og Aluminium Francais om, at der skulle rettes henvendelse til Raznoimport. I svaret stod der intet om, at regeringen i Det forenede Kongerige støttede aftalen på nogen måde.

6.1.5. I § 8, stk. 1, i *Restrictive Trade Practices Act 1956* hedder det, at der ikke skal foretages registrering af »aftaler, der udtrykkeligt er tilladt ved lov eller nogen ordning, bekendtgørelse eller anden forvaltningsakt udstedt i medfør af lovgivningen«. I medfør af § 11, stk. 3, i samme lov kan Board of Trade give pålæg om, at en aftale skal optages i en særlig (ikke offentligt tilgængelig) afdeling af registret, dersom aftalen indeholder enkeltheder, som det »efter Board of Trade's skøn ville stride mod offentlige interesser« at offentliggøre. Dette blev bestemt med hensyn til Baco's svar i medfør af

(1) EFT nr. L 332 af 29. 12. 1975, s. 1.

(2) I medfør af artikel 6, stk. 2 og 3, kunne kvoterne ifølge beslutning 75/210/EØF forøges i to tempi med 20 %. Sådanne forøgelser skete navnlig i Danmark med henblik på import af aluminiumkabel.

loven. Var aftalen ikke blevet ændret, ville Registrar have været forpligtet til at sende indberetning til Restrictive Practices Court angående aftalen.

6.1.6. I 1968 blev der foretaget ændringer, således at kun et selskab registreret i Det forenede Kongerige, nemlig Baco, formelt var part i Brandeis-aftalen, idet Brandeis og Alcan deltog henholdsvis gennem et schweizisk og et canadisk selskab. Disse ændringer blev ifølge Brandeis Goldschmidt foretaget »for at undgå registrering af aftalen hos Registrar of Restrictive Practices«. De aftaler, der blev indgået i 1968 og som Baco beskrev som »den nye ordning«, var i alt væsentligt uændrede, idet kun deltagernes formelle identitet var blevet ændret.

Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd fortsatte imidlertid med at administrere aftalerne (se afsnit 7.1.7), og Alcan (UK) repræsenterede fortsat Alcan-koncernen i praksis, ved korrespondance og ved deltagelse i EPAA's møder.

6.1.7. I en erklæring afgivet med henblik på høringen i Kommissionen sagde Alcan (UK)'s daværende administrerende direktør: »Efter så mange år er jeg ikke ganske sikker på, hvem der oprindelig foreslog (Brandeis-aftalerne)«, men at, »det synes ret sandsynligt, at forslaget (. . .) kom fra selve den britiske regering«. Der er ingen støtte herfor i noget af det fremlagte bevismateriale.

6.1.8. I 1965 skrev Swiss Aluminium i et brev til Alcan (UK) og stilet til nævnte administrerende direktør bl.a.: »Det er en fremherskende opfattelse hos nogle af deltagerne, at hele formålet med aftalen med Raznoimport alene er at beskytte Det forenede Kongerige«. Ud for denne passage skrev direktøren for Alcan (UK) Ltd's eksportafdeling i hånden:

> «Det er tyskerne og schweizerne der fra første færd har besnakket os til at gå ind i den.«

6.1.9. På et møde den 14. januar 1970 blev Alcan (UK) og Baco af Board of Trade i Det forenede Kongerige anmodet om at oplyse, »hvilke indvendinger industrien ville have imod gennemførelsen af en almindelig britisk politik over for østblokken, dvs. en liberalisering af importen under den klare forudsætning, at hvis vort hjemmemarked blev ødelagt, vil vi pålægge antidumpingtold eller igen gribe til indførelse af kvoteordninger«.

Ifølge akterne i sagen svarede Alcan og Baco, at:

> »(. . .) som forstyrrelser på markedet kunne ikke blot betragtes import af ingots til Storbritannien. Hvis de britiske producenter trak sig tilbage fra den indgåede »gentlemen's agreement«, var det muligt, at hele aftalen som sådan ville falde bort. Dette ville betyde ubegrænset import af østmetal til de vesteuropæiske lande, og som følge heraf ville færdigvarer fremstillet af dette metal i lande uden for østblokken vinde indpas i Storbritannien«.

Endvidere understregede Alcan og Baco, »at da dette er et international problem, ligger den mest tilfredsstillende løsning i at reagere på internationalt plan frem for at bygge på handlinger, der iværksættes af de enkelte lande i form af pålæggelse af antidumpingtold eller kvoteordninger, dersom der bliver tale om forstyrrelser«.

6.1.10. I en telexmeddelelse af 1. april 1971, som Baco med tilslutning fra Alcan sendte til PUK, hedder det:

> ». . . det har altid været accepteret af de vestlige producenter . . ., at en femårig handelsaftale på længere sigt giver bedre beskyttelse end regeringskontrol«.

6.2. *Forbundsrepublikken Tysklands regering*

6.2.1. De af VAW fremlagte dokumenter vedrørende Forbundsrepublikken Tysklands regering består hovedsagelig af breve sendt til »Bundeswirtschaftsministerium«, hvori der argumenteres for restriktioner i importen fra Østeuropa, og VAW's referater af møder med embedsmænd i ovennævnte ministerium.

6.2.2. De eneste dokumenter fra regeringskilde er et notat af 8. juni 1965 og et brev af 15. november 1967.

6.2.3. Notatet, der er udarbejdet af Bundeswirtschaftsministerium, omtaler, at Ungarn og Rumænien havde anmodet den tyske regering om en forøgelse af deres eksportkvoter for aluminium og halvfabrikata af aluminium, selv om eksportkvoten for aluminium og aluminiumlegeringer fra »Sowjetzone« (Den tyske demokratiske Republik) var blevet forøget.

Det fremgår af notatet, at det var ministeriets opfattelse, at de ungarske og rumænske krav burde afslås, og at der ikke burde gives yderligere indrømmelser til Den tyske demokratiske Republik. I notatet omtales ligeledes muligheden af at tillade en forøgelse af importen af skrot fra Østeuropa på grund af manglen herpå i Forbundsrepublikken Tyskkand.

> »3. For at imødekomme østbloklandene kunne der tilbydes kvoter af aluminiumskrot, hvis der ligesom for Tjekkoslovakiet kunne indføjes et pristilsagn. Der er en udtalt mangel på importeret skrot, som efter al sandsynlighed ikke længere i fuldt omfang kan dækkes

fra Nordamerika (USA og Canada)« original tysk).

Selv om det tyske ministerium måske var parat til at tillade en forøgelse af importen af skrot fra Østeuropa, blev denne mulighed enten helt udelukket eller begrænset ved den række aftaler, der var gældende fra 1966 og fremefter, med udenrigshandelsorganisationerne i USSR, Polen, Ungarn, Tjekkoslovakiet og Den tyske demokratiske Republik.

6.2.4. Et brev af 15. november 1967 fra Bundeswirtschaftsministerium's afdeling IV/A/5 gav to eksempler på »gewisse Regelungen hinsichtlich der Osteinfuhren«, der betragtedes som værende af interesse for VAW. I brevet omtaltes to ordninger, der blev anvendt henholdsvis ved import af råolie fra USSR og kul fra Tjekkoslovakiet. Det fremgår klart af beskrivelsen, at ingen af disse ordninger har nogen lighed med Brandeis-aftalerne, navnlig fordi de ikke udelukkede andre potentielle købere og ikke indholdt nogen bestemmelse, der hindrede salg af andre mængder end de i aftalen omhandlede.

6.2.5. VAW har fremlagt sit referat at to møder med embedsmænd i Bundeswirtschaftsministerium den 12. januar 1968 og den 5. april 1968. I VAW's notat af 5. april 1968 hedder det:

»Wir haben besonders darauf hingewiesen, daß wir Wert darauf legten, unser Vorgehen mit dem BMW (Bundeswirtschaftsministerium) abzustimmen«.

6.2.6. De dokumenter, som VAW har fremlagt for Kommissionen, viser ikke, at VAW havde informeret den tyske regering om, at det inden januar 1968 havde været involveret i Brandeis-aftalerne. I referatet af 12. januar 1968 hedder det, at VAW underrettede Bundeswirtschaftsministerium om, at underskrivelsen af Brandeis-aftalerne var umiddelbart forestående (det drejede sig om aftalerne for 1968 til 1970). VAW havde imidlertid siden 1963 faktisk været part i Brandeis-aftalerne gennem ordningen med Alcan. I brev af 23. januar 1980 til Kommissionen forklarede Alcan, at

»VAW i princippet støttede de foreslåede ordninger, men at de var ude af stand til at deltage direkte i dem, da import af aluminium fra østlandene til Forbundsrepublikken Tyskland på daværende tidspunkt var forbudt eller underkastet meget streng kontrol. For at overvinde denne vanskelighed aftalte Alcan og VAW, at Alcan skulle aftage en kvote sovjetisk metal på VAW's vegne ud over sin egen kvote i henhold til de foreslåede ordninger«.

6.2.7. Det fremgår af et brev af 5. januar 1979 fra Bundeswirtschaftsministerium til bestyrelsesformanden for VAW, at VAW i 1968 havde drøftet sin deltagelse i Brandeis-aftalerne, og at det havde fremlagt udkast til aftaler. (Det er imidlertid ikke klart, og er heller ikke blevet oplyst under høringen, hvilken form for aftale der blev indgået mellem Brandeis Goldschmidt og de vestlige producenter, da det ene referat indeholder en gengivelse af de restriktioner, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig, medens alle oplysninger herom var udeladt i det andet referat.)

Dette brev er gengivet i hovedtræk nedenfor:

»Vedrørende eksklusivaftaler for aluminium fra statshandelslande

(. . .) Det fremgår af vore optegnelser, at forslaget om VAW's deltagelse i Brandeis Goldschmidt & Co., London's eksklusivaftale med producenter i statshandelslande om import af råaluminium samt i vestlige producenters ordninger med Brandeis om aftagelse af importen fra østlandene har været genstand for mundtlige og skriftlige drøftelser mellem VAW og Forbundsrepublikken Tysklands økonomiministerium. Udkastene til aftalerne blev også forelagt ministeriet.

Ifølge optegnelserne fremsatte ministeriet ikke indsigelser af økonomiskpolitisk karakter mod VAW's deltagelse i aftalerne. Ministeriet var åbenbart parat til at tolerere VAW's deltagelse. Det lader til at have været en afgørende faktor, at De mener, at indgåelsen af disse eksklusivaftaler ville blive bragt i fare, hvis VAW ikke deltog. Den fare, De i dette tilfælde så for alvorlige tilbageslag på det vesteuropæiske og det tyske aluminiummarked ved import fra statshandelslandene til lave priser, endog dumpingpriser, kunne tydeligvis ikke blot afvises.

Det juridiske spørgsmål, om VAW ville handle i strid med tysk ret ved at deltage i aftalerne, blev ligeledes drøftet på dette tidspunkt. Det blev fastslået, at eksklusivaftaler (1) i sig selv principielt var i overensstemmelse med tysk konkurrenceret. Men på grund af den planlagte horisontale overenskomst mellem de vestlige producenter om at aftage det aluminium, som Brandeis-importerede fra statshandelslandene, skulle bestemmelserne om importkarteller overholdes. VAW blev derfor opfordret til at forelægge sagen for Bundeskartellamt.

(1) Henvisningen til »eksklusivaftaler« antyder, at ministeriet kun fik forelagt aftalen i den korte form. I den lange form benyttedes ordet »eksklusiv« eller lignende ikke, hvorimod der i den korte taltes om »eneret til køb« (for Brandeis).

I henhold til de eksisterende optegnelser herskede der stor tvivl – også i Deres selskab – om, hvorvidt aftalerne var i overensstemmelse med EF's konkurrenceregler. Det blev derfor tilrådet Dem at søge disse tvivlsspørgsmål løst ved at forelægge aftalerne for EF-Kommissionen«.

6.3. *Andre medlemsstater*

6.3.1. Der foreligger ikke bevis for, at andre medlemsstaters regeringer havde kendskab til Brandeis-aftalerne.

7. **Anmeldelsen**

7.1. *Aftalerne*

7.1.1. Indtil 1968 indeholdt den formular, som brugtes til aftaler mellem Brandeis Goldschmidt og de pågældende vestlige producenter, en gengivelse af alle væsentlige vilkår i den aftale, som Brandeis Goldschmidt havde indgået med udenrigshandelsorganisationerne. Særlig gjaldt, at de begrænsninger, som disse havde underkastet sig, blev gengivet fuldt ud, idet man benyttede formuleringen »sælgernes leverandører« i stedet for »sælgerne«.

7.1.2. Den fremgangsmåde, hvorved dette resultat opnåedes, er beskrevet i brev af 8. november 1979 fra Brandeis Goldschmidt's juridiske konsulenter til Kommissionen.

»... Brandeis Goldschmidt fik besked fra Swiss Aluminium i dettes egenskab af koordinator for de vestlige producenter om at sørge for skriftlig affattelse af aftalerne mellem disse og Brandeis Goldschmidt, således at kontrakten mellem Brandeis Goldschmidt og Raznoimport (1) blev optaget i disse aftaler. Efter at den endelige tekst til aftalerne mellem de vestlige producenter og Brandeis Goldschmidt var blevet gennemgået og godkendt af Swiss Aluminium, blev eksemplarer af disse aftaler af Brandeis Goldschmidt tilstillet hver enkelt af de vestlige producenter til underskrift.

En i alt væsentligt lignende fremgangsmåde fulgtes af Brandeis Goldschmidt ved alle nye aftaler fra 1963 til 1971, hvor den sidste række aftaler blev indgået.

7.1.3. I brev af 7. januar 1980 til Kommissionen anførte Brandeis Goldschmidt, at den sædvanlige formular til aftale med producenterne blev sendt til alle kontraherende parter på daværende tidspunkt. Disse var 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, Nippon Light Metals Co. Ltd, Holland Aluminium »Alumined« og VAW.

7.1.4. Aftaleformularen var forskellig alt efter den udenrigshandelsorganisation, som havde solgt aluminium til Brandeis Goldschmidt. RU-aftalerækken gengav således fuldt ud de begrænsninger, som var pålagt Raznoimport, H-rækken de begrænsninger, der var pålagt Metalimpex, P-rækken de begrænsninger, der var pålagt Impexmetal, EG-rækken de begrænsninger, der var pålagt Intrac og C-rækken de begrænsninger, der var pålagt Metalimex (Kerametal).

7.1.5. Brandeis Goldschmidt anførte videre i sit brev af 7. januar 1980:

»I overensstemmelse med vor almindelige fremgangsmåde blev aftaler i den lange form udsendt af Brandeis Goldschmidt & Co. AG med standardfølgebreve« (aftalen i den lange form er vist i bilag 3).

7.1.6. Brandeis Goldschmidt har medsendt kopier af de omtalte standardfølgebreve, der blev sendt til Aluminium francais (nu PUK), og bekræftet, at disse kopier var

»repræsentative for dem, som blev sendt til alle andre deltagende producenter, alene med de fornødne forskelle i oprindelse, mængder og bestemmelsessteder«.

7.1.7. De følgebreve, som blev sendt til Aluminium français, var dateret den 19. marts 1968 og henviste udtrykkeligt til aftale nr. RU 4006, EG 4007, H 4008 og P 4009. Ved brevene underrettedes Aluminium français om, at Brandeis Goldschmidt & Co. AG havde givet Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd fuldmagt til »at sørge for alle afskibninger og indkassering af midler på vore vegne«. I de to breve henvistes der udtrykkeligt til de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig.

»Vi henviser til vor aftale nr. RU 4006. Det er aftalt med sælgerne, at begrænsningerne med hensyn til salg og eksport af råaluminium (klausul 2), sekundaaluminium/skrot (klausul 4) og halvfabrikata af aluminium samt aluminiumkabel omfatter salg og eksport af alle sådanne produkter fra Bulgarien. Det er aftalt, at eventuelt salg eller eksport fra Bulgarien til lande, der ikke er nævnt i klausul 2 i denne aftale, skal fradrages i den mængde, der skal aftages af køberne i medfør af klausul 1 i denne aftale«.

»Vi henviser til vor aftale nr. RU 4006. Vi har aftalt med leverandørerne, at hvis aluminiummarkedet på vort område skulle blive ødelagt ved eksport fra socialistiske lande, vil vi henlede leverandørernes opmærksomhed på dette

(1) Dvs. den i 1963 indgåede aftale nr. 68/3326.

forhold. Hvis forholdet ikke afhjælpes, har vi særlig forbeholdt os ret til at bringe klausul 12, sidste stykke i ovennævnte aftale i anvendelse«.

7.1.8. Disse aftaler blev nummereret fortløbende, således at man begyndte med RU 4001 for aftalen mellem Brandeis Goldschmidt og NLM. Fakturaer, der blev sendt af Brandeis Goldschmidt til hver enkelt køber, indeholdt nummeret på den aftale, som var indgået med ham. Disse numre forblev uændret i Brandeis' fakturarer, selv efter at aftalen med producenter i EF-landene var blevet ændret på den nedenfor beskrevne måde. Nedenstående liste er baseret på aftalenumre, der indeholdes i fakturaer fra Brandeis.

Køber	Aftalenr.
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
Montedision	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. Efter at aftalerne i den ovenfor beskrevne lange form var blevet sendt til alle de deltagende vestlige producenter, meddelte Brandeis Goldschmidt, at producenter, der var etableret i EF, havde anmodet om ændringer i deres aftaler, og i juni 1968 fik Brandeis Goldschmidt fra Swiss Aluminium meddelelse om ændringernes endelige ordlyd.

Brandeis Goldschmidt mangfoldiggjorde de ændrede versioner og sendte dem efter kontrol hos Swiss Aluminium til de pågældende vestlige producenter.

7.1.10. Den korte aftaleform er gengivet i bilag 4.

I disse ændrede aftaler udelodes enhver omtale af de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig med hensyn til deres leverancer af råaluminium, sekundaaluminium, skrot og halvfabrikata. I den ændrede aftaleformular udelodes tillige enhver henvisning til aftalen med udenrigshandelsorganisationerne om, at disse ikke til visse områder måtte sælge aluminium til priser, der lå under de i Brandeis-aftalerne omhandlede, og ligeledes var den udtrykkelige henvisning til London Metal Exchange udeladt i klausulen om »ånden i aftalen«. Ej heller var begrænsningen med hensyn til omdannelse medtaget. Som omtalt nedenfor havde ingen af disse ændringer til formål eller til følge at påvirke gennemførelsen af Brandeis-aftalerne i almindelighed eller i særdeleshed de i EF hjemmehørende producenters håndhævelse af de nu udeladte begrænsninger.

7.1.11. Den ændrede aftale, som benyttedes af producenter, der var hjemmehørende i EF (i 1968 var der tale om Aluminium français, Alumined, Montedison og VAW) var formuleret på samme måde for hver enkelt producent. Hver enkelt aftale bar et nummer, der var det samme, som var benyttet til RU- eller H-rækken af aftaler, der oprindelig var udsendt af Brandeis Goldschmidt i marts 1968, dog at kodebogstaverne RU eller H var udgået og erstattet af bogstavet A. Aftalen med Aluminium français fik følgelig nummeret 4006A. I tabellen nedenfor gives en samlet oversigt over de ændrede betegnelser af aftalerne.

