II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 19 luglio 1984

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/30.863 — BPCL—ICI)

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(84/387/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato [1], modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare gli articoli 4, 6 e 8,

viste le domande e le notificazioni ai sensi dell'articolo 2 e dell'articolo 4 del regolamento n. 17 presentate rispettivamente il 28 gennaio 1983 da Imperial Chemical Industries plc, Londra, Regno Unito (in appresso ICI) e l'8 febbraio 1983 da BP Chemical Limited, Londra, Regno Unito (in appresso BPCL) relativamente ad una serie di accordi entrati in vigore il 1° agosto 1982,

vista la pubblicazione del contenuto essenziale della notificazione [2] ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17,

dopo aver consultato il comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. Oggetto della decisione

(1) La presente decisione concerne gli accordi conclusi tra BPCL e ICI per la reciproca cessione di alcune unità di produzione, delle conoscenze tecnologiche e dell'avviamento per il cloruro di polivinile (in appresso PVC) ed il polietilene a bassa densità (in appresso LDPE). Essa concerne altresì la decisione di BPCL di chiudere i propri impianti per la produzione di PVC e del complesso cloro e prodotti clorurati non espressamente contemplati dagli accordi e la decisione di ICI di chiudere alcuni dei suoi impianti di produzione di LDPE ed etilene non espressamente contemplati dagli accordi. Infine, la presente decisione concerne gli accordi intesi a modificare i diritti di sfruttamento delle capacità di un impianto per il trattamento dell'etilene detenuto congiuntamente e gli accordi di fornitura tra BPCL e ICI per il polietilene e l'etilene.

B. Le imprese

(2) BPCL, membro del gruppo BP, è una società britannica con interessi a livello internazionale in numerosi settori industriali, le cui attività principali sono la prospezione e l'estrazione del petrolio

---

[1] GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
[2] GU n. C 20 del 27. 1. 1984, pag. 9.

e del gas naturale e la produzione di prodotti derivati dal petrolio. Tramite BPCL, fabbrica anche prodotti petrolchimici (fra i quali il PVC e l'LDPE), che nel 1980 costituivano il 7 % del fatturato di BP pari a 20 656 milioni di sterline. Le sue attività petrolchimiche sono concentrate nel Regno Unito e nella Comunità europea, con impianti per la produzione di PVC solo nel Regno Unito, ma con impianti per la produzione di LDPE ubicati nel Regno Unito e in altri Stati membri. BPCL ha inoltre una società in partecipazione (Erdölchemie) con Bayer per la produzione di LDPE.

(3) ICI è una società britannica con interessi a livello internazionale in numerosi settori industriali. Le sue attività principali sono i prodotti chimici (87 % del fatturato pari a 7 358 milioni di sterline) dei quali produce una ampia gamma. Il 58 % del fatturato per i prodotti chimici viene realizzato nell'Europa occidentale (35 % nel Regno Unito e 23 % nel resto dell'Europa occidentale). I prodotti petrolchimici e le materie plastiche costituiscono il 26 % del fatturato del gruppo. ICI possiede impianti per la produzione di PVC e di LDPE sia nel Regno Unito che negli altri paesi della Comunità.

C. I prodotti

(4) Sia il PVC che l'LDPE sono materie plastiche petrolchimiche, basate sulla trasformazione di derivati del petrolio greggio quali la nafta e l'etilene. Occorre notare che, in sostituzione della nafta, può essere usato anche l'etano, un gas precedentemente spesso bruciato alla torcia durante la produzione di petrolio. Oltre all'etilene, per la produzione di PVC è usato cloruro di vinile monomero che si basa sul cloro (acqua salata).

(5) Il 75 % dell'LDPE è usato per imballaggi (pellicole e sacchi di plastica, ecc.) e il 50 % del PVC viene usato per materiali da costruzione nell'edilizia (tubi, tubazioni, cavi, fili, ecc.). Gli altri usi coprono un ampio assortimento di prodotti plastici fabbricati dalle industrie trasformatrici di materie plastiche. Alcune imprese trasformatrici di materie plastiche sono filiali delle grandi imprese di produzione di prodotti petrolchimici e plastici.

D. Gli accordi

Il contenuto essenziale degli accordi entrati in vigore il 1° agosto 1982 è il seguente:

(6) ICI cede a BPCL il proprio impianto n. 5 di Wilton (GB) per la produzione di LDPE, unitamente a tutte le installazioni ed attrezzature connesse necessarie, e concede a BPCL il diritto di occupare l'area in cui si trovano gli impianti e di accedervi secondo quanto necessario per il loro funzionamento. ICI cede inoltre a BPCL tutte le attrezzature mobili connesse con l'impianto LDPE e le trasferisce su base non esclusiva tutti i brevetti e tutte le informazioni necessarie per consentirle di utilizzare pienamente gli impianti ceduti. ICI cede infine l'avviamento inerente a tutte le proprie attività di produzione di LDPE nel Regno Unito.

(7) ICI si impegna a provvedere, dietro pagamento, al funzionamento e alla manutenzione dell'impianto n. 5 LDPE per tutta la durata della vita operativa dell'impianto. BPCL si impegna a farlo funzionare per tre anni. Nel primo triennio dopo la conclusione dell'accordo, ICI avrà un diritto di veto sull'eventuale vendita dell'impianto da parte di BPCL, ma non potrà abusare di questo diritto. Gli eventuali costi della chiusura o disattivazione dell'impianto saranno a carico di BPCL.

(8) Per un periodo di cinque anni, ICI acquisterà da BPCL, ai prezzi correnti di mercato, una larga parte (1) dei quantitativi di polietilene che le occorrono per produrre nel Regno Unito i sacchi e le borse di plastica di marca «Visqueen».

(9) BPCL cede a ICI il proprio impianto n. 3 di Barry (GB) per la produzione di resine di PVC unitamente a tutte le installazioni ed attrezzature connesse necessarie, e concede in affitto a ICI l'area in cui si trova l'impianto, nonché il diritto di accedervi secondo quanto necessario al suo funzionamento. BPCL cede inoltre a ICI tutte le attrezzature mobili connesse con l'impianto di PVC e le trasferisce su base non esclusiva tutti i brevetti e tutte le informazioni necessarie per consentirle di utilizzare pienamente l'impianto. BPCL cede infine l'avviamento inerente a tutte le sue attività di produzione di PVC.

