

## KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 15. juli 1975

om en procedure i henhold til artikel 85 i EØF-traktaten (IV/27.000 — IFTRA-regler for producenter af ubearbejdet aluminium)

(Den engelske, den franske, den tyske og den mederlandske tekst er de eneste autentiske)

(75/497/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab, særlig artikel 85,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962<sup>(1)</sup>, særlig artikel 1, 3 og 4,

under henvisning til anmeldelse den 28. april 1972 i overensstemmelse med artikel 4, stk. 1, i forordning nr. 17, foretaget af International Fair Trade Practice Rules Administration (IFTRA) i Vaduz (Liechtenstein) virksomheder, der har undertegnet aftalen af 27. april 1972, kendt som IFTRA-reglerne for producenter af ubearbejdet aluminium\*,

under henvisning til udtalelser fra de pågældende virksomheder i overensstemmelse med artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17/62/EØF og bestemmelserne i Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963<sup>(2)</sup>,

under henvisning til udtalelse fra Det rådgivende Udvalg for kartel- og monopolspørgsmål indhentet i overensstemmelse med artikel 10 i forordning nr. 17/62/EØF den 23. april 1975, og

ud fra følgende betragtninger:

## I

## DE FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

## A. IFTRA-reglerne

»IFTRA-reglerne for producenter af ubearbejdet aluminium« (herefter kaldet »IFTRA-reglerne«) anvendes for afsætningen af ubearbejdet aluminium. De er blevet vedtaget af næsten alle producenterne af ubearbejdet aluminium inden for EØF og af størstedelen af producenterne i Vesteuropa uden for EØF.

IFTRA-reglerne er delt i tre dele, »Anti-Dumping Agreement«<sup>(3)</sup>, (dokument 1), »Fair Trade Practice Rules«<sup>(3)</sup> (dokument 2) og »Contract of Commitment and Legal Protection«<sup>(4)</sup> (dokument 3). Denne »Anti-Dumping Agreement« indeholder de samme bestemmelser om forpligtelsen til at afholde sig fra at foretage dumping som de i klausul 2 i gruppe A i »Fair Trade Practice Rules« anvendte, men parterne har tilkendegivet, at dokumentet vedrørende »Anti-Dumping Agreement« ikke er blevet undertegnet.

De væsentligste bestemmelser i »Fair Trade Practice Rules« er anført i det følgende fulgt af uddrag af et resumé af bestemmelserne i »Contract of Commitment and Legal Protection«.<sup>(6)</sup>

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.

(2) EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

(3) Eller: »Anti-dumping aftale«.

(4) Eller: »Regler om loyal konkurrence«.

(5) Eller: »Kontrakt om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse«.

(6) En uofficiel oversættelse af de på s. 4-6 i dette udkast anførte »regler« findes i bilaget.

## 'Document 2

## IFTRA

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

*Introduction*

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

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

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

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

*Group A*

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

## 1. Destructive sales below cost

- a) Sales below cost are not unfair as such. Unintentional sales below cost can be influenced, therefore, only by non-committing advice under B.
- b) Intentional sales below cost are unfair trade practices, if made illicit by motive, method and intent in the individual case. If for instance it is exercised, with the designed intention to take undue advantage of differing financial strength or multilevel-tax-favoured activities or possibilities to compensate losses with profits in other fields, in order to jeopardize unduly or destroy a competitor's existence. This even more so if it is the intention to obtain or abuse a dominating position in the market and restrain competition.
- c) It is considered an unfair trade practice, therefore, when integrated producers (producing virgin aluminium as well as wrought aluminium) sell wrought aluminium below cost price,

and this is done with the designed intention to jeopardize unduly or destroy the existence of non-integrated producers of wrought aluminium.

## 2. Dumping

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

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

## 3. Misrepresentation of non-discrimination

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

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

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

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

## 4. Misleading omission of promised enlightenment

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

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

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

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

#### 5. Misleading collusion

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

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

.....

#### *Group B*

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

#### 1. Basis of pricing

- a) Reasonable pricing depends on a calculation adequate to determine the costs in order to guarantee fulfilment of obligations existing in respect of country, personnel, creditors and contracting partners.
- b) Cost comparisons between enterprises help to find faults in expenditure and cost calculation and promote true competition.
- c) In case of progressing supranational market integration it is advisable to make comparisons of national calculation schemes to work out a harmonized calculation scheme, without fixing the amounts, and offer it for individual and autonomous decision of application in order to avoid falsification of competition due to differing national systems in determining costs and allocating them to different types of goods.
- d) Market statistics help to analyse how the market has influenced prices in the past and enables use of such market analyses for future pricing.

#### 2. Pricing

- a) Reasonable pricing should follow the principles of veracity and clarity of prices.
- b) Establishment of price lists helps to realize these principles and to promote true competition by market transparency. Price lists correspond to the cost conditions of industrial mass production, which can ill-afford daily changing prices; they simplify and rationalize the producer distribution and the customer buying.
- c) Price lists, by clear descriptions of goods and their technical nature, help avoid misleading prices of producers and misleading price infor-

mation about competitive offers by customers. Clear descriptions are even more important for international commerce in cases of differing national types and standards.

- d) A producer who is using price lists should change them if he wants to deviate from the old prices in general for a limited or unlimited period of time. This results from the principles of veracity and clarity of prices, and avoids misleading practices of his own selling organization and misleading price information of customers to competitors.
- e) A producer who has not made a declaration of normal price policy or created such an impression (compare A 3) is, however, well advised to change in general his price list, prices, rebates and conditions, instead of deviating from them secretly and in favour of a few customers only, because it would be self-deception to believe that this would remain secret. The customer would only regard this as a sign of price instability and use it for his price information to competing producers in order to get more advantages. Furthermore it could result in misleading practices by his own selling organization.
- f) For the purpose of international commerce every individual producer should express his prices in the currency of the country of destination in order to avoid misleading conversion by his own sales organization or by customers in their price information to competitors.

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

#### 3. Quantity rebates

- a) Rebates and discounts are part of the pricing and should follow the principles of veracity and clarity of prices.
- b) Fixed rebate schedules match the cost conditions of mass production far better than daily changing rebates. They help to avoid misleading price information by customers about competitive quotations and promote true competition. They simplify and rationalize the producer selling and the customer buying. Market statistics and analyses as foreseen under B I d make it easier to make up the right schedule.
- c) If the producer practises a system of consumer prices, the rebates which are to be deducted from the consumer price should correspond to the advantages the different quantities entail for this production. Exaggerated consumer prices and rebates tend to replace true competition by misleading rebate competition, which decreases the transparency of the market and fosters misleading price information by customers.

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

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

#### 4. Functional rebates

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

b) A mere designation of function such as wholesale dealer proves often to be no more than the

admission to the trade. The producer is entitled, therefore, to stipulate his conditions for granting functional rebates such as qualifications required and their usefulness to the producer.

#### 5. Competitive rebates

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

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

.....'