	Oprindelig aftale	Ændret aftale	Dato
Aluminium français	RU 4006	4006A	2. juli 1968
	EG 4007		
	H 4008		
	P 4009		
	C 4015		
Alumined	H 4020	4020A	24. juni 1968
Montedison	H 4026		
VAW	RU 4028	4028A	28. juni 1968
	EG 4030		
	P 4031		
	C 4032		

7.2. *Oprindelsen til den »korte form«*

7.2.1. De drøftelser, som førte til nævnte ændringer og ophævelse af bestemmelser, eller i hvert fald visse af disse drøftelser, er refereret i to breve af 18. marts og 24. april 1968 fra VAW's juridiske rådgivere samt i de forklaringer, som parterne har afgivet under høringen.

7.2.2. I det første brev referes resultatet af en drøftelse, den 15. marts 1968 mellem »Péchiney« (Aluminium français) og VAW. Der foretoges følgende henvisning til ændringerne i aftalerne:

> »1. Den enkelte aftale mellem en vesteuropæisk producent og Brandeis, London, angående indkøb af østaluminium falder ikke ind under artikel 85, stk. 1 i EØF-traktaten, hvis de kontraktklausuler bliver strøget, som kan forstås som et forbud mod videresalg til andre EF-lande, og hvis man stryger ordningerne om eneret til indkøb og ligeledes undlader at tale om indkøbskvoter« (tysk original).
>
> »Ej heller kan der være tale om noget erhvervsmæssigt betænkeligt ved at stryge disse passager, da det indkøbte østaluminium enten senere anvendes af den vesteuropæiske producent i hans forædlingsvirksomhed eller sælges sammen med hans egen produktion til hans konkurrencepriser og i overensstemmelse med konkurrencevilkårene (. . .)«.
>
> »For så vidt angik udredningen under paragraf 1 tilskyndede chefen for juridisk afdeling (1) i endnu højere grad til at foretage en ændring af klausul 9, stk. 3, i Brandeis-aftalen, fordi der heri tales om ånden i aftalen og en proratarisk ordning. Denne tilskyndelse kommer ud fra den betragtning, at den rensede tyske kontrakt med Brandeis skulle kunne fungere som standardformular i de øvrige indkøbsaftaler.
>
> Jeg vil derfor foreslå følgende affattelse af klausul 9, stk. 3«.
>
> (Den foreslåede version blev faktisk i sidste instans vedtaget.)

7.2.3. Den forklaring om disse begivenheder, som blev givet af VAW's juridiske rådgiver under høringen, lader formode, at det var VAW, der havde ændret klausul 2 i aftalen (2) ved, at bestemmelsen

> »sælgerne forpligter sig til ikke at sælge leverancer af råaluminium bortset fra salg der tillades og godkendes af køberne«.

udgik og blev erstattet af:

> »Sælgerne giver herved køberne eneret for Forbundsrepublikken Tyskland til at købe disse mængder fra ovennævnte lande«.

7.2.4. Denne første ændring vedrørte ikke de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig, og som alle gengaves på sædvanlig måde. VAW's juridiske konsulent oplyste under høringen:

> »For at fremhæve denne nationale eneret for VAW havde selskabet nu indsat et stykke i artikel 2 og dog gentaget reguleringerne af enerettigheder i den grundlæggende kontrakt mellem Brandeis og østlandene« (tysk original).

Han bemærkede, at han protesterede mod den ændrede affattelse af klausul 2. Senere ændrede VAW yderligere klausul 2 ved helt at stryge den.

VAW's juridiske rådgiver forklarede videre, at han den 17. marts 1968 modtog et udkast til aftale, som kun henviste til enerettigheder til køb af råaluminium, men ikke til de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig.

Det vil erindres, at man i brevet af 18. marts 1968 angående resultaterne af mødet den 15. marts 1968 havde henvist til VAW's udkast som den »rensede« tyske aftale (der bereinigte deutsche Vertrag), der skulle danne forbillede for de øvrige kontrakter angående køb med Brandeis Goldschmidt.

7.2.5. VAW's udkast blev senere diskuteret på et møde mellem VAW og Montedison den 23. april 1968. I et brev af 24. april til VAW hedder det, at »fuldstændig enighed« opnåedes om de forslag, der var fremsat i brevet af 18. marts, et brev som øjensynlig er skrevet efter modtagelsen af VAW's udkast den 17. marts 1968. På mødet godtog Montedison en kopi af en Brandeis-aftale, der var ændret af VAW.

> »De (dvs. VAW) overrakte i Milano hr. . . . (fra Montedison) en kopi af den på grundlag af min rådgivning ændrede individuelle aftale med Brandeis. Disse ændringer er i mellemtiden blevet tiltrådt af hr. Brandeis, og det samme gælder Pechiney. Den tyske kontrakt har herefter betydning som standardkontrakt for at undgå, at der kan rejses indvendinger i henhold til afsnit 1 i mit brev af 18. marts 1968« (tysk original).

Efter formuleringen af brevet af 24. april 1968 er det klart, at Alumined allerede havde erklæret sig enig i de beskrevne ændringer.

(1) Aluminium français' juridiske afdeling.

(2) Dvs. aftalen i 1967-formuleringen, da der ikke var nogen sådan bestemmelse i nogen af de aftaler, der udsendtes af Brandeis Goldschmidt i 1968.

7.2.6. Ved høringen hævdedes det først, at disse drøftelser ikke angik slettelsen af de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig, men den klausul, som havde figureret i de tidligere aftaler mellem Brandeis og de vestlige producenter, og hvori det hed, at:

»Sælgerne forpligter sig til ikke at sælge leverandørens råaluminium, medmindre køberne giver tilladelse hertil og godkender priserne«.

Da denne klausul allerede var blevet slettet i de kontraktudkast, som blev tilstillet alle køberne i marts 1968, synes den fremsatte forklaring vedrørende genstanden for drøftelserne i det mindste ufuldstændig.

7.3. *Indgivelsen af anmeldelsen*

7.3.1. Anmeldelse til Kommissionen fandt første gang sted den 12. november 1970. Anmeldelsen indeholdt en såkaldt »betingelse om ikke-offentliggørelse«. Ifølge denne blev anmeldelsen foretaget på betingelse, at »denne begæring ikke vil blive offentliggjort og følgelig ikke gjort til genstand for en beslutning«.

Anmeldelsen bestod af et brev og skema A/B sammen med fuldmagter underskrevet af PUK, Giulini, Montedison, VAW og Holland Aluminium. Spørgsmålene i skema A/B vedrørende indholdet af aftalen, vedtagelsen eller den samordnede praksis var kun besvaret med henvisning til følgebrevet *(das Begleitschreiben)*. I besvarelsen af spørgsmål I.6. i skema A/B, hvori der for virksomheder, hvis forretningssted eller hovedsæde ligger uden for fællesmarkedets område, skal oplyses navn og adresse på en repræsentant eller et datterselskab med bopæl eller forretningssted inden for fælledsmarkedsområdet, vedlagdes en liste. På denne liste var Aluminium Company of Canada Ltd, Alnor, ASV, Baco, Elkem, ENDASA, Swiss Aluminium, AB Svenska Metallverket (nu Gränges Aluminium) og VMW opført.

7.3.2. De svar, som var givet i skema A/B, var skrevet på tysk, og tysk var tillige originalsproget i brevet. De væsentligste dele af dette brev citeres nedenfor:

»Vedrørende: Vesteuropæiske aluminiumproducenters import fra østbloklandene.

De vesteuropæiske producenter inden for en vigtig sektor køber hver for sig de samlede mængder af de produkter, der importeres fra østbloklandene, produkter, hvis kvalitet ikke er helt sammenlignelig, og som udbydes af et antal østbloklande, og de vesteuropæiske producenter forarbejder størstedelen af dette materiale i deres egne forædlingsanlæg. Den resterende del sælges sammen med deres egen produktion inden for rammerne af de konkurrenceforhold, der består mellem de vestlige producenter.

Efter min opfattelse er denne fremgangsmåde ikke i strid med EØF-traktatens artikel 85, stk. 1.

Accept af 100 % af de mængder, der importeres, er en betingelse for dette tilbud, som yderligere medfører, at de enkelte vesteuropæiske producenter skal indkøbe i fællesmarkedet, og udelukker konkurrence angående importen fra forhandleres side, da de pågældende mængder overstiger det kvantum, som de kan sælge.

Denne udelukkelse af udenforstående, navnlig forhandleres, mulighed for at købe som følge af de kontrakter om køb, der er afsluttet uden for fællesmarkedet af de enkelte vesteuropæiske producenter med repræsentanter for alle østlandene med undtagelse af Rumænien og Jugoslavien, er derfor alene en følge, der er i overensstemmelse med frie markedsprincipper, nemlig at køb af en vis vare altid udelukker andre købere. Som følge heraf foreligger ikke nogen form for samordnet praksis, som har til formål at begrænse de vesteuropæiske producenters eller forhandleres muligheder for køb efter artikel 85, stk. 1.

Hertil kommer, at en eventuel begrænsning i konkurrencen ved udelukkelse af forhandlerne er uden betydning. Integrationen inden for EF kan ikke føre til øget salg for forhandlere; tværtimod falder sådant salg inden for den tidligere nationale struktur, fordi stadig mindre mængder aftages af kunderne i form af råmateriale, der også plejede at blive leveret af forhandlerne. Af tekniske årsager må materialet i stedse stigende grad leveres af producenterne direkte til kunderne i opgivne størrelser og legeringer tillige med know-how og rådgivning angående dets forarbejdning. Forhandlerne støder derfor allerede på vanskeligheder med hensyn til afsætning af de mængder, som købes i Rumænien og Jugoslavien, til sekundære smelterier, fordi de vesteuropæiske producenters supplerende indkøb til forarbejdning i deres egne produktionsanlæg for halvfabrikata er faldende.

Udelukkelsen af forhandlere fra den import, som de vestlige producenter foretager fra østbloklandene, kan derfor ikke på nogen måde, eller i det mindste kun i ubetydeligt omfang, påvirke handelen inden for fællesmarkedet i skadelig retning. Dette bevises også klart ved, at de vesteuropæiske producenters køb ved import kun androg 2,9 % af det samlede vesteuropæiske forbrug på 3 089 000

tons i 1969. Importen er steget langsomt til denne procent siden 1963. Dens videre vækst forudses at ville svare til væksten i forbruget, som tilfældet var i 1969 og 1970.

Yderligere kan disse køb ikke siges at have en skadelig indvirkning på handelen mellem medlemsstater og fordreje den eksisterende konkurrence. Tværtimod har købene til formål at hindre fordrejning af den eksisterende konkurrence gennem priser og salgsbetingelser for import fra østblokken, som til forskel fra de vesteuropæiske producenters ikke er bestemt ved omkostningerne ved fremstillingen af produkterne og fri konkurrence, men ud fra politiske overvejelser eller behov for fremmed valuta til køb af andre varer, som østblokken har brug for. Dette er grunden til, at de vesteuropæiske producenters køb godkendes af deres landes regeringer, og tillige grunden til at flere regeringer i 1963 også rådede industrien til at træffe forholdsregler til beskyttelse mod datidens dumping fra østbloklandene for derefter ad diplomatiske kanaler at bane vejen for forhandlinger om køb i Moskva«. (Parternes egen, samtidig, engelske version).

7.3.3. Intet af indholdet af de da gældende aftaler med udenrigshandelsorganisationerne blev oplyst. Parterne oplyste ikke ordlyden af nogen aftale eller noget udkast til aftale med udenrigshandelsorganisationerne for perioden 1971 til 1976. Det eneste referat, som blev givet Kommissionen af de pågældende aftalers ordlyd, indeholdtes i de oven for citerede afsnit.

7.3.4. På anmeldelsestidspunktet blev visse parters deltagelse ikke omtalt. Skønt Aluminio de Galicia, Kaiser-Preussag og Metallgesellschaft i hvert fald fra begyndelsen af 1971 havde købt aluminium i henhold til de aftaler, der er omfattet af denne procedure, blev Kommissionen først gjort bekendt med dette den 27. februar 1976, efter at den havde indledt sine undersøgelser. (Af anmeldelsen fremgik kun, at nævnte foretagender havde afsluttet aftaler om køb af råaluminium fra østbloklandene: *»inzwischen gleichfalls Kaufverträge über Rohaluminium aus der Produktion von Ostblockstaaten abschließen«*.) Det blev ikke nogensinde anmeldt til Kommissionen, at Reynolds Aluminium Deutschland, Alsar SpA, RTZ og BICC var deltagere, selv om Reynolds og Alsar havde indgået aftaler med Brandeis Goldschmidt 1973, og RTZ og BICC siden 1971 af Swiss Aluminium havde købt metal på samme vilkår som dem, der var accepteret af alle de øvrige medlemmer af EPAA.

Brandeis Goldschmidt, Raznoimport, Metalimpex, Kerametal, Impexmetal og Intrac var overhovedet ikke nævnt i anmeldelsen.

7.3.5. Undersøgelsen i sagen har vist, at der i den beskrivelse, som er givet i anmeldelsen, er udeladt tolv væsentlige punkter i den række aftaler, som er blevet genstand for proceduren.

7.3.6. Ingen af disse udeladelser fremgik umiddelbart af de indleverede dokumenter, men direktøren for det kompetente direktorat afviste i første omgang anmeldelsen (den 7. december 1970) på grund af den ensidigt indsatte betingelse om ikke offentliggørelse. Dokumenterne blev på ny indgivet uden denne betingelse den 16. december og registreret hos Kommissionen den 17. december 1970.

7.3.7. Udkastet til anmeldelse blev drøftet og godkendt på et møde i EPAA den 7. oktober 1970, hvori deltog Alcan (UK), Alnor Aluminium Norway A/S, Holland Aluminium, 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 og VMW. Alle disse virksomheder, der foretog anmeldelsen, samt de, der er nævnt i anmeldelsen, må derfor have været klare over anmeldelsens ufuldkommenhed.

7.3.8. Kommissionen fik først oplysning om ordlyden af aftalerne som svar på en begæring om oplysninger fremsat i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 i november 1975, hvor udvidelsen af Fællesskabet havde givet Kommissionen territorial kompetence i forhold til visse vestlige producenter, der havde aftaler i »den lange form« såvel som de parter, der oprindelig indgav anmeldelsen, og som havde aftaler i »den korte form«.

7.3.9. Den 27. februar 1976 anmeldte Aluminio de Galicia, Kaiser-Preussag og Metallgesellschaft til Kommissionen, at de var deltagere i Brandeis-aftalerne. Anmeldelsen skete ved henvisning til 1970-anmeldelsen.

8. De enkelte virksomheders deltagelse

8.1. For at lette sagsfremstillingen har betegnelserne »de vestlige producenter« og »udenrigshandelsorganisationerne« været anvendt. Virksomhederne deltog imidlertid ikke i samme omfang, de spillede heller ikke nogen aktiv rolle i Brandeis-ordningerne fra først til sidst.

8.2. De vestlige producenter kan i store træk inddeles i tre grupper:

I) De, som tog initiativet til, organiserede og støttede ordningerne, nemlig:

Swiss Aluminium, Baco, PUK, Alcan, Montedison/Alumetal, VAW og ASV, som deltog i ordningerne i hele deres løbetid.

II) »Medløberne«, nemlig:

— Holland Aluminium (1968-1976),
— Kapal (1971-1976),
— Metallgesellschaft (1971-1976),
— Reynolds (1974-1975),
— ENDASA (1963-1976),
— Norsk Hydro (Alnor) (1970-1976),
— VMW (1963-1976),
— Gränges (1963-1976),
— Elkem (1963-1976).

III) De perifere deltagere:

RTZ, BICC, Alsar, Alugasa (et datterselskab af PUK), NLM (50 % ejet af Alcan) og Giulini.

8.3. Disse inddelinger giver i store træk udtryk for virksomhedernes deltagelse og det omfang, i hvilket de var involveret.

8.4. Virksomhederne i den første gruppe stod for ca. 70 % af råaluminiumproduktionen i Vesteuropa, købte mellem 60 og 70 % af alt det aluminium, der blev aftaget i henhold til Brandeis-ordningerne og var med undtagelse af Baco dem, der havde den største interesse i at »beskytte« det oprindelige EØF (de seks), og efter 1973 var Baco en stor producent i det udvidede EØF.

8.5. Virksomheden i den anden gruppe deltog i fuldt omfang i Brandeis-ordningerne, men kun i forskellige perioder og til tider mere for at beskytte deres hjemlige markeder (der lå uden for EØF) end for forsætligt at fordreje handelen i EØF.

8.6. Den tredje gruppe omfatter de virksomheder, som vel måtte deltage, for at systemet skulle være vandtæt, men som var af mindre betydning og desuden i visse tilfælde deltog uden særlig begejstring. En af dem, NLM, handlede slet ikke i EF.

8.7. Af de virksomheder, der var deltagere i ordningerne, er tre senere ophørt med at eksistere som selvstændige enheder.

8.7.1. Gebrüder Giulini trådte i likvidation. Selskabet blev senere overtaget af Alcan, men Giulini har (på grund af likvidationen) ikke forsvaret sine interesser under denne sag, og Alcan kan ikke straffes på grund af Giulinis adfærd.

8.7.2. Kapal (Kaiser-Preussag Aluminium GmbH), som i 1971 havde indgået en aftale i kort form med Brandeis, var på det tidspunkt halvt ejet af US-selskabet Kaiser Aluminium and Chemical Corporation. Med virkning fra 31. december 1975 overdrog de to ejere af Kapal hele aktiekapitalen til Kaiser Aluminium Europe Inc., et helejet datterselskab af Kaiser Aluminium and Chemical Corporation. Kaiser Aluminium Europe gjorde gældende, at selskabet ikke kunne drages til ansvar for Kapal's adfærd, selv om det foruden at erhverve aktierne og aktiverne i Kapal uden afbrydelse overtog en række af de ansatte og af lederne i Kapal, af hvilke nogle havde været tæt knyttet til Kapal's deltagelse i Brandeis-aftalen, og selv om Kaiser Aluminium and Chemical Corporation hele tiden havde været repræsenteret i Kapal's styrende organ.

8.7.3. Baco blev erhvervet af Alcan i 1982 gennem en fusion af Baco og Alcan UK.

8.8. Nogle selskaber har ændret navn. Alsar/Alumetal SpA forandrede navn til Alluminio Italia SpA.

H. RETLIG VURDERING

A. *ARTIKEL 85, STK. 1*

I medfør af taktatens artikel 85, stk. 1, er alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, uforenelige med fællesmarkedet. I artikel 85 gives en række eksempler på sådanne aftaler, vedtagelser og former for samordnet praksis, nemlig

»sådanne, som består i:

a) direkte eller indirekte fastsættelse af købs, eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser,

b) begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer,

c) opdeling af markeder eller forsyningskilder«.

De aftaler, der er genstand for denne procedure, blev indgået af Brandeis Goldschmidt med visse udenrigshandelsorganisationer (nemlig Raznoimport, Impexmetal, Metalimpex,

Metalimex/Kerametal og Intrac) og vestlige producenter af råaluminium (»de vestlige producenter«). Disse aftaler er blevet kaldt »Brandeis-aftalerne«. Omfattet af denne procedure er tillige de aftaler, der blev indgået med henblik på gennemførelse af Brandeis-aftalerne. Det drejer sig om de aftaler, der blev indgået af Eisen- und Metall Aktiengesellschaft og mellem de vestlige producenter.

