II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

dell'8 febbraio 1980

relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 65 del trattato CECA riguardante il sistema di formazione dei prezzi di vendita franco magazzino di prodotti laminati sul mercato tedesco

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

(80/257/CECA)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio, in particolare l'articolo 65,

visto l'esito degli accertamenti effettuati a norma dell'articolo 47 del trattato,

sentita l'associazione di imprese interessata a norma dell'articolo 36,

considerando quanto segue :

Nel periodo dal 4 dicembre 1972 al 18 maggio 1973 la Commissione ha compiuto accertamenti a norma dell'articolo 47 del trattato CECA presso l'associazione di imprese « Bundesverband Deutscher Stahlhandel e.V. » di Düsseldorf, in seguito denominata « BDS » e presso 21 imprese tedesche distributrici di prodotti siderurgici nell'intento di appurare, sotto il profilo dell'articolo 65, le attività della BDS, e più in particolare il ruolo svolto da quest'ultima nell'elaborazione dei listini dei prezzi netti di vendita franco magazzino, nonché il comportamento dell'associazione e delle imprese di distribuzione per quanto riguarda la fissazione effettiva dei prezzi. Dagli accertamenti è risultato che i listini erano fissati con la partecipazione della BDS in base ad uno schema di calcolo uniforme valido per tutto il territorio della Repubblica federale di Germania e inviati a rivenditori e utilizzatori e che dovevano servire di base per raggiungere un certo livello dei prezzi per le vendite di magazzino di prodotti laminati.

Con lettera del 31 ottobre 1975 la Commissione comunicava alla BDS di ravvisare in queste pratiche gli estremi di una violazione dell'articolo 65 ed invitava quindi l'associazione, ai sensi dell'articolo 36, paragrafo 1, del trattato CECA, a presentare le proprie osservazioni. La BDS lo ha fatto per iscritto con lettera in data 9 febbraio 1976 e verbalmente nel corso di un'audizione che ebbe luogo il 7 ottobre 1976. Fino a quel momento il procedimento avviato dalla Commissione riguardava sostanzialmente alcune misure messe in atto dalla BDS negli anni 1970-1972 al fine di stabilizzare i prezzi sulla base dei cosiddetti listini dei prezzi netti di vendita franco magazzino.

Nel corso del procedimento è tuttavia emerso che la BDS continua a partecipare attivamente alla formazione dei prezzi dei propri membri mediante l'elaborazione del sistema di calcolo e la diffusione dei listini dei prezzi. Su richiesta della Commissione, la BDS ha dettagliatamente illustrato con lettera del 19 novembre 1976 la politica che essa persegue in materia.

La Commissione ha successivamente deciso di estendere il procedimento a questi fatti ed ha nuovamente invitato la BDS con lettera del 30 gennaio 1979 a presentare le sue osservazioni ; quest'ultima le ha formulate con lettera del 25 maggio 1979.

I. I FATTI

1. Con oltre 1 100 membri, la BDS raggruppa quasi tutte le ditte tedesche che operano nel commercio dei prodotti siderurgici. 450 di esse, la cui attività principale non consiste nel commercio dell'acciaio, vendono meno di 1 000 t di prodotti laminati all'anno. Le 25 ditte siderurgiche maggiori coprono i 2/3 delle vendite di tutto il settore.

Nel 1977 le vendite di prodotti laminati finiti effettuate sul mercato della Repubblica federale di Germania ascendavano a 20,1 milioni di t, di cui 12,8 milioni provenienti da stabilimenti tedeschi, e 7,3 milioni da importazioni, di cui 4,6 provenienti dall'Europa dei Nove.

Le vendite di magazzino ascendevano a 8,9 milioni di t di cui 2,5 milioni costituite da forniture ad altri rivenditori e 6,2 da vendite a imprese di trasformazione. Le vendite di magazzino rappresentavano quindi il 31 % circa delle vendite totali effettuate sul mercato tedesco. La parte rimanente era ripartita come segue : vendite dirette degli stabilimenti a imprese di trasformazione e vendite a distanza in cui il rivenditore interviene solo come mediatore e le forniture vengono fatte direttamente dal produttore all'utilizzatore. L'82 % circa delle vendite di magazzino erano costitutite da profilati, laminati mercantili, tondini per cemento armato, travi a ali larghe e lamiera grossa.

La BDS ha una struttura fortemente gerarchizzata i cui organi sono : l'assemblea regionale, l'assemblea dei soci, il consiglio di amministrazione, il consiglio di amministrazione ristretto e il comitato esecutivo. Il consiglio di amministrazione è assistito da sei comitati consultivi (per le singole categorie di prodotti) e da sei commissioni (per i vari settori, per esempio, ricerche di mercato, statistiche e vendite, questioni fiscali, questioni giuridiche e di concorrenza). Al disbrigo degli affari correnti della BDS provvede l'ufficio principale e gli otto uffici regionali che lo affiancano. Nell'esecuzione dei suoi compiti la BDS si avvale inoltre dell'opera di una propria società di distribuzione (Vertriebsgesellschaft) la quale provvede anche alla stampa dei vari listini dei prezzi per le imprese aderenti all'associazione.

A. Listini dei prezzi netti di vendita di magazzino al momento degli accertamenti

Gli accertamenti condotti dalla Commissione avevano per oggetto, in via principale, i cosiddetti « listini dei prezzi netti di vendita di magazzino per prodotti laminati » e la funzione da essi svolta nella fissazione di prezzi sul mercato tedesco dell'acciaio.

2. In sede di elaborazione dei listini dei prezzi netti di vendita di magazzino veniva fatta una distinzione fra gruppi di prodotti (prodotti laminati e profilati) e aree territoriali (7 aree di prezzi corrispondenti alle varie tariffe dei trasporti). I prezzi di vendita franco magazzino venivano calcolati sulla base dei prezzi alla produzione degli stabilimenti, ossia dei prezzi di listino applicati dai produttori tedeschi di acciaio (prezzi base, esclusi gli eventuali sconti di carattere temporaneo). La BDS presupponeva prezzi alla produzione uniformi tenendo conto dei punti di parità (Frachtbasen) che figuravano nei listini prezzi degli stabilimenti (Oberhausen, Essen, Siegen e Saarbrücken). I listini dei prezzi di vendita ex magazzino (edizione maggio 1972) comprendevano per esempio maggiorazioni di prezzo per acquisti di piccoli quantitativi, tariffe per il trasporto dei prodotti in luoghi situati a monte o a valle dei punti di parità, spese generali (27,5 % compreso un utile del 5 %) ed un margine di sconto di 60 marchi tedeschi per t.

Il comitato esecutivo della BDS ha spiegato, in proposito, che questi listini dei prezzi per rivenditori e utilizzatori venivano di volta in volta fissati, a motivo delle variazioni dei prezzi di fabbrica, da una diversa impresa di distribuzione di prodotti siderurgici operante a livello sopraregionale, che veniva assistita nei calcoli dalla BDS ; che si trattava inoltre di prezzi indicativi non obbligatori per vendite di magazzino, semplicemente allo scopo di accrescere la trasparenza del mercato.

3. Le indagini hanno tuttavia permesso di stabilire che è stata la stessa BDS ad incaricarsi dell'elaborazione e della pubblicazione dei listini prezzi « edizione maggio 1972 ». A tal fine il comitato per le « ricerche di mercato, statistiche e vendite » tenne numerosi incontri preparati nel corso dei quali vennero concordate precise direttive per la maggiorazione dei prezzi e le modifiche del metodo di calcolo « allo scopo di tener conto degli aumenti dei costi nel frattempo sopravvenuti a livello di listini dei prezzi ex magazzino e di unificare progressivamente il sistema di calcolo per tutto il territorio federale » (vedi la nota relativa alla riunione del comitato della BDS per le ricerche di mercato, le statistiche e le vendite svoltesi l'8 marzo 1972 a Düsseldorf e la circolare della BDS recante la data manoscritta del 10 marzo 1972, allegata al verbale della riunione).

