

De Europæiske Fællesskabers Tidende

ISSN 0378-6994

L 85

28. årgang

26. marts 1985

Dansk udgave

Retsforskrifter

Indhold

I *Retsakter hvis offentliggørelse obligatorisk*

.....

II *Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk*

Kommissionen

85/202/EØF:

★ **Kommissionens beslutning af 19. december 1984 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/29.725 — cellulose) 1**

2

De akter, hvis titel er trykt med magre typer, er løbende retsakter inden for rammerne af landbrugspolitikken og har normalt en begrænset gyldighedsperiode.

Titlen på alle øvrige akter er trykt med fede typer efter en asterisk.

II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 19. december 1984

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/29.725 — cellulose)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(85/202/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

DEL 1

FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

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

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikler 85 og 86 ⁽¹⁾, senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 3,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 29. juli 1981 om at indlede proceduren i sagen,

efter at have givet de pågældende virksomheder lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 og Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 ⁽²⁾,

efter høring af Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) I 1977 iværksatte Kommissionen i medfør af artikel 14 i forordning nr. 17 undersøgelser i celluloseindustrien, specielt vedrørende den adfærd, som de virksomheder, denne beslutning er rettet til ⁽³⁾, havde udvist siden 1973. Efter at have konstateret en række tilfælde af konkurrencebegrænsende praksis og konkurrencebegrænsende aftaler, som ikke var blevet anmeldt i henhold til artikel 4 eller 5 i forordning nr. 17, besluttede Kommissionen i september 1981 på eget initiativ at indlede den i artikel 3, stk. 1, i forordning nr. 17 nævnte procedure og meddelte sine klagepunkter til de virksomheder, som denne beslutning er rettet til. Med henblik på en nærmere undersøgelse af de udtalelser, som virksomhederne fremsatte i deres svar på Kommissionens klagepunkter, anmodede Kommissionen, jf. artikel 11 i forordning nr. 17, i september 1982 om yderligere oplysninger vedrørende perioden fra 1974 til midten af 1982. De oplysninger om de faktiske omstændigheder, der fremkom ved Kommissionens undersøgelser, kan sammenfattes således:

A. Markedet

I. Produktet

- (2) 1. Genstanden for denne beslutning er bleget sulfatcellulose, således som den anvendes til

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

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

⁽³⁾ Se artikel 4.

papirfremstilling og udbydes på det frie marked (såkaldt frimarkedscellulose). Bleget sulfatcellulose fremkommer ved kemisk behandling af papirmasse, der består af plantefibre. Ved denne behandling får slutproduktet en række specifikke egenskaber, og bleget sulfatcellulose adskiller sig derfor fra andre papirmasseprodukter. Sulfatcellulose er af bedre kvalitet end andre celluloseprodukter (f.eks. sodamasse og sulfitcellulose) eller mekanisk fremstillede papirmasseprodukter. I modsætning til f.eks. sodamasse anvendes næsten alle træsorter til fremstilling af bleget sulfatcellulose, ligesom fremstillingen af bleget sulfatcellulose er mindre energikrævende end fremstilling af mekanisk masse og mindre forurenende end fremstilling af sulfitcellulose. Efter første trin i produktionsprocessen fremkommer ubleget (brun) cellulose. Dette produkt anvendes bl.a. til fremstilling af poser, papæsker og anden emballage. For at kunne anvendes til fremstilling af finere papir, hvor farve og renhed er af stor betydning, bleges sulfatcellulosen kemisk i en senere produktionsfase. Af alle celluloseprodukter er bleget sulfatcellulose af den bedste kvalitet. Markedsandelen heraf har i de seneste år været støt stigende og lå på ca. $\frac{1}{3}$ i 1980.

- (3) 2. Bleget sulfatcelluloses egenskaber varierer, alt efter hvilken træsort, der anvendes til fremstillingen heraf. Nåletræscellulose har foruden længere fibre større rivstyrke og er lettere at bearbejde. Den anses normalt for at være af højere kvalitet end løvtræscellulose, der har kortere fibre og specielt egner sig til fremstilling af blødt papir. Cellulose, udvundet af træ, der gror på de nordlige breddegrader, og som vokser ret langsomt (nordlig nåletræ/løvtræ), anses for at være af højere kvalitet end cellulose, udvundet af træ fra de sydlige breddegrader (sydlig nåletræ/løvtræ). I hvert fald siden 1978 har denne kvalitetsforskel ført til fire forskellige prisniveauer for de fire produkttyper (nordlig nåletræ, sydlig nåletræ, nordlig løvtræ og sydlig løvtræ), idet de højeste priser betales for nordlig nåletræ og de laveste for sydlig løvtræ. Inden for disse fire produktkategorier foretages yderligere differentiering, bl.a. på grundlag af nuanceringsfaktoren. Cellulose med en nuanceringsfaktor på over 88GE⁽¹⁾ anses for at være af prima kvalitet, medens cellulose med en nuanceringsfaktor på under 80GE klassificeres som halvbleget cellulose. Jo højere nuanceringsfaktoren er, desto højere bliver prisen.
- (4) 3. På grundlag af de forskellige produkttyper forskellige egenskaber og relative fordele blander

papirproducenterne normalt flere produkttyper samtidig for at opnå en vis papirsort af en bestemt kvalitet. Inden for en given produktkategori er den cellulose, der fremstilles af de enkelte producenter, i virkeligheden i høj grad indbyrdes substituerbar, medens overgang fra den ene produktkategori til den anden derimod kun kan ske inden for de givne fysik-kemiske grænser, idet dette kræver langvarige og kostbare forsøg samt omstilling af produktionsanlægget. Set ud fra papirproducentens synspunkt er det muligt at gå fra den ene leverandør til den anden, i hvert fald inden for samme produktkategori, men papirproducenten lægger på den anden side ikke blot stor vægt på langfristede leveringsaftaler med faste leverandører, men også på forsyningssikkerheden, og dette behov dækker han normalt ved at have flere leverandører i forskellige lande.

II. Producenterne

- (5) 1. Sulfatcellulose produceres af over 800 firmaer i 30 lande. En stor del af den sulfatcellulose, der fremstilles af disse virksomheder, anvendes af dem selv eller af associerede selskaber, f.eks. til papirfremstilling. Kun ca. 40 % af den samlede produktion af bleget sulfatcellulose afsættes på det frie marked⁽²⁾ (den såkaldte frimarkedscellulose, der er genstanden for denne beslutning). Der findes over 50 virksomheder, der sælger frimarkedscellulose i Fællesskabet.

I 1981 udgjorde den samlede produktion af bleget frimarkedscellulose ca. 18 mio tons. De førende producentlande var Canada (godt 6 mio tons), USA (godt 4 mio tons), Sverige (ca. 2,5 mio tons) og Finland (ca. 1,6 mio tons)⁽³⁾.

- (6) 2. Det fleste amerikanske celluloseproducenter er integreret i grupper af papirproducenter, og de har en samlet årsomsætning på adskillige milliarder dollars. Den største af disse virksomheder afsætter over 300 000 tons om året, hvoraf indtil 100 000 tons om året afskibes til Fællesskabet. Også de canadiske producenter indgår for størstedelens vedkommende i integrerede grupper med en årsomsætning på i alt op til 2 mia US \$. Den største canadiske virksomhed afsætter over 500 000 tons om året, hvoraf mere end 150 000 tons eksporteres til Fællesskabet. Også hovedparten af de svenske producenter er integreret

(1) Nuanceringsfaktoren måles efter en skala, hvis højeste værdi er 100.

(2) Frimarkedscellulosens procentvise andel af produktionen varierer stærkt fra det ene land til det andet og afhænger bl.a. af den økonomiske situation.

(3) Tallene er baseret på statistikker fra FAO, OECD og Data Resources Inc.

rede selskaber. Deres samlede omsætning ligger normalt på under 1 mia US \$. Den største svenske producent afsætter over 300 000 tons om året, og nogle af dem eksporterer næsten hele deres produktion til Fællesskabet. Også mange finske producenter er integrerede virksomheder. Deres omsætning ligger på under 1 mia US \$. Den største finske producent afsætter ca. 200 000 tons om året. 10 producenter⁽¹⁾ har oprettet en fælles salgsorganisation (Finncell), der afsætter medlemmernes produkter udelukkende i Finncell's navn og for Finncell's regning, fastsætter priser og fordeler indgående ordrer blandt medlemmerne. Set ud fra den samlede omsætning er de amerikanske og canadiske producenter generelt større end de svenske og finske producenter. Svenske og finske producenter eksporterer imidlertid større mængder til EF end amerikanske og canadiske producenter.

Celluloseproducenter i alle fire lande har ofte med de største papirproducenter i Fællesskabet indgået langsigtede leveringsaftaler, der er baseret på aftagelse af faste mængder, hvor priserne normalt fastsættes kvartalvis. Adskillige producenter har interesser i europæiske papirfabrikker. Normalt leverer en producent til over 50 kunder i Fællesskabet. Finncell har det største antal kunder i Fællesskabet (ca. 290 papirproducenter).

(7) 3. Omkostningerne ved fremstilling af cellulose og transport inden for Fællesskabet varierer efter produktionsanlæggets beliggenhed. Den forskelligartede udvikling i den økonomiske situation og i valutakurserne i de enkelte producentlande i perioden 1975 til 1981 førte til en brat ændring i de her omhandlede virksomheders relative omkostningssituation. I 1976 havde producenterne i både den sydvestlige og nordvestlige del af USA langt lavere omkostninger end de øvrige producenter, medens situation var den modsatte i 1981. Nærmere oplysninger fremgår af tabel 1.

(8) 4. I perioden 1975 til 1981 var der store forskelle mellem de enkelte producenters kapacitetsudnyttelsesgrader og lagre, ikke blot fra det ene land til det andet, men også inden for samme land. Nærmere oplysninger fremgår af tabel 3 og 4.

III. Kunderne

(9) Det europæiske Fællesskab er det vigtigste afsætningsområde for bleget sulfatcellulose. Af det samlede salg på ca. 18 mio tons i 1981 blev ca. 6,1 mio tons afsat i Fællesskabet⁽²⁾. Størstedelen heraf gik til Forbundsrepublikken Tyskland (lige knap 2 mio tons), Frankrig (godt 1,3 mio tons) og Det forenede Kongerige (godt 1,1 mio tons). I Fællesskabet blev der i samme år kun produceret 0,7 mio tons⁽³⁾.

(10) EF-markedet er af særlig stor betydning for de svenske og finske producenter, der eksporterer ca. to tredjedele af deres samlede produktion af frimarkedscellulose til Fællesskabet. For de nordamerikanske producenter er det europæiske marked af mindre betydning i sammenligning med det meget større hjemmemarked. De amerikanske og canadiske producenter eksporterer hovedsagelig til Fællesskabet for at skabe større spredning i afsætningsmarkederne og udligne konjunktursvingninger i USA.

(11) Bleget sulfatcellulose aftages af over 800 papirproducenter i Fællesskabet. Ca. 100 af disse papirproducenter aftager store mængder. Disse virksomheder har normalt indgået langsigtede leveringsaftaler. For at opnå den sammensætning, de har behov for til fremstilling af deres produkter, og opnå størst mulig forsyningssikkerhed, køber de bleget sulfatcellulose hos adskillige producenter i flere forskellige lande. De største aftagere køber over 200 000 tons bleget sulfatcellulose om året. Deres samlede årsomsætning ligger på over 1 mia US \$. Disse virksomheder er ofte knyttet til celluloseproducenter med hjemsted uden for Fællesskabet.

IV. Udviklingen på cellulosemarkedet

(12) 1. Cellulosemarkedet er underlagt konjunktursvingninger, som skyldes forskelle i den økonomiske situation. Efterspørgslen efter frimarkedscellulose afhænger hovedsagelig af efterspørgslen efter papir, karton og pap, der nøje følger ændringerne i industriproduktionen. Generelt er papirproduktionen i EF (navnlig produktionen af papir af finere kvalitet) imidlertid steget støt i de seneste år.

(13) 2. Efter et opsving i 1973 gik papirproduktionen og dermed celluloseforbruget i EF tilbage i

⁽¹⁾ Indtil 1980 havde organisationen 11 medlemmer, og disse virksomheder er anført i tabel 5. Med hensyn til Finncell henvises i øvrigt til nr. 135.

⁽²⁾ Jf. tabel 2.

⁽³⁾ CEPAC: årsstatistikker for 1981.

1974 og i endnu højere grad i 1975. I 1975 skete der et drastisk fald i næsten alle celluloseproducenters kapacitetsudnyttelsesgrad, og producenterne lagre nåede op på rekordhøjde, for nogle producenteres vedkommende svarende til et helt års produktion. I Canada var lagrene ret ubetydelige som følge af langvarige strejker, medens de voksede usædvanlig meget i Sverige, hvor staten gennem en særlig lagerstøtteordning finansierede en del af omkostningerne ved at opretholde overskudslagre. I 1976 var EF's import og forbrug af cellulose næsten igen nået op på 1974-niveauet, og det holdt sig relativt stabilt i 1977. I 1978 begyndte EF's import og forbrug af cellulose igen at stige. Denne stigning fortsatte og toppede i 1980 (hvor importen lå 30 % og forbruget 50 % over 1976-niveauet). I 1981 var der et mindre fald i importen og forbruget af cellulose. Denne tilbagegang fortsatte i 1982. (Nærmere oplysninger fremgår af tabel 2, 3 og 4). I hele perioden var der betydelige forskelle mellem de enkelte EF-landes import og forbrug.

- (14) 3. Siden 1976 er celluloseleverancer normalt blevet faktureret i US \$. Indtil da havde de canadiske og amerikanske producenter faktureret i US \$, medens svenske og finske producenter fakturerede i skr. Når der ses bort fra fjerde kvartal 1977 og de tre første kvartaler 1978, har alle producenter anvendt et toleddet prissystem med højere priser for leverancer til havne ved Middelhavet (zone 2) end til havne i Nordvesteuropa (zone 1).
- (15) I perioden fra første kvartal 1974 til første kvartal 1975 steg cellulosepriserne med over 40 % (prisen på bleget nåletræscellulose af bedste kvalitet steg fra ca. 290 US \$ til 415 US \$ og holdt sig på samme niveau i hele 1976⁽¹⁾). I 1977 faldt faktureringspriserne ned til nogenlunde samme niveau som i første kvartal af 1974, medens de annoncerede priser i de første tre kvartaler af 1977 holdt sig på 1976-niveauet. Fra tredje kvartal 1978 til andet kvartal 1980 steg priserne uafbrudt, således at den samlede prisstigning kom op på over 60 % (bleget nordlig nåletræscellulose af bedste kvalitet steg fra ca. 330 US \$ til 545 US \$), hvorefter priserne holdt sig stabile indtil fjerde kvartal af 1981⁽¹⁾. I fjerde kvartal af 1981 blev de annoncerede priser på ny forhøjet, hvilket ikke blev accepteret i alle medlemsstater. I 1982 skete et brat fald i faktureringspriserne, der igen nåede ned på samme niveau som i begyndelsen af 1979.

⁽¹⁾ I denne periode førte de store inflationsforskelle mellem de enkelte lande og de stadigt svingende kurser på de enkelte producentlandes valutaer til betydelige forskelle i leverandørernes realindtjening.

B. Virksomhederne

- (16) De her omhandlede virksomheder hører til blandt verdens førende producenter af bleget sulfatcellulose og de europæiske papirproducenters største leverandører. De fleste virksomheder er integrerede selskaber, der selv videreforarbejder en del af den cellulose, de fremstiller, til papir, karton og pap. Tabel 5 indeholder nærmere oplysninger om deres samlede omsætning, produktionsanlæggenes beliggenhed og kapacitet samt deres interesser i andre celluloseproducerende virksomheder og i europæiske papirproducerende virksomheder.

C. Virksomhedernes prissystemer

I. Annoncerede priser

- (17) 1. Priserne fastsættes normalt for det efterfølgende kvartal. Et par uger, før et nyt kvartal begynder, annoncerer producenterne de nye priser på deres forskellige produkter. Dette sker mundtligt, pr. telefon, skriftligt eller ved telex til kunder, agenturer eller fagpresse (navnlig »Pulp and Paper International«, »Paper« og »Deutsche Papierwirtschaft«), der derefter offentliggør disse oplysninger. Andre producenter får hurtigt kendskab til de nye annoncerede priser gennem fagpressen, gennem indberetninger fra deres agenter eller gennem forespørgsler til fælles kunder. Dette fremgår af følgende:
- (18) — Telex af 22. maj 1975 fra Continental Cellulose til hovedselskabet Norrlands Skogsägares Cellulosa (engelsk original):
- »KEA annoncerer uændrede priser tredje kvartal 1975« (III/437) KEA (Pulp, Paper and Paper Board Export Association of the United States) annoncerede officielt sine priser den 1. juni 1975.
- (19) — Telex af 19. november 1975 fra Continental Cellulose til hovedselskabet Stora Kopparbergs (engelsk original):
- »Vi har netop erfaret, at SCA har besluttet herefter at tilbyde følgende cellulosepriser i US \$ i Belgien:
- | | |
|--------------------------|------|
| — Bleget kraft, nåletræ | 415 |
| — Bleget kraft, løvtræ | 410 |
| — Bleget sulfit, nåletræ | 410 |
| — Ubleget sulfit | 382 |
| — Ubleget kraft | 375. |

Som Deres agent anmoder vi Dem for at fremme stabiliteten på markedet — der som følge af de meget lave og dårlige papirpriser har behov for det — om at henstille til, at disse priser følges. Instruks afventes«. (III/400)

SCA (Svenska Cellulosa AB) annoncerede sine priser den 19. november 1975.

- (20) — Telex af december 1978 fra agenten Ph. Verdet til agenturgiveren Bivar fra Portucel (fransk original):

»KEA skal i dag have annonceret følgende priser:

bleget kraft, nordlig nåletræ	400
bleget kraft, sydlig nåletræ	385
bleget kraft, sydlig løvtræ	380

Telex flere oplysninger snarest muligt.« (VII F 2/161).

- (21) — Telex af 15. juni 1979 fra agenten Weijerman til agenturgiveren Bivar fra Portucel (engelsk original):

»Angående prissituation tredje kvartal. Fincell, Modo, Södra og Borregaard, ingen forhøjelse. Andre skandinaviske fabrikker endnu ikke annonceret.

Angående US-fabrikker. Georgia Pacific forhøjet bleget nåletræ fra 410 til 425 henstillet uændret pris 395 US \$ på bleget løvtræ. Angående Deres priser. Meddel venligst Deres priser for 3. kvartal. Da US og skandinaviske priser nåletræ uændrede, regner med 2. kvartalspriser som 3. kvartalspriser. Afventer instruks.« (VII F 2/185).

- (22) 2. De virksomheder, som denne beslutning er rettet til, annoncerede i hvert fald i nedennævnte perioder identiske priser for Nordvesteuropa (zone 1) og stort set identiske priser for Syd-europa (zone 2):

- i) De af de canadiske og amerikanske producenter annoncerede priser var ens i perioden fra første kvartal 1975 til tredje kvartal 1977 og fra første kvartal 1978 til tredje kvartal 1981 ⁽¹⁾.
- ii) De af de svenske og finske producenter annoncerede priser var ens fra første kvartal

1975 til andet kvartal 1977 og fra tredje kvartal 1978 til tredje kvartal 1981 ⁽²⁾.

- iii) Samtlige producenters priser var ens fra første kvartal 1976 til andet kvartal 1977 og fra tredje kvartal 1979 til tredje kvartal 1981 ⁽³⁾.

- (23) Priserne blev annonceret forud for begyndelsen af hvert kvartal, og i hvert fald med meget korte tidsintervaller. I nogle kvartaler (f.eks. første kvartal 1978 og de første tre kvartaler 1979) blev alle producenters priser annonceret næsten samtidig. For producenter i samme land gik der generelt kun få dage mellem annonceringerne. Nærmere oplysninger om prisannonceringerne fremgår af tabel 6.

II. Faktureringspriser

- (24) De ensartede annoncerede priser for salg af cellulose af prima kvalitet i de vigtigste aftagerlande i Fællesskabet ⁽⁴⁾ var også lig med de ensartede faktureringspriser i hvert fald i følgende perioder:

- i) For nåletræscellulose i perioden fra første kvartal 1975 til fjerde kvartal 1976 og fra første ⁽⁵⁾ kvartal 1979 til tredje kvartal af 1981;
- ii) for løvtræscellulose i perioden fra første kvartal 1975 til tredje kvartal 1976 og fra første kvartal 1979 til tredje kvartal 1981.

- (25) Da svarene på Kommissionens klagepunkter indeholdt den ikke underbyggede påstand, at faktureringspriserne afveg væsentligt fra de annoncerede priser, anmodede Kommissionen i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17/62 om

⁽¹⁾ I andet kvartal 1979 og i andet kvartal 1980 lå de priser, som blev faktureret af alle canadiske firmaer, 5 US \$ højere end de priser, der blev faktureret af alle amerikanske virksomheder. I tredje kvartal 1979 udgjorde forskellen 10 US \$.

⁽²⁾ I første kvartal 1975 annoncerede Fincell samme priser som de amerikanske producenter. Fra andet til fjerde kvartal 1975 annoncerede Fincell sin egen pris, nemlig 450 US \$.

⁽³⁾ I tredje kvartal 1979 og i andet kvartal 1980 var det kun de af de canadiske og europæiske virksomheder annoncerede priser, der var ens. Alle amerikanske producenter anvendte priser, der lå 10 eller 5 US \$ (dvs. 1 til 2 %) lavere.

⁽⁴⁾ For producenter med stort produktudbud indskrænkede Kommissionen sine undersøgelser til kun at omfatte det repræsentative topkvalitetsprodukt i de fire hovedgrupper: nordlig nåletræ, sydlig nåletræ, nordlig løvtræ og sydlig løvtræ, og undersøgelserne omfattede generelt kun leverancer til de vigtigste lande i zone 1, nemlig Belgien, Forbundsrepublikken Tyskland, Frankrig, Nederlandene og Det forenede Kongerige.

