Conclusioni dell'Avvocato generale

MAURICE LAGRANGE

Traduzione dal francese

SOMMARIO

Pag.

Gli antefatti 40

Conclusioni e mezzi avvocati 45

Il mezzo tratto dalla violazione dell'art. 60 del Trattato . . . 47

1° Relativamente alle decisioni N° 1-54 e N° 3-54 47

2° Relativamente alla decisione N° 2-54 49

a) Interpretazione letterale dell'art. 60 § 2 a 49

b) Interpretazione nell'ambito dell'art. 60 51

c) Interpretazione nell'ambito dell'intero Trattato . . 55

d) Discussione generale 61

Il mezzo tratto dallo sviamento di potere 71

Conclusioni finali 74

Signor Presidente, signori Giudici,

A norma dell'art. 11 del Protocollo sullo Statuto della Corte die Giustizia «L'Avvocato Generale ha per compito die presentare pubblicamente in tutta imparzialità ed indipendenza, conclusioni orali motivate sulle controversie sottoposte alla Corte, allo scopo di assistere quest'ultima nell'adempimento dei suoi compiti quali sono definiti nell'art. 31 del Trattato», cioè secondo le parole stesse del predetto articolo, per garantire il rispetto del diritto nell'interpretazione e nell'applicazione del Trattato e dei regolamenti die esecuzione. Essendomi toccato l'alto onore die dover concludere sulle prime controversie che si sono discusse davanti alla Corte della prima Comunità europea, farò quanto sta in me per adempiere a questo compito con piena coscienza e nello spirito in cui tale compito è stato definito nel vostro Statuto.

Signori, benchè i fatti vi siano noti mi permetterò di ricordarli brevemente a titolo introduttivo.

GLI ANTEFATTI

La creazione del mercato comune del carbone e dell'acciaio imponeva, fra l'altro, all'Alta Autorità di garantire l'applicazione dell'art. 60 del Trattato in materia di prezzi. Per emanare i relativi regolamenti essa doveva tener conto di due norme e precisamente:

1° quella sancita dal N° 1, ultimo cpv. dell'art. 60 ai sensi della quale «l'Alta Autorità, con decisioni prese previa consultazione del Comitato Consultivo e del Consiglio, può stabilire quali siano i sistemi che incorrono in tale divieto», cioè in particolare nel divieto di pratiche discriminatorie;

2° la norma del numero 2 *a*) dell'art. 60 ai sensi della quale «i listini dei prezzi e le condizioni di vendita applicati dalle imprese sul mercato comune *devono* essere resi pubblici nella misura e nelle forme prescritte dall'Alta Autorità, previa consultazione del Comitato Consultivo».

Sul primo punto (sistemi vietati), l'intervento dell'Alta Autorità non era quindi obbligatorio, sul secondo invece (pubblicità dei listini) il Trattato le imponeva di provvedere.

Ed infatti appena fu aperto il mercato comune del carbone, del minerale di ferro e del rottame di ferro (10 febbraio 1953), veniva emanata, in data 12 febbraio, una decisione sulla pubblicazione dei listini mentre soltanto il 2 maggio 1953, con la decisione N° 30-53, furono definite alcune pratiche vietate; tale decisione riguarda del resto tanto il carbone quanto l'acciaio. Le modalità di pubblicazione dei listini per l'acciaio sono contenute nella decisione N° 31-53 del 2 maggio 1953 essendo stato aperto il giorno 1° maggio 1953, il mercato comune dell'acciaio.

Le decisioni che ho citate vi sono note, Signori, e di esse voglio ricordare soltanto ciò che è essenziale per le attuali controversie:

1° *Per la definizione delle pratiche vietate* (decisione N° 30-53), la prima parte dell'art. 2 recita: «Costituisce pratica vietata dall'art. 60, N° 1 del Trattato, l'applicazione, da parte di un venditore, di maggiorazioni o ribassi rispetto alle condizioni risultanti, per l'operazione in questione, dal suo listino di prezzi e condizioni di vendita.» Con ciò l'osservanza dei listini veniva collegata in modo assoluto al concetto dei sistemi vietati dal numero 1 dell'art. 60 e quantunque la citata norma vieti tanto la concorrenza sleale quanto le pratiche discriminatorie, è in realtà a queste ultime che l'Alta Autorità ha essenzialmente o forse unicamente mirato, come appare dal primo punto delle premesse alla decisione N° 30-53:

> «Considerando che l'osservanza degli obblighi di non discriminazione richiede l'uniforme applicazione da parte delle imprese delle condizioni previste nei loro listini senza altre maggiorazioni o ribassi...»

2° *Per la pubblicazione dei listini* (decisione N° 31-53) lo scopo perseguito è chiaramente indicato dai due primi punti delle premesse alla decisione di cui sopra; permettetemi di ricordarveli ancora una volta:

> «Considerando che i listini dei prezzi e delle condizioni di vendita praticati dalle imprese devono permettere di verificare la conformità alle regole di concorrenza definite nel Trattato, in particolare dall'art. 60;
>
> considerando che tali listini devono assicurare agli utilizzatori la possibilità di conoscere la qualità e di calcolare esattamente il costo dei prodotti che vogliono acquistare, come pure di poter paragonare le offerte fatte da fornitori diversi».

Questa decisione quindi non si è limitata ad imporre l'osservanza della regola di non discriminazione ma si applica all'insieme delle regole di concorrenza stabilite dal Trattato. Il contenuto di questa decisione vi è ben noto, Signori: essa impone la pubblicazione dei principali elementi che, oltre al prezzo base, sono tali da consentire un utile confronto fra le offerte e fra le transazioni: extra, luogo di consegna, sconti ai negozianti, condizioni di pagamento, clausole di revisione ecc. ecc. La decisione stabilisce infine che i listini sono applicabili solo cinque giorni dopo essere stati inviati all'Alta Autorità. In tal modo il libero gioco della concorrenza deve essere garantito a vantaggio degli acquirenti e mettendo nel contempo l'Alta Autorità in condizioni di esercitare quasi automaticamente il controllo sull'osservanza delle regole poste dal Trattato ed in particolare della regola di non discriminazione. Ecco Signori il regime sotto il quale il mercato comune ha cominciato a funzionare.

Ma mentre per il carbone ed i minerali di ferro tale regime non provocava notevoli difficoltà, almeno per quanto ora ci interessa, ben diversa era la situazione del mercato dell'acciaio.

Ci si accorse infatti ben presto che i prezzi effettivamente praticati per l'acciaio si discostavano sensibilmente dai prezzi pubblicati, sempre nel senso del ribasso e senza che le imprese pubblicassero, come avrebbero dovuto, dei nuovi listini.

Questo stato di cose si spiegava facilmente. Da un lato in ogni paese, di tutta evidenza, i prezzi erano stati fissati non già per libera determinazione unilaterale di ogni impresa ma bensì a seguito di intese e dato il regime in vigore da molto tempo in questa branca dell'industria, non si poteva nemmeno sperare che le cose andassero diversamente; il regime precedente infatti comportava gli interventi più o meno rigidi dello Stato particolarmente per i prezzi, per cui gli operatori erano legati fra loro in modo più o meno stretto e talvolta anche organicamente associati.

Dall'altro lato, in quell'epoca si profilava, se non proprio una crisi per lo meno un periodo di regresso economico che dava luogo ad una chiara tendenza al ribasso ed i produttori avevano interesse acchè tale tendenza non si manifestasse troppo apertamente per tema di veder crollare i prezzi.

Questi motivi ed altri ancora, possono spiegare perchè in quell'epoca i prezzi pubblicati erano più elevati di quelli normali e talvolta persino, come in Francia, più elevati dei prezzi vigenti; con ciò si spiega pure perchè non furono pubblicati nuovi listini con prezzi ribassati.

Comunque sia, l'Alta Autorità si astenne dal reagire di fronte a questa situazione. Essa non comminò sanzioni per inosservanza dei listini nè cercò di denunciare alcuna intesa ai sensi dell'art. 65.

Essa preferì osservare ed attendere e poi, otto mesi più tardi, dopo le consultazioni prescritte dal Trattato, essa emanò le tre decisioni N° 1-54, N° 2-54 e N° 3-54, tutte del 7 gennaio 1954 e che furono pubblicate nella *Gazzetta Ufficiale della Comunità del 13 gennaio.*

Tali decisioni vi sono note, Signori:

La prima di esse, N° 1-54, modifica la decisione N° 30-53 relativa alle pratiche vietate. Essa ha essenzialmente il fine di dissociare il concetto della non discriminazione dalla pubblicità listini in quanto vi si afferma non costituire più pratica vietata l'applicazione di prezzi e condizioni che si discostino dal listino qualora il venditore sia in grado di dimostrare «che la transazione in questione non rientri nelle categorie di transazioni previste dal suo listino (ciò che sembra ovvio), oppure *che gli scarti siano stati applicati in misura uguale a tutte le transazioni comparabili tra loro*».

Il motivo ne è molto chiaramente indicato nelle premesse delle decisioni ove si legge:

> «Considerando che le regole relative alla pubblicità dei prezzi consentono, fra l'altro, il controllo dell'applicazione delle regole di non discriminazione *senza peraltro confondersi con esse;*
>
> considerando che di conseguenza, delle infrazioni alla regola di pubblicità dei prezzi *possono non costituire di per sè delle infranzioni alle regole di non discriminazione*».

La *decisione* N° 2-54 modifica la decisione N° 31-53 sulla pubblicità dei listini; essa è la chiave di volta del nuovo sistema. Il *contenuto* dei listini pubblicati non muta, salvo un'aggiunta, im-

portante del resto, relativa ai ribassi di quantità, di fedeltà e di seconda scelta. Ma viene disposto che i listini pubblicati restino in vigore senza bisogno di pubblicare nuovi listini, anche se i prezzi avran subito delle variazioni, sino a che «tra i prezzi effettivamente applicati e quelli pubblicati non si verifichi uno scarto medio» in più o in meno, che superi il 2,5 % e calcolato per categorie di prodotti sull'insieme delle transazioni concluse negli ultimi 60 giorni. È d'altra parte previsto che «se una transazione presenta, nell'attività dell'impresa, delle caratteristiche singolari facenti sì che la transazione stessa non rientri nelle categorie specificate nel listino, le condizioni particolari applicate a tale transazione non sono comprese nel calcolo dello scarto medio praticato» infine, il termine di 5 giorni per l'entrata in vigore dei nuovi listini pubblicati, viene ridotto ad un giorno solo.

