BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 15 juli 1975

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het E.E.G.-Verdrag (IV/27.000 — IFTRA-regels voor producenten van ruw aluminium)

(Slechts de teksten in de Nederlandse, Franse, Engelse en Duitse taal zijn authentiek)

(75/497/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap, en met name op artikel 85,

Gelet op Verordening nr. 17 van 6 februari 1962 (1) en met name op de artikelen 1, 3 en 4,

Gezien de aanmelding die op 28 april 1972 overeenkomstig artikel 4, lid 1, van Verordening nr. 17/62/EEG is verricht namens de International Fair Trade Practice Rules Administration (IFTRA) te Vaduz (Liechtenstein) en de ondernemingen welke de overeenkomst van 27 april 1972, genoemd „IFTRA-regels voor producenten van ruw aluminium", hebben ondertekend,

Gehoord de betrokken ondernemingen conform artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17/62/EEG en Verordening nr. 99/63/EEG van 25 juli 1963 (2),

Geraadpleegd het Raadgevend Comité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities overeenkomstig artikel 10 van Verordening nr. 17, op 23 april 1975.

I.

DE FEITEN

A. De IFTRA-regels

De „IFTRA-regels voor producenten van ruw aluminium" (hierna „IFTRA-regels" te noemen) zijn van toepassing op het in de handel brengen van ruw aluminium. Zij zijn goedgekeurd door bijna alle producenten van ruw aluminium in de E.E.G., en door de meeste niet-communautaire producenten van West-Europa.

De IFTRA-regels zijn verdeeld in drie categorieën n.l. de „Anti-Dumping Agreement" (doc. 1), de „Fair Trade Practice Rules" (doc. 2) en de „Contract of Commitment and Legal Protection" (doc. 3). De „Anti-Dumping Agreement" verplicht de partijen op dezelfde wijze als in artikel 2 van groep A van de „Fair Trade Practice Rules" zich te onthouden van dumping, doch partijen hebben medegedeeld dat het document betreffende „Anti-Dumping Agreement" niet is ondertekend.

De voornaamste artikelen van de „Fair Trade Practice Rules" (3) worden hierna geciteerd, gevolgd door uittreksels en een samenvatting van de bepalingen van het „Contract of Commitment and Legal Protection."

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. 127 van 20. 8. 1963, blz. 2268/63.
(3) Zie bijlage : officieuze vertaling van de regels genoemd in bladzijden 3 tot en met 10.

'Document 2

IFTRA

Fair trade practice rules for producers of virgin aluminium for the European markets

Introduction

Protection and promotion of true competition make it imperative to refrain from and fight unfair trade practices and all other falsifications of competition.

The undersigned expresses therefore by group A of these rules his opinion of what constitutes unfair trade practices which he intends to refrain from according to the contract of commitment, and by help of advice how to conform to the rules foreseen in B I 1 of the contract of legal protection, and which he can fight by requesting IFTRA procedures of fact finding and judgement, as foreseen in B I 2 of the contract of legal protection for practical cases of violation of the rules.

Group B contains, in form of non-committing advice for individual and autonomous decisions, principles of pricing and distribution of mass-produced goods which promote true competition and help to avoid falsification of competition. Non-observance is not illicit as such, but may result in unfair trade practices in the cases indicated under B, and in particular through supplementary facts as described under A. This can then be examined by procedures according to the contract of legal protection.

The fair trade practice rules do not aim at agreement on prices. On the contrary they are based on free individual and autonomous decision on prices by every signatory.

Group A

The rules of group A embrace mainly unfair trade practices which are considered to violate already existing laws, and principles as established by supreme court decisions.

1. Destructive sales below cost

   a) Sales below cost are not unfair as such. Unintentional sales below cost can be influenced, therefore, only by non-committing advice under B.

   b) Intentional sales below cost are unfair trade practices, if made illicit by motive, method and intent in the individual case. If for instance it is exercised, with the designed intention to take undue advantage of differing financial strength or multilevel-tax-favoured activities or possibilities to compensate losses with profits in other fields, in order to jeopardize unduly or destroy a competitor's existence. This even more so if it is the intention to obtain or abuse a dominating position in the market and restrain competition.

   c) It is considered an unfair trade practice, therefore, when integrated producers (producing virgin aluminium as well as wrought aluminium) sell wrought aluminium below cost price, and this is done with the designed intention to jeopardize unduly or destroy the existence of non-integrated producers of wrought aluminium.

2. Dumping

   Dumping as condemned under Article VI of the GATT is an unfair trade practice.

   This is valid for direct sales and must not be circumvented by sales through third persons of every legal construction or deliveries of scrap or wrought aluminium or compensation and later advantages or other extras.

3. Misrepresentation of non-discrimination

   The producer who declares it to be his price policy to treat equally comparable cases of business on the basis of his price list or prices rebates and conditions, and to deviate from them only when and in so far as it is necessary in his own defence against provable competitive offers, in order to simplify and rationalize the customers' buying and his own selling, and to give his customers equal chances in their competitive sales (declaration of normal, non-discriminating price policy),

   and then treats them nevertheless differently without being forced to do so by provable competitive offers, and without revoking his declaration openly in time,

   is discriminating against his customers and is also acting unfairly with regard to his competitors, because his practices are capable of being misleading.

   The same applies if a producer creates the same impression by the methods and means of his announcement of price lists, prices, rebates and conditions, or when during talks about them with customers interested in equal treatment for reasons of their sales competition. For example, when during these talks he asks for confidence in his equal treatment of customers.

4. Misleading omission of promised enlightenment

   A producer who commits himself explicitly through unilateral declaration or conclusively according to A 3 to enlightenment and verification of price information given by customers or agents pretending more favourable competitive quotations,

   is acting unfairly if he omits or prevents the enlightenment and verification and is misleading in competition,

when pretending for instance that he is forced to deviate from his normal prices by competitive quotations which in reality he did not check and verify,

or preventing competitors' enlightenment by not giving the promised information about his own prices.

5. Misleading collusion

It is an unfair trade practice to agree with a customer to keep secret any deviations from the normal prices of the producer to prevent his enlightenment,

if this is contrary to a commitment of enlightenment of the producer or customer.

.....

Group B

Group B contains, in form of non-committing advice for individual and autonomous decisions, principles of pricing and distribution of mass-produced goods which promote true competition and help to avoid falsification of competition. Non-observance is not illicit as such but may result in unfair trade practices in the cases indicated under B and in particular through supplementary facts as described under A. This can then be examined by procedures according to the contract of legal protection.

1. Basis of pricing

a) Reasonable pricing depends on a calculation adequate to determine the costs in order to guarantee fulfilment of obligations existing in respect of country, personnel, creditors and contracting partners.

b) Cost comparisons between enterprises help to find faults in expenditure and cost calculation and promote true competition.

c) In case of progressing supranational market integration it is advisable to make comparisons of national calculation schemes to work out a harmonized calculation scheme, without fixing the amounts, and offer it for individual and autonomous decision of application in order to avoid falsification of competition due to differing national systems in determining costs and allocating them to different types of goods.

d) Market statistics help to analyse how the market has influenced prices in the past and enables use of such market analyses for future pricing.

2. Pricing

a) Reasonable pricing should follow the principles of veracity and clarity of prices.

b) Establishment of price lists helps to realize these principles and to promote true competition by market transparency. Price lists correspond to the cost conditions of industrial mass production, which can ill-afford daily changing prices; they simplify and rationalize the producer distribution and the customer buying.

c) Price lists, by clear descriptions of goods and their technical nature, help avoid misleading prices of producers and misleading price information about competitive offers by customers.

Clear descriptions are even more important for international commerce in cases of differing national types and standards.

d) A producer who is using price lists should change them if he wants to deviate from the old prices in general for a limited or unlimited period of time. This results from the principles of veracity and clarity of prices, and avoids misleading practices of his own selling organization and misleading price information of customers to competitors.

e) A producer who has not made a declaration of normal price policy or created such an impression (compare A 3) is, however, well advised to change in general his price list, prices, rebates and conditions, instead of deviating from them secretly and in favour of a few customers only, because it would be self-deception to believe that this would remain secret. The customer would only regard this as a sign of price instability and use it for his price information to competing producers in order to get more advantages. Furthermore it could result in misleading practices by his own selling organization.

f) For the purpose of international commerce every individual producer should express his prices in the currency of the country of destination in order to avoid misleading conversion by his own sales organization or by customers in their price information to competitors.