⁽⁵⁾ De amerikanske faktureringspriser afveg undertiden fra de annoncerede priser i andet kvartal 1979.

skriftlig dokumentation herfor. Over 100 000 fakturaer og kreditnotaer blev fremsendt af de pågældende virksomheder. De viser, at der (med ganske få undtagelser) kun blev ydet ægte rabatter eller prisnedslag i form af lempeligere betalingsvilkår til en lille kreds af førende firmaer. De pågældende virksomheder indrømmede disse rabatter på stort set samme vilkår. Rabatterne oversteg sjældent 3 % og aldrig 7 %. (Prisnedslag) der udelukkende blev ydet for at opveje leverandørens misligholdelse af sine kontraktmæssige forpligtelser eller som vederlag for en ydelse, præsteret af kunden eller tredjemand, udgør ingen ægte prisrabat og er derfor ikke taget i betragtning⁽¹⁾. Tilsvarende gælder, at fakturering af leverancer, der blev afsendt i et efterfølgende kvartal til de priser, der var gældende ved aftalens indgåelse (eller forlængelse) ikke udgør en ægte prisrabat⁽²⁾). Nærmere oplysninger om faktureringspriserne fremgår af tabel 7 og 8.

III. Prispolitik

Oplysninger om nogle af virksomhedernes prispolitik er indholdt i følgende telexmeddelelser:

- (26) — I telex af 19. november 1975 skriver Finncell til sit datterselskab i Belgien (engelsk original):

»Vort vigtigste mål er stabile og ensartede priser i hele verden på cellulose fra alle forsyningskilder« (IX/1713).

- (27) — I telex af 16. december 1977 skriver SCA til datterselskab i Italien (engelsk original):

- (1) Følgende udgør f.eks. ikke ægte prisrabatter:
- i) rabat som følge af ringe kvalitet,
 - ii) prisnedslag for cellulose af ringere kvalitet eller ab lager,
 - iii) nedslag i forsikringsomkostningerne for c & f-transport i stedet for den normale cif-transport,
 - iv) fradrag for de yderligere indenlandske fragtomkostninger kunden må afholde, når varen mod sædvane ikke leveres i den nærmest beliggende havn,
 - v) fradrag for yderligere omkostninger for kunden som følge af leverandørens dispositioner med hensyn til modtagelse, losning eller lagring af de leverede varer,
 - vi) yderligere fragtomkostninger som følge af cellulosens særligt høje vandindhold ikke beregnet,
 - vii) provision til faktisk medvirkende mellemmand.

- (2) For at undgå, at billedet fortegnes af aftaler, der er blevet forlænget, har Kommissionen (hvor de firmaer, denne beslutning er rettet til, ikke allerede selv har gjort dette) klassificeret de enkelte leverancer efter den i kontrakten fastsatte leveringsdato eller, i mangel af en sådan, efter afskibningsdato.

»I et forsøg på at støtte skandinaverne annoncerede Kraft Exporter Association (KEA) i denne uge deres priser for Vesteuropa for første kvartal 1978« (XXVII/5530).

D. Kartel af amerikanske celluloseproducenter (KEA)

- (28) 1. Følgende amerikanske celluloseproducenter er medlemmer af Pulp, Paper and Paper Board Export Association of the United States, der tidligere bar navnet Kraft Export Association (KEA: denne forkortelse anvendes stadig i branchen og anvendes også i denne beslutning):

- Crown Zellerbach Corp.,
- Federal Paper Board Co.,
- Georgia Pacific Corp. (GP),
- Scott Paper Co.,
- Weyerhaeuser.

ITT-Rayonier Inc. forlod kartellet efter at have modtaget Kommissionens meddelelse af klagepunkter.

International Pulp Sales Co. trak sig tilbage den 13. marts 1979.

Chesapeake Corp. of Virginia trak sig tilbage den 1. februar 1982. The Mead Corporation trak sig tilbage den 1. april 1984.

- (29) 2. KEA er et eksportkartel, der i 1952 blev oprettet registreret i følge Webb Pomerene-loven⁽³⁾. Foreningens formål er fastsat i artikel II i foreningens vedtægter, hvori det hedder, at foreningen skal:

— være en sammenslutning, hvis eneste formål er at eksportere og udelukkende eksportere i overensstemmelse med Webb Pomerene-loven;

— indhente, samle og udbrede oplysninger af enhver art vedrørende de nævnte brancher, som kan fremme eller få betydning for deres eksportsalg, og give foreningens medlemmer og andre lejlighed til at drøfte disse oplysninger og andre emner i forbindelse med nævnte branchers eksportsalg;

- (3) Webb Pomerene-loven af 10. april 1918 fritager under visse betingelser eksportforeninger for bestemmelserne i den amerikanske trustlovgivning.

— indgå aftaler i forbindelse med eksportsalg om ethvert emne i forbindelse med sådan eksport-handel, og bistå foreningens medlemmer med at indgå aftaler og træffe individuelle eller fælles foranstaltninger vedrørende ethvert emne i forbindelse med sådan eksport-handel.

- (30) Foreningen kan i henhold til artikel II i vedtægterne beskæftige sig med en hvilken som helst del af cellulose-, papir- og papirindustriens eksport-handel. Foreningen udarbejder desuden strengt fortrolige statistikker (artikel VIII i vedtægterne i statuten (the Bye-Laws).
- (31) 3. Foreningen ledes af et forretningsudvalg bestående af formændene for de forskellige grupper. Disse grupper har beføjelser til at fastsætte betingelser for optagelse af nye medlemmer og bestemmelser om medlemmernes forretningsmetoder, uden dog derved at tilsidesætte hverken foreningens vedtægter og statutter eller forretningsudvalgets politik og regler.
- (32) I artikel II (a) i cellulosegruppens »Policy Statement«, (som indeholder gruppens erklærede forretningspolitik), hedder det:

»Prisaftaler: Medlemmerne af cellulosegruppen mødes med jævne mellemrum, og når et beslutningsdygtigt antal er til stede på et sådant møde, kan de træffe enstemmige beslutninger om priser og betalingsvilkår for salg af udvalgte kvaliteter af cellulose, fremstillet i De forenede Stater, på et flertal af eksportmarkederne. Visse lande kan udtrykkeligt undtages fra denne prisliste. For så vidt som hvert medlem inden mødet har modtaget mødets dagsorden og således på forhånd er vidende om, at der skal drøftes reviderede priser, er den enstemmige afgørelse, der træffes af de tilstedeværende medlemmer, bindende for samtlige medlemmer.

En sådan enstemmig aftale om anvendelse af en revideret prisliste indebærer, at medlemmerne forpligter sig til at anvende de nye priser som deres mindstepriser på ethvert eksportmarked og at anvende de nye betalingsvilkår. De forpligter sig også til øjeblikkeligt eller på den af de på mødet tilstedeværende medlemmer fastlagte dato at annoncere de nye priser (eller eventuelt højere priser) over for deres kunder. Et deltagende selskab, der sælger gennem agenter, skal sikre, at agenterne annoncerer selskabets nye priser på det fastlagte tidspunkt.

Når kunderne er blevet underrettet om de nye priser og betalingsvilkår har ethvert medlem ret til efter sit skøn at fravige disse priser eller betalingsvilkår over for sine kunder. Ethvert medlem forpligter sig imidlertid til, før der afgives tilbud, at underrette gruppens formand om enhver pris, der er lavere end den på den vejledende prisliste anførte, eller om enhver fravigelse af betalingsbetingelserne. Fører dette tilbud til afgivelse af en ordre, skal formanden også øjeblikkeligt underrettes herom. Dette skal ske telefonisk inden for 48 timer. Skønner formanden, at en sådan fravigelse eller sådanne fravigelser kan skade anvendelsen af den vejledende prisliste på et hvilket som helst eksportmarked, har han pligt til at indkalde til møde i cellulosegruppen med henblik på at drøfte, hvilke forholdsregler der bør træffes.

Det er cellulosegruppens erklærede intentioner, at ovennævnte prisliste skal være af vejledende karakter og kun til orientering og brug for medlemmerne. Den må ikke reproduceres eller fremvises til ikke-medlemmer, heller ikke til agenter. Ved drøftelse af priser med kunder eller agenter er medlemmerne enige om ikke at omtale disse priser som KEA-priser eller henvise til KEA-betalingsvilkår. Specielt over for kunder eller kundeemner må medlemmerne ikke knytte nogen forbindelse mellem deres nuværende eller fremtidige priser og nuværende eller fremtidige »KEA-priser«.

- (33) Artikel I i denne »Policy Statement« indeholder følgende definitioner med henblik på anvendelsen af KEA-priserne:

Grantræscellulose: cellulose indeholdende mindst 80 % Douglas-gran.

Cellulose af lavere kvalitet: cellulose, der afviger fra specifikationerne for den pågældende kvalitet i en sådan grad, at man for at kunne sælge det pågældende parti af denne cellulose må give prisnedslag.

Introduktionscellulose: cellulose fra en ny fabrik, der ikke har været i drift i mere end et år. Fra hver fabrik må der højst sælges 100 tons introduktionscellulose til en enkelt kunde.

- (34) 4. a) I sit på Kommissionens klagepunkter udtalte KEA følgende om sin virksomhed:

»For det første tjener KEA som forum for udveksling af oplysninger blandt KEA's medlemmer om vilkårene på de eksportmarkeder, de leverer til KEA's anden grundlæggende funktion er at være

et forum, hvor medlemmerne kan vurdere de fremherskende eksportmarkedspriser på cellulose og søge at nå til fælles enighed om, hvilke priser der bør være gældende i fremtiden.«

Under høringen indrømmede repræsentanten for en af virksomhederne (Rayonier), at hans virksomhed hovedsagelig havde sluttet sig til KEA for at skaffe sig oplysninger om priserne på markedet.

- (35) b) Af de fakturaer og kreditnotaer, Kommissionen har fået tilsendt, fremgår:
- i) at KEA's annoncerede priser var identiske med medlemmernes, i hvert fald i perioden fra første kvartal 1975 til tredje kvartal 1977 (jf. tabel 6).
 - ii) at alle KEA-medlemmer annoncerede identiske priser ⁽¹⁾, i hvert fald i perioden fra første kvartal 1975 til tredje kvartal 1981 (jf. tabel 6).
 - iii) at disse identiske annoncerede priser også var lig med de faktiske faktureringspriser i hvert fald i følgende perioder:
 - for nåletræscellulose: fra første kvartal 1975 til tredje kvartal 1976 og fra tredje kvartal 1979 til tredje kvartal 1981;
 - for løvtræscellulose: fra første kvartal 1975 til tredje kvartal 1976 og fra første kvartal 1979 til tredje kvartal 1981 (jf. tabel 7 og 8).

E. Fællesagenturer for celluloseproducenter

1. Nogle af de virksomheder, denne beslutning er rettet til, repræsenteres af en fælles agent.

- (36) a) Continental Cellulose, en belgisk agent for papirmasse, arbejder som salgsagent på provisionsbasis for følgende celluloseproducenter:
- Stora Kopparbergs-Bergslags AB i Belgien;
 - St. Anne (for Benelux) og Billerud for Belgien (for Rayon Cellulose), Domtar (Canada) for Europa (undtagen Frankrig);
 - Bowater Inc. for otte europæiske lande;
 - Exportles for Belgien og Frankrig;
 - Norrlands Skogsägares Cellulosa AB.

- (37) b) Det amerikanske selskab Central National Corporation arbejder som salgsagent på provisionsbasis for adskillige amerikanske selskaber: Allied Papers for Vesteuropa, Chesapeake for Italien, Western i hele verden for en bestemt type bleget kraft af løvtræ, Federal Trade Board for alle eksportmarkeder, Temple Eastex for alle eksportmarkeder, Brown for Italien. Brown blev i 1980 opkøbt af James River, James River — Berlin Gorham Inc. for Italien.

CNC og dets associerede selskaber har også andre agenturer. I Italien er Central National Italia Srl f.eks. agent for Billerud, Iggesund og Kopparfors.

CNC's nederlandske selskab er agent for Portucel i Holland.

CNC har også lejlighedsvis fungeret som salgsagent for andre, hovedsagelig nordamerikanske, leverandører i perioden 1974 til 1981.

2. Nogle af de virksomheder, denne beslutning er rettet til, virker som agenter for andre producenter.

- (38) a) Celluloseproducenten Svenska arbejder som salgsagent på provisionsbasis for følgende celluloseproducenter:
- Crown Zellerbach: Svenska's amerikanske datterselskab er agent for Crown pulp i Europa
 - Svenska's tyske datterselskab er agent for Companhia Portuguesa de Cellulose (Lisabon) i Tyskland.
- (39) b) Mead USA er kommissionær for British Columbia Forest Products i EF.
- (40) c) MoDoCell er agent for St. Anne i Italien.
- (41) d) I mellemtiden er følgende aftaler blevet anmeldt:
- Scapsi (SCA »Pulp« Sales International Ltd), som er et datterselskab af SCA, er agent for Nekoosa Papers Inc. og Leaf River Forest Products Inc. i visse europæiske lande.
- (42) Med undtagelse af de under nr. 37 (James River — Berlin Gorham Inc.) og nr. 41 nævnte aftaler (SCAPSI — Nekoosa Papers Inc og Leaf River Forest Products Inc.) blev samtlige aftaler i Kommissionens klagepunkter betegnet som værende konkurrencebegrænsende. Siden da er de under nr. 36 nævnte aftaler, de under nr. 37 nævnte aftaler, som Central National Corporation har indgået med Allied Papers og med James River — Berlin Gorham Inc., den under nr. 38 nævnte aftale mellem Svenska og Crown Zellerbach samt

⁽¹⁾ Med undtagelser i fjerde kvartal 1977.

den under nr. 41 nævnte aftale blevet anmeldt til Kommissionen i henhold til artikel 4 og 5 i forordning nr. 17. Der er desuden indgivet ansøgninger om negativattest i henhold til nævnte forordnings artikel 2 ⁽¹⁾.

F. Kontakter mellem producenter inden for rammerne af Fides

- (43) Forvaltningsinstituttet Fides of Switzerland driver den europæiske cellulose- og papirindustri forsknings- og informationscenter. Inden for rammerne af dette instituts løvtræssektion har producenter af løvtræscellulose jævnligt drøftet priser og mængder samt fastlagt deres prispolitik. Sådanne drøftelser fandt sted flere gange om året ⁽²⁾, enten på Fides-møder eller i en mindre gruppe, der oprindeligt blev kaldt »Mini Fides-klubben«, men nu kaldes »Bristol Club«, eller undertiden på møder mellem to eller flere producenter. Møderne i Bristol Club var normalt tilrettelagt af den svenske cellulose- og papirforening »Svenska Cellulosa Och Pappersbruks Föreningen« ⁽³⁾. Alle klubbens medlemmer er producenter af løvtræscellulose, og i hvert fald følgende virksomheder og virksomhedsgrupper var medlemmer; Svenska Cellulosa- Och Pappersbruks Föreningen, MoDoCell, Södra Skogsägarna, Finncell, Borregaard ⁽⁴⁾, ENCE, Portucel, St. Anne og GEC ⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ Jf. nr. 124.

⁽²⁾ Sådanne møder fandt i det mindste sted på følgende tidspunkter og steder:

1973: 27. september: Dubrovnik,

1974: 24. september: Lausanne,

1976: 19. maj: Lausanne, 2. september: Paris, 8. november: Paris,

1977: 14. januar: Paris, 23. februar: Lissabon, 26. april: Zürich, 31. marts: Zürich, 23. maj: København,

21. august: København, 13. oktober: Paris, 25 november: Amsterdam.

⁽³⁾ Blandt de daværende producentmedlemmer af Svenska Cellulosa- Och Pappersbruks Föreningen var Billerud-Uddeholm, Iggesunds Bruk, Kopparfors, Korsnäs-Marma, MoDoCell, Norrlands Skogsägarer, Södra, Stora, SCA og Uddeholm.

⁽⁴⁾ Borregaard er et norsk selskab, der bl.a. sælger bleget sulfatcellulose af eukalyptustræ. I perioden 1972 til 1975 havde Borregaard aktier i Brazilian Riocell. Borregaard blegede og solgte cellulose for Brazilian Riocells regning. I 1975 solgte Borregaard sine aktier til Riocell. Disse aktier blev betalt med ubleget cellulose, som Borregaard blegede og solgte for egen regning. Borregaard har siden 1979 bleget, sigtet, pakket og oplagret Riocell's eukalyptus-cellulose for dette selskabs regning.

⁽⁵⁾ GEC var en producentforening (et såkaldt økonomisk interessefællesskab) med følgende medlemmer: adskillige franske cellulose- og papirproducenter, det statsejede »Institut pour le développement industriel« og indtil 1980 den canadiske Mac Millan Bloedel-koncern. GEC blev opløst i februar 1981 efter at være trådt i likvidation som følge af en retsafgørelse truffet i november 1980.

1. Ovennævnte konklusioner er baseret på følgende forhold og materiale:

- (44) — I juni 1973 mødtes GEC's salgschef i Stockholm med en repræsentant for den svenske cellulose- og papirforening og med en repræsentant for Södra. Man drøftede en prisforhøjelse for bleget cellulose, og desuden fandt en vidtgående udveksling af oplysninger sted (om produktionskapaciteter, lagre og kundernes reaktioner på den svenske salgspolitik — skrivelse af 2. juli 1973 fra GEC's salgschef til andre GEC-ledere). Södra's repræsentant underrettede GEC's repræsentant om Södra's markedsføringsplaner og lagre. I en skrivelse af 2. juli 1973 til en Södra-leder skrev GEC-salgschefen (fransk original):

»... jeg er meget glad for at have haft lejlighed til at drøfte vore to gruppers nuværende afsætningsproblemer mere indgående.

Jeg er fortsat overbevist om, at drøftelser af denne art vil være til gavn for begge parter, og at mistillid mellem salgsdirektører er latterlig og ikke kan føre til noget konstruktivt. (X/1992)«

- På mødet i Dubrovnik den 27. september 1973 drøftede deltagerne situationen på markederne i deres eget land og deres egne produktionskapaciteter.

I et notal fra Borregaard om dette møde hed det (engelsk original):

»Portugal oplyste, at de helt ville følge den svenske prisforhøjelse. Spanien ønskede at gøre det samme, men har problemer med de lokale myndigheder. De vil imidlertid anvende svenske priser ved eksportsalg. Finland, Tyskland, Østrig og Norge følger de svenske priser.« (XVIII/3533).

- (46) — I et internt notat fra GEC af 8. januar 1974 hedder det (fransk original):

»Ville det ikke være hensigtsmæssigt med henblik på den prisforhøjelse, som skal finde sted 1. juli, at afholde et mini-møde i Fides, således at alle får lejlighed til at udtrykke deres synspunkter og søge at samordne dem«. (X/1981)

- (47) — Af Borregaards mødereferater fremgår, at deltagerne på møderne i Lausanne den 24. september 1974 og i København den 19. marts 1976 drøftede markeds- og prissituationen i

- deres egne lande. (XVIII/3538 og XVIII/3545)
- (48) På et møde den 8. september 1975 mellem ovennævnte repræsentant for den svenske producentforening og en GEC-leder underrettede den svenske repræsentant GEC-lederen om den skandinaviske politik, der gik ud på, at skandinaverne foretrak at indskrænke deres produktion i stedet for at nedsætte priserne (notat af 8. september 1975 fra GEC-lederen). (X/1997)
- (49) — I en skrivelse af 27. januar 1976 til datterselskabet i London skrev Borregaard (engelsk original):
- »Vi er fuldstændig overbeviste om, at vi bør søge at forbedre papirpriserne i stedet for at sænke cellulosepriserne. Vi ved, at der fra skandinavisk side er seriøse overvejelser i gang om at træffe foranstaltninger i meget nær fremtid Desuden er der nu etableret et meget nært samarbejde, som skulle forhindre de velkendte store producenter af løvtræscellulose på kontinentet i at føre en tåbelig prispolitik. Hvis De hører noget om lave priser fra bl.a. GEC, mener vi, at dette enten vil være et forsøg på at narre Dem, eller at det henviser til fortiden. Vi mener ikke, at europæiske løvtræscelluloseproducenter vil gøre noget særligt efter december for at bryde priserne. Der vil naturligvis blive gjort forsøg på at slå et par dollars af her og der og give lidt kredit i visse tilfælde, hvilket vi også kan gøre, men som helhed regner vi med, at cellulosepriserne holder«. (XVIII/3492)
- »... Officielt overholder vi KEA-prisen på 405 US \$, men der er muligheder for at gå under denne pris, skønt vi er noget bange for at gøre det for meget på det britiske marked, som er et nøglemarked, der har stor betydning for os alle. Vi vil gerne tilføje, at vi blandt vore kolleger og konkurrenter har mødt megen sympati og forståelse, fordi den franske gruppe og Borregaard er hårdest ramt af den betrængte situation på markedet for løvtræscellulose. Vi tror, at de vil se igennem fingre med, at vi i nogle tilfælde tilbyder bedre pris eller længere kredit.« (XVIII/3494)
- (50) — I et telex af 27. august 1976 skrev Empresa Nacional de Celulosas i Madrid til sin agent Becelco i Bruxelles (engelsk original):
- »... eftersom vi skal møde vore vigtigste kolleger, de europæiske producenter af løvtræscellulose, først i september, og vi gerne efter dette møde hurtigt vil kunne fastsætte priserne for fjerde kvartal . . .«. (IX/1827)
- Mødet fandt sted i Paris den 2. september 1976.
- (51) — I et internt notat af 19. november 1976 skrev GEC's salgschef (fransk original):
- »Det drejer sig ikke om at få salgsafdelingen til at fremstå som en succesrig afdeling. Da GEC helt klart er meget sårbar over for skandinavisk kritik, er det i vor interesse at finde en løsning på problemet i første kvartal 1977, også selv om denne løsning måske forekommer dårlig. Vi bliver nok nødt til at annoncere nedskæringer af produktionen og officielt begrænse vort salg på det franske marked. Hvad er Deres mening?«. (X/2016)
- (52) — I et telex dateret 28. marts 1977 til agenten Becelco skrev Empresa (engelsk original):
- »Vi skal mødes med vore vigtigste kolleger, der producerer bleget sulfatcellulose af løvtræ, for at drøfte den nuværende markedssituation og udsigterne for andet kvartal. På det sidste møde i februar forsikrede skandinaverne, at de uden undtagelse sælger til 390 US \$/cif, medens Portucell, Celbi og St Anne påstod, at deres priser overalt lå på 380 US \$/cif, og at de kun i enkelte undtagelsestilfælde havde ydet rabatter på 5/10 US \$ og aldrig gik under 370 US \$/cif. Vi skal møde vore kolleger onsdag den 30. ved middagstid . . .«. (IX/1831)
- (53) — Følgende et et uddrag af et referat af et møde i GEC's forretningsudvalg den 14. april 1977 (fransk original):
- »hr. Jooris' ⁽¹⁾ rejse til Stockholm og Helsinki. Skandinaverne udtrykte stor tilfredshed med, at GEC's salgsdirektør rejste til Skandinavien udelukkende for at redegøre for gruppens afsætningsproblemer. Hr. Jooris kunne ved hjælp af nøgne tal overbevise dem om, at det ikke var GEC, der anvendte de laveste priser, bl.a. i Italien. Hr. Jooris rejser igen til Hel-

