SENTENZA DELLA CORTE (quinta sezione)
10 dicembre 1985 *

Nelle cause riunite da 240 a 242, 261, 262, 268 e 269/82

Stichting Sigarettenindustrie, fondazione di diritto olandese, con sede all'Aia, con l'avv. L. H. van Lennep, del foro dell'Aia, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avv. J. Loesch, 2, rue Goethe (causa 240/82),

Philip Morris Holland BV, società a responsabilità limitata di diritto olandese, con sede all'Aia, con l'avv. F. O. W. Vogelaar, patrocinante presso lo Hoge Raad dei Paesi Bassi, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avv. J. Loesch, 2, rue Goethe (causa 241/82),

Theodorus Niemeyer BV, società a responsabilità limitata di diritto olandese, con sede in Groninga, con l'avv. R. E. P. de Ranitz, patrocinante presso lo Hoge Raad dei Paesi Bassi, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avv. J. Loesch, 2, rue Goethe (causa 242/82),

R. J. Reynolds Tobacco BV, società a responsabilità limitata di diritto olandese, con sede in Hilversum, con gli avv.ti W. F. Th. Corpeleijn e O. W. Brouwer, del foro di Amsterdam, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avv. J. C. Wolter, 2, rue Goethe (causa 261/82),

British-American Tobacco Company (Nederland) BV, società a responsabilità limitata di diritto olandese, con sede in Amsterdam, con l'avv. P. V. F. Bos, del foro di Amsterdam, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avv. J. Loesch, 2, rue Goethe (causa 262/82),

Sigarettenfabriek Ed. Laurens BV, società a responsabilità limitata di diritto olandese, con sede all'Aia, con gli avv.ti Hans G. Kemmler, Barbara Rapp-Jung, Alexander Böhlke, del foro di Francoforte sul Meno, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avv. E. Arendt, 34 B, rue Philippe-II (causa 268/82),

Turmac Tobacco Company BV, società a responsabilità limitata di diritto olandese, con sede in Amsterdam, con gli avv.ti G. Kemmler, Barbara Rapp-Jung, Alexander Böhlke, del foro di Francoforte sul Meno, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso l'avv. E. Arendt, 34 B, rue Philippe-II (causa 269/82),

ricorrenti,

* Lingue processuali: l'olandese ed il tedesco.

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal suo consigliere giuridico B. van der Esch, in qualità di agente, assistito dall'avv. C. E. M. van Nispen tot Sevenaer, del foro dell'Aia, e con domicilio eletto in Lussemburgo presso il sig. Oreste Montalto, membro dell'ufficio legale della Commissione, edificio Jean Monnet, Kirchberg,

convenuta,

causa avente ad oggetto l'annullamento della decisione della Commissione 15 luglio 1982, relativa ad una procedura a norma dell'art. 85 del trattato CEE (IV/29.525 e IV/30.000, SSI, GU L 232 del 6.8.1982, pag. 1 e seguenti),

LA CORTE (quinta sezione)

composta dai signori U. Everling, presidente di sezione, R. Joliet, O. Due, Y. Galmot e C. Kakouris, giudici,

avvocato generale: P. VerLoren van Themaat
cancelliere: H. A. Rühl, amministratore principale

sentite le conclusioni dell'avvocato generale, presentate all'udienza il 29 gennaio 1985,

ha pronunziato la seguente

SENTENZA

(Parte « In fatto » non riprodotta)

Indice

I — Primo mezzo: l'insussistenza dei presupposti per l'applicazione dell'art. 85, n. 1, del trattato ... 3865
A — Gli accordi e le pratiche vietate non avrebbero avuto né l'oggetto né l'effetto di restringere la concorrenza ... 3865
1. Sull'influenza decisiva assertivamente avuta dall'assetto legislativo sul comportamento dei ricorrenti ... 3865
a) Descrizione del sistema normativo ... 3865

b) Sull'asserita impossibilità di concorrenza mediante i prezzi di vendita al minuto ... 3866

c) Sull'asserita impossibilità di concorrenza mediante i margini ... 3870

2. Sulle pressioni assertivamente esercitate dalle autorità ... 3871

3. Sulla distorsione della concorrenza assertivamente causata da un moltiplicatore elevato ... 3872

B — Gli accordi vietati non avrebbero pregiudicato il commercio fra Stati membri ... 3873

II — Secondo mezzo: asserita contraddittorietà intrinseca della decisione della Commissione ... 3874

III — Terzo mezzo: trasgressione dell'art. 15 del regolamento del Consiglio n. 17/62 ... 3875

A — Insussistenza di intenzionalità o di negligenza ... 3876

B — La notifica dell'accordo di massima SSI del 1976 varrebbe come notifica dell'accordo del 1978 sui prezzi ... 3877

C — La Commissione non avrebbe potuto infliggere ammende poiché gli accordi erano legittimati dall'art. 4, n. 2, del regolamento del Consiglio n. 17/62 ... 3878

D — Trasgressione dei principi di parità di trattamento e di equità ... 3880

E — L'asserita inosservanza dell'art. 85, n. 3, del trattato ... 3881

IV — Quarto mezzo: la presunta inosservanza dell'art. 190 del trattato CEE, in quanto la Commissione non ha esaminato a sufficienza gli argomenti dei ricorrenti ... 3882

V — Le censure vertenti sull'entità delle ammende ... 3882

In diritto

1 Con atti separati, depositati nella cancelleria della Corte il 22, 24 e 29 settembre 1982, la Stichting Sigarettenindustrie, la Philip Morris Holland BV, la Theodorus Niemeyer BV, la Reynolds Tobacco BV, la British-American Tobacco BV, la Sigarettenfabriek Ed. Laurens e la Turmac Tobacco hanno proposto, a norma dell'art. 173, 2° comma, del trattato CEE, un ricorso mirante all'annullamento della decisione 15 luglio 1982 (IV/29.525 e IV/30.000 SSI, GU L 232, pag. 1), con la quale la Commissione accertava che esse avevano commesso varie trasgressioni dell'art. 85 del trattato.

2 Con ordinanza 28 ottobre 1982, la Corte ha deciso di riunire le sette cause ai fini del procedimento e della sentenza.

3 Ricorrenti sono la Stichting Sigarettenindustrie (in prosieguo: « la SSI ») e alcuni produttori olandesi di tabacchi manifatturati, che ne fanno parte. La SSI, che è una fondazione di diritto olandese costituita nel 1955, riunisce la maggior parte dei produttori e degli importatori di tabacchi manifatturati stabiliti nei Paesi Bassi. Suo compito è la difesa degli interessi comuni dei membri. Il 20 dicembre 1976 questi membri stipulavano un accordo di massima, il quale stabisce in sostanza che le parti contraenti designano la SSI come unico interlocutore delle pubbliche autorità per i negoziati relativi, in particolare, ai prezzi di vendita al consumatore finale e ai margini di utile dei grossisti e dei dettaglianti. Quest'accordo veniva notificato alla Commissione nel settembre del 1977. Appunto nell'ambito della SSI sono stati conclusi la maggior parte degli accordi e delle pratiche concordate accertate dalla Commissione nella decisione summenzionata.

