II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 7 dicembre 1982

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/30.070 — National Panasonic)

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

(82/853/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 [1], in particolare gli articoli 3 e 15,

viste le indagini effettuate il 27 giugno 1979, in conformità alla decisione della Commissione del 22 giugno 1979, presso i locali di National Panasonic United Kingdom,

vista la decisione della Commissione del 26 aprile 1982 di avviare la procedura,

vista la risposta scritta alla comunicazione degli addebiti ricevuta il 6 giugno 1982 in conformità agli articoli 2 e 3 del regolamento n. 17,

sentito il parere del comitato consultivo in materia d'intese e posizioni dominanti emesso conformemente all'articolo 10 del regolamento n. 17, il 22 settembre 1982,

considerando quanto segue :

I. I FATTI

A. La procedura

(1) La presente procedura ha per oggetto il divieto d'esportare imposto da National Panasonic (UK) Limited ad uno dei suoi rivenditori autorizzati nel Regno Unito.

B. Le imprese

a) *Matsushita Electric Industrial Company Ltd (« MEI ») of Japan*

(2) MEI è un importante fabbricante giapponese di un'ampia gamma di prodotti, fra i quali figurano prodotti elettronici di consumo, con un giro d'affari totale che nel 1980 ha superato i 13 500 milioni di dollari. MEI possiede 39 filiali e consociate all'estero.

b) *Matsushita Electric Trading Company Ltd (« MET ») of Japan*

(3) MET è una filiale, della quale MEI detiene la maggioranza delle azioni, che gestisce il settore import-export del gruppo Matsushita. MET possiede all'estero 32 filiali di vendita e consociate. Le vendite di MET all'estero ammontavano nel 1980 a 3 610,9 milioni di dollari, dei quali ..... [2] derivanti dalla vendita di prodotti elettronici di consumo nella CEE.

c) *National Panasonic (UK) Ltd (« NPUK »)*

(4) NPUK è la società di proprietà esclusiva di MET incaricata della commercializzazione e responsabile dell'importazione e della distribuzione dei prodotti di consumo MET nel Regno

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

[2] Nella versione pubblicata della presente decisione alcune cifre saranno d'ora in avanti omesse, conformemente alle disposizioni dell'articolo 21 del regolamento n. 17 concernenti i segreti relativi agli affari.

Unito. Nell'esercizio conclusosi nel settembre 1980, NPUK ha realizzato un fatturato di 62 808 566 sterline mentre le vendite di prodotti hi-fi sono ammontate a .....

(5) Malgrado non esistano accordi scritti fra NPUK e i suoi rivenditori, la prima gestisce una rete di rivenditori autorizzati sparsa per tutto il Regno Unito, ognuno dei quali deve soddisfare a determinate condizioni per poter essere ammesso nell'organizzazione. Taluni particolari in merito sono stati forniti da NPUK alla Commissione l'11 febbraio 1982. Inoltre era frequente il riferimento a tali condizioni nel corso delle visite che i rappresentanti di NPUK effettuavano presso i rivenditori.

d) *Audiotronics Holdings Limited (« Audiotronics »)*

(6) Audiotronics era, fra il 1976 e il 1978, un importante gruppo di distribuzione di prodotti hi-fi nel Regno Unito che si occupava di vendite all'ingrosso e al dettaglio nel Regno Unito, in Belgio e nei Paesi Bassi e in Francia dove operava rispettivamente sotto i nomi di Laskys, Allwave e King-Musique. La cifra d'affari di tutto il gruppo ammontava nel 1976 a circa 22 milioni di sterline, di cui più di 3 milioni provenivano dalle esportazioni dal Regno Unito. Nel 1977 il fatturato era di 36 344 000 sterline, di cui più di 4 milioni derivanti dalle esportazioni, mentre nel 1978 superava complessivamente 30 milioni di sterline, di cui più di 3 milioni provenienti dalle esportazioni.

C. I prodotti

(7) MEI fabbrica e MET distribuisce una vasta gamma di prodotti fra i quali materiale elettronico di consumo, elettrodomestici, apparecchi di comunicazione, misurazione ed a uso commerciale, semiconduttori, valvole ed impianti d'illuminazione, impianti industriali e batterie.

(8) Nell'ambito dei suoi prodotti elettronici di consumo, MEI fabbrica anche apparecchi video e audio per uso domestico, con i marchi « National », « Panasonic », « Technics ».