'Document 3

### IFTRA

#### Contract of commitment and legal protection for producers of virgin aluminium

##### A. *Commitment*

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

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

##### B. *Legal protection*

###### I. IFTRA tasks for legal protection

###### 1. Advice

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

###### 2. Procedures

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

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

(Klausul B II fastsætter en kontraktbestemt bod for overtrædelser af IFTRA-reglerne, B III »procedurer«, hvorved sådanne overtrædelser konstateres, og klausul B IV, at der kan appelleres til en »voldgiftsret«. Klausul B VI (1) fastsætter, at »The Fair Practice Rules or Anti-Dumping Agreement may be used under the condition that the Rules or Agreement form a unit together with the Contract of Commitment and Legal Protection. Any other use requires previous written approval from IFTRA«. <sup>(1)</sup>)

Klausul B VI (2) og (3) fastsætter henholdsvis betaling af honorarer og IFTRA-aftalens varighed.

Proceduren ved og sammensætningen af den ovennævnte »voldgiftsret« indeholdes i et tillæg til kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse. Da tillægget udgør en del af kontrakten, er det ved stk. 10 bestemt, at der ikke kræves nogen særskilt underskrift af tillægget).

## B. Markedets struktur

I det første produktionsled er det karakteristisk for markedet for aluminium, at der er meget kraftig udbudskoncentration.

Af EØF's medlemsstater har fire (Belgien, Luxembourg, Danmark og Irland) ingen produktion og i de øvrige medlemsstater findes i Frankrig én producent, i Italien 2 større og én mindre producent, i Nederlandene 2 producenter og i Det forenede Kongerige 3 producenter. Forbundsrepublikken Tyskland udgør en undtagelse fra dette mønster, idet der der findes fem producenter. Af de øvrige vesteuropæiske lande (hvorved i denne forbindelse foruden EF-landene forstås Østrig, Grækenland, Island, Norge, Portugal, Spanien, Sverige og Schweiz) har intet land mere end 2 producenter, bortset fra Norge, der har fem.

Endvidere bør det fremhæves, at af de nævnte 29 producenter er mindst 19 indbyrdes forbundet som følge af besiddelse af aktiemajoriteter eller aktieminoriteter, og at 5 større producenter i Canada og i USA har finansielle interesser i 10 af virksomhederne.

De 4 vigtigste grupper, der driver virksomhed i Vesteuropa (Péchiney-Ugine-Kuhlmann, Alusuisse, Vereinigte Aluminium Werke og Alcan), af hvilke de tre førstnævnte har undertegnet IFTRA-reglerne, dækker omkring 65 % af produktionskapaciteten i Vesteuropa (forstået som ovenfor angivet), dvs. 3 424 000 tons <sup>(1)</sup>.

<sup>(1)</sup> »Reglerne om loyal konkurrence eller anti-dumping aftalen kan anvendes på den betingelse, at reglerne eller aftalen udgør en enhed sammen med kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse. Enhver anden anvendelse kræver forudgående skriftlig godkendelse fra IFTRA«.

<sup>(2)</sup> De angivne tal er for 1973/1974.

Inden for EØF indehaves ca. 85 % af produktionskapaciteten for ubearbejdet aluminium (2 051 000 tons) af virksomheder, der har undertegnet IFTRA-reglerne, eller af virksomheder, hvori disse har en interesse, der sætter dem i stand til at kontrollere dem. I Frankrig og forbundsrepublikken Tyskland indehaves praktisk talt hele produktionskapaciteten på denne måde, mens mere end 50 % af produktionskapaciteten i Nederlandene og 38 % af produktionskapaciteten i Det forenede Kongerige indehaves af virksomheder, som har undertegnet IFTRA-reglerne. For så vidt angår de øvrige vesteuropæiske lande tegner de virksomheder, der har undertegnet IFTRA-reglerne, eller virksomheder, hvori disse har en interesse, der sætter dem i stand til at kontrollere dem, sig for mere end 70 % af produktionskapaciteten i Norge (711 000 tons), næsten hele produktionskapaciteten i Østrig, Grækenland, Island, Spanien og Sverige (572 000 tons) og næsten 90 % af produktionskapaciteten i Schweiz (90 000 tons). Alle, der har underkrevet reglerne, hører til vertikalt integrerede grupper, der fremstiller ubearbejdet aluminium samt halvfabrikata og færdigvarer.

I Vesteuropa er forbruget af ubearbejdet aluminium følgende: bilindustrien og bygge- og anlægssektoren forbruger henholdsvis ca. 37 % og 22 %, emballageindustrien forbruger mellem 15 % og 20 %, medens flyindustrien og skibsværfterne forbruger ca. 13 %.

## II

### IFTRA-REGLERNES OPRINDELSE OG ANVENDELSE

Parterne har gjort gældende, at produktionen af ubearbejdet aluminium i årene 1970 og 1971 og i begyndelsen af 1972 befandt sig på et meget højere niveau end forbruget. Dette medførte alvorlige vanskeligheder inden for denne sektor, hvilket skulle have ført til — eller have risikeret at føre til — at visse virksomheder tilskyndet af behovet for at afsætte deres produktion foretog handlinger, som krænkede angivelige principper eller positive retsregler vedrørende loyal konkurrence, særlig i henseende til dumping; følgelig følte nogle af disse virksomheder et behov for at indgå aftale og foranledige de andre parter til at indgå aftale om et vist antal regler eller for kollektivt at bekræfte regler, der betragtedes som allerede eksisterende, og for i fællesskab at fastlægge et vist antal principper og rette visse henstillinger for at sikre, at parternes adfærd på markedet trods de ugunstige vilkår holdt sig inden for rammerne af en sund og loyal konkurrence. Ifølge parterne var dette grunden til udarbejdelsen af IFTRA-reglerne, som er genstand for denne beslutning, og til deres vedtagelse i 1972 af de fleste europæiske producenter af ubearbejdet aluminium. Kort efter anmeldelsen af disse regler til Kommissionen siges der at være sket et konjunkturomslag som følge af en mærkbar stigning i efterspørgselen efter ubearbejdet aluminium, som satte punktum for presset og spændingerne inden for denne industri, hvoraf skulle følge, at IF-

IFTRA-reglerne ikke har spillet nogen rolle i praksis og heller ikke har fundet anvendelse. I tilfælde af et nyt konjunkturomslag i ugunstig retning er disse regler imidlertid — siges det — en gensidig garanti mod, at der gribes til konkurrencehandling, der er illoyale eller skadelige. IFTRA-reglerne blev således trods deres påståede manglende anvendelse i praksis bevareret som et »sikkerhedsnet«.

Kommissionen har imidlertid ikke fået oplysninger om noget forhold, der kunne fortolkes som illoyal konkurrence fra en af parternes side eller fra deres konkurrenters side i det tidsrum, der gik forud for vedtagelsen og anmeldelsen af IFTRA-reglerne. Især for så vidt angår den dumping fra tredjelande, der efter parternes påstand fandt sted i 1970 og 1971, gjorde de oplysninger, der blev sendt til Kommissionen, det ikke muligt at konstatere, at der havde fundet nogen dumping sted, og oplysningerne blev ikke engang fundet tilstrækkelige til at berettige til, at der blev indledt en procedure i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 459/68<sup>(1)</sup> om dumping fra tredjelande.

Hvorom alting er, kan det ikke være et afgørende synspunkt for Kommissionen, at der ikke er nogen grund til, at den beskæftiger sig med de nævnte regler, fordi de angiveligt ikke er blevet anvendt. Den blotte eksistens af sådanne regler kan øve indflydelse på parternes adfærd, idet de får disse til at afholde sig fra visse handlinger, som strider mod reglernes ånd eller bogstav.