4 Nella decisione, la Commissione ha accertato che gli aderenti alla SSI avevano commesso un'infrazione all'art. 85 del trattato stipulando diversi accordi relativi ai margini di utile dei grossisti e dei dettaglianti di tabacchi manifatturati, vale a dire alla parte dei prezzi di vendita al minuto riservata ai rivenditori.

5 Invero, il 4 dicembre 1974 gli aderenti alla SSI stipulavano un accordo per la concessione, ai commercianti specializzati scelti con determinati criteri, di uno sconto annuo pari ad un importo fisso per ogni migliaio di sigarette acquistate presso di essi. Il premio corrisposto veniva regolarmente aumentato fino a giungere, nel 1978, 0,75 HFL per migliaio di sigarette. Quest'accordo è stato notificato alla Commissione.

6 Inoltre, alla fine del 1979, gli aderenti alla SSI stipulavano un accordo con determinati grossisti per fissare il margine di utile massimo di questi. Un accordo analogo veniva stipulato nello stesso periodo tra i membri della SSI ed un'organizzazione rappresentativa di determinati dettaglianti, onde fissare il margine massimo riservato a questi in caso di vendita diretta. Questi due accordi sono stati notificati alla Commissione il 27 dicembre 1979.

7 Detti accordi erano completati, nel medesimo periodo, da una pratica concordata fra i membri della SSI relativa alla concessione di un margine fisso per le vendite

dirette e da pratiche concordate con i grossisti per la concessione di un margine massimo per le vendite di questi ai negozi specializzati.

8 Infine, gli effetti degli accordi e delle pratiche di cui sopra erano rafforzati da un ulteriore accordo stipulato dai membri della SSI il 23 aprile 1975. Detto accordo, che stabilisce le norme di comportamento in fatto di vendita di sigarette, stabilisce che non potranno essere concessi altri sconti oltre a quelli concordati dai membri della SSI.

9 A parte ciò, i membri della SSI stipulavano accordi onde aumentare tre volte i loro prezzi di vendita al minuto: il 1° agosto 1974, il 7 novembre 1975 ed il 1° febbraio 1978. Questi accordi, che avevano durata limitata (tre mesi), venivano stipulati sempre in coincidenza con l'autorizzazione ad aumentare i prezzi, concessa a norma delle leggi olandesi.

10 La Commissione ha ritenuto che tutti gli accordi e le pratiche concordate summenzionate costituissero trasgressione dell'art. 85, n. 1, del trattato. Essa ha inoltre rifiutato di esentare, a norma dell'art. 85, n. 3, del trattato, l'accordo del 4 dicembre 1974 circa gli sconti da praticarsi ai negozi specializzati e gli accordi determinanti i margini di utile massimi dei grossisti e dei dettaglianti, che le erano stati notificati. Infine, essa ha inflitto ammende a tutti i ricorrenti, ad eccezione della SSI, per aver partecipato ai vari accordi per l'aumento dei prezzi di vendita al minuto.

11 La SSI e gli altri ricorrenti, che non contestano di aver stipulato gli accordi né di essersi dati alle pratiche concordate di cui sopra, deducono, a sostegno dei ricorsi, quattro mezzi, vale a dire l'insussistenza dei presupposti per l'applicazione dell'art. 85, n. 1, del trattato, la contraddittorietà intrinseca della decisione della Commissione, la trasgressione dell'art. 15 del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17 (GU L 13, pag. 204), e infine la trasgressione dell'art. 190 del trattato, in quanto la Commissione non avrebbe esaminato a fondo gli argomenti dei ricorrenti. I ricorrenti espongono inoltre varie doglianze quanto all'importo delle ammende.

I — Primo mezzo: l'insussistenza dei presupposti per l'applicazione dell'art. 85, n. 1 del trattato

12 Gli argomenti svolti dai ricorrenti in questo mezzo mirano anzitutto a dimostrare che, non potendo esserci vera concorrenza nei Paesi Bassi nel settore dei tabacchi manifatturati, i loro accordi e pratiche concordate non hanno potuto avere né l'oggetto né l'effetto di restringerla. L'impossibilità di concorrenza in questo settore sarebbe conseguenza dell'assetto legislativo, delle pressioni delle pubbliche autorità e di un « moltiplicatore alto » dovuto all'elevato tasso dell'imposta ad valorem. I ricorrenti sostengono poi che i loro accordi e pratiche concordate non potevano pregiudicare il commercio fra Stati membri.

A — *Gli accordi e le pratiche vietate non avrebbero avuto né l'oggetto né l'effetto di restringere la concorrenza*

1. *Sull'influenza decisiva assertivamente avuta dall'assetto legislativo sul comportamento dei ricorrenti*

a) Descrizione del sistema normativo

13 Emerge dal fascicolo che il legislatore olandese ha optato, in conformità alla direttiva del Consiglio 19 dicembre 1972, n. 464, concernente le imposte diverse dalle imposte sull'entrata gravanti sul consumo dei tabacchi manifatturati (GU L 303, pag. 1), per l'applicazione ai tabacchi manifatturati, essenzialmente, di un'imposta ad valorem alta (calcolata in percentuale del prezzo massimo di vendita), preferendola all'imposta specifica (il cui importo è determinato per unità di prodotto).

14 La riscossione di dette imposte avviene mediante striscette che i produttori e gli importatori acquistano presso l'amministrazione fiscale. I produttori o importatori stabiliscono anzitutto il prezzo di vendita al minuto dei loro prodotti, imposte comprese. Essi versano poi le imposte comprese in questo prezzo. Infine, essi appongono sui loro prodotti la striscetta fiscale indicante il prezzo di vendita al minuto.

15 Secondo l'art. 30 della legge olandese sulle imposte indirette (Wet op de Accijnzen van Tabaksfabrikanten, *Staatsblad* 208, in prosieguo: « legge sull'imposta indi-

retta »), non è consentito vendere i tabacchi manifatturati a un prezzo superiore o inferiore a quello indicato sulla striscetta. Inoltre, l'art. 28 di detta legge stabilisce che lo stesso tabacco manifatturato può essere venduto solo ad un unico prezzo al minuto, salvo che una distinzione sia chiaramente fatta nell'ambito di una marca o mediante il marchio apposto sul pacchetto di sigarette. Esistono tuttavia possibilità di deroga.

16 D'altro canto, nell'ambito della lotta contro l'inflazione e in base alla legge sui prezzi (Prijzenwet, *Staatsblad* 135), le autorità olandesi dal 1973 hanno instaurato, mediante un decreto ministeriale adottato ogni anno, una disciplina dei prezzi nota con il nome di « Prijzenbeschikking Goederen en Diensten » (in prosieguo: « la PGD »). Questo decreto stabilisce i criteri di calcolo per l'aumento dei prezzi di vendita al minuto in caso di aumento dei costi o, al contrario, per la riduzione di tale prezzo in caso di diminuzione degli stessi.