He is furthermore free to follow the prices practised in the country of destination in his own interest to obtain the best returns and to avoid falsification of competition, which would otherwise be the consequence of the different currency exchange rates, as fixed by governments to foster or deter exportation.

3. Quantity rebates

a) Rebates and discounts are part of the pricing and should follow the principles of veracity and clarity of prices.

b) Fixed rebate schedules match the cost conditions of mass production far better than daily changing rebates. They help to avoid misleading price information by customers about competitive quotations and promote true competition. They simplify and rationalize the producer selling and the customer buying. Market statistics and analyses as foreseen under B I d make it easier to make up the right schedule.

c) If the producer practises a system of consumer prices, the rebates which are to be deducted from the consumer price should correspond to the advantages the different quantities entail for this production. Exaggerated consumer prices and rebates tend to replace true competition by misleading rebate competition, which decreases the transparency of the market and fosters misleading price information by customers.

d) Apart from clear quantity rebates, extra charges for lesser quantities also help to promote true competition, if they in turn correspond to the additional production costs. Extra charges deter customers from placing small orders and contribute towards more rational production lots.

e) Granting of quantity rebates, turnover bonuses or other advantages in advance before the corresponding turnover has been reached or secured or allowing such deductions without claiming the difference as soon as it becomes obvious that the quantity will not be reached leads to deception of customers and competitors relying on the conditions generally applied by the producer.

4. Functional rebates

a) A producer should examine the true qualification of a customer before granting rebates, deductions or other advantages connected with a certain function.

b) A mere designation of function such as wholesale dealer proves often to be no more than the admission to the trade. The producer is entitled, therefore, to stipulate his conditions for granting functional rebates such as qualifications required and their usefulness to the producer.

5. Competitive rebates

Rebates which are granted openly for competitive reasons without any connections to quantities or functions are not unfair as such, but could easily lead to a chain of reactions boomeranging on the instigator. They could bring about misleading price information by customers if the true competitive character of these rebates is concealed.

In international commerce these competitive rebates are customary in so far as they are necessary to equalize competitive advantages of the home market producer, caused for instance by the complications and difficulties of importation. Competitive rebates exceeding equalization lead to counteractions and to chain reactions which normally end up at the originator and foster misleading price information by customers.

.....'

'Document 3

IFTRA

Contract of commitment and legal protection for producers of virgin aluminium

A. *Commitment*

The undersigned producer agrees by his signature to the opinion expressed by the attached fair trade practice rules or anti-dumping agreement and undertakes the commitment to abstain from trade practices which are declared unfair by these rules.

This commitment shall be valid for direct sales of virgin aluminium of 99 % and higher purity of CCT heading No 76.01 A and its alloys in the shape of ingots, sows, billets and slabs, and must not be circumvented by sales through third persons of every legal construction, or deliveries of scrap or wrought aluminium or compensation and later advantages or other extras.

B. *Legal protection*

I. IFTRA tasks for legal protection

1. Advice

Advise the use of the fair trade practice rules or anti-dumping agreement in order to respect the limits imposed by national and supranational anti-cartel legislation. The advice takes place at quarterly or half-yearly meetings.

2. Procedures

Fact finding and establishment of contraventions against the fair trade practice rules or anti-dumping agreement and assessment of the obligation to stop contraventions and of contractual penalties.

The possibility to apply for decision by ordinary courts, or for protection by governmental measures, are not excluded'.

Artikel B II voorziet in contractuele strafmaatregelen wegens inbreuken op de IFTRA-regels, B III betreft de „Procedures" waardoor dergelijke inbreuken worden vastgesteld, terwijl artikel B IV voorziet in beroep op een „arbitragecollege"; Artikel B VI (1) bepaalt dat „The Fair Trade Practice Rules or Anti-Dumping Agreement may be used under the condition that the Rules or Agreement form a unit together with the Contract of Commitment and Legal Protection. Any other use requires previous written approval from IFTRA" (1).

Artikelen B VI (2) en (3) hebben respectievelijk betrekking op de betaling van vergoedingen en de duur van de IFTRA-overeenkomst. De procedure van het „Arbitragecollege" waarnaar hierboven wordt verwezen zijn vervat in een bijlage bij het „Contract of Commitment and Legal Protection" waarvoor, omdat het daarvan deel uitmaakt, volgens lid 10 geen afzonderlijke ondertekening is vereist.

B. **Marktstructuur**

In het eerste stadium van de produktie kenmerkt de markt van ruw aluminium zich door een zeer sterke concentratie van het aanbod. Vier Lid-Staten van de gemeenschappelijke markt (België, Luxemburg, Denemarken en Ierland) zijn geen producenten en van de overige Lid-Staten heeft Frankrijk één producent, Italië heeft twee belangrijke en één minder belangrijke, Nederland twee en het Verenigd Koninkrijk drie producenten. Duitsland vormt met vijf producenten hierbij een uitzondering. Van de resterende West-Europese landen (hier gedefinieerd als zijnde de E.E.G., Oostenrijk, Griekenland, IJsland, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden en Zwitserland) bezit geen enkel land meer dan twee producenten, met uitzondering van Noorwegen, dat er vijf heeft. Nadruk moet ook gelegd worden op het feit, dat van de 29 bovengenoemde producenten op zijn minst 19 met elkaar zijn geassociëerd door meerderheids- of minderheidsdeelname, en dat in 10 van deze ondernemingen, 5 belangrijke producenten uit Canada en uit de Verenigde Staten een aandeel hebben.

De vier belangrijkste groepen, die in West-Europa opereren (Pechiney-Ugine Kuhlmann, Alusuisse, Vereinigte Aluminium-Werke en Alcan), waarvan de eerste drie genoemden de IFTRA-regels hebben ondertekend, vertegenwoordigen ongeveer 65 % van de productiecapaciteit van West-Europa (zoals boven omschreven) d.w.z. 3 424 000 ton (2).

In de E.E.G. is ongeveer 85 % van de produktiecapaciteit van ruw aluminium (2 051 000 ton) in handen van ondernemingen, die de IFTRA-regels hebben ondertekend of waarin IFTRA-leden een meerderheidsdeelneming hebben. In Frankrijk en de B.R.D. geldt dit voor vrijwel de gehele produktiecapaciteit, terwijl in Nederland meer dan 50 % en in het Verenigd Koninkrijk 38 % van de produktiecapaciteit in handen is van ondernemingen, die ondertekenaars zijn van de IFTRA-regels. In de andere landen van West-Europa beschikken de ondernemingen, die de IFTRA-regels hebben ondertekend, of de ondernemingen, waarin deze een meederheidsdeelneming hebben, over meer dan 70 % van de produktiecapaciteit van Noorwegen (711 000 ton), vrijwel de gehele produktiecapaciteit van Oostenrijk, Spanje, Griekenland, IJsland en Zweden (572 000 ton), en bijna 90 % van die van Zwitserland (90 000 ton). Alle ondertekenaars van de regels zijn leden van verticaal geïntegreerde groepen, die ruw aluminium of derivaten daarvan produceren.

Binnen West-Europa wordt ruw aluminium in de volgende verhoudingen voor verdere verwerking aangewend. De automobiel- en bouwindustrie gebruiken respectievelijk ongeveer 37 % en 22 %. De blikfabricage gebruikt tussen 15 % en 20 %, terwijl de vliegtuig- en scheepsbouwindustrie ongeveer 13 % voor hun rekening nemen.