9. Om samtlige deltagere var virksomheder efter artikel 85

9.1. *De vestlige producenter*

De vestlige producenter, som købte aluminium i henhold til Brandeis-aftalerne, er alle virksomheder efter artikel 85. De beskæftigede sig alle med produktion af råaluminium og andre former for aluminium enten på egen hånd eller gennem et fællesforetagende eller på anden måde i fællesskab med en etableret producent af råaluminium. Heraf følger tillige, at European Primary Aluminium Association (EPAA), hvoraf alle de vestlige producenter med undtagelse af to var medlemmer, er en sammenslutning af virksomheder efter artikel 85.

9.2. *Udenrigshandelsorganisationerne*

Udenrigshandelsorganisationerne Raznoimport, Impexmetal, Metalimpex, Metalimex/Kerametal og Intrac er ligeledes virksomheder efter artikel 85. Hver af organisationernes funktion var at foretage eksport og import af en række varer. For så vidt angår denne procedure, var hver af udenrigshandelsorganisationerne beskæftiget med salg af aluminium, der var en af de aktiviteter, med henblik på hvilket særligt formål de var oprettet efter lovgivningen i det land, hvor de havde deres hjemsted.

Kollektive enheder, der driver handel, må anses for virksomheder efter artikel 85, hvilken status de end måtte have i henhold til lovgivningen i deres hjemlande, og dette gælder tillige i tilfælde af, at de ikke har nogen selvstændig status i forhold til staten.

Heraf følger, at artikel 85 ikke bliver uanvendelig på grund af indsigelsen om staters immunitet, idet den angår handelsvirksomhed. Indsigelser af denne karakter angår alene handlinger, der er udslag af udøvelse af offentlig myndighed, ikke handel. Selv om udenrigshandelsorganisationerne ikke efter socialistisk lovigvning kunne udskilles fra staten, ville deres deltagelse i Brandeis-aftalerne ikke være beskyttet af statslig immunitet, da der alene var tale om handelsmæssig aktivitet. Den nationale lovgivning i medlemsstaterne tillægger heller ikke udenrigshandelsorganisationer af den art, der er omfattet af denne procedure, statslig immunitet.

9.3. *Brandeis Goldschmidt og Eisen und Metall*

Brandeis Goldschmidt Ltd og Brandeis Goldschmidt AG må behandles som en enhed i denne beslutning. På ethvert tidspunkt, der har betydning for sagen, var Brandeis Goldschmidt AG et datterselskab af Brandeis Goldschmidt Ltd, og det er ikke godtgjort, at Brandeis Goldschmidt AG på noget tidspunkt handlede selvstændigt. Både Brandeis Goldschmidt og Eisen und Metall er virksomheder efter artikel 85. De har begge i en årrække været etableret som handelsvirksomheder inden for ikke-jernmetaller og fortsat deres virksomhed i Brandeis-aftalernes løbetid. Brandeis Goldschmidt har gjort gældende, at selskabet ikke kan betragtes som en virksomhed efter artikel 85, stk. 1, da det på ethvert tidspunkt, der har betydning for sagen, alene var agent for de vestlige producenter og ikke havde nogen selvstændig stilling. Hvis dette var rigtigt, ville det samme gælde Eisen und Metall.

Hverken Brandeis Goldschmidt eller Eisen und Metall handlede imidlertid efter instrukser fra nogen, da de besluttede at deltage i de aftaler, der er genstand for denne procedure. Brandeis Goldschmidt havde ingen pligt til at indgå aftalerne eller til at påtage sig en så væsentlig rolle ved deres gennemførelse og håndhævelse. Brandeis Goldschmidt besluttede selv som uafhængig erhvervsdrivende at deltage i en ordning, der kunne udelukke selskabets konkurrenter fra handel med aluminium fra Østeuropa. Både Brandeis Goldschmidt og Eisen und Metall kunne til enhver tid have trukket sig ud af aftalerne uden at forlade branchen. Intet af de to selskaber kan unddrage sig ansvaret for sin deltagelse i en konkurrencebegrænsede aftale ved at gøre gældende, at det ikke havde nogen selvstændig status, men at det alene handlede efter instrukser. Det afhængighedsforhold, inden for hvilket disse instrukser blev givet, var alene en følge af, at de havde valgt at tiltræde den konkurrencebegrænsende aftale.

10. Om de forhold, der er genstand for denne procedure, var aftaler i henhold til artikel 85

Det er anført, at hvis det for visse af virksomhedernes vedkommende kunne påvises, at ordningerne var handlinger foretaget af deres regeringer, ville disse virksomheder ikke have overtrådt artikel 85, og Fællesskabet kunne herefter kun reagere ved protester ad diplomatisk vej over for de berørte regeringer eller ved en eller anden form for gengældelse (hvis der var tale om regeringer i ikke-medlemsstater).

Aftalerne var ikke handlinger, som regeringerne havde tilsluttet sig, ligesom der ikke var nogen regering, der havde pålagt virksomhederne at indgå aftalerne.

En anden mulighed, som parterne har anført, er, at de berørte regeringer fremmede og støttede ordningerne uden dog at forpligte virksomhederne til at tilslutte sig dem. Ordningerne skulle således kunne betragtes som et led i den berørte stats udenrigshandelspolitik og skulle herefter ikke kunne underkastes en nærmere prøvelse af Fællesskabets institutioner i henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 1.

Hver af disse muligheder vil blive undersøgt i relation til:

a) de virksomheder, som på ethvert tidspunkt, der har betydning for sagen, var undergivet den tyske forbundsregering, og

b) de virksomheder, der på ethvert tidspunkt, der har betydning for sagen, var undergivet den britiske regering.

10.1. *Den tyske regerings rolle*

Under sin bedømmelse af de faktiske omstændigheder har Kommissionen allerede fastslået, at Forbundsrepublikken Tysklands regering ikke var direkte part i Brandeis- og Eisen und Metall-aftalerne. Den tyske regering havde ikke på daværende tidspunkt hjemmel i lovgivningen til at pålægge parterne at tilslutte sig ordningerne. På grundlag af Bundeswirtschaftsministeriums skrivelse af 5. januar 1979 kan man højst gå så vidt som til at sige, at regeringen var indstillet på at tåle VAW's deltagelse i aftalerne, men den gik ikke ind for, at selskabet skulle deltage, og har udtrykkeligt anført, at den i 1968 udtrykkeligt havde taget forbehold med hensyn til lovligheden af Brandeis-ordningerne både efter konkurrencereglerne i Tyskland og i EF i øvrigt. På grundlag af det oplyste er Kommissionen nået frem til den konklusion, at der ikke har været tale om, at den tyske regering fremmede eller støttede aftalerne, og at VAW lige har kunnet godtgøre dette.

10.2. *Det forenede Kongeriges regerings rolle*

Det fremgår ikke af sagsfremstillingen, at Det forenede Kongeriges regering nogensinde på nogen måde var part i Brandeis-aftalerne, ej heller, at de britiske producenter var agenter for regeringen, da de indgik Brandeis-aftalerne (hvilket i øvrigt ikke ville have gjort nogen forskel).

Hverken den britiske regerings støtte eller de to notater fra industriministeriet kan med rette betragtes som en godkendelse af de vestlige producenters handlinger med den virkning, at disse skulle kunne betragtes som statshandlinger. Baco's argument, at handlingerne antog karakter af statshandlinger, må afvises.

De virksomheder, der havde hjemsted i Det forenede Kongerige, havde ikke over for den britiske regering nogen pligt til og modtog heller ikke af denne noget pålæg om at tilslutte sig Brandeis-ordningerne. Den britiske regering havde ikke på noget tidspunkt hjemmel i lovgivningen til at tvinge disse virksomheder til at tilslutte sig ordningerne. Alcan har udtrykkelig anført, at den britiske regering ikke anvendte nogen form for retlig tvang for at sikre, at selskabet deltog i ordningerne. Det må nødvendigvis forholde sig således, idet parterne i modsat fald ikke ville have følt sig forpligtede til at give Registrar of Restrictive Trading Practices i Det forenede Kongerige kendskab til enkelthederne vedrørende ordningerne i 1969; disse ordninger ville have have været fritaget for registrering i medfør af Section 8, stk. 1, i Restrictive Trade Practices Act af 1956. På det tidspunkt henviste det berørte ministerium ikke til section 8, stk. 1, men pålagde Registrar at indføre registreringen i den særlige afdeling af registret i medfør af Section 11, stk. 3, i loven. Dette ville ikke have været nødvendigt, hvis regeringen i Det forenede Kongerige og de i landet hjemmehørende vestlige producenter havde handlet med en eller anden form for lovhjemmel.

Der foreligger ikke tilstrækkeligt bevis for, at den britiske regering tilskyndede nogen virksomhed med hjemsted i Det forenede Kongerige til at indgå aftale med andre vestlige producenter, hvorved Brandeis Goldschmidt bemyndigedes til at forhandle med Raznoimport i begyndelsen af 1963. Ej heller er der fremført bevis for, at den britiske regering tilskyndede Alcan og Baco til at indgå aftalerne, da disse var blevet endeligt formuleret i midten af 1963. Begge selskaber anfører i øvrigt kun, at »der ikke kan være nogen vivl om, at den britiske regering havde kendskab til og godkendte aftalerne fra første færd«.

Bevismaterialet viser, at initiativet til at forhandle og indgå Brandeis-aftalerne i 1963 til enhver tid lå hos de vestlige producenter, og at Det forenede Kongeriges regering kun var indblandet på den måde, at den tilsyneladende blev underrettet på et eller andet tidspunkt i 1965 og i årene derefter, og at den gav sin godkendelse. I industriministeriets notat fra april 1977 hedder det, at aftalerne i 1963 såvel i 1964, 1965 og 1968 blev sluttet uden den britiske regerings mellemkomst. Hverken i de beretninger og notater om forhandlingerne i 1963, der er udfærdiget af Brandeis Goldschmidt, eller i korrespondancen i forbindelse hermed henvises der til, at nogen regering har været inddraget i sagen. Af Brandeis Goldschmidts notat vedrørende dets møde med Raznoimport i Moskva den 6. februar 1963 fremgår det, at der opnåedes en aftale. Brandeis Goldschmidt anfører alene:

»Under vore forhandlinger fandt vi det nødvendigt at gøre Raznoimport bekendt med, at vi havde visse producentinteresser bag os«.

Det er bemærkelsesværdigt, at Brandeis Goldschmidt på dette tidspunkt ikke omtalte, at nogen regering skulle være interesseret, fordi det ville have været et incitament for Raznoimport til at indgå aftalen. I notatet angående brevet fra 1965 (afsnit 6.1.8), der er skrevet på næsten samme tid, angives det også, at kontrakten med Raznoimport var blevet til på privat initiativ.

Det forhold, at både de i Det forenede Kongerige hjemmehørende parter og landets regering undlod at anvende undtagelsesbestemmelserne i Det forenede Kongeriges konkurrencelovgivning i forbindelse med Brandeis-aftalerne, viser, at de parter, der havde hjemsted i Det forenede Kongerige ikke på daværende tidspunkt var af den opfattelse, at de blot gennemførte landets regeringspolitik og kun denne politik, uanset hvilke argumenter de nu fremfører.

Kommissionen accepterer argumentet om, at den britiske regering fra 1965 og fremefter støttede de i Det forenede Kongerige hjemmehørende virksomheder i deres ønske om at tilslutte sig Brandeis-ordningerne. Dette betyder ikke, at den britiske regerings opmuntring og støtte var et udslag af en suveræn afgørelse om, at handelen i Fællesskabet skulle påvirkes. Den omstændighed, at regeringen i Det forenede Kongerige under forfølgelse af sine egne legitime nationale interesser tillod en privat begrænsning af konkurrencen inden for Fællesskabet, betyder ikke, at den enten ville forvolde eller ønskede et brud på fællesskabsretten, og endnu mindre, at den støttede dette brud. Selv om den britiske regering havde tilsigtet et sådant brud (og Kommissionen tror ikke, at dette på noget tidspunkt var tilfældet), ville dette ikke ændre virksomhedernes retsstilling.

Det europæiske Fællesskab kan ikke og har aldrig søgt at anfægte Brandeis-ordningerne, for så vidt disse angik – og deres virkninger var begrænset til – Det forenede Kongeriges område, indtil den dag, hvor Det forenede Kongerige blev medlem af Fællesskabet. Regeringen i Det forenede Kongerige var fuldt ud berettiget til efter eget forgodtbefindende at foretage handlinger på sig eget territorium og at tilskynde andre til at foretage handlinger på samme territorium med virkninger dér.

Kommissionen er forpligtet til at håndhæve EØF-traktaten og kan derfor ikke acceptere, at nogen form for tilskyndelse fra Det forenede Kongeriges regerings side kan fremføres som forsvar for handlinger begået af virksomheder med hjemsted i Det forenede Kongerige, for så vidt som disse handlinger var et brud på fællesskabsretten og påvirkede hendelen mellem de stater, der var medlemmer af Fællesskabet inden 1973.

Fra 1973 har Det forenede Kongerige været underkastet EØF-traktaten, navnlig dennes artikel 5 og 90.

11. Konkurrencebegrænsninger og -forbedringer

De af denne procedure omfattede parter indgik en ordning, hvis væsentligste formål og virkning var at opretholde priserne på aluminiumingots og aluminiumprodukter i Fællesskabet og på andre vestlige markeder. De midler, der først og fremmest blev benyttet, var, at forsyningskilderne for ingots blev delt, at halvfabrikata og skrot blev taget ud af markedet, og at der indførtes kontrol med kontrakter om byttehandel og omdannelse af aluminium. De vestlige producenter accepterede ved deres adfærd også andre begrænsninger, idet det var underforstået, at de øvrige parter ville følge samme politik. Det drejer sig om følgende begrænsninger:

— aftalen om ikke at sælge østmetal til tredjemand uden forudgående omsmeltning,

— at der ikke skulle stilles aluminium til rådighed for handel på London Metal Exchange.

11.1. *Beskyttelse af priserne*

Parterne i Brandeis-aftalerne har fremsat talrige udsagn, der klart viser, at formålet med ordningen var at **beskytte** priserne på de vestlige markeder.

De vestlige producenter var i den grad optaget af at beskytte prisniveauerne, at de skred kraftigt ind for at forhindre salg af selv de mindste mængder aluminium, især halvfabrikata, på de vestlige markeder, hvilket klart fremgår af bl.a. afsnit 3.5.3 og 3.5.4.

De vestlige producenter og udenrigshandelsorganisationerne fastlagde udtrykkeligt i Brandeis-aftalerne, at de priser, som sidstnævnte skulle kræve på visse landes områder, ikke måtte være lavere end dem, der var fastsat ved aftalerne. Desuden gav udenrigshandelsorganisationerne kontraktligt tilsagn om at opretholde priserne på aluminiumprodukter, idet en reduktion i disse priser vil få indvirkning på ingotpriserne.

I de undtagelsestilfælde, hvor salg af østmetal kunne finde sted på de vestlige markeder, var de vestlige producenter på denne måde beskyttet mod enhver risiko for priskonkurrence.

Det kan i øvrigt konstateres, at »ånden i aftalen« i mere generelle vendinger også krævede, at der ikke blev konkurreret på priserne mellem de vestlige

producenter og udenrigshandelsorganisationerne. I 1974, hvor der var et overskud, der kunne eksporteres af udenrigshandelsorganisationerne, fik et løfte om at tilbyde Brandeis-priser som fastsat i aftalen ikke de vestlige producenter til at acceptere salg inden for »deres« område.

Den pris, Brandeis betalte for østmetal, er der redegjort nærmere for i del I. Det er ikke her nødvendigt at tage stilling til om den pris, Brandeis betalte, oversteg eller var den samme som markedsprisen, som det på grund af forholdene indenfor aluminiumindustrien er svært at fastsætte. PUK har forsøgt at påvise, at Brandeis-prisen lå meget nær den pris, der ville være blevet fastsat af uafhængige handelspartnere, men der er dog adskillige tegn på, at mange af de vestlige producenter i aftalernes løbetid fandt prisen for høj.

De vestlige producenter på metalkonferencen i Venedig reducerede mængderne af de ingots, der blev aftaget (hvilket passede dem, fordi der var et overudbud af ingots på daværende tidspunkt), samtidig med at den pris pr. ton, de betalte, blev forhøjet. Indtil 1976 var de priser, der blev betalt, foruden sikkerheden for afsætning tilstrækkelig tilfredsstillende for udenrigshandelsorganisationerne til at opveje forbudet i aftalen mod salg af ingots til andre købere og mod salg i det hele taget af skrot og halvfabrikata.

Hver enkelt aluminiumproducent, som aftog aluminium i henhold til Brandeisaftalerne, var enig i, at han skulle betale samme pris som alle de øvrige producenter og betale Brandeis provision efter en fast sats for selskabets ydelser. På samme måde aftalte alle de fem købere (Alusuisse Deutschland, VAW, Kaiser Preussag Aluminium, Metallgesellschaft og Gebrüder Giulini), der var parter i de med Eisen und Metall AG og Intrac indgåede aftaler, at de skulle betale samme pris for det indkøbte metal, og at denne pris igen skulle være den samme som prisen ifølge Brandeis-aftalen.

Ved at indgå sådanne ordninger afskar hver enkelt køber, herunder også Brandeis Goldschmidt, sig effektivt fra at tilbyde højere eller lavere priser end dem, der var fastsat ved fælles overenskomst mellem samtlige købere. Udenrigshandelsorganisationerne afskar sig på samme måde fra at sælge til en højere eller lavere pris end dem, der var fastsat ved fælles aftale mellem dem som sælgere. I mangel af sådanne aftaler kunne køberne have foretaget indkøb til forskellige priser, hvis de overhovedet havde ønsket at købe.

Brandeis-aftalen var altid den samme, uanset hvor store mængder hver af køberne aftog: PUK købte f.eks. ca. 20 gange så meget som Giulini, men begge parter betalte samme pris pr. ton. Ved at indgå disse aftaler erklærede udenrigshandelsorganisationerne sig enige i ikke at konkurrere indbyrdes på pris- og handelsbetingelser ved leverancer af aluminium til EF og andre vestlige markeder.

11.2. *Deling af en forsyningskilde*

På nøjagtig samme måde som køberne i henhold til Brandeis- og Eisen und Metall-aftalerne var afskåret fra at aftale individuelle priser med leverandørerne, var de afskåret fra at foretage et reelt valg med hensyn til de mængder, som de skulle aftage. Nogle af de vestlige producenter ville ikke have købt overhovedet, hvis de havde været frit stillede. Mængderne blev fastsat ved beregning af hver enkelt købers »salg i Vesteuropa« i forhold til det samlede salg i et givet år med derpå følgende tildeling af en tilsvarende andel af det samlede kvantum østaluminium, der skulle aftages. Rundsendelsen af fortegnelserne over »fordelingen af østmetal« gjorde det muligt for hver enkelt køber at sammenligne sin andel med den, der var tildelt de øvrige købere og kræve forklaring af Swiss Aluminium vedrørende de kvoter, der skulle aftages af de øvrige købere.