4. Il consiglio di amministrazione della BDS veniva costantemente tenuto al corrente dei nuovi listini dei prezzi. In particolare esso era informato « sul metodo di calcolo adottato da un'impresa di distribuzione che opera in varie regioni rifornendo acquirenti industriali ». Questo metodo constava, fra l'altro, dei seguenti elementi : « differenziazione dei supplementi di prezzo per piccoli quantitativi a seconda delle velocità di rotazione dei prodotti ; maggiorazione delle spese forfettarie che vengono portate al 27,5 % ; nuove tariffe per i trasporti ; tre categorie di prezzi per quantitativi sino ai 100 kg, dai 101 ai 500 kg e oltre i 500 kg ; supplementi (maggiormente corrispondenti ai costi) per il taglio di laminati mercantili (o barre), profilati e travi ad ali larghe ciascuno con separate indicazioni ; peso al metro per i laminati mercantili ». Il consiglio di amministrazione era inoltre tenuto al corrente « sulla cronologia dei listini dei prezzi pubblicati dalle imprese aderenti » (vedi verbale della riunione del consiglio di amministrazione della BDS del 18 aprile 1972).

5. L'impresa di distribuzione operante a livello sovraregionale, che a suo tempo aveva data l'ordine di stampare i nuovi listini (la Carl Spaeter GmbH di Duisburg), dichiarò di non essere intervenuta nel calcolo dei citati listini dei prezzi di magazzino. Essa era tuttavia in regolare corrispondenza con la BDS e la sua società di distribuzione per quanto riguarda tale pubblicazione ; risulta

anche che essa dette alla BDS il proprio accordo affinché i suoi concorrenti venissero informati delle suddette variazioni dei prezzi oppure perché ricevessero, a richiesta, una copia dei listini (vedi le lettere del 21 marzo e del 4 maggio 1972 alla BDS e la lettera inviata il 28 marzo 1972 alla società di distribuzione della BDS con copia per conoscenza alla BDS).

6. Alla stampa e alla distribuzione dei listini dei prezzi di vendita ex magazzino provvedeva la società di distribuzione della BDS di Bochum e, per l'area nord, la tipografia Ebeling di Amburgo. La BDS inviava ai suoi membri circolari per tenerli al corrente della pubblicazione dei nuovi listini e nel far ciò indicava di norma i divari rispetto ai listini precedenti. La società di distribuzione che faceva capo alla BDS riceveva ordini permanenti dai membri di quest'ultima che desideravano ristampe dei listini. Secondo le informazioni che essa ha fornito, dell'edizione del maggio 1972 sono state distribuite a commercianti e utilizzatori circa 117 000 listini per i profilati e 70 000 listini per i laminati.

7. Stando alle dichiarazioni delle imprese interessate, i listini non erano obbligatori e costituivano semplicemente una base di calcolo per la libera fissazione dei prezzi di vendita di magazzino. Dalle verifiche effettuate è emerso che, dal periodo che va dall'aprile-maggio 1972 al febbraio-marzo 1973, i rivenditori hanno spuntato i prezzi dei listini in questione solo in casi eccezionali. Il prezzo di listino è stato tuttavia regolarmente accettato come « prezzo base » sul quale i commercianti concedevano ai loro acquirenti sconti di vario genere a seconda della situazione congiunturale e delle rispettive strutture di vendita. Nei mesi che seguirono la ripresa del marzo 1973 si è tuttavia constatata una maggiore uniformità negli sconti praticati.

8. La BDS ha inoltre insistentemente operato per arrivare ad una formazione dei prezzi uniforme, e precisamente sulla base dei prezzi netti di vendita ex magazzino. L'associazione ha svolto un ruolo attivo, soprattutto in periodi di depressione della domanda, per conseguire una « stabilizzazione dei prezzi ». Per raggiungere l'obiettivo la BDS ha cercato di indurre i commercianti operanti a livello regionale a concertarsi sui prezzi e sugli sconti da praticare, come si desume da vari resoconti e circolari dell'associazione degli anni 1971 e 1972.

Le direzioni regionali riferirono che, in base alle raccomandazioni del consiglio d'amministrazione del 1° e dell'11 giugno, « avevano avuto contatti in tutte le zone di vendita per arginare la caduta dei prezzi. Il consiglio d'amministrazione ritiene che la BDS debba proseguire tali sforzi tanto per iscritto quanto nel corso delle trattative a livello regionale ».

Si mise l'accento sul fatto che tutte le imprese di distribuzione dovessero conformarsi per qualunque transazione alle raccomandazioni che invitavano ad osservare i listini regionali dei prezzi (vedi il punto « situazione di mercato per comparti merceologici [gruppi di prodotti] e la seduta del consiglio d'amministrazione della BDS del 7 luglio 1970 »).

Il consiglio di amministrazione ristretto si rivolse, l'11 giugno 1970, ad una serie di aziende di commercio all'ingrosso invitandole ad « appoggiare fattivamente questa azione intesa a stabilizzare il mercato ». Nelle singole aree di vendita i membri della BDS ebbero contatti a livello regionale o sovraregionale al fine di « arrivare ad una trasparenza dei prezzi ed indurre le singole imprese a seguire una linea conforme alle loro stesse dichiarazioni » (vedi la circolare della BDS del 16 luglio 1970 « Informazioni di mercato »).

Nelle riunioni del consiglio di amministrazione della BDS del 2 dicembre 1970 e del 27 gennaio 1971 i delegati regionali membri del consiglio riferirono che « gli sforzi intrapresi su iniziativa delle imprese di distribuzione legate a determinati produttori per stabilizzare i prezzi di vendita di magazzino hanno portato, a livello regionale, ad un miglioramento della situazione per quanto riguarda i prezzi », dichiarando che occorreva proseguire in tal senso portando avanti parallelamente lo scambio di osservazioni di mercato.

Infine, nella seduta della BDS del 9 settembre 1971, allorché si discussero le possibilità di migliorare gli utili delle vendite di magazzino si convenne « che, tenuto conto in particolare dell'aspetto "costi", sono pensabili e realizzabili soltanto soluzioni a livello regionale. Occorre pertanto avviare al più presto, fra i grossisti a livello locale e regionale, contatti per la pubblicazione degli sconti massimi (questi negoziati sono già stati avviati dai nostri uffici periferici) ».

9. Un accertamento, necessariamente circoscritto solo ad alcune aree, ha successivamente permesso di stabilire che negli anni 1970-1972 nelle zone di Mannheim/Ludwigshafen, Francoforte, Saarbrücken e Stoccarda ebbero luogo contatti o riunioni ai quali partecipavano quasi sempre le stesse imprese o persone. Queste sedute si tenevano sempre per iniziativa sia della BDS sia di singoli membri dell'associazione, quindi precipuamente per iniziativa dei portavoce regionali e si svolgevano in genere con la collaborazione della BDS. Il loro scopo era essenzialmente quello di concordare i prezzi minimi o gli sconti massimi sui listini dei prezzi di magazzino dei prodotti laminati. Il limite inferiore assoluto di questi prezzi era costituito dai « prezzi di listino » degli uffici regionali dell'associazione o degli stabilimenti.