Det bør fremfor alt erindres, at artikel 85, stk. 1, forbyder aftaler, der har til formål at begrænse konkurrencen, selv om det ikke er fastslået, at de har været anvendt. Det er derfor nødvendigt at undersøge »IFTRA-reglernes« formål, og hvis dette formål skulle vise sig at være konkurrencebegrænsende efter artikel 85, vil det være nødvendigt at forbyde disse »regler«, eftersom de — bortset fra den konkurrencebegrænsende virkning, der skyldes selve deres eksistens — konstant står til rådighed og kan gøres til genstand for øjeblikkelig og almindelig anvendelse, hvilket de parter, der deltog i høringen, selv erkendte.

### III

#### BEHANDLING AF DE KLAUSULER I IFTRA-REGLERNE, DER ER REJST KLAGEPUNKTER IMOD

##### A. Konkurrencebegrænsninger

IFTRA-reglerne er en aftale, som falder ind under artikel 85, stk. 1, mellem alle de virksomheder, der har underkrevet reglerne, eftersom hver virksomhed ved at undertegne IFTRA-reglerne påtager sig forskellige forpligtelser over for de andre parter og skaber forvent-

ning hos dem om, at den pågældende virksomhed vil føre en bestemt handelspolitik.

Den blotte betegnelse af en aftale mellem virksomheder som værende en aftale mod illoyal konkurrence er ikke tilstrækkeligt til at bringe aftalen uden for anvendelsesområdet for artikel 85, stk. 1, i EØF-traktaten. I nærværende sag indeholder den pågældende aftale flere bestemmelser, som i realiteten enten direkte søger at hindre konkurrence, eller som giver parterne mulighed og midler til at træffe fælles foranstaltninger for at hindre normale konkurrencemetoder.

For at fastslå det virkelige formål med denne aftale må der på en gang tages hensyn til en rimelig fortolkning af aftalens bestemmelser og til, at den må anses for at have en konkurrencebegrænsning til formål, hvis en sådan begrænsning ville være den naturlige og sandsynlige følge af dens anvendelse.

##### *Dokument 2, gruppe A, klausul 1*

Klausul A 1 underbygget af klausulerne 1 og 2 i gruppe B og af »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« fastlægger en ordning, som gør det muligt at sikre, at parterne overholder regler, som de hævder er et udslag af »gældende ret«. Eftersom der ikke i medlemsstaterne er ensartede love om de problemer, der er genstand for klausul A 1, kan den omstændighed, at virksomheder i forskellige medlemsstater vedtager ensartede private forskrifter, føre til, at disse virksomheder i deres eget land eller i de lande, de udfører til, anvender regler, som er strengere end de regler, de efter loven er forpligtet til at overholde. Ved vurderingen af formålet med klausul A 1 og dens følger er der grund til at understrege, at overholdelsen af denne klausuls bestemmelser skal sikres af IFTRA, et privat organ, der er oprettet af parterne, og hvis virksomhed ikke er genstand for permanent kontrol af en offentlig myndighed. Det kan derfor formodes, at det vil være tilbøjeligt til at beskytte medlemmernes fælles interesser, også selv om det skulle være til skade for tredjemand, ved at fortolke og anvende IFTRA-reglerne på en måde, der kan sikre de stærkest mulige bånd på medlemmernes konkurrencemæssige adfærd. Det anføres, at formålet med klausulen om »ødelæggende salg under fremstillingsprisen«, er »at beskytte og fremme en sand konkurrence«. I det foreliggende tilfælde kan man imidlertid ikke med rimelighed anse klausul 1 for at have dette til hovedformål. Klausulen går ud over medlemsstaternes lovgivning om illoyal konkurrence, fordi den skaber en ramme inden for hvilken undertrykkelse af handelsinitiativer fremmes og opmuntres, som, selv om de skaber forstyrrelser for aftalens andre parter, ikke er »ødelæggende« i ordets egentlige betydning, dvs. at de kan bringe en konkurrents eksistens i fare.

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 93 af 17. 4. 1968, s. 1.

Især den uklare formulering af A 1 b) udgør et middel for parterne til at beskytte sig mod foranstaltninger i forbindelse med priskonkurrence, som de betragter som overdrevne. Ved at det erklæres, at salg under fremstillingsprisen er illoyalt, når der drages »utilbørlige fordele« af »forskelle i den økonomiske styrke« for »at bringe konkurrenternes eksistens... i utilbørlig fare« eller for at »opnå en dominerende stilling«, gives der parterne mulighed for at fortolke enhver foranstaltning med hensyn til priskonkurrence som værende illoyal og følgelig forbudt og at få den fordømt i medfør af »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse«. Som følge af vanskelighederne ved nøjagtigt at vurdere de virkelige omkostninger, navnlig konkurrenternes, vil frygten for, at endog salg til den pris, der svarer til eller ligger nær omkostningerne, kan blive genstand for en procedure i henhold til »kontrakten om retslig beskyttelse« i sig selv bidrage til at hindre priskonkurrence mellem parterne.

Det ligger imidlertid i priskonkurrencens natur, at der kan fremsættes tilbud, som forstyrrer konkurrenterne ved at tvinge dem til at indrette sig derefter. En kontraktlig fastlæggelse af grænser for priskonkurrencen, der aftales mellem konkurrenter, således som det er sket i klausul A 1, har en tendens til at hindre, at der fremsættes sådanne tilbud; formålet dermed er derfor konkurrencebegrænsende.

#### *Dokument 2, Gruppe A, klausul 2: Dumping*

Klausulen bør ikke undersøges isoleret, men i forbindelse med indledningen til »dokument 2«, som udgør en integrerende bestanddel af IFTRA-reglerne. På baggrund af denne indledning er det klart, at de virksomheder, som har undertegnet disse regler, har påtaget sig en forpligtelse til at afholde sig fra »dumping«, i det mindste på de andres områder, og det i vendinger, som desuden indebærer en samtidig tiltrædelse af »kontrakten om indgåelse af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« (»dokument 3«).

Til trods for, at klausul A 2 ikke indeholder nogen begrænsning med hensyn til dens anvendelse, har parterne fastholdt, at denne klausul ikke vedrørte salget fra en EØF-medlemsstat til en anden, idet de har påberåbt sig henvisningen til artikel VI i GATT, som ikke længere skulle finde anvendelse mellem EØF's medlemsstater. Denne begrundelse vil imidlertid ikke kunne tages alvorligt, eftersom det er åbenlyst, at henvisningen er sket til begrebet dumping, som det fremgår af artikel VI i GATT, samt til det princip, denne artikel fastslår, og der er ingen henvisning i reglerne til de områder, som denne bestemmelse i GATT finder anvendelse eller ikke finder anvendelse på. Følgelig medfører en naturlig forståelse af klausulen forpligtelse for parterne til at holde sig fra at foretage »dumping« på de andres områder, og den finder således anvendelse på handelen inden for Fællesskabet.

Forpligtelsen til at holde sig fra at foretage »dumping« har til formål eller til følge at få parterne til at afholde sig fra handlinger, som i realiteten er fuldkommen forenelige med EØF's konkurrenceregler.