II

OORSPRONG EN TOEPASSING VAN DE IFTRA-REGELS

De aanmeldende ondernemingen hebben betoogd dat de produktie van ruw aluminium in de jaren 1970 en 1971 en in begin 1972 zeer veel groter is geweest dan het verbruik, hetgeen in deze economische sector tot ernstige moeilijkheden heeft geleid, waardoor bepaalde ondernemingen onder de druk van de noodzaak tot afzet van hun produktie, inderdaad of bijna gebracht zouden zijn tot handelingen, die niet verenigbaar waren met de beginselen of de rechtsvoorschriften betreffende eerlijke mededinging, met name op het gebied van dumping. Dientengevolge zouden bepaalde van deze ondernemingen er behoefte aan hebben gevoeld een aantal regels overeen te komen, en de andere ondernemingen ertoe te brengen zich hierbij aan te sluiten, of collectief de bestaand geachte regels te bevestigen, en gemeenschappelijk een aantal beginselen vast te stellen en aanbevelingen te doen waardoor, ondanks de ongunstige omstandigheden voor deze sector, de handhaving van het marktgedrag van de betrokken ondernemingen in het kader van een gezonde en eerlijke concurrentie zou worden gewaarborgd. De partijen beweerden dat dit de reden zou zijn voor de uitwerking en goedkeuring in 1972, door de meeste Europese producenten van ruw aluminium, van de zogenaamde IFTRA-regels, die het voorwerp vormen van deze beschikking. Kort na de aanmelding van deze regels bij de Commissie zou zich een conjuncturele ommekeer hebben voorgedaan met een aanzienlijke stijging van de vraag naar ruw aluminium, waardoor een einde kwam aan de druk en de spanningen binnen deze sector, en dientengevolge de IFTRA-

(1) „de „Fair Trade Practice Rules or Anti-Dumping Agreement" kunnen worden gebruikt mits regels of overeenkomst één geheel vormen met de „Contract of Commitment and Legal Protection". Voor ieder ander gebruik is voorafgaande schriftelijke goedkeuring door de IFTRA vereist."

(2) Dit zijn de cijfers over 1973/1974.

regels in de praktijk geen rol zouden hebben gespeeld, noch ten uitvoer zouden zijn gelegd ; deze regels echter zouden ingeval van een nieuwe ommekeer binnen de conjunctuur, een wederzijdse waarborg bieden tegen oneerlijke of schadelijke concurrentiële handelingen. De IFTRA-regels zouden, ondanks hun feitelijke nuttеloosheid, zijn aangehouden als „veiligheidsnet" ;

De Commissie is niet in kennis gesteld van enig feit, dat als oneerlijke mededinging van één der aangesloten ondernemingen of ook van concurrerende ondernemingen zou kunnen zijn aangemerkt gedurende de periode vóór de interventie en de aanmelding van de IFTRA-regels ; met name met betrekking tot de beweerde dumpingpraktijken uit derde landen in 1970 en 1971, waarop de partijen met nadruk hebben gewezen, kon niet alleen op grond van de bij de bevoegde diensten van de Commissie binnengekomen informatie geen enkele dumpinghandeling worden vastgesteld, doch deze informatie werd zelfs niet voldoende geacht ter rechtvaardiging van de inleiding van een procedure ten behoeve van de eventuele toepassing van de Verordening van de Raad nr. 459/68 [1] betreffende beschermende maatregelen tegen dumping door derde landen ;

Onafhankelijk van de bovenstaande overwegingen kan de Commissie niet uitgaan van de opvatting dat er voor haar geen aanleiding zou zijn geweest om zich op dit ogenblik met deze regels bezig te houden, omdat zij niet zouden zijn toegepast. Juist het bestaan van zulke regels zal waarschijnlijk de partijen beinvloeden om zich te onthouden van bepaalde handelingen, die tegengesteld zijn aan de tekst en de geest van die regels ;

In gedachte moet vooral worden gehouden dat, artikel 85, lid 1, overeenkomsten verbiedt, die strekken tot beperking van de mededinging, zelfs indien niet is vastgesteld dat deze zijn toegepast. Derhalve is er aanleiding het doel van de „IFTRA-regels" aan een onderzoek te onderwerpen. Indien dit doel mededingingsbeperkend blijkt uit het oogpunt van artikel 85, zal het noodzakelijk zijn deze „regels" te verbieden omdat zij, afgezien van de beperkende werking die voortvloeit juist uit het bestaan van deze „regels", onmiddellijk en algemeen toepasselijk zijn, zoals de bij de hearing aanwezige partijen zelf hebben toegegeven ;

III

BEOORDELING VAN DE CLAUSULES VAN DE IFTRA-REGELS WELKE HET ONDERWERP VAN DE PUNTEN VAN BEZWAAR HEBBEN GEVORMD

A. De mededingingsbeperkingen

De IFTRA-regels vormen een overeenkomst in de zin van artikel 85, lid 1, tussen alle betrokken ondernemingen, omdat elke onderneming door ondertekening van deze regels diverse verplichtingen op zich neemt ten aanzien van de andere ondertekenaars en hen doet rekenen op een zekere commerciële gedragslijn zijnerzijds.

De benaming van een overeenkomst tussen ondernemingen, als zijnde „regels tegen oneerlijke mededinging" is op zich alleen niet voldoende om de overeenkomst aan de toepassing van artikel 85, lid 1, te onttrekken. In dit geval bevat de overeenkomst in kwestie enige bepalingen die inderdaad of wel mededinging direct ontmoedigen dan wel de partijen de kans en de mogelijkheid bieden om gezamenlijk de normale wijze van mededinging uit te sluiten.

Voor het bepalen van het werkelijke doel van de bepalingen van deze overeenkomst moet enerzijds rekening worden gehouden met de wijze waarop zij moet worden geïnterpreteerd, en anderzijds met het feit dat de overeenkomst moet worden geacht een mededingingsbeperkend doel te hebben, indien deze beperking het natuurlijke en waarschijnlijke gevolg van de toepassing daarvan zou zijn.

Document 2, groep A, artikel 1

Artikel A 1, versterkt door de artikelen 1 en 2 van groep B en door het „Contract of Commitment and Legal Protection", voert een stelsel in waarbij de naleving door de partijen van de voorschriften, die naar hun oordeel „bestaand recht" vertegenwoordigen, kan worden gewaarborgd. Waar de rechtsregelingen van de Lid-Staten ten aanzien van de vraagstukken die het onderwerp vormen van artikel A 1 niet uniform zijn, kan de goedkeuring door ondernemingen van verschillende Lid-Staten van een particuliere, uniforme gedragslijn deze ondernemingen er toe brengen in hun eigen land, of in de landen waarnaar zij uitvoeren, striktere regels toe te passen dan die welke zij volgens de wet moeten naleven. Bij de beoordeling van het doel en het effect van artikel A 1 moet er ook op gewezen worden, dat de inachtneming van de bepalingen moet worden gewaarborgd door IFTRA, een door de partijen opgezet particulier orgaan wiens werkzaamheden niet onder voortdurend toezicht staan van een overheidsorgaan. Daarbij wordt dit geacht de strekking te hebben de collectieve belangen van partijen te beschermen, zelfs ten nadele van derden, door de IFTRA-regels juist op zo'n wijze te interpreteren en toe te passen dat zij de mededingingshandelingen tussen zijn leden maximaal beperken.

Van de bepaling, die betrekking heeft op „destructieve verkoop beneden de kostprijs" wordt beweerd, dat zij ten doel heeft „een daadwerkelijke mededinging te beschermen en te bevorderen". In dit geval kan niet redelijkerwijze worden aangenomen, dat dit het voornaamste doel van artikel 1 is. Deze gaat namelijk verder dan de wettelijke regelingen van de Lid-Staten op het gebied van de ontoelaatbare mededinging, omdat zij een kader schept waarin de opheffing van commerciële initiatieven wordt vergemakkelijkt en aangemoedigd die, hoewel zij voor de andere partijen bij de overeenkomst storend werken, niet „destructief" zijn in de eigenlijke zin des woords, d.w.z. het bestaan van een concurrent in gevaar kunnen brengen.

---

[1] PB nr. L 93 van 17. 4. 1968, blz. 1.

Met name de vaagheid van de tekst onder sub A 1 (b) vormt voor de partijen een mogelijkheid om zich te beschermen tegen concurrentie op het gebied van prijzen, die zij als excessief zouden beschouwen. Door te verklaren dat verkoop beneden de kostprijs ontoelaatbaar is wanneer op „onrechtmatige wijze voordeel" wordt getrokken uit een „verschil in financieel vermogen" ten einde „het bestaan van een concurrent onredelijkerwijze in gevaar te brengen" of om „een machtspositie te verkrijgen", wordt de partijen de mogelijkheid geboden elke prijsconcurrentie te zien als ontoelaatbaar en dientengevolge verboden, en deze te doen veroordelen krachtens het „Contract of Commitment and Legal Protection". Door de moeilijkheid om de werkelijke kosten te evalueren en vooral die van concurrenten zal zelfs het vermoeden dat verkopers tegen of bijna tegen kostprijs onderworpen kunnen worden aan een procedure onder het „Contract of Legal Protection" de prijsconcurrentie tussen de ondertekenaars ontmoedigen.