I prezzi minimi fissati erano superiori a quelli di mercato. Non mancavano di tanto in tanto partecipanti che li definivano irrealistici (si trattava in particolare di commercianti indipendenti) e in situazione di domanda repressa venivano sistematicamente praticati prezzi inferiori. I commercianti legati a determinati produttori svolgevano un ruolo fondamentale negli sforzi volti a mantenere prezzi minimi, in particolare anche grazie all'obbligo loro imposto dagli stabilimenti o fabbriche che li riforniscono, di non praticare prezzi inferiori a quelli del listino del produttore. Cioò spiega perché, per esempio, i commercianti legati a determinati produttori nella zona di Mannheim/Ludwigshafen abbiano protestato allorché i commercianti indipendenti hanno cercato di fissare prezzi minimi realistici.

10. Si è infine accertato che la BDS inviava ai suoi membri circolari dal titolo « Osservazioni e informazioni di mercato » le quali non costituivano altro che pubblicazioni dissimulate dei prezzi minimi elaborati o decisi nelle singole aree. La BDS aveva viceversa dato istruzione ai suoi uffici regionali di non pubblicare informazioni di mercato dalle quali risultava chiaramente che le imprese praticavano prezzi inferiori a quelli dei listini preparati dagli uffici, in quanto tali pubblicazioni avrebbero « manifestamente pregiudicato l'obiettivo della stabilizzazione del livello dei prezzi sul mercato ».

B. Attuale partecipazione della BDS nella formazione dei prezzi dei suoi membri

L'attuale politica della BDS nel settore della formazione dei prezzi consiste nel tenere informati i suoi membri sulle variazioni dei prezzi alla produzione, nel far preparare dai suoi esperti metodi di calcolo per le imprese aderenti e nel far circolare listini dei prezzi elaborati da alcuni rivenditori. Secondo le indicazioni fornite dagli interessati la pratica è la seguente.

i. *Informazione sulle modifiche dei prezzi alla produzione*

11. I listini dei prezzi alla produzione sono preparati dai produttori stessi e contengono i prezzi in vigore per i loro prodotti. Tali listini costituiscono la base delle transazioni che si svolgono fra il produttore e i grossi distributori che si riforniscono direttamente presso di lui, nonché delle transazioni che si svolgono a distanza tra questi ultimi e i piccoli rivenditori che sono esclusi dagli acquisti diretti (« Streckengeschäfte »). I listini dei prezzi rappresentano altresì la base per il calcolo dei listini dei prezzi di vendita ex magazzino. Secondo i listini dei produttori tedeschi, vengono considerate « venditori diretti » solo le imprese di distribuzione dei prodotti siderurgici che riescono a vendere sul mercato comune un determinato quantitativo per prodotto e per anno. Le imprese attualmente autorizzate ad acquistare direttamente tutti i prodotti laminati finiti sono circa 110-120 (comprese le filiali), mentre circa 90-100 altre imprese commerciali sono autorizzate ad acquistare direttamente solo alcuni di tali prodotti laminati.

Quando modifica i suoi prezzi di vendita franco stabilimento il produttore invia i nuovi listini in genere solo a quei pochi grossisti con i quali egli tratta direttamente. Dato però che i distributori esclusi dagli acquisti diretti sono interessati a ricevere al più presto, dopo la loro pubblicazione, i listini dei prezzi alla produzione, proprio per la loro grande importanza, la BDS si è incaricata di colmare questa lacuna di informazione.

Quando i listini dei prezzi alla produzione degli stabilimenti tedeschi vengono modificati, qualora si tratti di maggiorazioni, la società di distribuzione della BDS provvede a ristamparli e a inviarli alle imprese di distribuzione dei prodotti siderurgici che ne facciano richiesta. Il bollettino di informazione mensile della BDS serve a informare i suoi membri delle modifiche dei prezzi di base.

ii. *Partecipazione della BDS all'elaborazione di schemi di calcolo*

12. I listini dei prezzi per le vendite ex magazzino sono calcolati sulla base di quelli di vendita alla produzione. La BDS ha dichiarato in proposito che il gran numero dei prodotti siderurgici laminati, la loro suddivisione in base a dimensioni e qualità, l'indicazione dettagliata delle maggiorazioni e delle riduzioni per ogni singolo prodotto, nonché lo scaglionamento dei prezzi franco magazzino in base alle zone delle tariffe di trasporto, e qualunque variazione dei prezzi di vendita alla produzione implica nuovi calcoli onerosi e complicati. La maggiore difficoltà starebbe nel fatto che i costi fissi, che rappresentano la parte più rilevante dei costi per le vendite ex magazzino, devono essere rapportati all'importanza dell'ordinazione prima di poter calcolare il prezzo di vendita franco magazzino ; questo sarebbe il solo mezzo per evitare errori di calcolo e perdite. Vista la loro complessità, i nuovi prezzi possono essere calcolati solo da grandi imprese di distribuzione che dispongono di migliori risorse tecniche e di personale ; viceversa, i piccoli commercianti difficilmente sono in grado, sia di rendersi conto delle modificazione dei prezzi alla produzione, sia di tenerne conto in sede di calcolo dei prezzi.

Ciò spiega perché la BDS abbia a sua volta partecipato per vari anni all'elaborazione degli schemi di calcolo.

Anche se gli schemi di calcolo per i prezzi franco magazzino presentano diversità a partire dal 1972, tutti i modelli presentati contengono però determinati coefficienti di calcolo. Per quanto riguarda il modello n. 7 del 5 novembre 1974, si tratta di « prezzi franco magazzino » calcolati sulla base di un « prezzo effettivo » (cioè prezzo di base, compreso supplemento per qualità). Il prezzo di vendita ex magazzino così calcolato contiene, tra l'altro, per i profilati e i prodotti laminati (a loro volta ulteriormente suddivisi in categorie di prodotti) i seguenti elementi ;

— un « supplemento di prezzo per piccole quantità », fissato in funzione dei quantitativi medi ordinati, espresso in marchi tedeschi per tonnellata per quattro categorie dette « categorie di frequenza di rotazione » ;

— un « supplemento per dimensione » fissato nella stessa maniera e rapportato alla frequenza di rotazione dei prodotti,

e, in misura uguale per tutti i prodotti :

— « costi fissi per ordinazione e posta » calcolati per lotti di 1 000 kg e riferiti all'entità dell'ordinazione (oltre 500 kg, da 101 a 500 kg [Ø 300 kg] e da 0 a 100 kg) ;

— un margine di profitto pari al 5 % della somma degli elementi di calcolo.

I fattori di supplemento per prodotto presi in considerazione ai fini del calcolo dei prezzi di vendita ex magazzino sono stati determinati dalla BDS con analisi relative all'accessibilità ed alla rotazione dei prodotti.

Stando alle informazioni fornite dalla BDS la determinazione dei fattori che influiscono sul calcolo dei prezzi si è andata generalizzando solo nel corso degli ultimi anni ed è stata adottata ed applicata solo da alcune imprese. Attualmente gli schemi di calcolo sarebbero elaborati soltanto da talune imprese di distribuzione, le quali, se lo desiderano, beneficiano dell'assistenza di esperti messi a disposizione dalla BDS. L'impresa di distribuzione di prodotti siderurgici che si vede costretta a modificare i propri listini di prezzi di vendita franco magazzino in seguito ad una variazione dei prezzi alla produzione può calcolare i nuovi prezzi di vendita sulla base di questo schema.

iii. *Informazioni riguardanti la preparazione e la diffusione dei nuovi listini dei prezzi di vendita ex magazzino*

13. Sono in genere le imprese del ramo che incaricano la società di distribuzione della BDS di stampare i nuovi listini dei prezzi di vendita franco magazzino. Dal momento che le imprese più piccole, per le ragioni ricordate più sopra, hanno tutto l'interesse ad essere informate tempestivamente dei nuovi calcoli effettuati dalle grandi imprese distributrici, la società di distribuzione procede anche in questo caso come nel caso di una modifica dei listini dei prezzi ex magazzino.