(10) ICI provvederà al funzionamento dell'impianto di produzione di PVC, e si impegna a farlo per almeno tre anni. Gli eventuali costi derivanti dalla chiusura o dalla disattivazione dell'impianto saranno sostenuti da ICI. BPCL si impegna a provvedere, dietro pagamento, per almeno tre anni, ai servizi di cui ICI potrebbe aver bisogno per far funzionare il suddetto impianto in modo sicuro ed efficiente.

(11) La ripartizione dei diritti di proprietà e di sfruttamento delle capacità dell'impianto n. 6 Etilene (e del connesso impianto per il trattamento delle benzine nonché dell'impianto n. 3 Butadiene, entrambi situati a Wilton, passa da 50 % per ICI

(1) I quantitativi sono specificati negli accordi notificati. Essi non sono stati pubblicati in conformità dell'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

e 50 % per BPCL a 80 % per ICI e 20 % BPCL.

(12) Per un periodo di cinque anni, BPCL si impegna ad acquistare da ICI Wilton un quantitativo annuo fisso di etilene [1], ai prezzi correnti di mercato.

E. Effetto economico degli accordi

(13) I produttori dell'Europa occidentale di prodotti petrolchimici all'ingrosso si trovano attualmente dinanzi ad un notevole eccesso di capacità; inoltre, i produttori affrontano e dovranno affrontare in futuro una sempre maggiore concorrenza da parte di produttori al di fuori dell'Europa occidentale che possono accedere a materie prime a buon mercato. Fino a poco tempo addietro, ciò ha provocato perdite nel settore petrolchimico per molti produttori; tali perdite e tale eccesso di capacità inducono i produttori a ridurre la capacità o in casi estremi ad abbandonare completamente alcune produzioni per le quali essi si trovano in una posizione di svantaggio comparativo. La riduzione delle capacità consente ad un produttore di conseguire un più elevato tasso di utilizzo per gli impianti rimasti in attività riducendo in tal modo i costi. Occorre notare che, in generale, ma soprattutto per l'etilene, il fatto di far funzionare impianti petrolchimici al di sotto delle capacità oppure di avviare e sospendere temporaneamente la produzione, aumenta i costi di produzione per unità prodotta. Per arginare le loro perdite particolari nel settore dei prodotti petrolchimici, sia BPCL che ICI hanno sviluppato strategie di lungo periodo.

(14) *La strategia di BPCL*

Nel formulare la propria strategia di lungo periodo, BPCL si era resa conto di trovarsi in una posizione di svantaggio comparativo nella produzione di PVC e del complesso cloro, ed in una situazione di vantaggio comparativo per i polietileni (compreso l'LDPE).

(14.1) BPCL progettava di abbandonare totalmente la produzione di PVC e di fatto aveva già chiuso un impianto di PVC prima di concludere l'accordo con ICI. Tuttavia un ritiro immediato e totale dal settore del PVC, che era alla base delle perdite, avrebbe soltanto causato perdite ancora più importanti. Infatti un tale ritiro avrebbe ridotto la domanda interna di etilene ed aumentato di conseguenza i costi unitari di produzione per il resto della produzione. Tale incremento dei costi dell'etilene avrebbe superato i risparmi derivanti dalla chiusura degli impianti di PVC.

(14.2) BPCL stava cercando di acquisire delle nuove capacità moderne di produzione di LDPE in maniera tale da poter convertire uno dei suoi impianti più vecchi per la produzione di LDPE alla produzione di LDPE lineare. Lo scopo di questa strategia era di poter offrire una gamma completa di polietileni ai propri clienti senza interruzione delle forniture.

(14.3) Gli accordi con ICI consentivano a BPCL di realizzare immediatamente tale strategia a lungo termine. L'acquisizione di un moderno impianto di LDPE e l'avviamento per tutte le attività di ICI del Regno Unito concernenti l'LDPE, permetteva a BPCL di migliorare il tasso di utilizzo in impianti più moderni e di convertire un vecchio impianto di LDPE alla produzione di LDPE lineare. Del pari veniva aumentata la domanda interna di etilene. Successivamente alla cessione del suo impianto più moderno di PVC a ICI e alla riduzione della propria partecipazione nell'impianto comune per la produzione di etilene, BPCL chiuse i suoi restanti impianti per la produzione di PVC e del complesso cloro, ritirandosi quindi totalmente dalla produzione di PVC (tali chiusure non facevano parte degli accordi stessi). Grazie all'eliminazione delle sue capacità di etilene ed all'aumento della domanda di etilene realizzato mediante l'acquisizione di capacità di LDPE, BPCL è quindi in grado di chiudere i suoi restanti impianti per la produzione di PVC e per il complesso cloro che erano alla base delle perdite, senza dover subire gli aumenti dei costi descritti in precedenza.

(14.4) Gli accordi con ICI erano quindi coerenti con la strategia a lungo termine di BPCL. Tuttavia, in mancanza di tali accordi, BPCL avrebbe continuato a produrre PVC quanto meno a breve o a medio termine, anche se a capacità ridotte. È stato l'accordo globale con ICI a consentire a BPCL di ritirarsi dalla produzione di PVC grazie al contemporaneo aumento delle capacità di LDPE ed alla riduzione delle capacità di etilene. La vendita degli impianti di PVC e di cloro a Norsk Hydro che era inizialmente prevista fu lasciata cadere quando ci si rese conto che essa non avrebbe risolto i problemi della produzione di etilene, suscettibili di trovare una soluzione soltanto mediante un accordo con ICI relativo ai tre prodotti in questione (PVC, LDPE e etilene).

(15) *La strategia di ICI*

Diversamente da BPCL, ICI si era resa conto nella sua strategia a lungo termine di trovarsi in una situazione di vantaggio comparativo nella produzione di PVC e di svantaggio comparativo nella produzione di LDPE.

(15.1) ICI desiderava aumentare le proprie capacità di produzione di PVC. Di fatto, ICI aveva già

[1] I quantitativi sono specificati negli accordi notificati. Essi non sono stati pubblicati in conformità dell'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

recentemente acquisito e costruito capacità supplementari di PVC prima degli accordi con BPCL. Ciò le avrebbe consentito di migliorare il tasso di utilizzazione degli impianti per il complesso cloro e per l'etilene sfruttando in tal modo le proprie tecnologie avanzate.

(15.2) ICI cercava di ridurre la propria capacità di produzione di LDPE nel breve e nel medio termine, eventualmente mediante rinunce a produrre qualora le chiusure di impianti che avrebbero aumentato il tasso di utilizzazione non avessero permesso di arginare le perdite. Di fatto, già prima dell'accordo con BPCL, ICI aveva chiuso taluni vecchi impianti per la produzione di LDPE. Tuttavia la soppressione delle capacità di produzione di LDPE mediante riduzione della domanda interna avrebbe aggravato i problemi dell'equilibrio della produzione di etilene.