17 L'art. 2 della PGD vieta ai produttori di vendere le merci ad un prezzo superiore a quello cui esse sono vendute a una data determinata (data di riferimento) aumentato dell'importo dei maggiori costi di produzione di dette merci a partire da tale data o, al contrario, diminuito dell'importo corrispondente alla riduzione degli stessi costi. L'art. 3 della PGD vieta a qualsiasi commerciante di vendere una merce ad un prezzo superiore al prezzo d'acquisto per un margine di utile massimo. Tuttavia, il produttore o rivenditore ha sempre la possibilità di superare i massimi contemplati dalla PGD a condizione di ottenere un'autorizzazione speciale del ministro degli affari economici. L'inosservanza della PGD è punita penalmente in forza della legge 22 giugno 1950 sui reati economici (*Staatsblad*, K 258).

b) Sull'asserita impossibilità di concorrenza mediante i prezzi di vendita al minuto

18 Nelle varie memorie, i ricorrenti hanno anzitutto sostenuto che l'assetto legislativo testé descritto impediva totalmente la concorrenza effettiva mediante la fissazione dei prezzi di vendita al minuto.

19 Infatti, tanto le norme olandesi sull'imposta indiretta, quanto la PGD priverebbero di qualsiasi elasticità la politica di prezzi delle imprese e impedirebbero di creare differenze di prezzo tra concorrenti. In primo luogo, poiché l'art. 28 della legge

sull'imposta indiretta vieta di vendere merci della stessa marca a prezzi diversi, qualsiasi produttore, prima di modificare i prezzi delle sue merci, dovrebbe vendere tutta la merce sulla quale è indicato il vecchio prezzo. A parte ciò, quando l'autorizzazione ministeriale ad aumentare i prezzi è stata concessa conformemente alla PGD, detto produttore (o l'importatore) dovrebbe valersi di questa autorizzazione. Infatti, se decidesse di tener fermo il prezzo di vendita, che sarebbe quindi inferiore a quello dei suoi concorrenti, l'art. 2 della PGD non gli consentirebbe più di aumentare in seguito i prezzi senza autorizzazione ministeriale. I prezzi di questo produttore sarebbero quindi bloccati ad un livello inferiore a quello dei suoi concorrenti. Se ciò non bastasse, le autorizzazioni ad aumentare i prezzi concesse in seguito verterebbero su prezzi calcolati partendo da una base inferiore.

20 D'altro canto, secondo i ricorrenti, se un produttore riuscisse ciononostante a praticare prezzi diversi da quelli dei suoi concorrenti, siffatto comportamento non sarebbe per lui vantaggioso. Il legislatore olandese avrebbe infatti deciso di colpire i tabacchi manifatturati con un'imposta ad valorem le cui aliquote sono molto alte, il che avrebbe costretto tutti i produttori a ridurre al minimo i loro costi, compresi i loro utili (i ricorrenti chiamano questo fenomeno « effetto di compressione »). Stando così le cose, il loro margine di manovra sarebbe molto ridotto. Essi potrebbero farsi concorrenza solo riducendo ulteriormente i loro utili. Questa riduzione di utili, che potrebbe essere solo esigua, potrebbe provocare soltanto una leggera differenza di prezzo rispetto ai concorrenti. Tuttavia questo sacrificio non sarebbe comunque redditizio, data la rigidità della domanda di sigarette: la diminuzione dell'utile non sarebbe compensata da un aumento più che proporzionale delle vendite.

21 La Commissione ammette che l'art. 28 della legge sull'imposta indiretta può causare determinati inconvenienti pratici per il produttore. Tuttavia essa ritiene che sia eccessivo sostenere che detta disposizione impedisca qualsiasi concorrenza, non fosse altro perché esistono possibilità di deroga. La Commissione critica pure l'assunto dei ricorrenti relativo all'art. 2 della PGD. A suo parere, l'autorizzazione ministeriale non è vincolata ad un termine. Di conseguenza, il produttore potrebbe decidere di non aumentare immediatamente i prezzi fino al massimo autorizzato, ma di procedere gradualmente.

22 D'altro canto, la Commissione sostiene che gli argomenti economici dei ricorrenti (effetto di compressione e rigidità della domanda) sono infondati. Inoltre, pur nella denegata ipotesi che fosse provata l'esistenza dell'effetto di compressione, gli

accordi stipulati dai ricorrenti avrebbero consentito di sottrarsi alle sue conseguenze poiché, aumentando i prezzi, i ricorrenti avrebbero del pari aumentato il loro margine di utile.

23 La tesi dei ricorrenti relativa all'impossibilità di concorrenza mediante i prezzi, impossibilità dovuta alle norme olandesi, non può essere accolta.

24 In proposito è anzitutto opportuno rilevare che la legge sull'imposta indiretta non priva i produttori della libertà di fissare i prezzi di vendita al minuto, poiché l'obbligo di rispettare i prezzi indicati sulla fascetta, obbligo imposto dall'art. 30 della legge, riguarda solo i dettaglianti.

25 Vietando di vendere con la stessa marca dei prodotti a prezzi diversi, l'art. 28 della legge può indubbiamente causare difficoltà pratiche per il produttore che desideri modificare i prezzi di vendita. Tuttavia queste difficoltà sono solo temporanee. Inoltre, detto art. 28 contempla espressamente la possibilità di deroghe. Infine, l'art. 28 non impedisce al produttore che lanci un nuovo prodotto di fissare fin dall'inizio un prezzo diverso da quello dei suoi concorrenti e creare quindi una differenza di prezzo che gli consenta di aumentare la propria quota di mercato.

26 D'altro canto, a differenza delle autorità belghe, la cui prassi è stata descritta nella sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/Commissione, cause riunite da 209 a 215 e 218/78, Racc. pag. 3125), le autorità olandesi non limitano la gamma delle fascette fiscali disponibili per i produttori e non impediscono quindi loro di praticare prezzi vantaggiosi per i consumatori.

27 L'esame della disciplina olandese in fatto di prezzi, cioè la PGD, non è tale da modificare detta conclusione. Onde impedire loro di praticare prezzi troppo alti rispetto ai costi, l'art. 2 della PGD vieta ai produttori o agli importatori di vendere ad un prezzo superiore ad un massimo. Detta disciplina non vieta però loro di vendere ad un prezzo inferiore a tale massimo.

28 Inoltre, dalla discussione dinanzi alla Corte emerge che un produttore può decidere di non aumentare immediatamente i prezzi dell'importo autorizzato. Tenendo fermi i suoi prezzi, detto produttore può fare quindi concorrenza alle ditte che, dal canto loro, hanno deciso di aumentare i prezzi.

29 Si deve quindi concludere da quanto precede che la disciplina olandese, benché renda meno elastica l'azione dei produttori di tabacchi manifatturati per quel che riguarda la concorrenza mediante i prezzi, lascia tuttavia loro delle possibilità di creare una differenza di prezzo tra le loro merci e quelle dei concorrenti, o diminuendo i prezzi, o conservandoli immutati quando gli altri li aumentano.

30 Del pari a torto i ricorrenti adducono l'effetto di compressione per spiegare l'impossibilità di concorrenza mediante i prezzi nel settore dei tabacchi manifatturati.

31 È infatti opportuno osservare anzitutto che non è stato dimostrato che l'effetto di compressione, ammesso che esista, si risolva nel ridurre i costi di tutti i produttori di tabacchi manifatturati allo stesso livello. Anche se ciascuno di detti produttori è stato costretto a ridurre i propri costi al minimo, questo minimo non corrisponde necessariamente ai costi minimi di un altro produttore. Per questo motivo una piccola differenza di costi può, se trasferita, tradursi, in seguito all'effetto moltiplicatore di cui parleremo in seguito, in una differenza amplificata nei prezzi di vendita e consentire quindi la concorrenza mediante i prezzi.