Fordelingen af østmetal var et anliggende, der blev drøftet på møder i EPAA. Alsars modvilje mod at aftage den mængde, som det havde fået tildelt, blev drøftet af EPAA's forretningsudvalg. Sagen endte med, at Alsar blev overtalt af medlemmer af dette udvalg til at aftage sin kvote. Det fordelingssystem, der blev vedtaget under Brandeis-aftalerne, og som blev administreret af Swiss Aluminium og EPAA's forretningsudvalg, udelukkede på grund af den gensidige åbenhed og adgangen til at rejse forespørgsler muligheden for køb af mindre mængder aluminium end dem, der var foreskrevet efter den formel, som samtlige købere havde accepteret.

11.3. *Udelukkelse af sekundaaluminium, skrot og halvfabrikata fra markedet*

Aftalerne begrænsede ligeledes importen fra Østeuropa af produkter fremstillet af aluminium. Ifølge aftalerne var det forbudt at eksportere sekundaaluminium, skrot og halvfabrikata fra Polen til de vestlige lande (herunder samtlige EF-medlemsstater), og der fastsattes kvoter for disse produkter, for så vidt angår Sovjetunionen, Ungarn, Tjekkoslovakiet og Den tyske demokratiske Republik. Der blev fastsat særlige kvoter for bestemte EF-medlemsstater.

Disse kvoter blev fastsat så lavt, at de effektivt afskar uafhængige forbrugere af aluminium fra forsyninger med disse produkter. For så vidt angår halvfabrikata, blev kvoterne nedsat fra 4 064 tons i 1966 og 1967 til 2 540 tons i årene herefter (tabel 2). Disse kvoter udgjorde mindre end en kvart procent af EF-produktionen af halvfabrikata (herunder støbegods). På samme måde nedsattes kvoterne af sekundaaluminium og skrot i 1968 fra en samlet mængde på ca. 4,5 % af Fællesskabets forbrug af sekundaaluminium til ca. 2 %.

Begrænsningerne i leverancerne af halvfabrikata, skrot og sekundaaluminium håndhævedes ligeledes strengt i henhold til Brandeis-aftalerne. De vestlige producenter gør gældende, at begrænsningerne alene var indført for at undgå, at udenrigshandelsorganisationerne skulle omgå deres forpligtelser i forbindelse med råaluminium. Selv om dette kunne bevises, var bestemmelserne dog ikke desto mindre konkurrencebegrænsende både med hensyn til deres formål og deres virkning, og de skærpede de begrænsninger, der var gældende med hensyn til råaluminium. (Det skal bemærkes, at det efter GATT-reglerne er forbudt offentlige myndigheder at iværksætte anti-dumpingforanstaltninger rettet mod en kategori af varer for at forebygge dumping inden for en anden produkt kategori). Følgerne for de vestlige producenters konkurrenter i de vestlige lande behandles nedenfor. Ved disse klausuler beskyttede de vestlige producenter også deres egen integrerede handel med halvfabrikata og hindrede producenter af halvfabrikata i de østeuropæiske lande i at forsøge at etablere sig som leverandører til de vestlige producenters kunder.

11.4. *Begrænsninger i tredjemands ret til at foretage vareudveksling og omdanne metal*

Vareudveksling er af særlig stor betydning i handelen med lande, hvis valutaer ikke er frit konvertible. Forløbet af forhandlingerne forud for indgåelsen af 1963-aftalen viser, at Brandeis Goldschmidt var klar over, at salget af aluminium fra østlandene skete i medfør af aftaler om vareudveksling.

Brandeis Goldschmidt var fra begyndelsen interesseret i at købe aluminium af Raznoimport og de øvrige udenrigshandelsorganisationer på betingelse af, at sælgerne ville garantere, at »kun de mængder, der købtes af Brandeis Goldschmidt, ville blive solgt direkte eller i medfør af vareudvekslingsaftaler på disse markeder« (dvs. »de vestlige markeder«).

Det var imidlertid først i 1968, at de aftalemæssige begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationer påtog sig, blev udstrakt til at omfatte bytte, udveksling og andre former for leverancer, og de skridt, som blev taget af Swiss Aluminium til at forhindre udveksling, der var foretaget af Metalimpex, Impexmetal og Raznoimport viser, hvorledes denne konkurrencebegrænsende klausul virkede.

Begrænsninger blev ligeledes udstrakt i samme år, således at de kom til at omfatte overvågning af udenrigshandelsorganisationernes eksport af aluminium til omdannelse i EF og andre vestlige lande og til genindførsel i Sovjetunionen, Polen, Ungarn, Tjekkoslovakiet eller Den tyske demokratiske Republik.

Det var herigennem sælgerne forbudt at indgå aftaler med nogen virksomhed i EF om omdannelse af aluminium uden samtykke fra køberne i henhold til Brandeis-aftalerne.

Anmodninger fra sælgerne om tilladelse til eksport med henblik på omdannelse blev af Swiss Aluminium forelagt den ledende producent i et givet land. De vestlige producenter, der blev konsulteret på denne måde, omfattede VAW i Forbundsrepublikken Tyskland, Holland Aluminium i Nederlandene og VMW i Østrig. I de fleste tilfælde blev omdannelsen udført af et EPAA-medlem eller et datterselskab af et medlem.

På nøjagtig samme måde som udenforstående brugere af aluminium gennem Brandeis-aftalerne var afskåret fra forsyninger med østmetal, var de afskåret fra muligheden for at foretage omdannelse (f.eks. produktion af aluminiumpulver, spåner, folie og ekstrudering) af samme metal.

Den i afsnit 1.4.2 omhandlede 1967-aftale med Impexmetal indeholder en bestemmelse, hvorefter alle virksomheder, som ikke var medlem af »købers gruppe«, udelukkedes fra at udføre sådant arbejde.

Ovennævnte begrænsninger med hensyn til omdannelse reducerede yderligere antallet af de aktiviteter, som kunne foretages af uafhængige fabrikanter og forarbejdende virksomheder, idet de udelukkedes fra at omdanne eller bearbejde østmetal, selv om de produkter, der fremkom herved, skulle reeksporteres til Sovjetunionen og Østeuropa. Yderligere forhindrede begrænsningerne med hensyn til udvekslingsaftalerne andre virksomheder, der handlede med Sovjetunionen, Polen, Ungarn, Tjekkoslovakiet, Den tyske demokratiske Republik og Bulgarien i at modtage betaling i aluminium for varer og tjenesteydelser, som leveredes til disse lande.

11.5. *Begrænsninger i videresalg uden omsmeltning*

Yderligere en begrænsning i tredjemands adgang til aluminiumforsyninger fra Østeuropa opstod

som følge af en forpligtelse, som de vestlige producenter havde påtaget sig til ikke at sælge aluminium, der var indkøbt i henhold til Brandeis-aftalerne, i dets oprindelige tilstand til tredjemand.

Selv om håndhævelsen af aftalen (afsnit 2.3.6) havde været den eneste grund til at pålægge denne forpligtelse, var den stiltiende aftale konkurrencebegrænsende i sin virkning og i sit formål, idet videresalg af østaluminium i dets oprindelige tilstand til tredjemand i praksis blev udelukket.

Den omstændighed, at det var aftalt, at østmetal måtte sælges til andre EPAA-medlemmer uden omsmeltning viser, at det var hensigten at holde omsætningen med østmetal inden for kredsen af EPAA-medlemmer. Forpligtelsen til at omsmelte tjente til at sikre, at lagre af østmetal i form af råaluminium i ingots ikke dukkede op på markedet, navnlig hos forhandlere. Ved i de fleste tilfælde at aftage ingots af 99,5 % (og kun i visse tilfælde 99,6 % og 99,7 %) renhed mindskede de vestlige producenter risikoen for, at der på ny dukkede østmetal op på markedet, da antallet af mulige kunder til sådant metal var lavere end antallet af kunder til billets til strengpresning, valseslabs mv., som kunne have været købt af de vestlige parter i henhold til de udtrykkelige bestemmelser i Brandeis-aftalerne. At kravet om omsmeltning var en betydelig hindring for, at aluminium, der var indkøbt i henhold til Brandeis-aftalerne, kunne afsættes i den form, hvori det var modtaget, fremgår af de beviser, der er fremlagt af VMW, der i 1976 anmodede om levering fra USSR i »neutral« form dvs. uden støberimærker.

11.6. *Samordnet praksis og London Metal Exchange*

11.6.1. London Metal Exchange og klausulen om »ånden i aftalen«

De vestlige producenters optræden i forhold til London Metal Exchange viste tillige, at hensigten var at begrænse markederne ved at forbeholde salget af aluminium på de vestlige markeder for vestlige aluminiumproducenter. Ved at indgå den form for Brandeis-aftale, som gjaldt fra 1968 og fremefter, erklærede udenrigshandelsorganisationerne sig udtrykkeligt indforståede i, at handel med aluminium på Londen Metal Exchange skulle give parterne ret til at kræve genforhandling og kunne medføre, at aftalen blev bragt til ophør.

De vestlige producenter har gjort gældende, at klausulen vedrørende Londen Metal Exchange (LME) alene var en *»clausula rebus sic stantibus«*, som bestemte, at der skulle ske genforhandling af Brandeis-aftalerne, dersom der der indtrådte ændringer i markedsforholdene. Selv om man antog, at dette var rigtigt, indeholder klausulen dog alligevel en konkurrencebegrænsning, for så vidt som den forhindrede eller modvirkede udviklingen af nye markeder. Brandeis-aftalerne blev dog under alle omstændigheder indgået i de vestlige producenters og i udenrigshandelsorganisationernes interesse, idet de alle var bekendt med, at handel på LME (som de alle var i stand til at fremme og foranledige) ville bringe disse interesser i fare. En *»re sic stantibus-klausul«* begrænser konkurrencen, når parterne har interesse i at sikre, at aftalen forbliver i kraft, og derfor i, at den i klausulen forudsete konkurrence således ikke kommer til at finde sted. Bevismaterialet viser endvidere, at vedtagelsen i 1968 af klausulen vedrørende London Metal Exchange skete for at imødegå en bestemt situation, nemlig den, der var opstået ved, at udenrigshandelsorganisationerne havde erklæret, at de agtede at sælge deres aluminium gennem LME.

Dette blev tilkendegivet på den østmetalkonference, der blev holdt i Budapest i juni 1967 og igen i Zurich den 9. og 10. september 1970. I rækken af aftaler fra 1968 til 1970 udvidedes indholdet i klausulen om »ånden i aftalen« udtrykkeligt til at opfatte muligheden for, at aluminium ville blive optaget til handel på London Metal Exchange, og klausulen blev også anvendt i senere aftaler.

I oktober 1970 udsendte London Metal Exchange Committee cirkulærer med en opfordring til modtagerne om at overveje muligheden af forhandling af aluminium på London Metal Exchange.

Disse begivenheder, som er beskrevet under afsnit 5.3.8 til 5.3.11, viser, at de vestlige producenter ikke ønskede, at der skulle handles med aluminium på LME. Denne handel ville efter deres opfattelse have åbnet de vestlige markeder for østmetal og påvirket prisstabiliteten. Det fremgår også af bevisførelsen under afsnit 5.3.6, at klausulen om »ånden i aftalen« skulle kunne anvendes af både vestlige og østlige parter. Hvis en vestlig producent eller en udenrigshandelsorganisation havde forbeholdt sig ret til at handle over LME, ville dette have bragt Brandeis-aftalerne i fare.

LME var ikke særligt omtalt i klausulen om »ånden i aftalen« i aftalerne mellem Brandeis Goldschmidt og de producenter, som på daværende tidspunkt havde hjemsted i EF. Det er imidlertid klart, at alle de vestlige producenter må have været bekendt med, at handel med aluminium på LME

ville have været en trussel mod den fortsatte bestående af Brandeis-aftalerne som helhed enten denne bestemmelse udtrykkeligt stod i deres aftale med Brandeis Goldschmidt eller ej.

11.6.2. EPAA-medlemmernes samordnede politik i forhold til London Metal Exchange

Det fremgår ligeledes klart af parternes svar på cirkulæret fra LME-udvalget, at de vestlige producenter, som er omfattet af denne procedure, var enige om, at salg af aluminium på London Metal Exchange ville være til skade for deres interesser. Deres svar lignede i vidt omfang hinanden og var tydeligvis resultatet af en samordning.

Det fremgår ligeledes klart af referaterne og andre skriftlige beretninger fra EPAA-møderne, at medlemmernes politik over for LME blev vedtaget eller bekræftet i fællesskab på disse møder.

EPAA-medlemmernes beslutning om at udpege Baco til på samtlige medlemmers vegne at iagttage og at aflægge beretning til samtlige medlemmer om forsøgene på at oprette et aluminiummarked på LME viser klart, at de havde samordnet deres politik i dette spørgsmål. Udpegelsen af Baco, der var medlem af EPAA, »til at holde øje med tendenserne på London Metal Exchange« indebærer også nødvendigvis, at hvert enkelt EPAA-medlem klart forstod, at intet andet EPAA-medlem ville stille metal til rådighed for handel på metalbørsen, da der var risiko for, at der straks ville blive givet meddelelse om enhver handling af denne art til samtlige medlemmer.

Brandeis-aftalerne indeholdt et almindeligt forbud mod at sælge aluminium på de vestlige markeder, hvilket i sig selv var tilstrækkeligt til at hindre udenrigshandelsorganisationerne i selv at forhandle aluminium på LME. Ved klausulen om »ånden i aftalen« erkendte parterne, at grundlaget for disse aftaler ville blive undergravet, hvis nogen af parterne forhandlede aluminium på LME.

Denne handlemåde var det middel, som parterne i denne procedure benyttede til at hindre handel med aluminium på et marked, som de ikke selv kunne forvente at styre. Parterne bestræbte sig på at hindre oprettelse af et marked, der kunne være blevet en ny distributionskanal for aluminium, og på hvilket alene forholdet mellem udbud og efterspørgsel ville have været afgørende for prisdannelsen.

Ved at udarbejde en samlet politik for, på hvilke markeder de ville levere, henholdsvis nægte at levere, handlede de vestlige producenter og udenrigshandelsorganisationerne i strid med artikel 85, stk. 1, ved at aftale markedsbegrænsning. Hver af parterne opgav sin frihed til at sælge aluminium på et bestemt marked vel vidende om og under den stiltiende forudsætning, at de øvrige parter også ville gøre dette.

12. **Ordningernes formål eller virkning**

12.1. *Ordningernes formål eller virkning*

De vestlige producenter, Brandeis Goldschmidt, Eisen und Metall og udenrigshandelsorganisationerne etablerede en ordning til stabilisering af priserne, deling af markeder og udelukkelse af ikke-deltagende brugere fra adgang til forsyningskilder, der ikke kontrolleredes af de vestlige producenter. Det må have stået dem klart, at denne ordning uundgåeligt ville få virkninger, der begrænsede konkurrencen, og de virkninger, der fulgte, var objektivt forudselige. Det fremgår af sagsfremstillingen, at formålet med ordningen i vidt omfang blev opnået, og at konkurrencen blev påvirket i betydelig grad.

12.2. *Parternes anbringender angående påvirkningen af konkurrencen*

Det er blevet gjort gældende, at konkurrencen fra det østmetal, som angiveligt blev solgt til »dumpingpriser«, ikke var konkurrence i den forstand, hvori dette ord bør forstås inden for en »lovlig« fri markedsøkonomi, således at artikel 85, stk. 1, ikke skulle finde anvendelse, men hvis der var tale om en sådan konkurrence, ville dens påvirkning af konkurrencevilkårene ikke have været mærkbar, fordi salget af østmetal ville være sket til dumpingpriser og samtlige betingelser for pålæggelse af anti-dumpingtold da ville have været opfyldt. Enten ville salg ikke have fundet sted, fordi der ville være blevet truffet foranstaltninger mod dumping (således at prisen på østmetal ville være blevet sat op til et sådant niveau, at det ikke kunne sælges), eller også ville foranstaltningerne imod dumping have været uvirksomme (når artikel 85, stk. 1, ikke kunne finde anvendelse, fordi konkurrencen i så fald ikke ville have været »konkurrence« efter artikel 85, stk. 1).

Dette anbringende forudsætter, at private parter kan tiltage sig offentlige funktioner. Det tilslører, at der er en klar forskel mellem offentlige myndigheders og kartellers regulering af handelen. En offentlig myndighed må både tage hensyn til udenforstående parters og offentlighedens almindelige interesse. Et kartel virker sædvanligvis alene til bedste for deltagerne og tager ikke de to andre hensyn i betragtning. Artikel 85, stk. 1, er en tvingende lovbestemmelse; den kan ikke fraviges eller på anden måde omgås (medmindre betingelserne for en erklæring i medfør af artikel 85, stk. 3, foreligger). Beskyttelsen af »den frie virksomhedsøkonomi« er også lagt i hænderne på en offentlig myndighed. Det er navnlig Kommissionens pligt at føre en generel politik, som går ud på at anvende de i traktaten fastlagte principper og på at vejlede virksomhederne i deres adfærd på baggrund af disse principper (EF-Domstolens dom i de forenede sager 100 til 103/80, Pioneer-dom af

7. juni 1983, s. 1825, præmis 105). Dommen vedrørte i dette tilfælde konkurrencereglerne, men må finde tilsvarende anvendelse på dumpingsager.

De mængder, der blev leveret til virksomheder i EF under Brandeis-ordningerne, blev importeret på fuldt lovlig vis set i forhold til de gældende bestemmelser om importkvoter og lignende. Sådanne omstændigheder kan ikke i sig selv give anledning til, at der opstår en situation, hvor private parter på lovlig vis kan gribe til beskyttelsesforanstaltning (jf. dommen i Pioneer-sagen, præmis 89).

Bortset fra denne grundlæggende forskel ville de formål med reguleringen af handelen og de metoder, der kunne været blevet vedtaget af de berørte regeringer, have været væsentligt forskellige fra Brandeis-aftalerne.

Selv om regeringerne i alle de berørte lande indførte importkvoter, ville dette forhold, selv om sådanne kvoter fastsattes på samme niveau som i Brandeis-aftalerne, ikke i sig selv have forbeholdt leverancerne for de vestlige producenter. Uafhængige forbrugere ville frit have kunnet købe de pågældende mængder, og deres adgang til en yderligere og uafhængig forsyningskilde ville have haft indvirkning på det almindelige prisniveau for alle aluminiumleverancer, hvad enten de stammede fra Vest- eller Østeuropa.

Brandeis-aftalerne gjorde det imidlertid muligt at sikre, at uafhængige forbrugere af aluminium ikke fik direkte adgang til sådanne forsyninger.

Indførelsen af et importlicenssystem (som praktiseredes i visse medlemsstater, afsnit 5.4) ville ikke i sig selv have begrænset forsyningerne af aluminium fra Østeuropa til kun at omfatte de vestlige producenter. Andre forbrugere af aluminium ville fortsat have haft mulighed for at ansøge om og opnå de nødvendige licenser. Uafhængige forbrugere opnåede faktisk importlicenser i Italien og Tyskland, men de salg, der fandt sted, eller som ønskedes foretaget, blev ramt af indgreb fra de vestlige producenters side i medfør af Brandeis-aftalerne.

Ej heller ville pålæggelse af anti-dumpingtold have begrænset de toldpligtige produkter til kredsen af vestlige producenter.

