ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ
της 1ης Φεβρουαρίου 1978 *

Στην υπόθεση 19/77,

Miller International Schallplatten GmbH, Quickborn, εκπροσωπούμενη από τους δικηγόρους Αμβούργου Wolfgang Schlutius, Günter Espey, Hans-Ulrich Wilhelmi, Ulrich Fichterl, Claus-Detlev Brose, Helmut Baumeister, με αντίκλητο στο Λουξεμβούργο το συμβολαιογράφο Robert Elter, 11, Boulevard Royal,

προσφεύγουσα,

κατά

Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, εκπροσωπούμενης από το νομικό της σύμβουλο Norbert Koch, με αντίκλητο στο Λουξεμβούργο το νομικό της σύμβουλο Mario Cervino, κτίριο Jean Monnet, Kirchberg,

καθής,

που έχει ως αντικείμενο προσφυγή ακυρώσεως της αποφάσεως της Επιτροπής, της 1ης Δεκεμβρίου 1976, σχετικής με διαδικασία του άρθρου 85 της Συνθήκης ΕΟΚ (IV/29018 — Miller International Schallplatten GmbH),

ΤΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ,

συγκείμενο από τους H. Kutscher, Πρόεδρο, M. Sørensen και G. Bosco, προέδρους τμήματος, A. M. Donner, P. Pescatore, A. J. Mackenzie Stuart και A. O'Keeffe, δικαστές,

* Γλώσσα διαδικασίας: η γερμανική.

γενικός εισαγγελέας: J. P. Warner
γραμματέας: A. Van Houtte

εκδίδει την ακόλουθη

Απόφαση

(Το μέρος που περιέχει τα περιστατικά παραλείπεται)

Σκεπτικό

1 Με δικόγραφο που περιήλθε στο Δικαστήριο στις 4 Φεβρουαρίου 1977, η εταιρία Miller International Schallplatten GmbH, εδρεύουσα στο Quickborn, κοντά στο Αμβούργο (στο εξής: MILLER), άσκησε προσφυγή κατά της αποφάσεως της Επιτροπής της 1ης Δεκεμβρίου 1976 σχετικής με διαδικασία βάσει του άρθρου 85 της Συνθήκης ΕΟΚ (ABL L 357 σελ. 40), με την οποία διαπιστώθηκε ότι οι απαγορεύσεις εξαγωγής δίσκων, μαγνητοταινιών και κασσετών, που περιέλαβε η MILLER σε συμφωνία διανομής και στους όρους της πωλήσεως, αποτελούσαν παραβάσεις του άρθρου 85, παράγραφος 1 της Συνθήκης και επιβλήθηκε στην επιχείρηση αυτή πρόστιμο 70 000 λογ. μονάδων, ήτοι 256 200 γερμανικών μάρκων (DM).

Η προσφεύγουσα ζητεί την ακύρωση της αποφάσεως και, επικουρικώς, την ακύρωση ή μείωση του επιβληθέντος προστίμου.

2 Από το φάκελο της δικογραφίας προκύπτει ότι η προσφεύγουσα παράγει ηχητικά υποθέματα (δίσκους, κασσέτες, μαγνητοταινίες), τα οποία πωλεί κυρίως στη γερμανική αγορά και εξάγει περιορισμένο μόνο μέρος της παραγωγής της, εν μέρει σε χώρες της Κοινότητας και εν μέρει σε τρίτες χώρες.

Η παραγωγή της συνίσταται κυρίως σε φθηνά ηχητικά υποθέματα και περιλαμβάνει κατά σημαντικό μέρος, πάνω από 40%, δίσκους για τα παιδιά και τη νεολαία.

Πωλεί την παραγωγή της σε χονδρεμπόρους, σε πρακτορεία εφημερίδων και «RACK JOBBERS», μεγάλα καταστήματα, λιανοπωλητές και υπεραγορές και, όσον αφορά την εξαγωγή, είτε σε αποκλειστικούς εισαγωγείς εγκατεστημένους στην αλλοδαπή, είτε σε γερμανούς εξαγωγείς.