(9) La presente decisione riguarda impianti hi-fi e simili che rappresentano la categoria più sofisticata dei prodotti audio offerti da MEI e venduti soprattutto con il marchio « Technics ». « Hi-fi » significa alta fedeltà nella riproduzione del suono, che può essere valutata secondo criteri diversi. Sebbene si tratti di un termine impreciso e che non viene utilizzato in modo univoco da tutti i fabbricanti, esso viene adoperato per indicare i prodotti migliori e più costosi della gamma di ogni fabbricante e che, fra il 1976 e il 1978, venivano venduti sotto forma di impianti completi consistenti di componenti separati quali amplificatore, sintonizzatore, registratore a cassette, giradischi e diffusori.

D. Distribuzione e vendite dei prodotti MET nella CEE

(10) MET possiede due società di produzione e 10 società di vendita all'interno della CEE, compresa una consociata. Nella maggior parte degli Stati membri l'importazione e la distribuzione vengono effettuate da una di queste società di vendite tranne che nei Paesi Bassi, dove vi provvede una società indipendente. MET non possiede un'organizzazione centrale per la commercializzazione nella CEE e rifornisce direttamente tutte le società di vendita e i distributori indipendenti.

(11) Nella tabella che segue vengono specificati i proventi totali delle vendite di prodotti elettronici di consumo forniti da MET nel 1976, 1978 e 1980 ai propri distributori principali nella CEE, come pure i proventi delle vendite d'impianti hi-fi commercializzati con il marchio « Technics ». Tali paesi rappresentano il mercato più importante per i prodotti di alta fedeltà.

a) *Proventi totali delle vendite di prodotti elettronici di consumo forniti da MET (in milioni di ECU)*

	B	F	D	NL	UK
1976					
1977					
1978					
1979					
1980					

b) *Proventi delle vendite d'impianti hi-fi (commercializzati con il marchio « Technics » (in milioni di ECU)*

1976

1977

1978

1979

1980

NB: Tali cifre non comprendono il fatturato di prodotti definiti impianti hi-fi, o che potrebbero essere considerati ad essi equivalenti, venduti con altri marchi MET.

(12) Secondo le stime disponibili, i proventi totali delle vendite all'ingrosso nella CEE di tutti i prodotti definiti impianti hi-fi ammontavano a 675 milioni di ECU nel 1976 e 737 milioni di ECU nel 1978.

E. Differenze di prezzi nella CEE

(13) Nel corso di tutto il periodo in questione i prezzi dei prodotti di cui sopra nel Regno Unito erano inferiori rispetto a quelli praticati in Francia, in Germania, nei Paesi Bassi ed in Belgio.

(14) Dal marzo 1976 alla fine dello stesso anno, i prezzi di tutti i prodotti in questione praticati per i grossi e piccoli rivenditori, erano più bassi nel Regno Unito. La differenza di prezzo andava da un minimo dell'11 % per talune categorie fino al 41 % per altre.

(15) Nel 1977 si riscontravano differenze medie di prezzo per i grossi e piccoli rivenditori, tali che i prezzi nel Regno Unito erano inferiori sino al 22 % nei confronti dei prezzi in Germania e nei Paesi Bassi. Per quanto in questo periodo siffatte differenze di prezzo non sussistessero fra il Regno Unito e la Francia, la differenza media di prezzo fra il Regno Unito ed il Belgio ammontava dall'aprile al settembre 1977 al 21 %.

(16) Nel 1978, sebbene non tutti i prezzi dei prodotti in questione fossero più bassi nel Regno Unito rispetto a Francia, Belgio, Germania e Paesi Bassi, esistevano differenze di prezzo per taluni modelli che rendevano certi prodotti nel Regno Unito meno cari in ragione del 30-35 %.