Conviene ricordare i tre primi punti delle premesse perchè da essi emergono in realtà i motivi fondamentali dell'atteggiamento che l'Alta Autorità ha assunto in questa causa:

> «Considerando che la pubblicità dei prezzi e delle condizioni di vendita, necessaria all'applicazione delle regole di concorrenza definite dal Trattato, deve essere assicurata secondo modalità compatibili con la libera formazione dei prezzi dell'acciaio in conformità con l'evoluzione del mercato e con le necessità delle trattative commerciali;
>
> considerando quindi che i listini pubblicati devono esprimere il livello dei prezzi chiaramente determinato dal mercato;
>
> considerando tuttavia che le imprese non devono essere tenute a pubblicare immediatamente gli assestamenti di prezzi corrispondenti alle fluttuazioni minori o passeggere che possono verificarsi nel mercato dell'acciaio».

Infine una decisione del tutto nuova, la decisione N° 3-54, completa le disposizioni or menzionate mediante un sistema di informazioni che le imprese devono fornire due volte al mese sullo scarto medio che esse hanno praticato durante la precedente quindicina, come pure sullo scarto minimo e lo scarto massimo sia rispetto al loro listino sia, se del caso, rispetto ai listini dei concorrenti sui quali si sono allineate secondo le modalità previste all'art. 60, N° 2*b*). La conoscenza di questi dati appare infatti necessaria sia per

controllare l'osservanza della regola di non discriminazione, la quale ormai più non risulta dal solo rispetto dei listini pubblicati, sia, d'altra parte, per controllare l'osservanza del nuovo regime di pubblicità.

Sono queste, Signori, le tre decisioni che sono state impugnate davanti a voi per mezzo del ricorso di annullamento previsto dall'art. 33, dal Governo francese, dal Governo italiano, dall'Associazione Industrie Siderurgiche Italiane e dall'Associazione Industrie Siderurgiche Associate, pure italiana. Ciascuno dei ricorrenti ha investito questa Corte con distinto ricorso mediante il quale impugna le tre decisioni.

Esaminerò l'uno dopo l'altro questi quattro ricorsi evitando, s'intende, per quanto riguarda i tre ultimi, di ripetere ciò che avrò esposto in merito al ricorso precedentemente esaminato.

In merito al ricorso del Governo francese, sul quale devo ora parlare, voi conoscete gli argomenti fatti valere a sostegno del ricorso stesso ed io non tenterò nemmeno di ripeterli o di riassumerli; altrettanto dicasi per gli argomenti sostenuti dalla parte convenuta.

CONCLUSIONI E MEZZI INVOCATI

Vorrei soltanto precisare all'inizio, quali sono le conclusioni ed i mezzi del ricorso ed a tale fine non posso che richiamarmi al ricorso stesso in quanto, come lo sapete, è in questo atto processuale, presentato in limine litis, entro un termine inderogabile che devono essere indicate le conclusioni ed esposti i mezzi, questi ultimi anche soltanto sommariamente (ciò si evince dall'art. 22 del Protocollo sullo Statuto della Corte).

Le *conclusioni* non presentano difficoltà: trattandosi di un ricorso di annullamento, le conclusioni, e non poteva essere diversamente, mirano all'annullamento delle decisioni impugnate: esse infatti sono state formulate in tal senso. Ciò si potrebbe tutt'al più chiedere se sia ammissibile che una parte impugni varie decisioni con unico ricorso ma nessuna norma veramente lo vieta e stante la evidente connessione che vi è fra le tre decisioni impugnate, stante il fatto che promanano dallo stesso organo, io ritengo non

vi sia alcuna valida ragione di esigere un distinto ricorso per ogni singola decisione soprattutto per il fatto che nel nostro caso, fortunatamente, non vi è da tener conto di nessuna norma di carattere fiscale. Per di più, la convenuta nulla ha eccepito a tale riguardo.

Per quanto concerne i mezzi, voi sapete che l'art. 33 del Trattato ne prevede quattro: incompetenza, violazione di forme essenziali, violazione del Trattato o di qualsiasi norma giuridica relativa alla sua applicazione, sviamento di potere.

Nel ricorso non sono formulati specifici mezzi o per lo meno non viene usato tale termine; il ricorso però è chiaro e preciso per cui è facile ricavarne i mezzi che in sostanza il Governo francese fa valere.

La controversia, nei termini che risultano dal ricorso, solleva due questioni: una riguarda «la relazione fra le discriminazioni e la pubblicità», l'altra «il contenuto stesso del concetto di discriminazione».

Sul primo punto (relazione fra le discriminazioni e la pubblicità) il ricorrente censura le decisioni impugnate perchè con esse la pubblicità sarebbe stata congegnata in modo tale da non consentire un serio controllo sull'osservanza della regola di non-discriminazione; con ciò l'Alta Autorità avrebbe misconosciuto il legame che l'art. 60 ha creato fra i due concetti ed il nuovo sistema sarebbe per di più incompatibile con il regolare funzionamento dell'allineamento, previsto dall'art. 60 N° 2 *b*), che sarebbe divenuto in fatto impraticabile; inoltre, che l'Alta Autorità avrebbe cercato di far variare il livello generale dei listini invece di farli osservare, incorrendo in tal modo in uno sviamento di potere col «posporre i fini specifici di cui l'art. 60, al raggiungimento di un particolare fine economico».

Sul secondo punto (il contenuto stesso del concetto di discriminazione) il ricorrente sostiene (citiamo dal suo ricorso) che «posto che i mutamenti dei prezzi effettivamente praticati possono essere continui nel sistema introdotto con le decisioni sottoposte all'esame della Corte, ne risulta che di discriminazione si potrà parlare unicamente riguardo a transazioni strettamente simultanee ed essendo tale caso puramente ipotetico, il concetto di discrimi-

nazione si trova svuotato di ogni contenuto». Questo punto come del resto anche il primo, sono stati sviluppati nella replica.

Noi pensiamo, o Signori, che questa seconda censura — ciò che le decisioni avrebbero svuotato di ogni contenuto il concetto di discriminazione — è strettamente connessa alla censura relativa al disconoscimento del legame che unirebbe la regola di non-discriminazione al regime di pubblicità dei listini. Sono i due diversi profili di un'argomentazione giuridica che è direttamente basata sulla violazione dell'art. 60.

In realtà distinguiamo chiaramente due mezzi nel ricorso del Governo francese, il mezzo di violazione del Trattato, e precisamente dell'art. 60 ed il mezzo di sviamento di potere. Li esaminerò l'uno dopo l'altro.

IL MEZZO TRATTO DALLA VIOLAZIONE DELL'ART. 60 DEL TRATTATO

Anzitutto consideriamo il mezzo tratto dalla violazione dell'art. 60.

1) Relativamente alle decisioni N° 1-54 e N° 3-54.

Signori, io ritengo anzitutto che il punto veramente controverso — il solo anzi — riguardi la seconda decisione, la decisione N° 2-54, quella che ha reso più elastica la pubblicità.

Infatti se prendiamo in esame la decisione N° 1-54 che vi leggiamo?

1° che in linea di principio è considerata «pratica vietata» ai sensi dell'art. 60, N° 1, l'applicazione da parte di un venditore di prezzi o di condizioni che si discostino da quelli indicati nel suo listino; ma,

2° che a tale principio si deroga tuttavia in due casi:

— in primo luogo, qualora il venditore possa dimostrare che la transazione di cui trattasi non rientri nelle categorie di transazioni previste dal suo listino; questa enunciazione, Signori messa in relazione con la frase che precede, appare d'una verità lapalissiana.

si è voluto senza dubbio riferirsi alle «transazioni dalle caratteristiche singolari» che non è possibile prevedere su qualunque listino e che l'art. 1 *bis* della decisione N° 2-54 esenta dalla pubblicazione,

— altra deroga è prevista pel caso in cui il venditore possa dimostrare che gli scarti «sono stati applicati in ugual misura a tutte le transazioni fra di loro comparabili». — Signori, siffatta formula è perfettamente ortodossa e non saprei in che cosa essa contrasti con la regola di non discriminazione che essa invece rispetta alla lettera.

Si può senza dubbio sostenere che, non avendo l'Alta Autorità definito ciò che si deve intendere per «transazioni comparabili», il solo mezzo di controllo sarebbe, in fatto ed in diritto, l'assoluta osservanza dei listini pubblicati; ma questo, Signori, ci riconduce alla questione della legittimità del regime di pubblicità elastica, introdotto con la decisione N° 2-54: se tale regime non esistesse e se la tesi del Governo francese fosse esatta, ne risulterebbe semplicemente che le prove richieste dalla decisione N° 1-54, non potrebbero mai essere ammesse e che questa disposizione diverrebbe inutile ed inefficace ma da ciò non deriverebbe che il nuovo regime è illegittimo.

Per quanto riguarda l'ultima decisione, la decisione N° 3-54 che concerne le informazioni, essa neppure è criticabile in sè e difatti da questo punto di vista nessuno l'ha criticata. Nessuno può contestare la portata molto generale dell'art. 47, in virtù del quale, ve lo ricordiamo «l'Alta Autorità può raccogliere le informazioni necessarie all'adempimento dei suoi compiti» salvo a rispettare il segreto professionale. Il ricorrente sostiene che il sistema di pubblicità previsto dall'art. 60, N° 2 è il solo previsto per garantire l'osservanza della non discriminazione in materia di prezzi, bene inteso in concorso con controlli da cui esso non dispensa, e che questo sistema può garantire l'or detta osservanza soltanto se esso è assoluto e senza fessure, mentre invece all'art. 47, che riguarda le informazioni destinate all'Alta Autorità, non si potrebbe far ricorso in un regime di pubblicità che interessa i terzi.

Siamo dunque in ogni caso ricondotti alla decisione N° 2-54: le altre due, tenuto conto dei mezzi fatti valere, non sembrano con-

tenere alcun vizio proprio ed esse potrebbero pertanto venir annullate solo in conseguenza dell'annullamento della decisione N° 2-54 ed a cagione della connessione esistente fra quelle e quest'ultima.