Dopo aver provveduto alla stampa dei nuovi listini dei prezzi ex magazzino a richiesta di un grossista, essa informa i membri della BDS che il nuovo listino è pronto e chiede al committente di dare il suo assenso a che il listino venga adottato anche da altri grossisti.

Se il committente è d'accordo, essa invia copia del listino agli altri distributori, i quali sono dal canto loro liberi di allinearsi in tutto o in parte sui nuovi prezzi o a non tenerne conto.

In merito al campo di applicazione e all'importanza di siffatti listini, la BDS ha dichiarato che essi erano applicati direttamente per le vendite che interessavano quantità medie (100-500 kg) e che potevano essere coperte con le giacenze di magazzino ; questo tipo di vendite, che dal punto di vista del numero di transazioni rappresenta una buona percentuale dell'attività dei grossisti, sono assai meno importanti dal punto di vista delle quantità trattate. I prezzi di base dei listini in questione sono però in genere combinati con sconti individuali. Per quanto riguarda le vendite di altre quantità, il listino in questione serve solo come ausilio orientativo per il prezzo che viene effettivamente praticato : per esempio, per le vendite che interessano grossi quantitativi (a partire da 5 000 kg) vengono in generale praticati prezzi alla tonnellata, invece per le vendite che interessano quantitativi minimi (da 1 a 99 kg) vengono praticati prezzi al kg.

14. Nelle osservazioni scritte e orali, l'associazione di imprese interessata ha riconosciuto la pertinenza degli elementi di fatto accertati dalla Commissione. Essa nega, tuttavia, che tale suo comportamento abbia violato le regole di concorrenza del trattato CECA. La tesi sostenuta è sostanzialmente la seguente : il sistema di formazione dei prezzi che essa pratica è aderente e conforme alla reale situazione del mercato dei prodotti siderurgici. Esso serve soprattutto a stabilizzare il mercato in periodi di depressione della domanda e persegue lo stesso scopo che vogliono raggiungere anche le istituzioni della Comunità. Il sistema è inoltre compatibile e conforme al trattato in quanto accresce la trasparenza del mercato ; inoltre, esso offre alle imprese che commerciano in prodotti siderurgici possibilità di pubblicazione dei prezzi analoghe a quelle di cui dispongono i produttori di acciaio in virtù dell'articolo 60, paragrafo 2, del trattato CECA.

II. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 65, PARAGRAFO 1

15. A norma dell'articolo 65, paragrafo 1, del trattato CECA è proibito ogni accordo tra imprese, ogni decisione di associazione di imprese ed ogni pratica concordata che tenda, sul mercato comune, direttamente o indirettamente, a impedire, limitare o alterare il gioco normale della concorrenza.

Questa disposizione non si applica soltanto alle decisioni formali prese nel rispetto delle procedure previste nello statuto o atto costitutivo dell'associazione o in conformità del suo oggetto sociale e che vincolano giuridicamente la totalità dei suoi membri. Che la decisione di una associazione sia vincolante o abbia semplicemente carattere di raccomandazione è irrilevante ai fini dell'applicazione del divieto delle intese qualora essa miri, sia pure tendenzialmente, a determinare o influenzare il comportamento dei membri dell'associazione sul piano della concorrenza. Gli atti effettivamente posti in essere da un'associazione di imprese, dai suoi organi o dagli uffici in cui essa si articola equivalgono ad una « decisione » ai sensi dell'articolo 65, paragrafo 1 ; è infatti perfettamente legittimo supporre che l'associazione stessa anche in tal caso non li avrebbe posti in essere senza l'assenso espresso o tacito dei suoi membri. Laddove questa tendenza limitativa o distorsiva della concorrenza sia inerente al comportamento effettivo, quest'ultimo ricade sotto il divieto delle intese.

L'interpretazione data nella presente decisione è conforme alla lettera ed allo spirito dell'articolo 65. Tale disposizione vieta in modo generale tutti gli accordi, le decisioni e le pratiche che tendono a impedire, limitare o alterare il normale gioco della concorrenza. Essa si applica quindi anche a associazioni qualora l'attività loro propria o quella posta in essere dalle imprese aderenti sia atta a produrre gli effetti vietati dal trattato. Ciò trova conferma nell'articolo 48, il quale consente

alle associazioni solo l'esercizio delle attività che non sono contrarie alle norme del trattato (1).

16. Dato che i suoi membri sono imprese ai sensi dell'articolo 80, la BDS è soggetta, in quanto associazione di imprese, alle disposizioni dell'articolo 65.

A. Restrizioni derivanti dall'esistenza dei listini di prezzi di vendita franco magazzino al momento degli accertamenti

17. Negli anni dal 1970 al 1972 la BDS ha continuamente violato il divieto di cui all'articolo 65, paragrafo 1, provvedendo all'elaborazione e alla diffusione, fra i suoi membri, di listini dei prezzi per le vendite ex magazzino di laminati (vedi punto I A).

ko240,7realtà Il contenuto stesso dei listini di prezzi di vendita franco magazzino è idoneo a restringere la concorrenza. I prezzi di vendita del distributore che vi figurano erano stati calcolati sulla base di uno schema uniforme. Quest'ultimo non presupponeva soltanto prezzi unitari per i prodotti siderurgici, bensì anche tutti gli altri elementi che concorrono alla formazione del prezzo, tra i quali le tariffe per i trasporti per destinazioni situate al di qua o al di là dei punti di parità, le spese generali dei rivenditori, le maggiorazioni di prezzo per le piccole quantità e i profitti, il tutto fin nei minimi dettagli.

Una differenziazione esisteva soltanto a livello di categorie di prodotti e di aree di vendita. La definizione relativa dei prodotti e delle aree interessate, nonché l'entità degli scostamenti di volta in volta registrati, era tuttavia desumibile dagli stessi listini. Questi ultimi fissavano infine un margine di sconto uniforme. L'invio ai membri dell'associazione di tali listini aveva come necessario corollario di incitare questi ultimi a calcolare i loro prezzi in maniera uniforme e a praticare inoltre una politica uniforme che prescindeva totalmente dalla situazione delle singole imprese di distribuzione dei prodotti siderurgici e soprattutto dalla loro diversa struttura e situazione competitiva.

18. La BDS ha del resto perseguito scientemente questo obiettivo come si desume dalle sue dichiarazioni e dal suo comportamento generale. Secondo le sue stesse osservazioni, i listini dei prezzi di vendita ex magazzino avevano essenzialmente lo scopo di contribuire alla stabilizzazione dei prezzi sul mercato tedesco dell'acciaio ; non si trattava dunque soltanto di aiutare le piccole e medie imprese aderenti a calcolare e fissare individualmente i loro prezzi di vendita. Dal fatto stesso che ogni modifica dei prezzi alla produzione desse luogo all'elaborazione e all'invio alle imprese associate di nuovi listini appare chiaro che la BDS ricorreva a questo metodo per restringere deliberatamente la concorrenza sul piano dei prezzi.