Het ligt daarentegen in de aard van de prijsconcurrentie dat offertes worden gedaan die storend werken voor concurrenten en hun verplichten zich daaraan aan te passen ; een tussen concurrenten overeengekomen contractueel limiet op de prijsconcurrentie, als gegeven in artikel A 1, is erop gericht te verhinderen dat offertes van deze aard worden gedaan, en heeft derhalve een beperkend doel.

Document 2, groep A, artikel 2 : Dumping

Dit artikel moet niet afzonderlijk worden beschouwd, doch in verband met de inleiding van „Document 2", die een integrerend deel van de IFTRA-regels vormt. Uit deze inleiding blijkt duidelijk dat de ondertekenaars van deze regels de verplichting op zich hebben genomen zich te onthouden van dumping — althans op hun respectievelijke grondgebieden — en zulks in bewoordingen die bovendien de gelijktijdige aanvaarding van het „Contract of Commitment and Legal Protection" (Document 3) impliceren.

Ondanks het feit dat artikel A 2 geen enkele indicatie bevat inzake de toepassing van een territoriale beperking hebben de partijen betoogd dat dit artikel geen betrekking had op de verkoop van het grondgebied van een Lid-Staat van de E.E.G. naar het grondgebied van een andere Lid-Staat, met een beroep op de verwijzing naar artikel VI van het GATT, dat niet meer van toepassing zou zijn op het verkeer tussen Lid-Staten van de E.E.G. Deze argumentatie kan echter niet au sérieux worden genomen, omdat het duidelijk is dat verwezen wordt naar het begrip „dumping" als omschreven in artikel VI van het GATT, alsmede naar het daarin gegeven beginsel, en in de regels geen melding gedaan wordt van de grondgebieden waarop deze bepaling van de GATT al dan niet van toepassing zou zijn. Dientengevolge verplicht de bepaling in haar normale betekenis de ondertekenaars zich te onthouden van „dumping" op hun respectievelijke grondgebieden en is van toepassing op de handel binnen de Gemeenschap.

De verbintenis zich te onthouden van dumping strekt ertoe of heeft ten gevolge dat de partijen worden genoopt zich te onthouden van met de mededingingsregels van de E.E.G. zeer wel verenigbare transacties.

Binnen de E.E.G. en onder voorbehoud van de overgangsregelingen voor de drie nieuwe Lid-Staten, zijn de dumpingvoorschriften zoals neergelegd in artikel 91 van het E.E.G.-Verdrag niet meer van toepassing. De verkoop tegen een lage prijs van één Lid-Staat naar een andere is evenmin onderworpen aan zulke regels als een verkoop van één zone naar een andere binnen eenzelfde Lid-Staat. Het is zonder meer duidelijk dat het enige doel en effect van de IFTRA-regels met betrekking tot „dumping" voor wat betreft verkopen van en naar één der Lid-Staten is om „storende" concurrerende verkopen tegen te gaan, die door geen enkel communautair voorschrift meer worden verboden.

Ten aanzien van de verkoop uit de gemeenschappelijke markt naar een derde land en vice versa en, voorlopig, ten aanzien van de verkoop uit de zes oorspronkelijke Lid-Staten van de E.E.G. naar de drie nieuwe Lid-Staten en vice versa, moet ook erop worden gewezen dat de beoordeling van als dumping aangemerkte operaties, alsmede de oplegging van de officiële afweermaatregelen onder de bestaande regels betreffende dumping, een taak vormen, die alleen kan worden vervuld door de bevoegde autoriteit, nl. de betrokken nationale autoriteit of de Commissie van de Europese Gemeenschappen. Iedere andere methode staat open voor misbruik. Uitsluitend een dergelijke autoriteit is na een noodzakelijk gecompliceerd en langdurig onderzoek bevoegd tot de beoordeling of het opleggen van anti-dumpingmaatregelen, die het vrije verkeer van goederen beïnvloeden, gerechtvaardigd is.

Onder deze omstandigheden is het vaak moeilijk van tevoren te beoordelen of een overwogen verkoop al dan niet een te veroordelen dumping kan blijken op te leveren en tengevolge daarvan zal een wederzijdse verbintenis geen dumping te begaan, de partijen noodzakelijkerwijze weerhouden verkopen te doen, die de andere partijen op hun nationale markt zouden kunnen hinderen, doch die daarom uiteindelijk nog niet in strijd zouden worden geacht met de dumpingvoorschriften. Bovendien, het dreigen van een concurrent om „procedures" in te leiden en het gevaar van de in het „Contract of Commitment and Legal Protection" voorziene strafmaatregelen in gevallen waarin IFTRA een „geval van dumping" zou menen te moeten vaststellen, vormen verdere redenen om de markt van de concurrenten niet te verstoren door prijsconcurrerende handelingen.

Deze overeenkomst om geen dumping toe te passen en het hiertoe invoeren van particuliere regels moeten worden beschouwd als er toe te strekken en tengevolge te hebben, dat de mededinging wordt beperkt in de zin van artikel 85, lid 1.

Aan deze conclusie kan geen afbreuk worden gedaan door de pogingen van partijen om dumping voor te stellen als het onderwerp van verschillende verdragen, wetten of regelingen, die iedere onderneming het recht zouden verlenen om van een andere onderneming te verlangen dat zij zich onthoudt van dumping die haar schade zou toebrengen, waarop de stelling volgt dat tegen ondernemingen niet zou kunnen worden opgetreden op grond van de afspraak zich aan deze verdragen, wetten en regelingen te houden. In de eerste plaats namelijk vormen de aangevoerde bepalingen van internationaal publiekrecht (Art. VI van het GATT en artikel 10 van het Verdrag van Parijs ter bescherming van de industriële eigendom) geen bron van rechtstreeks op de ondernemingen toepasselijk positief recht. De desbetreffende bepalingen van positief recht, nl. de nationale wetten of regelingen alsmede, op communautair niveau, Verordening (EEG) nr. 459/68 van de Raad, geven de gelaedeerde of zich als zodanig beschouwende ondernemingen alleen het recht om een eventueel ingrijpen van de bevoegde autoriteiten te verzoeken. In geen geval kan de beoordeling van het feit, of het al dan niet wenselijk is een gepleegde dumping te veroordelen, zoals hierboven wordt benadrukt, worden toegewezen of overgelaten aan particuliere ondernemingen of organisaties of aan arbitrage.

Document 2, groep A, artikelen 3, 4 en 5

Deze artikelen trachten de ondertekenaars ervan te weerhouden te verkopen tegen prijzen, die lager liggen dan de gepubliceerde prijzen, en houden naast de verplichting om prijsinformatie te geven ook de verplichting in deze informatie met concurrenten uit te wisselen. Door de bovengenoemde artikelen wordt de partijen, onder het voorwendsel van bescherming van afnemers tegen discriminatie, een afscherming geboden doordat de prijsstabiliteit vergroot wordt en de partijen in staat zijn met een redelijke graad van zekerheid elkaars prijsbeleid te voorspellen.

De ondernemingen mogen niet overeenkomen de vrijheid te beperken die zij bij hun niet onder het E.G.K.S.-Verdrag vallende activiteiten hebben om hun beleid ten aanzien van de door hen bekendgemaakte prijzen en kortingen op de door hen wenselijk geachte wijze te nuanceren, zelfs indien zij hun concurrenten of hun klanten hebben medegedeeld dat zij zich aan deze prijzen en kortingen zullen houden. Verkopen beneden de gepubliceerde prijslijsten is, onder voorbehoud van de regels neergelegd in artikel 86 onder c), op zich zelf niet oneerlijk en wordt noodzakelijkerwijze gedaan om een greep te krijgen op een markt, waarvan de werking aangemoedigd zou moeten worden om de economische integratie van de Gemeenschap te bevorderen. Prijsconcurrentie moet niet belemmerd worden door de noodzaak om herziene prijslijsten te publiceren voordat een verandering in de prijs is gemaakt.