(1) GEC's daværende salgschef.

sinki den 11. maj for at undersøge mulighederne for en prisforhøjelse fra andet halvår . . . Skandinaverne har opgivet deres trussel om at dumpe betydelige mængder birketræscellulose i Frankrig. Hr. Jooris håber, at man således kan undgå import, der kan skade GEC's salg af cellulose i andet kvartal . . . Fides-mødet i Zürich. GEC's salgspolitik blev ikke kritiseret. Kritikken var rettet mod det norske Borregaard.« (X/1935)

- (54) — Referaterne af mødet i GEC's forretningsudvalg den 26. maj 1977 indeholdt bl.a. følgende passage (fransk original):

»hr. Jooris' redegørelse for de tre møder den 24. maj Kritikken af GEC's salgspolitik . . .

c) Drøftelser vedrørende de forskellige markeder for korte fibre. Til stede var Sverige, Finland, Norge, Portugal og GEC . . .«. (X/1941)

- (55) — Referatet af mødet i GEC's forretningsudvalg den 22. august 1977 indeholdt bl.a. følgende passage:

»hr. Garrigues ⁽¹⁾ vil indhente nærmere oplysninger om GEC's påståede levering af 100 tons à 290 US \$ franco den østrigske grænse. Rejse til Stockholm: Forest, Jooris og Gentil . . .«. (X/1958)

- (56) — Finncell og GEC begyndte i 1973 at udveksle oplysninger og tal vedrørende deres lagres omfang og/eller procentvise andel af produktionen, men ophørte hermed, efter at GEC var trådt i likvidation (jf. GEC's brev til Finncell af 12. oktober 1977 med denne oplysning tilføjet i en fodnote af GEC's salgschef, Jooris). (X/1961)

2. Ovenstående bekræftes yderligere af følgende svar på Kommissionens klagepunkter:

- (57) a) Portucel har ikke bestridt den ovenfor beskrevne karakter af denne praksis, men kun sin rolle på møderne. Portucel har nemlig anført, at det spillede en minimal og passiv rolle, og at det kun var med som observatør. Virksomheden udtalte, at det ikke kan nægtes, at den søgte at skaffe sig oplysninger om prispolitikken i celluloseindustrien, men at den selv med disse oplysninger ikke ville være i stand til hverken at påvirke eller følge andre producenters priser og markedsføringsmetoder. Portucel har derfor udtalt, at den prisbin-

ding, der påstås at have fundet sted i den såkaldte Bristol-Club, ikke kan tilskrives Portucel. (VII/F/2/92 + 93)

- (58) b) Borregaard nægtede, at der blev indgået prisbindingsaftaler, og at der fandt en samordnet prisfastsættelse sted, men bekræftede ikke desto mindre, at der på omhandlede møder blev udvekslet oplysninger. Under høringen udtalte Borregaard, at man »kun søgte at indhente oplysninger om det europæiske prisniveau«. (VII/E/1/10)

- (59) 3. Efter gennemgang af de her omhandlede virksomheders svar på Kommissionens klagepunkter og under høringen, anmodede Kommissionens tjenestegrene de fleste af virksomhederne om yderligere oplysninger til underbygning af svarene. Blandt de dokumenter, som virksomhederne fremsendte som svar på denne anmodning, findes et »Kort referat af mødet i Bristol-Club i Zürich — 31. marts 1977«, påtegnet af hr. Genberg og hr. Eklund fra Celbi. Dette mødereferat indeholder en deltagerliste ⁽²⁾ og et resumé af de forskellige deltageres indlæg. Referatet indeholder bl.a. følgende passager (engelsk original):

RESUME

- (60) »En række store producenter, bl.a. Portucel og RioCELL samt St. Anne i Canada, var ikke repræsenteret.

Det er nok endnu for tidligt at foretage prisforhøjelser for eksport af cellulose i tredje kvartal. Alle ønskede imidlertid hurtigst muligt at nå frem til højere priser.

Fra skandinavisk side rettes der fortsat kritik mod priserne på løvtræscellulose på kontinentet. Gennem produktionsindskrænkninger og andre ofre søger skandinaverne at skabe en stabilisering, hvilket kan mislykkes helt, hvis producenterne på kontinentet ikke udviser disciplin.

Såfremt der ikke helt eller delvis fastsættes priser for andet kvartal, bør lavprissælgerne søge at forhøje deres priser.

⁽¹⁾ GEC's daværende administrerende direktør.

⁽²⁾ J. M. Angelloz, Fédération, Paris (Association de producteurs français de pâtes); Jooris, GEC; Villegas, ENCE; Genberg, Celbi (Billerud); Eklund, Celbi (Billerud); Jacobsen, UniceL (Borregaard); Nykopp, Finncell; M. Lööf, MoDo (MoDoCell); Müller, Skogcell (Södra Skogsägarna); Wergens, den svenske forening.

Alle synes at være klare over behovet for at forhøje priserne hurtigst muligt, men det kan måske være for tidligt at gøre det allerede i tredje kvartal.

Cirnelima fra Riocell indrømmede, at deres priser i Vesttyskland lå på 335/340 US \$. Jacobson har imidlertid ikke fået opgivet lavere priser.

... I fremtiden vil vi nok ikke høre så meget fra Unicel, der allerede har solgt store mængder til latterlige lave priser. De er ved at forhøje priserne ... De er ikke rede til at følge Riocell's priser.

Müller:

Forskellen på 25 US \$ gav ingen problemer, men forskellen er nu kommet op på 80/100 \$, hvilket er uacceptabelt. Hvis denne situation fortsætter, vil priserne på birkekraft ikke kunne holde. Både Müller og Nykopp udtalte, at 390 \$ vil kunne holdes!

Martin Löff:

MoDo og skandinaverne har holdt priserne på birk meget stabile. Resultatet var bedre end forventet. MoDo har ganske vist solgt store mængder på de oversøiske markeder, men de er solgt fra mere end to år gamle lagre. Med disse latterligt lave priser og produktionsindskrænkningerne har de været i stand til at holde en paraply over Europa.

Müller:

Priserne på kontinental løvtræscellulose må ligge på omkring 360/370, hvis birk kan holde i tredje kvartal.

Villegas:

De spanske priser kommer til at ligge på omkring 310 \$, hvis der pålægges 22 % afgift. Det er den pris, GEC må tilbyde, hvis de vil sælge til Spanien.

Wergens:

Det spanske bidrag består i at øge lagrene.

Nykopp:

Finnerne vil respektere, at de spanske producenter dominerer det spanske marked, hvis ENCE rent faktisk forhøjer sine priser i andre lande. Hvis Finncell erfarer, at der tilbydes priser på under 360 US \$ også i fremtiden, vil de tage deres salgspolitik i Spanien op til fornyet overvejelse!

Martin Löff:

En lille gruppe burde snarest træde sammen for at planlægge priser for tredje kvartal. Dette gælder både birk og andre løvtræsarter.

Det næste møde i København kl. 15 mandag den 23. maj, dvs. forud for Fides-mødet, der begynder den følgende dag på Hotel d'Angleterre, kl. 9.30«

G. Yderligere kontakter mellem producenterne

1. Det materiale, Kommissionen er i besiddelse af, viser, at nedenstående virksomheder, som denne beslutning er rettet til, også mødtes ved andre lejligheder for at drøfte priser eller udveksle prisoplysninger på anden vis.

(61) — I et notat af 29. januar 1974 fra Canfor London til Canfor Vancouver hedder det (engelsk original):

»... der afholdtes et generelt møde i Skandinavien den 24. januar. Hovedemnet var naturligvis priser. Man drøftede især følgende to punkter:

1. Pristillæg: Skønt enkelte papirfabrikker ensidigt anvender pristillæg for fragt- og produktionsomkostninger, har jeg forstået, at de skandinaviske producenter som helhed går imod.
2. Priser for andet kvartal: Enkelte producenter havde kun fastsat priser for første kvartal og har derfor ret til at forhandle om forhøjelser for andet kvartal. Ved fastsættelsen af de nye priser skulle der tages hensyn til pristillæggene fra første kvartal. Disse gnomer foreslår en forhøjelse på 200 SEK ...« (VII/1184)

Ifølge Canfor stammede disse oplysninger fra britiske kunder.

(62) — I et telex af 13. september 1974 fra Rayonier New York til Rayonier London hedder det (engelsk original):

»Mødet mellem skandinaviske celluloseproducenter i Stockholm i går, 12 september, resulterede i følgende prisbevægelser ...« (XXV/5173)

(63) — I et telex af 9. september 1977 fra MacMillan London til MacMillan Canada hedder det (engelsk original):

»... Vi har hørt, at der i de næste to uger skal holdes møder i Stockholm for at drøfte svenske/finske holdninger til cellulosepriser, og regner med, at finnerne vil slå på, at deres

3 % devaluering ikke åbner mulighed for større nedsættelser ...» (XV/3048)

- 64 — I en rapport med titlen »Det britiske cellulosemarked«, der blev udarbejdet med henblik på Svenska's salgskonference den 16. september 1977, hedder det (engelsk original):

»Det vides, at der i Skandinavien vil blive afholdt møder med henblik på at træffe beslutning ved månedens udgang, hvilket forventes at resultere i yderligere prisnedsættelser. Man må håbe, at disse kan holdes nede på 15 US \$, men mange holder på, at der kan blive tale om 20—25 US \$.« (XXVII/5551)

2. Af andre dokumenter fremgår, at i hvert fald nogle af de virksomheder, denne beslutning er rettet til, har udvekslet yderligere følsom information om priser.

- (65) — Telex af 15. oktober 1973 fra MacMillans hovedkontor til datterselskabet i London (engelsk original):

»... amerikanske leverandører, som Weyerhaeuser har til os oplyst, at skønt de vil anvende KEA-priser, er de rede til at give rabat i slutningen af første halvdel af 1974, hvis der sker en styrkelse af dollaren«.

- (66) — På et møde den 10. januar 1978 mellem repræsentanter for Kommissionen og Borregaard, London udtalte Borregaard (engelsk original):

»Vi modtager og giver markedsoplysninger om priser på forskellige cellulose typer på det internationale marked. Disse oplysninger stammer fra både velvillige kunder og konkurrenter.« (Uddrag af mødereferat, udarbejdet af Borregaard og tilsendt Kommissionen den 25. januar 1978). (XVIII/3445)

- (67) — Den 17. november 1977 blev der holdt et møde mellem Borregaards britiske datterselskaber og Svenska. I et notat vedrørende dette møde skrev Borregaard, London (engelsk original):

»Vi var interesseret i SCA's holdning til de nye cellulosepriser. SCA gik ind for at holde priserne stabilt på 350 US \$ for belget kraftcellulose, 330 US \$ for bleget løvtræscellulose og

325 US \$ for birk. Vi fik imidlertid det indtryk, at hvis en af SCA's større aftagere af bleget kraftcellulose havde behov for et særlig gunstigt tilbud, ville Harris helt klart give det. Han mente, ... at celluloseproducenterne kunne bidrage mere til at skabe et stabilt marked ved at holde deres priser og anvende samme priser for købere på kontinentet og britiske købere«. (1) (XVIII/3524)

3. Af det materiale, som Kommissionen er i besiddelse af, fremgår, at en yderligere udveksling af oplysninger om prisfastsættelse og prisannoncering fandt sted mellem ledende repræsentanter for Finncell og Westar Timber Ltd (tidligere Cancel og BC Timber).

- (68) — Huff fra Cancel underrettede ved telex af 9. september 1975 (VIII/1473) Londen fra Finncell om de priser, Cancel netop havde annonceret for fjerde kvartal 1975. Et enslydende telex blev den 10. september 1975 sendt til Salvesen, der også er en ledende Finncell-medarbejder. (VIII/1472)

- (69) — Ved telex af 27. november 1975 (VIII/1462) underrettede Huff Londen om, at Cancel stod i begreb med at annoncere de priser, der skulle gælde i første kvartal 1976.

- (70) — Den 18. oktober 1976 sendte Londen Huff en kopi af et telex, som Finncell havde sendt til sine agenter, og hvori det hed (engelsk original):

»Det eneste rigtige i den nuværende situation, som kan gavne industrien og handelen som helhed, er gradvise prisforhøjelser ... som følge af situationen på markedet mener vi imidlertid, at et uændret prisniveau kombineret med kraftige produktionsnedsættelser er det eneste alternativ for øjeblikket.« (VIII/1452)

H. Forbud mod eksport og videresalg

1. Skandinaviske producenters standardiserede handelskodeks

- (71) De skandinaviske producenter har vedtaget en »standardiseret handelskodeks«. Indtil 1975 var det i klausul 14 fastsat, at den solgte cellulose udelukkende måtte bruges af køberen i dennes egen papirfabrik. Siden 1975 findes denne klausul ikke mere.

(1) Hr. Harris er direktør i Svenska.

2. Visse amerikanske og canadiske producenters forbud mod eksport eller videresalg

Følgende producenter anvendte sådanne klausuler:

- (72) a) III Rayonier: Almindelige salgsbetingelser:

»(9) Forbrugsområde: Varen sælges udelukkende til brug i det land, hvori salget fandt sted, og må ikke eksporteres til noget andet land eller videresælges uden sælgers samtykke«.

Ved skrivelse af 16. marts 1978 bekræftede III Rayonier, at denne klausul var blevet slettet i kontrakterne (VII-B-5/698 og bilag 4).

- (73) b) Kontrakt mellem Cancel (nu Westar Timber Ltd) og Reed and Smith (engelsk original):

»9.1. Køber forpligter sig til i henhold til denne kontrakt udelukkende at købe cellulose til eget brug eller til videreforarbejdning til andre produkter. Køber forpligter sig til ikke at videresælge cellulose, der er købt i henhold til denne kontrakt, og som han ikke har videreforarbejdet til et andet produkt«.

Ifølge Cancel's svar af 1. februar 1982 på Kommissionens klagepunkter trådte aftalen med Reed and Smith i kraft 1. januar 1976 og skulle gælde i en treårig periode indtil 31. december 1978. Aftalen blev ophævet på eller omkring denne dato. (VII-A-3/384)

- (74) c) Canfor: Almindelige salgsbetingelser:

»8. Brug — køber forpligter sig til udelukkende at anvende den cellulose, der i henhold til denne kontrakt sælges af sælger, til eget brug og ikke videresælge eller overføre det til tredjemand uden sælgers udtrykkelige skriftlige samtykke«.

Ifølge Canfors svar af 2. februar 1982 på Kommissionens klagepunkter var denne bestemmelse blevet slettet i alle kontrakter, efter at man havde modtaget Kommissionens klagepunkter. (VII-4-4/561)

- (75) d) MacMillan: Aftaler med Burgo and Dickinson Robinson Group:

»Videresalg. Køber forpligter sig til udelukkende et købe cellulose til fremstilling af papir i sine egne eller sine datterselskabers fabrikker og må ikke uden sælgers skriftlige samtykke videresælge eller eksportere denne cellulose til nogen anden papirfabrik«.

En lignende bestemmelse er indeholdt i aftalerne mellem MacMillan og Béghin.

Ifølge MacMillans svar af 8. februar 1982 på Kommissionens klagepunkter blev denne bestemmelse udeladt, da MacMillan reviderede sin standardkontrakt i 1979. Indtil oktober 1981 var denne klausul blevet slettet i 14 langtidskontrakter, men bibeholdt i andre langtidskontrakter (VII-A-6/918).

- (76) e) St. Anne: Almindelige salgsbetingelser:

»18. Forbrugsområde: Cellulosen sælges udelukkende til brug for videreforarbejdning i købers papirfabrik og må ikke eksporteres til noget andet land uden forudgående samtykke fra sælger, som ikke må nægte dette uden rimelig grund«.

Ifølge St. Anne's svar af 1. februar 1982 blev denne klausul slettet i alle kontrakter, efter at man havde modtaget Kommissionens klagepunkter (VII-A-8/1186 og bilag IV).

DEL 2

RETLIG VURDERING

A. Artikel 85, stk. 1

- (77) I henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, er alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, uforenelige med fællesmarkedet og forbudt, navnlig sådanne, som består i direkte eller indirekte fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser, eller som består i opdeling af markeder eller forsyningskilder.

I. Artikel 85, stk. 1, og international ret

- (78) For så vidt som den konkurrencebegrænsende praksis, der blev udøvet af de virksomheder (og sammenslutninger af virksomheder) mærkbart påvirkede konkurrencen inden for Fællesskabet og samhandelen mellem medlemsstaterne, omfattes den af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1.

1. Det europæiske Fællesskabs jurisdiktion

- (79) EØF traktatens artikel 85 finder anvendelse på konkurrencebegrænsende praksis, der kan påvirke

ke handelen mellem medlemsstater, selv om de virksomheder og sammenslutninger, der udøver sådan praksis, er etableret eller har hovedkontor uden for Fællesskabet, og selv om den også påvirker markeder uden for Fællesskabet.

Alle de virksomheder, denne beslutning er rettet til, eksporterede direkte til eller opererede i Fællesskabet i overtrædelsesperioden. Nogle af dem havde filialer, datterselskaber, agenturer eller lignende inden for Fællesskabet. Såvel samordningen af priserne og udvekslingen af følsomme oplysninger som klausulerne med forbud mod eksport eller videresalg vedrørte direkte leverancer til kunder i EF eller salg i EF til kunder der. De leverancer, der blev berørt af virksomhedernes aftaler og praksis, udgjorde ca. to tredjedele af de samlede leverancer af bleget sulfatcellulose til EF og ca. 60 % af EF-forbruget. Det ser ud til, at virksomhedernes aftaler og praksis har været anvendt på i hvert fald størstedelen af parternes salg af det omhandlede produkt til og i EF i de pågældende perioder. Virksomhedernes aftaler og praksis medførte først og fremmest direkte virkninger, som ikke blot var betydelige men også tilstræbte, for de annoncerede priser og/eller for de priser, som kunderne rent faktisk skulle betale, samt for videresalg af cellulose inden for EF.

(80) 2. Frihandelsoverenskomster

Heller ikke de frihandelsoverenskomster, som Det europæiske Fællesskab har indgået med henholdsvis Sverige ⁽¹⁾, Finland ⁽²⁾ og Norge ⁽³⁾ samt Portugal ⁽⁴⁾ udelukker anvendelse af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, på de svenske, finske, norske og portugisiske virksomheder, denne beslutning er rettet til. Overenskomsterne indeholder bestemmelse om, at alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis mellem virksomheder, der begrænser konkurrencen, er uforenelige med overenskomsterne, for så vidt som de kan påvirke samhandelen mellem Fællesskabet og Sverige, Finland, Norge (artikel 23) eller Portugal (artikel 26), og skønt der fastsættes en procedure for at bringe overtrædelser af konkurrencereglerne til ophør og straffe sådanne overtrædelser (artikel 27 og 30), indeholder de ingen bestemmelse, der

forhindrer Kommissionen i øjeblikkeligt at bringe EØF-traktatens artikel 85, stk. 1 i anvendelse, når der er tale om påvirkning af samhandelen mellem medlemsstater. I de erklæringer vedrørende overenskomsternes artikel 23 og 26, der blev offentliggjort sammen med overenskomsterne, udtalte Fællesskabet, at det ville bedømme den praksis, der er i modstrid med reglerne i denne artikel, med støtte i de kriterier, der følger af anvendelsen af bestemmelserne i EØF-traktatens artikel 85, 86, 90 og 92.

II. Virksomhedernes samordning af priser

(81) Nedenstående virksomheder, som denne beslutning er rettet til, har i den i EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, omhandlede betydning samordnet de priser på bleget sulfatcellulose, som de annoncerede for levering til Det europæiske økonomiske Fællesskab, i hvert fald i følgende år:

- virksomhed nr. 1, 2 og 3, 5, 6, 9, 11, 12 og 13, 16, 18, 20 til 28, 31, 34 til 38 i 1975 til 1981
- virksomhed nr. 4 i 1974 og 1976;
- virksomhed nr. 7 i 1977 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 10 i 1975 til 1977 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 17 i 1975 til 1978;
- virksomhed nr. 19 i 1975 til 1980;
- virksomhed nr. 32 i 1975, 1976 og 1979;
- virksomhed nr. 33 i 1975 til 1980;
- virksomhed nr. 41 i 1977.

Nedenstående virksomheder, som denne beslutning er rettet til, har i den i EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, omhandlede betydning samordnet de faktiske faktureringspriser på bleget sulfatcellulose, der blev anvendt i Det europæiske økonomiske Fællesskab, i hvert fald for kunder i Belgien, Frankrig, Forbundsrepublikken Tyskland, Nederlandene og Det forenede Kongerige, og i hvert fald i følgende år:

- virksomhed nr. 2, 3, 5, 6, 8 til 12, 14 til 16, 18, 20 til 28, 31 32, 34 til 38 i 1975, 1976 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 1 i 1976 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 7 i 1975 og 1979 til 1981;

⁽¹⁾ EFT nr. L 300 af 31. 12. 1972, s. 96.

⁽²⁾ EFT nr. L 328 af 28. 11. 1973, s. 1.