Ingen af nævnte statslige foranstaltninger – indførelse af importkvoter, antidumpingtold eller importlicenssystemer – ville have haft samme indvirkning på konkurrencen som Brandeis-aftalerne, selv om de fastlagte grænser for import var blevet lagt på samme niveau som de kvoter, der var fastsat i henhold til Brandeis-aftalerne. Ingen af disse statslige foranstaltninger ville have afskåret uafhængige forbrugere fra adgang til forsyninger med aluminium i det omfang, hvori dette opnåedes ved Brandeis-aftalerne. Da disse uafhængige forbrugere var i konkurrence med de vestlige producenter med hensyn til salg af aluminiumprodukter i form af både halvfabrikata og færdigvarer, bevirkede det forhold, at de som følge af Brandeis-aftalerne var afskåret fra at købe, at konkurrencen blev begrænset væsentligt.

De vestlige producenters anbringender hviler på en antagelse om, at regeringerne i samtlige EF-medlemsstater og samtlige vesteuropæiske lande uden for EF ville have indført foranstaltninger med samme eller mere begrænsende virkninger end dem, der fulgte af Brandeis- og Eisen und Metall-aftalerne. Parterne har imidlertid ikke ført noget bevis for, at samtlige disse regeringer eller blot nogle af dem ville eller kunne have handlet med så vidtrækkende konsekvenser.

Selv om det kunne bevises, at regeringerne i samtlige de berørte stater i Europa måske ville have truffet foranstaltninger, som i alle henseender havde haft de samme virkninger for alle de pågældende aluminiumprodukter som Brandeis- og Eisen und Metall-aftalerne, er virksomhederne dog ikke berettigede til at tiltage sig beføjelse til at indføre sådanne foranstaltninger ved i fællesskab at beslutte, hvor stor konkurrence der skulle være i Vesteuropa, eller hvor meget aluminium der skulle bringes i handelen på vesteuropæisk område.

Alt tyder på, at statslige foranstaltninger, hvis sådanne overhovedet var blevet truffet, ikke ville have været så konkurrencebegrænsende som Brandeis- og Eisen und Metall-aftalerne.

Ved Brandeis-aftalerne blev der pålagt aluminiumimporten fra Østeuropa flere begrænsninger, end der rent faktisk pålagdes i form af kvoter eller krav om indførselstilladelser fra EF-medlemsstaterne og andre vesteuropæiske lande.

De i henhold til Brandeis-aftalerne tilladte kvoter lå langt under de lovmæssige begrænsninger, der pålagdes af visse vesteuropæiske regeringer, og Brandeis-ordningerne kom i realiteten til at bevirke, at de pågældende indførte begrænsninger ikke fik virkning.

De vestlige regeringer førte på intet tidspunkt en politik, der gik ud på at begrænse importen af skrot, og i 1973 gik man i EF så langt som til at kontrollere eksporten af skrot for at råde bod på en af de regelmæssigt tilbagevendende knaphedssituationer. Knapheden på skrot var i hvert fald delvis resultatet af, at skrot fra østlandene blev holdt borte fra de vestlige markeder som en direkte følge af Brandeis-ordningerne. Begrænsningerne af skrotimporten i henhold til Brandeis-aftalerne blev ikke desto mindre opretholdt og håndhævet til trods for knapheden på forsyninger med skrot i

Vesteuropa og endda i et sådant omfang, at sekundære smelterier i stedet måtte benytte (det dyrere) råaluminium i ingots i stedet for skrot, medens de primære smelterier i de vesteuropæiske lande profiterede heraf på bekostning af de sekundære smelteriers kunder.

Selve det forhold, at der forekom tilfælde, hvor uafhængige forbrugere faktisk opnåede forsyninger med aluminium uden om Brandeis-aftalerne, viser, at regeringerne i de lande, hvor disse brugere havde hjemsted ikke var villige til som statslige foranstaltninger at indføre de samme begrænsninger, som indeholdtes i Brandeis-aftalen. Der er ikke bevis for, at de ville have gjort dette, hvis aftalerne ikke havde eksisteret.

De foranstaltninger, der kunne have været truffet af medlemsstaterne og andre vesteuropæiske lande, ville ikke have bevirket så store begrænsninger som Brandeis-aftalerne. De ville navnlig ikke have omfattet både kvantitative begrænsninger og mindstepriser, ligesom de ikke ville have bevirket, at alene de vestlige producenter fik tildelt de indførte mængder, og ej heller ville de have udelukket alt råaluminium og sekundaluminium, halvfabrikata og skrot. Der ville heller ikke være blevet givet de vestlige producenter alene mulighed for under forhandlinger med de østeuropæiske producenter selv at fastsætte hvilke mængder skulle tillades indført, og til hvilke priser dette skulle ske, i perioder på op til fem år ad gangen, uden hensyn til konkurrencestrukturen eller udenforstående parters interesser.

I tilslutning til deres almindelige anbringender om uredelig konkurrence har de vestlige producenter også anført, at Brandeis-aftalerne kunne forsvares ud fra det synspunkt, at GATT-reglerne mod dumping og den af samme regler afledte lovgivning ikke ydede dem den beskyttelse, som de mente at være berettigede til, da disse regler angiveligt ikke i praksis kunne finde anvendelse på salg, der blev foretaget af udenrigshandelsorganisationerne.

Virksomheder er ikke berettigede til at indgå aftaler om begrænsning, der skader konkurrenters og forbrugeres interesser, blot fordi virksomhederne finder, at den eksisterende lovgivning ikke er tilstrækkelig eller praktisk set fra virksomhedernes eget synspunkt. Af bevisførelsen vedrørende indgåelsen af aftalerne og de vestlige producenters adfærd til deres håndhævelse fremgår det, at de vestlige producenter søgte og også opnåede en større grad af beskyttelse mod konkurrence, end de kunne have opnået gennem indførelse af anti-dumpinglovgivning.

Deres argumentation for den påståede praktiske uanvendelighed af anti-dumpingregler bør ses på denne baggrund. Da den ordning, de indgik, var mere begrænsende, er det rigtigt, at antidumpingforanstaltninger ikke ville have ydet de vestlige producenter lige så stor beskyttelse.

Hertil kommer, at hvis regeringer i eller uden for Fællesskabet beslutter at vedtage lovgivning, der kræver en særlig procedure fulgt og visse kriterier opfyldt, for at en offentlig myndighed skal gribe ind og regulere handelen, kan en beslutning herom på ingen måde retfærdiggøre, hvad der kaldes afhjælpningsforanstaltninger i form af konkurrencebegrænsende aftaler, der indgås af de berørte pågældende industrigrene, blot fordi man finder proceduren ubekvem eller beskyttelsen utilstrækkelig for ens private interesser.

De vestlige producenter har under sagen gjort gældende, at GATT's antidumpingregler og bestemmelserne i den lovgivning, der er vedtaget i henhold hertil, ikke kunne have været påberåbt i praksis til beskyttelse mod dumping af aluminium fra producenter i Østeuropa på grund af vanskeligheden ved at fastslå disses hjemmemarkedspriser og følgelig at fastsætte en dumpingmargen. Hvis dette var rigtigt, kunne de vestlige producenter næppe, som der har gjort, også gøre gældende, at antidumpingforanstaltninger med tilsvarende virkninger ville være blevet truffet, hvis Brandeis-aftalerne ikke var blevet indgået.

At lovgivning ikke ville have været praktisk gennemførlig, er et forhold som må rettes af lovgivningsmagten, og anbringendet retfærdiggør ikke indgåelse af konkurrencebegrænsende aftaler mellem virksomheder. Argumentet om, at antidumpinglovgivning ikke kunne benyttes på grund af vanskeligheden ved at fastslå hjemmemarkedpriserne, hviler på en urigtig fortolkning af den pågældende lovgivning, jf. afsnit 5.4.2.

12.3. *Var indvirkningen på konkurrencen mærkbar?*

En vurdering af Brandeis-ordningens virkninger er foretaget ovenfor i afsnit 5.2. I procent af et ikke integreret marked, der omfattede den mest sandsynlige kundekreds for ingots fra østlandene, er der tale om en variation på fra 13,2 % til 19,9 % af det skønnede forbrug.

Dette er en betydelig del af markedet.

Nogle af virksomhederne har gjort gældende, at selv denne markedsandel ikke under alle omstændigheder var mærkbar. Hvis dette var sandt, skulle de vestlige producenter altså have deltaget i ordningen i henimod 13 år og pådraget sig udgifter, som de fandt byrdefulde. Det forhold, at aftalen løb uafbrudt i 13 år, og at man aktivt bestræbte sig på at forlænge den i yderligere fem år, tyder på, at dette anbringende savner grundlag, og at de vestlige producenter ikke troede på det, så længe aftalerne løb. I strid med deres argumentation (som er afvist ovenfor) om, at andidumpingslov-

givning ville have været virkningsløs, anfører de vestlige producenter tillige, at udenrigshandelsorganisationerne ville have solgt aluminium til dumpingpriser i Vesteuropa, dersom Brandeis-aftalerne ikke var blevet indgået; dette ville have medført, at der var blevet indført antidumpingtold. Som følge heraf drager de vestlige producenter den slutning, at Brandeis-aftalerne ikke havde nogen mærkbar indvirkning på konkurrencen, fordi en hvilken somt helst virkning, der opstod, ville være indtruffet under alle omstændigheder. Dette argument er en variant af det argument, der allerede er behandlet ovenfor, og det er ikke nødvendigt her at gentage grundene til dets afvisning.

Man må følgelig komme til det resultat, at Brandeis-ordningerne medførte begrænsninger eller fordrejninger af konkurrencen, som var mærkbare, for ikke at sige væsentlige.

13. **Påvirkning af handelen i Fællesskabet**

Deltagerne i Brandeis-aftalerne havde i fællesskab betydelige produktions- eller salgsinteresser i samtlige medlemsstater (både før og efter udvidelsen i 1973). En ordning om tildeling af østmetal til de pågældende deltagere i forhold til deres egen produktion måtte med stor sandsynlighed påvirke handelen mellem medlemsstater, fordi uhindret adgang til Fællesskabet givet ville have ændret varestrømmene.

Ved Brandeis-aftalerne blev tredjemand hindret i at foretage parallelimport til Fællesskabet, ligesom forpligtelsen til omsmeltning var til hinder for handel mellem medlemsstater, fordi de deltagere, er muligvis ville have solgt østmetal uden omsmeltning, forhindredes i at gøre det.

Restriktionerne ifølge Brandeis-aftalerne påvirkede forsyningerne med råaluminium, sekunda-aluminium, skrot og halvfabrikata i EF. Samtlige disse produkter er i større eller mindre grad et råmateriale til viderebearbejdning eller fremstilling af færdigvarer. Aftaler, som påvirker handelen med råstoffer, må tillige nødvendigvis påvirke handelen med produkter, der er fremstillet heraf.

Udelukkelsen fra markedet af skrot fra østlandene på et tidspunkt, hvor der var stor knaphed på skrot i Fællesskabet, bevirkede, at fabrikanter af halvfabrikata måtte bruge de dyrere ingots fra de vestlige producenter, og dette måtte nødvendigvis have visse negative følger for deres priser (og således deres muligheder for at handle inden for Fællesskabet).

Konkurrencestrukturen inden for EF ændredes ved udelukkelsen af en betydelig alternativ kilde til levering af aluminium, som udenforstående fabrikations- og forarbejdningsvirksomheder kunne have benyttet i konkurrencen med de fabrikations- og forarbejdningsvirksomheder, der hørte under de vertikalt integrerede råaluminiumproducenter. Alle parternes deltagelses i en ordning, der havde dette til følge, må have påvirket handelen mellem medlemsstaterne.

Brandeis-aftalerne var endvidere indrettet således, at de pålagde forhandlerne, herunder forhandlere, der var etableret i EF, begrænsninger i handelen mellem de pågældende østeuropæiske lande og Vesteuropa. Dette var f.eks. en af grundene til, at begrænsningerne efter Brandeis-aftalerne tillige gjaldt USA. Under de forhandlinger om en ny aftale, der skulle løbe efter 1976, anførte Baco, at »USA nødvendigvis måtte være omfattet af aftalen, da forhandlere eller let kunne dirigere aluminium tilbage til det europæiske marked«. Hvis forhandlere »let« kunne »dirigere« aluminium mellem USA og Europa, kunne sådanne transaktioner også have fundet sted inden for EF. Den omstændighed, at forhandlere og andre udenforstående forbrugere var afskåret fra adgang til aluminium fra Sovjetunionen, Polen, Ungarn, Tjekkoslovakiet, Bulgarien og Den tyske demokratiske Republik, betød nødvendigvis, at de ikke kunne handle med aluminium fra disse kilder mellem EF-medlemsstaterne.

Mulighederne for handel med aluminium inden for EF blev ligeledes indskrænket ved den indsats, som gjordes af de vestlige producenter med henblik på at hindre udenrigshandelsorganisationerne at tilbyde salg over London Metal Exchange. Aftaler, der indgås på LME, kan omfatte parter i flere medlemsstater: sælgeren kan meget vel befinde sig i en medlemsstat, køberen i en anden, og oplæggeren af metallet i en tredje. Hindring af handelen på LME kan ikke have undgået at påvirke handelen mellem medlemsstaterne og priserne på aluminium i hele Europa.

De vigtigste deltagere, der havde hjemsted uden for EF, som f.eks. Alcan, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Elkem, Norsk Hydro og VMW havde enten betydelige eksportmarkeder i EF i hele aftalernes løbetid eller datterselskaber i EF, der producerede råaluminium, sekundaaluminium og halvfabrikata i dette tidsrum. De af nævnte producenter indgåede Brandeis-aftaler beskyttede både deres hjemmemarkeder, nemlig Canada, Schweiz, Norge og Østrig, og de EF-markeder, på hvilke de havde interesser og udfoldede aktiviteter.

Producenter uden for EF, herunder navnlig Swiss Aluminium, greb ind i henhold til Brandeis-aftalerne for at afskære leverancer af aluminium fra Østeuropa til købere i EF.

Bevismaterialet, herunder navnlig det, der stammer fra det historiske forløb af aftalernes håndhævelse, viser, at de vestlige producenter selv var af den opfattelse, at markederne i de vesteuropæiske lande uden for EF ikke skulle adskilles fra markederne i EF. De vidste, at hvad der skete på de markeder, ville have indvirkning på markederne i EF, og omvendt.

Så snart aluminium fra østeuropæiske kilder kom i fri handel i et hvilket som helst land i Vesteuropa, ville det have været meget vanskeligt for ikke at sige umuligt at kontrollere dets endelige bestemmelsessted, hvilket de vestlige producenter selv har gjort gældende i forbindelse med den begrænsning af salget, der lå i forpligtelsen til at foretage omsmeltning. Alcan (UK), Baco og senere RTZ deltog i aftalerne for at forhindre, at aluminium fra Østeuropa blev indført i EF og på andre vestlige markeder såvel som på markedet i Det forenede Kongerige. Markederne i Det forenede Kongerige og EF kunne på grund af aluminiumindustriens struktur ikke betragtes som handelsmæssigt isolerede fra hinanden, hvilket de vestlige producenter meget vel forstod. Alcan har selv anført, at indvirkningen på priserne i Det forenede Kongerige ville have været følelige på »det europæiske hovedland«, og at »britiske leverandører ville have været tvunget til at søge at gøre forretninger i Europa som erstatning for det salg, de ville have mistet til de østeuropæiske leverandører«. Baco's og Alcans adfærd stemmer overens hermed.

Systemet i Brandeis-aftalerne krævede, at alle parter deltog, enten de havde hjemsted i eller uden for EF, hvis ordningen skulle være effektiv.

Artikel 85 omhandler aftaler, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, men ikke virkningerne af enkelte virksomheders deltagelse i sådanne aftaler.

Selv om det kunne bevises, at visse virksomheders deltagelse ikke i sig selv havde nogen mærkbar virkning på handelen i EF, ville dette ikke være ensbetydende med, at de ikke havde deltaget i en overtrædelse af artikel 85, hvis hele den ordning, hvori de var deltagere, havde påvirket handelen mellem medlemsstater.

Den omstændighed, at nogle af de mængder råaluminium i ingots af 99,5 % renhed, der blev solgt i henhold til Brandeis-aftalerne, ikke passerede noget EF-område, er ikke ensbetydende med, at Brandeis-aftalerne ikke havde virkninger inden for EF. Dette var blot en bevirkning af ordningen, idet denne som helhed havde til formål at påvirke og faktisk også påvirkede handelen både i og uden for EF. Hver enkelt deltager kunne af ordlyden af de aftaler, han indgik, se, at deres formål og virkning var at begrænse alle andre forsyninger med aluminium i dets forskellige former til de vestlige lande, herunder EF. Endvidere vidste hver enkelt deltager, at det var på dette grundlag, at alle de øvrige deltagere havde indgået aftalerne. Samtlige deltagere var deltagere i en aftale om begrænsninger, på hvilken artikel 85 finder anvendelse. De enkelte deltagere kan derfor ikke til deres forsvar anføre, at de kun deltog i ringe omfang. For så vidt som deltagelsens omfang står i forhold til de indkøbte mængder, blev denne deltagelse efter fælles overenskomst blev fastsat således, at den stemte overens med markedsandelene uden hensyn til, om der var en større eller mindre vilje til at deltage i den konkurrencebegrænsende ordning.

Det kriterium, som blev brugt til fastsættelse af de kvoter, der skulle aftages af hver enkelt vestlig producent var »salget i Vesteuropa«. Ved det i afsnit 2.2 beskrevne system, delte de vestlige producenter de mængder råaluminium i ingots, der skulle aftages, i forhold til deres »salg i Vesteuropa«. Udtrykket »salg i Vesteuropa« omfattede leverancer af råaluminium fra producenter uden for EF til EF, enten der var tale om salg i form af ingots, leverancer til datterselskaber eller leverancer som »swap« transaktioner.

Gennemførelsen af aftalerne havde derfor nær forbindelse med hver enkelt aftaledeltagers handel med aluminium inden for EF.

Brandeis-ordningerne påvirkede ikke blot de mængder metal, der blev handlet inden for Fællesskabet. Ved ordningerne kunne man neutralisere et betydeligt konkurrencemæssigt pres i EF på priserne på aluminium og produkter heraf. Denne indvirkning på priserne måtte nødvendigvis påvirke handelen mellem medlemsstaterne, fordi priserne på alt aluminium, der handledes inden for EF, som følge af aftalerne blev forskellig fra (og sandsynligvis højere end), hvad de ellers ville være blevet.

14. Kompetence til anvendelse af artikel 85

14.1. Visse af virksomhederne har gjort gældende, at Kommissionen ikke har kompetence eller ikke bør

udøve kompetence i forhold til de virksomheder, der ikke er etableret i Fællesskabet, ligesom den ikke kan træffe afgørelser vedrørende handlinger, der er begået uden for Fællesskabet og berører handelen uden for dette, selv om disse handlinger berører samhandelen mellem Fællesskabets medlemsstater.