Behalve de in artikel 3 geboden mogelijkheid voor producenten om uitdrukkelijke verklaringen inzake het volgen van „een normaal, niet discriminerend prijsbeleid" af te leggen en de waarschijnlijkheid dat bij economische moeilijkheden in de betrokken sector druk zal worden uitgeoefend om dergelijke verklaringen te geven, bepaalt dit artikel voorts nog dat deze verklaringen zullen worden geacht te zijn afgelegd met alle gevolgen van hun niet-inachtneming wanneer de producent „de indruk wekt" (artikel 3, laatste alinea) dat hij „vergelijkbare transacties op grondslag van hun prijzen, kortingen en voorwaarden op gelijke wijze zal behandelen" (artikel 3, eerste alinea). Alle gevolgen van het niet-inachtnemen van verklaringen treden in werking zodra alleen al de „indruk", zelfs onbewust, gewekt wordt, dat dit het geval is.

Gezien het grote aantal gevallen waarin de partijen, krachtens de laatste alinea van artikel 3, zullen worden beschouwd als impliciet gehouden te zijn hun prijslijsten in acht te nemen, en met name van het feit dat de partijen in de praktijk daadwerkelijk hun prijslijsten publiceren, kan dit artikel de ondertekenaars weerhouden om offertes te doen beneden de prijzen, die voorkomen in hun prijslijsten, behalve wanneer gereageerd wordt op een concurrerend aanbod, waarvan zij het bestaan moeten kunnen bewijzen.

Bovendien is het duidelijk, gelet op de laatste alinea van artikel 3, dat de producenten niet steeds bekend zullen zijn met de indruk die zij op hun afnemers of concurrenten zullen hebben gemaakt. De laatstgenoemden kunnen de in het „Contract of Legal Protection" voorziene procedures inleiden of doen inleiden op grond van een indruk, die alleen zij zullen hebben opgedaan, en de waarschijnlijkheid van dergelijke procedures kan derhalve niet door de ondertekenaars worden beoordeeld. Onder deze omstandigheden moet de vrees, dat dergelijke procedures zullen worden ingeleid en dat hun de toepassing van ontoelaatbare praktijken zal worden verweten, voor de producenten wel een reden zijn om niet van de door hen bekendgemaakte prijzen en kortingen af te wijken en om zich te gedragen alsof zij een „verklaring inzake het volgen van een normaal, niet-discriminerend prijsbeleid" zouden hebben afgelegd.

De artikelen 3, 4 en 5 tezamen vormen om de volgende overwegingen een groep verplichtingen, die alleen kunnen worden vervuld door uitwisseling van inlichtingen over de prijzen tussen concurrenten.

Aan de eis van artikel 4, dat een producent de beweerde concurrentiële offertes „controleert en verifieert", kan niet worden voldaan indien deze producent niet in het bezit is van inlichtingen over de door de concurrent, die het concurrerende aanbod heeft gedaan, gebezigde prijzen.

Bovendien beschouwt artikel 4 het feit, dat een producent zijn concurrenten geen inlichtingen inzake de prijzen geeft, wanneer hij de principiële verbintenis is aangegaan of, wanneer hij met verwijzing naar artikel 3 verklaard heeft dat hij geen discriminerend prijsbe-

leid zal volgen, of zelfs wanneer hij de indruk heeft geschapen dat hij alle cliënten op gelijke voet zou behandelen, als een ontoelaatbare handeling. Artikel 5 is in dezelfde gevallen van toepassing en vormt een aanvullende maatregel, die gericht is op de waarborging van een volledige onderlinge informatie van de concurrenten ten aanzien van de door hen toegepaste prijzen.

Deze bepalingen beperken zowel qua doel als qua effect derhalve de mededinging.

Document 2, groep B

Deze bepalingen zijn ingekleed als een juridisch en economisch commentaar op bepaalde vormen van een eventuele en spontane samenwerking en van bepaalde wenselijke individuele gedragingen. Hoewel deze bepalingen voorgeven een „onverbindend advies" te zijn, vormen zij een integrerend en onmisbaar onderdeel van de IFTRA-regels en het zou redelijk zijn te veronderstellen, dat de bepalingen van groep B noch effect hebben noch aanvaard zijn zonder de intentie om hen toe te passen.

Artikel B VI (1) van het „Contract of Commitment and Legal Protection" bepaalt dat „regels ... één geheel vormen" met deze overeenkomst en dat voor „ieder ander gebruik voorafgaande schriftelijke goedkeuring door de IFTRA is vereist". Deze schriftelijke goedkeuring is aan geen enkele ondertekenaar gegeven.

De bepalingen van groep B kunnen dientengevolge en jegens alle ondertekenaars dienen als uitgangspunt van „procedures", ingeleid door een onderneming welke is aangesloten bij de IFTRA-regels krachtens het „Contract of Commitment and Legal Protection" met het oogmerk, de naleving van de in groep B vervatte collectieve aanbevelingen af te dwingen. Hierbij moet erop gewezen worden dat het „Contract of Commitment and Legal Protection" in dezelfde „procedures" voorziet ten aanzien van moeilijkheden welke kunnen voortvloeien uit de bepalingen van zowel groep A, waarvan het voor de ondertekenaars bindende karakter niet in twijfel kan worden getrokken, als voor die welke kunnen voortvloeien uit de bepalingen van groep B van de IFTRA-regels. De zogenaamde „niet-bindende" aard van deze bepalingen wordt derhalve gelogenstraft door de ter waarborging van hun toepassing genomen maatregelen.

De bepalingen van groep B komen overeen met een aanbeveling aan de producenten hun verkoopbeleid af te stemmen op dat van hun concurrenten, en dat de contractuele instelling van strafmaatregelen in het „Contract of Commitment and Legal Protection" het de concurrentie mogelijk maakt zich ervan te vergewissen dat de aanbeveling tot afstemming van het handelsbeleid wel wordt gevolgd.

Artikel 1

Artikel 1 moet enerzijds met betrekking tot het doel van het IFTRA-regels als één geheel bezien worden, namelijk het bevorderen van onderling afgestemd martkgedrag, en anderzijds in het licht van Document 3 (waarnaar uitdrukkelijk wordt verwezen in de inleiding van Document 2) en waarin voorzien wordt in „advies" en „procedures" door personen en organen die namens alle partijen optreden.

De Commissie heeft in haar bekendmaking van 29 juli 1968 (1) betreffende de samenwerking tussen ondernemingen in punt II, 1, d) gesteld dat overeenkomsten die slechts ten doel hebben gemeenschappelijke statistieken en calculatieschema's op te stellen, niet als concurrentiebeperkingen moeten worden beschouwd, mits zij geen bepaalde calculatiepercentages bevatten.

Deze bekendmaking kan echter in dit geval niet van toepassing zijn, aangezien zij één van een reeks de concurrentie op het gebied van de prijzen beperkende bepalingen is. De bepalingen van groep B over het algemeen en artikel B I (1) van het „Contract of Commitment and Legal Protection" vormen een kader waarbinnen aanbevelingen kunnen worden gedaan die althans een aantal van de partijen ertoe zouden kunnen brengen zich op eenzelfde wijze op de markt te gedragen.

Het betrokken artikel heeft in het kader van een onderling afgestemde harmonisatie van de marktgedragingen en vooral met name op het gebied van de prijzen, ten doel in beginsel een nauwe samenwerking te organiseren op het gebied van de kostenbestudering, de berekening van de kostprijzen en de marktanalyse. Dit artikel stelt de partijen in staat kennis te nemen van hun respectievelijke kosten en geeft hun, gezien de structuur van de betrokken markt, aldus de mogelijkheid hun respectievelijk prijsbeleid met een grotere veiligheidsmarge vooraf te kunnen vaststellen, waarbij prijsconcurrentie waarschijnlijk zal verminderen of verdwijnen. De uitwisseling tussen de concurrenten van informatie ten aanzien van kosten kan op geen enkele wijze beschouwd worden als zijnde een wijze om oneerlijke mededinging te bestrijden, doch eerder de partijen in staat te stellen de prijsconcurrentie te minimaliseren. Deze bepaling moet derhalve worden beschouwd als een beperking van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1.