Al conseguimento dello stesso obiettivo erano inoltre intesi provvedimenti concreti che la BDS aveva adottato per aumentare la redditività delle vendite franco magazzino. Si possono qui ricordare, tra gli altri, i ripetuti tentativi della BDS di indurre i suoi membri a concordare regionalmente prezzi e sconti, di impedire mediante fissazione di prezzi minimi o sconti massimi che venissero praticati prezzi inferiori a quelli alla produzione, nonché la diffusione di informazioni di mercato dalle quali risultasse che i prezzi minimi non erano rispettati. Questi provvedimenti miravano ad uniformare il comportamento di mercato dei membri dell'associazione stessa nei settori in cui i listini in questione lasciavano a ciascuna impresa ancora un certo margine di manovra e precisamente per quanto attiene alla fissazione dei prezzi e degli sconti.

19. Ai fini dell'applicabilità dell'articolo 65, paragrafo 1, è irrilevante appurare se e in che misura le idee della BDS siano state condivise dalle imprese aderenti all'associazione. Il fatto che i provvedimenti dell'associazione fossero obiettivamente idonei a restringere o limitare la concorrenza fra i membri di essa, configura già una violazione del divieto delle intese. Da quanto precede risulta manifestamente che ricorrono gli estremi della violazione. In base agli accertamenti effettuati dalla Commissione, le restrizioni della concorrenza perseguite dalla BDS si sono anche effettivamente concretate, sebbene soltanto in parte. I prezzi che figuravano sui listini per le vendite franco magazzino sono stati regolarmente accettati dai rivenditori come « prezzi di base » sui quali venivano successivamente applicati sconti individuali. Il sistema applicato dalla BDS ha pertanto condotto, negli anni 1970-1972, se non ad una completa eliminazione, quanto meno ad una attenuazione della concorrenza in materia di prezzi fra le imprese tedesche distributrici di prodotti siderurgici.

B. Restrizioni derivanti dall'attuale partecipazione della BDS alla formazione dei prezzi dei suoi membri

20. I provvedimenti presi dalla BDS a partire dal 1973 in materia di formazione dei prezzi sono altresì incompatibili con le disposizioni dell'articolo 65, paragrafo 1, del trattato, in quanto intesi, nell'insieme, ad uniformare i prezzi che le imprese aderenti praticano per le vendite franco magazzino e quindi diretti a raggiungere un equilibrio dei prezzi che si colloca ad un livello diverso da quello che si sarebbe altrimenti raggiunto in normali condizioni di concorrenza.

i. *Informazione sulle modificazioni dei prezzi alla produzione*

21. Il fatto invece che la BDS tenesse informati i suoi membri sulle variazioni dei prezzi alla produzione non presta il fianco ad alcuna obiezione (vedi punto I B i). A norma dell'articolo 60, paragrafo 2, del

(1) Raccolta 1964 della Corte di giustizia delle Comunità europee , pag. 293, 317 e seguenti (causa 67/63 — Sorema contro Alta Autorità).

trattato, le imprese siderurgiche devono rendere pubblici i listini dei prezzi e le condizioni di vendita praticate nel mercato comune. I dati relativi ai prezzi di vendita franco fabbrica sono quindi a disposizione di chiunque, compresi quindi anche i distributori di prodotti siderurgici, indipendentemente dal fatto che essi si approvvigionino direttamente presso le imprese produttrici, ovvero che acquistino i prodotti presso altri commercianti autorizzati a rifornirsi direttamente alla produzione. Riproducendo e distribuendo i listini dei prezzi, la BDS intende facilitare l'informazione delle imprese associate escluse dagli acquisti diretti in modo da compensare il potenziale vantaggio in materia di informazione di cui fruiscono i commercianti che acquistano direttamente presso i produttori e ne ricevono i listini dei prezzi franco stabilimento. Questa politica contribuisce a realizzare l'obiettivo della trasparenza di mercato al livello di produzione che si prefigge lo stesso articolo 60, paragrafo 2. Essa resta pertanto circoscritta ad una regolare attività associativa ai sensi dell'articolo 48, paragrafo 1, terza frase, del trattato. Non vi sono motivi per temere che il normale gioco della concorrenza venga falsato a detrimento dei commercianti che si approvvigionano direttamente presso i produttori fintantoché le spese per la stampa e la diffusione dei listini dei prezzi vengano fatturate unicamente alle imprese interessate aderenti alla BDS.

ii. *Partecipazione della BDS all'elaborazione degli schemi di calcolo*

22. La partecipazione della BDS all'elaborazione degli schemi di calcolo per i suoi membri viola viceversa, almeno nella forma attualmente praticata (vedi punto I B ii), il divieto di cui all'articolo 65, paragrafo 1, del trattato.

23. A giudizio della Commissione gli schemi di calcolo comuni a più imprese non costituiscono restrizione delle regole di concorrenza allorché si limitino a segnalare, analizzare, ripartire e articolare i singoli elementi che intervengono nella formazione dei prezzi, in particolare i vari tipi di costi, e a mettere a punto i metodi per la imputazione dei costi ai vari inputs (prodotti o servizi). Gli schemi contenenti determinati coefficienti di calcolo vanno invece considerati alla stregua di raccomandazioni atte a determinare una restrizione della concorrenza [1].

24. I modelli impiegati fin dal 1973 per il calcolo dei « prezzi franco magazzino » integrano gli estremi della violazione. È bensì vero che la forma e la struttura di tali modelli è di per sé stessa ineccepibile. La classificazione dei singoli prodotti laminati in base a tipi e categorie, la ripartizione in varie dimensioni e qualità, la differenziazione delle spese di magazzinaggio sulla base della velocità di rotazione di ciascun prodotto, nonché la ripartizione dei costi fissi in funzione del volume dell'ordinazione, sono tutti elementi che rispondono allo scopo e sono atti a facilitare all'utilizzatore dello schema di calcolo una determinazione realistica dei suoi costi. Viceversa, i modelli di calcolo proposti dalla BDS vanno al di là dei limiti ammissibili sul piano delle regole di concorrenza in quanto assegnano valori precisi ai singoli elementi di calcolo. È questo il caso, per esempio, sia per il « supplemento di prezzo per piccole quantità », supplemento che poteva essere maggiore o minore a seconda dell'entità dell'ordinazione, sia per il « supplemento di prezzo per dimensione », calcolato in funzione della velocità di rotazione dei prodotti. Questi due supplementi sono a loro volta ripartiti in base ai tipi di prodotto (profilati e laminati) e nelle categorie « molto correnti », « correnti », « poco correnti », « non comuni » ogni volta fissati in un importo fisso in marchi tedeschi per tonnellata. Le « spese fisse per ordinativo e posta », espresse in importi fissi in marchi tedeschi per tonnellata, vengono imputate alle singole voci di costo (inputs). Viene infine fissato una percentuale unitaria del 5 % quale margine di profitto per i rivenditori di magazzino.

25. Schemi di calcolo siffatti hanno lo stesso effetto di una raccomandazione. Essi spingono le imprese che vi ricorrono a adottare i coefficienti di calcolo previsti dal modello per il calcolo dei loro costi e quindi, indirettamente, per la fissazione dei loro prezzi di vendita, oppure, quanto meno, ad avvicinarsi a tali valori. In tal senso è irrilevante che i rispettivi fattori di costo siano espressi in cifre assolute oppure sotto forma di supplementi percentuali. In realtà in entrambi i casi non si tratta di un aiuto tecnico offerto alle imprese allo scopo di delucidarle in ordine alle varie possibilità di formazione dei prezzi che sia più aderente alla struttura dei loro costi, bensì di una concreta e massiccia influenza sulla loro politica dei prezzi.