For det første finder reglerne vedrørende dumping, der findes i artikel 91 i EØF-traktaten, ikke længere anvendelse mellem EØF's medlemsstater under forbehold af den overgangsordning, der anvendes for de tre nye medlemsstater. Et salg til en lav pris fra en medlemsstat til en anden kan ikke i højere grad underkastes sådanne regler end et salg fra et område til et andet i den samme medlemsstat. Man ser straks, at IFTRA-reglerne om »dumping« for så vidt angår salg fra en medlemsstat til en anden, kun kan have til formål og følge at undgå den slags forstyrrende konkurrencesalg, som ikke længere er forbudt efter nogen fællesskabsregel.

For det andet skal det understreges, at for så vidt angår salg fra fællesmarkedet til et tredjeland og omvendt og i overgangsperioden for så vidt angår salg fra EØF's seks oprindelige medlemslande til de tre nye medlemslande og omvendt er vurderingen af, om handlinger kan betragtes som dumping samt indførelsen af beskyttelsesforanstaltninger i henhold til de gældende regler om dumping, en opgave, som kun en kompetent myndighed kan påtage sig, nemlig en national myndighed eller Kommissionen for De europæiske Fællesskaber, da der ellers vil være risiko for misbrug. Kun en sådan myndighed er berettiget til at vurdere — på grundlag af en undersøgelse, som nødvendigvis er vanskelig og langvarig — om det er berettiget at indføre anti-dumpingforanstaltninger, som griber ind i den bevægelighed for varer.

Det er derfor ofte vanskeligt at forudsige, om et påtænkt salg vil vise sig at være ulovlig dumping. Som følge heraf medfører den gensidige forpligtelse til ikke at foretage dumping nødvendigvis, at parterne tilskyndes til at afholde sig fra at foretage salg, som ganske bestemt kunne være forstyrrende for de andre parter på deres nationale markeder, uden at sådanne salg dog efter en endelig bedømmelse ville blive fundet stridende imod reglerne vedrørende dumping. Såfremt IFTRA skulle afgøre, hvad der er dumping, ville desuden trusselen om, at en konkurrent kunne indlede en »procedure« og risikoen for en kontraktbestemt bod som fastsat i »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« være en yderligere grund til ikke at skabe forstyrrelse på konkurrenternes marked ved nogen form for priskonkurrence.

Forpligtelsen til ikke at foretage dumping og indførelsen af private regler med henblik herpå må således anses for at have til formål og til følge at begrænse konkurrencen i den i artikel 85, stk. 1, angivne betydning.

Denne konklusion modbevises ikke af parternes bestræbelser for at fremstille dumping som værende genstand for forskellige traktater, love og administrativt fastsatte bestemmelser giver enhver virksomhed ret til at kræve af enhver anden, at denne holder sig fra at foretage dumping, som er til skade for den førstnævnte virksomhed, således at man ikke skulle kunne rejse indvendinger mod virksomheder, der er enige om at overholde sådanne traktater, love og administrativt fastsatte bestemmelser. For det første udgør de folkeretlige bestemmelser, der henvises til (art. VI i GATT og art. 10 i Paris-konventionen om beskyttelse af industriel ejendomsret) faktisk ikke en positiv retskilde, der direkte finder anvendelse på virksomhederne; for så vidt angår de positive retsregler, der findes på dette område, nemlig de enkelte staters love og administrativt fastsatte bestemmelser, samt på fællesskabsplan Rådets forordning (EØF) nr. 459/68, giver de nævnte bestemmelser kun de virksomheder, som lider eller hævder at lide tab, ret til at anmode om de kompetente myndigheders indgriben. Under alle omstændigheder kan det som understreget ovenfor ikke betros eller overlades virksomheder eller private organisationer og heller ikke en voldgiftsret at vurdere, om en handling skal fordømmes som dumping.

#### *Klausul 3, 4 og 5*

Disse klausuler tilskynder parterne til at afstå fra at sælge til lavere priser end dem, de har offentliggjort, og indebærer foruden en forpligtelse til at give prisoplysninger til kunderne navnlig en forpligtelse til at udveksle sådanne oplysninger med konkurrenterne. Under påskud af at beskytte kunderne mod forskelsbehandling giver disse klausuler derfor parterne et middel til at beskytte sig mod konkurrence, for så vidt som klausulerne øger prisstabiliteten og gør det muligt for parterne at forudsige hinandens prispolitik med en rimelig grad af sikkerhed.

Virksomhederne må ikke aftale at begrænse den frihed, de har for så vidt angår aktiviteter, som ikke falder ind under EKSF-traktaten, til at foretage de ændringer af deres offentliggjorte priser og rabatter, som de skønner hensigtsmæssige, selv om de har meddelt deres konkurrenter eller kunder, at de vil holde sig til disse priser og rabatter. Med forbehold af artikel 86, stk. 2, litra c), er salg til priser under de offentliggjorte ikke i sig selv illoyalt. Det kan yderligere ofte være nødvendigt for at vinde indpas på et marked, hvilket er noget, der bør støttes for at fremme den økonomiske integration i Fællesskabet. Priskonkurrence må ikke hindres ved, at det gøres påkrævet at offentliggøre nye prislistes, før der foretages nogen som helst ændringer i priserne.

Ud over den i klausul 3 fastsatte mulighed for, at producenterne kan fremsætte en udtrykkelig »erklæring om normal og ikke-diskriminerende prispolitik«, og sandsynligheden for, at der i en periode med økonomiske vanskeligheder i den pågældende sektor vil blive udøvet pression for at få disse erklæringer fremsat, fastsætter denne klausul yderligere, at det vil blive antaget, at en sådan erklæring er fremsat, når en producent »skaber det indtryk« (klausul 3, sidste stykke), at han vil »behandle sammenlignelige forretninger ens på grundlag af sin prisliste eller sine priser, rabatter og salgsbetingelser« (klausul 3, første stykke). Alle følger af ikke-overholdelse af en erklæring indtræder, når dette »indtryk« er skabt, selv om dette er sket ubevist.

I betragtning af det store antal tilfælde, hvor det i medfør af sidste stykke i klausul 3 vil blive betragtet som underforstået, at parterne er forpligtet til ikke at afvige fra deres prislistes, og eftersom parterne rent faktisk offentliggør deres prislistes, tilskynder denne klausul parterne til ikke at sælge til lavere priser end de i deres prisliste anførte, med mindre det er en reaktion på et konkurrerende tilbud, hvis eksistens de skal kunne bevise.

For så vidt angår sidste stykke i klausul 3, er det også klart, at producenterne ikke altid kan være klar over, hvilket indtryk de har givet deres kunder eller konkurrenter. Sidstnævnte kan indlede de i »kontrakten om retslig beskyttelse« fastsatte procedurer eller foranledige, at sådanne indledes under påberåbelse af et indtryk, som kun de har fået, af hvilken grund parterne ikke med nogen sikkerhed kan vurdere muligheden herfor. Frygten for, at sådanne procedurer indledes, og at de vil blive beskyldt for at have anvendt illoyale fremgangsmåder, vil derfor formentlig afholde parterne fra at anvende andre priser og rabatter end de offentliggjorte og få dem til at forholde sig, som om de havde afgivet en »erklæring om normal og ikke-diskriminerende prispolitik«.