2) Relativamente alla decisione N° 2-54.

Per quanto concerne la decisione N° 2-54, il problema della sua legittimità (1) benchè il Trattato non sia una «legge» in senso formale, si pone in primo luogo ed essenzialmente in relazione alle disposizioni del N° 2 *a*) dell'art. 60, sulle quali tale decisione si basa. L'Alta Autorità si è valsa dei poteri che tale disposizione le conferisce; ma ha essa esorbitato da questi poteri? In ciò sta tutto il problema, Signori.

Benchè esso sia stato messo in questi ultimi giorni in viva luce, io credo che tale problema rimanga estremamente delicato e difficile. Tutto infatti dipende dal significato che si vorrà dare al testo dell'or citato N° 2 *a*) e l'interpretazione letterale, come l'avete visto, ne è controversa. È dunque necessario inquadrare tale testo nell'intero art. 60 ed anche nel Trattato, preso nel suo insieme.

a) Interpretazione letterale dell'art. 60, paragrafo 2 *a*.

Se me lo permettete, o Signori, cominceremo col vedere ciò che si può trarre dalla sua interpretazione letterale e mi scuso sin d'ora delle aride spiegazioni che dovrò dare su questo punto; poi inquadreremo questo N° 2 *a*) nel complesso dell'art. 60 ed a sua volta porremo quest'articolo nel quadro generale del Trattato.

Il primo argomento — e mi sembra stia nettamente in favore dell'Alta Autorità — è tratto dall'espressione «nella misura» che immediatamente precede l'espressione «e nelle forme»: «i listini dei prezzi e le condizioni di vendita ... devono essere resi pubblici *nella misura* e nelle forme prescritte dall'Alta Autorità ...» È evidente che il termine «nella misura» implica per se stesso, tanto una possibile *limitazione* della pubblicità che non si può desumere dalla sola espressione «nelle forme», quanto un potere di apprezzamento conferito in questa materia all'Alta Autorità.

(1) L'oratore usa in francese il termine «légalité» dichiarando di usarlo nel senso dell'art. 33 del Trattato cioè in relazione alla violazione del Trattato stesso o di qualsiasi norma giuridica relativa alla sua applicazione (N. d. t.).

Un secondo argomento ricavabile dal testo — e questo mi sembra stare a favore della tesi del ricorrente — sorge dalla frase: «i listini dei prezzi e le condizioni di vendita ... devono essere resi pubblici, nella misura ecc. ...». Il concetto stesso di listino non presuppone per se stesso una certa pubblicità? Vi sono dei prezzi che possono non essere pubblicati ma se essi sono stati inclusi in un listino, cioè in una distinta che comprende i prodotti o le categorie di prodotti, non ne deriva che detti prezzi sono in tal modo già resi pubblici? Si tratterà naturalmente di semplice pubblicità commerciale che non va necessariamente e nemmeno normalmente paragonata alla pubblicazione. Il compito dell'Alta Autorità consiste dunque nel rendere tale pubblicità sufficente perchè consegua i fini previsti dal N° 1 dell'art. 60 e particolarmente quelle dell'osservanza della non discriminazione; secondo questa tesi il termine «misura» indicherebbe semplicemente che l'Alta Autorità deve prescrivere i limiti dei dati da pubblicare, ciò che riguarda soprattutto le «condizioni di vendita», come essa aveva fatto mediante la decisione N° 31-53 ma ciò non l'autorizzerebbe a dispensare certi listini da ogni pubblicità perchè, lo ripeto, il concetto di listino presuppone in se stesso una certa pubblicità.

Un terzo argomento tratto dal testo — in senso contrario al precedente cioè a favore dell'Alta Autorità — sorge dall'espressione «resi pubblici». I listini devono essere resi pubblici nella misura ecc... ciò significa che trattasi di documenti che non erano pubblici fino a quel momento ma atti a divenir pubblici entro limiti che devono essere stabiliti. Ciò dimostrerebbe che, contrariamente a quanto detto poc'anzi, i listini possono esistere senza essere «pubblici». Se nel testo fosse stata usata l'espressione «possono essere resi pubblici» potrebbero sorgere dei dubbi perchè siffatta espressione è d'uso corrente (ed è un cattivo uso) riguardo a testi che sono *adottati* e pubblicati particolarmente quando assumono efficacia unicamente mediante la pubblicazione. Si dice per esempio (in Francia, n.d.t.) che un'autorità ha *pubblicato* un regolamento; si tratta di un'espressione corrente per indicare che quest'autorità ha emanato un regolamento che era stato immediatamente pubblicato. Ma il fatto che si è scelta l'espressione molto meno usata «resi pubblici» elimina ogni possibilità di equivoco a tal proposito.

È del resto questa la tesi che l'Alta Autorità ha sostenuto nelle sue difese scritte in merito al ricorso del Governo francese; l'Alta

Autorità ammette espressamente che vi possano essere «listini non pubblicati» i quali esprimono in particolare, il movimento di quelle «oscillazioni minori e passeggere» che restano entro i limiti degli scarti autorizzati. Va notato però che nelle sue difese nei confronti del Governo italiano, l'Alta Autorità non giunge a tal punto e sostiene una tesi un po' diversa o ricorre per lo meno ad una diversa terminologia.

Per quanto concerne l'argomento che si vuol trarre dal termine «applicati», usato all'inizio del testo che stiamo esaminando («i listini dei prezzi e le condizioni di vendita *applicati* sul mercato comune dalle imprese devono essere resi pubblici . . .») io, o Signori, non ne vedo la portata. Nella sua replica il ricorrente sostiene che se la tesi dell'Alta Autorità fosse esatta, si sarebbe invece dovuto dire «prezzi praticati». In verità, Signori, questo argomento ricavato dal testo, potrebbe valere in un senso come nell'altro. Se si ammette, come fa il ricorrente, che il solo prezzo «lecito» o «regolare» che un'impresa può chiedere, è il prezzo riportato nel suo listino preventivamente pubblicato, si può infatti sostenere che il termine «applicati» usato nel testo, si avvicini di più a questo concetto di prezzi leciti o regolari. Ma se invece si tien conto della tesi dell'Alta Autorità, la quale ammette l'esistenza di veri listini dei prezzi e delle condizioni di vendita all'infuori di ogni pubblicazione e se questa è prescritta solo «nella misura» necessaria, in tal caso il termine «applicati» sta piuttosto a sostegno di questa seconda tesi ed indica che, a prescindere da qualsiasi pubblicazione, esistono dei prezzi di listino perfettamente leciti e non solo dei prezzi «praticati». L'Alta Autorità dal canto suo sostiene che se fosse esatta la tesi del ricorrente, il testo dovrebbe dire «prezzi da applicare» e non già «prezzi applicati». Ciò è ben possibile, Signori, ma il testo non lo dice e dobbiamo quindi prenderlo quale è. «In verità non si deve dare soverchia importanza alla discussione su questo punto: si tratta di semplici sfumature d'espressione per nulla decisive e dalle quali, a mio avviso, non si può nemmeno trarre un'utile indicazione. In sostanza gli argomenti tratti dal testo stesso dell'art. 60 paragrafo 2 *a*) non appaiono affatto conclusivi.»

b) Interpretazione nell'ambito dell'art. 60.

Veniamo ora all'esame di questo testo nel quadro complessivo dell'articolo 60.

Se leggiamo prima il N° 1 di tale articolo e subito dopo, come è giusto, il N° 2, siamo di primo acchito colpiti dalla diversa natura delle disposizioni contenute nei due numeri: le disposizioni del N° 1 indicano gli *scopi che devono essere perseguiti* e che sono essi stessi posti quali obbiettivi fondamentali, quali principi della Comunità negli artt. 2, 3 e 4 del Trattato. In applicazione di tali principi in materia di prezzi, l'art. 60, N° 1 vieta i sistema contrari ai predetti tre articoli ed in particolare, i sistemi di concorrenza sleale ed i sistemi discriminatori. Le disposizioni del N° 2 riguardano invece le *modalità* previste per garantire l'osservanza dei divieti enunciati al N° 1. «A tal fine (aux fins énoncées ci-dessus), questa espressione regge tutta la rimanente parte dell'articolo che tratta della pubblicità e dei modi di quotazione. Le disposizioni del N° 2 e particolarmente quelle alla lettera *a*), non sono che un mezzo inteso a raggiungere gli obbiettivi precisati dalle disposizioni del N° 1.

Questa analisi, o Signori, è esatta e tale la considerano entrambe le parti in causa.

L'Alta Autorità ne trae immediatamente questa conseguenza: a suo avviso l'applicazione del N° 2 *a*) è completamente subordinata ai fini previsti dal N° 1 i quali, del resto, non riguardano soltanto l'osservanza della regola di non discriminazione e quindi quando il N° 2 *a*) non solo autorizza l'Alta Autorità ma l'obbliga ad istituire un regime di pubblicità di listini di prezzo e condizioni di vendita, ciò le viene imposto soltanto nella misura ovvero nei limiti entro i quali ciò sarà ritenuto necessario per garantire nel modo migliore, il raggiungimento degli obbiettivi stabiliti dal N° 1, obbiettivi fra i quali figura, ma non esclusivamente, il controllo sull'osservanza del divieto di discriminazioni. L'espressione «nella misura» posta in relazione all'altra «a tal fine» (aux fins énoncées ci-dessus), assume così tutto il suo significato.

Ma questo ragionamento viene a cozzare contro l'argomentazione che costituisce la base della tesi del ricorrente: infatti esso riconosce che i due concetti di non discriminazione e di pubblicità sono, secondo quanto dice testualmente nel suo ricorso «intellettualmente scindibili» e che il regime della pubblicità non è che un mezzo al servizio d'un fine; esso però sostiene che tale mezzo è stato imposto dal Trattato onde garantisca, per sè solo, il controllo

sull'osservanza della regola di non discriminazione ed inoltre che il regime di pubblicità, per la stessa sua essenza e quale il Trattato lo ha definito, non può ammettere l'elasticità che l'Alta Autorità vi ha introdotto.