Η συμπεριφορά της προσφεύγουσας, που έδωσε αφορμή στην έκδοση της προσβαλλόμενης απόφασης, δεν αμφισβητείται από πλευράς πραγματικών περιστατικών, οι διάδικοι όμως διαφωνούν ως προς την εκτίμηση των περιστατικών αυτών και, συνεπώς, για τη σοβαρότητά τους.

4 Δεν αμφισβητείται ότι η προσφεύγουσα συνήψε στις 11 Ιουνίου 1971 συμφωνία αποκλειστικότητας με την επιχείρηση SOPHOLEST του Στρασβούργου για τη διανομή όλων των προϊόντων της που φέρουν το σήμα «EUROPA» και «SOMERSET» στο έδαφος της Αλσατίας-Λωραίνης, συμφωνία που περιείχε στο σημείο 5 τη ρήτρα ότι «για όλη τη σειρά των προϊόντων MILLER, υπάρχει κατ' αρχήν απαγόρευση εξαγωγής από την Αλσατία-Λωραίνη προς άλλες χώρες».

Δεν αμφισβητείται επίσης ότι στις εμπορικές της σχέσεις με τους αγοραστές που κατοικούν στην Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας η προσφεύγουσα εφάρμοζε μέχρι τις 31 Ιουλίου 1974 όρους πωλήσεως και παραδόσεως που περιείχαν, στο σημείο 9 (πωλήσεις προς την αλλοδαπή), τη ρήτρα: «Απαγορεύεται η εξαγωγή κάθε δίσκου που φέρει ένα από τα σήματά μας. Σε περίπτωση παραβάσεως, επιφυλάσσουμε το δικαίωμα να σταματήσουμε τον εφοδιασμό του αγοραστή και να τον καταστήσουμε υπεύθυνο για οποιαδήποτε αξίωση αποζημιώσεως θα στρεφόταν εναντίον μας στην αλλοδαπή κατόπιν μιας τέτοιας εξαγωγής.»

Από 1ης Αυγούστου 1974, η προσφεύγουσα εφάρμοσε στους γερμανούς και αλλοδαπούς πελάτες της νέους όρους πωλήσεως, παραδόσεως και πληρωμής, των οποίων το σημείο IX (πωλήσεις προς την αλλοδαπή) έχει ως εξής: «Απαγορεύεται κατά κανόνα στον αγοραστή να μεταπωλεί στο εξωτερικό τα είδη που εμείς του έχουμε προμηθεύσει. Σε περίπτωση παραβάσεως, επιφυλάσσουμε ρητώς το δικαίωμα να σταματήσουμε τον εφοδιασμό του παραβάτη αγοραστή και να στραφούμε κατ' αυτού σε περίπτωση που θα στρέφονταν εναντίον μας αξιώσεις αποζημιώσεως από τους έχοντες δικαιώματα αλλοδαπούς.»

5 Έχει επίσης αποδειχτεί ότι οι τιμές που χρεώνει η MILLER στους γερμανούς αγοραστές της και οι τιμές που εφαρμόζονται κατά την εξαγωγή διαφέρουν σαφώς, εφόσον οι τιμές κατά την εξαγωγή ήταν χαμηλότερες από εκείνες που ζητούνταν από τους χονδρεμπόρους και πολύ χαμηλότερες από τις τιμές των προϊόντων που παραδίδονταν στα μεγάλα καταστήματα, στο οργανωμένο λιανικό εμπόριο, στους λιανοπωλητές και στους τελικούς καταναλωτές.

6 Η προσφεύγουσα, χωρίς να αμφισβητεί κατ' ουσία τα περιστατικά αυτά, ισχυρίζεται πάντως ότι αυτά δεν μπορούν να επηρεάσουν αισθητά το μεταξύ κρατών μελών εμπόριο, ενόψει της μικρής σπουδαιότητας της επιχειρήσεώς της στην

αγορά ηχητικών υποθεμάτων, της φύσεως της παραγωγής της, που προορίζεται κυρίως στο γερμανόφωνο κοινό, και της φύσεως της πελατείας της.

Από τα στοιχεία αυτά συνάγει ότι, μολονότι αληθεύει ότι οι απαγορεύσεις εξαγωγής δεν συμβιβάζονται προς το χαρακτήρα της Κοινής Αγοράς, δεν είναι δυνατό να της προσαφθεί παράβαση των διατάξεων του άρθρου 85, παράγραφος 1, της Συνθήκης.