(15.3) Gli accordi con BPCL consentivano a ICI di realizzare immediatamente una parte di questa strategia a lungo termine. L'acquisizione di un moderno impianto di PVC e l'avviamento per tutte le attività di BPCL relative al PVC permettevano a ICI di migliorare il tasso di utilizzazione negli impianti di PVC e nel complesso cloro. Del pari essa aumentava la domanda di etilene. L'acquisizione di ICI di un accrescuita capacità nell'impianto moderno di etilene di proprietà comune comportava che ICI poteva ora soddisfare totalmente la propria domanda interna di etilene con questo impianto mediante un tasso di utilizzazione più elevato ed era quindi in grado di chiudere l'altro impianto più vecchio ora divenuto eccedentario. Analogamente, la vendita del suo impianto più moderno per la produzione di LDPE nel Regno Unito e la soluzione precedentemente descritta apportata al problema dell'equilibrio nella produzione di etilene, consentiva a ICI di chiudere tutti gli altri impianti di LDPE nel Regno Unito. ICI continuava a possedere svariati altri impianti per la produzione di LDPE sul continente, uno dei quali venne chiuso posteriormente agli accordi. Nessuna di queste chiusure era prevista negli accordi stessi.

(15.4) Gli accordi con BPCL erano quindi coerenti con la strategia a lungo termine di ICI. Tuttavia, in assenza di tali accordi, ICI avrebbe continuato a produrre LDPE nel Regno Unito, quanto meno a breve e a medio termine, anche se a capacità ridotte. È stato l'accordo globale con BPCL a consentire a ICI di rinunziare parzialmente alla produzione di LDPE e di chiudere un impianto di etilene, grazie al fatto che tale accordo portava sulla produzione dei tre prodotti in questione (LDPE, PVC e etilene).

(16) Il risultato degli accordi e delle chiusure di impianti che ne sono derivate (e che non erano previste negli accordi stessi) è stato una specializzazione della produzione nel Regno Unito. ICI ha abbandonato la produzione di LDPE nel Regno Unito, specializzandosi nella produzione di PVC e BPCL ha totalmente abbandonato la produzione di PVC specializzandosi in quella di LDPE.

(17) ICI e BPCL sostengono entrambe che la chiusura di taluni impianti dopo la conclusione degli accordi non è una conseguenza diretta degli stessi. Entrambe affermano di essere state costrette a chiudere tali impianti a causa dell'eccesso di capacità che caratterizza il settore e delle strategie a lungo termine da esse indipendentemente elaborate per farvi fronte. In mancanza di accordi, detti impianti, nonché gli impianti che sono stati venduti, avrebbero dovuto comunque essere chiusi.

F. La posizione delle parti sul mercato

(18) *Etilene*

(18.1) È difficile definire il mercato dell'etilene in quanto la maggior parte della produzione è destinata all'autoconsumo della società produttrice, soprattutto a causa delle difficoltà e dei costi di trasporti, salvo per gasdotto. Sono invece commercializzati i derivati dell'etilene, per i quali è possibile definire un mercato. A prescindere da tale riserva, si possono fornire i seguenti dati relativi alla capacità. Nel 1981, prima della conclusione degli accordi e delle chiusure connesse, BPCL deteneva il 47 % della capacità nel Regno Unito ed ICI il 40 %. Attualmente BPCL detiene il 47 % ed ICI il 35 %. Gli altri produttori britannici sono Esso e Shell, la cui importanza relativa aumenterà con l'entrata in funzione della loro impresa comune di Mossmorron (prevista per il 1985/1986).

(18.2) In conseguenza degli accordi e delle chiusure connesse, BPCL ed ICI detengono rispettivamente l'11 % ed il 4 % delle capacità a livello comunitario. Dopo gli accordi, oltre a BPCL ed ICI, rimangono altri dieci importanti produttori (che detengono cioè oltre il 5 % della capacità a livello comunitario), due dei quali possiedono anche impianti di produzione nel Regno Unito. La chiusura dell'impianto di produzione di etilene

rappresenta all'incirca il 4 % della capacità comunitaria di etilene ed il 23 % dell'attuale capacità del Regno Unito.

(19) *LDPE*

(19.1) A differenza dell'etilene, l'LDPE può essere facilmente venduto ad altre società (l'autoconsumo rappresenta solo l'11,5 % delle vendite). Le importazioni e le esportazioni costituiscono una parte notevole rispettivamente delle vendite e della produzione in ciascun Stato membro e nel Regno Unito il 37 % delle vendite è costituito da importazioni.

(19.2) In conseguenza degli accordi e delle chiusure connesse, la quota di BPCL nelle capacità esistenti a livello comunitario è salita dal 7,9 % al 10,2 % mentre la quota di ICI è diminuita dall'8,6 % al 4 %. Rimangono nondimento 12 produttori, quattro dei quali con capacità maggiori di quelle di BPCL. Nel 1981 esistevano 16 produttori; con la diminuzione a 12 produttori, la capacità è stata ridotta del 14 %.

(19.3) Nel Regno Unito rimangono solo due produttori, BPCL e Shell, che rappresentano rispettivamente il 62,5 % ed il 37,5 % della capacità ridotta.

(19.4) Con la riduzione di capacità operata da ICI nel Regno Unito le capacità di produzione di questo paese sono diminuite del 23 % e quelle della Comunità del 2,5 %. Inoltre la riduzione delle capacità di ICI nella Comunità rappresenta l'1,7 % della capacità totale della Comunità.

(20) *PVC*

(20.1) Come l'LDPE, il PVC può essere facilmente venduto ad altre società (l'autoconsumo rappresenta solo il 20 % delle vendite); le importazioni e le esportazioni costituiscono una quota considerevole rispettivamente delle vendite e della produzione in ciascun Stato membro; nel Regno Unito, il 30 % delle vendite è costituito da importazioni.

(20.2) In seguito agli accordi e alle chiusure connesse, la quota di ICI nella capacità di produzione al livello comunitario è aumentata da 9,8 % all'11,1 % mentre la quota di BPCL dal 3,8 % registrato nel 1981 si è ridotta a zero (comprese la chiusure iniziate nel 1980). Rimangono nondimeno 13 produttori, quattro dei quali con capacità maggiori di quelle di ICI. (Nel 1981 esistevano 21 produttori; con la diminuzione a 13 produttori, la capacità è stata ridotta del 3 %).