Anche in questo, Signori, le due tesi si affrontano e il testo dell'art. 60, N° 1 non basta da solo a risolvere il contrasto, mi sembra tuttavia che esso volga nettamente a favore dell'Alta Autorità.

Ma se ora, dopo aver letto ciò che precede il N° 2 *a*), leggiamo ciò che segue, cioè le disposizioni del N° 2 b), ne avremo un'impressione contraria. Il testo di queste disposizioni che permettono l'allineamento, cita infatti soltanto i «listini» senza che vi si faccia alcuna distinzione fra listini «pubblicati» e listini «non pubblicati». Non è ciò forse dovuto al fatto che i compilatori di questo testo non hanno nemmeno pensato a siffatta distinzione la quale, a priori, è piuttosto sorprendente quando si tratta di «allinearsi» sui prezzi di un'impresa concorrente?

Come conoscere tali prezzi se non mediante la pubblicazione del listino che li contiene? E la mancanza di pubblicazione con la conseguente incertezza, non impediranno tanto una regolare applicazione del sistema dell'allineamento da parte del venditore quanto il controllo da parte dell'Alta Autorità? E la lettura del N° 2 *b*) dimostrerebbe così che i listini dei prezzi e le condizioni di vendita, come sono stati previsti nell'art. 60 non possono essere che listini pubblicati in quanto non si potrebbe dare al concetto di listino significati disuguali nelle diverse parti dello stesso testo.

L'Alta Autorità, come lo sapete, risponde a questa argomentazione. A suo avviso, l'allineamento deve farsi sul «listino dei prezzi effettivamente praticati» dal concorrente, come essa l'ha del, resto indicato nel penultimo capoverso della sua comunicazione del 7 gennaio 1954, pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale della Comunità* di seguito alle decisioni impugnate.

Secondo il tenore di tale comunicazione «la prova delle condizioni risultanti per l'acquirente dai prezzi effettivamente praticati dall'impresa sulla quale ci si allinea, può basarsi segnatamente su di una offerta confermata dall'impresa concorrente». L'Alta Autorità avrebbe potuto far notare che un listino non è una tariffa. Essa

aggiunge che, in fatto, i venditori si valgono largamente della facoltà di allineamento sui prezzi effettivi dei concorrenti e che essi sono sempre in grado di conoscere le condizioni di mercato e ciò sia per mezzo delle offerte comunicate dai loro clienti, sia per le informazioni di cui direttamente dispongono.

Le predette spiegazioni sembrano esatte. Le informazioni che sono state fornite in udienza dal rappresentante dell'Alta Autorità mi sembrano conferenti a tal proposito. Credo si debba dare per ammesso che la facoltà di allineamento sui prezzi effettivi, non soltanto può essere esercitata ma che in fatto, l'allineamento è praticato ed anche su vasta scala.

Se fosse vero il contrario, penso che l'obbiezione sarebbe stata decisiva perchè sarebbe apparso impossibile ritenere fondata in diritto una tesi le cui conseguenze giungano ad impedire l'applicazione di norme così importanti come quelle sull'allineamento. Dalle prove che ora abbiamo non risulta sia sorta una situazione contraria a dette norme ed è provato che il sistema degli allineamenti può praticamente funzionare ma da ciò non deriva ancora che, in linea di diritto, l'Alta Autorità abbia ragione. La difficoltà rimane la stessa: è ammissibile il concetto dei listini non pubblicati accanto ai listini pubblicati?

Per terminare l'analisi diretta dei testi, esaminerò per non più ritornarvi, l'argomento che il ricorrente trae dall'art. 64 relativo alle ammende il quale, come sapete, colpisce le violazioni delle disposizioni «del presente capitolo» (e per conseguenza, tra l'altro, delle disposizioni dell'art. 60) o «delle decisioni adottate per la sua applicazione», con ammende commisurate al «*valore delle vendite irregolari*». Secondo il ricorrente, il concetto di «vendite irregolari» non è ammesso dall'Alta Autorità il che renderebbe inapplicabile l'art. 64. Su questo punto, Signori, la risposta dell'Alta Autorità ci sembra conferente; essa dice infatti: rappresentano «vendite irregolari» ai sensi dell'art. 64, quelle che vengono concluse contravvenendo alle decisioni emesse dall'Alta Autorità per l'applicazione dell'art. 60. Si tratta tanto di quelle con cui sarà stata violata la regola di non discriminazione (per esempio una vendita conclusa con uno scarto che non sia stato applicato in misura uguale a delle transazioni comparabili — violazione della decisione N° 1-54 — quanto delle vendite concluse in violazione della decisione N° 2-54

— per esempio le vendite in cui sarà stato superato lo scarto medio autorizzato e che non siano state precedute dalla pubblicazione d'un listino opportunamente modificato). Secondo noi dunque non vi è violazione dell'art. 64 il quale mantiene il suo campo di applicazione anche col nuovo sistema.

c) Interpretazione nell'ambito dell'intero Trattato.

Che cosa possiamo ricavare da questa discussione sui testi, o Signori? Secondo me bisogna concludere che da essa non sorge alcun argomento decisivo nè nell'un senso nè nell'altro. Le disposizioni del N° 2 *a*) che dobbiamo interpretare, non forniscono una soluzione sicura nemmeno se s'inquadrano nel complesso dell'art. 60, come ho tentato di fare. È necessario quindi andar più oltre ed esaminare le questioni controverse *in relazione all'intero Trattato.* Questo metodo di indagine, Signori, è sempre legittimo; esso si impone particolarmente per questo Trattato del 18 aprile 1951 le cui parti sono tutte legate l'una all'altra. Il complesso delle disposizioni contenute nel titolo terzo serve infatti soltanto all'attuazione dei principi posti al titolo primo e dal quale non deve essere mai dissociato. L'Alta Autorità ha ben fatto rilevare che nell'art. 60 sono espressamente richiamati gli artt. 2, 3 e 4 e che i divieti che vi sono esplicitamente enunciati (sistemi di concorrenza sleale e sistemi discriminatori) sono però preceduti dall'espressione «in particolare» (notamment). Ma se anche l'art. 60 non facesse un espresso richiamo agli articoli iniziali del Trattato, richiamo che del resto ha tratto soltanto ai divieti, l'Alta Autorità ed il Giudice stesso avrebbero ugualmente il dovere di tenerli sempre presenti e così pure dicasi per le altre norme d'applicazione del titolo terzo che possano influire sul problema che dobbiamo risolvere.

Quali sono dunque gli obbiettivi del Trattato (non parlo del suo scopo che è quello di cominciare a costruire l'Europa), quali sono questi obbiettivi? Creare un mercato comune del carbone e dell'acciaio, stabilire le regole per il funzionamento di questo mercato ed infine, organizzare un sistema istituzionale atto a garantirne il funzionamento.

Signori, si potrà discuter quanto si vorrà su ciò che si deve intendere come «mercato comune», o semplicemente «mercato» o come «economia di mercato». Non ho certamente l'intenzione nè la

pretesa di avventurarmi in discussioni dottrinali su tale materia e ciò sarebbe del resto completamente inutile. Penso però che essendo noi chiamati a dar applicazione a questo Trattato, dobbiamo semplicemente esaminare ciò che esso contiene.

Tenendo conto dei problemi che l'attuale controversia ha fatto sorgere, io penso, Signori, che l'idea più interessante è contenuta nell'art. 5 e precisamente ove si dice che la Comunità «*assicura l'istituzione il mantenimento ed il rispetto di normali condizioni di concorrenza*, e non esercita un'azione diretta sulla produzione e sul mercato se non quando le circostanze lo esigano». Si tratta quindi di un mercato basato sulla concorrenza, concorrenza che richiede un regime di libertà al quale però vanno poste alcune regole, ritenute necessarie per garantire la libertà stessa, regole che la pubblica autorità deve far osservare. La concorrenza è un gioco ma un gioco che ha le sue regole. Non posso fare a meno di pensare in questo momento, proprio a quella regola del gioco (règle du jeu) di cui un brillante ed autorevole oratore ha parlato alcuni mesi or sono, dinanzi ad un uditorio di giuristi lussemburghesi.

Si può dire che tutto il Trattato si ispiri al concetto che la missione della Comunità, ed il compito dell'Alta Autorità, incaricata di attuare tale missione, consistano essenzialmente nella creazione e nel mantenimento di determinate condizioni, cioè di quelle che appaiano necessarie affinchè gli obbiettivi previsti vengano raggiunti attraverso il libero gioco — o più esattamente attraverso il gioco normale, dell'attività produttiva —, limitando gli interventi diretti solamente ai casi in cui il normale gioco più non si svolga.

Mi basti ricordare, o Signori, ciò che è detto all'art. 2:

«*La Comunità deve creare progressivamente condizioni che assicurino di per sè stesse* la più razionale ripartizione della produzione ecc.»

E l'art. 3 *d*) «*Vigilare sul mantenimento di condizioni che inducano le imprese* a sviluppare e migliorare il loro potenziale produttivo ecc.» — ed ancora — l'art. 3 nel quale da cima a fondo sono usate le parole «*vigilare*», «*promuovere*» (è qui che troviamo la formula: «vigilare che i prezzi si stabiliscano al livello più basso»).

— E l'art. 5 già citato: «La Comunità adempie al suo compito nelle condizioni previste dal presente Trattato, *con interventi* limitati».

— Specialmente nel campo della produzione, *l'art. 57*, ove è detto che in questo campo, «l'Alta Autorità ricorre di preferenza ai mezzi indiretti di azione che sono a sua disposizione, quali ... gli interventi in materia di prezzi ...» (ciò che fra l'altro dimostra come le varie disposizioni del Trattato si compenetrino, si inseriscano le une nelle altre).

Vi sono senza dubbio nel Trattato anche disposizioni che pongono dei divieti e vi sono delle sanzioni, spesso severe. Ma anche nei casi estremi (penso ad esempio agli artt. 65 e 66 sulle intese e le concentrazioni) questi divieti, queste regole, queste sanzioni, non hanno altro scopo all'infuori di quello di far osservare «la regola del gioco»; ma solo nei casi particolarmente gravi in cui ci è il rischio che tale regola venga violata in modo speciale, solo in tali casi si giustifica un intervento più energico e un controllo più stretto: divieti e sanzioni non per opprimere la libertà ma per garantirla.