14.2. Hovedformålet med Brandeis-ordningerne var at begrænse de mængder ingots og kabel, der blev udbudt til salg, samt at holde forsyninger med andre aluminiumprodukter borte. De nedsatte forsyninger var i de fleste tilfælde bestemt til EF og deltagerne i Brandeis-ordningerne, således at deres markedsandele var beskyttede. Den beskyttende virkning var betydelig inden for EF. Dele af fællesmarkedet var isoleret indbyrdes i forhold til tredjelande. Følgelig gjorde denne væsentligt begrænsende virkning for konkurrencen sig gældende på hele fællesmarkedet (første De Seks og senere De Ni).

14.3. Samtlige de vestlige producenter, såvel i som uden for Fællesskabet, havde en fælles interesse i, at Brandeis-ordningerne fungerede effektivt, og deltog i disse på væsentligt samme måde. Oplysningerne i sagen viser, at deltagerne var på det rene med, at Brandeis-ordningerne ville bryde sammen, dersom de ikke var altomfattende. Da den væsentligste virkning indtraf inden for fællesmarkedet, og da Kommissionen efter traktaten har pligt til at påse, at konkurrencen inden for fællesmarkedet fordrejes, er Kommissionen kompetent i sagen.

14.4. For så vidt angår de deltagere, der var etableret på Fælleskabets område, er der ingen tvivl om Kommissionens kompetence.

14.5. Af deltagerne uden for Fællesskabet var der nogle, der kontrollerede datterselskaber inden for dette. Kommissionen har jurisdiktion i forhold til dem. Formel adskillelse af moder- og datterselskaber i tilfælde, hvor det uden for EF etablerede moderselskab handler inden for fællesmarkedet gennem et datterselskab, udelukker ikke, at der er tale om en enhed, og kan ikke bruges til at omgå konkurrencereglerne, såfremt moderselskabet gør brug af sine beføjelser til at give datterselskabet anvisninger til gennemførelse af en begrænsende aftale eller gennemføre misbrug (Domstolens dom i »farvestof«-sagen, 48/69, Sml. 1972, s. 151, og i »Commercial Solvents«-sagen, 6 og 7/73, Sml. 1974, s. 223).

14.6. Andre af deltagerne var etableret uden for fællesmarkedet, men handlede dets område. I sin dom af 25. november 1971 fandt Domstolen, at »det forhold, at en af de kontraherende virksomheder har sæde i et tredjeland, udgør ikke en hindring for anvendelsen af denne bestemmelse (artikel 85), når aftalen udfolder sine virkninger på fællesmarkedets område«, (sag 22/71, Béguelin, Sml. 1971, s. 257). Béguelin-sagen angik en vertikal eneforhandlingsaftale mellem en fabrikant, der var etableret uden for EF, og en forhandler, der var etableret i EF. Denne argumentation må tillige kunne anvendes på horisontale aftaler mellem konkurrenter, hvoraf nogle er etableret i Fællesskabet og andre uden for. Der er desuden ikke ved sådanne horisontale aftaler grund til at sondre mellem de begrænsninger, der indbyrdes er accepteret dem, der står helt uden for fællesmarkedet, dersom den grundlæggende betingelse om, at aftalerne skal øve en væsentlig indvirkning på handelen inden for Fællesskabet, er opfyldt.

14.7. Der gælder ikke ifølge folkeretten nogen bestemmelse, der er til hinder for anvendelsen af fællesskabsretten på samtlige deltagere i Brandeis-aftalerne. Det følger heller ikke af internationale sædvaneretlige regler eller af reglerne om samkvem mellem nationerne, at Kommissionen skulle begrænse sin kompetenceudøvelse. Det er ikke nogen betingelse for, at Kommisionen udøver sin kompetence, at nogen af de berørte virksomheder på nogen måde har handlet i strid med bestemmelserne i sit eget lands lovgivning, og anvendelsen af fællesskabsretten vil ikke have nogen form for skadelig indvirkning på interesser, der er af betydning for tredjelande. Sådanne interesser skulle være af så stor betydning, at der måtte tillægges dem forrang for Fællesskabets fundamentale interesse i, at konkurrencen på det fælles marked ikke fordrejes (EØF-traktatens artikel 3, litra f)), idet der her er tale om et af de væsentligste midler til opnåelse af Fællesskabets formål.

Virksomheder i Det forenede Kongerige før dettes tiltrædelse

14.8. De pågældende virksomheder er Alcan UK (fra 1963 til 1967), RTZ og BICC (fra 1971) samt Baco (fra 1963 til Det forenede Kongeriges tiltrædelse). For så vidt som Brandeis-ordningerne tjente til beskyttelse af det britiske marked mod konkurren-

ce som følge af import af østmetal før tiltrædelsen, har Kommissionen ikke kompetence, ligesom den aldrig har søgt at udøve kompetence i forhold til disse virksomheder. Derimod gør den krav på og udøver kompetence i forhold til dem med hensyn til Brandeis-ordningernes indvirkning på handelen i Fællesskabet i det daværende skikkelse. I denne henseende er de fire virksomheder ikke anderledes stillet end de virksomheder, der på alle tidspunkter af betydning for denne sag var etableret uden for fællesmarkedet. Den daværende britiske regerings utvivlsomme interesse i at beskytte det britiske marked mod konkurrence behøver ikke at afvejes mod den interesse, som Fællesskabet i dets daværende skikkelse havde i gennemførelse af EØF-traktatens artikel 3, litra f). De to interesser var ikke uforenelige med hinanden, og deltagerne kunne frit indrette deres handlemåde under hensyntagen til begge interesser.

14.9. Efter tiltrædelsen var de fire virksomheder etableret i Fællesskabet, og deres handlinger til støtte for Brandeis-ordningerne til beskyttelse af det britiske marked må betragtes og behandles som uadskillelige fra lignende handlinger, der blev begået for at beskytte det »gamle« Fællesskab, af virksomheder, der stedse var etableret inden for det.

B. *FORORDNING NR. 67/67/EØF*

15. Kerametal og Metalimpex har anført, at de aftaler, de havde indgået med Brandeis, faldt ind under Kommissionens forordning nr. 67/67/EØF (1). Selv om dette argument ikke er blevet gjort gældende af de øvrige sælgere, ville de dog også kunne bruge dette, og det skal derfor overvejes for samtliges vedkommende.

Brandeis Goldschmidts leverancer af aluminium var kun et led i de mellem konkurrenterne aftalte begrænsninger, som var det væsentligste formål med Brandeis-aftalerne, og som ikke kan falde ind under forordning nr. 67/67/EØF.

Fritagelsen i henhold til forordning nr. 67/67/EØF kunne finde anvendelse på »bestemte varer«, dvs. med hensyn til hvilke, der er indgået eksklusivaftaler (artikel 1). I denne sammenhæng kan dette kun betyde aluminium-ingots. Aftalerne mellem udenrigshandelsorganisationerne og Brandeis indeholdt et forbud mod salg af sekunda-aluminium og halvfabrikata samt et næsten totalt forbud mod salg af skrot. Da disse varer ikke falder ind under nogen eksklusivaftale, kan forordningen ikke finde anvendelse på aftaler vedrørende dem.

I henhold til artikel 3 i forordning nr. 67/67/EØF finder gruppefritagelsen ikke anvendelse på ordninger, hvorved kontrahenterne indskrænkede mulighederne for at skaffe sig de af aftalen omfattede varer hos andre forhandlere inden for fællesmarkedet, navnlig hvis kontrahenterne »gjorde andre rettigheder gældende eller træffer foranstaltninger for at hindre forhandlere eller forbrugere andetsteds inden for fællesmarkedet i at blive forsynet med de varer, aftalen omfatter, eller i at afsætte dem i det område, aftalen vedrører«. Det fremgår klart af sagsfremstillingen, at Brandeis Goldschmidts handlinger mht. at stille og udenrigshandelsorganisationernes handlinger mht. at acceptere krav om hindring af importen til Fællesskabet og andre vestlige lande, dog med undtagelse af den af Brandeis Goldschmidt foretagne import, faldt ind under disse bestemmelser i forordningen.

Enhver af disse grunde er tilstrækkelig til at erklære fritagelsesbestemmelserne i forordning nr. 67/67/EØF uanvendelige på Brandeis Goldschmidts ordninger med udenrigshandelsorganisationerne.

C. *ARTIKEL 85, STK. 3*

16. **Indledning**

Bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, kan erklæres uanvendelige på aftaler, som bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelen herved, uden at der:

a) pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål;

b) gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

I henhold til artikel 4, stk. 1, i forordning nr. 17 skal aftaler, som hindrer, begrænser eller fordrejer konkurrencen efter artikel 85, stk. 1, og med hensyn til hvilke parterne begærer fritagelse, imidlertid anmeldes til Kommissionen, og der kan ikke meddeles fritagelse, før en sådan anmeldelse har fundet sted.

16.1.1. Artikel 85, stk. 3, og anmeldelse

Ifølge artikel 4, stk. 1, i Kommissionens forordning nr. 27 (2) skal alle anmeldelser i henhold til artikel 4, stk. 1, forordning nr. 17 ske på dertil

(1) EFT nr. 57 af 25. 3. 1967, s. 849/67.

(2) EFT nr. 35 af 10. 5. 1962, s. 1118/62.

indrettede skema A/B. Ifølge artikel 4, stk. 2, i Kommissionens forordning nr. 27/62 skal anmeldelsen indeholde de i skema A/B krævede oplysninger.

Forordningens krav til anmeldelsen er ikke blot en formalitet. Hvis anmeldelse ikke indgives i overensstemmelse med forordningen, kan der ikke gives fritagelse for begrænsningerne i henhold til artikel 85, stk. 3, jf. EF-domstolens dom i sag 30/78, DCL/Kommissionen, Sml. 1980, s. 2229, præmis 23 og 24.

En anmeldelse medfører ikke, at der kan meddeles fritagelse til en adfærd, hvis denne ikke er beskrevet, eller ikke er beskrevet tilstrækkelig klart, i anmeldelsen.

Den første anmeldelse blev foretaget på skema A/B den 17. december 1970, efter at Brandeis-ordningerne havde været i kraft i over syv år. I medfør af artikel 6, stk. 1, i forordning nr. 17 ville det under alle omstændigheder være umuligt at give ordningerne fritagelse forud for denne dato.

Anmeldelsen fra 1970 var mangelfuld med hensyn til:

— parterne i aftalen,

— aftalens indhold,

— de måder, hvorpå aftalens formål søgtes opnået.

Anmeldelsen var særdeles mangelfuld, især for så vidt angår de anførte midler til realisering af aftalens mål.

Ifølge de spørgsmål, der har betydning for sagen, under kapitel III i skema A/B, skal parterne oplyse, om og i hvilket omfang aftalen, vedtagelsen eller den samordnede praksis vedrører:

— overholdelse af bestemte indkøbs- eller salgspriser, rabatter eller forretningsbetingelser i øvrigt,

— opdeling af markeder eller forsyningskilder, og

— indskrænkning i frit at (. . .) sælge til tredjemand.

I en rigtig besvarelse af disse spørgsmål ville man have oplyst, at det aluminium, der indkøbtes i henhold til Brandeis-ordningerne, blev tildelt efter faste kvoter til en standardpris. I stedet blev købene i anmeldelsen beskrevet som værende en »*Vorgang*« (»procédé« i den franske udgave og »*procedure*« i parternes egen engelske udgave hvilket måtte give læseren det indtryk, at købene var en forretningsmæssig fremgangsmåde. Når dette, som tilfældet var, blev sammenholdt med oplysningerne om, at producenterne købte »hver for sig«, »den enkelte producents købshensigter« og »aftalerne om køb, der blev indgået uden for EF« af de enkelte vestlige producenter, får man indtryk af, at købene blev indgået på ad hoc-basis, således at hver enkelt producent havde frihed til at forhandle om pris og mængde, når producenterne blot i forening aftog alt, hvad der var til salg. Anmeldelsen indeholdt også to urigtige oplysninger, som yderligere tilslørede aftalens formål og indhold, nemlig at forhandleres muligheder for køb ikke blev begrænset, og at hver enkelt af de vestlige producenter købte på egen hånd (medens forholdet i virkeligheden var det, at Swiss Aluminium og Alcan købte på samtlige de øvrige producenters vegne).

Anmeldelsen må ses på baggrund af følgende forhold:

— gennem kontakter med Bundeswirtschaftsministerium havde parterne direkte fået oplyst, at Brandeis-ordningerne kunne være tvivlsomme i henhold til fællesskabslovgivningen, og

— den proces, hvorefter de mellem Brandeis Goldschmidt og de i EF hjemmehørende producenter indgåede aftaler blev udformet således, at man fjernede enhver omtale af de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig, blev sluttet i juni 1968. Brevet af 24. april 1968 fra VAW's juridiske konsulent efter mødet den 23. april 1968 mellem VAW og Montedison viser, at denne proces blev indledt i forventning om eventuelle henvendelser til Kommissionen med henblik på at få fastslået lovligheden af Brandeis-aftalerne i henhold til artikel 85.

I tredje betragtning i forordning nr. 27 hedder det, at »det påhviler virksomhederne og sammenslutningerne at give Kommissionen oplysning om de kendsgerninger og forhold, hvormed . . . anmeldelser i henhold til artiklerne 4 og 5 (i forordning nr. 17) begrundes«. Artikel 4 i forordning nr. 27 påbyder brug af skema A/B, og ifølge dette skema skal repræsentanten for anmelderne bekræfte rigtigheden af indholdet af skema A/B og de dertil hørende bilag.

I sag 106/79, VBBB m.fl. mod Eldi, Sml. 1980, s. 1137, præmis 10, fastslog Domstolen følgende:

> »Anmeldelsen skal forsyne Kommissionen med de oplysninger, der er nødvendige for, at den kan træffe de afgørelser, der er foreskrevet i forordning nr. 17. Såfremt aftalen er blevet skriftligt anmeldt, og såfremt en genpart af dens fulde ordlyd er bilagt skemaet, har de i skemaet givne oplysninger alene til formål at lette kontrollen. Hvis disse oplysninger er korrekte, og navnlig hvis de redeligt vedrører de bestemmelser, som på daværende tidspunkt måtte anses for at være de vigtigste, forekommer formålet med anmeldelsen at være opfyldt«.

Under sagen henvistes der i skema A/B kun til visse artikler i aftalen, som forekom at være af særlig stor betydning, men aftalens fulde ordlyd var vedlagt. Hele aftalen var derfor anmeldt, og anmeldelsen var derfor behørig.

I den foreliggende sag undlod parterne forsætligt at vedlægge aftalen. Ikke blot var dette imod den udtrykkelige ordlyd af spørgsmål II.1 i skema A/B, men parter, der vælger ikke at vedlægge aftalens ordlyd, har en særlig pligt til fuldt ud korrekt og redeligt at redegøre for, hvad der eller kunne synes at fremgå af aftalens ordlyd, og ikke udelade noget af betydning i skema A/B.

Anmelderne har til deres forsvar anført, at Brandeis-aftalerne nødvendigvis medførte samlede indkøb til standardpriser og tildeling i foreskrevne kvoter, og at man altså af anmeldelsen burde have forstået, at de vestlige producenter foretog indkøb på denne måde.

Ved fortolkningen af en anmeldelse med henblik på konstatering af dens betydning må Kommissionen imidlertid forlade sig på de oplysninger, der fremsættes i anmeldelsen. I dette tilfælde var det kun de deltagere, som foretog anmeldelsen, der havde kendskab til enkelthederne i Brandeis-aftalerne og den måde, hvorpå de gennemførtes. Deltagerne havde lejlighed til redeligt og nøjagtigt at besvare de præcist formulerede spørgsmål i skema A/B. De benyttede sig ikke heraf.

En anmeldelse skal indeholde aftalernes ordlyd, og det må ikke overlades til Kommissionen at gætte, om de eksisterer, eller hvad de siger. En virksomhed kan ikke påberåbe sig en tvetydig anmeldelse (som den foreliggende anmeldelse, der er tvetydig, selv om den fortolkes på den for virksomheden gunstigste måde) og således opnå både fritagelse for bødeansvar og ret til fortsat at udøve sin ulovlige virksomhed, fordi Kommissionen er blevet vildledt.

Hvor parterne som i det foreliggende tilfælde sætter sig for at indgive en mangelfuld anmeldelse, kan de ikke senere påberåbe sig, at Kommissionen har begået en fejl, fordi deres forehavende lykkedes. Kommissionen finder derfor, at anmeldelsen ikke kunne danne grundlag for eventuel fritagelse af, hvad parterne faktisk foretog sig.

Den anden anmeldelse, der foretoges den 27. februar 1976, var lige så mangelfuld som den foregående og vil heller ikke kunne danne grundlag for en fritagelse.

16.1.2. Afskæring af indsigelser

De vestlige producenter har anført, at retsgrundsætningen om afskæring af indsigelser finder anvendelse, hvilket forhindrer Kommissionen i at bestride anmeldelsens gyldighed. De hævder, at der blev givet tilstrækkelige oplysninger til at sætte Kommissionen i stand til at forstå, at der ved foretagelsen af anmeldelsen var sket en række udeladelser. De hævder endvidere, at Brandeis-ordningerne var velkendte gennem pressen, og at andre generaldirektorater i Kommissionen i 1971 var fuldt bekendt med Brandeis-aftalerne. Fra disse generaldirektorater burde Kommissionen som institution have kendt aftalernes ordlyd eller i hvert fald den almindelige tendens i dem. De gør endelig gældende, at anmeldelsen blev antaget som gyldig, og at længden af det tidsrum, som siden er forløbet, afskærer Kommissionen fra pány at rejse spørgsmålet om anmeldelsens nøjagtighed.

Disse anbringender kan ikke stå for en nærmere prøvelse. Domstolens praksis viser, at ordlyden af anmeldelsen (herunder ordlyden af det vedlagte materiale) skal være tilstrækkeligt i sig selv, og at fortolkningen skal ske snævert, men redeligt på grundlag af det anmeldte. Forudgående møder med tjenestemænd ved Kommissionen kan ikke fritage parterne for pligten til at give en redelig og nøjagtig fremstilling i anmeldelsen af de ordninger, de har truffet. Parterne har ikke opfyldt denne pligt.

Selv om tjenestemænd ved Kommissionen faktisk havde kendskab til enkeltheder i aftalerne eller endog til disse i store træk, havde de dog ingen beføjelser til på Kommissionens vegne at tilsidesætte de præceptive krav vedrørende anmeldelse i forordning nr. 17 og 27.

Når der findes en lovbestemt form for anmeldelsen, kan det ikke være rigtigt, at Kommissionen skal anses for at have været bekendt med, hvad den tilfældigt kunne have læst sig til i pressen, eller hvad nogle af dens tjenestegrene lå inde med af oplysninger. I så fald ville der ikke være noget behov for anmeldelse – det ville være tilstrækkeligt at foretage avisudklip.

Lignende betragtninger kan anlægges på et almindeligt anbringende om, at Kommissionen ikke nu kan bestride, at anmeldelsen var redelig og nøjagtig.

Dette anbringende forudsætter, at Kommissionen på et givet tidspunkt har accepteret, at anmeldelsen var redelig og nøjagtig, dvs. at den fuldt ud anførte beskaffenheden af de trufne ordninger. Hverken Kommissionen eller nogen af dennes tjenestemænd kunne være kommet til denne slutning uden kendskab til samtlige de omstændigheder, der havde betydning. Hvad man havde kendskab til, var, at den tilsyneladende anmeldelse var udfærdiget på skema A/B, og at svarerne på spørgsmålet i dette skema hovedsageligt skulle findes i den *»Begleitschreiben«*, som udgjorde en del af anmeldelsen. Anmeldelsen som sådan indeholdt ikke åbenbare fejl eller udeladelser.