32 Ad ogni modo, l'effetto di compressione si produce solo se la concorrenza si svolge normalmente. Ciascun produttore deve in tal caso ridurre i costi, ivi compreso il margine di utile, al minimo. Tuttavia, mediante gli accordi sui prezzi, i ricorrenti hanno precisamente eliminato qualsiasi incertezza sui prezzi che potrebbero praticare i loro concorrenti ed hanno potuto quindi sottrarsi all'effetto di compressione. Il fatto che fosse nell'interesse dei produttori sottrarsi mediante un'azione collettiva alle pressioni che il gioco di mercato esercitava su ciascuno di essi individualmente non rende gli accordi compatibili col diritto della concorrenza.

c) Sull'asserita impossibilità di concorrenza mediante i margini

33 I ricorrenti sostengono d'altro canto che la disciplina olandese ha soppresso del pari qualsiasi possibilità di concorrenza mediante i margini da riservare ai rivenditori.

34 Su questo punto la tesi svolta dai ricorrenti si basa sulla contraddizione che esisterebbe fra due norme di legge: l'art. 3 della PGD, adottata in forza della legge sui prezzi, e l'art. 30 della legge sulle imposte indirette. L'art. 3 della PGD obbligherebbe infatti i dettaglianti a diminuire il prezzo di vendita se diminuiscono i costi. Quando un produttore riserva un maggior margine di utile a determinati dettaglianti e diminuisce così proporzionalmente i loro prezzi d'acquisto, detti commercianti, in forza dell'art. 3 della PGD, sarebbero obbligati a diminuire i prezzi di vendita al dettaglio. I ricorrenti chiamano questo sistema « effetto domino ». Tuttavia questo « effetto domino » farebbe commettere ai dettaglianti un'infrazione all'art. 30 della legge sulle imposte indirette il quale vieta loro di vendere sigarette ad un prezzo diverso da quello indicato sulla fascetta fiscale. Facendosi concorrenza mediante i margini, i produttori obbligherebbero quindi inevitabilmente i dettaglianti a contravvenire ad una disposizione di legge e sarebbero complici di detta contravvenzione.

35 A sua difesa la Commissione sostiene principalmente che la PGD ha conseguenze particolari nel settore dei tabacchi manifatturati. L'effetto domino descritto dai ricorrenti agirebbe appieno solo nei settori nei quali i dettaglianti conservano la facoltà di fissare i prezzi di vendita. Sarebbe necessario in questo caso garantire che i vantaggi loro attribuiti siano trasferiti in definitiva al prezzo di vendita al minuto. Questo sarebbe il compito dell'effetto domino. Al contrario, nel settore dei tabacchi manifatturati, i produttori fisserebbero direttamente il prezzo di vendita al minuto. Non sarebbe perciò più necessario obbligare i dettaglianti a trasferire le diminuzioni di costo di cui fruiscono. Quando viene concessa l'autorizzazione ministeriale ad aumentare i prezzi, l'aumento autorizzato includerebbe l'intero margine che questo prezzo consente di riservare tanto all'industria quanto al commercio. Ma la ripartizione di questo margine fra i vari operatori economici potrebbe causare la concorrenza fra produttori.

36 La tesi dei ricorrenti non può venire accolta. Infatti, stipulando vari accordi per fissare il margine di utile dei grossisti e dei dettaglianti e per concedere uno sconto speciale a taluni di essi, i membri della SSI hanno fatto collettivamente quello che

essi sostengono di non aver potuto fare individualmente. L'indole collettiva della loro azione non avrebbe impedito ai beneficiari di detti accordi di incorrere in sanzioni, se la normativa olandese avesse la portata che i ricorrenti le attribuiscono. Così però non può essere, poiché non è stato dimostrato che un solo grossista o dettagliante sia stato condannato nei Paesi Bassi per non aver trasferito al consumatore un vantaggio che gli era stato riservato dai membri della SSI.

37 La Commissione ha poi illustrato in modo convincente per qual motivo la PGD abbia conseguenze particolari nel settore dei tabacchi manifatturati. Emerge da queste allegazioni che l'effetto domino si verifica solo nei settori nei quali ciascuno degli operatori economici è libero di fissare il prezzo di vendita, cosa che non avviene per i tabacchi manifatturati, dato l'obbligo che la legge sull'imposta indiretta impone ai dettaglianti di attenersi ai prezzi della fascetta, che sono stati fissati dal produttore o dall'importatore.

2. *Sulle pressioni assertivamente esercitate dalle autorità*

38 Le ricorrenti sostengono pure che le autorità olandesi hanno reiteratamente influito in modo decisivo sulla formazione dei prezzi di vendita e dei margini. L'intervento delle autorità si spiegherebbe con l'intento di ottenere un forte introito dell'imposta ed inoltre garantire un reddito stabile a determinati commercianti. Nell'ambito di questa concertazione, le autorità avrebbero talvolta minacciato di adottare « provvedimenti », come hanno dichiarato, se i membri della SSI non avessero adeguato il loro comportamento agli scopi che esse si erano prefissi.

39 Secondo la Commissione, i documenti prodotti dai ricorrenti non dimostrano affatto che gli accordi siano stati stipulati con l'approvazione o su suggerimento delle autorità olandesi. Il governo olandese ha d'altronde negato energicamente che ciò sia avvenuto, rispondendo ad una domanda rivoltagli dalla Commissione.

40 Non è necessario esaminare qui fino a qual punto la pressione o lo stimolo delle autorità possa sottrarre accordi stipulati da imprese all'applicazione dell'art. 85 del trattato. Indubbiamente è stato dimostrato che le autorità olandesi si sono ripetutamente concertate con le imprese indicando taluni obiettivi che esse auspicavano

fossero raggiunti. Tuttavia, non è stato provato che le autorità abbiano indicato che questi scopi dovevano essere conseguiti mediante la stipulazione degli accordi anticoncorrenziali accertati dalla decisione impugnata.

3. *Sulla distorsione della concorrenza assertivamente causata da un moltiplicatore elevato*

41 Uno dei ricorrenti, la Laurens, deduce che nella sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/Commissione, summenzionata), la Corte avrebbe ammesso che le imposte ad valorem hanno un effetto moltiplicatore sul prezzo di vendita al minuto. Mediante questo effetto moltiplicatore, che sarebbe particolarmente forte nei Paesi Bassi, qualsiasi modifica dei costi, ivi compreso il margine di utile, che il produttore decida di trasferire, si manifesterebbe in modo amplificato nel prezzo di vendita al minuto. Secondo la Laurens, l'esistenza di questo effetto moltiplicatore determinerebbe distorsioni della concorrenza al livello dei prezzi di vendita ai consumatori e dei margini riservati ai rivenditori, poiché il rapporto normale tra le prestazioni offerte ai consumatori e il prezzo di vendita delle merci verrebbe fortemente squilibrato.

42 La Commissione ammette l'effetto moltiplicatore per i tabacchi manifatturati nei Paesi Bassi, tuttavia rileva che esso rafforza la concorrenza, in quanto amplifica qualsiasi diminuzione dei costi che il produttore trasferisce e gli consente quindi di praticare prezzi nettamente inferiori a quelli dei concorrenti.