Ισχυρίζεται εξάλλου ότι στην ειδική περίπτωσή της αυτές οι απαγορεύσεις εξαγωγής δεν ανταποκρίνονταν σε κανένα αξιόμεμπτο σκοπό, αλλ' απλώς και μόνο είχαν προβλεφθεί κατόπιν επιθυμίας των αντισυμβαλλομένων της και ο σκοπός τους ήταν «καθαρώς επιφανειακός και ψυχολογικός».

7 Σχετικά, επιβάλλεται η διαπίστωση ότι η ρήτρα απαγορεύσεως των εξαγωγών, από την ίδια της τη φύση, αποτελεί περιορισμό του ανταγωνισμού, ανεξαρτήτως του αν έχει υιοθετηθεί με την πρωτοβουλία του προμηθευτή ή του πελάτη του, δεδομένου ότι ο συμφωνηθείς από τους συμβαλλομένους σκοπός είναι η προσπάθεια απομονώσεως τμήματος της αγοράς.

Επομένως, το γεγονός ότι ο προμηθευτής δεν τηρεί αυστηρά τις εν λόγω απαγορεύσεις δεν μπορεί να αποδεικνύει ότι αυτές παραμένουν χωρίς αποτέλεσμα, εφόσον η ύπαρξή τους μπορεί να δημιουργήσει ένα «επιφανειακό και ψυχολογικό» κλίμα, που ικανοποιεί την πελατεία και συμβάλλει στη λίγο -πολύ αυστηρή κατανομή των αγορών.

Η στρατηγική της αγοράς που υιοθετεί ένας παραγωγός προσαρμόζεται συχνά στις γενικότερες ή λιγότερο γενικές προτιμήσεις της πελατείας του.

Επομένως, η δήλωση της MILLER ότι η υιοθέτηση των επίδικων απαγορεύσεων προήλθε μάλλον από επιθυμίες των αντισυμβαλλομένων της, παρά από δική της μονομερή και προμελετημένη στρατηγική, έστω και αν αληθεύει, δεν μπορεί να δικαιολογήσει το ότι η συμπεριφορά της εκφεύγει από τις απαγορεύσεις του άρθρου 85, παράγραφος 1, της Συνθήκης.

Μέσα στην προοπτική αυτή πρέπει να εκτιμηθεί η εκ μέρους της προσφεύγουσας υιοθέτηση απαγορεύσεως εξαγωγών τόσο στη σύμβασή της με την εταιρία SOPHOLEST όσο και στους γενικούς όρους πωλήσεως.

Ως προς την επίπτωση της απαγορεύσεως εξαγωγών επί του ενδοκοινοτικού εμπορίου.

8 Πρώτον, η MILLER προβάλλει την αδύνατη θέση της εντός της σχετικής αγοράς και το «μηδαμινό» μερίδιο που αποτελεί η παραγωγή της στη συνολική αγορά, για να υποστηρίξει ότι η συμπεριφορά της δεν μπορεί να επηρεάσει το ενδοκοινοτικό εμπόριο.

9 Πάντως, σύμφωνα με τα αριθμητικά δεδομένα που προσκόμισε κατά τη διάρκεια της διοικητικής διαδικασίας, το μερίδιό της στο σύνολο της αγοράς ηχητικών αποθεμάτων της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας ανερχόταν: για το 1970 σε 5,19%, 1971 στο 5,05%, 1972 στο 4,91%, 1973 στο 5,87%, 1974 στο 5,05% και 1975 στο 6,07% ως προς την πωληθείσα ποσότητα.

Δεν αμφισβητείται ότι αυτή είναι ειδικευμένη στην παραγωγή φθηνών δίσκων γραμμοφώνου μακράς διαρκείας και κασσετών και, στην εν λόγω κατηγορία, ειδικότερα στην παραγωγή ηχητικών υποθεμάτων για παιδιά και νέους, οπότε το μερίδιό της στην αγορά φθηνών ηχητικών υποθεμάτων και ηχητικών υποθεμάτων για παιδιά αντιστοιχεί σε αισθητώς υψηλότερα ποσοστά.

Τέλος, δεν αμφισβητείται ότι το 1975 οι πωλήσεις της MILLER ανήλθαν συνολικά σε 34 376 167 DM για την εγχώρια αγορά και τις εξαγωγές.

Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, όπου έγινε μακρά συζήτηση για τα ποσοστά, η προσφεύγουσα υποστήριξε ότι ήταν αδύνατο να αποκτήσει ακριβή στατιστικά δεδομένα για την εν λόγω αγορά οπότε οι αριθμοί πρέπει να ληφθούν υπόψη με προσοχή και ότι παρέχουν μια υπερβολικά ευμενή εντύπωση για τη θέση της στην αγορά, πλην όμως η επιχειρηματολογία αυτή δεν μπορεί να μεταβάλλει ουσιωδώς τα αναφερθέντα δεδομένα.

10 Για να εκτιμηθεί η θέση της MILLER στην αγορά, πρέπει να ληφθεί ιδίως υπόψη η αγορά της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, έστω και αν, όπως ανέφερε η προσφεύγουσα, το πρόγραμμα παραγωγής της κατευθύνεται κυρίως στο γερμανόφωνο κοινό.

Οι διάδικοι διαφωνούν ως προς το αν, για τον προσδιορισμό της σχετικής αγοράς, πρέπει να γίνει αναφορά, όπως ισχυρίζεται η προσφεύγουσα, στο σύνολο της αγοράς ηχητικών υποθεμάτων ή αν, όπως προτείνει η Επιτροπή, πρέπει κατ' αρχάς να γίνει διάκριση μεταξύ μιας αγοράς για ακριβά ηχητικά υποθέματα

αφενός και μιας αγοράς για φθηνά ηχητικά υποθέματα αφετέρου, επιπλέον δε να γίνει χωριστά διάκριση της αγοράς για παιδιά και για νέους.

Στο πλαίσιο της υπό κρίση διαφοράς, δεν είναι ανάγκη να ληφθεί επ' αυτού θέση, διότι είναι προφανές ότι οι πωλήσεις της MILLER αποτελούν ένα μη αμελητέο μερίδιο της αγοράς και ότι αυτή είναι ειδικευμένη στην παραγωγή ορισμένων διακεκριμένων κατηγοριών, ως προς τις οποίες κατέχει, αν όχι ισχυρή, εν πάση περιπτώσει σημαντική θέση στην αγορά.

Επομένως, πρέπει σχετικά να συναχθεί ότι η MILLER, χωρίς να είναι συγκρίσιμη με τις επιχειρήσεις ως προς τις οποίες εκδόθηκαν οι αποφάσεις της 30ής Ιουνίου 1966 (Technique Minière κατά Maschinenbau ULM· υπόθεση 56/65, SLG. 1966, σ. 338), της 9ης Ιουλίου 1969 (Völk κατά Vervaecke· υπόθεση 5/69, SLG 1969, σ. 295) και της 6ης Μαΐου 1971 (Cadillon κατά Höss· υπόθεση 1/71, SLG. 1971, σ. 351), είναι μια επιχείρηση αρκετά σημαντική ώστε να μπορεί, κατ' αρχήν, η συμπεριφορά της να επηρεάσει το εμπόριο.

11 Πάντως, η MILLER προσθέτει ότι η συμπεριφορά της δεν μπορεί να επηρεάσει το ενδοκοινοτικό εμπόριο, λόγω του ότι το πρόγραμμά της προορίζεται κυρίως για το γερμανόφωνο κοινό και μόνο περιθωριακά μπορεί να ενδιαφέρει το κοινό άλλων κρατών μελών.

12 Χωρίς να είναι ανάγκη να αποδειχτεί ο βαθμός ακριβείας της δηλώσεως αυτής, αρκεί η διαπίστωση ότι η MILLER συνήψε συμβάσεις εξαγωγής προς άλλα κράτη μέλη και έχει πράγματι εξαγάγει ένα μέρος, έστω και μικρό σχετικά, της παραγωγής της προς τα κράτη αυτά.

Πάντως, οι εξαγωγές αυτές φάνηκαν στη MILLER και σε ορισμένους από τους πελάτες της, αρκετά σημαντικές, για να δικαιολογήσουν τη θέσπιση των επίδικων ρητρών.