(20.3) Nel Regno Unito rimangono solo due produttori, ICI e Norsk Hydro, che rappresentano rispettivamente l'80 % ed il 20 % della capacità ridotta. Nel 1981, prima della conclusione degli accordi, ICI aveva una capacità del 45 % e BPCL del 31 %.

(20.4) Con la riduzione delle capacità operata da BPCL dal 1981 le capacità di produzione a livello comunitario sono diminuite del 3,3 % mentre, se si esclude l'impianto disattivato da North-Hydro, le capacità del Regno Unito sono diminuite del 23 %.

G. Osservazioni dei terzi interessati

21. Alla Commissione non sono pervenute osservazioni di terzi interessati in risposta alla comunicazione pubblicata ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17.

II. IN DIRITTO

A. Articolo 85, paragrafo 1

(22) Gli accordi in oggetto ricadono nel divieto dell'articolo 85, paragrafo 1, in quanto costituiscono accordi fra imprese e pratiche concordate che possono pregiudicare il commercio tra Stati membri e che hanno per oggetto e per effetto di restringere il gioco della concorrenza. Pertanto l'attestazione negativa richiesta da ICI e BPCL non può essere concessa. Gli accordi possono tuttavia beneficiare di un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, in quanto soddisfano le condizioni prescritte.

(23) BPCL e ICI sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

(24) Gli accordi in oggetto, in particolare la cessione degli impianti più moderni e di tutto l'avviamento delle parti sui rispettivi mercati con l'obbligo implicito di non concorrenza e la conseguente chiusura di impianti non espressamente prevista dagli accordi, configurano accordi e pratiche concordate ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

(25) Tali accordi e pratiche concordate hanno per oggetto e per effetto di restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

Gli obiettivi e gli effetti anticoncorrenziali degli accordi e delle pratiche concordate

(26) Gli accordi e la successiva chiusura degli impianti per la produzione di PVC, LDPL e di etilene

devono essere considerati un tutto unico, i cui effetti economici vanno accuratamente vagliati. Il risultato equivale ad un accordo di specializzazione di produzione e ad un accordo di limitazione di produzione sul mercato del Regno Unito, in quanto BPCL ed ICI rinunciano a produrre e a vendere rispettivamente PVC e LDPE, limitando sensibilmente la reciproca concorrenza per entrambi i prodotti su un mercato dove prima degli accordi le parti si facevano un'importante ed attiva concorrenza.

(26.1) La cessione da parte di BPCL sia del suo più moderno impianto di PVC sia dell'avviamento inerente a tutte le sue attività di produzione di PVC (con la proibizione per il cedente di contattare a fini di vendita i suoi precedenti clienti per un periodo ragionevole), ha precluso di fatto a BPCL la possibilità di competere con l'acquirente — ICI —, obbligando quindi implicitamente BPCL a chiudere tutti gli altri impianti di PVC (e gli impianti annessi per la produzione di cloro e prodotti clorurati) non specificamente facenti parte degli accordi. Una volta che l'impianto più moderno era stato ceduto unitamente all'avviamento, le chiusure che ne conseguirono erano inevitabili. In pratica, BPCL non avrebbe potuto vendere le quantità di PVC prodotte negli altri impianti che essa ancora deteneva ad acquirenti che non erano precedentemente clienti, poiché i costi di produzione sarebbero stati più elevati negli impianti più vecchi e meno efficienti; infatti, la precedente penetrazione di BPCL sul mercato del Regno Unito (dove erano concentrate le sue vendite) e la circostanza che gran parte degli acquirenti avesse delle fonti di approvvionamento molteplici significava di fatto che BPCL non era più in grado di contattare eventuali clienti nel Regno Unito. Inoltre, a causa della generale sovrapproduzione nel settore industriale interessato, la penetrazione su un nuovo mercato a partire da una base di produzione talmente debole era impossibile. Tuttavia, ed in maniera più significativa, deve ritenersi che sia stato l'accordo globale con ICI, che aveva permesso a BPCL di risolvere il problema dell'eccendenza di produzione di etilene, a consentire a BPCL di chiudere il proprio impianto di PVC e di specializzarsi nella produzione di LDPE. Se non avesse concluso l'accordo con ICI relativo ai tre prodotti (etilene, PVC e LDPE), la strategia di BPCL sarebbe stata di continuare la produzione di PVC anche se ad un livello ridotto di capacità. Gli accordi hanno quindi determinato un'immediata specializzazione nella produzione di LDPE da parte di BPCL, con un arresto della produzione di PVC che, per lo meno a breve termine, non si sarebbe altrimenti verificato.

(26.2) Analogamente, quale risultato della cessione sia del suo più moderno impianto di LDPE e dell'avviamento di tutte le sue attività nel Regno Unito nel settore del LDPE, ICI era escluso dalle possibilità di competere con l'acquirente e non aveva altra alternativa se non di chiudere immediatamente i suoi restanti impianti per la produzione di LDPE nel Regno Unito. ICI non sarebbe stato in grado di vendere le quantità di LDPE, prodotto negli impianti più vecchi che esso ancora deteneva, su mercati diversi da quello del Regno Unito, in quanto già gli impianti di LDPE che ICI possiede fuori del Regno Unito funzionavano ad un tasso di capacità ridotta, in quanto il settore è caratterizzato da un eccesso di capacità ed infine poiché gli impianti di LDPE nel Regno Unito erano i più vecchi ed i più inefficienti. Tuttavia, senza l'accordo con BPCL, ICI avrebbe probabilmente continuato in linea con la propria strategia di lungo periodo, a ridurre gradualmente la produzione di LDPE. Gli accordi hanno quindi determinato una immediata specializzazione parziale di ICI con un arresto della produzione di LDPE nel Regno Unito che non si sarebbe altrimenti verificato, quanto meno nel breve periodo.

(26.3) La cessione dell'avviamento inerente alle attività di produzione di LDPE nel Regno Unito preclude agli impianti che ICI possiede sul continente ogni possibilità di concorrenza sul mercato del Regno Unito. Con la cessione dell'avviamento inerente a tutte le attività di produzione di LDPE nel Regno Unito, ICI non può più infatti contattare a fini di vendita gli acquirenti di LDPE che esso aveva precedentemente nel Regno Unito e ciò durante un periodo di tempo ragionevole. Stante la natura del mercato di LDPE nel Regno Unito e la precedente penetrazione di mercato di ICI, ciò equivale di fatto ad un divieto di concorrenza.