43 È opportuno anzitutto osservare che, come la Corte ha già dichiarato nella sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/Commissione, summenzionata), l'effetto moltiplicatore sussiste, in linea di massima, tanto in caso di modifica verso l'alto dei prezzi quanto in caso di modifica verso il basso. Dato l'effetto moltiplicatore, il produttore, che è il solo che possa trasferire la diminuzione dei costi o non trasferire l'aumento degli stessi, è in grado di praticare prezzi di vendita che riflettano in modo amplificato il suo vantaggio.

44 Così stando le cose, l'effetto moltiplicatore, lungi dal restringere la concorrenza mediante i prezzi, è idoneo a rafforzarla e ciò tanto più in quanto nei Paesi Bassi quest'effetto può tradursi senza restrizioni in caso di ribasso. Il legislatore olandese infatti, a differenza di quello belga all'epoca della causa Van Landewijck, non ha

deciso di riscuotere un'imposta minima elevata che avrebbe potuto garantire i suoi introiti fiscali e di limitare l'effetto moltiplicatore in caso di ribasso dei costi.

45 D'altro canto, come la Corte ha osservato nella sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/Commissione, già ricordata), l'effetto moltiplicatore non sussiste quando, nell'ambito di un determinato prezzo di vendita, il produttore od importatore aumenta individualmente la parte di questo prezzo di vendita riservata ai grossisti e ai dettaglianti. Entro questi limiti, la concorrenza mediante i margini è possibile senza che l'effetto moltiplicatore crei distorsioni di sorta.

B — *Gli accordi vietati non avrebbero pregiudicato il commercio fra Stati membri*

46 Le ricorrenti sostengono che gli accordi non hanno pregiudicato il commercio fra gli Stati membri, ai sensi dell'art. 85, n. 1, del trattato. In primo luogo, infatti, i tabacchi manifatturati, dal momento che sono muniti di una fascetta fiscale, non potrebbero più essere esportati in un altro Stato membro. Inoltre, i tabacchi manifatturati che non sono stati ancora muniti di fascetta fiscale costituirebbero indubbiamente oggetto di scambi fra imprese dello stesso gruppo. Tuttavia, poiché in questo caso non sarebbero ancora stati posti in commercio in uno Stato membro, gli accordi che li riguardano non sarebbero atti a pregiudicare il commercio fra Stati membri.

47 Secondo la Commissione, l'art. 85 del trattato non esige che il commercio tra Stati membri venga ristretto, bensì soltanto che l'alterazione della concorrenza sia atta a pregiudicare questo commercio, se non direttamente, quanto meno in atto o in potenza. Orbene, i partecipanti agli accordi e alle pratiche litigiose deterrebbero il 90% del mercato olandese ed avrebbero una parte notevole nelle importazioni fra Stati membri. Così stando le cose, e alla luce dei nn. da 170 a 172 della sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/Commissione, già ricordata), pare difficile alla Commissione che si possa sostenere che la condizione del pregiudizio per il commercio fra Stati membri non è soddisfatta.

48 Come la Corte ha accertato nella sentenza 30 giugno 1966 (Société technique minière, 56/65, Racc. pag. 281), perché un accordo possa pregiudicare il commercio tra gli Stati membri « deve apparire ragionevolmente probabile, in base ad un com-

plesso di elementi oggettivi di diritto e di fatto, che l'accordo eserciti un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulle correnti degli scambi fra Stati membri. Onde stabilire se un contratto contenente una clausola con cui si concede un diritto esclusivo di vendita rientri nella sfera d'applicazione dell'art. 85, è quindi necessario accertare se esso possa isolare l'uno dall'altro determinati mercati degli Stati membri, ostacolando la compenetrazione economica voluta dal trattato ». È opportuno sottolineare che l'effetto d'isolamento dei mercati è solo un esempio dell'influenza sul commercio tra Stati membri contemplata dall'art. 85, n. 1 del trattato.

49 Di conseguenza, anche se non vi è scompartimentazione dei mercati, gli accordi sui prezzi fra imprese stabiliti in uno Stato membro e che valgano solo per il mercato di questo Stato, incidono sugli scambi fra Stati membri ai sensi dell'art. 85 del trattato allorché vertono, sia pure solo in parte, su una merce proveniente da un altro Stato membro ed anche se i partecipanti si sono procurata la merce presso un'impresa del loro gruppo.

50 Lo stesso vale per gli accordi vertenti sui margini di utile da riservare ai rivenditori. Come la Corte ha sottolineato nella sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/ Commissione, già ricordata), mediante un accordo del genere le ricorrenti riducono ulteriormente e in misura rilevante lo stimolo per gli intermediari a favorire, come contropartita di vantaggi pecuniari individuali, la vendita di determinate merci ed in particolare di quelle importate, rispetto ad altre.

51 Con ragione quindi la Commissione ha dichiarato che gli accordi e le pratiche contemplati nella decisione potevano pregiudicare il commercio fra Stati membri. Il primo mezzo va quindi disatteso.

II — Secondo mezzo: asserita contraddittorietà intrinseca della decisione della Commissione

52 Uno dei ricorrenti, la British American Tobacco, sostiene che vi è contraddizione tra l'art. 6 della decisione impugnata, il quale vieta alla SSI qualsiasi concertazione

con le autorità, e gli artt. 1 e 4 della stessa decisione, che lascerebbero intatte le disposizioni dell'accordo generale del 1976 relative a detta concertazione.

53 La Commissione ribatte di non aver vietato la concertazione tra la SSI e le autorità, purché questa sia preparata riunendo in modo neutro e riservato le informazioni occorrenti, i risultati siano comunicati in modo obiettivo e non sfoci nella stipulazione di accordi anticoncorrenziali.

54 L'art. 6 della decisione impugnata dichiara che « le imprese e le associazioni di imprese di cui all'art. 7 dovranno in futuro astenersi dal consultarsi reciprocamente per quanto riguarda gli eventuali aumenti dei prezzi delle sigarette o modifiche dei margini per rivenditori di sigarette nei Paesi Bassi ».

55 La lettura di questo articolo mostra che la Commissione ha vietato alle imprese di concertarsi in fatto di prezzi o di margini. Si desume dalla motivazione della decisione che siffatta concertazione fra imprese è incompatibile con l'art. 85 del trattato.

56 Al contrario, nulla in detto articolo impedisce la concertazione fra le imprese interessate e le autorità olandesi, purché questa non dia origine ad atti incompatibili con l'art. 85 del trattato. Per questo motivo il mezzo dedotto dalla British American Tobacco va respinto.

III — Terzo mezzo: trasgressione dell'art. 15 del regolamento del Consiglio n. 17/62

57 Come si è detto sopra, la Commissione ha inflitto ammende alle imprese che avevano partecipato agli accordi sui prezzi incompatibili con l'art. 85 del trattato.

58 I ricorrenti ai quali dette ammende sono state inflitte le contestano, adducendo vari argomenti. Essi non avrebbero agito né intenzionalmente né per negligenza.

L'accordo del 1978 in materia di prezzi sarebbe stato implicitamente notificato. Non si sarebbero potute infliggere ammende per accordi legittimati dall'art. 4, n. 2, punto 1), del regolamento del Consiglio n. 17/62. La Commissione avrebbe calpestato i principi di parità di trattamento e di equità. Infine, l'art. 85, n. 3, del trattato sarebbe stato trasgredito dalla Commissione.