Quale insegnamento, Signori, dobbiamo trarre da questa che pur dobbiamo denominare filosofia del Trattato, quale essa emerge dal suo stesso testo.

Secondo me, l'insegnamento è questo: l'Alta Autorità, nell'esercizio di uno dei suoi poteri, come quello che le è conferito dall'art. 60, N° 2, cioè di prescrivere le condizioni di pubblicità dei listini, non deve perder di vista nessuno degli obbiettivi del Trattato per raggiungere quello e quegli obbiettivi cui mira la norma che essa intende applicare; essa deve evitare di trascurare gli altri obbiettivi forse più importanti. Qualora vi sia incompatibilità fra gli uni e gli altri obbiettivi, può essere necessario trovar modo di conciliarli; ma fin tanto che una norma chiara e imperativa non vi si opponga, il Giudice è tenuto ad interpretare il testo in modo da consentire di conciliare gli obbiettivi contrastanti, sempre rispettando i principi posti nel titolo primo del Trattato e particolarmente del principio che impone di mantenere condizioni normali di concorrenza senza le quali il mercato cesserebbe di esistere.

A questo riguardo si deve naturalmente tener conto delle particolari condizioni del mercato di cui trattasi: tanto delle sue con-

dizioni proprie quanto di quelle che possono risultare dalla cosiddetta «congiuntura».

Non intendo, Signori, fare qui una lezione di economia politica ma è pur necessario ricordare alcuni concetti basiliari tratti da studi ormai lontani e consacrati nei più elementari manuali come anche in sapienti trattati: e così spero — senza esserne del tutto sicuro — di non passar per eretico: comunque non si potrà tacciarmi di modernista...

Ecco che cosa si legge per esempio, nel manuale di Economia Politica (Précis d'Economie Politique) di P. Reboud ed. Dalloz, Parigi 1939, a p. 436:

«*a) Ipotesi di una libera concorrenza*

«L'ipotesi di una concorrenza perfettamente libera sul mercato» richiede si trovino riunite le tre seguenti condizioni: (1) è necessario che «venditori e compratori *possano liberamente discutere i loro prezzi;* — che non vi siano *intese preventive* fra venditori e compratori per mezzo delle quali essi si siano impegnati, gli uni, a non vendere al di sotto d'un prezzo minimo e gli altri, a non comprare al di sopra di un prezzo massimo; — occorre infine che mentre il mercato è aperto, una pubblicità perfetta informi in qualunque momento ed in modo completo i venditori ed i compratori, sulla quantità delle merci che sono offerte e richieste, onde gli uni e gli altri possano trarre il miglior profitto dalle condizioni di mercato». E l'autore aggiunge: «Siffatte condizioni non sono completamente raggiunte su alcun mercato reale».

È evidente, Signori, che un mercato quale è quello dell'acciaio non assomiglia tanto al «mercato ideale» di cui parlano gli economisti. Non già che esso sia particolarmente ribelle ad adeguarsi agli effetti della congiuntura, tutt'altro, egli vi è molto sensibile ma proprio questa sua sensibilità lo rende vulnerabile e le imprese hanno naturale tendenza a premunirsi contro tali effetti mediante intese: e ciò si può anche comprendere quando si pensi all'enorme aggravio delle spese, in particolare salari ed investimenti, ed alle difficoltà finanziarie, sociali e d'altro genere ancora che possono derivare da sbalzi troppo bruschi. Si potrebbe persin dire che delle brusche fluttuazioni potrebbero rivelarsi contrarie all'interesse ge-

(1) Stanley Jevons, «La théorie de l'Economie Politique» (trad. francese, p. 102).

nerale, tanto per i salariati quanto per i consumatori e che sia opportuno mantenere entro una certa *misura* gli effetti della concorrenza così detta «normale». Ed è questo del resto, Signori, lo spirito informatore del Trattato a giudicarne ad esempio, da quanto è detto alla lettera *c*) dell'art. 3: «Vigilare che i prezzi si stabiliscano al livello più basso possibile, *in modo però* che non comportino (nel testo: «dans des conditions telles») alcun aumento correlativo dei prezzi praticati dalle stesse imprese in altre transazioni nè nell'insieme dei prezzi in un diverso momento, pur consentendo gli ammortamenti necessari e assicurando normali possibilità di remunerazione ai capitali impegnati.»

In questo campo quindi è particolarmente difficile impedire le intese, per lo meno in modo totale ed è altresì molto difficile combatterle a causa del piccolo numero di imprese e della loro potenza, la quale trae origine dalle modalità di funzionamento dell'industria pesante, che si trova ancora rinforzata dalle concentrazioni che l'allargamento stesso del mercato ha imposto ed anche dai progressi tecnici, che costringono a razionalizzare ed a sviluppare la produzione.

Ora, Signori, una volta che i prezzi non si formano più liberamente, la pubblicità fallisce totalmente al suo scopo che è proprio quello di concorrere alla loro libera formazione; essa giunge anzi a produrre un effetto contrario, cristallizzando la situazione risultante dagli accordi fra venditori. Ed è appunto ciò che ha indotto un membro dell'Alta Autorità ad affermare, in una dichiarazione ripetutamente citata davanti a voi, che se si fosse mantenuto il sistema della decisione N° 31-53, l'Alta Autorità sarebbe divenuta il gendarme dei cartelli; ciò è profondamente vero perchè l'Alta Autorità si è proprio trovata di fronte ad una situazione del genere poco dopo l'apertura del mercato comune dell'acciaio.

E doveva allora l'Alta Autorità valersi dei mezzi temibili che le fornisce l'art. 65? Può darsi. Questo è però un problema sul quale ritornerò quando esaminerò la censura di sviamento di potere.

Però, Signori, è certo che l'art. 65 da solo non basta a risolvere la questione. Anche se non si formano vere e proprie intese non si può impedire che le imprese, allorchè pubblicano i loro listini, cerchino, attraverso contatti ed informazioni loro fornite dalle loro

associazioni professionali per esempio, di stabilire il «prezzo corrente», il «prezzo normale» in quel dato momento, del prodotto di cui trattasi, e ci si deve attendere la simultanea pubblicazione di prezzi pressappoco identici per lo meno all'interno di ogni paese. Ed a maggior ragione non ci si poteva attendere che le cose andassero altrimenti all'apertura del mercato comune, dato che la pubblicazione, essendo fatta per la prima volta, doveva necessariamente essere simultanea e riferirsi alla totalità dei prodotti. Il risultato ne fu — nè poteva essere altrimenti — la rigidità dei listini. È un fatto certo che i prezzi di listino furono fissati ad un livello più elevato di quanto avrebbe dovuto esserlo; ed è certo anche che le imprese preferiscono accordare ribassi più o meno importanti, a cagione della tendenza al ribasso che si manifestava, piuttosto che emettere nuovi listini; ciò perchè esse, senza dubbio, temevono che se avessero dato atto del ribasso nel loro listino, i prezzi sarebbero crollati. Ma nessuno più si atteneva ai listini la pubblicità non aveva più scopo.

L'Alta Autorità ci spiega che in queste condizioni, il controllo sull'osservanza della non discriminazione era divenuto assai difficile perchè i compratori non avevano alcun interesse a denunziare le imprese che avevano loro accordato dei prezzi più bassi di quelli pubblicati. Si può certo rispondere che nulla impediva di istituire un sistema di controllo per scoprire le discriminazioni, ma è evidente che un tale controllo sarebbe stato molto più difficile, dato che allora le imprese non erano tenute a fornire le informazioni prescritte col nuovo sistema; invece attualmente, le dichiarazioni relative agli scarti effettivamente praticati costituiscono una preziosa fonte di informazioni che rendono possibile un serio controllo. Ed è evidente che tali informazioni non potevano essere chieste col vecchio regime poichè esso vietava ogni scarto: una pubblica autorità non può mica prescrivere che si dichiarino le infrazioni commesse!

Su tutti questi punti, Signori, le spiegazioni complementari che sono state fornite alla Corte, in risposta ad una delle domande poste, mi sono apparse conferenti.

Occorreva dunque trovare una soluzione anche se non perfetta — il che è impossibile — ma che permettesse di avvicinarsi il più possibile al raggiungimento delle due condizioni essenziali per

l'esistenza di un mercato (seppure imperfetto): *la libera formazione dei prezzi e la pubblicità.* Date le condizioni del mercato, si imponeva allora una certa elasticità per quanto riguarda la pubblicità; occorreva infatti che questa fosse sufficiente a consentire l'osservanza delle regole di non discriminazione ma essa non doveva essere troppo rigida onde non impedire la libera formazione dei prezzi ed il gioco normale della concorrenza. Ciò è stato fatto con la decisione N° 2-54 e l'obbiettivo che essa persegue è così bene illustrato nella sua premessa, quella che ho già letto e che mi permetto di richiamare alla vostra attenzione:

> «Considerando che la pubblicità dei prezzi e condizioni di vendita necessaria all'applicazione delle regole di concorrenza definite dal Trattato, deve essere assicurata secondo modalità compatibili con la libera formazione dei prezzi dell'acciaio, in conformità con l'evoluzione del mercato e con le necessità delle trattative commerciali».

Non si deve infatti dimenticare che, come lo dice l'Alta Autorità nella sua comparsa (p. 6) «è il mercato comune che determina i prezzi e non già inversamente» e che, come pure essa dice (controreplica p. 24): «L'automatismo della pubblicità facilitava l'azione delle intese e favoriva l'atteggiamento uniforme delle imprese contro la tendenza del mercato al ribasso, mentre, al contrario, il sistema dello scarto medio permette una libera reazione delle imprese e una maggiore fluidità del mercato».

Così Signori, la decisione presa dall'Alta Autorità mi sembra conforme agli obbiettivi che essa doveva perseguire per garantire una progressiva realizzazione del mercato comune ed a mio avviso, essa non si è discostata dagli obbiettivi generali del Trattato e dai principi che esso pone.

d) Discussione generale.

È recessario ora ritornare all'art. 60 N° 2 per vedere se alla luce di queste spiegazioni, le disposizioni che vi sono contenute possono trovare un'interpretazione che sia compatibile con il contenuto delle decisioni impugnate.