F. Esportazioni di prodotti hi-fi MET dal Regno Unito

(17) Almeno nel periodo dal 1976 al 1978, le condizioni di commercializzazione dei prodotti hi-fi MET nei cinque Stati membri di cui sopra, consentivano la riesportazione di tali prodotti dal Regno Unito verso altri Stati membri e altri paesi europei. Almeno uno dei rivenditori autorizzati di NPUK, Audiotronics, esportava prodotti hi-fi MET verso altri paesi europei, fra i quali il Belgio, la Germania ed i Paesi Bassi. Le esportazioni totali di Audiotronics per tutti i prodotti audio, compresi gli impianti hi-fi MET, ammontavano a 3 milioni di sterline nel 1976, Nel 1977 esse erano salite a 4,656 milioni di sterline e nel 1978 a 3,117 milioni di sterline. Mentre nel 1976 Audiotronics esportava prodotti hi-fi MET per un valore di 17 024 sterline, nel 1977 e nel 1978 le esportazioni erano scese rispettivamente a 406 e 52 159 sterline.

(18) Durante la visita effettuata da funzionari della Commissione nel 1977 presso gli uffici di Audiotronics, la Commissione ha potuto ottenere copie di documenti da cui risultava che NPUK aveva impedito a Audiotronics di riesportare prodotti hi-fi MET verso altri Stati membri.

G. L'indagine della Commissione

(19) Il 27 giugno 1979, in conformità di una decisione adottata il 22 giugno 1979, i funzionari della Commissione hanno effettuato un'indagine presso la sede di NPUK dove hanno esaminato i registri dell'impresa e ottenuto copie di una serie di documenti.

(20) Da tali documenti risultava che NPUK attuava una politica di commercializzazione che prevedeva l'imposizione ai propri rivenditori autorizzati di una serie di restrizioni, fra le quali il divieto di esportare verso altri Stati membri.

(21) Il 24 agosto 1979 NPUK chiedeva alla Corte di giustizia l'annullamento della decisione del 22 giugno 1979 e la restituzione o distruzione di tutti i documenti o degli appunti che erano stati presi dai funzionari della Commissione durante l'indagine del 29 giugno 1979, nonché l'impegno da parte della Commissione a non utilizzare ulteriormente tali documenti o appunti.

(22) Il 24 giugno 1980 la Corte di giustizia respingeva la richiesta di NPUK in quanto infondata.

H. I risultati delle indagini della Commissione

a) *NPUK e Audiotronics*

(23) La visita effettuata presso Audiotronics nel 1977 rivelava che l'8 settembre 1976 il suo amministratore delegato aveva inviato un promemoria interno all'ufficio esportazioni della sua società, nel quale dichiarava che si era impegnato, con effetto immediato, a non esportare prodotti Technics e National in Europa, riservandosi tuttavia di rifornire i negozi Allwave.

(24) Il 20 settembre 1976, rispondendo ad una richiesta proveniente da Euro Electric di Bruxelles, importatore all'ingrosso di prodotti elettrici e di elettronici destinati ad essere rivenduti in tutto il territorio della CEE, Audiotronics rispondeva che « in seguito ad un contratto di rappresentanza stipulato dal fabbricante, non siamo più in grado di esportare impianti Technics ».

(25) Audiotronics cessava d'esportare prodotti Technics o altri prodotti MET destinati a rivenditori indipendenti verso il settembre 1976 e praticamente non effettuava esportazioni per tutto il 1977.

(26) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti NPUK affermava che ciò era dovuto alla scarsità delle forniture di apparecchi Technics dal Giappone, affermazione che tuttavia non è comprovata dai fatti.

(27) Dai dati concernenti le vendite di Audiotronics risulta che nel 1978 essa aveva iniziato a esportare quantitativi assai superiori a quelli del 1976. Dai documenti ottenuti in occasione della visita dei funzionari della Commissione, risulta altresì che NPUK sapeva che Audiotronics aveva ripreso ad esportare prodotti Technics.

(28) Risulta che NPUK ha preso contatti in quel periodo con l'incaricato agli acquisti presso la sede centrale del gruppo Audiotronics, non solo per quanto riguarda le riesportazioni, ma anche in merito alle forniture ad un rivenditore non autorizzato, Audio Marketing Ltd, che operava con il nome di Sarays ed era noto per i notevoli sconti che praticava. In seguito a ciò l'amministratore delegato di Audiotronics, scriveva il 2 maggio 1978 all'amministratore delegato di NPUK per scusarsi degli « incidenti » che si erano verificati con i rivenditori e dichiarava di aver impartito istruzioni precise per impedire che in futuro Audiotronics riesportasse prodotti Technics.