⁽³⁾ EFT nr. L 171 af 25. 6. 1973, s. 1.

⁽⁴⁾ EFT nr. L 301 af 31. 12. 1972, s. 164.

- virksomhed nr. 13 og 33 i 1975, 1976 og 1979;
- virksomhed nr. 19 i 1975, 1976, 1979 og 1980;
- virksomhed nr. 30 i 1975, 1976, 1980 og 1981;
- virksomhed nr. 39 i 1975 og 1976.

Samordningen fandt sted mellem enten alle de virksomheder, som denne beslutning er rettet til, mellem virksomheder i samme land eller på samme kontinent eller mellem enkelte virksomheder ⁽¹⁾.

(82) At disse virksomheder har samordnet deres markedsadfærd i strid med EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, bevises af:

- deres parallelle adfærd i perioden fra 1975 til 1981, som ud fra de på markedet gældende vilkår og ifølge en indgående økonomisk analyse ikke kan forklares med, at de uafhængigt af hinanden har fulgt en parallel adfærd i en udpræget oligopolistisk konkurrencesituation ⁽²⁾ (jf. nr. 83 til 106),
- navnlig i betragtning af de forskellige former for direkte eller indirekte udveksling af oplysninger om enkelte virksomheder i årene fra 1973 til 1981, som må anses for at have påvirket deres markedsadfærd ⁽³⁾ (jf. nr. 107 til 110).

(83) 1. Den omstændighed, at virksomhederne i en årrække (hvor priserne kun blev fastsat for hvert kvartal)

- inden for korte tidsintervaller eller endog samtidig annoncerede identiske priser for identiske perioder,
- beregnede identiske salgspriser (faktureringspriser)

kan ikke betragtes som en rent objektiv parallel adfærd i den forstand, at hver enkelt producent har fastsat såvel sine priser som deres gyldighedsperioder uafhængigt af konkurrenterne (eller kun

med kendskab til konkurrenternes tidligere markedsadfærd). I betragtning af de særlige konkurrencevilkår på cellulosemarkedet kan en sådan ensartet markedsadfærd kun forklares med, at de pågældende virksomheder har samordnet deres praksis.

a) De økonomiske vilkår på dette marked og markedets struktur er ikke til hinder for en aktiv konkurrence mellem celluloseproducenterne.

(84) aa) På det europæiske marked findes ca. 50 leverandører af sulfatcellulose. De har tilsammen adskillige hundrede kunder. Både blandt leverandørerne (navnlig de virksomheder, som denne beslutning er rettet til) og kunderne findes mange betydelige virksomheder, hvis størrelse og markedsposition sætter dem i stand til at føre en uafhængig og aktiv konkurrencepolitik. Som følge af det store antal konkurrerende leverandører og potentielle kunder samt det store produktudbud på markedet har de pågældende firmaer mulighed for gennem priskonkurrence i et ikke ubetydeligt tidsrum eller endog permanent at forbedre deres egen position på markedet på bekostning af konkurrenterne. Men disse firmaer undlod tværtimod bestandigt at udnytte disse muligheder, som er den drivende kraft i enhver konkurrence, idet de tilbød deres produkter på de samme eller næsten de samme vilkår som konkurrenterne.

(85) bb) I teorien skulle det store antal konkurrerende virksomheder vanskeliggøre en samordning mellem producenterne, men følgerne af denne vanskelighed blev neutraliseret af den pristransparens, der fandtes på markedet. Denne transparens beror imidlertid ikke på markedets karakter som sådan, men på den adfærd, som producenterne med fuldt overlæg vælger ved deres konstante direkte eller indirekte kontakt med hinanden. Der er tale om en kunstigt skabt transparens på markedet, som alene skyldes, at de her omhandlede virksomheders priser bekendtgøres — dvs. offentliggøres gennem fagpressen eller videregives til agenter, der arbejder for flere producenter — på et så tidligt tidspunkt, at andre producenter kan nå at reagere, endnu før disse priser træder i kraft. Hvis de virksomheder, denne beslutning er rettet til, udelukkende skulle give prisoplysninger til de kunder, de rent faktisk ønsker at sælge til (hvilket de

⁽¹⁾ Billerud-Uddeholm fungerede ganske vist rent formelt kun som agent for Celbi, men er ikke desto mindre ansvarlig for Celbi's prispolitik, idet virksomheden var indehaver af aktiemajoriteten i Celbi. Finncell's medlemmer annoncerer og fastsætter formelt ikke selv priser, men er ikke desto mindre ansvarlige for den prispolitik, der føres af deres fælles salgsorganisation.

⁽²⁾ Jf. EF-Domstolen, sag 48/69 ICI, Sml. 1972, s. 619 ff.

⁽³⁾ Jf. de forenede sager 40—48, 50, 54—56, 111, 113 og 114/73 (Suiker Unie), Sml. 1975, s. 1663, samt sag nr. 172/80 (Bankgebyrer), Sml. 1981, s. 2021.

påstår de undertiden gør), ville det i betragtning af det store kundes og det store produktudbud på markedet være umuligt for dem hurtigt at få et korrekt billede af, hvilke priser konkurrenterne anvender.

- (86) cc) Heller ikke den omstændighed, at det er sædvanlig praksis i branchen at fastsætte salgspriser gældende for mindst et kvartal og offentliggøre disse et stykke tid inden det pågældende kvartals begyndelse, er nødvendigvis til hinder for en aktiv konkurrence. At dette er fast praksis, skyldes ikke nødvendigvis objektive markedsvilkår. Denne praksis blev f.eks. stiltiende opgivet i 1982 og 1983. Det er under ingen omstændigheder umuligt for en leverandør — navnlig i perioder med prisstigningstendenser — at tilbyde at fastsætte sine salgspriser for en længere periode for derved at tiltrække nye kunder. Det er heller ikke umuligt for en leverandør at sælge sine varer til enkelte kunder på særlig favorable vilkår på en sådan måde, at konkurrenterne ikke kan eller ikke vil reagere øjeblikkeligt.
- (87) b) Den omstændighed, at såvel de annoncerede priser som faktureringspriserne var identiske, kan ikke forklares med, at der var tale om såkaldte ligevægtspriser. Det er rigtigt, at der under en effektiv konkurrence er tendens til at opstå en ligevægtspris uanset markedets karakter, men denne ligevægtspris ændrer sig i takt med ændringerne i markedsvilkårene. Ligevægtsprisen opnås ved at prøve markedet med forskellige priser og drage konklusionen af de erfaringer, man har gjort, og dette kan føre til højere eller lavere priser og tvinge den virksomhed, der som den første annoncerede en højere pris til at reducere den. Der er derfor ingen rimelig forklaring på, at det med de gradvise prisforhøjelser, der f.eks. fandt sted for nordlig nåletræ fra tredje kvartal 1979 til andet kvartal 1980, hvor prisen steg fire gange, og for sydlig nåletræ fra andet kvartal 1979 til andet kvartal 1980, hvor prisen steg fem gange, skulle forholde sig sådan under normale konkurrenceforhold, at den første forhøjede pris i hvert enkelt tilfælde skulle vise sig at være netop den nye ligevægtspris, og at ingen virksomhed skulle gøre forsøg på at prøve markedet med en anden pris. Det forekommer lige så uforklarligt, at Finncell i en toårig periode (fra første kvartal 1975 til fjerde kvartal 1976) var den eneste, der under egentlige konkurrenceforhold på et marked i hurtig udvikling skulle gøre blot det mindste forsøg på at prøve, hvorvidt den hidtil gældende pris stadig var ligevægtsprisen, ved at beregne en anden pris.
- (88) c) At priserne blev annonceret med meget korte tidsintervaller eller endog samtidigt, og at såvel de annoncerede priser som faktureringspriserne var identiske, kan ikke forklares med, at der fandtes en markedsførende virksomhed, hvis priser blev overtaget af konkurrenterne. I den relevante periode kan der ikke påvises nogen enkelt markedsførende virksomhed. Virksomhederne annoncerede deres nye priser i en rækkefølge, der ændrede sig fra det ene kvartal til det andet. Ingen enkelt virksomhed stod tilstrækkelig stærkt på markedet til at være markedsførende.
- (89) d) De korte tidsintervaller mellem de prisannonceringer, der blev foretaget af producenter i forskellige lande, de endnu kortere tidsintervaller mellem prisannonceringer, der blev foretaget af producenter i samme land, og i særdeleshed den samtidige prisannoncering i visse kvartaler kan ikke udelukkende forklares med, at kunderne i et forsøg på at få leverandørerne til at konkurrere med hinanden gav dem disse oplysninger. Der er ingen rimelig forklaring på, hvorfor disse oplysninger kunne spredes så hurtigt, nemlig inden for få dage, i visse tilfælde på samme dag, blandt så mange virksomheder, navnlig da oplysningerne normalt gennemløber flere trin, før de når fra den ene producent til den anden: fra producenten til dennes agent eller datterselskab, fra agenten eller datterselskabet til kunden, fra kunden til en anden producents agent eller datterselskab, som endelig underretter den anden producent, der derefter annoncerer sine priser. I perioder med prisstigninger har kunderne i hvert fald ingen åbenlys interesse i at underrette deres potentielle leverandører om, hvilke prisforhøjelser, der vedtages af andre leverandører.
- (90) e) I betragtning af det store antal producenter, der sælger bleget sulfatcellulose i EF (ca. 50), og de store forskelle i de økonomiske vilkår, der er afgørende for den enkelte producents prispolitik, kan det ensartede prisniveau ikke bero på et rent tilfældigt sammenfald mellem uafhængigt truffne prisbeslutninger. Blandt de forskelle i økonomiske vilkår, der fandtes i den relevante periode, kan nævnes følgende:
- (91) aa) Det europæiske Fællesskabs betydning som afsætningsmarked for bleget sulfat-

- cellulose var ikke den samme for de forskellige producenter. For de svenske og finske producenter er Det europæiske Fællesskab langt det vigtigste afsætningsområde, idet det aftager gennemsnitligt to tredjedele af deres produktion. For de canadiske og amerikanske producenter er det meget større amerikanske marked imidlertid det vigtigste. De eksporterer hovedsagelig til Det europæiske Fællesskab for at opnå større spredning i afsætningen og for at udligne konjunktursvingninger i USA.
- (92) bb) Kapacitetsudnyttelsesgraden, som af tekniske årsager har stor indflydelse på en cellulosefabriks rentabilitet, var stærkt varierende fra den ene her omhandlede producent til den anden. I USA og Canada var kapacitetsudnyttelsesgraden generelt højere end i Sverige og Finland. Selv mellem producenter i samme land var der store forskelle (jf. tabel 3).
- (93) cc) Omkostningerne ved at producere og transportere bleget sulfatcellulose varierede stærkt, ikke blot fra det ene land til det andet, men også inden for samme land. Disse forskelle skyldes hovedsagelig følgende:
- (94) — Nogle af de virksomheder, denne beslutning er rettet til, er ikke-integrerede virksomheder, der udelukkende producerer cellulose. De øvrige virksomheder er integrerede virksomheder, der selv videreførarbejder en del af den cellulose, de producerer, til papir, pap og karton. Integrationsgraden varierer stærkt.
- (95) — Som et resultat af de forskellige økonomiske tendenser i de enkelte lande og som følge af svingninger i valutakurserne var der store forskelle mellem de gennemsnitlige omkostninger ved at producere bleget sulfatcellulose i Canada, USA, Sverige og Finland (jf. tabel 1). For eksempel steg træpriserne i perioden 1975 til 1981 med over 100 % i den nordvestlige del af USA, men med mindre end 30 % i Sverige og Finland. I Sverige lå produktionsomkostningerne i 1976 mere end 16 % over produktionsomkostningerne i den nordvestlige del af USA, medens de i 1981 var ca. 7 % lavere end i USA.
- (96) — Der var store forskelle mellem de enkelte virksomheders lageromkostninger. I Sverige var der i perioden 1975 til 1981 og i Finland i en del af denne periode væsentligt større lagre end i USA og Canada, og der var generelt betydelige forskelle mellem størrelsen af de enkelte producenters lagre (jf. tabel 4).
- (97) — Som følge af de nordvesteuropæiske landes forskellige geografiske beliggenhed er der store forskelle på omkostningerne ved at transportere cellulose til disse lande, hvilket i høj grad påvirker de her omhandlede virksomheders relative omkostningssituation. For de svenske og finske producenter er afstanden til de franske atlantehavshavne for eksempel ca. tre gange større end afstanden til de tyske østersøhavne.
- (98) dd) Forholdet mellem de canadiske, svenske og finske producenters omkostninger og salgspriser ændrede sig bestandigt. Disse virksomheder måtte betale langt størstedelen af deres produktionsomkostninger i deres eget lands valuta, medens celluloseleverancer (undtagen i 1975) udelukkende blev faktureret i US \$. Og i perioden 1975 til 1981 svingende kurserne på canadiske dollars, svenske kroner og finske mark hele tiden over for US \$.
- (99) ee) Der var meget store forskelle fra det ene land til det andet med hensyn til økonomiske tendenser og dermed også med hensyn til efterspørgslen efter frimarkedscellulose. For eksempel steg Forbundsrepublikken Tysklands import i perioden 1975 til 1976 med ca. 26 %, medens den britiske import i samme periode kun steg halvt så meget. Fra 1979 til 1980 steg den tyske import med ca. 9 %, medens den britiske import gik ca. 3 % tilbage⁽¹⁾. Denne udvikling påvirkede de her omhandlede virksomheder i forskellig grad, eftersom de ikke afsætter en lige stor del af deres produktion i de forskellige nordvesteuropæiske lande.
- (100) ff) Størrelsen af producenternes omkostninger pr. ton afhænger også af, hvor store mængder der sælges og leveres til den enkelte kunde. Jo større mængder, der aftages, desto lavere bliver omkostningerne pr. ton. Når en kunde regelmæssigt

(1) Årsstatistikker fra CEPAC. Da disse lande ikke selv producerer bleget sulfatcellulose, er deres import lig med deres samlede efterspørgsel.

aftager større mængder, kan producenten reducere sine omkostninger væsentligt og producere mere rentabelt. Man må derfor undre sig over, at der i den relevante periode almindeligvis ikke er konstateret prisforskelle på over 3 % mellem enkeltstående køb af mindre mængder og regelmæssigt køb af meget store mængder. Desuden blev rabatterne ydet på stort set samme vilkår. Kun i helt enkeltstående og ekstraordinære tilfælde er der set prisforskelle på over 3 %. Normalt er der til store, faste kunder højst ydet et prisnedslag på omkring 1 % (f.eks. 30 dages forlænget kredit eller 1 % kontantrabat), og kun i ganske få, ekstraordinære tilfælde er der ydet indtil 90 dages kredit (jf. tabel 8).

(101) I betragtning af ovennævnte forskelle i de økonomiske vilkår er der ingen rimelig økonomisk forklaring på, hvorfor de virksomheder, denne beslutning er rettet til, førte nøjagtigt samme prispolitik.

f) Følgende eksempler viser, at det ville have været muligt at differentiere priserne på bleget sulfatcellulose:

(102) aa) For nåletræscelluloses vedkommende har de her omhandlede virksomheder for eksempel slet ikke fulgt samme praksis i perioden mellem andet kvartal 1977 og andet kvartal 1979. I denne periode var det på grund af den svage efterspørgsel og det deraf følgende større konkurrencepres ikke muligt at praktisere de samordnede priser, der var helt urealistiske i denne markedssituation. Som en slående kontrast til, hvad der skete både før og efter denne periode, besluttede de virksomheder, denne beslutning er rettet til, over for deres kunder at anvende forskellige priser inden for samme kvartal⁽¹⁾, at yde forskellige rabatter⁽²⁾ og foreskrive forskellige betalingsvilkår⁽³⁾. Bortset fra begyndelsen af fjerde kvartal 1982 var dette således den eneste periode, hvor de her omhandlede virksomheder konkurrerede med hinanden og således udviste den adfærd, som de påstår at have udvist i hele perioden fra 1975 til 1981.

(103) bb) Af fakturaer fra Domtar Inc., som ikke er omfattet af denne beslutning, men som også fik tilsendt Kommissionens klagepunkter, fremgår, at Domtar's priser på nordlig nåletræ f.eks. i perioden mellem andet kvartal 1980 og fjerde kvartal 1981 lå på mellem 420 og 565 US \$/t, alt efter hvilken kunde der var tale om, medens de virksomheder, denne beslutning er rettet til, alle anvendte samme pris, nemlig 545 US \$/t; denne pris gjaldt normalt for levering franko køber og afspejlede kun delvis og i forskellig grad de faktiske transportomkostninger. Domtar Inc. begrundede denne prispolitik med, at virksomheden var nødt til at tage særligt hensyn til markedsvilkårene, da den kun afsætter en lille del af sin produktion i Fællesskabet, hvor den ønsker at få faste kunder uden dermed at øge afsætningen konstant eller sælge med tab.

(104) cc) Med hensyn til Bowater Inc. er der konstateret en betydelig forskel i virksomhedens praksis i perioden 1975 til 1976 og perioden 1979 til 1981. I sidstnævnte periode lå denne virksomheds faktureringspriser på linje med både konkurrenternes annoncerede priser og deres faktureringspriser, medens der i årene 1975 til 1976 generelt var stor forskel mellem Bowater's og konkurrenternes priser (jf. tabel 7, II).

(105) g) Det, at der i perioden fra 1975 til 1981 skete ændringer i de pågældende virksomheders markedsandele, kan ikke tjene som bevis for, at der ikke fandt nogen samordning af priserne sted. Ændringerne var langt mindre markante i de perioder, hvor virksomhederne anvendte ensartede priser, end i andre perioder. For eksempel udgjorde den gennemsnitlige ændring i de finske, svenske, canadiske og amerikanske producenters andel af Fællesskabets samlede import 0,97 procentpoints i perioden fra 1975 til 1976 og 0,86 procentpoints fra 1980 til 1981. I perioden fra 1978 til 1979 udgjorde forskellen derimod 2,06 procentpoints, og fra 1979 til 1980 2,17 procentpoints (jf. tabel 2). Desuden begyndte flere af de større amerikanske producenter først at levere på det europæiske marked i midten af 1970'erne.

⁽¹⁾ F.eks. svingende mellem 298 og 350 US \$ for nordlig nåletræ i de første to kvartaler 1978.

⁽²⁾ Indtil 100 US \$ i fjerde kvartal 1977.

⁽³⁾ Indtil 120 dage netto eller 3 % kontantrabat.

(106) 2. Et yderligere bevis for, at de her omhandlede virksomheder har samordnet deres priser, er de forskellige former for direkte eller indirekte

udveksling af oplysninger, der fandt sted mellem dem.

(107) a) Det ville ikke have været muligt for virksomhederne at annoncere deres nye priser med så korte tidsintervaller eller endog samtidigt, hvis der ikke havde været en konstant strøm af information mellem dem indbyrdes.

(108) b) Det system med kvartalsvis annoncering af nye priser, som virksomhederne frivilligt valgte at anvende, var i hvert fald i sig selv en indirekte form for udveksling af oplysninger om den fremtidige markedsadfærd. Dette var navnlig tilfældet, når priserne blev bekendtgjort af virksomhederne selv, dvs. når de gav oplysningerne til fagpressen med henblik på øjeblikkelig offentliggørelse eller videregav dem til en agent, som også samtidig var agent for andre producenter. I alle sådanne tilfælde kunne producenten regne med, at oplysningerne om de annoncerede priser øjeblikkeligt ville nå frem til konkurrenterne, ligesom han selv kunne forvente at blive underrettet om konkurrenternes priser på samme måde. De mellemmand, der formidlede oplysningerne (dvs. fagpressen eller agenterne) blev af producenten brugt til dette formål. Ved at bekendtgøre de nye priser i god tid, inden de skulle træde i kraft ved begyndelsen af et nyt kvartal, sikrede man sig, at andre producenter kunne nå at annoncere deres egne — tilsvarende — nye priser før kvartalets begyndelse og således anvende dem fra begyndelsen af det nye kvartal. Med hensyn til spørgsmålet, om der blev udvekslet følsomme oplysninger med henblik på at samordne priserne, er det derfor af mindre betydning, om de pågældende virksomheder annoncerede deres priser med få dage eller få ugers mellemrum, eftersom de under alle omstændigheder fik oplysningerne tids nok.

(109) c) Der blev også udvekslet prisoplysninger mellem nordamerikanske producenter inden for rammerne af KEA og mellem producenter af løvtræscellulose inden for rammerne af Fides. Denne udveksling af oplysninger var ikke blot et led i samordningen af priser, men også i en selvstændig overtrædelse af artikel 85, stk. 1. Den behandles derfor særskilt under nr. 114 ff. og 125 ff.

(110) d) Yderligere oplysninger om priser blev udvekslet på de under nr. 61 ff omhandlede møder og i de telexmeddelelser. Kommissionen fin-

der, at det foreliggende materiale er bevis for, at sådanne møder fandt sted. Der er til dato kun tale om indirekte beviser, eftersom materialet er baseret på oplysninger fra kunder, men oplysningerne forekommer pålidelige, da de stammer fra normalt meget velinformede købere af cellulose. Dette underbygges af samstemmende oplysninger fra en lang række kilder om forskellige perioder. Selv efter at virksomhederne allerede havde annonceret deres priser for det efterfølgende kvartal, blev der udvekslet følsomme oplysninger, eftersom det af hensyn til virksomhedernes faktiske prisstruktur i det pågældende kvartal var vigtigt for dem at vide, hvordan konkurrenterne ville reagere.

(111) 3. At de virksomheder, denne beslutning er rettet til, søgte at etablere et ensartet prisniveau for deres produkter, uafhængigt af markedskræfterne, bevises også af den telexmeddelelse, som Finncell sendte sit datterselskab i Belgien den 19. november 1975, og af SCA's telexmeddelelse af 16. december 1977 til sit datterselskab i Italien, der begge er omtalt under nr. 26 og 27. Et yderligere bevis herfor er, at svenske og finske producenter i begyndelsen af 1976 igen begyndte udelukkende at angive deres priser i US \$ (i stedet for i skr.) for igen at bringe deres priser i overensstemmelse med konkurrenternes efter devalueringen af dollaren i 1975.