Signori, io penso anzittutto che se riportiamo l'art. 60, come l'ho fatto ora, nel quadro generale del Trattato, il concetto di pubblicità appare sotto una luce sensibilmente diversa da quella sotto la quale ce lo fa vedere il Governo francese. Questo assume infatti che la pubblicità è destinata ai terzi (su ciò non vi è dubbio) e che *deve produrre nei loro confronti delle conseguenze giuridiche.* Quale è questo effetto giuridico nei confronti dei terzi? Si è detto che in materia di prezzi, ne esiste uno solo: il *diritto* di pretendere il vantaggio d'uno stesso prezzo, se si tratti di un compratore, il *diritto* di allinearsi, se si tratti di un concorrente. La pubblicità nell'ambito dell'art. 60, ci si dice ancora, avrebbe un senso soltanto qualora si tratti della *pubblicità d'una offerta di vendita.*

Ora, Signori, io credo che in ciò vi sia un equivoco originato da un'errata raffigurazione di ciò che è il Trattato. Credo aver dimostrato attraverso la sola sua lettura, che il Trattato ha istituito un mercato comune basato su un regime di libera concorrenza di cui esso definisce le regole affidando a degli organi il compito di farle osservare. A tali fini ed a tali fini soltanto, egli conferisce dei *poteri* agli organi ed in particolare all'Alta Autorità, fissando strettamente i limiti di tali poteri e le condizioni in cui devono essere esercitati.

Si tratta di un ordinamento economico preceduto da un ordinamento istituzionale poichè era necessario creare gli organi prima di stabilire i loro poteri. Tutto questo complesso di norme giuridiche ha, come è evidente, i caratteri di un ordinamento di *diritto pubblico* nel quale si è avuta massima cura di non interferire col diritto privato ed in particolare col diritto commerciale, salvo alcune precise eccezioni (e ne troviamo soltanto all'art. 66 sulle concentrazioni). Il principio è dunque questo: salvo rare eccezioni il Trattato non incide affatto sui rapporti di diritto privato quali normalmente sorgono nei vari paesi e non incide in particolare sui rapporti di diritto commerciale.

L'esplicazione dei poteri poi è concepita e prevista nei confronti delle sole imprese produttrici che a tale effetto un articolo del Trattato chiaramente definisce per cui gli obblighi come pure le sanzioni, salvo rarissime eccezioni, riguardano soltanto queste imprese. I soli rapporti giuridici che sorgono nell'ambito del Trattato, sorgono dunque fra l'Alta Autorità e le imprese, non fra l'Alta Autorità ed i terzi.

Se consideriamo più particolarmente la materia dei prezzi, ciò che ho ora detto appare più che evidente. Tutti gli obblighi previsti dagli artt. 60, 61, 62 e 63 vigono soltanto per le imprese e tutti i poteri dell'Alta Autorità si esplicano nei confronti di esse. Anche nel solo caso in cui si è eccezionalmente voluto imporre un obbligo ad un acquirente o ad un rappresentante, cioè ad un terzo, si è avuto cura di farlo soltanto per via indiretta. Si tratta dell'art. 63 N° 2 e nell'ipotesi ivi contemplata le eventuali sanzioni sono pur'esse indirette: si tratta del divieto fatto alle imprese di contrattare con un acquirente che non si sia attenuto ai suoi obblighi, non già ad obblighi che a lui sono imposti dal Trattato o dall'Alta Autorità, ma a quelli che egli avrà assunto nei confronti dell'impresa; ed è in definitiva soltanto a quest'ultima che l'Alta Autorità può infliggere una sanzione ai sensi dell'art. 64.

E lo stesso dicasi per quanto concerne l'art. 61 il quale autorizza a fissare prezzi massimi o prezzi minimi. È evidente che anche in questo caso vi sarebbe la pubblicità, derivante dalla sola pubblicazione della decisione, ed è ancora evidente che pure in tal caso la decisione potrebbe essere presa nell'interesse dei terzi. Ciò non pertanto i rapporti di diritto privato rimangono sottoposti al diritto nazionale; le vendite concluse in contravvenzione alle decisioni emanate non sono nulle e soltanto le sanzioni amministrative previste dal Trattato potranno essere applicate ma unicamente nei confronti dell'impresa. A maggior ragione, Signori, si deve escludere che interferiscano anche minimamente col diritto privato le decisioni prese in virtù dell'art. 60 sulle regole di pubblicità poichè qui si tratta del normale regime di libertà.

Dunque, Signori, quando ci si viene a dire che la pubblicità, essendo fatta nell'interesse dei terzi, deve produrre degli effetti giuridici *nei loro confronti* e che la pubblicità prevista dall'art. 60 non può essere altro che «la pubblicità di un'offerta di vendita», io credo che si siano confusi due concetti ben distinti, uno di diritto privato e l'altro di diritto pubblico. O si tratta degli effetti giuridici *della decisione* che prescrive la pubblicità? Ma questi incidono soltanto sui rapporti, che sono di diritto pubblico, esistenti fra le imprese e l'Alta Autorità mentre gli effetti giuridici della pubblicità stessa restano nell'ambito del puro diritto privato. Un listino, in diritto privato, può essere considerato un'offerta di vendita come può esserlo un catalogo o il cartellino esposto in un negozio;

stabilire se il listino, tenuto conto della specie e dell'importanza più o meno grande della pubblicità che gli vien data, abbia le caratteristiche di un'offerta la cui sola accettazione significhi conclusione del contratto, rimane una pura questione di fatto.

Si può senz'altro ammettere che i listini, date le modalità imposte dall'Alta Autorità per la loro pubblicazione, rivestano il carattere di una offerta ma non v'è dubbio che le parti possano convenire anche un prezzo non previsto dal listino. Ciò potrà forse costituire un'infrazione a qualche legge nazionale di carattere economico, ma, a meno che tale legge non disponga altrimenti in modo espresso, il contratto come tale resterà valido.

Da ciò emerge chiaramente come per il compratore, la reale utilità dei prezzi rigidi, cioè della pubblicazione preventiva d'un listino, sussiste soltanto in un periodo di congiuntura al rialzo: in tal caso infatti, il prezzo pubblicato rappresenta una garanzia per il compratore al quale basta accettare tale prezzo per concludere il contratto ed il venditore non può aumentare il prezzo senza aver preventivamente pubblicato un nuovo listino. In periodo di ribassi, od anche in periodo di relativa stabilità, la situazione è rovesciata: l'acquirente tenterà di ottenere un prezzo inferiore ed ha evidentemente tutto l'interesse acchè il venditore possa accordarglielo senza commettere con ciò un'infrazione; se fra le parti interviene l'accordo, agli effetti del diritto privato esso è perfetto, sia esso conforme o meno alle norme in vigore.

Risulta dunque chiaro che se la pubblicazione di un listino può in effetti rappresentare un'offerta di vendere alle condizioni in esso riportate, il regime di pubblicità prescritto dalla pubblica autorità non produce però per se stesso, alcun diritto nel compratore: questi vi ha soltanto un interesse a condizione tuttavia che determinate regole siano osservate.

Ecco, Signori, la prima conclusione che si può trarre dall'analisi generale del Trattato cui ho creduto dover procedere.

Mi sembra d'altronde che quest'analisi sorregga in modo particolare la tesi che dà il suo pieno significato all'espressione «nella misura» e nella quale sta in realtà la chiave del problema. L'Alta Autorità non ha soltanto da prescrivere le forme della pubblicità

bensì anche i limiti e le condizioni di tale pubblicità. Per fare ciò l'Alta Autorità non dispone di un potere discrezionale — almeno nel senso che in diritto francese si dà a questo termine — direi piuttosto che a tale effetto le è stato conferito un potere di apprezzamento che non è affatto illimitato; i suoi limiti sono segnati dall'obbiettivo cui l'Alta Autorità deve mirare, obbiettivo che consiste nella istituzione di un regime il quale consenta di garantire tutta la pubblicità compatibile con una libera formazione dei prezzi e con la creazione di condizioni di concorrenza, per quanto possibile, normali; è compito della Corte d'esercitare, se del caso, il suo controllo in questa materia in virtù dell'art. 33 del Trattato, sia attraverso il mezzo di sviamento di potere sia mediante l'accertamento obbiettivo della «violazione palese».

Signori, la parola «misura» non è sicuramente stata usata a caso nel Trattato; essa richiama quella certa elasticità che si è ritenuto necessario introdurre — entro determinati limiti — nelle disposizioni che concernono i prezzi; e la proccupazione di consentire una certa elasticità si rivela in modo così evidente nelle successive complesse norme che regolano la delicata materia dei modi di quotazione.

È tuttavia necessario che l'elasticità delle regole di pubblicità non giunga a privare queste di ogni effetto obbligatorio (come nel ricorso si sostiene sia avvenuto) per modo che i prezzi pubblicati si riducano ad una specie di listino indicativo ed approssimativo, ad una fonte di informazioni statistiche. Se così si facesse, è evidente che si violerebbe l'art. 60 N° 2.

In realtà ciò non è avvenuto poichè il sistema ha efficacia imperativa entro i limiti che esso ha stabilito. Anzitutto — e ciò è d'importanza capitale — «*nel momento in cui un listino viene pubblicato esso deve corrispondere ai prezzi realmente praticati*». È proprio questo Signori che l'Alta Autorità ribadisce nella comunicazione pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale della Comunità (p. 223)* ed essa aggiunge subito «regolandosi diversamente le imprese accumulerebbero in partenza scarti che potrebbero compensare soltanto con la successiva pubblicazione di nuovi listini». Ciò costituisce un invito alla prudenza ma nel campo giuridico ne dobbiamo dedurre che il ricorrente si sbaglia quando sostiene che il nuovo sistema prevede delle modalità di pubblicazione che nessun rapporto hanno

con i prezzi reali; sono questi invece che determinano la pubblicazione poichè, per lo meno nel giorno in cui vengono pubblicati, i listini devono contenere i prezzi realmente praticati: sono proprio «listini dei prezzi e delle condizioni di vendita applicati dalle imprese sul mercato comune» previsti dal testo stesso dell'art. 60 N° 2.