(26.4) Giova notare che la cessione dell'avviamento globale di entrambe le parti sui rispettivi mercati che proibisce al cedente di contattare a fini di vendita i suoi precedenti clienti durante un periodo di tempo ragionevole, e che nel caso di specie equivale di fatto ad un obbligo di non concorrenza non è meramente sussidiario al trasferimento delle attività, poiché l'avviamento è stato ceduto senza l'impianto a cui si riferisce e data la reciprocità dei trasferimenti.

(27) Inoltre, le parti continuano ad essere concorrenti potenziali, anche se, per il momento, nel settore in questione esse non possono essere concorrenti attivi, a causa degli accordi e delle pratiche concertate.

(27.1) ICI non ha abbandonato del tutto le sue attività nel settore del LDPE, poiché continua a possedere degli impianti in altri Stati membri della CEE, al di fuori del Regno Unito.

(27.2) Entrambe le parti sono importanti società del settore petrolchimico con vaste risorse finanziarie. Tenuto conto delle loro conoscenze tecnologiche, esse potrebbero facilmente riprendere la produzione di PVC o di LDPE. Di fatto, un'impresa spesso produce sia PVC sia LDPE (come le parti facevano prima dell'accordo), poiché entrambi i prodotti sono derivati dall'etilene. Pertanto i produttori di etilene hanno in generale la possibilità di entrare sui due mercati. Anche dopo l'accordo le parti continuano ad essere produttori di etilene.

(27.3) Non è evidente che l'abbandono delle attività nel Regno Unito sia irreversibile. ICI continuerà a far funzionare su base giornaliera l'impianto di LDPE acquistato da BPCL e BPCL continuerà a fornire taluni servizi essenziali per la gestione degli impianti di PVC acquistati da ICI. Entrambi gli impianti ceduti continuano di fatto ad essere integrati in vaste aree possedute e gestite dai cedenti. Del pari, non esistono problemi per quanto concerne la reversibilità dei diritti di proprietà nel caso dell'accordo sull'etilene. Tuttavia, anche se da un punto di vista tecnico la decisione è reversibile, può presumersi che le parti per il momento non abbiano l'intenzione di realizzare un siffatto orientamento.

(28) Gli accordi limitano inoltre la concorrenza in quanto per tre anni ICI ha il diritto di opporsi alla rivendita dell'impianto ceduto a BPCL; ciò che di fatto limita il diritto di BPCL di disporre dell'impianto nel modo più conveniente. Per di più BPCL ed ICI si impegnano reciprocamente a far funzionare per tre anni gli impianti per la produzione di LDPE e di PVC da essi rispettivamente acquistati, di modo che ciascuna impresa non può chiudere tali impianti durante il suddetto periodo. Queste condizioni configurano restrizioni di concorrenza poiché limitano la libertà dell'acquirente di utilizzare le proprie capacità nel modo che più ritiene opportuno.

(29) Infine, l'impegno di ICI di acquistare per cinque anni ai prezzi correnti di mercato una larga parte dei quantitativi di polietilene che le occorrono per produrre nel Regno Unito i sacchi di plastica di marca «Visqueen» costituisce in pratica un accordo di fornitura quasi esclusiva. Tale accordo, infatti, impedisce ad altri produttori di soddisfare una larga parte del fabbisogno di ICI e quindi configura del pari una restrizione di concorrenza.

(30) Per giustificare la loro richiesta di escludere gli accordi dall'ambito di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, di esenzione, le parti sostengono che la decisione di rinunciare rispettivamente alla produzione di LDPE e PVC nel Regno Unito era inevitabile in quanto in linea con la loro strategia di lungo periodo. È indubbiamente vero che la concorrenza ha obbligato ICI e BPCL a ridurre le rispettive attività, ma è altresì vero che a breve e medio termine, il ritiro delle imprese dalla produzione non sarebbe stato così immediato e totale. In mancanza di accordi, ogni parte avrebbe continuato le proprie attività, anche se su scala ridotta, nel settore in cui è stata costretta a rinunziare alla produzione. La cessione sia dell'impianto più moderno sia dell'avviamento è stato lo strumento che ha provocato la chiusura effettiva degli impianti e il calendario di tale chiusura. Può quindi concludersi che gli accordi comportavano, come conseguenza immediata ed inevitabile, una specializzazione della produzione e una chiusura di capacità. In quanto tali, essi ricadono sotto il disposto dell'articolo 85, paragrafo 1.

(31) Le parti sostengono inoltre che gli accordi costituiscono una parziale concentrazione/fusione e che pertanto non rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1. Tale argomento va tuttavia respinto perché, mentre la cessione di attività materiali può configurare una concentrazione parziale [Vedi decisione 75/95/CEE della Commissione — SHV/Chevron (1)], gli accordi, e in particolare la cessione tanto dell'impianto più moderno quanto di tutto l'avviamento delle parti sui rispettivi mercati con divieto implicito di concorrenza e le connesse chiusure, vanno molto al di là di una mera concentrazione parziale e non possono essere considerati come tali, ciò a prescindere dalla questione se si giustifichi la non applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, ad una tale concentrazione.

Gli effetti sul commercio tra Stati membri

(32) Gli accordi possono inoltre pregiudicare sensibilmente il commercio tra Stati membri per entrambi i prodotti LDPE e PVC che sono oggetto di vivace interscambio nella Comunità e dei quali sia ICI che BPCL erano attivi importatori ed esportatori. Inoltre, agli impianti di cui ICI dispone tuttora sul continente è preclusa ogni possibilità di concorrenza nel Regno Unito. Infine ICI e BPCL hanno concorrenti nel Regno Unito e in altri Stati membri, sia per il PVC che per l'LDPE. Questi concorrenti (sia quelli stabiliti in altri paesi che cercano di vendere sul mercato britannico, sia i produttori del Regno Unito che

(1) GU n. L 38 del 12. 2. 1975, pag. 14.

vendono sul continente in concorrenza con le parti) dovranno far fronte in futuro a diverse condizioni di mercato.

B. Articolo 85, paragrafo 3

(33) Gli accordi e le chiusure connesse soddisfano nondimeno alle condizioni di esenzione stabilite dall'articolo 85, paragrafo 3, in quanto contribuiscono a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti e a promuovere il progresso tecnico ed economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitano di:

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

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

Valutazione dei vantaggi e degli svantaggi

(34) Data l'eccedenza strutturale di capacità che colpisce tutto il settore dei prodotti in questione e il fatto che gli accordi e le conseguenti disattivazioni degli impianti hanno ridotto tale eccedenza di capacità, ottenendo un utilizzo più razionale degli impianti pur senza eliminare un'effettiva concorrenza, i vantaggi derivanti da tali accordi e dalle conseguenti disattivazioni degli impianti compensano eventuali effetti nocivi che potrebbero derivare da tali accordi. In appresso si esamina se vengono soddisfatte le varie condizioni richieste per la concessione di un'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3.