(112) 4. Dette system med ensartet og i hvert fald stort set samtidig annoncering af salgspriser, som de her omhandlede virksomheder anvendte, indbar i en årrække, at den konkurrence, som man skulle have forventet fandt sted under normale konkurrencevilkår, og som sædvanligvis kendetegnes ved hemmeligholdelse af følsomme oplysninger, (f.eks. som det var tilfældet i 1977), i realiteten var fuldstændig udelukket. Med undtagelse af Finncell, som i de tre sidste kvartaler i 1975 annoncerede sine priser både i US \$ og skr., således at dollarprisen undertiden var højere, undertiden lavere end den pris, de svenske producenter annoncerede i svenske kroner, gjorde ingen af virksomhederne dengang forsøg på at styrke sin egen position på markedet ved at fastsætte sine priser uafhængigt af konkurrenterne. Dette bevirkede også, at disse ensartede annoncerede priser, i hvert fald i et vist tidsrum i 1976, 1977 og 1981, lå på et kunstigt niveau, langt fra det niveau, man ville have forventet under normale konkurrencevilkår. Det ville for eksempel have været utænkeligt under normale konkurrencevilkår, at der fra første kvartal 1975 til tredje kvartal 1977 blev annonceret én fast

pris på 415 US \$ på nordlig nåletræ af bedste kvalitet (jf. tabel 6). Dette gjaldt navnlig andet og tredje kvartal 1977, hvor den annoncerede pris lå op til 100 dollars over den salgspris, der rent faktisk kunne opnås på markedet,

- (113) Samordningen mellem de pågældende virksomheder indebar desuden, at deres faktiske salgspriser i et ikke ubetydeligt tidsrum lå højere end de priser, der ville have været gældende under normale konkurrencevilkår. Dette ses af det bratte prisfald i både 1977 og 1982, hvor markedskræfterne satte en stopper for samordningen mellem virksomhederne. Stagnationen i forbruget af frimarkedssulfatcellulose i Det europæiske Fællesskab (+ 0,7 %), den mindre tilbagegang i importen i 1977 (- 1,5 %), og det beskedne fald i såvel forbrug som import i årene 1981 (henholdsvis - 2,6 % og - 0,6 %) og 1982 (henholdsvis - 2,9 % og - 4,4 %) (jf. tabel 2) kunne ikke i sig selv have udløst et prisfald på mere end 25 % i 1977 og næsten 20 % i 1982, hvis priserne i 1976 og 1981 ikke havde svaret til ligevægtspriserne på det frie marked. I 1975 overlevede de virksomheder, denne beslutning er rettet til, en forbrugstilbagegang på over 15 % og et fald i importen på knap 30 %, uden at dette førte til et prisfald. Den langvarige strejke i Canada i 1975 og lagerstøtteordningen i Sverige (1975 til 1977) gjorde situationen lettere for dem, men ikke engang dette var nok til at opveje den generelle tilbagegang i efterspørgslen. Til trods for den statslige lagerstøtteordning faldt de svenske producenters kapacitetsudnyttelsesgrad således med 10 til 15 %, i Finland faldt den med omkring 15 %, medens der for de amerikanske producenters vedkommende var tale om en tilbagegang på op til 20 % (jf. tabel 3).
- III. *Prisbindingsaftaler og -beslutninger truffet af amerikanske producenter inden for rammerne af foreningen af cellulose-, karton, og papirproducenter (KEA)*
- (114) 1. I henhold til KEA-aftalen gav medlemmerne ved at tilslutte sig de vedtagne aftaler og den samordnede praksis afkald på at føre en selvstændig prispolitik i EF og begrænsede derved på fællesmarkedet deres indbyrdes konkurrence på prisområdet, som er et af de vigtigste konkurrenceelementer.
- (115) Medlemmerne afstod fra at føre en selvstændig salgspolitik på fællesmarkedet, idet de for at eliminere den risiko, en normal konkurrence ville indebære, indgik en form for samarbejde, som er forbudt i medfør af artikel 85, stk. 1.
- (116) Foreningens formål er desuden at udveksle oplysninger. For så vidt som denne udveksling af oplysninger er forbundet med en samordning af priserne på EF-markedet, er der tale om en overtrædelse af nævnte konkurrenceregler. Efter som der også udveksles detailoplysninger, der vedrører enkelte virksomheder, og som ud fra et konkurrencesynspunkt er af stor betydning, da disse oplysninger normalt er af fortrolig karakter, giver denne udveksling i sig selv tilstrækkelig indsigt i de pågældende virksomheders adfærd på det fælles marked. Der skabes således et system med gensidig solidaritet og indflydelse, hvor parterne ved at samordne deres økonomiske aktiviteter på det fælles marked søger at eliminere den risiko, en normal konkurrence ville være forbundet med.
- (117) Den omstændighed, at de pågældende producenter betragtede en sådan udveksling af oplysninger som nødvendig, er en yderligere bekræftelse af Kommissionens opfattelse af, at det relevante marked ikke er transparent under normale markedsvilkår. Den pristransparens, der findes, er kunstig, og den skyldes KEA-medlemmernes samarbejde indbyrdes og også med andre producenter (jf. nr. 85).
- (118) KEA-medlemmernes kvartalsvise annoncering af for det meste ens priser, der også var identiske med eller næsten de samme som andre producenters priser, gjorde det lettere at skabe denne kunstige transparens og er et yderligere indicium for, at der i strid med artikel 85, stk. 1, fandt en samordning sted. (jf. nr. 81 ff., hvor denne overtrædelse behandles mere indgående).
- (119) 2. Artikel II (A) i cellulosegruppens »Policy Statement« indeholder en bestemmelse vedtaget af foreningen. Den indebærer en kraftig indskrænkning af KEA-medlemmernes frihed til selvstændigt at fastsætte deres annoncerede priser og faktureringspriser for leverancer til EF.
- (120) 3. I henhold til KEA-aftalen og foreningens »Policy Statement« vedtog KEA som en forening af virksomheder yderligere beslutninger, der begrænsede medlemmernes indbyrdes konkurrence. De aftaler om nye priser, der indgås mellem de medlemmer, som er repræsenteret på de ordinære møder, der holdes i henhold til artikel II (A) i foreningens »Policy Statement« (jf. nr. 32), er bindende for alle medlemmer, for så vidt angår de annoncerede priser, og de fastsatte priser udgør vejledende KEA-priser. Med hensyn til faktureringspriser kan KEA-medlemmerne formelt til en vis grad frit afvige de vejledende priser. Imidlertid har medlemmerne af cellulosegruppen i hvert fald i årene 1975 og 1976 generelt over-

holdt de vejledende priser for leverancer til EF. Ved hjælp af disse vejledende priser fik medlemmerne mulighed for med rimelig sikkerhed at forudse, hvilken prispolitik de øvrige KEA-medlemmer (deres konkurrenter) ville føre i EF.

(121) I andre år, navnlig i 1977 og 1978, kan der have været en forskel mellem den vejledende pris og den faktisk beregnede pris, men dette afsvækker ikke gyldigheden af denne konklusion. I henhold til ovennævnte artikel II (A) kan der ikke anvendes nogen anden pris end den vejledende pris, før KEA er underrettet herom, og KEA skal eventuelt indkalde til et møde, hvor medlemmerne drøfter prissituationen. Gennem denne underretning og de efterfølgende drøftelser kunne alle KEA-medlemmer få oplysninger om enhver fravigelse af den vejledende pris og træffe beslutning om, hvilken afsætningspolitik de da ville føre. Bortset derfra må eventuelle forskelle i 1977 og 1978 mellem den vejledende (annoncerede) pris og faktureringsprisen ses i lyset af, at en tilbagegang i efterspørgslen i denne periode satte en stopper for samordningen mellem alle de virksomheder, denne beslutning er rettet til (jf. nr. 113).

(122) KEA hævder, at prisforskelle var helt almindelige, men har ikke givet nogen forklaring på, hvorfor sådanne prisforskelle sjældent er blevet indberettet, eller hvorfor KEA's direktør — som det påstås — aldrig har indkaldt til noget møde for at drøfte sådanne indberetninger. Det forekommer usandsynligt, at en procedure, der i henhold til KEA's bestemmelser skal følges i tilfælde af prisafvigelser, praktisk taget tilsidesættes. Hvis KEA's medlemmer frit havde kunnet fastsætte deres egne priser, ville det ikke have været nødvendigt at fastsætte en vejledende pris og fastlægge en procedure, der skulle følges i tilfælde af, at et medlem fraviger den vejledende pris.

(123) 4. Foreninger, der omfattes af Webb Pomerene-loven med det formål at eksportere til EF, er ikke i sig selv ulovlige efter EF-retten. Der kan imidlertid foreligge en overtrædelse af artikel 85, hvis de begrænser konkurrencen på fællesmarkedet og kan påvirke samhandelen mellem medlemsstaterne mærkbart. I det foreliggende tilfælde førte KEA's og dets medlemmers aftaler og praksis som beskrevet under nr. 28 ff. til en mærkbar begrænsning af konkurrencen i EF. (Med hensyn til virkningerne for samhandelen mellem medlemsstater henvises til nr. 136 ff.) Den samordning af priser og den fastsættelse af vejledende priser, der fandt sted inden for rammerne af KEA, førte ikke blot til, at KEA's

medlemmer anvendte ensartede priser, men var også et vigtigt led i tilvejebringelsen af en kunstig transparens på markedet som helhed, ligesom den gjorde det lettere at samordne priserne med andre producenter uden for KEA. De vejledende KEA-priser blev endog anvendt som referencepriser af andre producenter.

(124) IV. *Fællesagenturer for celluloseproducenter*

På grundlag af de oplysninger, der er indeholdt i virksomhedernes anmeldelser og i deres svar på Kommissionens klagepunkter, har Kommissionen iværksat en nærmere undersøgelse af de forskellige argumenter, der er fremført. Den vil i en særskilt beslutning tage stilling til spørgsmålet om de under nr. 36 til 42 omhandlede agenturer.

V. *Kontakter mellem producenter inden for rammerne af Fides*

1. Af det under nr. 44 til 59 omhandlede materiale fremgår, at de pågældende producenter mødtes for at udveksle følsomme oplysninger samt drøfte og fastsætte priser.

(125) Det fremgår heraf, at disse producenter ikke — som påstået — kun udvekslede statistiske oplysninger, men derimod rent faktisk foretog samordning af deres fremtidige priser og ydermere endes om at pålægge hinanden en vis disciplin. Som følge af denne disciplin følte nogle producenter sig foranlediget til at retfærdiggøre sig over for de andre, når de tilsidesatte de vedtagne beslutninger ved at anvende lavere priser. De under nr. 53 til 55 nævnte telexmeddelelser viser for eksempel klart, at GEC blev kritiseret for, hvad der forekommer at være en normal prispolitik under normale konkurrencevilkår. Denne disciplin er fra tid til anden søgt håndhævet ved udtrykkelige trusler om repressalier (jf. for eksempel det under nr. 53 omhandlede telex og især nr. Nykops udtalelse, som gengivet under nr. 59).

(126) Samordningen af priserne og udvekslingen af følsomme oplysninger indgår ikke blot som et led i den generelle samordning af priser (jf. nr. 109), men udgør i sig selv en betydelig begrænsning af konkurrencen, i følge artikel 85, stk. 1.

(127) 2. I forbindelse med samordningen i Fides spillede de svenske og finske virksomheder og disses respektive associerede virksomheder den ledende rolle, medens Borregaard, ENCE, Portucel, og St. Anne spillede en mere passiv rolle. Dette underbygges af følgende:

- (128) — De to virksomhedsgruppers position på EF-markedet og deres relative styrke er forskellige. Traditionelt har de finske og svenske virksomheder, som hver besidder en relativt stor markedsandel, leveret til dette marked.
- (129) — De svenske og finske virksomheder annoncerede ofte — ofte som de første — listepriser, medens de øvrige virksomheder (med undtagelse af St. Anne) anvendte individuelle priser. De svenske og finske virksomheders annoncerede priser og faktureringspriser var stort set identiske. De andre virksomheder har ofte anvendt forskellige priser, der var lavere end de svenske og finske, og søgte på de nævnte møder at fravige det fastlagte prisniveau.
- (130) — Mødedeltagerne indtog ikke samme holdning til dette samarbejde. Det var som oftest de svenske og de finske virksomheder, der tog initiativ til at indkalde til møder og tilrettelægge disse. De anmodede om, at der blev overholdt en vis disciplin med hensyn til bestemte priser eller prisniveauer. Nogle af dem rettede trusler om repressalier mod virksomheder af den anden gruppe, såfremt disse brød denne disciplin. Der er eksempler på, at nogle af disse virksomheder søgte at retfærdiggøre sig over for de svenske virksomheder, når de blev anklaget for at have tilsidesat vedtagne beslutninger.

- (131) 3. Kommissionen anerkender, at Borregaard, ENCE, Portucel og St. Anne spillede en sekundær rolle på møderne og ændrede deres prispolitik, men det er en kendsgerning, at de deltog i en udveksling af følsomme oplysninger, hvilket i sig selv er en begrænsning af konkurrencen.

Kommissionen erkender, at det er vanskeligt for en virksomhed, der befinder sig i en svagere position og ikke traditionelt har leveret på det pågældende marked, at modstå presset fra stærkere virksomheder og holde sig uden for en samordning. De pågældende har imidlertid valgt denne adfærd af egen fri vilje og må derfor også betragtes som værende ansvarlige for deres egen adfærd.

Forskellen mellem de pågældende virksomheders position på markedet vil blive taget i betragtning ved fastsættelsen af bødernes størrelse (se nr. 149).

- (132) 3. Borregaards påstand om at virksomheden i den relevante periode kun fungerede som agent, forekommer ikke holdbar.

I den undersøgte periode producerede Borregaard ganske vist ikke selv sulfatcellulose, men blegede og solgte den rent faktisk for egen regning. Borregaard må derfor anses for at være en selvstændig leverandør af dette produkt og en konkurrent til de øvrige virksomheder, der opererer på EF-markedet.

VI. Forbud mod eksport og videresalg

1. Den standardiserede handelskodeks for cellulose

- (133) Klausul 14 i de generelle salgsbetingelser, som de svenske og norske producenter anvendte indtil 1975, indeholder en bestemmelse om, at varen udelukkende må sælges til brug for køber i dennes egen papirfabrik. Derved blev varens anvendelse og bevægelser begrænset og købers økonomiske frihed indskrænket. Herved udelukkedes den konkurrence, der ville have eksisteret, hvis varerne kunne videresælges. Denne klausul bevirkede derfor, at en bruger eller enhver potentiel mellemmand blev forhindret i at sælge cellulose på markedet parallelt med de officielle, vertikale kanaler (producent — agent — køber), idet et sådant parallelt salg også, navnlig i perioder med faldende efterspørgsel og voksende lagre ville have presset priserne ned, hvilket var det modsatte af, hvad de deltagende virksomheder ønskede.

2. Forbud mod eksport og videresalg i de amerikanske og canadiske producenters leveringskontrakter

- (134) Af ovennævnte grunde udgør det forbud mod videresalg af varerne, der er indeholdt i de under nr. 72 ff. omhandlede kontrakter, indgået af producenterne, en mærkbar begrænsning af konkurrencen og af brugernes økonomiske frihed.

Et eksportforbud er en væsentlig begrænsning af konkurrencen og brugernes handlefrihed, ligesom det undergraver bestræbelserne på at skabe et enhedsmarked. Kommissionen og EF-Domstolen har derfor allerede ved flere lejligheder erklæret en sådan praksis for ulovlig ⁽¹⁾.

(¹) Dette skete første gang ved Kommissionens beslutning 64/566/EØF i Grundig-Consten-sagen (EFT nr. 161 af 20. 10. 1964, s. 2445/64) og Domstolens dom i samme sag (forenede sager 56 og 58/64, Sml. 1966, s. 245); blandt de nyere afgørelser kan nævnes Kommissionens beslutning 82/367/EØF i Hasselblad-sagen (EF nr. L 161 af 12. 6. 1982, s. 18) og Domstolens dom i samme sag (sag 86/82, endnu ikke offentliggjort).

VII. *Finncell*

- (135) Finncell-medlemmernes forpligtelse til udelukkende at afsætte cellulose gennem denne sammenslutning blev anmeldt den 20. december 1983. Kommissionen vil i en særskilt beslutning tage stilling til spørgsmålet, om denne fælles salgsorganisation er forenelig med EØF-traktatens artikel 85.

VIII. *Virkningerne for samhandelen mellem medlemsstater*

Den under nr. 81 ff., 114 ff., 125 ff. og 133 ff. beskrevne praksis er af en sådan karakter, at den mærkbart kan påvirke samhandelen mellem medlemsstater.

- (136) Dette kriterium er afgørende for, hvornår henholdsvis EF-retten og medlemsstaternes nationale ret finder anvendelse. Fællesskabsretten omfatter enhver aftale eller praksis, der kan udgøre en trussel for den frie handel mellem medlemsstaterne på en måde, der kan skade virkeliggørelsen af målet om et enhedsmarked mellem medlemsstaterne, navnlige gennem afskærmning af de nationale markeder eller påvirkning af konkurrencestrukturen på det fælles marked. ⁽¹⁾.
- (137) Samordningen af annoncerede priser og faktureringspriser samt udvekslingen af følsomme oplysninger om leverancer til EF, eller i det mindste støsteparten af EF, virkede konkurrencefordrejende ikke blot i en enkelt medlemsstat, men i mindst fem medlemsstater. Ved denne praksis blev der på kunstig vis i alle disse medlemsstater skabt et ensartet prisniveau, som adskilte sig fra den differentierede prisstruktur, man skulle have forventet ville findes under fri konkurrence (jf. nr. 90 ff.). Ved kunstigt at skabe et ensartet prisniveau i hele Fællesskabet har de virksomheder, denne beslutning er rettet til, og som tegnede sig for ca. 60 % af Fællesskabets samlede forbrug af bleget sulfatcellulose, svækket konkurrencen i hele Fællesskabet ⁽¹⁾.
- (138) Ved at forhindre enhver prisdifferentiering mellem medlemsstater har de virksomheder, denne beslutning er rettet til, desuden elimineret enhver tilskyndelse til, levering af cellulose fra en medlemsstat til en anden. Som følge af forskelle i efterspørgsel, valutakurser og tansportomkost-

ninger ville der sandsynligvis være opstået en sådan handel. I stedet har det ensartede prisniveau hindret udviklingen i den eksisterende handel mellem medlemsstaterne. Denne handel ville være blevet varetaget ikke blot af selvstændige mellemmand, som allerede var etableret eller senere ville blive det, men også af papirproducenter, som — navnlig på et vigende marked — kunne drage fordel af gunstige valutakurser eller større efterspørgsel efter cellulose i en tilgrænsende medlemsstat ved at videresælge cellulose, som de oprindeligt havde købt til eget brug.

- (139) At producenterne selv opfatter cellulose som et produkt, der er egnet til videresalg, fremgår af, at de indtil 1975 forbød eksport og videresalg. Derved blev en virksomhed i en medlemsstat, der havde købt cellulose, forhindret i at videresælge dette produkt til en virksomhed i en anden medlemsstat, hvorved virkningen af det kunstigt ensartede prisniveau, der er omhandlet under nr. 138, blev forstærket.
- (140) Den samordning, der fandt sted mellem de pågældende virksomheder, har mærkbart påvirket samhandelen mellem medlemsstater. Disse producenter dækker tilsammen ca. 60 % af Fællesskabets forbrug af bleget sulfatcellulose. Der var derfor ikke kun en teoretisk mulighed for, at deres aftaler kunne påvirke priskonkurrencen; dette skete rent faktisk. Prisen er det vigtigste konkurrenceelement på det givne marked.

B. Artikel 85, stk. 3

- (141) I henhold til artikel 85, stk. 3, kan bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, erklæres uanvendelige på enhver aftale eller vedtagelse inden for sammenslutninger af virksomheder og enhver samordnet praksis, som bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene herved, og uden at der pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål, eller gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.
- (142) De aftaler, vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og den samordnede praksis, der er genstanden for denne beslutning, er ikke af en sådan art, at der kan indrømmes fritagelse i medfør af stk. 3, da de ikke er

⁽¹⁾ Se sag 22/78 (Hugin mod Kommissionen), Sml. 1979, s. 1869.

⁽¹⁾ Se sag 6 og 7/73 (Commercial Solvents), Sml. 1974, s. 223.

anmeldt i henhold til artikel 4, stk. 1, forordning nr. 17 og ikke kan henføres under de undtagelser, der er fastsat i stk. 2 i samme artikel.

Men selv om disse aftaler og vedtagelser samt denne samordnede praksis var blevet anmeldt, er det Kommissionens opfattelse, at der ikke kunne være blevet indrømmet fritagelse.

C. Artikel 3 i forordning nr. 17

- (143) Når Kommissionen konstaterer, at der foreligger en overtrædelse af artikel 85, kan den i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 ved en beslutning pålægge de deltagende virksomheder at bringe de konstaterede overtrædelser til ophør. Kommissionen kan ydermere erklære, at den pågældende adfærd udgør en overtrædelse, selv om denne adfærd allerede er bragt til ophør, hvis dette er nødvendigt for at afklare retsstillingen ⁽¹⁾
- (144) For så vidt angår den under nr. 81 ff., 114 ff., 125 ff. og 133 ff. omhandlede praksis, må den erklæres ulovlig, da der ellers er fare for, at de pågældende virksomheder og sammenslutninger af virksomheder genoptager den. For den under nr. 114 ff. omhandlede praksis er der yderligere grund til at kræve, at de pågældende virksomheder og sammenslutninger af virksomheder bringer overtrædelsen til ophør, da de endnu ikke er ophørt med deres konkurrencebegrænsende adfærd. (Som nævnt ovenfor vil Kommissionen i særskilte beslutninger tage stilling til den under nr. 124 og 135 omhandlede praksis).

D. Artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17

- (145) 1. I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved derom truffen beslutning pålægge virksomheder bøder på mindst 1 000 og højst 1 000 000 ECU, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det seneste regnskabsår hos hver af de virksomheder, som er meddelagtige i overtrædelsen, såfremt de forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i artikel 85, stk. 1. Ved fastsættelsen af bødens størrelse vil der være at tage hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.
- (146) 2. De virksomheder, denne beslutning er rettet til, har forsætligt overtrådt artikel 85, stk. 1, ved bevidst og forsætligt at have samordnet deres

annoncerede priser og faktureringspriser, ved inden for rammerne af Fides og ved andre lejligheder om enkelte virksomheder at have udvekslet oplysninger, der var af betydning for konkurrencen, og ved at have fastsat bestemmelser om forbud mod eksport og videresalg, hvorved de påvirkede samhandelen mellem medlemsstater. Ved at handle således overtrådte de ikke et forbud på grund af en tilgivelig og uundgåelig fejl. I det allermindste har virksomhederne udvist grov uagtsomhed ved ikke at tage hensyn til rækkevidden af Fællesskabets konkurrenceregler, da virksomheder af en størrelse som de her omhandlede må forventes at være korrekt underrettet om retsstillingen på deres vigtigste markeder, således som denne fremgår af den lange række afgørelser og beslutninger, som Domstolen og Kommissionen har truffet. Da dette er første gang Kommissionen griber ind over for en eksportorganisation, der er registreret i henhold til Webb Pomerene-loven, har Kommissionen i denne forbindelse taget hensyn til udtalelserne fra de virksomheder, som denne beslutning er rettet til, og som har fremført, at de ikke var klar over, at deres adfærd var i strid med Fællesskabets konkurrenceregler, da overtrædelsen var begrænset til KEA. Sådanne udtalelser kan dog ikke gøres gældende for KEA's og/eller KEA-medlemmers deltagelse i den samordnede praksis med producenter, der ikke var medlemmer af KEA.

- (147) Kommissionens klagepunkter blev også sendt til andre virksomheder. Men disse virksomheder er ikke omfattet af nærværende beslutning, da det ikke er muligt at føre tilstrækkeligt bevis for deres meddelagtighed i den konkurrencebegrænsende praksis, eller fordi denne meddelagtighed var af underordnet økonomisk betydning.
- (148) 3. Ved fastsættelsen af bødernes størrelse har Kommissionen taget hensyn til
- at samordning af priser og udveksling af oplysninger er alvorlige konkurrencebegrænsninger,
 - at det europæiske marked for bleget sulfatcellulose er af stor økonomisk betydning,
 - at de virksomheder, denne beslutning er rettet til, tegner sig for næsten to tredjedele af dette marked, og at overtrædelsen strakte sig over en længere årrække, samt
 - at denne adfærd i et længere tidsrum indebar, at de faktiske salgspriser var højere end de priser, der normalt ville have været gældende under normale konkurrencevilkår.

⁽¹⁾ Se sag 7/82 (GVL), Sml. 1983, s. 483.

(149) Ved fastsættelsen af den bøde, der pålægges de enkelte virksomheder, som denne beslutning er rettet til, har Kommissionen taget hensyn til den rolle, de hver især har spillet i samordningen og i udvekslingen af oplysninger (jf. nr. 127 ff.), varigheden af den periode, hvori de bevisligt har taget del i overtrædelserne, og deres respektive gennemsnitlige leverancer af bleget sulfatcellulose til Fællesskabet i det sidste år af den relevante periode samt — i et mindre omfang — hver enkelt virksomheds samlede omsætning. Ved fastsættelsen af de bøder, der pålægges de sammenslutninger af virksomheder, som denne beslutning er rettet til, har Kommissionen taget hensyn til den rolle, disse sammenslutninger har spillet som sådanne, dvs. uafhængigt af deres medlemmer samt medlemmernes leverancer. Ved fastsættelsen af bøderne har Kommissionen desuden betragtet det som en formildende omstændighed, at nogle af de virksomheder, denne beslutning er rettet til, har samarbejdet med Kommissionen under sagens behandling.

Kommissionen har endvidere taget hensyn til, at de fleste af deltagerne har afgivet tilsagn⁽¹⁾ vedrørende deres fremtidige adfærd, som formentlig vil formindske markedets kunstige gennemskuelighed og således forbedre de konkurrencemæssige betingelser på det relevante marked og formindske risikoen for fremtidige overtrædelser. Dette tilsagn berettigede til en væsentlig reduktion af de bøder, der pålægges de pågældende deltagere —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

De i artikel 4 nævnte virksomheder har overtrådt artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab, ved at indgå følgende aftaler, vedtage følgende beslutninger og udøve følgende praksis:

1. nedenstående virksomheder ved at have samordnet de priser på bleget sulfatcellulose, som de annoncerede for levering til Det europæiske økonomiske Fællesskab, i hvert fald i følgende år:

- virksomhed nr. 1, 2 og 3, 5, 6, 9, 11, 12 og 13, 16, 18, 20 til 28, 31, 34 til 38 i 1975 til 1981
- virksomhed nr. 4 i 1975 og 1976;
- virksomhed nr. 7 i 1977 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 10 i 1975 til 1977 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 17 i 1975 til 1978;
- virksomhed nr. 19 i 1975 til 1980

- virksomhed nr. 32 i 1975, 1976 og 1979;
- virksomhed nr. 33 i 1975 til 1980
- virksomhed nr. 41 i 1977.

2. nedenstående virksomheder ved at have samordnet de faktiske faktureringspriser på bleget sulfatcellulose, der blev anvendt i Det europæiske økonomiske Fællesskab, i hvert fald for kunder i Belgien, Frankrig, Forbundsrepublikken Tyskland, Nederlandene og Det forenede Kongerige og i hvert fald i følgende år:

- virksomhed nr. 2, 3, 5, 6, 8 til 12, 14, 15 og 16, 18, 20 til 28, 31, 32, 34 til 38 i 1975, 1976 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 1 i 1976 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 7 i 1975 og 1979 til 1981;
- virksomhed nr. 13 og 33 i 1975, 1976 og 1979;
- virksomhed nr. 19 i 1975, 1976, 1979 og 1980;
- virksomhed nr. 30 i 1975, 1976, 1980 og 1981;
- virksomhed nr. 39 i 1975 og 1976;

3. virksomhederne nr. 8 til 16 ved at have samordnet deres annoncerede priser og faktiske faktureringspriser for leverancer af bleget sulfatcellulose til Det europæiske økonomiske Fællesskab og ved at have udvekslet oplysninger om de enkelte virksomheders priser i forbindelse med disse leverancer på grundlag af bestemmelser, vedtaget af KEA, og virksomhed nr. 17 (KEA) ved at have fastsat vejledende priser for disse leverancer på grundlag af artikel II (A) i foreningens »Policy Statement«;

4. virksomhederne nr. 4, 29, 34, 36 og 40 til 43 ved at have samordnet deres annoncerede priser og faktiske faktureringspriser og ved inden for rammerne af Fides at have udvekslet oplysninger om de enkelte producenters priser for leverancer af bleget sulfatcellulose til Det europæiske økonomiske Fællesskab i årene fra 1973 til 1977;

5. virksomhederne nr. 2, 3 og 4, 6, 13, 30 til 39 og 41 ved i kontrakter om levering af cellulose til kunder i Det europæiske økonomiske Fællesskab at have fastsat klausuler, der forbød eksport og videresalg af den til disse kunder solgte cellulose.

Artikel 2

Virksomhederne nr. 9, 10 og 11 og 15, 16 og 17 skal øjeblikkeligt bringe den i artikel 1, stk. 3, omhandlede overtrædelse til ophør og afstå fra enhver foranstaltning, der har samme formål eller følge.

⁽¹⁾ Se bilag.

Artikel 3

1. Følgende bøder pålægges

1. virksomhed nr. 1: 100 000 (et hundrede tusinde) ECU,
2. virksomhed nr. 2: 125 000 (et hundrede og femogtyve tusinde) ECU,
3. virksomhed nr. 3: 150 000 (et hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
4. virksomhed nr. 4: 200 000 (to hundrede tusinde) ECU,
5. virksomhed nr. 5: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
6. virksomhed nr. 6: 150 000 (et hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
7. virksomhed nr. 7: 500 000 (fem hundrede tusinde) ECU,
8. virksomhed nr. 8: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
9. virksomhed nr. 9: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
10. virksomhed nr. 10: 100 000 (et hundrede tusinde) ECU,
11. virksomhed nr. 11: 150 000 (et hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
12. virksomhed nr. 12: 250 000 (to hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
13. virksomhed nr. 14: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
14. virksomhed nr. 15: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
15. virksomhed nr. 16: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
16. virksomhed nr. 17: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
17. virksomhed nr. 18: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
18. virksomhed nr. 19: 200 000 (to hundrede tusinde) ECU,
19. virksomhed nr. 20: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
20. virksomhed nr. 21: 100 000 (et hundrede tusinde) ECU,
21. virksomhed nr. 22: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
22. virksomhed nr. 23: 100 000 (et hundrede tusinde) ECU,
23. virksomhed nr. 25: 100 000 (et hundrede tusinde) ECU,
24. virksomhed nr. 26: 100 000 (et hundrede tusinde) ECU,
25. virksomhed nr. 28: 150 000 (et hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
26. virksomhed nr. 29: 100 000 (et hundrede tusinde) ECU,
27. virksomhed nr. 30: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,

28. virksomhed nr. 31: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
29. virksomhed nr. 32: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
30. virksomhed nr. 33: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU,
31. virksomhed nr. 34: 150 000 (et hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
32. virksomhed nr. 35: 150 000 (et hundrede halvtreds tusinde) ECU,
33. virksomhed nr. 36: 200 000 (to hundrede tusinde) ECU,
34. virksomhed nr. 37: 150 000 (et hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
35. virksomhed nr. 38: 150 000 (et hundrede og halvtreds tusinde) ECU,
36. virksomhed nr. 40: 50 000 (halvtreds tusinde) ECU.

2. De fastsatte bøder indbetales på Kommissionen for De europæiske Fællesskabers nedennævnte konti inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning.

a) Kredietbank, Agence Schuman, 2, Rond Point Schuman, B-1040 Brussels, No. 426-4403003-54 for så vidt angår betaling i ECU.

b) Kredietbank, Agence Schuman, 2, Rond Point Schuman, B-1040 Brussels, No. 426-4403001-52 for så vidt angår betaling i bfr.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til

1. British Columbia Forest Products Ltd, 1050 W. Pender Street, Vancouver, BC, V6E 2X3, Canada;
2. Canadian Forest Products Ltd, 505 Burrard Street, Vancouver, B.C. V7X 1B5, Canada;
3. MacMillan Bloedel Ltd, 1075 West Georgia Street, Vancouver, B.C., Canada;
4. St. Anne-Nackawick Pulp & Paper Co. Ltd, PO Box 1000, Nackawick, NB, Canada;
5. Weldwood of Canada Ltd, 1055 W. Hastings Street, Vancouver, BC, V6E 2E9, Canada;
6. Westar Timber Ltd, 1176 West Georgia Street, Vancouver, BC, V6E 2X3, Canada;
7. Bowater Inc., PO Box 7, Catawba, SC 29704, USA;
8. Chesapeake Corporation, West Point VA 23181, USA;
9. Crown Zellerbach, One Bush Street, San Francisco, CA 94104, USA;
10. Federal Paper Board Company Inc., 75 Chestnut Ridge Road, Montvale, NJ 07645, USA;
11. Georgia-Pacific Corporation, Pulp Department, 133 Peachtree Street NE, Atlanta, Georgia 30303, USA;

12. International Pulp Sales Company, 77 West 45th Street, New York, NY 10036, USA;
13. ITT Rayonier Inc., 1177 Summer Street, Stamford, CT 06904, USA;
14. The Mead Corporation, Courthouse Plaza Northeast, Dayton, Ohio 45463, USA;
15. Scott Paper Company, Scott Plaza 2, Philadelphia, PA 19113, USA;
16. Weyerhaeuser Company, Pulp Division, Tacoma, Washington 98477, USA;
17. Pulp, Paper and Paperboard Export Association of the United States (KEA), 528 Northnewstreet, Bethlehem, PA 18018, USA;
18. Ahlström Oy, Eteläesplanadi, 00130 Helsinki 13, Finland;
19. Enso-Gutzeit Oy, Box 309, 00101 Helsinki 10, Finland;
20. Joutseno-Pulp Co., 54120 Joutseno, Finland;
21. Kaukas AB Oy, Villmanstrand 20, 53200 Lappeenranta 20, Finland;
22. Kemi Oy, 94200 Kemi 20, Finland;
23. Metsä-Botnia AB Oy, 64260 Kaskinen, Finland;
24. Metsäliiton Teollisuus Oy, Revontulentie 6, 02100 Espoo 10, Finland;
25. Oulu Oy, Box 196, 90101 Oulu 10, Finland;
26. Wilh Schaumann AB Oy, Box 240, 00121 Helsinki 12, Finland;
27. Sunila Oy, Sunila, Finland;
28. Veitsiluoto Oy, 94800 Kemi 80, Finland;
29. Finncell, Eteläesplanadi 2, 00101 Helsinki, Finland;
30. Billerud-Uddeholm, Järnvägsgatan 11, 66100 Säffle, Sverige;
31. Iggesunds Bruk AB, Box 15, 82500 Iggesund, Sverige;
32. Kopparfors AB, Box 201, 81600 Ockelbo, Sverige;
33. Korsnäs-Marma AB, 80111 Gävle, Sverige;
34. MoDoCell AB, Box 500, 89101 Ornsköldsvik, Sverige;
35. Norrlands Skogsägares Cellulosa AB, John Ekman's väg 1, 87302 Väja, Sverige;
36. Södra Skogsägarna AB, 35189 Växjö, Sverige;
37. Stora Kopparbergs-Bergslags AB Fack, 79180 Falun, Sverige;
38. Svenska Cellulosa AB (SCA), Fack, 85188 Sundsvall, Sverige;
39. Uddeholm AB, 68305 Hagfors, Sverige;
40. Svenska Cellulosa — Och Papperbruks Föreningen, Villagatan 1, 11432 Stockholm, Sverige;
41. Borregaard AS, Postboks 162, N-1701 Sarpsborg, Norge;
42. Portucel-Empresa de Celulose e Papel de Portugal EP, Rua Joaquim Antonio de Aguiar 3, Lisboa 1000, Portugal;
43. Empresa Nacional de Celulosas SA (ENCE), Juan Bravo 49 Dpdo., Madrid 6, Spanien.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i medfør af artikel 192 i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Udfærdiget i Bruxelles, den 19. december 1984.

På Kommissionens vegne

Frans ANDRIESEN

Medlem af Kommissionen

TABEL 1

Gennemsnitlige ⁽¹⁾ samlede produktionsomkostninger for Norscan – bleget nåletræskraft
(US-dollars pr. lufttørret ton)

1976	British Columbia – kystregioner	British Columbia – indre regioner ⁽²⁾	USA – nord-vestlig stillehavskyst	Sydlig USA ⁽³⁾	Sverige	Finland
Variable omkostninger	264	253	236	240	306	289
Heraf:						
— Træ	99	86	76	80	179	167
— Transport	45	50	39	36	26	30
Generalomkostninger	23	28	25	13	7	9
Renter og afskrivninger	32	34	31	28	28	32
Omkostninger i alt	320	315	292	281	341	329

1981	British Columbia – kystregioner	British Columbia – indre regioner ⁽²⁾	USA – nord-vestlig stillehavskyst	Sydlig USA ⁽³⁾	Sverige	Finland
Variable omkostninger	383	348	434	389	431	401
Heraf:						
— Træ	138	108	153	119	227	202
— Transport	74	76	78	72	46	55
Generalomkostninger	32	39	39	21	11	14
Renter og afskrivninger	50	54	51	47	45	51
Omkostninger i alt	465	441	523	457	487	467

⁽¹⁾ Ifølge Data Resources Inc.: »The Outlook for Norscan and Brazilian Market Pulp through 1990«. I sammenligning med andre kilder (Jaakko Poyry & Associates Ltd: »Analysis of Manufacturing Costs in the North American Forest Products Industries«, Ottawa, april 1977; J. Boyd: »Pulp Production Cost Compared« PPI – juni 1982) er der generelt tale om de højeste omkostninger.

⁽²⁾ For levering til Nordamerika. Ved levering til Nordvesteuropa er de samlede omkostninger lidt højere.

⁽³⁾ Southern Softwood (sydlig nåletræ).

TABEL 2

EF's forbrug og import af bleget sulfatcellulose

(i 1 000 tons)

	FORBRUG	IMPORT								
		Hele EF	Fra Canada	% af samlet import	Fra USA	% af samlet import	Fra Sverige	% af samlet import	Fra Finland	% af samlet import
1974	4 571,7	4 767,5	1 394,0	29,24	644,0	13,51	1 718,6	36,05	466,8	9,79
1975	3 850,8	3 371,6	971,6	28,82	587,0	17,41	1 180,1	35,00	282,7	8,38
1976	4 408,8	4 708,0	1 359,2	28,87	718,8	15,27	1 568,7	33,32	393,0	8,35
1977	4 439,1	4 636,8	1 395,8	30,10	696,2	15,01	1 406,3	30,33	437,4	9,43
1978	6 136,0	5 546,7	1 664,7	30,01	781,9	14,10	1 523,5	27,47	669,9	12,08
1979	6 540,8	5 929,3	1 565,9	26,41	934,9	15,77	1 571,2	26,50	836,3	14,10
1980	6 774,0	6 178,8	1 721,3	27,86	1 090,3	17,65	1 340,3	21,69	838,8	13,57
1981	6 598,5	6 140,9	1 568,6	25,54	1 085,0	17,67	1 371,0	22,33	804,8	13,11
1982	6 406,5	5 872,9	1 427,8	24,31	1 127,6	19,20	1 143,5	19,47	700,3	11,92

Kilde: Årsstatistikker fra CEPAC.

TABEL 3

Kapacitetsudnyttelse
(i % af den samlede kapacitet til produktion af bleget sulfatcellulose)

	Canada ⁽¹⁾	USA ⁽¹⁾	Sverige ⁽¹⁾	Finland
1974	93 - 110	94 - 105	92 - 105	90
1975	57 - 75	74 - 101	77 - 97	76
1976	63 - 100	90 - 106	67 - 91	74
1977	79 - 106	88 - 98	60 - 97	67
1978	89 - 99	92 - 102	72 - 102	70
1979	78 - 97	86 - 98	73 - 100	92
1980	95 - 103	96 - 100	65 - 100	95
1981	77 - 93	88 - 102	78 - 105	83

⁽¹⁾ Kun de virksomheder, denne beslutning er rettet til.

Kilde: For Canada, USA og Sverige: oplysninger fra virksomhederne selv.

For Finland: Data Resources Inc.: »The Outlook for Norscan and Brazilian Market Pulp through 1990«, samt skøn på basis af andre publikationer. (De finske virksomheder fremsendte ikke de oplysninger, der blev anmodet om jf. artikel 11 i forordning nr. 17.)

TABEL 4

Gennemsnitlige lagre af bleget sulfatcellulose
(antal dages produktion)

	Canada ⁽¹⁾	USA ⁽¹⁾	Sverige ⁽¹⁾	Finland
1975	35 - 68	11 - 81	33 - 110	
1976	29 - 81	16 - 84	14 - 713	96
1977	40 - 108	20 - 195	24 - 243	99
1978	15 - 51	15 - 211	26 - 503	25
1979	10 - 43	9 - 25	10 - 118	15
1980	8 - 33	12 - 29	9 - 114	13
1981	14 - 41	0 - 35	21 - 115	38

⁽¹⁾ Kun de virksomheder, denne beslutning er rettet til.

Kilde: For Canada, USA og Sverige: oplysninger fra virksomhederne selv.

For Finland: Data Resources Inc.: »The Outlook for Norscan and Brazilian Market Pulp through 1990«. (De finske virksomheder fremsendte ikke de oplysninger, der blev anmodet om jf. artikel 11 i forordning nr. 17.)