Le ulteriori modificazioni sono semplicemente *esentate dalla pubblicazione* sin tanto che rimangano entro gli scarti medi consentiti. E ciò risulta ben chiaramente dalla comunicazione dell'Alta Autorità, già citata, ove si legge: «la latitudine di movimento concessa alle imprese è destinata a consentir loro di superare *senza nuove pubblicazioni* le fluttuazioni del mercato puramente transitorie e di saggiare, in base all'esperienza, il carattere più o meno durevole delle inflessioni manifestate dal mercato». E qui ancora un invito alla prudenza: «le imprese si priverebbero da sè del beneficio di questo *margine di manovra* qualora la sperperassero pubblicando prezzi diversi da quelli che applicano all'atto della pubblicazione».

I prezzi pubblicati devono dunque essere prezzi reali e, ben inteso, l'impresa che sorpassi lo scarto medio contravverrebbe alla decisione N° 2-54 e all'art. 60 N° 2 su cui questo fonda, ciò indipendentemente dall'eventuale infrazione alla regola di non-discriminazione.

Rimane, Signori, un'ultima difficoltà da risolvere e non si tratta certo della meno notevole:

Rileggiamo ancora una volta il testo del N° 2 *a*) dell'art. 60: «i listini dei prezzi e le condizioni di vendita applicate dalle imprese sul mercato comune devono essere resi pubblici *nella misura* ecc....». Se, come io credo, bisogna dare il suo pieno significato all'espressione «nella misura» si evince che il concetto di listino esiste indipendentemente dal concetto di pubblicazione. Se i listini possono venir resi pubblici in tale o tal altra misura ciò vuol dire che in un momento anteriore essi non erano pubblici. D'altro canto, nel sistema istituito dalla decisione N° 2-54, i listini possono subire, entro certi limiti, delle variazioni senza che queste variazioni vengano pubblicate: se tali variazioni avvengono, avremo in realtà in qualsiasi momento due listini cioè da un lato, quello che è stato pubblicato ma che più non corrisponde alla realtà e d'altro lato, il

listino che rispecchiando fedelmente le «oscillazioni minime e transitorie», continua a rappresentare esattamente la situazione del mercato.

A questo punto, Signori, mi si può fare la seguente obbiezione: ma questo concetto di «listino non pubblicato» esiste veramente ed in particolare nel commercio dell'acciaio? E se poi non esistesse non ne deriverebbe il crollo del nuovo sistema, anzitutto perchè l'art. 60 non potrebbe più venir applicato e poi perchè diverrebbe impossibile ai compratori di conoscere i prezzi effettivi e ne sarebbe impedita la «libera formazione dei prezzi», che costituisce proprio lo scopo del nuovo sistema? E la prevenzione e l'accertamento delle discriminazioni non diverranno con ciò difficili quanto lo erano prima?

E ancora mi si può obbiettare: se invece esistono realmente listini non pubblicati, cioè non pubblicati secondo le modalità prescritte dall'Alta Autorità ma che contengono una distinta dei prezzi e l'indicazione delle condizioni di vendita, e se tali listini sono già tanto noti ai compratori da poter servire per la libera formazione dei prezzi, perchè non esigere allora la loro pubblicazione? E quale inconveniente ne può sorger per chicchessia?

Ecco il dilemma.

Come spesso avviene Signori, questo dilemma, secondo me, è soltanto apparente. Questo dilemma sorge da un ragionamento di logica pura il quale, per quanto brillante, non è decisivo, perchè i rapporti economici e gli usi commerciali non sono retti dalla sola logica.

Non credo che nel commercio dell'acciaio, ed in particolare da quando vigono le decisioni impugnate, esistano dei veri e propri listini non pubblicati oltre ai listini pubblicati. Da quanto ne sappiamo vi sono i listini che vengono regolarmente trasmessi all'Alta Autorità i quali sono largamente diffusi e conosciuti dai compratori; vi sono poi ribassi, fino ad ora infatti gli scarti sono stati usati soltanto in tal senso. Sembra che per lo meno nei primi mesi d'applicazione della decisione N° 2-54, il ribasso nella maggior parte dei casi, sia stato il massimo autorizzato cioè del 2,5 %; ciò è stato esplicitamente riconosciuto davanti a voi dal rappresentante

dell'Alta Autorità. A quanto sembra quasi tutte le imprese hanno applicato il cosiddetto «ribasso Monnet». In seguito però una tendenza sempre più sensibile al rialzo si è fatta sentire e si sono prodotte determinate oscillazioni. Ne è derivata la creazione di un vero e proprio *corso* di queste oscillazioni che stanno tra il prezzo ufficiale e lo scarto massimo consentito e se ne trova traccia nei periodici delle organizzazioni economiche. I venditori si allineano spontaneamente su quello fra i loro concorrenti che ha concesso lo scarto più ampio ed è soprattutto così che accanto al listino si forma quel tale «corso» quasi ufficiale. Per quanto riguarda gli allineamenti, come l'ho già detto, essi sono largamente praticati e ciò prova che i prezzi reali sono noti.

D'altronde se è vero che sino ad ora i listini non sono stati completamente rifatti, la pubblicazione di certe modifiche o rettifiche ai listini precedentemente emessi, è abbastanza frequente e sappiamo anche, poichè ciò è stato detto davanti a voi, che alcune imprese hanno di recente emesso singolarmente e senza preventive intese, dei nuovi listini.

Sembra dunque, o Signori, che il sistema abbia funzionato, per lo meno dopo qualche settimana dalla sua attuazione, proprio nello spirito nel quale era stato concepito. Non si può tuttavia affermare che presso ogni impresa, accanto al listino pubblicato, quel tale «corso» dei prezzi reali si concreti in un vero e proprio «listino» che sarebbe in sostanza, il «listino dei prezzi praticati o applicati». Va notato del resto che quest'espressione «listino dei prezzi effettivamente applicati» usato dall'Alta Autorità nelle sue difese avverso il Governo francese, non si ritrova nelle difese scritte avverso il Governo italiano: in queste ultime si parla piuttosto di «margine di tolleranza» o di «moderato scarto fra i prezzi pubblicati e i prezzi praticati». Ci si accorge facilmente d'un certo imbarazzo nell'Alta Autorità e per di più questo concetto di listino con riferimento ai prezzi effettivamente praticati dalle imprese, non corrisponde al concetto contenuto nella decisione N° 1-54. In questa decisione infatti è detto «costituisce pratica vietata dall'art. 60 N° 1 l'applicazione da parte di un venditore di prezzi o condizioni che si discostino da quelli *previsti dal suo listino,* qualora il venditore non possa giustificare ... (in particolare) che gli scarti siano applicati in misura uguale a tutte le transazioni comparabili fra loro»; è chiaro da ciò ch'essa si riferisce al listino *pubblicato* poichè è in

rapporto a questo che vanno calcolati gli scarti. Se non fosse così, del resto, la decisione N° 1-54 sarebbe stata perfattamente inutile posto che già la decisione N° 30-53 che è stata modificata considerava pratica vietata l'aumento od il ribasso applicato da un venditore, in relazione al «suo listino dei prezzi e delle condizioni di vendita» e tale norma sarebbe rimasta perfettamente valida anche vigenti il nuovo regime di pubblicità introdotto con la decisione N° 2-54.

Signori, io penso che non si debba dare troppa importanza a questo contrasto il quale, in fin dei conti, sorge soltanto da alcune espressioni non abbastanza precise usate nella redazione dell'art. 60 N° 2 a). Non v'è dubbio che il concetto di listino, come lo abbiamo visto, comporta per se stesso una certa pubblicità: pertanto quando nel testo si dice che essi devono essere «resi pubblici» non se ne deve concludere, attraverso un ragionamento «a contrario» troppo spinto, che dapprima i listini non erano pubblici. Il Trattato non aveva da giudicare di una situazione sorpassata ma doveva tener conto dello stato di cose quale esso era. Ciò che importa sono i prezzi e le condizioni di vendita nonchè la pubblicità che d'ora in poi a essi si deve dare; ecco perchè vi si parla di listini *dei* prezzi e condizioni di vendita e non già di prezzo. Si sarebbe in verità potuto usare una forma migliore e dire: «I prezzi e le condizioni di vendita applicate sul mercato comune dalle imprese, devono essere resi pubblici *in forma di listini* (nel testo: *sous forme de barèmes),* nella misura ecc....» Non credo sia necessario compiere uno sforzo eccessivo per giungere a questa interpretazione. Io penso anzi che ben lungi dallo snaturare la portata del testo, essa gli dia il suo vero significato.

Non è quindi necessario, secondo me, pretendere che esistano accanto ai listini pubblicati dei listini applicati. I soli listini sono quelli inviati all'Alta Autorità e debitamente pubblicati in conformità ai prezzi realmente applicati dalle imprese al momento della pubblicazione; vi sono poi i prezzi effettivamente praticati, corrispondenti alle note «fluttuazioni minori e passeggere» i quali senza dare necessariamente adito alla compilazione di veri i propri listini, rispecchiano il corso commerciale che risulta dal funzionamento della legge dell'offerta e della domanda ma che devono essere abbastanza noti ai venditori ed ai compratori per consentire il normale funzionamento di tale legge.

Signori, una volta ammessa questa interpretazione del testo del N° 2 *a*) essa deve pure essere ammessa, *mutatis mutandis,* riguardo al N° 2 *b*) ove trattasi dell'allineamento. E quando le disposizioni contenute al N° 2 *b*) consentano di «allineare l'offerta fatta in base a tale listino, *basato* su altre località, *che procuri all'acquirente le condizioni più vantaggiose nel luogo della consegna*», va da sè che si tratta qui ancora, dei prezzi e delle condizioni di vendita realmente praticati in conformità al listino basato su quell'altro punto di parità e tenuto conto degli scarti ammessi nell'applicazione di quel listino.

Rimane ancora l'obbiezione che sorge dal secondo corno del dilemma di cui ho parlato poc'anzi e cioè: se realmente gli scarti praticati in relazione ai listini pubblicati si concretano in un vero e proprio corso semi-ufficiale e noto agli interessati non ne deriva che ogni impresa è in grado, in qualsiasi momento, di stabilire fondatamente i suoi prezzi? E se le cose stanno così, perchè non obbligare l'impresa a pubblicare questi prezzi? Ciò sarebbe, si dice ancor più facile dopo che la decisione N° 2-54 ha ridotto ad un giorno solo il termine di applicazione dei listini.