A — *Insussistenza di intenzionalità o di negligenza*

59 In via preliminare taluni ricorrenti ricordano che la trasgressione dell'art. 85 del trattato può implicare l'inflizione di ammende, unicamente se è provata l'« intenzionalità » o la « negligenza » dei partecipanti all'accordo. Orbene, nella fattispecie, la Commissione non avrebbe dimostrato né l'intenzionalità né la negligenza.

60 Al contrario, secondo i ricorrenti, si dovrebbe applicare in questa causa un principio di diritto penale secondo il quale l'errore di diritto esclude qualsiasi responsabilità. Le ricorrenti indicano varie cause del loro errore. In primo luogo, ricordano che la portata delle norme sulla concorrenza non era chiara per quanto riguarda i tabacchi manifatturati, poiché la decisione della Commissione (78/670 del 20.7.1978, GU L 224, pag. 29) nella pratica Van Landewijck è posteriore agli accordi. In secondo luogo, uno dei ricorrenti, la Reynolds, segnala di non aver partecipato alla concertazione con le autorità olandesi. Esso avrebbe aderito agli accordi litigiosi solo a motivo della convinzione che le autorità ritenevano gli accordi necessari e che questi non prestavano il fianco ad alcuna critica.

61 La Commissione ricorda di avere inflitto ammende ai ricorrenti solo a causa della partecipazione agli accordi sui prezzi. Orbene, questa è una delle più gravi trasgressioni delle norme sulla concorrenza, che la Commissione ha sempre represso senza che la Corte la criticasse. Nella decisione, al punto 167, la Commissione avrebbe motivato particolareggiatamente almeno una negligenza dei ricorrenti.

62 Quanto alla tesi dei ricorrenti, la Commissione ribatte anzitutto che è fuori dubbio che gli accordi in materia di prezzi siano incompatibili con l'art. 85 del trattato. A questo proposito basterebbe leggere il trattato. Detti accordi, d'altronde, sarebbero stati riprovati sin dall'inizio, come è emerso già dalla prima relazione sulla concorrenza (*Prima Relazione sulla politica di concorrenza*, allegata alla *Quinta relazione generale sull'attività delle Comunità europee*, 1972, pag. 25). Infine, non si tratte-

rebbe qui della concertazione con le autorità, bensì degli atti anticoncorrenziali commessi dai ricorrenti.

63 A norma dell'art. 15, n. 2, del regolamento del Consiglio n. 17/62 (già ricordato), « la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese e alle associazioni di imprese ammende quando, intenzionalmente o per negligenza, commettano un'infrazione alle disposizioni dell'art. 85, § 1, del trattato (...). »

64 Nel corso del presente procedimento, è emerso che la Commissione aveva stabilito l'importo delle ammende nel presupposto che le infrazioni commesse dai ricorrenti fossero state commesse per negligenza.

65 Nella fattispecie, i membri della SSI non potevano ignorare che, stipulando accordi per aumentare i prezzi, restringevano la concorrenza. Essi non potevano ignorare nemmeno che detti accordi dovevano essere considerati atti a pregiudicare il commercio tra Stati membri, dato che riguardavano un mercato nazionale nel suo complesso e si riferivano a merci importate da un altro Stato membro. Così stando le cose, con ragione la Commissione ha ritenuto che i ricorrenti avessero agito quanto meno per negligenza.

66 Questa conclusione vale anche per la Reynolds, la quale è entrata più tardi sul mercato olandese, ma ha aderito agli accordi sui prezzi stipulati in seno alla SSI. La Reynolds non ha d'altronde sostenuto di aver subito pressioni di alcun genere per allineare il proprio comportamento su quello delle imprese già stabilite su detto mercato. Ciò premesso, si deve concludere che essa ha seguito in piena libertà una linea di condotta incompatibile con l'art. 85 del trattato e che quindi ha quanto meno agito per negligenza.

B — *La notifica dell'accordo di massima SSI del 1976 varrebbe come notifica dell'accordo del 1978 sui prezzi*

67 I ricorrenti sostengono di aver creduto in buona fede che la notifica dell'accordo di massima SSI del 1976 valesse anche per l'accordo del 1978 sui prezzi, che ne costituiva l'attuazione pratica.

68 Secondo la Commissione, l'accordo di massima riguarda la concertazione fra il settore dei tabacchi manifatturati e le autorità, mentre l'accordo sui prezzi è una concertazione tra gli stessi produttori. La Commissione non comprende perciò come la notifica dell'uno avrebbe potuto valere anche per l'altro.

69 La tesi dei ricorrenti non può essere accolta. Infatti, l'accordo di massima che disciplinava la concertazione fra le autorità olandesi e i produttori di tabacco manifatturato non indicava che questa concertazione potesse avere ad oggetto la stipulazione di accordi anticoncorrenziali. Non è stato poi dimostrato nel corso del presente procedimento che le concertazioni effettivamente condotte con le autorità avessero questo oggetto. Così stando le cose, la notifica dell'accordo di massima non può valere pure come notifica di un accordo anticoncorrenziale quale l'accordo sui prezzi stipulato nel 1978.

C — *La Commissione non avrebbe potuto infliggere ammende poiché gli accordi erano legittimati dall'art. 4, n. 2, del regolamento del Consiglio n. 17/62*

70 I ricorrenti deducono che essi erano tutti stabiliti nello stesso Stato membro e che gli accordi sui prezzi non riguardavano né le importazioni né le esportazioni. Ne inferiscono che, in forza dell'art. 4, n. 2, punto 1), del summenzionato regolamento del Consiglio n. 17/62, essi non erano tenuti a notificarli e che la Commissione non poteva infliggere loro ammende a causa di detti accordi. La distinzione fatta dal summenzionato art. 4 tra gli accordi che vanno notificati e quelli che non vanno notificati non avrebbe infatti senso se delle ammende potessero essere inflitte per gli accordi legittimati dall'art. 4, n. 2, punto 1), del regolamento n. 17/62.

71 La Commissione esclude anzitutto che gli accordi di cui trattasi nella presente causa fossero legittimati dall'art. 4, n. 2, punto 1), del regolamento n. 17/62. Essi sarebbero stati infatti stipulati da ditte che rifornivano circa il 90% del mercato olandese dei tabacchi manifatturati. A parte ciò, gli accordi verterebbero su merci importate. D'altro canto, anche se per ipotesi gli accordi fossero legittimati dall'art. 4, n. 2, ciò non significherebbe automaticamente che non si possono infliggere ammende. L'art. 15, n. 5, lett. a), del regolamento n. 17/62, del Consiglio (summenzionato) si applicherebbe solo quando si tratta di una restrizione minima del gioco della concorrenza.

72 L'art. 4 del regolamento del Consiglio (summenzionato), n. 17/62, dispone al n. 1 che una decisione di esenzione a favore di un accordo contemplato dall'art. 85, n. 1, del trattato può essere adottata solo se l'accordo è stato notificato alla Commissione. Esso precisa al n. 2 che detta norma non vale per gli accordi ai quali partecipano imprese di un solo Stato membro, purché gli accordi non riguardino l'importazione o l'esportazione fra Stati membri. Esso stabilisce infine che questi ultimi accordi possono essere notificati alla Commissione.

