

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 20 dicembre 1977

relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/28.282 —
The Distillers Company Limited — Condizioni in materia di vendite e di prezzi)

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

(78/163/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 85,

visto il regolamento n. 17 del 6 febbraio 1962⁽¹⁾, in particolare gli articoli 3, 4, 5, 15 e 25,

vista la notifica presentata il 30 giugno 1973, conformemente all'articolo 5, paragrafo 1, e all'articolo 25 del regolamento n. 17, dalla società The Distillers Company Limited di Londra, Regno Unito, relativa alle «condizioni di vendita» applicate nel Regno Unito dalle sue 38 filiali ai propri rivenditori,

vista la domanda presentata alla Commissione, a norma dell'articolo 3 del regolamento n. 17, il 18 maggio 1976 dalle seguenti società:

- A. Bulloch & Co., Eaglesham,
- A. Bulloch (Agencies) Ltd, Catrine, Ayrshire,
- John Grant (Blenders) Ltd, Larkhall,
- Inland Fisheries Ltd, Eaglesham,
- Classic Wines Ltd, Glasgow,

ed il 7 marzo 1977 da Madison Benson and Carter Ltd di Londra, tutte società aventi sede nel Regno Unito e concernente le condizioni di prezzo applicate dalle 38 società filiali soprammenzionate,

vista la decisione della Commissione del 31 marzo 1977 di iniziare una procedura relativa a questa pratica,

sentite le imprese e le persone interessate conformemente all'articolo 19 del regolamento n. 17 ed alle disposizioni del regolamento n. 99/63/CEE del 25 luglio 1963⁽²⁾,

visto il parere emesso il 21 ottobre 1977 dal comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, conformemente all'articolo 10 del regolamento n. 17,

considerando i seguenti fatti:

I. I FATTI

La presente procedura riguarda le condizioni di vendita e di prezzo applicate dalle 38 filiali della The Distillers Company Limited (in appresso denominata DCL) nelle vendite di scotch whisky, gin, vodka e Pimm's ai propri acquirenti-rivenditori nel Regno Unito (in appresso denominati «rivenditori britannici»).

1. The Distillers Company Limited e le sue filiali

1.1. Il gruppo DCL

Fondata nel 1877 in seguito alla fusione di sei imprese operanti nel settore della distillazione di scotch whisky, attualmente la DCL raggruppa oltre 70 filiali principali aventi sede nel Regno Unito e in altri paesi ed impegnate oltre che nella fabbricazione di bevande alcoliche, anche nelle attività di produzione di lieviti e

⁽¹⁾ GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

⁽²⁾ GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

di prodotti chimici, nonché nella produzione di generi alimentari. Il 30 giugno 1969 detta società ha acquistato una partecipazione azionaria nella società United Glass Company Ltd di cui, a partire dal 1972, detiene il 50 % delle azioni. La produzione e la distribuzione di bevande alcoliche restano tuttavia le principali attività del gruppo DCL.

Le 38 filiali della DCL di cui trattasi, il cui elenco trovasi all'allegato I alla presente decisione, hanno tutte sede nel Regno Unito e sono produttrici di alcolici; 32 di esse producono scotch whisky, 4 producono gin, 1 produce vodka, 1 produce Pimm's. Esse sono le principali filiali della DCL e nel loro complesso coprono l'intera gamma di attività della DCL nel settore della produzione di alcolici nel Regno Unito.

Nell'esercizio che ha avuto termine il 31 marzo 1977, il fatturato complessivo del gruppo DCL è stato di 847 172 000 £ di cui 732 053 000 £ per prodotti quali lo scotch whisky, il gin, la vodka ed altre bevande. Al netto delle imposte il fatturato della DCL è costituito per il 55,7 % da vendite effettuate in Europa⁽¹⁾, di cui il ... % circa nei paesi della CEE, diversi dal Regno Unito e dall'Irlanda, il 27,2 % da vendite effettuate nel Nord e nel Sud America ed il 17,1 % da vendite effettuate in Africa, in Asia e in Australia.

Il gruppo DCL è il maggiore distillatore di scotch whisky del mondo. Esso detiene una parte di mercato nella produzione e nelle vendite nel Regno Unito che negli ultimi quattro anni è stata compresa tra il 40 ed il 50 % ed è di gran lunga il maggiore venditore di scotch whisky del mondo. Nei paesi della CEE, diversi dal Regno Unito, la parte di mercato detenuta da DCL nel 1975 era del ... % nel Belgio e nel Lussemburgo, del ... % in Danimarca, del ... % in Francia, del ... % in Italia e nella Repubblica federale di Germania, del ... % in Irlanda e del ... % nei Paesi Bassi. Le marche più conosciute di scotch whisky distribuite dal gruppo DCL sono le seguenti: Johnnie Walker, Haig, Black and White, Vat 69, White Horse e Dewar's.