Εξάλλου, η σπουδαιότητα της γερμανικής της αγοράς μπορούσε να οδηγήσει τη MILLER στην προστασία της αγοράς αυτής από επανεισαγωγή προϊόντων εξαγόμενων σε χαμηλές τιμές.

13 Τέλος, η MILLER ισχυρίζεται επίσης ότι ούτε οι γερμανοί πελάτες της ούτε οι εξαγωγείς της ή οι αλλοδαποί πελάτες της ενδιαφέρονταν για το ενδοκοινοτικό εμπόριο, οπότε οι απαγορεύσεις εξαγωγής δεν έθιξαν την ελευθερία τους να ανταγωνίζονται.

Εξάλλου, οι υψηλότερες τιμές που εφαρμόζονταν σχετικά σε μεταπωλητές που κατοικούσαν στην Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας κατέστησαν μη επικερδείς τις εξαγωγές προς τα άλλα κράτη μέλη.

14 Επιχειρήματα αντλούμενα από την τωρινή κατάσταση δεν επαρκούν για να αποδείξουν ότι ρήτρες απαγορεύσεως εξαγωγών δεν μπορούν να επηρεάσουν το μεταξύ κρατών μελών εμπόριο, έστω και αν η ακρίβεια τέτοιων γενικών δηλώσεων μπορούσε να επαληθευτεί επαρκώς κατά νόμο, δεδομένου ότι η κατάσταση αυτή μπορεί να ποικίλλει από το ένα έτος στο άλλο, ανάλογα με τις μεταβολές στους όρους ή στη σύνθεση της αγοράς, τόσο εντός της κοινής αγοράς στο σύνολό της, όσο και στις διάφορες εθνικές αγορές.

Εξάλλου, όπως παρατηρήθηκε ήδη παραπάνω, το γεγονός ότι οι μεταπωλητές — πελάτες της προσφεύγουσας — προτιμούν να περιορίζουν τις εμπορικές τους πράξεις σε πιο περιορισμένες αγορές — περιφερειακές ή εθνικές — δεν μπορεί να δικαιολογήσει την τυπική υιοθέτηση ρητρών που απαγορεύουν τις εξαγωγές είτε σε συγκεκριμένες συμβάσεις είτε σε όρους πωλήσεως, όσο μικρή και αν είναι η επιθυμία του παραγωγού να κατανείμει την Κοινή Αγορά.

Τέλος, η ύπαρξη των επίδικων ρητρών έχει τουλάχιστον διευκολύνει τη MILLER να διατηρήσει την πολιτική της πτώσεως των τιμών εξαγωγής.

15 Από όλα τα παραπάνω προκύπτει ότι οι επίδικες ρήτρες μπορούσαν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών.

Η MILLER ισχυρίζεται, πράγματι, ότι η Επιτροπή όφειλε να αποδείξει ότι οι ρήτρες αυτές είχαν αισθητή επίπτωση στο ενδοκοινοτικό εμπόριο, αλλά το επιχείρημα αυτό δεν μπορεί να γίνει δεκτό.

Απαγορεύοντας τις συμφωνίες που έχουν ως σκοπό ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού και μπορούν να επηρεάσουν το μεταξύ κρατών μελών εμπόριο, το άρθρο 85, παράγραφος 1 της Συνθήκης δεν επιβάλλει απόδειξη ότι τέτοιες συμφωνίες έχουν πράγματι επηρεάσει αισθητά το εμπόριο αυτό, απόδειξη που, στις περισσότερες των περιπτώσεων, θα ήταν δύσκολο να διεξαχθεί με την αρτιότητα που απαιτεί ο νόμος, αλλ' επιβάλλει απλώς και μόνο να αποδεικνύεται ότι οι συμφωνίες αυτές μπορούν να έχουν τέτοιο αποτέλεσμα.

Η Επιτροπή, βασιζόμενη στη θέση της MILLER εντός της αγοράς, στο μέγεθος της παραγωγής της, στις διαπιστωνόμενες εξαγωγές και στην πολιτική τιμών

της, απέδειξε προσηκόντως ότι υπήρχε πράγματι κίνδυνος να επηρεαστεί αισθητά το μεταξύ κρατών μελών εμπόριο.