Artikel 2

Deze bepaling vormt in zijn geheel, onder het voorwendsel van het verkrijgen van een zo groot mogelijke doorzichtigheid van de markt, een aanmoediging om prijslijsten op te stellen, zich strikt daaraan te houden en prijzen uit te drukken in de munteenheid van de verschillende landen van bestemming. Deze aanmoediging moet overigens tot uiting komen in de uitoefening van druk bij de toepassing van de bepalingen van het „Contract of Commitment and Legal Protection" en met name die onder B I. De aanbeveling is echter reeds als zodanig concurrentiebeperkend, aangezien iedere producent geheel vrij moet blijven om zijn be-

(1) PB nr. C 75 van 29. 7. 1968, blz. 3, geamendeerd door PB nr. C 84 van 28. 8. 1968, blz. 14.

leid te dien aanzien vast te stellen, zonder dat hem kan worden verweten dat hij de geest van een overeenkomst niet naleeft. De contractuele opzet van een stelsel dat de inachtneming van de verschillende bestaande marktprijzen inhoudt en dat aanmoedigt tot het stabiel houden van de prijzen door middel van aanbevelingen aan de partijen om de prijslijsten bekend te maken en deze na te leven en dat nog versterkt wordt door de aanbeveling van artikel B 1 c) een „geharmoniseerd calculatieschema" uit te werken, vormt een aanzienlijke beperking van de mededinging, zowel qua doel als qua effect.

Met name het elkaar onderling toekennen van het recht (artikel 2 f)) „zich af te stemmen op de in het land van bestemming gebezigde prijzen" en het ongerechtvaardigd betoog gedaan door de ondertekenaars dat zulks noodzakelijk is „ter voorkoming van de vervalsing van de mededinging", houden de verplichting in deze prijzen niet te onderbieden. Dit artikel houdt een uitzonderlijk ernstige beperking van de mededinging in, aangezien het beoogde resultaat is om de economische integratie van de gemeenschappelijke markt te verhinderen en om de consument al de voordelen te ontzeggen ten aanzien van het produkt in kwestie evenals het grote aantal uit aluminium vervaardigde produkten. Bovendien kan een artikel, welk inhoudt de verplichting om niet de prijzen op de nationale markt te onderbieden, niet omschreven worden als een methode om oneerlijke mededinging in welke vorm dan ook te bestrijden.

De bepalingen van de artikelen 1 en 2 van groep B scheppen een kader waarbinnen de ondernemingen ertoe worden aangezet de binnen de verschillende landen toegepaste prijzen niet te onderbieden en prijs- en kostenvergelijkingen toe te passen ten einde de onderlinge mededinging te beperken.

Artikelen 3, 4 en 5

Het is iedere producent toegestaan, indien hij dit wil, zelfstandig te handelen overeenkomstig beginselen, die min of meer vergelijkbaar zijn met die omschreven in de bovenstaande artikelen. De vaststelling van een gedragscode ten aanzien van kortingen, waarvan de naleving wordt verzekerd door „procedures" van het „Contract of Legal Protection" heeft echter in hoofdzaak ten doel de mededinging te beperken, omdat zulks strekt tot ontmoediging van de mededinging bij het verlenen van kortingen en leidt tot het volgen van éénzelfde of een gelijksoortige gedragslijn door de partijen op punten waarop een ieder zijn individuele houding vrij moet kunnen bepalen.

Artikel 5, lid 2, erkent met name dat „concurrentiële kortingen" kunnen worden toegestaan bij uitvoer opdat het aluminium tegen de op de nationale markt van het land van bestemming gebezigde prijs kan worden verkocht, hetgeen de regels als „compensatie" aanmerken. De volgende zin komt neer op een collectieve aanbeveling geen concurrentiële kortingen te verlenen die verder gaan dan de „compensatie", d.w.z. de op de betrokken markt toegepaste prijzen niet te onderbieden. Dit artikel is complementair aan artikel 2 f) en evenzeer restrictief.

B. **Invloed op de handel tussen Lid-Staten**

De hierboven aangehaalde bepalingen dragen bij tot een beknotting van het vrije marktgedrag van de producenten ten aanzien van hun verkoop voor uitvoer naar andere Lid-Staten en leiden dientengevolge tot de verhindering dan wel tot de beperking van dergelijke verkopen. Deze bepalingen kunnen derhalve de handel tussen Lid-Staten nadelig beïnvloeden omdat zij de verkoop van een producent van de gemeenschappelijke markt naar een andere Lid-Staat betreffen en zelfs betrekking hebben op de verkoop op de gemeenschappelijke markt uit een derde land. Aangezien het produkt in kwestie gebruikt wordt bij het vervaardigen van een groot aantal halfprodukten en eindprodukten en geïmporteerd wordt door Lid-Staten voor verdere bewerking en verkoop naar andere Lid-Staten, moeten de bovengenoemde beperkingen een ernstig effect hebben op de handel in deze produkten tussen Lid-Saten.

C. **De niet-toepasselijkheid van artikel 85, lid 3**

Niet één van de hierboven genoemde beperkende bepalingen draagt bij tot de verbetering van de produktie of van de verdeling der produkten of tot verbetering van de technische of economische vooruitgang. De IFTRA-regels verminderen in het bijzonder de mogelijkheid tot mededinging en tenderen ertoe de nationale markten af te schermen, waardoor de verdeling eerder beperkt dan verbeterd wordt.

De overeenkomst geeft wegens de marktstructuur alsmede wegens het aantal en de betekenis van de partijen, de laatstgenoemden de mogelijkheid de mededinging voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten uit te schakelen. Er kan daarom geen sprake zijn van de toepassing van artikel 85, lid 3, op dit geval.

IV

Per brief, ontvangen op 24 februari 1975, lieten de ondertekenaars door hun advocaat de Commissie mededelen, dat zij hun overeenkomst op 18 februari 1975 hadden beëindigd, en verzochten zij de procedure af te sluiten zonder dat verder nog stappen zouden worden ondernomen.

Daartegen verzet zich echter de hierboven behandelde overweging, n.l. dat het niet mogelijk is het argument te aanvaarden dat de overeenkomst, ondertekend en duidelijk in werking getreden, nooit zou zijn toegepast. Juist het bestaan van de overeenkomst moet een beperkend effect hebben gehad, ware het alleen hierdoor dat de partijen erdoor werden weerhouden zekere concurrerende acties te ondernemen.

Bovendien is het doel van de overeenkomst in duidelijke en ernstige mate restrictief, zijn de betrokken ondernemingen groot en is de economische sector in kwestie belangrijk. De mededingingsbeperkingen die met de IFTRA-regels werden beoogd door de meeste West-Europese producenten van ruwe aluminium moesten wel het starre karakter van een markt, die de kenmerken heeft zoals hierboven reeds uiteengezet, in ernstige mate verergeren. Deze omstandigheden zijn voldoende om de uitvaardiging van een beschikking door de Commissie dat de overeenkomst in kwestie in strijd was met artikel 85, te rechtvaardigen,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN :

Artikel 1

De bepalingen van artikelen 1, 2, 3, 4 en 5 van groep A en van artikelen 1, 2, 3, 4 en 5 van groep B van de „Fair Trade Practice Rules" (document 2 van de overeenkomst genaamd „IFTRA Rules for producers of virgin aluminium") vormden van 27 april 1972 tot 18 februari 1975 een inbreuk op artikel 85, lid 1, van het E.E.G.-Verdrag.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot de International Fair Trade Practice Rules Administration (IFTRA) te Vaduz, Liechtenstein en de volgende ondernemingen :

— Alusuisse Deutschland GmbH, Konstanz, Bondsrepubliek Duitsland
— Gebrüder Giulini GmbH, Ludwigshafen (Rhein), Bondsrepubliek Duitsland
— Kaiser-Preussag Aluminium GmbH & Co, Voerde (Nederrhein), Bondsrepubliek Duitsland
— Metallgesellschaft AG, Frankfurt (Main), Bondsrepubliek Duitsland
— VAW, Vereinigte Aluminium-Werke AG, Berlijn
— Péchiney-Ugine Kuhlmann S.A., Paris, Frankrijk
— Holland Aluminium N.V., Den Haag, Nederland
— The British Aluminium Company Limited, London, Groot-Brittannië
— Empresa Nacional del Aluminio S.A., Madrid, Spanje
— Årdal og Sunndal Verk (ÅSV), Oslo, Noorwegen
— Elkem — Spigerverket A/S, Oslo, Noorwegen
— Norsk Hydro A/S Karmøy, Oslo, Noorwegen
— Vereinigte Metallwerke Ranshofen-Berndorf A.G., Braunau am Inn/Ranshofen, Oostenrijk
— Schweizerische Aluminium AG, Zürich, Zwitserland
— Gränges Essem AB, Vasterås, Zweden.