(29) Il direttore generale di NPUK accusava ricevuta di tale lettera il 3 maggio 1978 e accettava le scuse di Audiotronics, esprimendo la propria soddisfazione per le assicurazioni date al riguardo. Sulla copia della lettera rinvenuta presso gli uffici di NPUK, figurava una nota manoscritta da cui risultava che la lettera di Audiotronics era stata spedita dietro sollecitazione di NPUK.

(30) L'11 maggio 1978 un promemoria interno era diramato da NPUK il quale impartiva istruzioni intese a scoprire quali rivenditori vendessero merci sul continente a prezzi scontati e dichiarava che Audiotronics doveva essere tenuta « sotto osservazione ». Di tali esportatori veniva fatta menzione sotto il titolo « esportazioni pirata dal Regno Unito verso il continente ».

(31) Poco tempo dopo, Audiotronics cessava tutte le esportazioni parallele verso altri Stati membri, tranne piccoli quantitativi inviati in Italia e Irlanda.

(32) Alla fine del 1978, Audiotronics aveva chiuso il proprio ufficio esportazioni e definitivamente interrotto le esportazioni di prodotti hi-fi o simili verso altri Stati membri.

b) *Esportazione di prodotti MET da parte di altri rivenditori*

(33) La Commissione otteneva ulteriori prove che un altro rivenditore, Audio Marketing di Londra, aveva esportato piccoli quantitativi di materiale Technics nel 1977. A questo riguardo la ditta in questione riceveva la visita di quattro rappresentanti di NPUK che « ci misero in guardia contro le conseguenze che si sarebbero avute se avessimo continuato le esportazioni verso i paesi CEE. Essi ci fecero chiaramente capire che se questo si fosse risaputo, sarebbero cessate tutte le forniture di prodotti da parte della loro società ».

(34) La Commissione veniva informata inoltre che un altro rivenditore, Radford di Bristol, che aveva esportato prodotti Technics nel Belgio, in Germania e nei Paesi Bassi dal 1976 al 1979, si era sentito dire nel 1976-1977 dal locale rappresentante di Technics di non esportare più tali prodotti.

(35) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, NPUK negava che i suoi rappresentanti avessero preso contatti di questo tipo.

(36) Tuttavia il direttore del settore import/export di NPUK diramava il 6 gennaio 1978 un promemoria nel quale citava una delle due società sopraindicate, dichiarando che tali rivenditori avrebbero dovuto essere « tenuti sotto controllo per quanto riguarda eventuali esportazioni verso il continente ».

(37) Il 18 gennaio 1978, il direttore del settore import/export di NPUK diramava un altro promemoria il quale, sebbene si riferisse alle esportazioni verso l'Austria, stabiliva anche norme dirette ad impedire le esportazioni da parte dei rivenditori. Tale promemoria reca il titolo « Esportazioni di mercato nero dal Regno Unito verso il continente », e comporta una lista dei « rivenditori » sospetti nella quale si trovano Redford e Audio Marketing.

(38) Il promemoria interno del direttore del settore import/export di NPUK dell'11 maggio 1978 inoltre indicava tra gli altri il nome di Radford come uno dei rivenditori « da tenere sotto controllo » al riguardo.

(39) I verbali di una riunione della direzione di NPUK del 27 giugno 1978, affermavano che, per quanto riguarda i prodotti Technics, « continua la prevenzione dei prezzi sconto e esportazioni pirata ».

I. L'imposizione di un « codice di condotta » da parte di MET

(40) Tuttavia nel settembre 1981, Matsushita (MET) ha informato la Commissione di aver intrapreso con urgenza un'azione per regolamentare le proprie politiche nella CEE onde garantire che tali politiche siano conformi alle disposizioni del trattato CEE e vengano effettivamente applicate da tutte le sue filiali CEE.

Dopo aver operato una revisione completa delle proprie politiche di commercializzazione e distribuzione, MET ha preparato un « codice di condotta » da rispettare a livello di quadri direzionali superiori. Le nuove norme prevedono un sistema di garanzia valido per tutta la Comunità e un programma per la distribuzione dei prodotti MET strettamente conforme alle norme CEE sulla concorrenza.