TABEL 5

Virksomhederne

CANADA	Produktionsanlægs beliggenhed	Produktionskapacitet (bleget sulfatcellulose til det frie marked) (i 1 000 tons om året)	Samlet omsætning 1981 (i mio \$)	Forbindelser med andre producenter/aftagere
1. British Columbia Forest Products Ltd (BCFP)	British Columbia - kystregioner	280	680	28 % af aktierne ejes af Mead, 13 % af Scott
	British Columbia - indre regioner	200		
2. Canadian Forest Products Ltd (Canfor)	British Columbia - kystregioner	180	1 800	1 anlæg ejes delvis af Feldmühle
	British Columbia - indre regioner	370		
3. MacMillan Bloedel Ltd	British Columbia - kystregioner	385		Ejer 46 % af aktierne i Koninklijke Nederlandse Papierfabriek NV
4. St. Anne-Nackawick Pulp & Paper Co. Ltd	New Brunswick	290		
5. Weldwood of Canada Ltd	British Columbia - indre regioner	250		
6. Westar Timber Ltd	British Columbia - indre regioner	580	280	

TABEL 5 (fortsat)

USA	Produktionsanlægs beliggenhed	Produktions- kapacitet (bleget sulfat- cellulose til det frie marked) (i 1000 tons om året)	Samlet omsætning 1981 (i mio \$)	Forbindelser med andre producenter/aftagere
7. Bowater Inc.	USA – syd	350	3 500 (hele gruppen)	
8. Chesapeake Corp. of Virginia	USA – syd	91	280	
9. Crown Zellerbach Corp.	British Columbia – kystregioner	200	3 150	Ejer 50 % af aktierne i Van Gelder (NL)
	USA – nordvest	86		
10. Federal Paper Board Co.	USA – syd	260	520	
11. Georgia Pacific Corp.	USA – syd	225	5 410	Har aktier i Inveresk Group Ltd (GB)
12. International Pulp Sales Company (IPS)	USA – syd	80 60	4 980 (hele gruppen)	
13. ITT Rayonier Inc.		300	640	
14. Mead Corp.	USA – syd	370	2 900	Ejer 28 % af aktierne i BCFP, har med Scott (50:50) etableret et joint venture (Brunswick Pulp & Paper Co.)
15. Scott Paper Co.	USA – syd Øst-Canada	1 500 (samlet kapacitet)	2 310	Ejer 13 % af aktierne i BCFP; har med Mead (50:50) etableret et joint venture (Brunswick Pulp & Paper Co.), har aktier i Bowater-Scott Corp. Ltd
16. Weyerhaeuser Co.	USA – nordvest British Columbia – indre regioner	225 410	4 500	
17. Pulp, Paper and Paperboard Association of the US	Forening af celluloseproducenter			
FINLAND				
18. Ahlström Oy	Finland	110	830	Medlem af Finncell, ejer alle aktier i Kämmerer (D)
19. Enso-Gutzeit Oy	Finland	170		Indtil 1980 medlem af Finncell
20. Joutseno-Pulp Co.	Finland	120		Medlem af Finncell
21. Kaukas AB Oy	Finland	120	245	Medlem af Finncell
22. Kemi Oy	Finland	100	160	Medlem af Finncell, har aktier i Nord- lang Papier GmbH (D)
23. Metsä-Botnia AB Oy	Finland	190	140	Medlem af Finncell
24. Metsälliton Teollisuus Oy	Finland	55	68 (hele gruppen)	Medlem af Finncell
25. Oulu Oy	Finland	250	180	Medlem af Finncell
26. Oy Wilh. Schaumann AB	Finland	120	400	Medlem af Finncell
27. Sunila Oy	Finland	85		Medlem af Finncell
28. Veitsiluoto Oy	Finland	150	380	Medlem af Finncell
29. Finncell	Fælles salgsagentur for celluloseproducenter			

TABEL 5 (fortsat)

SVERIGE	Produktionsanlægs beliggenhed	Produktions- kapacitet (bleget sulfat- cellulose til det frie marked) (i 1000 tons om året)	Samlet omsætning 1981 (i mio \$)	Forbindelser med andre producenter/aftagere
30. Billerud Uddeholm AB	Portugal	150	720	Ejer 71 % af aktierne i Celulose Beira Industrial (Celbi) SARL og sælger formelt som agent for Celbi
31. AB Iggesunds Bruk	Sverige	100	440	
32. Kopparfors AB	Sverige	180		Aktierne ejes af Papyrus AB (S)
33. Korsnäs-Marma AB	Sverige	80	310	
		(ophørte med at producere frimarkedscellulose i 1979)		
34. MoDoCell AB	Sverige	360	830	Har aktier i — Papeterie Pont St. Maxence — Mabelpap SA
35. Norrlands Skogsägares Cellulosa AB (Ncb)	Sverige	140	590	Har aktier i Hannoversche Papierfabriken
36. Södra Skogsägarna AB	Sverige	330	660	
37. Stora Kopparberg	Sverige	210	910	Ejer 54 % af aktierne i Billerud
38. Svenska Cellulosa AB (SCA)	Sverige	260	1 470	Ejer 20 % af aktierne i PWA (D), har aktier i Béghin-Say SA (F)
39. Uddeholms AB	Sverige			
40. Svenska Cellulosa – Och Papperbruks Föreningen	Forening af celluloseproducenter			
NORGE				
41. Borregaard A/S	Brasilien		660	Ejer 33,1 % af aktierne i Rio Grande Companhia de Celulose do Sul (Riocell)
PORTUGAL				
42. Portucel – Empresa de Celulose e Papel de Portugal EP	Portugal	330	290	
SPANIEN				
43. Empresa Nacional de Celulosas SA (ENCE)	Spanien	300	220	

Kilde: PPI, 1981 og 1982 International Pulp & Paper Directory, PPI TOP 100 (PPI september 1982) samt oplysninger fra virksomhederne selv (dog ikke omsætningen).

TABEL 6

Annoncerede priser

(Bleget sulfatcellulose – nordlig, med mindre der er anført »S«)

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1975/I	BCFP		415			
	BC Timber		415			
	Canfor	12./14. 11. 1974	415	427		
	MacMillan	2. 11. 1974	415			
	St. Anne	21. 11. 1974			408 CAD	
	Weldwood	10. 12. 1974	415	427		
	Crown Zellerbach	26. 11. 1974	415			
	Federal Paper			427 (S)		417 (S)
	Georgia-Pacific	3. 12. 1974			405 (S)	
	IPS	19. 11. 1974	415	427	405 (S)	417 (S)
	ITT Rayonier	11. 11. 1974	415	427		
	Weyerhaeuser	8. 11. 1974	415	427		
	KEA	23. 10. 1974	415	427	405 (S)	417 (S)
	Iggesunds	8. 10. 1974	1 850 skr.		1 825 skr.	
	Kopparfors	22./27. 11. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.		
	Korsnäs	21./22. 10. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	MoDoCell	3. 12. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	Norrlands	17. 10. 1974	1 850 skr.		1 825 skr.	
	Södra	3. 10. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	Stora	2. 10. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
SCA	21. 10. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 810 skr.	1 900 skr.	
Finncell	16. 10. 1974	415		1 825 skr.		
1975/II	BCFP	19. 2. 1975		427		
	BC Timber	18. 3. 1975	415			
	Canfor	11. 3. 1975	415			
	MacMillan	11./13. 3. 1975	415	427		
	Crown Zellerbach	7. 2. 1975	415			
	Federal Paper			(427 S)		417 (S)
	IPS	2. 3. 1975	415	427	405 (S)	417 (S)
	ITT Rayonier		415	427		
	Weyerhaeuser		415	427		
	KEA	6. 2. 1975	415	427	405 (S)	417 (S)
	Kopparfors		1 850 skr.	1 925 skr.		
	Korsnäs	21./22./23. 10. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	MoDoCell	13. 3. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	Södra	3. 10. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	Stora	2. 10. 1974	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
Finncell	10. 3. 1975	1 850 (450 \$)		1 825 (444 \$)		
1975/III	BCFP	3. 6. 1975		427		
	BC Timber	30. 5. 1975	415			
	Canfor	2. 6. 1975	415			
	MacMillan	3. 6. 1975	415	427		
	St. Anne	13. 6. 1975			405	
	Weldwood	5. 6. 1975	415			

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1975/III (fortsat)	Crown Zellerbach	28. 5. 1975	415			
	Federal Paper			427 (S)		417
	IPS	21. 5. 1975	415	427	405 (S)	417 (S)
	Weyerhaeuser	10. 6. 1975	415	427	405	417
	KEA	1. 6. 1975	415	427	405	417
	Kopparfors	2. 6. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.		
	Korsnäs	27. 5. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	MoDoCell		1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	Norrlands	16. 5. 1975	1 850 skr.		1 825 skr.	
	Södra	22. 5. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	Stora	22. 5. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
	SCA	20. 5. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 810 skr.	1 900 skr.
	Finncell	12./13. 5. 1975	1 850 skr.		1 825 skr.	
	1975/IV	BCFP	15. 9. 1975		427	
BC Timber		9./10. 9. 1975	415			
Canfor		29. 7. 1975	415	427		
		11. 9. 1975				
MacMillan			415	427		
St. Anne		1. 10. 1975			405	
Weldwood		9. 9. 1975	415			
Crown Zellerbach		8. 9. 1975	415			
Federal Paper				427 (S)		417
IPS		5. 9. 1975	415	427	405 (S)	417 (S)
ITT Rayonier		9. 9. 1975	415	427		
Weyerhaeuser		10. 9. 1975	415	427	405	417
KEA		4. 9. 1975	415	427	405	417
Kopparfors			1 850 skr.	1 925 skr.		
Korsnäs		27. 5. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
MoDoCell			1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
Norrlands		16. 5. 1975	1 850 skr.		1 825 skr.	
Södra		22. 5. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
Stora		22. 5. 1975	1 850 skr.	1 925 skr.	1 825 skr.	1 900 skr.
SCA		1 850 skr.		1 810 skr.		
Finncell	22. 8. 1975	1 850 skr.		1 825 skr.		
1976/I	BCFP	21. 11. 1975		427		
	BC Timber	28. 11. 1975	415	430		
	Canfor		415	427		
	MacMillan	11. 12. 1975	415	427		
	St. Anne				405	
	Crown Zellerbach	3. 12. 1975	415			
	Federal Paper			427 (S)		417 (S)
	IPS	4. 12. 1975	415	427	405 (S)	417 (S)
	ITT Rayonier	3. 12. 1975	415	427	405	417
	Weyerhaeuser		415	427	405	417
	KEA	2. 12. 1975	415	427	405	417
	Iggesunds	18. 11. 1975	415	430	410	425
	Kopparfors	20. 11. 1975	415	430		
	Korsnäs	20. 11. 1975	415	430	410	425
	MoDoCell	19. 11. 1975	415	430	410	425
	Norrlands	19. 11. 1975	415		410	

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1976/I (fortsat)	Södra	9. 12. 1975	415	430	410	425
	Stora	25. 11. 1975	415	430	410	425
	SCA	19. 11. 1975	415	430	410	425
	Finncell	19. 11. 1975	415		410	
1976/II	BCFP	26. 2. 1976		427		
	BC Timber	17. 3. 1976	415	430		
	Canfor	9. 4. 1976	415	430		
	MacMillan	12. 3. 1976	415	427		
	St. Anne					417
	Weldwood		415	427		
	Crown Zellerbach	3. 12. 1975	415			
	Federal Paper			427 (S)		417 (S)
	Georgia-Pacific	18. 2. 1976	415		405 (S)	
	IPS	2. 3. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)
	ITT Rayonier		415			
	Weyerhaeuser		415	427		
	KEA	10. 2. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)
	Korsnäs	20. 11. 1975	415	430	410	425
	MoDoCell		415	430	410	425
	Norrlands	1. 3. 1976	415	430	410	425
	Södra	9. 12. 1975	415	430	410	425
	Stora	25. 11. 1975	415	430	410	425
	SCA	19. 11. 1975	415	430	410	425
	Finncell		415		410	
1976/III	BCFP	21. 5. 1976		427		
	BC Timber	25. 5. 1976	415	430		
	Canfor		415	430		
	MacMillan	31. 5. 1976	415	427		
	St. Anne	15. 6. 1976			395	417
	Weldwood		415	427		
	Crown Zellerbach	15. 6. 1976	415			
	Federal Paper			427 (S)		417 (S)
	IPS	10. 6. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)
	ITT Rayonier	15. 6. 1976	415	427		
	Weyerhaeuser		415	427		
	KEA	10. 6. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)
	Iggesunds	14. 5. 1976	415	430	410	425
	Korsnäs	21. 5. 1976	415	430	410	425
	MoDoCell	20. 5. 1976	415	430	410	425
	Norrlands	24. 5. 1976	415		410	
	Södra	21. 5. 1976	415	430	410	425
	Stora	13. 5. 1976	415	430	410	425
	SCA	13./14. 5. 1976	415	430	410	425
	Finncell	19. 5. 1976	415		410	
Borregaard	juli			410		
1976/IV	BCFP			427		
	BC Timber		415	430		
	Canfor		415	427		
	MacMillan	21. 9. 1976	415	427		

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)		
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2	
1976/IV (fortsat)	St. Anne				395	417	
	Weldwood	13. 8. 1976	415	427			
	Crown Zellerbach	27. 7. 1976	415				
	Federal Paper			427 (S)		417 (S)	
	Georgia-Pacific	14. 9. 1976	415		405 (S)		
	IPS	13. 9. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)	
	ITT Rayonier		415				
	Weyerhaeuser		415	427			
	KEA	9. 9. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)	
	Iggesunds		450				
	Korsnäs	1. 9. 1976	415	430	410	425	
	MoDoCell	6. 9. 1976	415	430	410	425	
	Södra	1. 9. 1976	415	430	410	425	
	Stora	30. 8. 1976	415	430	410	425	
	SCA		415	430	410	425	
	Finncell	9. 8. 1976	415		410		
	1977/I	BCFP	16. 11. 1976	415			
		BC Timber	6. 12. 1976	415	430		
		Canfor		415	427		
MacMillan		2. 12. 1976	415	427			
St. Anne					405	390	
Weldwood			415				
Bowater			415				
Crown Zellerbach			415				
Federal Paper				427 (S)		417 (S)	
Georgia-Pacific		3. 11. 1976	415	405 (S)			
IPS		17. 11. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)	
ITT Rayonier		4. 11. 1976	415	427	405 (S)	417 (S)	
Weyerhaeuser		19. 11. 1976	415	427			
Iggesunds		19. 10. 1976	415	430			
Korsnäs		18. 10. 1976	415	430	410	425	
MoDoCell			415	430	410	425	
Södra		22. 10. 1976	415	430	410	425	
Stora		18. 10. 1976	415	430	410	425	
SCA		19. 10. 1976	415	430	410	425	
Finncell			415		390		
Borregaard	28. 10. 1976			410			
1977/II	BCFP	8. 3. 1977	415	427			
	BC Timber		415	397			
	Canfor		415	427			
	MacMillan	24. 3. 1977	415	427			
	St. Anne				395	375	
	Weldwood		415				
	Bowater		415				
	Georgia-Pacific	29. 3. 1977	415	405 (S)			
	IPS	17. 3. 1977	415	427	405 (S)	417 (S)	
	ITT Rayonier		415	427			
	Weyerhaeuser		415	427			
	KEA	16. 3. 1977	415	427	405 (S)	417 (S)	
	Korsnäs	18. 2. 1977	415	430	410	425	

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1977/II (fortsat)	MoDoCell		415	430	410	425
	Norrlands	11. 3. 1977	415		390	
	Södra	3. 3. 1977	415	430	410	425
	Stora	8. 3. 1977	415	430	410	425
	SCA	3. 3. 1977	415	430	410	425
	Finncell	25. 2. 1977	390		370	
1977/III	BC Timber		415			
	Canfor		415			
	MacMillan	8. 6. 1977	415	427		
	Weldwood		415			
	Bowater		415			
	Crown Zellerbach	1. 6. 1977	415			
	IPS	21. 6. 1977	415	427	405 (S)	417 (S)
	ITT Rayonier	25. 5. 1977	415	415		
	Weyerhaeuser		415	427		
	KEA	24. 5. 1977	415	427	405 (S)	417 (S)
	Iggesunds	2. 6. 1977	415	430		
	Korsnäs	27. 5. 1977	415	430	410	425
	MoDoCell		390	390	370	370
	Norrlands	24. 5. 1977	415		390	
	Södra	1. 7. 1977	390	390	370	370
	Stora	25. 5. 1977	415	430	410	425
	SCA	24. 5. 1977	415	430	410	425
Finncell	18. 5. 1977	370		350		
Borregaard	20./25. 5. 1977			410		
1977/IV	BC Timber		350			
	Canfor		415			
	MacMillan	15. 9. 1977	350			
	St. Anne	13. 10. 1977			310	
	Weldwood	13. 10. 1977	350			
	Crown Zellerbach	4. 10. 1977	350			
	Federal Paper			310 (S)		280 (S)
	IPS	24. 10. 1977	330		310 (S)	
	ITT Rayonier	24. 10. 1977	350			
	Weyerhaeuser	17. 10. 1977	350	320		
	KEA	19. 9. 1977	415	427	405 (S)	417 (S)
	Iggesunds	30. 9. 1977	350	350	325	325
	Korsnäs		350	350	325	325
	MoDoCell	3. 10. 1977	350	330	325	305
	Norrlands	30. 9. 1977	350		325	
	Södra	29. 9. 1977	350	350	325	325
	Stora	29. 9. 1977	350	350	325	325
SCA	30. 9. 1977	350	350	325		
Finncell		330		305		
Borregaard	18. 8. 1977			325		
1978/I	BC Timber		330			
	Canfor		330			
	MacMillan	9. 12. 1977	330			
	St. Anne	22. 12. 1977			295	

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)		
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2	
1978/I (fortsat)	Weldwood	13. 12. 1977	330				
	Bowater	12. 12. 1977	310				
	Crown Zellerbach	16. 12. 1977	320	320			
	Federal Paper			310 (S)		280 (S)	
	Georgia-Pacific		295 (S)				
	IPS	15. 12. 1977	330	330	295 (S)	295 (S)	
	ITT Rayonier	12. 12. 1977	330	330			
	Weyerhaeuser	15. 12. 1977	330	320			
	KEA	13. 12. 1977	330 310 (S)	330 310 (S)	295 (S)	295 (S)	
	Iggesunds		330	330			
	Korsnäs	telefonisk	330	330	305	305	
	MoDoCell		330	305	325	325	
	Norrlands	30. 9. 1977	350		325		
	Södra		330	330	305	305	
	Stora	15. 12. 1977	350	350	325	325	
	SCA		330		315		
	Borregaard	29. 12. 1977			310		
	1978/II	BC Timber		330			
		Canfor		330			
MacMillan			330				
Weyerhaeuser		15. 3. 1978	330	320			
Korsnäs			330	330	305	305	
MoDoCell			330	350	325	325	
Södra			330	330	305	305	
Stora		14. 3. 1978	350	330	305/310	305	
SCA			330		315		
1978/III	BCFP		330				
	BC Timber	primo juni	330				
	Canfor	primo juni	330				
	MacMillan	primo juni	330				
	Weldwood	primo juni	330				
	Crown Zellerbach						
	Georgia-Pacific		310 (S)				
	IPS		330		310 (S)		
	ITT Rayonier		330				
	Weyerhaeuser		330				
	Iggesunds	2. 6. 1978	340				
	Korsnäs	5. 6. 1978	340	340	320	320	
	MoDoCell	6. 6. 1978	340	340	320	320	
	Norrlands	6. 6. 1978	340		320		
	Södra	3. 6. 1978	340	340	320	320	
	Stora	2. 6. 1978	340	340	320	320	
	SCA	2. 6. 1978	340		320		
Finncell	primo juni	340		320			
1978/IV	BCFP	september	375				
	BC Timber		375				
	Canfor		375				

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1978/IV (fortsat)	Weldwood		375			
	Crown Zellerbach		375			
	IPS		375	380		
	ITT Rayonier		375	380		
	Weyerhaeuser	primo september	375	380		
	Iggesunds	1. 9. 1978	380	385/420	360	365
	Korsnäs		380	385	360	365
	MoDoCell		380	385	360	365
	Norrlands	4. 9. 1978	380		360	
	Södra	4. 9. 1978	380	385	360	365
	Stora	1. 9. 1978	380	385	360	365
	SCA	5. 9. 1978	380		360	
	Finncell	primo september	380	385	360	365
	1979/I	BCFP	15. 12. 1978	400		
BC Timber			400			
Canfor			400			
MacMillan			400			
Weldwood		14. 12. 1978	400	410		
Bowater		20. 11. 1978	385 (S)	400 (S)		
Crown Zellerbach		20. 11. 1978	400	405		
Federal Paper		20. 11. 1978	385 (S)	400 (S)		
Georgia-Pacific		20. 11. 1978	385 (S)	400 (S)		
IPS		20. 11. 1978	400	405		
Weyerhaeuser		20. 11. 1978	400	405		
Iggesunds		24. 11. 1978	410	420	390	400
Kopparfors		20. 11. 1978 24. 11. 1978	410	420		
Korsnäs		27. 11. 1978	410	420	390	400
MoDoCell		21. 11. 1978	410	420	390	400
Norrlands		22. 11. 1978	410	420	390	400
Södra		17. 11. 1978	410	420	390	400
Stora		22. 11. 1978	410	420	390	400
SCA		28. 11. 1978	410		390	
Finncell			410	415	390	395
1979/II	BC Timber		420			
	Canfor		420			
	MacMillan		420			
	Weldwood	20. 3. 1979	420			
	Bowater	primo marts	410 (S)	415 (S)		
	Chesapeake	primo marts				
	Crown Zellerbach		425	430		
	Federal Paper		410 (S)	415 (S)		
	Georgia-Pacific		410 (S)	415 (S)		
	IPS		425	430		
	ITT Rayonier		425	430		
	Weyerhaeuser	primo marts	425	430		
	Kopparfors	14. 3. 1979 16. 3. 1979	435	450		
	Korsnäs	16. 3. 1979	435	420	410	425
	MoDoCell	13. 3. 1979	435	450	410	425
	Norrlands	8. 3. 1979	435	450	415	430

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1979/II (fortsat)	Södra	20. 3. 1979	435	450	410	425
	Stora	14. 3. 1979	435	450	410	425
	SCA	7. 3. 1979	435		410	
	Finncell	marts	435	440	410/415	405/410
1979/III	BCFP		435			
	BC Timber		435			
	Canfor		435			
	MacMillan		435			
	Weldwood	15. 6. 1979	435	450		
	Bowater	ultimo maj	410 (S)	425 (S)		
	Crown Zellerbach		425	435		
	Federal Paper		410 (S)	425 (S)		
	Georgia-Pacific	ultimo maj	410 (S)	425 (S)		
	IPS		425	435		
	ITT Rayonier		425	435		
	Weyerhaeuser		425	435		
	Korsnäs	19. 6. 1979	435	450	410	410
	MoDoCell	15. 6. 1979	435	450	410	425
	Norrlands	19. 6. 1979	435		410	
	Södra	16. 6. 1979	435	450	410	425
	Stora	18. 6. 1979	435	450	410	425
	SCA		435		410	
	Finncell		435	445	410	410
	1979/IV	BCFP	12. 9. 1979	465		
BC Timber			465			
Canfor			465			
MacMillan			465			
Weldwood			465			
Weyerhaeuser			460			
Iggesunds		24. 8. 1979			450	
Korsnäs		30. 8. 1979	475	490	450	465
MoDoCell		20. 8. 1979	475	490	450	465
Norrlands		28. 8. 1979	475	490	450	465
Södra		16. 8. 1979	475	490	450	465
Stora		20. 8. 1979	475	490	450	465
SCA		28. 8. 1979	475		450	
Finncell		ultimo august	475		450	
1980/I		BCFP		490		
	BC Timber		490			
	Canfor		490			
	MacMillan		490			
	Weldwood		490			
	Bowater		475 (S)			
	Crown Zellerbach		490			
	Federal Paper		475 (S)			
	Georgia-Pacific		475 (S)			
	IPS		490			
	ITT Rayonier		490			
	Weyerhaeuser		490			