Gedaan te Brussel, 15 juli 1975.

Voor de Commissie

De Voorzitter

François-Xavier ORTOLI

BIJLAGE

Document 2

IFTRA

De „Fair Trade Practice Rules" voor producenten van ruw aluminium op de Europese markten

Inleiding

Teneinde een daadwerkelijke mededinging te beschermen en te bevorderen is het zich onthouden en bestrijden van oneerlijke mededinging en van alle andere gedragingen, die de mededinging vervalsen noodzakelijk.

De ondertekenaar zet derhalve in groep A van deze regels uiteen, wat naar zijn mening als oneerlijke mededinging moet worden beschouwd, waarvan hij zich overeenkomstig de „Contract of Commitment" zal onthouden, met behulp van de in B I 1 voorziene raadpleging inzake de naleving, en die hij ingevolge B I 2 van de „Contract of Legal Protector" kan bestrijden door de inleiding van de IFTRA-procedures voor de verificatie en de beoordeling van concrete gevallen van schending van de regels te verzoeken.

Groep B bevat, in de vorm van een onverbindend advies voor individuele en autonome beslissingen, beginselen inzake de prijsvaststelling en de distributie van massagoederen die gericht zijn op de bevordering van een daadwerkelijke mededinging en bijdragen tot voorkoming van mededingingsvervalsing. Niet-naleving is als zodanig niet ongeoorloofd, doch kan resulteren in oneerlijke mededingingspraktijken in de onder B genoemde gevallen, en met name door de bijkomende feiten als beschreven onder A. Dit kan dan onderzocht worden door middel van procedures overeenkomstig het „Contract of Legal Protection".

De „Fair Trade Practice Rules" hebben niet tot doel het afstemmen van prijzen. Zij zijn integendeel gebaseerd op individuele en autonome beslissingen door iedere ondertekenaar ten aanzien van prijzen.

Groep A

De regels van groep A hebben in hoofdzaak betrekking op oneerlijke mededinging die beschouwd worden in strijd te zijn met reeds bestaande wetten en regelingen en de door de hoogste rechterlijke instanties vastgestelde rechtsbeginselen.

1. Destructieve verkoop beneden de kostprijs :

a) Verkoop beneden de kostprijs is als zodanig niet oneerlijk. Onopzettelijke verkoop beneden de kostprijs kan derhalve alleen worden beïnvloed door een onverbindend advies ingevolge het bepaalde onder B.

b) Opzettelijke verkoop beneden kostprijs vormt een oneerlijke mededinging indien zij door motieven, methoden en bedoelingen in individuele gevallen als ongeoorloofd moet worden aangemerkt. Indien b.v. een dergelijke verkoop plaatsvindt met de vooropgezette bedoeling om op onrechtmatige wijze voordeel te trekken uit een verschil in financieel vermogen of staffeling van belastingfaciliteiten of mogelijkheden verliezen te compenseren met winst in andere sectoren, teneinde het bestaan van een concurrent onredelijkerwijze in gevaar te brengen of te vernietigen. Hetzelfde geldt a forteriori indien het in de bedoeling ligt een machtspositie op de markt te verkrijgen of daarvan misbruik te maken en daardoor de mededinging te beperken.

c) Het wordt derhalve als oneerlijke mededinging beschouwd wanneer geïntegreerde producenten (die zowel ruw als bewerkt aluminium produceren) bewerkt aluminium beneden de kostprijs verkopen, met het opzettelijke oogmerk, het bestaan van niet-geïntegreerde producenten van bewerkt aluminium op onredelijke wijze in gevaar te brengen of te vernietigen.

2. Dumping

Dumping, als veroordeeld in artikel VI van het GATT, is oneerlijke mededinging.

Dit geldt voor rechtstreekse verkoop en mag niet worden omzeild door verkoop door derden met welke rechtsconstructie dan ook of leveringen van schroot of bewerkt aluminium of compensatietransacties en achteraf verleende voordelen of andere bijzondere overeenkomsten.

3. Misleiding inzake non-discriminatie

De producent, die verklaart dat hij bij zijn prijsbeleid vergelijkbare transacties op grond van zijn prijslijst of van zijn prijzen, kortingen en voorwaarden op gelijke voet zal behandelen, en daarvan alleen zal afwijken wanneer en voor zover zulks noodzakelijk is te zijnen verdediging tegen bewijsbare concurrerende offertes, om de inkoop voor zijn afnemers en zijn eigen verkoopsysteem te vereenvoudigen en rationaliseren, en zijn afnemers gelijke kansen te geven bij hun concurrerende verkopen (verklaringen inzake het volgen van een normaal, niet-discriminerend prijsbeleid), en hen niettemin verschillend behandelt zonder daartoe te worden gedwongen door bewijsbare concurrerende offertes, en zonder zijn verklaring openlijk en tijdig in te trekken, discrimineert zijn afnemers en handelt eveneens oneerlijk tegenover zijn concurrenten, omdat zijn gedragingen misleidend kunnen werken.

4. Misleiding door omissie van toegezegde voorlichting

Een producent die zich expliciet met een unilaterale verklaring of conclusief overeenkomstig A 3 verplicht tot toelichting en verificatie van prijsinformaties, door afnemers of handelaren over beweerdelijk gunstiger concurrentiële offertes, handelt op oneerlijke wijze, indien hij deze voorlichting en verificatie nalaat of verhindert en daardoor misleidende concurrentie voert, wanneer hij b.v.

voorgeeft dat hij gedwongen is van zijn normale prijzen af te wijken door concurrerende aanbiedingen die hij in werkelijkheid niet heeft onderzocht en bevestigd, of de voorlichting van concurrenten verhindert door de toegezegde informatie over eigen prijzen niet te verstrekken.

5. Misleidende collusie

Het is oneerlijke mededinging wanneer met een afnemer wordt overeengekomen afwijkingen van de normale prijzen van de producent geheim te houden teneinde bekendmaking te voorkomen, indien dit strijdig is met een aangegane voorlichtingsverplichting tot producent of klant.

Groep B

Groep B bevat in de vorm van een onverbindend advies voor individuele en zelfstandige beslissingen, beginselen inzake de prijsvaststellingen en distributie van massagoederen, die gericht zijn op de bevordering van een daadwerkelijke mededinging en bijdragen tot voorkoming van mededingingsvervalsing. Niet-naleving is niet als zodanig ongeoorloofd, doch kan resulteren in oneerlijke mededinging in de sub B genoemde gevallen en met name bij aanwezigheid van bijkomende feiten als beschreven onder A. Dit kan dan overeenkomstig het „Contract of Legal Protection" worden vastgesteld.

1. Basis van de prijsvaststelling

a) Een redelijke prijsvaststelling geschiedt op basis van een berekening geschikt om de kosten vast te stellen, teneinde de vervulling van verplichtingen ten aanzien van land, personeel, krediteuren en contractpartners te waarborgen.

b) Kostenvergelijkingen tussen ondernemingen kunnen bijdragen tot het vinden van foutieve uitgaven en kostenberekening en tot de bevordering van een daadwerkelijke mededinging.

c) Bij voortschrijdende supranationale marktintegratie is het wenselijk vergelijkingen te maken van de nationale calculatieschema's, een geharmoniseerd calculatieschema te kunnen opstellen, zonder vaststelling van cijfers, en dit te gebruiken bij individuele en zelfstandige uitvoeringsbeslissingen, zodat een vervalsing van de mededinging tengevolge van uiteenlopende nationale stelsels bij het bepalen van de kosten en het toewijzen daarvan aan de verschillende typen goederen, wordt voorkomen.

d) Marktstatistieken dragen bij tot een analyse van de marktinvloed op de prijzen in het verleden, die kan worden gebruikt voor toekomstige prijsvaststellingen.