II. IN DIRITTO

A. Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE

(41) L'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE vieta, in quanto incompatibili con il mercato comune, tutti gli accordi fra imprese che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto d'impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

a) *Le imprese*

(42) National Panasonic (United Kingdom) Limited e Audiotronics Holdings Limited sono entrambe imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE.

b) *L'accordo*

(43) Nonostante l'assenza di accordi formali firmati dalle parti, fra NPUK e i propri rivenditori nel Regno Unito esisteva nondimeno un rapporto basato su una chiara intesa in merito alle condizioni di approvvigionamento; NPUK non contesta l'esistenza di tale accordo, come dimostra la descrizione da essa fornita dei criteri in base ai quali venivano nominati i rivenditori.

(44) Pertanto, l'accordo in base al quale NPUK riforniva ognuno dei propri rivenditori nel Regno Unito e, in particolare Audiotronics, costituiva comunque, malgrado la mancanza dell'aspetto formale, un accordo ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE.

(45) Le prove raccolte dalla Commissione dimostrano che tale accordo prevedeva, fra l'altro, il divieto d'esportare; il promemoria interno di Audiotronics dell'8 settembre 1976 riferiva che era stato raggiunto un accordo per non esportare quantitativi di prodotti Technics e National verso l'Europa, fatta eccezione per i negozi Allwave; analogamente, l'accordo fra le parti è dimostrato dal testo del telex inviato da Audiotronics a Euro Electronic il 20 settembre 1976.

(46) Inoltre la corrispondenza scambiata fra NPUK e Audiotronics nel 1978 dimostra che le due società avevano raggiunto un accordo sul problema delle esportazioni.

(47) Tali prove dimostrano che NPUK cercava di mettere in pratica un accordo intervenuto con Audiotronics, in merito al divieto di esportare, nonostante il fatto che tale accordo non fosse stato stipulato in forma scritta.

c) *Le restrizioni alla concorrenza*

(48) Un divieto d'esportare, anche se viene imposto a posteriori ad un rivenditore, a proposito del quale il produttore o il distributore non avevano anteriormente ritenuto che egli avrebbe esportato, allo scopo d'impedire ulteriori esportazioni, ha pur sempre come oggetto e effetto di restringere la concorrenza all'interno del mercato comune; esso tende ad impedire ai rivenditori ed ai successivi acquirenti di altri Stati membri di revendere i prodotti in questione e fare quindi concorrenza ad altri rivenditori autorizzati; in tal modo, un divieto limita anche il territorio nel quale tali prodotti possono essere offerti in vendita ed ha l'effetto di isolare quella parte del mercato e quindi creare compartimentazioni all'interno del mercato comune; tale ripartizione artificiale del mercato comune impedisce quella formazione di un mercato unico fra gli Stati membri che costituisce uno degli obiettivi fondamentali del trattato CEE.

(49) Alla Commissione risulta che NPUK, nell'ambito della propria politica globale nei confronti dei rivenditori, abbia imposto ad Audiotronics nel 1976 e nel 1978 un divieto d'esportare i prodotti hi-fi MET che NPUK le aveva fornito; il promemoria diramato da Audiotronics al 1976 dimostra chiaramente che essa aveva deciso che Audiotronics dovesse interrompere in tale anno le proprie esportazioni, come viene ulteriormente confermato dal telex di Audiotronics a Euro Electric.

(50) Un'altra prova dell'operatività del divieto di esportare in quel periodo è che Audiotronics dovette declinare ordinativi provenienti dall' estero nel corso del 1976 e interrompere praticamente le esportazioni di prodotti Technics per

tutto il 1977 ; non è stato dimostrato che tali esportazioni non poterono aver luogo a causa di una mancanza di forniture dal Giappone anzi, quando Audiotronics riprese le esportazioni nel 1978, NPUK intervenne per impedire che ciò si potesse ripetere.

(51) Ciò è dimostrato dal comportamento tenuto da NPUK nel 1978, secondo quanto risulta dai documenti interni che sono stati rinvenuti e dallo scambio di corrispondenza fra Audiotronics e NPUK nel giugno 1978.

(52) Inoltre, il fatto che NPUK intendesse impedire a Audiotronic di esportare i prodotti Technics verso gli altri Stati membri è comprovato dal fatto che NPUK teneva sotto controllo una serie di rivenditori e non avrebbe esistato ad impedire a tutti i rivenditori di esportare prodotti hi-fi MET verso altri Stati membri ; un tale blocco delle esportazioni costituisce chiaramente una notevole restrizione alla concorrenza ; i documenti interni di NPUK utilizzavano addirittura termini come « esportazioni pirata » e « esportazioni di mercato nero dal Regno Unito verso il continente » quando facevano riferimento alle esportazioni effettuate da questi rivenditori.