Miglioramento della produzione e della distribuzione, sviluppo del progresso tecnico ed economico

(35) Il reciproco e implicito divieto di concorrenza ha consentito a ICI e BPCL di disattivare i rispettivi impianti per la produzione di LDPE, PVC, cloro ed etilene, ottenendo in tal modo una riduzione immediata dell'eccesso di capacità attualmente esistente nella Comunità, e conducendo ad una produzione più efficiente.

Se ICI e BPCL, rinunciando a farsi concorrenza reciproca e specializzandosi, riescono a mantenere le rispettive clientele nei settori del PVC e dell'LDPE, ciò consentirà ad essi di aumentare la propria capacità di fabbricazione sia del prodotto in cui intendono specializzarsi sia nell'etilene. Tale miglioramento nell'utilizzo degli impianti ridurrà i costi unitari e porterà ad una produzione più efficiente. Inoltre, le disattivazioni hanno posto un freno ad un'attività produttiva non redditizia sia per ICI che per BPCL, rendendo in tal modo disponibili risorse per gli investimenti che favoriranno il progresso tecnico. Infine, ICI e BPCL hanno acquistato reciprocamente tecnologie in fatto di PVC e LDPE. Ciò ha consentito a ICI e BPCL di concentrare la propria produzione rispettivamente di PVC e LDPE negli impianti più moderni, il che, unitamente al miglior utilizzo della capacità, dovrebbe portare ad un processo produttivo più efficiente. Dato che l'eccesso di capacità costituisce un fenomeno strutturale nel settore industriale in questione, le forze di mercato da sole sarebbero state troppo lente nella realizzazione dei radicali aggiustamenti necessari. Gli accordi in questione, con la disattivazione immediata degli impianti, hanno accelerato la tendenza al riequilibrio fra domanda ed offerta.

Vantaggi per i consumatori

(36) I consumatori trarranno un beneficio da tali accordi, dato che le forniture troveranno una base più sicura. Attraverso il previsto trasferimento delle rispettive attività di vendita e delle conoscenze tecniche, i consumatori potranno fare affidamento su forniture continue di qualità equivalente. Se gli impianti invece avessero corso il pericolo di venire chiusi unilateralmente dai produttori — e si è trattato di un pericolo reale date le perdite subite — i singoli clienti non avrebbero potuto godere di tale sicurezza. Si sarebbero verificate inevitabili interruzioni negli approvvigionamenti prima che si fossero potute reperire fonti in grado di offrire continuità e qualità equivalenti.

Inoltre gli accordi, permettendo alle parti di rinunciare (almeno in parte) ad una linea di produzione non redditizia, apporteranno a lunga scadenza benefici ai consumatori, dato che tale processo di specializzazione consentirà alle parti di avere risorse disponibili per il finanziamento di investimenti a lungo termine e della ricerca e sviluppo invece che doverle utilizzare per coprire i costi di gestione.

(36.1) Dato che in questo caso viene mantenuto il potenziale per un'effettiva concorrenza, (vedi infra) che costituisce una premessa indispensabile, i consumatori riceveranno un vantaggio dal fatto che il migliore utilizzo delle capacità di produzione comporterà una riduzione dei costi unitari. Il migliore utilizzo delle capacità è particolarmente importante poiché nel caso di specie i costi fissi sono molto elevati in modo tale che una

sottoutilizzazione delle capacità conduce a sensibili aumenti dei costi unitari. Inoltre, il mantenimento di una concorrenza effettiva è particolarmente importante in industrie come quelle del caso di specie, in cui gli ostacoli all'entrata sul mercato di imprese che non hanno mai prodotto le merci in questione né l'etilene sono sensibili. Tuttavia, nonostate le riduzioni di capacità, i consumatori possono fare affidamento su quella che è una struttura di approvvigionamento sostanzialmente competitiva ed economicamente sana all'interno della Comunità, senza venire privati della possibilità di scegliere e senza parlare dei vantaggi offerti da una concorrenza continua fra le imprese che restano in attività.

(36.2) L'eccedenza strutturale di capacità riscontrata nei prodotti in questione, nonché in vincoli tecnologici gravanti sulla produzione (vedi supra, punto 13), erano la causa di un prezzo di mercato insufficiente a garantire la redditività. Tali perdite a breve termine non avrebbero potuto essere sopportate a lunga scadenza. Gli aumenti di prezzo dei prodotti in questione che hanno fatto seguito agli accordi e alle disattivazioni degli impianti erano, malgrado la riduzione del costo unitario risultante dal miglioramento del tasso di utilizzazione degli impianti, necessari ed inevitabili. Bisogna sottolineare che tali aumenti di prezzo verificatisi dopo gli accordi e le disattivazioni di impianti, non costituiscono una conseguenza di questi ultimi. Essi sono piuttosto il risultato delle forze di mercato, che BPCL e ICI si sono limitati a seguire. Tali aumenti hanno consentito a tutti i produttori di ristabilire livelli di redditività, uscendo dalla precedente situazione antieconomica. Tuttavia, il mantenimento di una situazione di effettiva concorrenza garantirà che tali aumenti non supereranno la misura necessaria per stabilire prezzi di mercato competitivi a medio e lungo termine e in grado, contemporaneamente di garantire una struttura industriale sana. Fino a quando si manterrà un'effettiva concorrenza, i consumatori potranno trovare sempre i maggiori vantaggi in un'industria agguerrita, in grado di utilizzare le proprie capacità in maniera efficiente ed ottenere profitti sufficienti al finanziamento dei futuri investimenti e della ricerca e sviluppo, anche se questo implica un aumento dei prezzi a breve termine.

Indispensabilità

(37) Le restrizioni previste dagli accordi per la cessione reciproca degli impianti di LDPE e PVC, nonché le restrizioni implicite nella cessione dell'impianto più moderno e dell'avviamento per tutti gli impianti (che comportava una specializzazione della produzione e la disattivazione delle restanti attrezzature) si rendevano necessarie per il raggiungimento degli obiettivi professati.

Tali accordi hanno ottimizzato per l'acquirente le opportunità di migliorare l'utilizzo delle capacità in impianti della massima modernità. Sta di fatto che la specializzazione di ciascuna delle parti sul mercato britannico costituisce una soluzione migliore della stessa concorrenza per ridurre le capacità e migliorare l'utilizzo, dato che i suoi effetti positivi si avvertono immediatamente.