Parterne påstår, at registreringen af anmeldelsen viste, at den blev accepteret som gyldig. I et cirkulære af 18. december 1970 til de berørte parter anførtes det »at indkøbenes lovlighed ikke blev draget i tvivl«, selv om der havde været nogle vanskeligheder i forbindelse med »betingelsen om ikke-offentliggørelse«. (Brugen af udtrykket »indkøb« ved beskrivelsen af Brandeis-aftalerne er bemærkelsesværdig og bekræfter, at de begrænsninger, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig, ikke var blevet oplyst gennem perioden frem til anmeldelsen eller derefter).

Den blotte registrering af en anmeldelse eller dennes overgivelse til en tjenestemand ved Kommissionen er ikke ensbetydende med accept af dens gyldighed og end mindre af dens fuldstændighed eller nøjagtighed. Alle anmeldelser registreres, men i artikel 15, stk. 1, litra a), i forordning nr. 17, fastsættes det, at der kan pålægges bøde, hvis det opdages, at en anmeldelse er unøjagtig, hvorimod artikel 15, stk. 5, kun yder beskyttelse med hensyn til forhold, som falder inden for rammerne af anmeldelsen. I begge tilfælde kan den fornødne undersøgelse først finde sted, efter at registrering har fundet sted.

De anmeldende parter havde til enhver tid kendskab til de begrænsende egenskaber ved de aftaler, de havde indgået. I 1968 traf de producenter, som havde hjemsted i EF, foranstaltninger til at undertrykke omtalen af de fleste af disse begrånsninger i de aftaler, som de havde indgået med Brandeis Goldschmidt.

De så og godkendte den »*Begleitschreiben*«, hvori der blev givet en mangelfuld beskrivelse af Brandeis-aftalerne. De bør derfor ikke nu anføre, at Kommissionen ikke var blevet vildledt ved deres anmeldelse. Parterne er ikke beskyttet af nogen retsgrundsætning om afskærelsen af indsigelser, og dette gælder navnlig tilfælde, hvor den adfærd og de erklæringer, som påberåbes, byggede på afgivelse af urigtige oplysninger.

16.2. *Artikel 85, stk. 3, finder ikke anvendelse*

Kommissionen ville have afslået at give fritagelse, selv om anmeldelsen fra 1970 var sket behørigt, idet betingelserne i artikel 85, stk. 3, ikke var opfyldt.

16.2.1. Ingen forbedring af produktionen eller fordelingen af varerne

En aftale, der begrænser nuværende eller fremtidige konkurrenters adgang til en forsyningskilde kan næppe siges at bidrage til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling. Ved at begrænse konkurrenternes frie adgang til at få leverancer fra alternative forsyningskilder søgte man at opnå det modsatte af de fordele, som omhandles i artikel 85, stk. 3.

Selv om man ved aftalerne havde udvirket, at tredjemand og markedet i det hele taget fik objektive fordele, måtte det yderligere påvises, at disse fordele var af en sådan karakter, at de opvejede den uheldige indflydelse på konkurrenceområdet.

Hvilke fordele de vestlige producenter end måtte anføre, at de har udvirket med hensyn til råaluminium, kan de ikke i denne sag retfærdiggøre de begrænsninger, der blev indført med hensyn til afledte produkter, som f.eks. sekundaaluminium, halvfabrikata og skrot. Restriktionerne for forsyningen med et råstof, som følgelig påvirker prisen på det, kan ikke bidrage til en forbedring af produktionen af varer fremstillet af råstoffet, da enhver form for stigning i omkostningen til dette væltes over på disse varer, restriktionerne kan heller ikke fremme den tekniske eller økonomiske udvikling.

De vestlige producenter har gjort gældende, at hvis aftalerne ikke havde eksisteret, ville der være opstået alvorlig uro på aluminiummarkedet, da ukontrolleret import fra østlandene ville have bragt de vestlige leverandørers eksistensgrundlag i fare. Uden beskyttelse mod de risici, som Alcan betegner som »store, voldsomme og uforudsigelige prissvingninger og prisfald af den type, som aftalerne skulle beskytte imod«, ville den tekniske og økonomiske udvikling have lidt skade. De vestlige producenter gør gældende, at den omstændighed, at det faktisk lykkedes at holde styr på priserne, viser, at forbrugerne fik del i fordelene ved aftalerne. Begrænsningerne var derfor efter parternes påstand uundgåelige, men de udelukkede ikke på nogen måde konkurrencen.

Hvis der består en risiko eller blot en sandsynlighed for »store, voldsomme og uforudsigelige prissvingninger og prisfald«, tilkommer det offentlige myndigheder at tage stilling til, hvilke foranstaltninger, der kan være nødvendige for regulering af handelen. De offentlige myndigheder i de berørte lande og i EF havde faktisk beføjelser til at begrænse importen eller pålægge told. Hvis de pågældende myndigheder ikke havde sådanne beføjelser, eller hvis deres beføjelser fandtes utilstrækkelige eller uanvendelige, havde der været tale om et lovgivningsanliggende, og forholdet kunne ikke retfærdiggøre en aftale mellem virk-

somheder, hvorved man søgte at tilpasse eller fravige de eksisterende regler efter sit eget private formål.

16.2.2. Forbrugerne fik ikke nogen rimelig andel af fordelen

Brandeis-ordningernes indvirkning på både løbende og fremtidige priser kan ikke siges at have ført til, at forbrugerne fik en rimelig andel af de fordele, der fulgte af den forbedrede fordeling af varerne. Tredjemænd berøvedes adgangen til kilder til forsyning med det råstof, som danner grundlaget for deres virksomhed, uden at de fik lejlighed til at varetage deres interesser. Et sådant system kan næppe siges at sikre dem en rimelig, om overhovedet nogen, andel af en eventuel fordel.

16.2.3. Begrænsningerne var ikke nødvendige

Selv om beskyttelsen af det vestlige aluminiummarked mod forstyrrende konkurrence accepteredes som en forbedring af produktionen eller fordelingen, eller den bidrog til den økonomiske udvikling, var Brandeis-aftalerne dog ikke nødvendige for at nå dette mål.

Havde EF-aluminiumproducenterne haft behov for beskyttelse mod konkurrence fra aluminiumproducenter i Østeuropa, burde de rettelig have valgt at rette henvendelse til de offentlige myndigheder, som efter loven er kompetente til at regulere handelen.

16.2.4. Udelukkelse af konkurrence

De dele af aftalerne, som havde til formål eller til følge at forbeholde de vestlige producenter forsyningerne af østaluminium og at opretholde priserne på deres områder (navnlig i EF), kunne af yderligere en grund ikke fritages i medfør af artikel 85, stk. 3. Aftalerne satte de vestlige producenter, (der selv havde hele råaluminiumproduktionen i EF), i stand til at regulere aluminiumimporten til EF fra den eneste kilde af betydning, som de ikke selv direkte ejede eller kontrollerede, og gav dem således mulighed for at udelukke konkurrence med hensyn til en væsentlig del af de pågældende produkter.

Disse betragtninger ville have været tilstrækkelige til at udelukke anvendelsen af artikel 85, stk. 3, på samtlige de aftaler og former for samordnet praksis, der er omfattet af denne procedure.

D. *ARTIKEL 15, STK. 1 OG 2, I FORORDNING NR. 17*

17.1. Anmeldelsens mangelfuldhed er blevet overvejet, men forældelsesfristen i Rådets forordning (EØF) nr. 2988/74 [1] er udløbet, så af tidsmæssige grunde er det ikke muligt at pålægge bøder for den mangelfulde anmeldelse.

17.2. Ifølge artikel 15, stk. 2, kan Kommissionen ved beslutning pålægge virksomheder bøder, som forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelsen i traktatens artikel 85, stk. 1. Som følge af de særlige omstændigheder i den foreliggende sag har Kommissionen dog besluttet ikke at pålægge nogen bøder.

E. *ARTIKEL 3 I FORORDNING NR. 17*

18.1. Det er Kommissionens faste praksis at vedtage en beslutning, der fastslår en overtrædelse, selv i sager hvor parterne tilsyneladende har bragt overtrædelsen til ophør, såfremt en beslutning kan afklare et juridisk spørgsmål – se f.eks. den udtrykkelige udtalelse i afsnit IV i Kommissionens beslutning 75/497/EØF [2]. En sådan praksis fremmer retssikkerheden og er blevet støttet af Domstolen (se sag 7/82, GVL/Kommissionen, Sml. 1983, s. 483, præmis 25.

18.2. Der findes i dag en betydelig retspraksis i konkurrencesager, som giver nationale domstole en sammenhængende vejledning. Artikel 85 og 86 »fremkalder . . . umiddelbart rettigheder for de retsundergivne, som de nationale domsmyndigheder skal beskytte« (sag 127/73 BRT/SABAM, Sml. 1974 s. 51, præmis 16), men disse rettigheder kan være mere tilsyneladende end reelle i sager, hvor der foreligger horisontale karteller med forgreninger til mange forskellige nationale jurisdiktioner på grund af vanskelighederne for private sagsøgere i at indsamle bevismateriale. Det er Kommissionens politik at tilskynde til, at sager vedrørende overtrædelse af forbudene i artikel 85 og 86 indbringes for de nationale domstole, hvilket den fremhævede i sin Trettende Beretning om Konkurrencepolitikken, 1983, punkt 218. Der er derfor en ydeligere offentlig interesse i vedtagelsen af deklaratoriske beslutninger, der fastslår, hvornår konkurrencereglerne er overtrådt –

F. *KAN EN BESLUTNING RETTES TIL ERHVERVEREN AF EN VIRKSOMHED?*

19.1. Kaiser gjorde gældende, at selskabet ikke kunne drages til ansvar for dets forgænger Kapal's

(1) EFT nr. L 319 af 29. 11. 1974, s. 1.

(2) EFT nr. L 228 af 29. 8. 1975, s. 17.

adfærd, da det erhvervede Kapal som et selskab i fuld drift (going concern). Baco blev sammensluttet med det britiske datterselskab af Alcan Canada i 1982.

19.2. Hvad angår Kaiser, ville det være tilstrækkeligt at henvise til den foreliggende retspraksis, for moderselskabet til Kaiser Europe var selv direkte impliceret i Kapal's tidligere adfærd og, som det fremgår af Domstolens dom i sag 48/69, ICI/Kommissionen, Sml. 1972, s. 619, skal der ikke sondres mellem et moder- og datterselskabs adfærd, medmindre det påvises, at datterselskabet har reel frihed. Den fortsatte ansættelse af en række af lederne af Kapal i Kapal og Kaiser Europe er også et tegn på, at politikken fortsatte efter erhvervelsen.

19.3. Kommissionen finder imidlertid, at gennem erhvervelsen af henholdsvis Kapal og Baco indtrådte Kaiser og Alcan i de erhvervede selskabers forpligtelser i henhold til konkurrenceretten. Adgangen til at drage en juridisk person til ansvar bortfalder ikke blot, fordi kontrollen med denne skifter som følge af aktiekøb, og det ville stride mod den offentlige politik at gøre en undtagelse herfra for så vidt angår konkurrencereglerne. Dette synspunkt er kommet til udtryk i en række af Kommissionens beslutninger – se beslutning 82/371/EØF [1] ændret ved beslutning 83/667/EØF [2] og se også beslutning 84/405/EØF [3] –

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Nedennævnte bestanddele af de ordninger, der var truffet af Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd og dets datterselskab, Brandeis Goldschmidt & Co. AG, med de i artikel 5 nævnte udenrigshandelsorganisationer og aluminiumproducenter, anses for overtrædelse af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1:

a) de forpligtelser, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig til ikke at sælge, bytte, udveksle eller på anden måde levere råaluminium og sekundaaluminium samt skrot og halvfabrikata til andre købere end de i artikel 5 nævnte aluminiumproducenter,

b) de forpligtelser, som udenrigshandelsorganisationerne havde påtaget sig til

   i) ikke at sælge aluminium inden for visse områder til priser, der lå under købsprisen ifølge Brandeis-aftalerne, og

   ii) ikke at overskride en vis aftalt kvote for eksport af aluminium til Danmark efter dette lands tiltrædelse af Fællesskabet,

c) begrænsningerne med hensyn til import af aluminium til EØF med det formål at foretage omdannelse og fremstille halvfabrikata,

d) klausulerne om »ånden i aftalen« vedrørende:

   i) eksport af aluminium fra andre kilder, herunder særlig Jugoslavien og Rumænien,

   ii) prisen på halvfabrikata af aluminium,

   iii) markedet for aluminiumkabel;

e) de ordninger, hvorefter der ikke måtte stilles aluminium til rådighed for handel på London Metal Exchange, der var indgået

   — gennem Brandeis Goldschmidt mellem de i artikel 5 nævnte udenrigshandelsorganisationer og aluminiumproducenter, og

   — mellem disse aluminiumproducenter.

Artikel 2

Følgende bestanddele af de ordninger, der blev truffet den 20. marts 1971 mellem Eisen und Metall og Intrac, anses for overtrædelser af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1:

— forpligtelsen til ikke at eksportere råaluminium eller halvfabrikata til Forbundsrepublikken Tyskland gennem andre virksomheder end Eisen und Metall,

— aftalen om, at disse ordninger skulle gennemføres inden for rammerne af aftalen mellem Brandeis Goldschmidt og Intrac.

Artikel 3

De handlinger og beslutninger, der blev truffet i EPAA til støtte for de i artikel 1 og 2 omhandlede, anses for overtrædelser af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1.

Artikel 4

Begæring om fritagelse i henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 3 afslås.

Artikel 5

Denne beslutning er rettet til følgende virksomheder:

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

---

(1) EFT nr. L 167 af 15. 6. 1982, s. 39.
(2) EFT nr. L 376 af 31. 12. 1983, s. 7.
(3) EFT nr. L 220 af 17. 8. 1984, s. 27.

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

— 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 (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-Moskva G-200;

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

— Centrala Importowo-Eksportowa,
Impexmetal,
Przedsiebiorstwo Panstwowe,
PO Box No 6,
Wilcza 50/52,
PL-Warszawa 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;

samt følgende virksomheder:

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

Udfærdigt i Bruxelles, den 19. december 1984.

På Kommissionens vegne

Frans ANDRIESSEN

Medlem af Kommissionen

TABEL 1

Brandeis-aftaler

Sammenligning mellem aftalt mængde (tons), solgt mængde (tons) og første tilbud 1963 til 1976

År	Aftalt mængde (tons)							Købt mængde (1)	Aftalt mængde ikke solgt	Første tilbud Østgruppen	Første tilbud minus solgt mængde
	Sovjet-unionen	Polen	Ungarn	Den tyske demokratiske Republik	Tjekko-slovakiet	I alt	I alt – delvis				
	1	2	3	4	5	6	7 (6 – 2 – 4)	8	9 (6 – 8)	10	11 (10 – 8)
1963 (1. juli 1963-30. juni 1964)	40 000							17 500		88 000	
1964 (18. maj 1964-18. april 1966)						225 200		40 500	17 498	86 000 til 88 000	36 149
								46 000			
1965	64 500		12 000 (2)	2 000							
1966	79 000		7 000	8 700				51 851			
1967		12 000	7 000	5 000				51 851			
								207 702			
1968 (5. februar 1968 – 31. december 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) Alcan's beløb for 1963 til 1970. Fordelingsliste for Østmetal 1971 til 1976.

(2) 1. juli 1964 til 31. december 1965.

TABEL 2

Indførelse af produktbegrænsninger

År	Leverandør	Begrænsning	Bemærkninger
1963	Sovjetunionen	Ingots af råalum	Undtagen 5 000 tons i hht. eksisterende forpligtelse
1964	Sovjetunionen	Legerede billets	3 000 tons, dersom vestlige deltagere ikke udnytter option
1964	Sovjetunionen	Ikke over 3 000 tons aluminiumsplader til Det forenede Kongerige	
1964	Ungarn	Råaluminium herunder wirestænger	
1965	Det tyske demokratiske Republik	Eksisterende eksport af halvfabrikata må ikke forøges	
1966	Sovjetunionen	Leverancer til Algeriet fratrækkes aftalt mængde Ikke over 25 000 tons sekundaaluminium/skrot til »andre lande« Halvfabrikata begrænset til visse lande	 2 000 tons frie
1966	Ungarn	Sekundaaluminium/skrot begrænset Halvfabrikata begrænset til visse lande	 2 000 tons frie
1966	Den tyske demokratiske Republik	Halvfabrikata og sekundaaluminium/skrot begrænset Ingen bytteleverancer til Finland, Brasilien, Argentina, Indien og Sverige Interzonehandel med Forbundsrepublikken Tyskland begrænset til 1 250 tons pr. år	1 500 tons kabel frie 1 000 tons skrot frie
1967	Polen	Omdannelse til halvfabrikata begrænset til 1 500 tons	Kan udelukkende foretages af vestlige deltagere
1968	Sovjetunionen	»Ikke sælge, veksle, bytte eller levere nogen slags eller form« Købers godkendelse krævet til omdannelse Ikke eksport af over 1 500 tons sekundaaluminium/skrot pr. år Klausul om »ånden i aftalen« omfatter handel på LME og markedet for aluminiumkabel Eksport fra Bulgarien er inkluderet i Sovjetunion-kvoten	

TABEL 3

Aftalemæssige begrænsninger

År	Leverandør	Begrænsning
1963	Sovjetunionen	Argentina og Sverige frie, men salgspris ikke under kontraktpris
1964	Sovjetunionen	3 000 tons legerede billets til priser, der ikke kan undergrave »ånden i aftalen«
1964	Ungarn	Aluminiumingots frie til visse lande til priser ikke under de aftalte Vestlige deltagere forhåndsret i Canada og USA Øget eksport af halvfabrikata og/eller leverandørers prissækning undergraver aftalen
1965	Den tyske demokratiske Republik	Øget eksport af halvfabrikata og/eller leverandørers sænkning af priserne undergraver aftalen
1966	Den tyske demokratiske Republik	Priser ikke under de aftalte ved leverancer til Finland, Brasilien, Argentina, Indien og Sverige
1968	Alle	Priser under de aftalte undergraver »ånden i aftalen«
1971	Sovjetunionen, Den tyske demokratiske Republik, Polen	Ingen eksport af kabel til Sverige
1971	Ungarn	Kabel til Sverige begrænset til 700 tons aluminium indhold pr. kalenderår
1973	Sovjetunionen, Ungarn	Ingen eksport af aluminiumskum tilladt

TABEL 4

Tons købt af Brandeis-Goldschmidt (1971-1976)

Selskab	1971	1972	1973	1974	1975	1976 (1. juni)	% i alt
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) Senere Alsar/Alumetal.

(2) Senere Kaiser Aluminium.