Io credo Signori, che la risposta a questi interrogativi la si trovi nella comunicazione dell'Alta Autorità che già abbiamo richiamata *(p. 222 della G.U.);* vi si legge infatti: «Gli scarti praticati devono estendersi senza discriminazione, a tutte le transazioni comparabili. Se tali scarti non sono immediatamente pubblicati, ciò non è tanto dovuto alla difficoltà materiale che ne deriverebbe in periodo di rapida variazione dei prezzi, quanto piuttosto al *fatto che la pubblicazione vincola l'impresa* e di conseguenza protrae per un certo tempo condizioni di prezzi corrispondenti, per la loro natura, ad una fluttuazione puramente passeggera del mercato».

Signori, questa spiegazione che è stata ripetuta e sviluppata davanti a voi mi sembra confacente. È certo che la pubblicazione di nuovi prezzi, se non implica proprio una loro cristallizzazione, frena per lo meno la naturale tendenza del mercato ed ostacola «la libera formazione dei prezzi» la quale, come l'abbiamo visto, è una delle condizioni essenziali di esistenza di un vero mercato.

Le imprese hanno normalmente tendenza a pubblicare prezzi un po' più alti dell'effettivo corso del mercato poichè in tal modo esse si difendono da un eventuale rialzo che potrebbe costringerle

a pubblicare nuovi prezzi prima di poter concludere qualsiasi transazione a prezzi superiori a quelli del listino pubblicato, posto che esso rappresenta un'offerta di vendita: in caso di tendenza al ribasso od in periodo di ridotto movimento di affari invece, mantenendo un listino con prezzi lievemente al di sopra del corso normale, esse conservano un margine entro il quale possono discutere il prezzo e concedere dei ribassi; è essenziale che non si valgano di tale margine ad un fine discriminatorio e che invece l'elasticità in tal modo introdotta nel sistema, serva a stabilire un vero e proprio corso commerciale. Ecco perchè, Signori, ci sembra che l'Alta Autorità abbia ragione quando afferma che la pubblicazione vincola l'impresa e che di per sè, essa ostacola la libera formazione dei prezzi secondo la legge dell'offerta e della domanda. Teoricamente senza dubbio non dovrebbe essere così, ma Signori, il mercato dell'acciaio, come esso è attualmente, non è un mercato ideale e l'Alta Autorità ha il dovere di tener conto della realtà dei fatti.

Ciò detto, vediamo se l'Alta Autorità ha esplicato il suo potere di controllo con sufficiente «autorità»: si può forse affermare, ad esempio, che appena entrato in vigore il nuovo sistema, i listini che furono pubblicati in quell'epoca corrispondessero veramente ai prezzi reali di allora, come ciò avrebbe dovuto essere secondo le stesse prescrizioni dell'Alta Autorità? o si deve invece dire che anche quella volta le imprese si sono riservate un certo margine, il che spiegherebbe perchè i prezzi effettivi siano stati in fatto, per circa tre mesi, quelli del listino ridotti dello scarto massimo consentito. Ciò è ben possibile, è anzi assai verosimile. Ma non è di questo, o signori, che voi dovete giudicare. Il vostro compito non è di censurare l'agire dell'Alta Autorità ma unicamente quello di accertare se il nuovo regime è di per sè atto (nel testo: «de nature») a realizzare gli scopi voluti dal Trattato, in particolare dall'art. 60, e se tale regime è compatibile con le norme del Trattato — e questo credo averlo dimostrato.

Io ritengo, in definitiva, che le decisioni impugnate non siano contrarie alle disposizioni dell'art. 60 e che pertanto il primo mezzo del ricorso non possa venir accolto.

IL MEZZO TRATTO DALLO SVIAMENTO DI POTERE

Le mie argomentazioni sul secondo mezzo, cioè sullo sviamento di potere, saranno più succinte; penso infatti che gli sviluppi ai

quali mi ha portato l'esame del primo mezzo, faciliteranno l'esame di questo secondo mezzo.

D'altronde mi riservo di procedere all'esame generale del concetto di sviamento di potere qual'esso è nel Trattato, esame che ritengo indispensabile, quando parlerò dei ricorsi delle associazioni per i quali il problema si pone in tutta la sua ampiezza a causa delle restrizioni che l'art. 33 contiene.

Lo sviamento di potere che, secondo il ricorrente, vizierebbe le decisioni impugnate, sarebbe stato commesso sia in relazione all'art. 61, il quale concerne la fissazione dei prezzi, sia in relazione all'art. 65 che concerne le intese. L'Alta Autorità avrebbe negletto ciò che il ricorrente denomina gli «scopi specifici» (1) dell'art. 60 per conseguire altri «scopi specifici» i quali, secondo il ricorrente, potevano essere ottenuti solo in virtù dell'art. 61 sui prezzi massimi oppure dell'art. 65 sulle intese.

In relazione all'art. 61 si fa carico all'Alta Autorità d'essersi valsa dei poteri che l'art. 60 le conferisce, non per i fini cui mira questo articolo, cioè combattere le discriminazioni, ma al fine di far ribassare i prezzi mentre che i mezzi di cui essa dispone a questo fine e che consistono in particolare nel fissare i prezzi massimi, questi mezzi le sono dati dall'art. 61.

Signori, queste accuse non sono fondate. È anzitutto evidente che il meccanismo dell'art. 61 non avrebbe raggiunto il suo scopo, nel caso di cui ci occupiamo perchè vi era una congiuntura al ribasso ed i prezzi effettivi erano sensibilmente inferiori a quelli di listino nel momento in cui le decisioni sono state emanate. Ma soprattutto non è vero che l'Alta Autorità abbia cercato di provocare o di accentuare il ribasso dei prezzi; essa si è limitata in realtà, e l'abbiamo veduto, a facilitare la libera formazione dei prezzi i cui ribassi, stante la congiuntura in corso, dovevano manifestarsi in modo naturale, ciò è tutt'altra cosa ed era uno dei vari obbiettivi — credo averlo dimostrato — cui l'Alta Autorità doveva mirare nel prescrivere il regime di pubblicità dei prezzi.

In relazione all'art. 65 la questione è un po' delicata. L'Alta Autorità non contesta aver avuto l'impressione, se non proprio la

(1) Nel testo: «les effets spécifiques» N. d. t.

convinzione, che il fatto d'aver le imprese simultaneamente fissato dei prezzi in aumento, non poteva essere che conseguenza di una intesa fra i produttori. Le dichiarazioni del Presidente ed anche del Vicepresidente dell'Alta Autorità che vi sono state riferite, non ne fanno mistero.

Ma deriva da ciò che s'imponesse all'Alta Autorità di ricorrere ai procedementi previsti dall'art. 65 e di tentare d'eliminare tali intese? Essa avrebbe probabilmente avuto il diritto di farlo ma non ne aveva giuridicamente l'obbligo. È infatti vero che gli accordi tra imprese di cui parla l'art. 65 sono nulli di pieno diritto, ed è anche vero che sono vietati i sistemi che tendono ad analogo scopo ma è pure vero che compete alla sola Alta Autorità di dichiarare la nullità delle intese od accordi e di colpire tali sistemi: «L'Alta Autorità può infliggere ammende e penalità... alle imprese che abbiano concluso degli accordi e che abbiano messo in atto sistemi contrari ...» dice l'art. 65 N° 5 e si può pensare che effettivamente l'Alta Autorità abbia fatto bene ad astenersi dall'usare quest'arma così delicata e così pericolosa (pericolosa anche per chi la maneggia e non soltanto per chi ne è colpito), quando si tenga conto che l'intesa di cui v'era il sospetto, legava presumibilmente tutte le imprese della Comunità e l'usare quell'arma equivaleva ad una specie di dichiarazione di guerra ai produttori proprio quando il mercato comune era ai suoi inizi; si può pensare che abbia fatto bene ma si tratta tuttavia di considerazioni attinenti alla *politica* dell'Alta Autorità, la cui valutazione esula dal nostro campo. A mio avviso, basta la constatazione che l'art. 65 non obbligava l'Alta Autorità ad intervenire; non si può quindi giuridicamente parlare di carenza d'agire.

Non si può d'altra parte dire che lo scopo perseguito dall'Alta Autorità, sotto l'usbergo delle regole della pubblicità dei prezzi, sia stato in realtà quello di ottenere, per vie traverse, lo scioglimento di una intesa ch'essa non voleva o non poteva colpire con i mezzi regolari che sono quelli indicati nell'art. 64. Lo scopo reale, Signori, lo conosciamo: esso è consistito nel voler realizzare le condizioni di pubblicità le più adatte a garantire, tenendo conto della situazione di mercato, il controllo dell'osservanza della non discriminazione, pur favorendo la libera formazione dei prezzi ciò che, come abbiamo visto, rientra esattamente nel campo di applicazione dell'art. 60. L'obbiettivo «specifico» di quest'articolo non è stato trascurato. La

prova migliore di ciò ci viene dai risultati sostanziali ottenuti in questo campo e dal fatto che, innegabilmente, il mercato comune pur senza essere ancora perfetto, comincia oggi ad essere una realtà.

Signori, giunto al termine di questa mia esposizione anche troppo lunga, avrei desiderato riassumere quanto ho detto ma me ne astengo per amor di brevità.

Mi limito a dire che se la mia convinzione è sicura, riconosco tuttavia che la questione è delicata e complessa, che essa mette in gioco, sin dalla prima controversia demandata al giudizio della Corte, dei problemi che riguardano il fondo stesso del Trattato ed anche in una certa misura, ciò che già ho chiamato la sua «filosofia»; le questioni sollevate costringono il giudice a risolvere le incertezze che derivano non soltanto dai testi ma anche dalla valutazione dell'ampiezza dei suoi stessi poteri e dal metodo di interpretazione che esso riterrà di adottare. Per tutte queste ragioni non vi è dubbio che la soluzione che voi darete ai problemi che vi sono sottoposti impegnerà l'avvenire. Il Governo francese ha pertanto avuto ragione di sollevarli.

Signori, la vostra decisione avrà sicuramente, quale essa sia, una grande portata ed essa, ne sono convinto, sarà utile alla Comunità.

Io concludo per la reiezione del ricorso.