26. L'indicazione di determinati coefficienti di costo negli schemi di calcolo dei « prezzi franco magazzino » non è giustificata, contrariamente a quanto assume la BDS, neanche se queste percentuali non esprimono altro che i costi medi riscontrati sulla base di studi comparativi condotti presso le aziende tedesche di distribuzione di prodotti siderurgici. Nella realtà economica, sono proprio i valori medi osservati in un determinato settore ad essere regolarmente intesi come valori indicativi raccomandati e ad essere applicati da un buon numero di imprese. Il fatto che dati siffatti siano stati impiegati in uno schema di calcolo fa sì che molti utilizzatori, quando calcolano i loro costi d'esercizio, non facciano riferimento all'effettiva struttura dei costi aziendali, ma prendano in considerazione una grandezza o un valore fittizio e fissino in conseguenza i singoli elementi di costo o a livelli troppo elevati o a livelli troppo bassi.

[1] Comunicazione relativa ad accordi, decisioni e pratiche concordate concernenti la collaborazione fra imprese, sezione II, n. 1 (GU n. C 75 del 29. 7. 1968, pag. 3, rettificata nella GU n. C 93 del 18. 9. 1968, pag. 3).

27. Si può soddisfare però anche in maniera diversa l'esigenza delle imprese in ordine ad un'adeguata valutazione dei risultati di studi comparativi sui costi e sul rendimento aziendali. A tal fine basta mettere a confronto, per ogni elemento di calcolo, i costi minimi e quelli massimi effettivamente rilevati ; un altro mezzo consiste nel fissare ed evidenziare dei dati rilevati e impiegarli come esempi di calcolo senza tuttavia che il metodo si trasformi in una divulgazione dissimulata delle distribuzione statistica dei prezzi all'interno della forcella. Nulla vieta che i valori così riportati vengano a loro volta classificati in base alle dimensioni delle singole imprese, cosa che è perfettamente in linea con la differenziazione strutturale che, nella Repubblica federale di Germania, caratterizza il settore in parola.

28. L'impiego dei sistemi di calcolo finora seguiti ingenera una restrizione della concorrenza fra i rivenditori di magazzino tedeschi. È incontestabilmente acquisito che questi schemi sono a disposizione di tutti i membri della BDS e vengono effettivamente impiegati da gran parte delle imprese cui sono destinati. Queste ultime vengono indotte a calcolare i loro prezzi sulla base dei coefficienti fissi indicati nello schema stesso. Esse calcolano quindi i rispettivi costi di esercizio non in via autonoma e sulla base della loro rispettiva struttura dei costi, ma in base a valori indicativi comuni e uniformi. L'allineamento nel calcolo dei costi genera un'armonizzazione della politica dei prezzi praticati dalle imprese associate. Gli schemi di calcolo proposti dalla BDS prevedono percentuali fisse per quasi tutti gli elementi che concorrono a formare il prezzo, ivi compreso il margine di profitto. Tutti gli altri elementi o voci di costo che non trovano espressione numerica nel modello adottato per il calcolo (prezzo di base o prezzo di base effettivo, costi di trasporto, spese correnti) sono per loro natura già dati fin dall'inizio e in larga misura sottratti al controllo del rivenditore. A tutto ciò si aggiunge il fatto che i prezzi di acquisto dei rivenditori (che costituiscono la voce di costo di gran lunga maggiore) oscillano all'interno di una fascia molto ristretta data la politica uniforme dei prezzi praticata dai produttori. Data questa situazione, la concorrenza nel comparto delle vendite di magazzino si esprime quasi esclusivamente nei differenti sconti che le imprese di distribuzione concedono ai loro clienti sui prezzi di listino.

29. La responsabilità della restrizione della concorrenza sui prezzi fra i grossi rivenditori di prodotti siderurgici tedeschi è sostanzialmente imputabile alla BDS, la quale ha dato il suo benestare ai citati schemi di calcolo e li ha inviati alle imprese aderenti perché li utilizzassero. L'associazione va dunque considerata autrice e iniziatrice della politica concertata dei suoi membri in materia di prezzi. Resta da vedere se i vari rivenditori abbiano effettuato calcoli sulla base dei modelli da soli oppure con l'attiva collaborazione degli esperti della BDS, oppure se i calcoli siano stati effettuati dalle competenti commissioni dell'associazione ; non si tratta comunque di una questione d'importanza fondamentale. È altresì irrilevante se i modelli per il calcolo siano stati oggetto di decisione formale o se siano stati espressamente qualificati « raccomandazioni ». Come si è già detto (punto 15), anche i comportamenti effettivamente messi in atto da un'associazione di imprese, dai suoi organi, commissioni o gruppi di lavoro, ricadono sotto il divieto dell'articolo 65, paragrafo 1, del trattato, allorché siano atti ad impedire, restringere o falsare il normale gioco della concorrenza sul mercato comune.

iii. *Informazione sulla preparazione dei nuovi listini di prezzi di vendita franco magazzino e loro diffusione*

30. Infine, la BDS viola le disposizioni dell'articolo 65, paragrafo 1, perché tiene informati i suoi membri dell'esistenza dei nuovi listini per i prezzi di vendita franco magazzino di determinati rivenditori, listini che la sua società di distribuzione si incarica di riprodurre e di inviare a tutti gli altri suoi membri (vedi punto I B iii).

31. Il sistema d'informazione prescelto è inteso a restringere la concorrenza in materia di prezzi fra i grossi rivenditori tedeschi di prodotti siderurgici. Ai fini della valutazione sotto il profilo del diritto della concorrenza sono d'importanza fondamentale sia l'oggetto che il momento in cui ha luogo l'informazione sui prezzi. Ai membri dell'associazione vengono comunicati i listini dei prezzi che le grosse ditte di distribuzione hanno calcolato ; la comunicazione ha luogo dopo che la società di distribuzione della BDS ha provveduto a stamparli secondo le istruzioni ricevute. Avviene così che, ogni volta, i concorrenti dell'impresa che ne chiede la riproduzione vengano senza indugio messi al corrente delle imminenti variazioni dei prezzi nel momento in cui i nuovi listini non sono ancora pubblicati né sono a conoscenza dei clienti. I rivenditori che usufruiscono di questo sistema di informazioni conoscono pertanto con certezza quale sarà il comportamento di mercato che i loro principali concorrenti terranno in futuro e sono pertanto messi in condizione di allineare immediatamente i loro prezzi sui listini che i principali commercianti hanno messo a punto. Per le imprese che prendono l'iniziativa di aumentare i prezzi, la partecipazione ad un siffatto sistema di informazione, che si concreta nell'accettare la diffusione dei nuovi listini dei prezzi, offre parimenti dei vantaggi. Esse sanno infatti, per esperienza, che gli altri commercianti di prodotti siderurgici saranno tanto più pronti ad allinearsi alla loro politica quanto prima saranno messi al corrente della loro intenzione di modificare i prezzi. È così che viene sensibilmente ridotto il rischio di perdere clienti.

32. L'applicazione di questo sistema porta ad un coordinamento dei comportamenti di mercato di varie imprese che è incompatibile con le disposizioni dell'articolo 65, paragrafo 1. Ai rischi connaturati nella concorrenza sui prezzi esso sostituisce una collaborazione pratica fra le imprese di distribuzione tedesche e crea con ciò condizioni di concorrenza tali che, considerato il tipo dei prodotti offerti, l'importanza e il numero delle imprese interessate, nonché il volume e

le caratteristiche delle vendite di magazzino non sono conciliabili con il normale gioco della concorrenza.