TABEL 5

Østmetalaftale 1968-1970
Overtrædelser

År	Sælger	Mængde	Kvalitet	Bestemmelsessted	Eksportørens bemærkninger	Konklusion
1969	Bulgarien	90 tons	Ingots	Forbundsrepublikken Tyskland	—	Fratrukket 1970 Sovjetunionkvoten
1970	Sovjetunionen	1 000 tons (leveret)	Ingots	VAW (Forbundsrepublikken Tyskland)	—	Skulle fratrækkes 1971-kvoten
1970	Den tyske demokratiske Republik	2 200 tons (tilbudt)	Tråd ingots	Forbundsrepublikken Tyskland	Reduceret til 500 tons på omdannelsesbasis	Bilagt
1970	Tjekkoslovakiet	1 000 tons (tilbudt)	Ingots	Schweiz og Frankrig	Ubekendt	Tilbud gennem ubekendt sælger i Genève; ingen aftale tilsyneladende indgået; bilagt
1970	Sovjetunionen	19 tons (leveret)	Ingots	Tyrkiet (Serrattar, Istanbul)		Nominel mængde blot til registrering
1970	Ungarn	200 tons (leveret)	A1 Si-9	Alfa Romeo, (Italien)	Ikke leveret	Skulle fratrækkes 1971-kvoten
1970	Ungarn	4 000 tons (tilbudt)	A1 Si-9	Alfa Romeo, (Italien)	Intet tilbud gjort	
1970	Polen	1 000 tons (tilbudt) 232 £/ton	Ingots	England (fra Rotterdam)	Bestemmelsesstedet kun »frie« lande	Fratrukket 1970-kvoten
1970	Den tyske demokratiske Republik	3 000 tons (solgt)	Ingots	Forbundsrepublikken Tyskland	Foreslås fratrukket i 1971	

TABEL 6

Håndhævelse af aftalerne

År	Oprindelsessted	Mængde (potentiel)	Bestemmelsessted (potentielt)	Bemærkninger
1970	Sovjetunionen	US $ 300 000	Tyrkiet	Kvota i henhold til handelsaftale
1970	Sovjetunionen	1 000 tons	Frankrig (via Rotterdam)	
1970	Sovjetunionen	Tilbud 5 000 tons/måned	USA	
1970	Sovjetunionen	152 tons	Spanien	Viderelevering i henhold til BG-aftaler
1970	Polen	1 000 tons	Schweiz	
1970	Polen	Tilbud 523 $/t	Argentina	
1970	Polen/Ungarn	Tilbud 200 tons	Belgien	
1970	Polen	Tilbud c US 22/lb	Hongkong	Ubegrænset mængde
1970	Ungarn	Tilbud 4 000 tons	Italien	
1970	Ungarn	Leveret 200 tons	Italien	
1970	Ungarn	Tilbud 500 tons	Grækenland	
1970	Den tyske demokratiske Republik	Aftale 2 200 tons A1 tråd	Forbundsrepublikken Tyskland	
1970	Den tyske demokratiske Republik	Aftale 3 750 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	
1970	Den tyske demokratiske Republik	Tilbud 5 000 til 7 500 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	Tilbud vedrørende 1971
1970	Den tyske demokratiske Republik	Salg 3 000 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	
1970	Den tyske demokratiske Republik	Tilbud 1 000 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	

TABEL 7

Håndhævelse af 1971-1976-aftalerne

År	Oprindelsessted	Mængde (potentiel)	Bestemmelsessted (potentielt)	Bemærkninger
1971	Sovjetunionen	Udstilling i Basel	Vesteuropa	Potentielle eksportvarer
1971	Sovjetunionen	189 tons aluminiumplader	Det forenede Kongerige	
1971	Sovjetunionen	Tilbud om afgivelse af bud	Tyrkiet	
1971	Sovjetunionen	600 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	Importlicenser 1969
1971	Sovjetunionen	Tilbud 1 000 tons	Holland	
1971	Jugoslavien	Plader ingots	Italien	Reeksport fra Sovjetunionen
1971	Jugoslavien	7 891 tons	Italien	Reeksport fra Sovjetunionen
1971	Bulgarien	Ikke præciseret	Argentina	
1971	Bulgarien	471 tons	Italien	
1971	Polen	Ikke præciseret	Italien	Vareudvekslingsaftale
1971	Polen	200 tons	Italien	Opdaget gennem importstatistikker
1971	Polen	780 tons	Schweiz, Frankrig, Italien	Omdannelse
1971	Ungarn	Ikke præciseret	Italien	99,5 % granulerede aluminium-hagl
1971	Ungarn/Polen	500 tons	Rotterdam	Tilbud fra sælger i Paris
1971	Ungarn	150 tons		Under aftalt pris
1971	Tjekkoslovakiet	500 tons	Generelt	Tilbud til VAW
1971	Tjekkoslovakiet	Ikke præciseret	Generelt	Sekunda legering
1971	Tjekkoslovakiet	120 tons	Østrig	Godkendelse til omdannelse søgt
1972	Bulgarien	1 000 tons	Generelt	Tilbud fra sælger i Paris
1972	Sovjetunionen/ Ungarn	17 788 tons	Vesteuropa	Sekunda aluminium og skrot (1971)
1972	Sovjetunionen	17 781 tons	Østrig	Skrot
1972	Bulgarien	1 000 tons	Schweiz	Godkendelse til omdannelse
1972	Sovjetunionen	2 000 tons/år	Vesteuropa	Generel anmodning om godkendelse til omdannelse
1972	Sovjetunionen	500 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	Anmodning om omdannelse
1972	Polen	18 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	
1972	Polen	100 tons	Sverige	
1972	Polen	Ikke præciseret	Østrig, Forbundsrepublikken Tyskland, Spanien	Aluminiumskum
1972	Ungarn	Ikke præciseret	Italien	Ungarn/Italien Økonomisk samarbedje
1972	Ungarn	538 tons	Italien	
1972	Tjekkoslovakiet	105 tons	Italien	
1972	Ungarn	25 tons	Det forenede Kongerige	Sekunda aluminium
1972	Ungarn	Aluminiumkabel	Sverige	
1972	Tjekkoslovakiet	1 004 tons	Det forenede Kongerige	
1972	Tjekkoslovakiet	1 000 tons	Frankrig, Forbundsrepublikken Tyskland	Tilbud fra sælger i Paris
1972	Tjekkoslovakiet	115 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	
1972	Polen	101 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	
1972	Tjekkoslovakiet	784 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	
1972	Tjekkoslovakiet	1 109 tons	Østrig	Sekunda aluminiumskrot
1972	Tjekkoslovakiet	1 348 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	Sekunda aluminiumskrot
1972	Tjekkoslovakiet	142 tons	Italien	
1972	Tjekkoslovakiet	15 tons	Holland	
1972	Den tyske demokratiske Republik	Aluminiumkabel	Sverige	
1973	Sovjetunionen	1 000 tons	Japan	
1973	Sovjetunionen	200 tons	Vesteuropa	99,99 % aluminium
1973	Sovjetunionen	2 000 til 3 000 tons	Italien	Vareudvekslingsaftale
1973	Ungarn	Aluminiumkabel	Sverige	
1973	Tjekkoslovakiet	1 000 tons	Det forenede Kongerige	

År	Oprindelsessted	Mængde (Potentiel)	Bestemmelsessted (Potentielt)	Bemærkninger
1973	Tjekkoslovakiet	7 000 tons/år	Forbundsrepublikken Tyskland	Slagger aluminium indhold 10 – 15 %
1973	Tjekkoslovakiet	1 000 tons/år	Forbundsrepublikken Tyskland	Skrot
1973	Tjekkoslovakiet	2 000 til 3 000 tons	Italien, Frankrig, Østrig	Sekunda aluminium
1973	Tjekkoslovakiet	1 050 tons	Forbundsrepublikken Tyskland, Holland, Østrig	Godkendelse til omdannelse
1974	Sovjetunionen	»Betydelige mængder«	Frankrig	Aluminiumbillets
1974	Sovjetunionen	Aluminiumtråd	Generelt	Mængden ikke præciseret
1974	Sovjetunionen	Halvfabrikata	Forbundsrepublikken Tyskland	Mængden ikke præciseret
1974	Sovjetunionen	500 tons	Tyrkiet	
1974	Polen	200 tons	Italien	
1974	Ungarn	Ikke præciseret	USA	
1974	Ungarn	400 tons	Italien	
1974	Tjekkoslovakiet	500 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	
1975	Sovjetunionen	1 000 tons	Det forenede Kongerige	Aluminiumplader
1975	Sovjetunionen	677 tons	Frankrig	
1975	Sovjetunionen	25 000 tons/år	Japan	Aftale om omdannelse
1975	Den tyske demokratiske Republik	6 065 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	Aftale om omdannelse
1975	Den tyske demokratiske Republik	907 tons	Forbundsrepublikken Tyskland	Skrot
1975	Den tyske demokratiske Republik	271 tons	Sverige	Aluminiumkabel
1976	Sovjetunionen	2 816 tons	Frankrig	
1976	Ungarn	Ikke præciseret	Vesteuropa	
1976	Ungarn	1 295 tons	Sverige	Aluminiumkabel
1976	Den tyske demokratiske Republik	211 tons	Sverige	Aluminiumkabel

TABEL 8

Aluminium importeret fra Sovjetunionen 1958-1962

(i tons)

Medlemslande	1958	1959	1960	1961	1962
Belgien og Luxembourg	4 260	3 270	1 186	946	10 861
Danmark	—	—	—	600	700
Forbundsrepublikken Tyskland	1 368	1 388	505	734	—
Frankrig	2 787	—	—	—	—
Grækenland	—	200	300	100	50
Irland	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Italien	151	—	—	212	1 930
Nederlandene	2 199	3 133	916	899	3 586
Det forenede Kongerige	11 405	15 854	3 789	5 396	8 826

(1) Ikke oplyst.

Kilde: Metallgesellschaft *»Metal Statistics«*.

TABEL 9

Brandeis provision

År	Sats (pr. ton)	Mængde (i tons)	Provenu (sats × mængde) (i £)
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
I alt			561 517

(1) Stykvis.

TABEL 10

Brug af energikilder

(i %)

	Vandkraft	Kul	Olie	Naturgas	Atomkraft	Ikke oplyst
Vestlige verden	53,5	21,0	12,3	10,6	2,3	0,3
Forbundsrepublikken Tyskland	10,9	66,9	6,4	—	15,8	—
Frankrig	24,9	10,9	22,9	37,2	3,1	1,0
Italien	38,2	—	61,8	—	—	—
Det forenede Kongerige	11,3	35,2	—	—	53,5	—
Norge	100	—	—	—	—	—
Canada	100	—	—	—	—	—
USA	37,8	36,7	2,3	20,5	2,7	—
Japan	13,4	6,8	71,1	8,7	—	—
Australien	40,6	59,4	—	—	—	—
Sovjetunionen	65,0					35,0
Rumænien	—	100	—	—	—	—

Kilder: Vestlige verden:
OECD Industrial adaptation in the primary aluminium industry 1976.
Beregninger hos Balconi: »La strategia di espansione dei mercati: il caso dell'aluminio«.
Østeuropa:
Stankovich, The aluminium industry in the Soviet Union.

TABEL 11

Koncentration af kontrollen med kapaciteten

(i %)

		EØF	Vesteuropa (herunder EØF)
1968			
Pechiney		44,0	28,0
Swiss Aluminium		10,0	12,0
VAW		23,0	11,0
Alcan		0,3	10,0
	I alt	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
	I alt	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
	I alt	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
	I alt	61,1	58,2

TABEL 12

Kvantitative virkninger af Brandeis-aftalerne

År	Forbrug af råaluminium i Europa (1) (i tons)	Brandeis-køb (i % af 1)	Brandeis-køb (i % af frie marked) (3)	EF-forbrug af sekunda (4) (i tons)	Brandeis-kvoter (5) (i % af 4)	EF-import af skrot (4) (i tons)	Brandeis-kvoter (i % af 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« omfatter EF, Østrig, Island, Finland, Norge, Portugal, Sverige, Schweiz, Spanien og Jugoslavien.

(2) De første seks måneder.

(3) Under forudsætning af 80 % vertikal integration.

(4) De Seks indtil udgangen af 1972 og De Ni fra 1973 til 1976.

(5) Skrot og sekunda.

TABEL 13

Brandeis-aftalerne

Aftalte og solgte mængder og første tilbud som andele af forbruget i Europa

År	Forbruget af råaluminium i Europa (i tons)	Faktiske Brandeis-køb (i %)	Aftalte Brandeis-køb (i %)	Østgruppen første tilbud (i %)	Faktiske Brandeis-køb (i % af frie marked) (2)	Aftalte Brandeis-køb (i % af frie marked) (2)	Østgruppen første tilbud (i % af frie marked) (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« omfatter EF, Østrig, Grækenland, Island, Finland, Norge, Portugal, Sverige, Schweiz, Spanien og Jugoslavien.

(2) Under forudsætning af 80 % vertikal integration.

TABEL 14

Brandeis-aftalernes bestemmelser vedrørende sekunda, skrot og halvfabrikata

(i tons)

Periode	Sovjetunionen				Polen			Ungarn			Tjekkoslovakiet			Den tyske demokratiske Republik		
	Råaluminium	Sekunda	Skrot	Halvfabrikata	Sekunda	Skrot	Halvfabrikata	Sekunda	Skrot	Halvfabrikata	Sekunda	Skrot	Halvfabrikata	Sekunda	Skrot	Halvfabrikata
1. juli 1963 – 30. juni 1964	5 000	Frit	Frit	Frit												
1. juli 1964 – 30. juni 1965	Aftalt mængde	Frit	Frit	3 000				Frit + 3 000 råaluminium	Frit	Frit				Frit	Frit	Frit
1. januar 1966 – 31. december 1967	Aftalt mængde	25 000		2 000 (1)	Forbudt	Forbudt	Forbudt	Sammen med Raznoimport	25 000	2 000 (1)				Forbudt	Forbudt	Forbudt
1. januar 1968 – 31. december 1970	Aftalt mængde	15 000		1 500 (2)	Forbudt	Forbudt	Forbudt	Sammen med Raznoimport	15 000	1 000 (2)	Forbudt	Forbudt	Forbudt	Forbudt	Forbudt	Forbudt
1. januar 1971 – 30. juni 1976	Aftalt mængde	15 240		1 524 (3)	Forbudt	Forbudt	Forbudt	Sammen med Raznoimport	15 240	1 016 (3)	Forbudt	Forbudt	Forbudt	Forbudt	1 016 (4)	1 524

(1) Maks. 500 tons til Frankrig.
(2) Maks. 250 tons til Frankrig.
(3) Maks. 254 tons til Frankrig.
(4) Intet til Det forenede Kongerige.

TABEL 15

Produktion af halvfabrikata og støbegods i 1966-1976 i EF-landene

(i tons)

Periode	Forbunds-republikken Tyskland	Belgien og Luxemburg	Frankrig	Det forenede Kongerige	Italien	Nederlandene	I alt	Brandeis-kvoter	Brandeis-kvoter (i % af samlet produktion)
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

Kilde: Metallgesellschaft »*Metal Statistics*«.

TABEL 16

EØF – fælles ensidige importordninger

1975

Medlemsstater	Ungarn	Tjekkoslovakiet	Sovjetunionen	Polen	Den tyske demokratiske Republik	Rumænien	Bulgarien
Benelux	76.01: 1 500 tons	—	—	—	—	76.01: 5 500 tons	76.01: 400 tons
Tyskland	76.01: 8 000 000 DM	76.01	76.01: sekunda ingots (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	13 000 tons			76.12: 600 000 DM	
		79.01					
		79.03					
Italien	76.12: 1 320 tons (halvfabrikata i hht. artikel 2)	—	—	—	—	76.12: 360 000 000 lire (halvfabrikata 1 440 tons)	76.01: 1 440 tons (sekundaaluminium)
						76.01: 1 500 tons	
Danmark	76.12: 3 500 000 dkr. (med mulighed for forøgelse)	76.12: i hht. artikel 2	—	—	—		

1976

Medlemsstater	Ungarn	Tjekkoslovakiet	Sovjetunionen	Polen	Den tyske demokratiske Republik	Albanien	Rumænien	Bulgarien
Benelux	76.01: 1 500 tons	—	—	—	—	—	76.01: 5 500 tons	76.01: 400 tons
Tyskland	76.01: 8 500 000 DM	76.01	76.01: 13 780 tons (sekunda ingots) (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	13 000				76.12: 640 000 DM	
		79.01						
		79.03						
Italien	76.12: 1 320 tons (halvfabrikata i hht. artikel 2)	(halvfabrikata i hht. artikel 2)	—	—	—	76.01: 200 tons	76.01: 1500 tons	76.01: 1 440 tons (sekunda-aluminium)
							76.12: 360 000 000 lire (halvfabrikata: 1 440 tons)	
Danmark	76.12: 3 500 000 dkr. med mulighed for forøgelse	76.12: i hht. artikel 2	—	—	—	—	—	—

(1) Herunder metal gennem tredjelande.

BILAG 1

Vesteuropæiske virksomheder

Navn	Forkortelse	Tidligere kendt som	Virksomheder under denne koncern	Bemærkninger
Alcan Aluminium Ltd	Alcan		Alcan SA Alcan UK Ltd British Alcan Alcan Deutschland Endasa NLM	
Alluminio Italie SpA		Alsar/Alumetal Alsar Alumetal		Udgør nu én virksomhed Efterfølger af aluminiumafdelingen i Montecatini Edison (1)
Aluminio de Galicia	Alugasa			Del af PUK
(Aluminium français) (1)				Nu PUK
Anglesey Aluminium				Del af Kaiser
A/S Ardal og Sunndal Verk (1)	ASV			
BICC plc		BICC Ltd		
(British Aluminium Co. Ltd) (1)	BACO			Nu British Alcan (del af Alcan)
Elkem Spigerverket A/S	Elkem	Elektrokemisk A/S	Mosal Aluminium A/S (50 %)	
Empresa Nacional del Aluminio SA (1)	ENDASA			Del af Alcan
(Gebrüder Giulini GmbH)				Efter konkurs del af Alcan
Gränges Aluminium		AB Svenska Aluminium Kompaniet AB Svenska Metallverken (1)		Nu del af Electrolux
Holland Aluminium BV (1)		Alumined		Del af Hoogovens
Kaiser Aluminium and Chemical Co.			Anglesey Kaiser Aluminium Deutschland GmbH Kaiser Aluminium Europe Inc.	
(Kaiser-Preussag Aluminium GmbH)	Kapal			Udskilt og nu under Kaiser koncernen
Metallgesellschaft AG	MG			
Montedison		Montecatini-Edison		
Nippon Light Metal Co. Ltd	NLM			Del af Alcan
Norsk Hydro A/S	NH	Alnor Aluminium Norway A/S (1)		
Péchiney-Ugine-Kuhlmann	PUK	Aluminium français	Alugasa	

Navn	Forkortelse	Tidligere kendt som	Virksomheder under denne koncern	Bemærkninger
Reynolds Aluminium Corporation			Reynolds Aluminium Deutschland Inc. Reynolds Aluminium Hamburg GmbH	
The Rio Tinto Zinc Corporation Ltd	RTZ			
Swiss Aluminium Ltd (også Schweizerische Aluminium, Alusuisse) (1)			Alusuisse Deutschland GmbH	
Vereinigte Aluminium Werke AG	VAW			
Vereinigte Metallwerken Ranshofen-Berndorf AG (1)	VMW			

(1) Med til at danne EPAA.

BILAG 2

Aftaler mellem Brandeis og de vestlige deltagere

Navn	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

BILAG 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.

BILAG 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.