Desuden udgør klausul 3, 4 og 5 betragtet under et en gruppe forpligtelser, til hvis overholdelse der af følgende grunde kræves en udveksling af prisoplysninger mellem konkurrenterne.

Det i klausul 4 stillede krav om, at en producent skal »kontrollere og bekræfte« de påståede konkurrerende tilbud, kan ikke opfyldes, hvis denne producent ikke er i besiddelse af prisoplysninger givet af den konkurrent, fra hvem det konkurrerende tilbud stammer.

Desuden anses det i klausul 4 for at være en illoyal fremgangsmåde, hvis en producent ikke giver sine konkurrenter oplysninger om priserne, når han har forpligtet sig til at gøre dette, eller når han under henvisning til klausul 3 »erklærer«, at hans prispolitik ikke



vil være diskriminerende, eller endog når han har givet »indtryk« af, at han vil behandle kunderne ens. Klausul 5 anvendes i samme tilfælde og er en yderligere foranstaltning, som tilstræber at sikre en fuldstændig udveksling af oplysninger mellem konkurrenterne om de priser, de anvender.

Disse klausuler er således konkurrencebegrænsende både i henseende til deres formål og deres følge.

#### *Dokument 2, gruppe B*

Disse bestemmelser er udformet som en juridisk og økonomisk kommentar til visse former for tilsyneladende frit og spontant samarbejde og visse former for ønskværdig individuel adfærd. Selv om disse bestemmelser giver sig ud for at være »uforpligtende råd«, udgør de en integrerende del af IFTRA-reglerne, og det ville ikke være rimeligt at antage, at bestemmelserne i gruppe B ikke har nogen virkninger, eller at de er blevet undertegnet, uden at det var tanken, at de ikke skulle anvendes.

Klausul B VI (1) i »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« fastsætter, at »reglerne udgør en helhed sammen med denne kontrakt«, og »enhver anden anvendelse kræver forudgående skriftlig godkendelse fra IFTRA«; en sådan skriftlig godkendelse er ikke blevet givet nogen part.

Følgelig kan bestemmelserne i gruppe B tjene som udgangspunkt for »procedurer« indledt af en virksomhed, som er part i IFTRA-aftalen i medfør af »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« med henblik på at gennemtvinge overholdelsen af de fælles henstillinger, som de indeholder. Der er i denne forbindelse grund til at understrege, at »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« fastsætter de samme »procedurer« for de spørgsmål, der kan opstå som følge af bestemmelserne i gruppe A, om hvilke der ikke kan være tvivl om, at de er forpligtende for parterne, som for de spørgsmål, der kan opstå som følge af bestemmelserne i gruppe B i IFTRA-reglerne. Påstanden om, at disse bestemmelser er af »uforpligtende« art, modbevises således af de foranstaltninger, der kan træffes for at sikre deres gennemførelse.

Bestemmelserne i gruppe B er ensbetydende med en henstilling til producenterne om at bringe deres salgs politik på linie med deres konkurrenters, og ordningen med sanktioner i »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« gør det muligt for konkurrenterne at sikre, at henstillingen om at bringe deres politik på linie med konkurrenternes følges.

#### *Klausul 1*

Denne klausul skal fortolkes dels på baggrund af ønsket om at fremme den samordning af parternes adfærd på markedet, som er formålet med IFTRA-reglerne, set under ét, og dels på baggrund af dokument 3 (som der udtrykkelig refereres til i præambelen til dokument 2) og som fastsætter, at personer, der optræder på alle parter vegne, kan anvende både »råd« og »procedurer«.

I sin meddelelse af 29. juli 1968 vedrørende samarbejde mellem virksomheden<sup>(1)</sup> har Kommissionen under punkt II, 1, d), tilkendegivet, at aftaler, der udelukkende har til formål i fællesskab at tilvejebringe kalkulationssekmaer, ikke betragtes som konkurrencebegrænsende, hvis de ikke indeholder bestemte kalkulationssatser.

Denne meddelelse kan imidlertid ikke anvendes i det foreliggende tilfælde. For det første findes denne klausul blandt en række bestemmelser, der begrænser priskonkurrencer. For det andet udgør bestemmelserne i gruppe B i almindelighed og klausul B I (1) i »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse« en ramme, inden for hvilken der vil kunne gives konkrete henstillinger, som er af en sådan art, at de kan foranledige i det mindste nogle af parterne til at forholde sig på ganske samme måde på markedet.

Formålet med denne klausul er, at der inden for rammerne af en tilpasning af parternes adfærd på markedet — navnlig for så vidt angår priser — indføres et snævert samarbejde med hensyn til undersøgelse af omkostninger, beregning af fremstillingspriser og markedsanalyse. Denne klausul sætter parterne i stand til at kende de andres omkostninger og navnlig under hensyntagen til det pågældende markeds struktur at forudsige deres respektive prispolitik med større sikkerhed, hvorved priskonkurrencen kan forventes at blive formindsket eller udelukket. Udveksling mellem konkurrenter af oplysninger om omkostninger kan på ingen måde betragtes som et middel til bekæmpelse af illoyal konkurrence, men gør det snarere muligt for parterne at mindske priskonkurrencen. Klausulen må derfor betragtes som værende konkurrencebegrænsende i henhold til artikel 85, stk. 1.

#### *Klausul 2*

Hele denne klausul er under foregivende af at ville opnå, at markedet bliver så gennemsigtigt som muligt, en opfordring til at udarbejde prislister, at holde sig strengt til disse og at opgive priser i de forkellige bestemmelseslandes valuta. Denne opfordring kan ikke andet end blive til pression, når bestemmelserne i »kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse«, navnlig dem under B 1, anvendes.

<sup>(1)</sup> EFT nr. C 75 af 29. 7. 1968, s. 3, som ændret ved EFT nr. C 84 af 28. 8. 1968, s. 14.

Men gensidig opfordring er i sig selv konkurrencebegrænsende, eftersom hver producent bør bevare sin fulde frihed til selv at fastsætte sin politik for så vidt angår disse spørgsmål, uden at risikere at blive anklaget for ikke at handle i overensstemmelse med kontraktens ånd. Den kontraktlige organisering af et system, der kræver overholdelse af de forskellige markedspriser, der findes, og som fremmer prisstabiliteten gennem henstillinger til parterne om at anvende prisli-ster og om at overholde disse, og som er blevet forværret gennem henstillingen i klausul B 1 c) om at udarbejde et »harmoniseret kalkulationskema«, virker i høj grad konkurrencebegrænsende såvel i kraft af sit formål som i kraft af sine følger.

Den omstændighed, at man i klausul 2 (f) gensidigt anerkender hinandens ret »til at følge de priser, der anvendes i bestemmelseslandet«, og parternes urimelige påstand om, at dette er nødvendigt »for at undgå at fordreje konkurrencen«, medfører en forpligtelse til ikke at underbyde sådanne priser. Denne klausul er en særlig alvorlig konkurrencebegrænsning, for den medfører, at den økonomiske integration af fællesmarkedet udelukkes, og at forbrugeren afskæres fra alle dens fordele for så vidt angår det pågældende produkt og også for så vidt angår de mange bearbejdede aluminiumprodukter. Endvidere kan en klausul, der indebærer en forpligtelse til ikke at underbyde nationale markedspriser ikke på nogen måde betegnes som et middel til bekæmpelse af illoyal konkurrence.