2. Prijsvaststelling

a) Een redelijke prijsvaststelling dient gegrond te zijn op de beginselen van de waarachtige en duidelijke prijzen.

b) De vaststelling van prijslijsten draagt bij tot de verwezenlijking van deze beginselen en de bevordering van daadwerkelijke mededinging door de doorzichtigheid van de markt. Prijslijsten beantwoorden aan de kostenopbouw van industriële massaproduktie, die slecht dagelijks wisselende prijzen kan verdragen ; zij vereenvoudigen en rationaliseren de distributie door de producent en de inkoop door de afnemers.

c) Prijslijsten dragen door duidelijke beschrijvingen van goederen en hun technische hoedanigheden bij tot de voorkoming van misleidende producentenprijzen en van misleidende prijsinformatie inzake concurrerende aanbiedingen door afnemers.

Duidelijke beschrijvingen zijn nog belangrijker voor de internationale handel wanneer het veranderende nationale soorten en standaarden betreft.

d) Een producent die prijslijsten aanwendt dient deze te wijzigen indien hij voor een beperkte of onbeperkte periode van de oude prijzen in het algemeen wil afwijken. Dit vloeit voort uit de beginselen van de waarachtige en duidelijke prijzen, en voorkomt misleidende praktijken van de eigen verkooporganisatie en misleidende prijsinformatie door afnemers aan concurrenten.

e) Een producent die geen verklaring heeft afgegeven inzake het volgen van een normaal prijsbeleid of geen dergelijke indruk heeft geschapen (zie A 3) doet er echter beter aan over het algemeen zijn prijslijst, prijzen, kortingen en voorwaarden te wijzigen, en daarvan niet in het geheim en ten behoeve van slechts enkele afnemers af te wijken, omdat het zelfbedrog zou zijn te geloven dat dit geheim zou blijven. De afnemers zouden dit alleen zien als een teken van instabiliteit op prijsgebied en dit feit gebruiken voor hun prijsinformatie aan concurrerende producenten ten einde meer voordelen te verkrijgen. Voorts zou dit kunnen leiden tot misleidende praktijken van zijn eigen verkooporganisatie.

f) In de internationale handel dient iedere individuele producent zijn prijzen uit te drukken in de munteenheid van het land van bestemming teneinde misleidende omrekeningen door zijn eigen verkooporganisatie of door afnemers in hun prijsinformatie aan concurrenten te voorkomen. Het staat hem verder vrij zich af te stemmen op de in het land van bestemming gebezigde prijzen in zijn eigen winstbelang ter voorkoming van mededingingsvervalsing, die anders het gevolg zou zijn van de verschillende wisselkoersen, welke door regeringen worden vastgesteld ter bevordering of inkrimping van de uitvoer.

3. Kwantumkortingen

a) Rabatten en kortingen vormen een onderdeel van de prijsvaststelling en dienen derhalve te voldoen aan de beginselen van waarachtige en duidelijke prijsvaststelling.

b) Vaste kortingsschema's sluiten veel beter aan op de kostenopbouw van de massaproduktie dan dagelijks wisselende kortingen. Zij dragen bij tot de voorkoming van misleidende prijsinformatie door klanten over concurrerende aanbiedingen en bevorderen een daadwerkelijke mededinging. Zij vereenvoudigen en rationaliseren de verkoop door de producent en de inkoop door afnemers. Marktstatistieken en -analyses als bedoeld sub B 1 d) vergemakkelijken de vaststelling van het juiste schema.

c) Indien de producent een stelsel van consumentenprijzen bezigt, moeten de van de consumentenprijs af te trekken kortingen overeenkomen met het voordeel, dat per hoeveelheid respectievelijk voor zijn produktie ontstaat. Buitensporige consumentenprijzen en kortingen leiden tot vervanging van een daadwerkelijke mededinging door een misleidende kortingsconcurrentie, waardoor de doorzichtigheid van de markt afneemt en misleidende prijsinformatie door afnemers wordt bevorderd.

d) Naast duidelijke kwantumkortingen dragen ook opslagen bij afname van geringere hoeveelheden bij tot bevordering van een daadwerkelijke mededinging, indien deze overeenkomen met de extra-produktiekosten. Opslagen houden klanten af van het bestellen van kleine hoeveelheden en dragen bij tot een rationeler produktie van de goederen.

e) Het verlenen van kwantumkortingen, omzetbonussen of andere voordelen voordat de daarmee overeenstemmende omzet is bereikt of verzekerd, of het toestaan van dergelijke verminderingen zonder het verschil op te eisen zodra duidelijk wordt dat de hoeveelheid niet zal worden bereikt, voert tot misleiding van afnemers en concurrenten, die vertrouwen op de algemenerwijze door de producent toegepaste voorwaarden.

4. Kortingen op grond van de functie

a) Een producent dient de werkelijke functie van een afnemer na te gaan alvorens hij kortingen, verminderingen of andere voordelen in verband met een bepaalde hoedanigheid verleent.

b) Een zuiver aangeven van een kwalificatie van de functie b.v. groothandelaar, blijkt dikwijls in de praktijk niet meer in te houden dan het bezit van een handelsvergunning. De producent is derhalve gerechtigd om voorwaarden vast te stellen voor het verlenen van kortingen, zoals vereiste kwalificaties en hun bruikbaarheid voor de producent.

5. Concurrentiële kortingen

Kortingen die openlijk worden verleend voor concurrentiedoeleinden zonder enig verband met hoeveelheden of hoedanigheden zijn als zodanig niet oneerlijk, doch kunnen gemakkelijk leiden tot een kettingreactie die terugslaat op de initiator. Zij kunnen resulteren in een misleidende prijsinformatie door afnemers aan concurrenten, indien het zuiver concurrentiële karakter van deze kortingen wordt verhuld.

In de internationale handel zijn dergelijke concurrentiële kortingen gebruikelijk voor zover zij noodzakelijk zijn voor de compensatie van mededingingsvoordelen van de producent op zijn eigen markt, bij voorbeeld ten gevolge van invoercomplicaties en -moeilijkheden. Concurrentiële kortingen die verder gaan dan een dergelijke compensatie, leiden tot tegenmaatregelen en kettingreacties, die terug plegen te slaan op de initiator, en bevorderen misleidende prijsinformaties door afnemers.

Document nr. 3

IFTRA

„Contract of Commitment and Legal Protection for producers of virgin aluminium"

A. *Verbintenis*

De ondertekenende producent stemt door zijn ondertekening in met het in de „Fair Trade Practice Rules or Anti-Dumping Agreement" weergegeven standpunt, en verplicht zich formeel, zich te onthouden van mededinging die volgens deze regels als oneerlijk moeten worden beschouwd.

Deze verbintenis geldt voor rechtstreekse verkoop van ruw aluminium van 99 % en hogere zuiverheidsgraad van post 76.01 A van het communautaire douanetarief en de legeringen daarvan in de vorm van blokken, gietelingen, knuppels en plakken, en mag niet worden omzeild door verkoop via derden met welke rechtsvorm dan ook, of leveringen van schroot of bewerkte aluminium of compensatietransacties of latere voordelen of andere extra's.

B. *Rechtsbescherming*

I. Taken van de IFTRA met betrekking tot de rechtsbescherming

1. Advies

Advies inzake de toepassing van de „Fair Trade Practice Rules or Anti-Dumping Agreement" ter naleving van de bepalingen van nationale en supranationale kartelwetgevingen. Het advies wordt gegeven op bijeenkomsten, die eenmaal per kwartaal of halfjaar worden gehouden.

2. Procedures

Verificatie en vaststelling van inbreuken op de „Fair Trade Practice Rules or Anti-Dumping Agreement" en vaststelling van de verplichting tot het staken van inbreuken alsmede van contractuele strafmaatregelen.

De mogelijkheid in beroep te gaan bij de gewone rechterlijke instanties, of de overheid te verzoeken om beschermende maatregelen is niet uitgesloten.