(38) L'impiego di ICI e BPCL di far funzionare per tre anni gli impianti acquistati è anch'esso necessario per il raggiungimento degli obiettivi positivi. Gli impianti in questione sono pienamente integrati in sedi più ampie progettate e fatte funzionare dal cedente, il quale al fine di poter pianificare con una certa sicurezza la fornitura di servizi e di materie prime, nonché la propria politica del personale, ha bisogno, per un determinato periodo dopo la cessione, di sapere se l'impianto sarà mantenuto in funzione. Inoltre, è altrettanto indispensabile il diritto di ICI di porre il veto, nel corso del suddetto triennio, ad un'eventuale vendita dell'impianto acquistato da BPCL. ICI dovrà agire come unico mandatario di BPCL nella gestione dell'impianto LDPE acquistato da BPCL. Per poter far funzionare in modo efficiente tale impianto, ICI ha bisogno di poter stabilire un'effettiva collaborazione con l'impresa per conto della quale gestisce l'impianto stesso. Il diritto di veto su eventuali vendite è necessario appunto per impedire che si verifichino troppe interruzioni e per consentire una collaborazione stabile per un breve periodo. La clausola per cui del diritto di veto non va fatto un uso irragionevole significa che ICI potrà esercitarlo soltanto se esistano ragioni oggettive.

(39) Infine, l'accordo con il quale ICI otterrà da BPCL per cinque anni una quota rilevante di polietilene per la propria produzione di «Visqueen» nel Regno Unito costituisce parte integrante dell'accordo globale ed è necessario per raggiungerne gli obiettivi. Prima della stipulazione degli accordi, ICI provvedeva con i propri impianti LDPE al proprio fabbisogno di polietilene. In conseguenza degli accordi e delle disattivazioni, ICI è rimasto privo di impianti nel Regno Unito e di conseguenza deve trovare una fonte d'approvvigionamento in grado in garantire la fornitura dei quantitativi necessari e dei tipi di polietilene. Acquistando l'impianto di ICI, BPCL si trova in posizione ottimale per assicurare la continua-

zione di questi approvvigionamenti. Il limite di cinque anni fissato per l'accordo in oggetto è sufficiente per consentire a ICI di passare, per quanto riguarda il polietilene, dall'approvvigionamento all'acquisto. Il requisito che debba essere acquistata una parte rilevante (e non la totalità) è sufficiente a garantire a ICI di ottenere forniture sicure e adeguate da BPCL, mentre contemporaneamente gli consente di effettuare acquisti presso altri produttori, sviluppando in tal modo fonti alternative di approvvigionamenti a medio e lungo termine.

Gli accordi in oggetto, quindi, non vanno oltre quanto è necessario per il raggiungimento dei loro obiettivi. Le parti non avrebbero potuto utilizzare mezzi meno restrittivi per realizzare gli obiettivi suddetti. In sé stesse tali restrizioni possono essere considerate indispensabili.

L'eliminazione della concorrenza

(40) Gli accordi e le conseguenti disattivazioni non permettono alle parti di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale del mercato di etilene, PVC e LDPE.

Etilene

(40.1) Tenuto conto della difficoltà e dei costi di trasporto dell'etilene, nonché del fatto che la maggior parte di esso viene utilizzata dai produttori ad uso interno, il volume del mercato relativo è piuttosto limitato. Tuttavia, dato il numero di produttori esistente sul mercato, la possibilità di una effettiva concorrenza non è eliminata.

PVC e LDPE

(40.2) Per effetto degli accordi e delle conseguenti disattivazioni, è notevolmente aumentato il grado di concentrazione fra i produttori britannici di PVC e di LDPE. Per ciascuna di questa produzione rimangono solo due produttori britannici, e ICI e BPCL sono di gran lunga i produttori più importanti nel Regno Unito rispettivamente per PVC e LDPE. Un concorrentte attivo e importante è stato eliminato per ciascuno dei due prodotti. Tuttavia, dati i costi di trasporto relativamente bassi per tali prodotti, sarebbe esagerato definire il Regno Unito come il mercato rilevante sia per PVC che per l'LDPE. Tale conclusione è rafforzata dal fatto che, per entrambi prodotti, le importazioni costituiscono una parte importante delle vendite. Inoltre, queste importazioni provengono soprattutto da importanti produttori europei di PVC e LDPE diversi da BPCL e ICI. Nel passato, questi ultimi hanno assorbito solo una modesta percentuale delle importazioni. La maggior parte è andata direttamente ai clienti (cioè trasformatori di materie plastiche) di PVC e LDPE, o a filiali britanniche di vendita di produttori di LDPE e PVC situati fuori del Regno Unito. Tenuto conto della distribuzione di PVC e LDPE e del notevole peso esercitato da diversi produttori non britannici sul mercato britannico, sarebbe più appropriato considerare tutta la Comunità (o un territorio anche più vasto) come il mercato rilevante. Di conseguenza, sul mercato rilevante di ambedue i prodotti, benché recentemente si sia verificata una certa concentrazione, oltre agli accordi in questione, rimane un numero sufficiente di grandi produttori in grado di assicurare un'effettiva concorrenza.

Inoltre, dato che BPCL e ICI non sono i produttori più importanti della Comunità, gli accordi e le conseguenti disattivazioni non permettono ad essi di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

Durata dell'esenzione e degli obblighi

(41) Ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17, la dichiarazione d'esenzione prevista dall'articolo 85, paragrafo 3, può essere sottoposta a condizione ed oneri.

(41.1) Affinché il venditore dell'impianto e dell'avviamento rispetti l'obbligo di trasferire l'intero valore dei beni venduti, egli deve astenersi dal contattare a fini di vendita i suoi precedenti clienti. Nel caso di specie, il venditore è implicitamente impedito di far concorrenza all'acquirente sui mercati cui l'avviamento si riferisce (vedi supra, punto 26. 4). Tuttavia questa restrizione della concorrenza dovrebbe essere limitata a quanto è essenziale per il mantenimento del valore dei beni trasferiti e non dovrebbe eccedere un periodo necessario a tale mantenimento.