Bestemmelserne i klausul 1 og 2 i gruppe B udgør et system, der får virksomhederne til ikke at underbyde de priser, der gælder i de forskellige medlemslande, og til at sammenligne priser og omkostninger for at begrænse den indbyrdes konkurrence.

#### *Klausul 3, 4 og 5*

Enhver producent har ret til uafhængigt at støtte sig på principper, der mere eller mindre svarer til de principper, der er fastsat i disse klausuler, men indførelsen af adfældsregler vedrørende rabatter, hvis overholdelse er sikret gennem »procedurer« i medfør af »kontrakten om retslig beskyttelse«, har først og fremmest til formål at begrænse konkurrencen, eftersom det hæmmer konkurrencen med hensyn til at yde rabatter og bidrager til, at parterne handler på samme eller næsten samme måde på områder, hvor hver især frit bør kunne bestemme sin egen handle måde.

Klausul 5, stk. 2, anerkender bl.a., at der kan gives konkurrencerabatter ved eksport, for at aluminium kan blive solgt til den pris, der hersker på bestemmelseslandets eget marked, hvilket reglerne betegner som »udligning«. Det følgende punktum indebærer imidlertid en fælles henstilling om ikke at yde konkurrencera-

batter, der overstiger »udligningen«, dvs. om ikke at sætte priserne lavere end de priser, der hersker på det pågældende marked; denne klausul supplerer klausul 2 (f) og er lige så konkurrencebegrænsende.

#### **B. Påvirkning af handelen mellem medlemsstaterne**

De før omtalte bestemmelser begrænser tilsammen producenternes handelsmæssige frihed vedrørende deres eksportsalg til andre medlemsstater og vil følgelig enten hindre sådanne salg eller begrænse dem. Disse bestemmelser kan således påvirke handelen mellem medlemsstaterne i det omfang, hvori de vedrører salg fra en producent i det fælles marked til en køber i en anden medlemsstat, ja endog når de vedrører salg til det fælles marked fra et tredjeland. Eftersom det pågældende produkt anvendes i fremstillingen af en lang række halvfabrikata og færdigvarer og indføres i medlemsstaterne med henblik på bearbejdning og på videresalg i andre medlemsstater, må de ovenfor omhandlede begrænsninger også alvorligt påvirke handelen med disse produkter mellem medlemsstaterne.

#### **C. Uanvendelighed af artikel 85, stk. 3**

Ingen af de førnævnte konkurrencebegrænsende bestemmelser bidrager til teknisk eller økonomisk udvikling, lige så lidt som de forbedrer produktionen eller fordelingen. Den begrænsning i konkurrencemulighederne inden for det fælles marked, som især følger af IFTRA-reglerne, bidrager til en opdeling i nationale markeder og hindrer derfor snarere end forbedrer fordelingen.

Endvidere giver aftalen — såvel i kraft af markedsstrukturen som i kraft af parternes antal og betydning — denne mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer. Der kan derfor ikke blive tale om at anvende artikel 85, stk. 3, i den foreliggende sag.

#### IV

Ved skrivelse modtaget den 24. februar 1975 meddelte parterne igennem deres juridiske repræsentant Kommissionen, at de havde ophævet deres aftale den 18. februar 1975, og anmodede om, at sagen blev henlagt, uden at der blev truffet videre skridt.

Der må imidlertid tages hensyn til den ovenfor behandlede omstændighed, at det ikke er muligt at godtage synspunktet, at en aftale, som er underkrevet, og som klart er i kraft, ikke er blevet anvendt. Aftalens blotte eksistens må have haft en begrænsende virkning i hvert fald ved at have tilskyndet parterne til at afstå fra visse konkurrencemæssige skridt.

Endvidere var aftalens formål klart og stærkt konkurrencebegrænsende, ligesom de deltagende virksomheder er store og den pågældende erhvervssektor betydningsfuld. De konkurrencebegrænsninger, der er formålet med IFTRA-reglerne, som er aftalt mellem de fleste producenter af ubearbejdet aluminium i Vesteuropa, kunne ikke undgå alvorligt at forstærke den stivhed, der findes på et marked med de ovenfor angivne kendetegn. Disse forhold er tilstrækkelige til at berettige, at Kommissionen ved en beslutning fastslår, at den pågældende aftale var i strid med artikel 85 —

TRUFFET FØLGENDE BESLUTNING :

*Artikel 1*

Bestemmelserne i klausul 1, 2, 3, 4 og 5 i Gruppe A og i klausul 1, 2, 3, 4 og 5 i Gruppe B i »Fair Trade Practice Rules« (»Regler for loyal konkurrence«) (Dokument 2 i aftalen, der kendes som »IFTRA-reglerne for producenter af ubearbejdet aluminium«), udgjorde fra den 27. april 1972 til den 18. februar 1975 en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, i EØF-traktaten.

*Artikel 2*

Denne beslutning er rettet til the International Fair Trade Practice Rules Administration (IFTRA) i Vaduz, Liechtenstein, samt til følgende virksomheder :

Alusuisse Deutschland GmbH, Konstanz, forbundsrepublikken Tyskland  
 Gebrüder Giuliani GmbH, Ludwigshafen (Rhein), forbundsrepublikken Tyskland  
 Kaiser-Preussag Aluminium GmbH & Co., Voerde (Niederrhein), forbundsrepublikken Tyskland  
 Metallgesellschaft AG, Frankfurt (Main), forbundsrepublikken Tyskland  
 VAW, Vereinigte Aluminium-Werke AG, Berlin  
 Péchiney-Ugine Kuhlmann S.A., Paris, Frankrig  
 Holland Aluminium N.V., Den Haag, Nederlandene  
 The British Aluminium Company Limited, London, Storbritannien  
 Empresa Nacional del Aluminio S.A., Madrid, Spanien  
 Årdal og Sunndal Verk (ÅSV), Oslo, Norge  
 Elkem — Spigerverket A/S, Oslo, Norge  
 Norsk Hydro A/S. Karmøy, Oslo, Norge  
 Vereinigte Metallwerke Ranshofen-Berndorf A.G., Braunau am Inn/Rannshofen, Østrig  
 Schweizerische Aluminium AG, Zürich, Schweiz  
 Gränges Essem AB, Västerås, Sverige

Udfærdiget i Bruxelles, den 15. juli 1975.

*På Kommissionens vegne*

François-Xavier ORTOLI

*Formand*

## BILAG

Dokument 2

## IFTRA

## Regler om loyal konkurrence for producenter af ubearbejdet aluminium til de europæiske markeder

## Indledning

For at beskytte og fremme en sand konkurrence er det bydende nødvendigt at holde sig fra og at bekæmpe illoyale konkurrencemetoder og alle konkurrencefordrejninger.