33. Le imprese associate alla BDS che partecipano allo scambio di informazioni in causa, lungi dal fissare i loro prezzi in via autonoma, sulla base della loro specifica situazione aziendale, sono indotte a fissarli in maniera concertata. I commercianti che ricevono i nuovi listini dei prezzi fissati dalle imprese principali del settore si allineano di regola su questi ultimi. Dal canto loro, le imprese principali, per il fatto di accettare la diffusione dei loro listini, forniscono un energico incentivo a questo allineamento ; esse sono inoltre in grado di prevedere e tener conto del comportamento futuro dei loro concorrenti già nel momento in cui decidono di modificare i prezzi, tanto più che sono loro stesse a influenzare in modo determinante tale comportamento facendo conoscere in anticipo la loro strategia di vendita.

Un sistema del genere disattende il principio ispiratore delle regole di concorrenza del trattato, a norma delle quali ciascuna impresa deve decidere in completa indipendenza quale politica perseguire nel mercato comune. Vero è che il postulato dell'autonomia decisionale delle imprese non osta al diritto di queste ultime di adeguarsi intelligentemente al comportamento, constatato o atteso, delle loro concorrenti. Esso è invece rigorosamente inconciliabile con qualunque presa di contatto diretta o indiretta tra gli operatori che abbia per oggetto o per effetto di influenzare il comportamento sul mercato di un concorrente attuale o potenziale o di mettere al corrente tale concorrente sul comportamento che l'impresa stessa ha deciso o si propone di porre in atto [1].

34. La concertazione reciproca sui prezzi di vendita falsa il gioco della concorrenza nel settore delle vendite franco magazzino dei prodotti siderurgici sul mercato tedesco. La BDS mette a disposizione di tutti i suoi membri i nuovi listini delle principali imprese di distribuzione. La richiesta di questi listini è non soltanto elevata, ma è anche tale che la loro stampa ad opera della società di distribuzione della BDS si giustifica anche in base a semplici ragioni commerciali. Si può pertanto tranquillamente supporre che buona parte, se non la maggioranza, dei membri della BDS vengono informati in precedenza sulla futura strategia di vendita dei principali distributori di prodotti siderurgici e che orientino in tal senso i propri listini. Il sistema di informazioni precedentemente descritto ha pertanto, come sua necessaria conseguenza, che le imprese aderenti all'associazione, nel fissare i loro prezzi, si lascino guidare in ampia misura da criteri uniformi che non hanno alcuna relazione né con le rispettive strutture dei costi né con le loro specifiche situazioni di mercato a livello locale o regionale e che, in definitiva, i prezzi di vendita franco magazzino vengono fissati ad un livello artificiale. Ciò vale per tutte le vendite di prodotti siderurgici effettuate franco magazzino.

35. L'obiezione sollevata dalla BDS, in base alla quale i destinatari dei nuovi listini sono liberi di allinearsi o meno alla politica dei grossi rivenditori, non è pertinente. Perché scatti l'applicazione dell'articolo 65, paragrafo 1, del trattato è sufficiente che le imprese interessate vengano indotte a fissare i loro prezzi in maniera uniforme. Nel caso in esame tale condizione è soddisfatta dal momento che non si può seriamente dubitare che rendendo noto il futuro comportamento in materia di prezzi dei principali distributori non si orienti in modo determinante anche la politica dei prezzi degli altri commercianti in ferro. Anche un sistema di « prezzi indicativi » altera il normale gioco della concorrenza in quanto offre a tutti i partecipanti la possibilità di prevedere con sufficiente sicurezza quale sarà la politica dei prezzi praticata dai loro concorrenti [2].

36. Non osta inoltre all'applicazione dell'articolo 65, paragrafo 1, il fatto che i grossisti di prodotti siderurgici non si attengano, in genere, ai prezzi che figurano nei loro listini ma siano soliti, a seconda delle transazioni, combinarli a sconti a seconda del cliente, oppure che se ne servano addirittura come semplice termine di riferimento per i prezzi correntemente praticati. Sono infatti parimenti vietate le pratiche collettive che portano ad una fissazione indiretta dei prezzi. Ricorrono gli estremi di pratiche collettive o concertate allorché elementi essenziali per la formazione di prezzi vengano artificialmente uniformati in modo che i prezzi effettivi di vendita vengono fissati ad un livello diverso da quello « naturale », determinato dal libero gioco della concorrenza. Tale livello di prezzo, creato artificialmente, non deve essere uniforme per la totalità delle imprese interessate. Il divieto di cui all'articolo 65, paragrafo 1, non è operante soltanto nell'ipotesi di eliminazione della concorrenza ; per la sua applicabilità è sufficiente che fra più imprese la concorrenza risulti ristretta o falsata.

37. Sotto il divieto dell'articolo 65, paragrafo 1, non ricade soltanto l'azione concertata dei membri della BDS in sede di fissazione dei prezzi di vendita, bensì anche il comportamento della stessa associazione, la quale è anzi l'organo che la rende possibile. Nel funzionamento del sistema di informazione è la BDS che svolge un ruolo decisivo in quanto è proprio lei che prende tutti i provvedimenti necessari alla sollecita diffusione dei nuovi listini dei prezzi franco magazzino preparati dalle maggiori ditte di distribuzione del settore e ne cura l'invio agli altri membri dell'associazione. La sua attività comprende la comunicazione ai membri dell'esistenza dei nuovi listini, la richiesta del benestare per la loro successiva diffusione, la riproduzione dei listini in questione e l'invio di copie ai com-

[1] Raccolta 1975 della Corte di giustizia delle Comunità europee, pag. 1663 e 1944 (cause riunite 40-48, 50, 54-56, 111, 113 e 114/73 [Suiker Unie e.a. contro Commissione]).

[2] Raccolta 1972 della Corte di giustizia delle Comunità europee, pag. 977 e 983 (causa 8/72 [Vereniging van Cementhandelaren contro Commissione]).

mercianti interessati. Tutte le principali iniziative miranti ad uniformare la politica dei prezzi dei grossi distributori tedeschi di prodotti siderurgici emanano pertanto dalla BDS. Le attività di quest'ultima nel campo dell'informazione in materia di prezzi superano quindi di gran lunga i limiti entro cui le associazioni di imprese possono esplicare la loro attività giusta l'articolo 48, paragrafo 1, terza frase, del trattato in quanto costituiscono in realtà pratiche miranti a restringere o falsare il libero gioco della concorrenza nel mercato comune. Anche se si tratta soltanto di un comportamento di fatto, pratiche siffatte poste in essere da un'associazione di imprese ricadono sotto il divieto delle intese (vedi punto 15).

38. La BDS non può neppure far valere il fatto che la stampa e la diffusione dei nuovi listini dei prezzi di vendita franco magazzino siano stati effettuati dalla sua società di distribuzione e che abbiano natura di attività commerciale. La società di distribuzione della BDS è un'organizzazione di vendita giuridicamente indipendente, creata e controllata dall'associazione stessa. È quindi perfettamente legittimo imputare a quest'ultima le pratiche restrittive della concorrenza messe in atto dalla sua società di distribuzione. Parimenti irrilevante ai fini di una valutazione sotto il profilo delle regole di concorrenza è la circostanza che la società di distribuzione della BDS riproduca e venda agli altri membri dell'associazione i listini dei maggiori grossisti del settore per conseguire un utile. È bensì vero che a norma dell'articolo 48, paragrafo 1, terza frase, del trattato, le associazioni di imprese sono libere di esercitare attività commerciali, ma queste devono essere conformi alle disposizioni del trattato e, alla luce dell'articolo 65, ciò significa che esse devono essere neutrali dal punto di vista della concorrenza. Le attività della società di distribuzione della BDS violano invece quest'obbligo.