(41.2) In questo caso, l'acquirente, malgrado svolgesse già un'attività in impianti analoghi a quelli acquistati, aveva difficoltà, per un periodo superiore a 12 mesi, ad assimilare la tecnologia che gli era stata trasferita. Nel caso di ICI la difficoltà consisteva nel raggiungere una piena capacità operativa a condizioni ottimali di concorrenza di costo e nel caso di BPCL ad assimilare la sua tecnologia e produrre tipi previamente prodotti negli impianti disattivati. Perciò sebbene il valore

dell'avviamento non fosse considerato come un attivo relativo al valore dell'impianto materiale (non esistono contratti di forniture a lungo termine, i clienti usano fonti di provenienza diverse per il loro approvvigionamento e gli intermediari svolgono una funzione attiva sul mercato), a causa delle difficoltà tecniche descritte in precedenza, è concesso un periodo di circa quattro anni in cui restrizioni di concorrenza possono essere giustificate.

(41.3) Ne consegue che gli impianti di LDPE ancora posseduti da ICI al di fuori del Regno Unito (nella Comunità) non devono essere soggetti a restrizioni di concorrenza sul mercato britannico dell'LDPE al di là del periodo necessario a trasferire il valore dell'avviamento e ad assimilare la tecnologia. Al fine di permettere alla Commissione di accertare che tale concorrenza non venga indebitamente limitata, ICI dovrà presentare alla Commissione una relazione triennale. Tale relazione deve indicare le vendite di LDPE effettuate da ICI o da una società consociata o filiale nel Regno Unito, nonché un elenco delle vendite suddivise per categorie di clienti (cioè specificando il tipo di attività produttiva dell'acquirente e se si tratta di una filiale di proprietà totale o parziale di ICI). Inoltre, la relazione deve indicare la produzione totale di LDPE per lo stesso periodo da parte di imprese europee e extraeuropee di ICI. Ogni relazione dovrà pervenire nei tre mesi successivi alla scadenza del periodo cui fa riferimento. La prima relazione avrà per oggetto il periodo dal 1° gennaio 1987 al 31 dicembre 1989.

(41.4) Per quanto riguarda BPCL, una relazione analoga dovrà essere presentata qualora BPCL o una società consociata o filiale acquisti impianti per la produzione di PVC in Europa o in altre aree da dove possono effettivamente realizzarsi importazioni verso il Regno Unito.

(41.5) La Commissione tuttavia si riserva il diritto di chiedere le ulteriori informazioni che essa ritenga necessarie per accertarsi che la concorrenza non venga limitata al di là del periodo consentito.

(41.6) Affinché la Commissione possa svolgere la propria attività di controllo conformemente all'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento n. 17, le imprese alle quali è indirizzata la presente decisione hanno l'onere di notificare eventuali emendamenti o aggiunte apportate agli accordi.

(42) Conformemente all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17, la dichiarazione della Commissione in applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato è rilasciata per un periodo determinato.

Affinché sia BPCL che ICI possano sfruttare pienamente la specializzazione della produzione nel Regno Unito, che è il risultato sia dell'acquisizione di impianti e di tecnologia, sia della chiusura di impianti nell'ambito delle rispettive strategie a lungo termine — strategie che sono necessarie per qualsiasi produttore integrato del settore petrolchimico — viene ritenuta di durata sufficiente un'esenzione di 15 anni dalla data della notificazione dell'accordo, ossia fino al 27 gennaio 1998. Inoltre, gli aspetti di ristrutturazione e di riduzione di capacità che l'accordo implica costituiscono elementi che devono inserirsi nello stesso quadro di strategia a lungo termine sopra delineato,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Conformemente all'articolo 85, paragrafo 3, le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE vengono dichiarate inapplicabili, per il periodo dal 28 gennaio 1983 al 27 gennaio 1998, agli accordi, entrati in vigore il primo agosto 1982, fra Imperial Chemical Industries plc (in seguito ICI) e BP Chemicals Limited (in seguito BPCL) relativi alla cessione delle attività di produzione di PVC e LDPE, nonché agli accordi e comportamenti connessi e dipendenti dagli accordi suddetti, e che implicano sia disattivazioni di impianti sia attività di specializzazione della produzione nel Regno Unito.

Articolo 2

La dichiarazione di esenzione di cui all'articolo 1 è soggetta ai seguenti oneri:

1. ICI fornirà alla Commissione durante il periodo di esenzione una relazione ogni tre anni, esendo inteso che essa dovrà pervenire al più tardi tre mesi dopo la scadenza del periodo cui si riferisce. La prima relazione coprirà il periodo dal 1° gennaio 1987 al 31 dicembre 1989. Essa indicherà la produzione realizzata da ICI (incluse le società associate e ogni filiale parzialmente o totalmente in proprietà) di LDPE in Europa o in ogni altra area da dove possano effettivamente realizzarsi importazioni verso il Regno Unito. Esso dovrà inoltre indicare le vendite di LPDE in Europa, nonché un elenco di tali vendite suddivise per categorie di clienti (cioè specificando il tipo di attività produttiva del cliente e se si tratta di una filiale di proprietà totale o parziale di ICI).

2. Qualora durante il periodo dell'esenzione BPCL (incluse le società associate e ogni filiale parzialmente o totalmente in proprietà) acquisti degli impianti per la produzione di PVC in Europa o in ogni altra area da dove possano effettivamente realizzarsi importazioni verso il Regno Unito, essa dovrà informare senza indugio la Commissione e presentarle un rapporto ogni tre anni, essendo inteso che esso dovrà pervenire al più tardi tre mesi dopo la scadenza del periodo cui si riferisce. Tale rapporto dovrà indicare la produzione realizzata da BPCL (incluse le società associate e ogni filiale parzialmente o totalmente in proprietà) di PVC in Europa o in ogni altra area da dove possano realizzarsi importazioni redditizie verso il Regno Unito, nonché le vendite di PVC nel Regno Unito e un elenco di tali vendite suddivise per categorie di clienti (cioè specificando il tipo di attività produttive del cliente e se si tratta di una filiale di proprietà totale o parziale del gruppo BP).

3. Le imprese destinatarie della presente decisione informano immediatamente la Commissione di ogni emendamento o aggiunta apportati agli accordi di cui all'articolo 1 o di ogni cambiamento negli obiettivi, nella natura o nella portata della cooperazione esistente fra di loro nei settori cui si riferisce la presente decisione.

Articolo 3

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

— Imperial Chemical Industries plc
Imperial Chemical House
Millbank
LONDON SWIP 3JF
Regno Unito

— BP Chemicals Limited
Belgrave House
76 Buckingham Palace Road
LONDON SWI OSU
Regno Unito.

Fatto a Bruxelles, il 19 luglio 1984.

Per la Commissione

Frans ANDRIESSEN

Membro della Commissione