73 La tesi dei ricorrenti si risolve in sostanza nel sostenere che il divieto di infliggere ammende contemplato dall'art. 15, n. 5, lett. a), del regolamento n. 17/62, si applica pure nell'ipotesi di accordi legittimati dall'art. 4, n. 2, del regolamento n. 17/62, che non siano stati notificati.

74 A questo proposito, è opportuno osservare anzitutto che detto divieto è contemplato espressamente solo per gli accordi effettivamente notificati, senza distinzioni a seconda che detti accordi rientrino nel regime generale istituito dall'art. 4, n. 1, oppure nel regime speciale contemplato dall'art. 4, n. 2.

75 Si deve rilevare poi che, contrariamente a quanto sostengono i ricorrenti, la distinzione tra accordi disciplinati dall'art. 4, n. 1, e accordi contemplati dall'art. 4, n. 2, conserva il suo valore, anche se, in mancanza di notifica, le imprese possono essere colpite da ammende per la partecipazione ad accordi legittimati dall'art. 4, n. 2. La distinzione ha infatti un duplice rilievo sotto il profilo procedurale. In primo luogo, nell'ipotesi di accordi contemplati dall'art. 4, n. 2, la Commissione deve verificare d'ufficio che sussistano le condizioni di cui all'art. 85, n. 3, anche nel caso in cui venisse a conoscenza di detti accordi in esito ad un procedimento instaurato di propria iniziativa: al contrario, l'esenzione degli accordi soggetti all'art. 4, n. 1, è subordinata alla previa notifica. D'altro canto, nell'ipotesi di accordi legittimati dall'art. 4, n. 2, la Commissione, a norma dell'art. 6, n. 2, può dare alla decisione di esenzione effetto retroattivo illimitato: per gli accordi disciplinati dall'art. 4, n. 1, la decisione di esenzione, a norma dell'art. 6, n. 1 in fine, non può avere effetto retroattivo oltre la data della notifica.

76 È opportuno sottolineare infine che la facoltà di notificare gli accordi legittimati dall'art. 4, n. 2, deve avere del pari efficacia pratica, il che può accadere solo se le imprese che se ne valgono ne traggano dei vantaggi in contropartita. Indipendentemente dal fatto che gli interessati possono in questo modo accertarsi della possibilità di ottenere l'esenzione, senza dover attendere che nei loro confronti venga instaurato un procedimento d'ufficio, questo vantaggio può consistere solo nel mettersi al riparo dalle ammende, grazie al divieto imposto alla Commissione dall'art. 15, n. 5, lett. a), del regolamento n. 17/62. È poi comprensibile che il legislatore comunitario abbia voluto riservare questo vantaggio alle imprese che hanno notificato gli accordi in quanto rivelandoli, esse rischiano di dovervi porre termine e riducono inoltre in misura corrispondente il compito investigativo della Commissione.

77 Per questo motivo è d'uopo concludere che il divieto di infliggere ammende sancito dall'art. 15, n. 5, lett. a), del regolamento n. 17/62 vale solo per gli accordi effettivamente notificati.

78 Ne consegue che, anche se gli accordi erano legittimati dall'art. 4, n. 2, del regolamento n. 17/62 del Consiglio, la Commissione poteva infliggere ammende ai ricorrenti che vi hanno partecipato, dal momento che gli accordi stessi non erano stati notificati.

D — *Trasgressione dei principi di parità di trattamento e di equità*

79 In primo luogo, i ricorrenti sostengono che la parità di trattamento non è stata rispettata, in quanto essi hanno subito un trattamento diverso rispetto alle imprese coinvolte nella causa Van Landewijck. In questa causa, infatti, benché le infrazioni fossero gravi, non era stata inflitta alcuna ammenda.

80 Giustamente la Commissione ribatte che la critica dei ricorrenti è infondata. Le ammende nella presente causa sono state inflitte per gli accordi sui prezzi stipulati dai ricorrenti. Gli accordi su cui verteva la sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/Commissione, già ricordata) non implicavano l'aumento dei prezzi di vendita ai consumatori finali, ma vertevano unicamente sulla parte spettante ai rivenditori sui prezzi di vendita stabiliti da ciascun produttore o da ciascun importatore in modo autonomo.

81 In secondo luogo, i ricorrenti considerano iniquo l'infliggere sistematicamente ammende nell'ipotesi di accordi sui prezzi, mentre l'art. 85 non fa alcuna distinzione tra i vari tipi di accordi.

82 Si deve sottolineare che da questa mancanza di distinzioni non si deve inferire che tutte le infrazioni abbiano la stessa gravità. Le intese che impediscono l'approvvigionamento dei consumatori ai prezzi più vantaggiosi hanno una gravità particolare la quale giustifica che la Commissione si valga con severità del potere d'infliggere sanzioni.

E — *L'asserita inosservanza dell'art. 85, n. 3, del trattato*

83 Tre ricorrenti assumono che, anziché infliggere ammende a causa degli accordi sui prezzi, la Commissione avrebbe dovuto esentare gli accordi stessi a norma dell'art. 85, n. 3, del trattato. La Reynolds sostiene che gli accordi hanno avuto ad oggetto la tutela della struttura della rete di distribuzione e sono quindi andati a vantaggio dei consumatori. La Laurens, dal canto suo, deduce che l'esenzione dev'essere concessa finché le distorsioni dovute alle discipline nazionali non siano eliminate. Secondo la Turmac, infine, l'art. 85, n. 3, è abbastanza elastico per essere applicato ad un settore tanto particolare come quello dei tabacchi manifatturati.

84 Secondo la Commissione, l'assunto della Reynolds va disatteso alla luce della sentenza 29 ottobre 1980 (Van Landewijck/Commissione, già ricordata), nella quale la Corte ha già affermato che « il numero di intermediari e di marche non costituisce necessariamente il criterio essenziale del miglioramento della distribuzione ai sensi dell'art. 85, n. 3, del trattato. » Per il resto, la Commissione sostiene che si tratta unicamente di sapere se nei Paesi Bassi restasse possibile la concorrenza mediante i prezzi in fatto di tabacchi manifatturati.

85 Basta osservare a questo proposito che, come la Commissione ha giustamente dichiarato nella decisione, l'esenzione, anche se avesse potuto essere concessa d'ufficio, avrebbe dovuto essere negata giacché gli accordi sui prezzi avvantaggiavano esclusivamente i produttori e gli importatori e non recavano alcun profitto ai consumatori.

IV — Quarto mezzo: la presunta inosservanza dell'art. 190 del trattato CEE, in quanto la Commissione non ha esaminato a sufficienza gli argomenti dei ricorrenti

86 A giudizio dei ricorrenti, la Commissione ha ignorato i loro argomenti in tutte le fasi del procedimento. Nessuno di detti argomenti verrebbe menzionato nella decisione.

87 La Commissione ribatte che non è necessario che essa ripeta nella decisione tutti gli argomenti svolti dalle parti.

88 È opportuno ricordare che, secondo la costante giurisprudenza, benché a norma dell'art. 190 del trattato la Commissione debba motivare le proprie decisioni menzionando gli elementi di fatto e di diritto dai quali dipende la giustificazione giuridica del provvedimento, nonché le considerazioni che l'hanno indotta ad adottarlo, non è prescritto che essa discuta tutti i punti di fatto e di diritto addotti da ciascun interessato durante il procedimento amministrativo. Di conseguenza, il quarto mezzo va anch'esso disatteso.