16 Επομένως, με την προσβαλλόμενη απόφαση ορθώς διαπιστώθηκε ότι, με τις επίψογες ρήτρες απαγορεύσεως των εξαγωγών, η MILLER παρέβη τις διατάξεις του εν λόγω άρθρου.

Επομένως, η προσφυγή πρέπει να απορριφθεί κατά το μέτρο που στρέφεται κατά του άρθρου 1 της εν λόγω αποφάσεως.

Ως προς το πρόστιμο

17 Η προσφεύγουσα ζήτησε επικουρικώς την ακύρωση ή τη μείωση του προστίμου των 70 000 λογ. μονάδων.

Ισχυρίζεται ότι δεν διέπραξε εκ προθέσεως τις προσαφθείσες σ' αυτήν παραβάσεις και ότι, εξάλλου, οι παραβάσεις αυτές δεν ήταν σοβαρές.

Υιοθετώντας τις ρήτρες απαγορεύσεως των εξαγωγών, δεν είχε συνείδηση ότι παραβιάζει τις απαγορεύσεις του άρθρου 85, παράγραφος 1, της Συνθήκης.

Η άγνοια αυτή φέρεται ως αποδεικνυόμενη από τη γνώμη του νομικού συμβούλου, τον οποίο συμβουλεύτηκε για να διατυπώσει τους όρους πωλήσεώς της, η οποία γνώμη, προσκομιζόμενη σε παράρτημα του υπομνήματός της απαντήσεως, δεν αναφέρει καθόλου ότι μια απαγορευτική των εξαγωγών ρήτρα ενδέχετο να μη συμβιβάζεται προς το κοινοτικό δίκαιο.

18 Όπως προκύπτει απ' όλα τα παραπάνω, οι εν λόγω ρήτρες υιοθετήθηκαν ή έγιναν δεκτές από την προσφεύγουσα, η οποία δεν μπορούσε να αγνοεί ότι απέβλεπαν στον περιορισμό του ανταγωνισμού μεταξύ των πελατών της.

Επομένως, μικρή επιρροή ασκεί το να αποδειχτεί αν η προσφεύγουσα γνώριζε ότι παραβιάζει την απαγόρευση του άρθρου 85.

Σχετικά, η γνώμη ενός νομικού συμβούλου, την οποία επικαλείται, δεν την απαλλάσσει από την ευθύνη.

Επομένως, πρέπει να γίνει δεκτό ότι οι απαγορευόμενες από τη Συνθήκη πράξεις διαπράχθηκαν εκ προθέσεως και αδιαφορώντας για τις διατάξεις της Συνθήκης.

19 Όσον αφορά τη σοβαρότητα της παραβάσεως, οι ρήτρες απαγορεύσεως των εξαγωγών αποτελούν μορφή περιορισμού του ανταγωνισμού, που από τη φύση του θέτει σε κίνδυνο το μεταξύ κρατών μελών εμπόριο.

Συνεπώς, η Επιτροπή μπορούσε να αναγνωρίσει στις διαπιστωθείσες παραβάσεις ορισμένη σοβαρότητα και να λάβει αυτό υπόψη σε σχέση με τις διατάξεις του άρθρου 15 του κανονισμού 17.

20 Η προσφεύγουσα ισχυρίστηκε επίσης ότι το ποσό του προστίμου αποτελεί μια εξαιρετικά βαριά ποινή για επιχείρηση όπως η δική της.

21 Εν τούτοις, εφόσον αρνήθηκε να προσκομίσει τα λογιστικά της στοιχεία που ζήτησε το Δικαστήριο, εμπόδισε την επαλήθευση του ισχυρισμού αυτού.

Επομένως, έπεται ότι η προσφυγή, όσον αφορά το άρθρο 2 της προσβαλλόμενης απόφασης, είναι αβάσιμη και πρέπει επίσης να απορριφθεί.

Για τους λόγους αυτούς,

ΤΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ

αποφασίζει:

Απορρίπτει την προσφυγή ως αβάσιμη.

Kutscher Sørensen Bosco Donner

Pescatore Mackenzie Stuart O'Keeffe

Δημοσιεύτηκε σε δημόσια συνεδρίαση στο Λουξεμβούργο την 1η Φεβρουαρίου 1978.

Ο γραμματέας
A. Van Houtte

Ο Πρόεδρος
H. Kutscher