(53) Tale divieto d'esportare venne giustificato con le differenze di prezzo esistenti durante il periodo in questione, che rendevano interessante, per gli importatori paralleli, rifornirsi nel Regno Unito dove i prezzi erano più bassi.

(54) Di conseguenza, il divieto d'esportazione permetteva a NPUK di proteggere i propri rivenditori autorizzati dalla concorrenza esterna e assicurava a tali rivenditori un sicuro margine di profitto sulle vendite.

d) *L'effetto sul commercio fra gli Stati membri*

(55) Un divieto d'esportare, per sua propria natura, è tale da pregiudicare il commercio fra Stati membri ; imponendo tale divieto, NPUK impediva lo sviluppo degli scambi commerciali fra il Regno Unito e gli altri Stati membri, scambio che in mancanza del divieto si sarebbe senza dubbio verificato, date le opportunità esistenti in tale settore ; i prezzi all'interno erano più bassi nel Regno Unito che negli altri paesi della CEE nel corso del periodo in questione : più bassi per tutti i prodotti nel 1976, e per taluni di essi e a certe condizioni nel 1977 e nel 1978 ; inoltre, Audiotronics riteneva che sussistesse un notevole mercato per le esportazioni, in quanto, nonostante la reazione di NPUK nel 1976, riprese le esportazioni nel 1978 ; l'interesse dei rivenditori per l'esportazione è ulteriormente dimostrato dal fatto che all'epoca anche altri rivenditori del Regno Unito esportavano impianti hi-fi MET ;

(56) La restrizione ebbe quindi grande ripercussione non solo sugli scambi effettivamente avvenuti, ma anche su quelli che avrebbero potuto aver luogo se non fosse stato imposto il divieto.

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

(57) L'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE prevede che le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, possono essere dichiarate inapplicabili a qualsiasi accordo che contribuisca a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva e evitando di

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

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

(58) Tuttavia, perché possa applicarsi la deroga prevista all'articolo 85, paragrafo 3, l'accordo deve essere prima notificato alla Commissione a norma delle disposizioni degli articoli 4, paragrafo 1, o 5, paragrafo 1, del regolamento n. 17, tranne nei casi in cui la notifica non è obbligatoria ai sensi degli articoli 4, paragrafo 2, o 5, paragrafo 2, dello stesso regolamento, disposizioni nelle quali non rientra peraltro un divieto d'esportazione ; l'accordo in oggetto non venne notificato alla Commissione.

(59) Anche se l'accordo fosse stato notificato alla Commissione, la deroga sarebbe sempre inapplicabile in quanto non ricorrono le condizioni stabilite dall'articolo 85, paragrafo 3, per l'esenzione ; un divieto esplicito d'esportare non può comportare nessuno dei benefici che giustificherebbero obiettivamente una tale restrizione della concorrenza.

C. **Articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17**

(60) A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può infliggere ammende da 1 000 unità di conto ad un massimo di 1 milione, o per una somma superiore, ma che non superi il 10 % del fatturato realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando intenzionalmente o per

negligenza commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 ; per determinare l'ammontare dell'ammenda, occorre tener conto oltre che della gravità dell'infrazione anche della sua durata.

(61) Relativamente al caso di specie, la Commissione è del parere che sia giustificata l'imposizione di un'ammenda per il divieto d'esportare imposto ai rivenditori da NPUK come condizione per la fornitura dei prodotti MET.

(62) La Commissione ritiene che NPUK abbia violato deliberatamente l'articolo 85, paragrafo 1, imponendo a Audiotronics, nel 1976 e poi nel 1978, il divieto d'esportare ; NPUK era consapevole della difficoltà di proteggere i propri rivenditori contro le esportazioni parallele e voleva contenere gli effetti dannosi che ne derivavano.

(63) NPUK avrebbe dovuto sapere che tale divieto costituisce una grave violazione del trattato.

(64) In merito alla durata dell'infrazione, con riferimento a Audiotronics, la Commissione è convinta che il divieto sia durato almeno dal settembre 1976 alla fine del 1978, quando Audiotronics interruppe le esportazioni di prodotti hi-fi.