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1980/I (fortsat)	Iggesunds	29. 11. 1979	500	515	475	490
	Korsnäs	3. 12. 1979	500	515	475	490
	MoDoCell	3. 12. 1979	500	515	475	490
	Norrlands	28. 11. 1979	500	515	475	490
	Södra	28. 11. 1979	500	515	475	490
	Stora	27. 11. 1979	500	515	475	490
	SCA	27. 11. 1979	500		475	490
	Finncell	februar	500		475	
1980/II	BCFP	april	545			
	BC Timber		545			
	Canfor		545			
	MacMillan		545			
	Weldwood		545			
	Bowater		530 (S)			
	Crown Zellerbach		540			
	Federal Paper		530 (S)			
	Georgia-Pacific		535/540 530 (S)		505 (S)	
	IPS		540			
	ITT Rayonier		540			
	Weyerhaeuser		540 530 (S)			
	Iggesunds	22. 2. 1980	545	570	520	545
	Korsnäs		545	565	520	540
	MoDoCell	26. 2. 1980	545	565	520	540
	Norrlands	25. 2. 1980	545	565	520	540
	Södra	19. 2. 1980	545	565	520	540
	Stora	21. 2. 1980	545	565	520	540
	SCA	18. 2. 1980	545		520	
	Finncell		545		520	
1980/III	BC Timber		545			
	Canfor		545			
	MacMillan		545			
	Weldwood		545			
	Bowater					
	Federal Paper					
	Georgia-Pacific					
	IPS					
	ITT Rayonier					
	Weyerhaeuser					
	Iggesunds	10. 6. 1980	545	570	520	545
	MoDoCell		545	565	520	540
	Norrlands	4. 6. 1980	545	565	520	540
	Södra	19. 2. 1980	545	565	520	540
	Stora	3. 6. 1980	545	565	520	540
SCA	6. 6. 1980	545		520		
Finncell		545				

Priserne uændrede

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)		
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2	
1980/IV	BCFP BC Timber Canfor MacMillan Weldwood Bowater Crown Zellerbach Federal Paper Georgia-Pacific IPS ITT Rayonier Weyerhaeuser		Medio september – priser uændrede				
	Iggesunds	2. 9. 1980	545	570	520	545	
	Korsnäs		Priser uændrede				
	MoDoCell		545	565	520	540	
	Södra	19. 2. 1980	545	565	520	540	
	Stora	29. 8. 1980	545	565	520	540	
	SCA	2. 9. 1980	545		520		
	Finncell		545				
	1981/I	BCFP BC Timber Canfor MacMillan Weldwood Bowater Crown Zellerbach Federal Paper Georgia-Pacific IPS ITT Rayonier Weyerhaeuser Iggesunds MoDoCell Norrlands Södra Stora SCA Finncell		Ultimo november – priser uændrede			
		1981/II	BCFP BC Timber Canfor MacMillan Weldwood Bowater Crown-Zellerbach Federal Paper Georgia-Pacific IPS ITT Rayonier Weyerhaeuser Iggesunds MoDoCell Norrlands Södra Stora SCA Finncell		Priser uændrede		

Kvartal	Virksomhed	Annonceringsdato	Softwood (nåletræ)		Hardwood (løvtræ)	
			Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
1981/III	BCFP		545			
	MacMillan		545			
	Georgia-Pacific		545			
	Weyerhaeuser		545			
	MoDoCell	medio maj	590			
	Norrlands	medio maj	590			
	Södra	medio maj	590			
	Stora	medio maj	590			
	SCA	medio maj	590			
	Finncell	medio maj	590			
1981/IV	BCFP		600			
	MacMillan		600			
	Georgia-Pacific		600			
	Weyerhaeuser		600			
	MoDoCell		590			
	Norrlands		590			
	Södra		590			
	Stora		590			
	SCA		590			

IV. *Southern Hardwood* (sydlig løvtræ)

Virksomhed	Produkt	1975				1976				1979				1980				1981			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
		405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405	(¹)	405	435	380	395	395	435	460	505	505	505	505	505	505	505
		405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	405 ⁽²⁾	435	350/ 380	395	395	435	460	505	505	505	505	490/ 505	470/ 505	505
		405	405	405	405	405	405	405	435	380	395	395	435	460	505	505	505	505	505	505	505
									435	380	395	395	435	460	505	505	505	505	505	505	505

(¹) Virksomheden har ikke fremsendt fakturaer med oplysning om faktureringspriser til trods for gentagne anmodninger fremsat i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17.
 (²) Annonceret pris. Da virksomheden trods gentagne anmodninger fremsat i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 ikke har fremsendt fakturaer, der viser afvigelser fra den annoncerede pris, må det antages, at faktureringsprisen var lig med den annoncerede pris.
 (³) Nettopris. Svarer til 545 US-\$ på normale betalingsbetingelser (kontantrabat 1,5 %).
 (⁴) Nettopris. Svarer til 530 US-\$ på normale betalingsvilkår (kontantrabat 1,5 %).
 (⁵) Svarer til prisen på Southern Hardwood.

TABEL 8

Afgivelser fra de faste faktureringspriser i tabel 7

Virksomhed	Rabatter og prisnedslag	Betalingsvilkår	Andre afvigelser
(*) (mindst 27 kunder) ⁽¹⁾	ifølge . . . (*) kun uspecificerede kvantums- og loyalitetsrabatter, ingen konkurrencebetonede rabatter for at hverve nye kunder		
(mindst 54 kunder) ⁽¹⁾	op til 0,9% til 2 kunder	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 15 dage for 1 kunde, indtil 30 dage for 7 kunder, indtil 60 dage for 1 kunde	i andet kvartal 1976 pristillæg for 1 kunde, i fjerde kvartal 1976 favørpris til 1 kunde
(mindst 25 kunder) ⁽¹⁾	op til 0,2% til 1 kunde	indtil 30 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 6 kunder	
(mindst 48 kunder) ⁽¹⁾	op til 2% til 5 kunder, 3% til 2 kunder	indtil 30 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 4 kunder	i 1975 og 1976 favørpris (2 US \$) til 1 associeret virksomhed
(mindst 52 kunder) ⁽¹⁾	op til 2% til 7 kunder, op til 4% til 5 kunder, 5% til 1 kunde	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 30 dage for 8 kunder, indtil 45 dage for 1 kunde; yderligere 0,5% kontantrabat til 1 kunde	
(mindst 69 kunder) ⁽¹⁾	op til 1,2% til 12 kunder, 2,5% til 3 kunder, op til 3,7% til 2 kunder	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 30 dage for 19 kunder, indtil 45 dage for 1 kunde, indtil 60 dage for 5 kunder, indtil 90 dage for 1 kunde (1 leverance); yderligere 2% kontantrabat til 1 kunde (1 leverance)	
(mindst 31 kunder) ⁽¹⁾	op til 2% til 3 kunder, 3% til 3 kunder, op til 5% til 2 kunder	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 15 dage for 6 kunder, 30 dage for 1 kunde	
(mindst 22 kunder) ⁽¹⁾	op til 1,1% til 3 kunder	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 10 dage for 4 kunder, indtil 30 dage for 6 kunder, indtil 45 dage for 2 kunder, indtil 60 dage for 3 kunder; yderligere 0,75% kontantrabat til 1 kunde (i 2 kvartaler)	
(mindst 49 kunder) ⁽¹⁾	<i>Nåletræ</i> op til 1,5% til 9 kunder, op til 3,75% til 2 kunder, 6% til 1 kunde	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 30 dage for 1 kunde, indtil 60 dage for 5 kunder; yderligere 1% kontantrabat til 1 kunde	favørpris til 1 kunde

(*) Forretningshemmeligheder offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*, jf. artikel 21, stk. 2 i forordning nr. 17.⁽¹⁾ De kunder i Belgien, Forbundsrepublikken Tyskland, Frankrig, Nederlandene og Det forenede Kongerige, for hvilke virksomheden har fremsendt fakturaer.

Virksomhed	Rabatter og prisnedslag	Betalingsvilkår	Andre afvigelser
(mindst 60 kunder) ⁽¹⁾	<i>Løvtræ</i> op til 2,1% til 2 kunder, 6% til 1 kunde	forlænget betalingsfrist (kredit): 30 dage for 2 kunder, indtil 60 dage for 2 kunder	
	<i>Nåletræ</i> op til 3% til 2 kunder, op til 5% til 5 kunder, op til 6,9% til 2 kunder	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 15 dage for 2 kunder, indtil 30 dage for 4 kunder, indtil 60 dage for 3 kunder	prisforhøjelse (10 US \$) for 1 kunde
(mindst 36 kunder) ⁽¹⁾	<i>Løvtræ</i> op til 3% til 8 kunder, op til 4,9% til 5 kunder, op til 6,5% til 3 kunder	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 15 dage for 1 kunde, indtil 30 dage for 2 kunder, indtil 60 dage for 7 kunder	
	<i>Nåletræ</i> op til 2% til 6 kunder, 3% til 1 kunde		
(mindst 12 kunder) ⁽¹⁾	<i>Løvtræ</i> op til 2% til 3 kunder, 3% til 1 kunde	30 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 1 kunde	
	1,5% til 1 kunde	30 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 1 kunde	
(mindst 20 kunder) ⁽¹⁾	1,5% til 1 kunde, op til 3,8% til 1 kunde, 5% til 1 kunde		prisforhøjelse (10 US \$) og 30 dages forlænget betalingsfrist for 1 kunde
(mindst 34 kunder) ⁽¹⁾	<i>Nordlig nåletræ</i> op til 1,5% til 7 kunder, op til 3,6% til 1 kunde	yderligere 0,5% kontantrabat til 1 kunde (2 leverancer)	i tredje kvartal 1976 introduktionsrabat på 20 US \$ til 1 kunde og favørpris (20 US \$) til en anden kunde (1 leverance)
	<i>Sydlig nåletræ</i> op til 3% til 3 kunder	indtil 30 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 2 kunder	
(mindst 64 kunder) ⁽¹⁾	op til 2% til 8 kunder, op til 4,9% til 4 kunder, 6,1% til 6 kunder, 7,3% til 1 kunde, 9,9% til 1 kunde	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 30 dage for 11 kunder, indtil 45 dage for 3 kunder, indtil 60 dage for 6 kunder	i de første to kvartaler 1975 pris i DM for tyske kunder; i 4. kvartal 1975 delvis allerede de nye priser for første kvartal 1976; i 1981 indtil 15 US \$ i »prøverabat« til 4 kunder; pris inklusive leveringsomkostninger for 1 kunde; lavere fob-pris for 1 kunde

⁽¹⁾ De kunder i Belgien, Forbundsrepublikken Tyskland, Frankrig, Nederlandene og Det forenede Kongerige, for hvilke virksomheden har fremsendt fakturaer.

Virksomhed	Rabatter og prisnedslag	Betalingsvilkår	Andre afvigelser
(mindst 25 kunder) ⁽¹⁾	op til 1,5 % til 3 kunder	15 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 2 kunder; yderligere 1,5 % kontantrabat til 3 kunder	prisnedslag (1 US \$) for leveringer i østersøhavne; i 1975 og 1976 prisnedslag (fra 5 til 11 US \$) for leveringer ab lager; i 1. kvartal pristillæg for 1 kunde
(mindst 21 kunder) ⁽¹⁾		indtil 30 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 5 kunder; yderligere 1 % kontantrabat til 1 kunde	fragttillæg for leveringer til havne i Nordvest- og Sydfrankrig
	1 % til 1 kunde, 2 % til 1 kunde, 3 % til 1 kunde		fragttillæg for levering til kunden eller til speciel havn valgt af kunden
(mindst 69 kunder) ⁽¹⁾	<i>Nåletræ</i> op til 2,4 % til 5 kunder <i>Løvtræ</i> op til 3,2 % til 7 kunder	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 15 dage for 27 kunder, 30 dage for 3 kunder, 45 dage for 2 kunder, 60 dage for 2 kunder, yderligere 0,5 % kontantrabat til 1 kunde	prisnedslag (1 US \$ eller 5 skr.) for leveringer til østersøhavne; i 1980 pristillæg (5 US \$) for leveringer i La Pallice (Frankrig); undertiden højere pris til 3 kunder
(mindst 36 kunder) ⁽¹⁾	op til 2 % til 5 kunder, 3 % til 1 kunde, op til 4,8 % til 1 kunde, 6 % til 2 kunder (i 1 kvartal)	forlænget betalingsfrist (kredit): 15 dage for 2 kunder, 30 dage for 1 kunde	prisnedslag (1 US \$) for leveringer i østersøhavne; prisnedslag (10 US \$) til 1 kunde (i 1 kvartal); pristillæg (10 US \$ eller 15 skr.) for leveringer i La Pallice og Boulogne (Frankrig)
(mindst 70 kunder) ⁽¹⁾	op til 1,5 % til 8 kunder, op til 3,4 % til 12 kunder, op til 5 % til 2 kunder	indtil 30 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 14 kunder; yderligere 0,75 % kontantrabat til 2 kunder (i indtil 3 kvartaler)	prisnedslag (1 US \$) for leveringer i østersøhavne; favørpris (fra 5 til 20 US \$) for 6 kunder (i indtil 3 kvartaler); pristillæg (5 US \$) for leveringer i La Pallice (Frankrig), højere pris til 2 kunder (i 1 kvartal)
(mindst 47 kunder) ⁽¹⁾		45 dages forlænget betalingsfrist (kredit) for 1 kunde (i 1 kvartal); yderligere 1 % kontantrabat til 1 kunde for forudbetaling (i 1 kvartal)	
(mindst 46 kunder) ⁽¹⁾	op til 2,5 % til 6 kunder, op til 5 % til 3 kunder, op til 8,4 % til 1 kunde (i 1 kvartal)	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 15 dage for 5 kunder, 30 dage for 2 kunder, 45 dage for 8 kunder	undertiden højere pris for små mængder; 1 leverance faktureret i DM
(mindst 10 kunder) ⁽¹⁾	op til 2 % til 9 kunder, op til 3 % til 8 kunder, op til 4 % til 3 kunder, 5 % til 1 kunde, op til 6 % til 1 kunde	forlænget betalingsfrist (kredit): indtil 20 dage for 7 kunder, indtil 40 dage for 9 kunder; yderligere 0,5 % kontantrabat til 3 kunder, yderligere 1,5 % kontantrabat til 2 kunder	højere pris for 1 kunde (i 1 kvartal), undertiden favørpris til 2 kunder, undertiden højere pris til 4 kunder

⁽¹⁾ De kunder i Belgien, Forbundsrepublikken Tyskland, Frankrig, Nederlandene og Det forenede Kongerige, for hvilke virksomheden har fremsendt fakturaer.

BILAG

Tilsagn

1. For så vidt angår de transaktioner vedrørende bleget sulfatcellulose, der er genstanden for Kommissionens beslutning afgiver de i bilag A nævnte virksomheder tilsagn om,
 - a) at de vil tilbyde, sælge og fakturere mindst 50 % af den samlede mængde bleget sulfatcellulose, de fremstiller og sælger til kunder i Det europæiske Fællesskab, i køberens valuta, og at denne mængde vil blive solgt i hele årets løb og i mindst halvdelen af medlemsstaterne eller – såfremt dette antal er mindre – i mindst to tredjedele af de medlemsstater, hvortil de leverer bleget sulfatcellulose;
 - b) — *For de svenske virksomheders vedkommende:*

at de vil tilbyde, sælge og fakturere den resterende mængde af den blegede sulfatcellulose, de fremstiller og sælger til kunder i EF, i svenske kroner eller i en EF-valuta;

— *For de finske virksomheders vedkommende:*

at de vil tilbyde, sælge og fakturere den resterende mængde af den blegede sulfatcellulose, de fremstiller og sælger til kunder i EF, i enhver anden valuta end US \$ og svenske kroner;

— *For de amerikanske virksomheders vedkommende:*

at de vil tilbyde, sælge og fakturere den resterende mængde af den blegede sulfatcellulose, de fremstiller og sælger til kunder i EF, i US \$ eller i købers valuta;

— *For de canadiske virksomheders vedkommende:*

at de vil tilbyde, sælge og fakturere den resterende mængde af den blegede sulfatcellulose, de fremstiller og sælger til kunder i EF, i US \$, canadiske dollars eller købers valuta;
 - c) at de almindeligvis ikke over for offentligheden eller over for kunder vil annoncere priser, der gælder for et kvartal eller for et andet forud fastsat tidsrum, men derimod normalt vil annoncere priser, der er gældende indtil videre;
 - d) at de ikke i strid med EØF-traktatens artikel 85, stk. 1 vil pålægge købere af bleget sulfatcellulose forbud mod eksport eller videresalg;
 - e) at de svenske og finske virksomheder ikke vil udveksle oplysninger om priser eller andre fortrolige oplysninger i relation til salget af bleget sulfatcellulose, at de ikke i strid med EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, vil samordne disse priser inden for rammerne af Fides, og at de vil bestræbe sig på at sikre, at bestemmelser herom indføres i Fides' vedtægter;
 - f) at de virksomheder, der er medlemmer af KEA, afgiver og overholder de tilsagn, der er indeholdt i den skrivelse, som på deres vegne den 20. juli 1984 blev sendt til Kommissionen;
 - g) at de ikke i strid med bestemmelserne i det supplerende tilsagn, som er vedlagt dette tilsagns bilag vil videregive oplysninger om priser på bleget sulfatcellulose;
 - h) at de i mindst to fulde kalenderår vil opbevare alle fakturaer og andre dokumenter vedrørende den af dem fremstillede blegede sulfatcellulose, som de i den i stk. 2 fastsatte minimumsperiode for denne forpligtelseserklærings gyldighed har solgt til kunder i EF, og stille disse til rådighed for Kommissionen, således at denne kan påse, at bestemmelserne i denne forpligtelseserklæring overholdes.
2. Dette tilsagn træder i kraft for alle leverancer og prisannonceringer, der finder sted efter den 31. marts 1985. Med hensyn til bestemmelserne om valutaer forbliver de for hver af de i bilag A nævnte virksomheder gyldigt indtil ét år efter, at en virksomhed har, meddelt Kommissionen, at den ikke længere ønsker at være bundet af tilsagnet, idet sådan meddelelse dog ikke kan gives før 1. april 1989.
3. Enhver virksomhed har ret til at blive fritaget for forpligtelserne med hensyn til valutaer (uden dog dermed at træde tilbage fra tilsagnet som sådant, dersom og så længe opfyldelsen af denne forpligtelse ville stille virksomheden i en ugunstig konkurrencesituation, og denne virksomhed vil i den pågældende

periode have ret til at tilbyde, sælge og fakturere bleget sulfatcellulose i en anden end de i aftalen tilladte valutaer. Fritagelsen træder i kraft, når Kommissionen har givet sit samtykke hertil, eller tre måneder efter at Kommissionen har fået skriftlig meddelelse herom, medmindre Kommissionen inden for dette tidsrum meddeler den pågældende virksomhed, at den ikke kan anerkende, at der foreligger en ugunstig konkurrencesituation. Enhver fritagelse gælder for en periode af tre måneder (eller for en kortere periode, såfremt Kommissionen fastsætter dette), medmindre Kommissionen træffer beslutning om en forlængelse heraf.

Tilsagn om ikke at offentliggøre priser på cellulose

De priser på cellulose, som en virksomhed anvender eller påtænker at anvende inden for EF, må ikke drøftes med eller meddeles personer eller selskaber, som ikke er

- a) agenter for eller tilsluttet virksomhedens salgs- og distributionssystem,
- b) faktiske eller potentielle kunder,
- c) penge- og finansieringsinstitutter med en berettiget interesse i virksomhedens priser,
- d) selskaber, der leverer virksomheden materialer i henhold til en ordning, som nødvendiggør, at de får oplysninger om virksomhedens priser på cellulose,
- e) regnskabsførere eller andre konsulenter, der yder virksomheden tjenesteydelser og har en berettiget interesse i virksomhedens priser, eller
- f) andre personer eller selskaber, der har en berettiget interesse i virksomhedens priser, og med hensyn til hvilke en sådan meddelelse eller drøftelse ikke inden for EF har virkninger, der strider mod konkurrencereglerne.

Ovenstående indskrænker ikke:

1. en virksomheds ret til at besvare forespørgsler fra pressen eller fra finans- eller værdipapiranalytikere om økonomiske forhold og generelle priser inden for papir- og celluloseindustrien (uden at oplyse om de priser, der anvendes over for bestemte kunder i EF),
2. en sådan virksomheds ret til at drøfte priser eller markedsforhold såvel internt som med et associeret selskab, hvori den ejer mindst 50 % af kapitalen, eller som for mindst 50 % vedkommende ejes af et fælles moderselskab, og
3. en sådan virksomheds overholdelse af de gældende love og andre retsfor skrifter samt af almindeligt anerkendte regnskabsprincipper.

BILAG A

Tilsagnet er afgivet af følgende af de i beslutningen nævnte virksomheder:

- British Columbia Forest Products Ltd.
 - Canfor Corporation,
 - MacMillan Bloedel Ltd,
 - Weldwood of Canada Ltd,
 - Westar Timber Ltd,
 - Chesapeake Corporation,
 - Crown Zellerbach Corporation,
 - Federal Paper Board Company Inc.,
 - Georgia-Pacific Corporation,
 - ITT Rayonier Inc.,
 - The Mead Corporation,
 - Scott Paper Company,
 - Weyerhaeuser Company,
 - Pulp, Paper and Paperboard Export Association of the United States (KEA),
 - A. Ahlström Oy,
 - Enso-Gutzeit Oy,
 - Joutseno-Pulp Oy,
 - Kaukas AB Oy,
 - Kemi Oy,
 - Metsä-Botnia AB Oy,
 - Metsaliiton Teollisuus Oy,
 - Oulu Oy,
 - Wilh. Schauman AB Oy,
 - Sunila Oy,
 - Veitsiluoto Oy,
 - Finncell,
 - Billerud AB,
 - AB Iggesunds Bruk,
 - Kopparfors AB,
 - Korsnäs-Marma AB,
 - MoDoCell AB,
 - Norrlands Skogsägares Cellulosa AB,
 - Stora Kopparbergs Bergslags AB,
 - Svenska Cellulosa AB (SCA),
 - Södra Skogsägarna AB,
 - Uddeholms AB,
 - Svenska Cellulosa Och Papperbruks Föreningen
-