39. Perché un sistema di informazione sui prezzi resti neutrale dal punto di vista della concorrenza e non induca a ritenere che si tratti di una concertazione sui prezzi, occorre almeno che non offra a una delle imprese partecipanti la possibilità di identificare il comportamento concorrenziale degli altri partecipanti. L'associazione di imprese che vuole tenere informati i suoi membri sugli sviluppi in questo campo, deve in linea di principio limitarsi ad indicare le tendenze generali dei prezzi sui vari mercati di prodotti durante un determinato periodo di riferimento, senza però fornire alcuna indicazione sulla politica dei prezzi che determinate imprese effettivamente praticano o intendono praticare. Nella sua forma attuale, basata sulla diffusione a tutti i suoi membri dei listini dei prezzi praticati da singole imprese, il sistema di informazione organizzato dalla BDS non soddisfa tale requisito ed è atto a ingenerare gli effetti vietati dall'articolo 65 del trattato.

40. Né può la BDS invocare a suo discarico il fatto che il sistema di informazioni creato e messo in atto dal 1970 in poi accresca la trasparenza del mercato nel comparto delle vendite di magazzino e che quindi contribuisca alla realizzazione degli obiettivi generali del trattato. Il richiamo che essa fa a questo proposito al principio della pubblicità dei prezzi, che è alla base di tutto l'ordinamento giuridico istituito dal trattato e costituisce quindi parte integrante delle normali condizioni di concorrenza nel mercato siderurgico, non è pertinente se non altro perché in nessun caso le imprese commerciali o le loro associazioni possono essere autorizzate a ricorrere a misure collettive per assicurare una maggiore trasparenza di mercato nel settore delle vendite ex magazzino con la conseguenza di restringere o falsare il normale gioco della concorrenza.

Il fatto che la Commissione non abbia preso alcun provvedimento ai sensi dell'articolo 63, paragrafo 2, del trattato CECA, per estendere al livello delle vendite ex magazzino l'obbligo della pubblicazione preventiva dei listini dei prezzi delle imprese di produzione (previsto dall'articolo 60, paragrafo 2) non pregiudica certamente il diritto dei grossisti di prodotti siderurgici di preparare e pubblicare listini in via del tutto autonoma. L'esercizio di questo diritto non deve però costituire oggetto, mezzo o conseguenza di un comportamento concertato delle imprese di distribuzione al momento della formazione di listini di prezzi uniformi per le vendite ex magazzino o della fissazione del livello dei loro effettivi prezzi di vendita. Diversamente tale comportamento rischia di infrangere le disposizioni dell'articolo 65, paragrafo 1, del trattato CECA. Analogamente, per restare nei limiti dell'articolo 48, l'attività della BDS nel campo della informazione sui prezzi non deve essere tale da favorire o anche soltanto rendere possibile un'intesa dei membri dell'associazione sul piano dei prezzi. Occorre pertanto, ai fini dell'applicabilità dell'articolo 65, paragrafo 1, distinguere fra l'esercizio che le singole imprese di distribuzione fanno di tale diritto, da un lato, e, dall'altro, l'attuazione di un sistema comune d'informazione sui prezzi a livello di distribuzione, come quello messo in atto dalla BDS con l'attiva partecipazione dei suoi membri.

41. Infine, il comportamento della BDS non trova giustificazione nelle misure prese dalla Commissione per aiutare il settore siderurgico della Comunità a superare la sua crisi attuale. Con lettera del 28 ottobre 1977 tutti i distributori di prodotti siderurgici sono stati invitati a preparare listini dei prezzi basati su quelli dei prezzi alla produzione e di inviarli alla Commissione. Scopo di questa iniziativa è quello di spingere i commercianti a rispettare i prezzi minimi imposti o quelli orientativi raccomandati a intervalli regolari agli stessi produttori. In questa lettera manca del tutto un invito a porre in atto comportamenti concertati nella preparazione dei listini dei prezzi di vendita franco deposito oppure nella fissazione dei prezzi effettivi di vendita. La decisione n. 3002/77/CECA della Commissione del 28 dicembre 1977 [1], modificata da ultimo dalla decisione n. 3071/78/CECA [2], fa divieto

[1] GU n. L 352 del 31. 12. 1977, pag. 8.
[2] GU n. L 366 del 28. 12. 1978, pag. 20.

ai commercianti di prodotti siderurgici della Comunità di vendere tondi per cemento armato, laminati mercantili e nastri larghi a caldo a prezzi inferiori a quelli di listino dei produttori della Comunità. Per il resto, anche questa decisione lascia impregiudicata la libertà dei commercianti interessati di fissare in via autonoma i loro prezzi di vendita per le consegne franco magazzino.

42. Dalle considerazioni che precedono consegue che la BDS ha violato in modo continuativo, a partire dal 1970, l'articolo 65, paragrafo 1. L'infrazione è consistita, negli anni 1970-1972, nella fissazione di listini di prezzi uniformi per le vendite e nella loro comunicazione alle imprese aderenti all'associazione. Negli anni successivi l'infrazione si è concretata nell'invio a tutti i suoi membri di schemi di calcolo dettagliati, in cui alle singole voci di costo erano assegnati coefficienti precisi e, inoltre, nella diffusione fra i membri dell'associazione dei nuovi listini dei prezzi fissati dalle principali imprese di distribuzione di prodotti siderurgici prima ancora che essi entrassero in vigore. Il passaggio da un sistema di listini uniformi di prezzi netti di vendita franco magazzino a un sistema di schemi di calcolo uniformi e di puntuali informazioni sui prezzi ha mutato la veste esteriore ma non già la sostanza e, soprattutto, non ha mutato l'obiettivo che la BDS intendeva raggiungere con la sua politica ; a partire dall'anno 1970, il comportamento della BDS è stato sempre inteso a restringere e a falsare la concorrenza sui prezzi fra le imprese tedesche di distribuzione di prodotti siderurgici.

43. Per mettere la BDS, le imprese associate e i terzi interessati in condizione di apprezzare con chiarezza la valutazione giuridica delle pratiche, oggetto del presente procedimento, occorre procedere ad una constatazione formale delle infrazioni compiute dalla BDS. L'associazione di imprese interessata è inoltre tenuta a porre immediatamente fine, qualora non l'abbia già fatto, alle violazioni sopra descritte. Per facilitare l'esecuzione di questa decisione è infine opportuno imporre alla BDS l'obbligo di comunicare il testo integrale di tale decisione a tutti i suoi membri,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

È constatato che l'associazione di imprese « Bundesverband Deutscher Stahlhandel » ha violato in modo continuativo l'articolo 65, paragrafo 1, del trattato CECA :

a) dal 1970 al 1972, fissando listini dei prezzi di vendita franco magazzino per prodotti laminati e comunicandoli alle imprese associate,

b) dal 1973 fino ad oggi, elaborando schemi di calcolo in cui ai vari elementi di calcolo sono attribuiti valori precisi, informando i suoi membri dell'esistenza dei nuovi listini dei prezzi di vendita franco magazzino di altri commercianti e provvedendo alla diffusione di questi listini fra gli altri suoi membri.

Articolo 2

L'associazione di imprese interessata è tenuta a porre termine senza indugio alle infrazioni di cui all'articolo 1, lettera b).

Articolo 3

L'associazione di imprese interessata è tenuta a comunicare a tutti i suoi membri il testo integrale della presente decisione.

Articolo 4

L'associazione di imprese « Bundesverband Deutscher Stahlhandel e.V. », Graf-Adolf-Platz 12, D-4000 Düsseldorf, è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, l'8 febbraio 1980.

Per la Commissione

Raymond VOUEL

Membro della Commissione