(65) Per quanto riguarda la gravità dell'infrazione la Commissione, nel determinare l'importo dell'ammenda da imporre, deve tener conto della natura intenzionale del comportamento di NPUK nei confronti di Audiotronics e dell' azione che essa era pronta ad intraprendere per identificare i rivenditori che trasgredivano alla sua politica, nonché delle sanzioni che non avrebbe esitato ad adottare nei confronti di tali rivenditori ; il fatto che il divieto di esportare venisse imposto anzitutto per proteggere altri distributori dei prodotti MET significa che NPUK deve essere stata cosciente del fatto che la propria politica avrebbe avuto, fra le altre conseguenze, una frammentazione del mercato comune per quanto riguardava almeno i prodotti hi-fi MET ; la condotta di NPUK tendeva intenzionalmente ad impedire una concorrenza all'interno dello stesso marchio su una parte importante del mercato comune e gli effetti che tale concorrenza poteva avere sul livello dei prezzi dei prodotti in oggetto ; le differenze di prezzo esistenti durante il periodo dell'infrazione rendevano convenienti le esportazioni parallele e NPUK era perfettamente cosciente del fatto che, se non fosse intervenuta, Audiotronics avrebbe continuato senza difficoltà ad esportare i prodotti MET.

(66) La Commissione ritiene che tale comportamento, intenzionalmente diretto ad impedire la formazione di un mercato comune per i prodotti in questione, giustifichi l'imposizione di un'ammenda cospicua.

(67) Inoltre deve essere tenuto conto del fatto che MET aveva informato la Commissione di aver intrapreso un'azione urgente per regolamentare globalmente le politiche di distribuzione delle sue filiali nella Comunità e che, in consultazione con la Commissione, MET ha modificato il proprio sistema di garanzia così che il consumatore può beneficiare dell'assistenza per il suo acquisto ovunque nella Comunità senza rapporto con il luogo del mercato comune dove l'acquisto è stato fatto ; MET ha anche rivisto la sua attitudine dal punto di vista legale e ha pubblicato dei codici di condotta per tutte le sue filiali nella Comunità che sono approvati dalla società madre.

(68) Il comportamento costantemente costruttivo adottato dalla direzione di MET, quanto meno dal mese di settembre 1981, deve essere preso in considerazione nel fissare l'importo dell'ammenda ; le imprese in parola hanno adottato con un'appropriato supporto legale un programma fattibile, ampio, dettagliato e attentamente considerato per tener conto della regolamentazione in materia di concorrenza.

Si può considerare un'azione in tal senso come un passo positivo che contribuisce a rendere maggiormente edotti, e ciò ad ogni livello del gruppo circa l'impatto quotidiano della politica della concorrenza. Ciò tende inoltre a garantire che la gestione « senior » sia in grado di controllare l'operato dell'intero gruppo sul mercato, fissando norme interne efficaci, che siano conformi alle regole comunitarie della concorrenza.

(69) Si è tenuto debito conto dell'agire di MET nell'analisi dei motivi dell'imposizione di una ammenda, il cui importo non avrebbe altrimenti potuto giustificarsi se così non fosse stato,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

L'accordo fra National Panasonic United Kingdom Limited e Audiotronics Holdings Limited consistente nel divieto, durato dal settembre 1976 fino alle fine del 1978, d'esportare prodotti Technics dal Regno Unito costituisce un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 2

A National Panasonic United Kingdom Limited è inflitta un'ammenda di 450 000 (quattrocentocinquantamila) ECU ossia 263 790 sterline.

L'ammenda deve essere pagata al Lloyd's Bank Ltd Overseas Department, PO Box 19, 6 East Cheap, London EC 3 P3AB, sul conto intestato alla Commissione delle Comunità europee n. 1086341, entro tre mesi dalla notifica della presente decisione a National Panasonic United Kingdom Limited.

Articolo 3

La presente decisione costituisce titolo esecutivo a norma dell'articolo 192 del trattato che istituisce la Comunità economica europea.

Articolo 4

La presente decisione è destinata a :

National Panasonic United Kingdom Limited, 300/318 Bath Road, Slough Berkshire SL1 6JB, Regno Unito.

Fatto a Bruxelles, il 7 dicembre 1982.

Per la Commissione

Frans ANDRIESSEN

Membro della Commissione