V — Le censure vertenti sull'entità delle ammende

89 L'ammontare delle ammende inflitte è il seguente: 350 000 ECU per la British American Tobacco; 425 000 ECU per la Sigarettenfabriek Ed. Laurens BV; 100 000 ECU per la Theodorus Niemeyer BV; 125 000 ECU per la Philip Morris Holland BV; 150 000 ECU per la R. J. Reynolds Tobacco BV e 325 000 ECU per la Turmac Tobacco Co. BV.

90 Tutti i ricorrenti allegano che la Corte, se dovesse confermare le ammende, dovrebbe, nel commisurarle, tener conto di vari aspetti, vale a dire della durata degli accordi (solo tre mesi per gli accordi sui prezzi), del fatto che i ricorrenti hanno ritenuto in buona fede che la notifica dell'accordo di massima SSI valesse notifica dell'accordo del 1978 sui prezzi e dell'indole nazionale degli accordi. Inoltre, la Corte dovrebbe tener conto delle conseguenze del contesto normativo e della parte avuta dalle autorità.

91 Secondo la Commissione, i ricorrenti erano indubbiamente consapevoli del fatto che i loro accordi eliminavano tanto la concorrenza mediante i margini, quanto

quella mediante i prezzi di vendita al minuto. D'altro canto, essi non negherebbero di aver stipulato detti accordi con cognizione di causa, ma eccepirebbero solo che sul mercato in questione non era possibile alcuna concorrenza efficace. Sarebbero quindi soddisfatte le condizioni dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17/62.

92 È opportuno osservare anzitutto che, dato che l'accordo sui prezzi del 1978 non costituiva affatto l'attuazione pratica dell'accordo di massima della SSI del 1976, i ricorrenti non possono sostenere di aver creduto in buona fede che la notifica del secondo comprendesse anche il primo.

93 A parte ciò, nemmeno l'indole nazionale degli accordi sui prezzi può considerarsi circostanza attenuante, dal momento che gli accordi stessi potevano pregiudicare il commercio fra gli Stati membri.

94 In terzo luogo, anche volendo ammettere che l'incoraggiamento delle autorità possa costituire una circostanza attenuante, basta rilevare che nella fattispecie esse non hanno incitato a stipulare gli accordi anticoncorrenziali sanzionati dalla Commissione.

95 In quarto luogo, emerge dal n. 167 della decisione impugnata che la Commissione ha tenuto conto della durata delle infrazioni. Pur ammettendo che gli accordi sui prezzi avevano avuto una durata molto breve, la Commissione ha rilevato giustamente che essi erano stati stipulati proprio nel periodo nel quale la concorrenza nei prezzi era possibile. Per questo motivo la loro breve durata non può considerarsi circostanza attenuante.

96 Infine, quanto al contesto normativo, la Commissione ha dichiarato che esso restringeva in una certa misura la libertà d'azione delle parti senza tuttavia sopprimerla e ne ha tenuto conto nel commisurare le ammende. Non vi è motivo di modificare la sua valutazione su questo punto.

97 Taluni ricorrenti invocano inoltre circostanze attenuanti speciali. La Philip Morris Holland e la British American Tobacco segnalano di essersi sforzate di modificare la struttura della SSI in modo da renderla conforme al diritto della concorrenza.

Grazie alla loro opera l'accordo di massima del 1976 avrebbe potuto essere firmato e notificato alla Commissione. La Niemeyer, dal canto suo, allega che la sua quota di mercato nei Paesi Bassi è molto diminuita negli ultimi anni. Infine, la Reynolds sostiene che, essendo entrata più tardi sul mercato olandese, ha ritenuto in buona fede di poter partecipare lecitamente agli accordi esistenti nel settore del tabacco.

98 L'assunto della Philip Morris Holland e della British American Tobacco non può essere accolto. Infatti, l'ammenda è stata loro inflitta non già a causa della partecipazione all'accordo di massima della SSI, ma perché hanno partecipato agli accordi sui prezzi del 1974, 1975 e 1978. Così stando le cose, è irrilevante che si siano adoperate onde rendere la struttura della SSI conforme al diritto della concorrenza.

99 Indi, contrariamente a quanto sostiene la ricorrente Niemeyer, la Commissione ha tenuto conto della quota di mercato delle varie imprese. Emerge infatti dal fascicolo che l'importo di ciascuna ammenda corrisponde ad una percentuale del fatturato realizzato nel 1981 da ciascuna impresa colpita. Orbene, il fatturato rispecchia la quota di mercato detenuta da ciascuna impresa al momento della decisione della Commissione. Di conseguenza, la Commissione ha già tenuto conto dell'eventuale diminuzione della quota di mercato detenuta dalla Niemeyer, assertivamente avvenuta fra la stipulazione degli accordi e l'adozione della decisione.

100 Infine, si deve osservare che, in corso di causa, la Commissione ha ammesso che, essendo giunta più tardi sul mercato olandese, la Reynolds aveva avuto una parte meno attiva di quella degli altri ricorrenti. Emerge tuttavia dalle allegazioni della Commissione che l'ammenda è stata stabilita in relazione alla stessa percentuale del fatturato per tutte le ricorrenti, il che non tiene conto della parte meno attiva avuta dalla Reynolds. Ciò premesso, è opportuno ridurre l'ammenda inflitta alla Reynolds da 150 000 a 100 000 ECU, vale a dire 260 884 HFL.

101 Dal complesso delle considerazioni che precedono discende che i ricorsi della Stichting Sigarettenindustrie, della Philip Morris Holland BV, della Theodorus Niemeyer BV, della British-American Tobacco BV, della Sigarettenfabriek Ed. Laurens e della Turmac Tobacco vanno respinti per intero e che il ricorso della Reynolds va accolto nella parte in cui tende alla riduzione dell'ammenda, e respinto per il resto.

Sulle spese

102 A norma dell'art. 69, § 2, del regolamento di procedura, il soccombente è condannato alle spese. Tuttavia, a norma del § 3, primo trattino dello stesso articolo, la Corte può compensare le spese in tutto o in parte se le parti soccombono rispettivamente su uno o più capi. Il ricorso della Reynolds è stato accolto in parte, quindi ciascuna parte sopporterà le proprie spese per quanto riguarda il ricorso n. 261/82. Per gli altri ricorsi, i ricorrenti sono rimasti soccombenti su ogni punto e quindi vanno condannati in solido alle spese.

Per questi motivi,

LA CORTE (quinta sezione)

dichiara e statuisce:

1) **L'ammenda inflitta alla Reynolds è ridotta da 150 000 ECU a 100 000 ECU, vale a dire 260 884 HFL.**

2) **Il ricorso della Reynolds è respinto per il resto.**

3) **Gli altri ricorsi sono respinti.**

4) **Per quanto concerne il ricorso n. 261/82, ciascuna delle parti sopporterà le proprie spese.**

5) **Per gli altri ricorsi le ricorrenti sono condannate in solido alle spese.**

Everling Joliet

Due Galmot Kakouris

Così deciso e pronunziato a Lussemburgo, il 10 dicembre 1985.

Il cancelliere

P. Heim

Il presidente della quinta sezione

U. Everling