Undertegnede vil derfor med disse reglers gruppe A give udtryk for sin opfattelse af, hvad der udgør illoyale konkurrencemetoder, som han i henhold til kontrakten om indgåelsen af forpligtelsen vil afholde sig fra, ved hjælp af de i B I 1 i kontrakten om retslig beskyttelse fastsatte råd med hensyn til reglernes overholdelse, og som han kan bekæmpe ved at anmode om en IFTRA-procedure til en objektiv konstatering af de faktiske omstændigheder og afgørelse i tilfælde af overtrædelse af reglerne i praksis som fastsat i B I 2 i kontrakten om retslig beskyttelse.

Reglernes gruppe B indeholder i form af uforpligtende råd almindelige principper for den individuelle og autonome afgørelse om fastsættelse af priser for og afsætning af masseproducerede varer, som fremmer en sand konkurrence og hjælper med til at undgå en konkurrencefordrejning. Overtrædelse er ikke i sig selv ulovlig, men kan føre til illoyale konkurrencemetoder i de under B anførte tilfælde, og navnlig når andre forhold kommer ind i billedet som beskrevet under A. Dette kan så undersøges gennem procedurer i henhold til kontrakten om retslig beskyttelse.

Reglerne om loyal konkurrence tilsigter ikke enighed om priserne. De bygger tværtimod på hver af de underskrivende parter frie individuelle og autonome afgørelse med hensyn til priserne.

## Gruppe A

Reglerne i gruppe A omfatter hovedsagelig illoyale konkurrencemetoder, der anses for at være en overtrædelse af allerede eksisterende love og principper stadfæstet ved afgørelser truffet af højesteret.

## 1. Ødelæggende salg under fremstillingsprisen

- a) Salg under fremstillingsprisen er ikke i sig selv illoyalt. Der kan derfor kun øves indflydelse på salg, der ikke forsætligt finder sted under fremstillingsprisen, gennem de i gruppe B anførte uforpligtende råd.
- b) Forsætligt salg under fremstillingsprisen er en illoyal konkurrencemethode, hvis det i det enkelte tilfælde bliver ulovligt på grund af motiv, metode og hensigt, f.eks. hvis det finder sted i den udtrykkelige hensigt at drage utilbørlige fordele af forskelle i den økonomiske styrke eller skattebegünstiget virksomhed på flere trin eller muligheder for at udligne tab med udbytte på andre områder med henblik på at ødelægge konkurrenternes eksistens eller bringe den i utilbørlig fare. Dette gælder så meget mere, hvis det er hensigten at opnå el-

ler misbruge en dominerende stilling på markedet og begrænse konkurrencen.

- c) Det anses derfor for at være en illoyal konkurrencemethode, når integrerede producenter (som producerer både ubearbejdet og bearbejdet aluminium) sælger bearbejdet aluminium under fremstillingsprisen, og dette sker i den udtrykkelige hensigt at ødelægge eller bringe eksistensen af ikke-integrerede producenter af bearbejdet aluminium i utilbørlig fare.

## 2. Dumping.

Dumping som fordømmes i artikel VI i GATT, er en illoyal konkurrencemethode. Dette gælder for direkte salg og må ikke omgås ved salg gennem tredjemand uanset juridisk form eller leveringer af aluminiumskrot eller bearbejdet aluminium eller erstatning og senere fordele eller andre særftaler.

## 3. Vildledende prisdiskriminering

Den producent, som erklærer, at det er hans prispolitik at behandle sammenlignelige forretninger ens på grundlag af sin prisliste eller sine priser, rabatter og salgsbetingelser og kun at afvige fra dem, når og for så vidt som det er nødvendigt, for at han kan forsvare sig mod bevislige konkurrencetilbud, for at forenkle og rationalisere kundernes køb og sit eget salg, og for at give hans kunder lige store chancer i deres salgskonkurrence (erklæring om normal, ikke-diskriminerende prispolitik),

og ikke desto mindre derefter behandler dem forskelligt uden at være tvunget dertil af bevislige konkurrencetilbud og uden åbent og rettidigt at tilbagekalde sin erklæring,

diskriminerer over for sine kunder og handler også illoyalt i henseende til sine konkurrenter, fordi hans metoder kan være vildledende.

Det samme gælder, hvis en producent skaber samme indtryk ved den måde, hvorpå, og de midler, ved hjælp af hvilke han giver meddelelse om prislistes, priser, rabatter og betingelser, eller når han skaber dette indtryk ved samtaler med kunder, der er interesseret i ens behandling af hensyn til deres salgskonkurrence, f.eks. når han under disse samtaler beder dem have tillid til, at han behandler kunderne ens.

## 4. Vildledende undladelse af at give de lovede oplysninger

En producent, som gennem en ensidig erklæring udtrykkeligt eller i henhold til A 3 afgørende forpligter sig til at give oplysninger om og efterprøve de meddelelser om priser, der gives af kunder eller agenter, som foregiver, at der er gunstigere konkurrerende tilbud,

handler illoyalt, hvis han undlader eller forhindrer oplysning og efterprøvning og vildleder konkurrenterne,

når han f.eks. foregiver, at han er tvunget til at afvige fra sine normale priser af konkurrerende tilbud, som han i virkeligheden ikke har undersøgt og bekræftet,

eller forhindrer information af konkurrenterne ved ikke at give de lovede meddelelser om sine egne priser.

### 5. Vildledende hemmelige aftaler

Det er en vildledende konkurrencemetode at aftale med en kunde at hemmeligholde enhver afvigelse fra producentens normale priser for at forhindre, at dette oplyses,

hvis dette strider mod en forpligtelse til at give oplysninger til producenten eller kunden.

### Gruppe B

Gruppe B indeholder principper for fastsættelse af priser og fordeling af masseproducerede varer i form af uforpligtende råd med henblik på individuelle og autonome afgørelser, som fremmer en konkurrence på ydelser og hjælper med til at undgå konkurrencefordrejninger. Overtrædelse er ikke i sig selv ulovlig, men kan føre til illoyale konkurrencemetoder i de under B anførte tilfælde og navnlig gennem de under A beskrevne yderligere kendsgerninger. Dette kan så undersøges ved hjælp af procedurer i henhold til kontrakten om retslig beskyttelse.

#### 1. Grundlaget for prisfastsættelsen

- Fastsættelse af rimelige priser afhænger af en kalkulation, som er fyldestgørende til bestemmelse af omkostningerne med henblik på at garantere opfyldelsen af de forpligtelser, der eksisterer i henseende til land, personale, kreditorer og kontrahenter.
- Sammenligninger mellem virksomheders omkostninger hjælper med til at finde fejl i udgifter og omkostningskalkulationer og fremmer en konkurrence på ydelser.
- I tilfælde af fremadskridende overstatslig markedsintegration er det tilrådeligt at foretage sammenligninger mellem nationale kalkulationsskemaer med henblik på at udarbejde et harmoniseret kalkulationsskema uden at fastsætte beløbene og lade spørgsmålet om dets anvendelse afhænge af en individuel og autonom afgørelse for at undgå konkurrencefordrejning på grund af afvigende nationale systemer til bestemmelse af omkostninger og fordele dem på forskellige varetyper.
- Markedsstatistik hjælper med til at analysere, hvorledes markedet førhen har påvirket priserne, og gør det muligt at anvende en sådan markedsanalyse ved fremtidig prisfastsættelse.

#### 2. Fastsættelse af priser

- Fastsættelse af rimelige priser bør følge principperne for sandfærdighed og klarhed med hensyn til priser.
- Udarbejdelse af prislister hjælper med til at gennemføre disse principper og til at fremme en konkurrence på ydelser gennem markedets gennemsigtighed. Prislister svarer til den industrielle masseproduktions omkostningsbetingelser, som dårligt kan tåle dagligt skiftende priser; de forenkler og rationaliserer producenterens salg og kundernes indkøb.

- Prislister hjælper ved klare beskrivelser af varerne og deres tekniske egenskaber med til at undgå vildledende producentpriser og vildledende oplysninger fra kunderne om priser for konkurrerende tilbud.

Klare beskrivelser er endda vigtigere for den internationale handel, såfremt der er tale om forskellige nationale typer og standarder.

- En producent, som anvender prislister, bør ændre dem, hvis han ønsker at afvige fra de gamle priser i almindelighed for et begrænset eller ubegrænset tidsrum. Dette følger af principperne om sandfærdighed og klarhed med hensyn til priser og fører til, at hans egen salgsorganisation undgår at anvende vildledende metoder, og til at konkurrenterne ikke får vildledende oplysninger om priserne fra kunderne.

- For en producent, som ikke har fremsat en erklæring om normal prispolitik eller har givet indtryk af at ville føre en sådan (jf. A 3), er det imidlertid tilrådeligt, at han ændrer sin prislister, sine priser, rabatter og betingelser i almindelighed i stedet for at afvige fra dem hemmeligt og til fordel for kun få kunder, fordi det ville være selvbedrag at tro, at dette kunne forblive hemmeligt. Kunden ville kun betragte det som et tegn på manglende prisstabilitet og anvende det i sine prisoplysninger til konkurrerende producenter for at få flere fordele. Desuden kunne det føre til, at hans egen salgsorganisation anvender vildledende metoder.

- Med henblik på den internationale handel bør hver enkelt producent udtrykke sine priser i bestemmelseslandets valuta for at undgå vildledende omregning fra hans egen salgsorganisations side eller ved kundernes prisoplysninger til konkurrenter.

Det står ham desuden frit for i egen interesse at følge de priser, der anvendes i bestemmelseslandet for at opnå de bedste resultater og undgå konkurrencefordrejning, som ellers ville blive følgen af de forskellige valutakurser, som fastsættes af regeringerne for at fremme eller dæmpe eksporten.

#### 3. Mængderabatter

- Rabatter og afslag er en del af prisfastsættelsen og bør følge principperne for sandfærdighed og klarhed med hensyn til priser.
- Ordninger med faste rabatter svarer langt bedre til omkostningsbetingelserne for masseproduktionen end rabatter, der ændres fra dag til dag. De hjælper med til at undgå vildledende oplysninger fra kunderne om priser for konkurrerende tilbud og fremmer en konkurrence på ydelser. De forenkler og rationaliserer producenterens salg og kundernes indkøb. Markedsstatistik og analyser som fastsat under B I d gør det nemmere at udarbejde den rigtige rabatorgning.
- Hvis producenten anvender et forbrugerprissystem, bør de rabatter, der skal trækkes fra forbrugerprisen, svare til de fordele, de forskellige mængder indebærer for hans produktion. Overdrevne forbrugerpriser og rabatter har en tendens til at erstatte konkurrence på ydelser med vildledende konkurrence om rabatter, som reducerer markedets gennemsigtighed og fremmer kundernes vildledende oplysninger om prisen.

- d) Bortset fra klare mængderabatter hjælper forhøjelser for mindre mængder også med til at fremme en konkurrence på ydelser, hvis de til gengæld svarer til de ekstra produktionsomkostninger. Forhøjelser afholder kunderne fra at afgive mindre ordrer og bidrager til at skabe en mere rationel produktion.
- e) Når der ydes mængderabatter, bonus på grundlag af omsætningen eller andre fordele, før den tilsvarende omsætning er opnået eller sikret, eller når sådanne fradrag tillades, uden at der gøres krav på forskellen, så snart det bliver tydeligt, at den tilsvarende mængde ikke vil blive nået, fører det til, at de kunder og konkurrenter vildledes, som stoler på de betingelser, producenten i almindelighed anvender.

#### 4. Funktionsrabatter

- a) En producent bør undersøge en kundes virkelige kvalifikationer, før han yder rabatter, fradrag eller andre fordele i forbindelse med en bestemt funktion.
- b) En ren og skær funktionsbetegnelse såsom grossist viser sig ofte blot at være en adgang til faget. Producenten

er derfor berettiget til at fastsætte sine betingelser for ydelse af funktionsrabatter såsom de fornødne kvalifikationer og deres gavn for producenten.

#### 5. Konkurrencerabatter

Rabatter, som åbenlyst ydes af konkurrencehensyn uden nogen forbindelse med mængder eller funktioner er ikke i sig selv illoyale, men kunne nemt føre til en kædereaktion, der i sidste ende rammer ophavsmanden. De kunne føre til, at kunderne giver vildledende oplysninger om priser til konkurrenter, hvis det skjules, at disse rabatter er af ren konkurrencemæssig art.

I den internationale handel er disse konkurrencerabatter gængse, for så vidt som de er nødvendige for at udligne de konkurrencefordele, som hjemmemarkedsproducenten har, og som f.eks. skyldes komplikationerne og vanskelighederne i forbindelse med indførsel. Konkurrencerabatter, der går ud over udligningen, fører til modtræk og kædereaktioner, som normalt rammer ophavsmanden i sidste ende og fremmer kundernes vildledende oplysninger om priserne.

•Dokument 3

### IFTRA

#### Kontrakt om indgåelsen af forpligtelsen og om retslig beskyttelse for producenter af ubearbejdet aluminium

##### A. Indgåelsen af forpligtelsen

Undertegnede producent erklærer sig med sin underskrift enig i den anskuelse, der gives udtryk for i de vedføjede regler om loyal konkurrence eller anti-dumping aftalen, og forpligter sig til at afholde sig fra forretningsmetoder, som i disse regler erklæres for illoyale.

Denne forpligtelse gælder for direkte salg af ubearbejdet aluminium med en renhed på 99 % og derover henhørende under pos. 76.01 A i den fælles toldtarif og legeringer heraf i form af ingots, sows, billets og slabs, og må ikke omgås ved salg gennem tredjemand uanset dennes juridiske form eller ved leverancer af aluminiumsskrot eller bearbejdet aluminium eller kompensation og senere fordele eller andre særlige begunstigelser.

##### B. Retslig beskyttelse

###### I. IFTRAs opgaver i henseende til retslig beskyttelse

###### 1. Rådgivning

Rådgivning i anvendelsen af reglerne om loyal konkurrence eller anti-dumping aftalen med henblik på at overholde de begrænsninger, der pålægges af national og overstatslig anti-kartel lovgivning. Rådgivningen sker ved møder hvert kvartal eller hvert halve år.

###### 2. Procedurer

Konstatering af de faktiske omstændigheder og af overtrædelser af reglerne om loyal konkurrence eller anti-dumping aftalen og vurdering af forpligtelsen til at standse overtrædelser og af kontraktbestemt bod.

Muligheden for at anmode de almindelige domstole om at træffe en afgørelse eller for beskyttelse i form af regeringsforanstaltninger udelukkes ikke.