Per quanto riguarda il gin, negli anni 1973, 1974 e 1975 la parte della DCL nella produzione complessiva del Regno Unito è stata del ... % circa. Nello stesso periodo le vendite del gruppo sono ammontate al 70 % circa delle vendite complessive di gin nel Regno Unito. Esso esporta ingenti quantitativi di gin e, per quanto riguarda i paesi della CEE diversi dal Regno Unito, si stima che la sua parte di mercato sia compresa tra il ... % in Irlanda ed il ... % in Belgio e nel Lussemburgo. Tra le marche di gin distribuite da DCL figurano le seguenti: High and Dry, Gordon's Special Dry London Gin e Booth's Finest Gin.

⁽¹⁾ Nella versione pubblicata di questa decisione alcuni dati sono stati in appresso soppressi, in applicazione dell'articolo 21 del regolamento n. 17 concernente i segreti d'affari.

Il gruppo DCL detiene una quota del 25 % circa del mercato della vodka nel Regno Unito con la marca « Cossack Vodka », la seconda più venduta sul mercato.

1.2. La distribuzione degli alcolici della DCL

Ciascuna delle 38 filiali della DCL è responsabile della distribuzione e della commercializzazione degli alcolici delle sue marche. La rete di distribuzione nel mercato comune è organizzata nel modo seguente.

- a) Nel Regno Unito, per la maggior parte le filiali di DCL vendono direttamente all'ingrosso le proprie marche di alcolici. Solo alcune filiali ricorrono all'opera di distributori.

Il commercio all'ingrosso può essere suddiviso in due grandi settori:

- nel settore del « commercio vincolato » (tied trade) operano soprattutto gruppi di produttori di birra che possiedono i propri punti di vendita al dettaglio forniti di licenza per lo spaccio di bevande alcoliche in cui i prodotti di cui trattasi sono venduti sia in bottiglie sia sfusi. Per la maggior parte tali produttori di birra operano anche come grossisti nel « commercio libero » (free trade). Gli acquisti delle associazioni di produttori di birra rappresentano la metà circa delle vendite complessive di alcolici effettuate dalle filiali della DCL nel Regno Unito;
- nel « commercio libero » opera un'ampia gamma di clienti, molto diversificata, quali i negozianti indipendenti e autorizzati per la vendita di alcolici, drogherie, catene di negozi al dettaglio non appartenenti a produttori di birra (ad esempio, le catene di supermercati) ed imprese ad attività multiple « multiples » (ossia le imprese per la vendita all'ingrosso che possiedono anche propri negozi al dettaglio, ma del tutto indipendenti dai produttori di birra) che di solito vendono gli alcolici in bottiglia. Anche le catene di alberghi con regolari licenze di vendita possono vendere alcolici sfusi nei loro locali.

Le filiali della DCL vendono i propri alcolici a circa mille grossisti del Regno Unito (in appresso denominati « rivenditori britannici »).

- b) Negli altri paesi del mercato comune la maggior parte delle filiali della DCL dispone di propri distributori esclusivi che, nell'ambito dei territori loro assegnati, importano e distribuiscono per la rivendita una o più marche di alcolici delle filiali della DCL. Le marche fornite ai distributori esclusivi sono di solito rivendute a grossisti. Nell'ambito del mercato comune operano circa 200 distributori esclusivi.

- c) Soltanto per il consumo in franchigia, le filiali della DCL vendono gli alcolici direttamente ai fornitori marittimi che, nel mercato comune, sono circa mille.

2. Le condizioni imposte dalla DCL in materia di vendite e di prezzi

2.1. Notificazione delle « condizioni di vendita »

Il 30 giugno 1973, a nome delle sue 38 filiali la DCL ha notificato alla Commissione le « condizioni di vendita » applicate da ciascuna di queste filiali unicamente nelle vendite di alcolici ai rivenditori del Regno Unito, ed ha chiesto un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3.

Dette « condizioni di vendita » prevedevano segnatamente :

- alcune disposizioni concernenti i termini di consegna e di pagamento,
- una clausola (n. 5 b) che impone un divieto di esportazione agli acquirenti delle filiali di DCL del Regno Unito e agli acquirenti successivi: « i prodotti ceduti in bottiglia dal venditore e destinati alla consegna in Gran Bretagna non devono essere rivenduti fuori di questo paese ... Tale condizione va prevista per tutte le vendite successive. », e
- una clausola (n. 6) che vieta la rivendita dei prodotti in deposito doganale: « i prodotti venduti in deposito doganale non devono essere rivenduti o trasferiti in altro modo dall'acquirente tranne che in caso di sdoganamento e, comunque, soltanto dopo che l'acquirente ha pagato l'imposta (o il dazio doganale) su detti prodotti all'atto dello sdoganamento (all'intero tasso vigente in quel momento per i prodotti aventi le stesse caratteristiche e destinati al consumo nel Regno Unito) ».

L'8 luglio 1975, in risposta ad una richiesta della Commissione del 2 giugno 1975, la DCL ha trasmesso a quest'ultima un nuovo testo delle « condizioni di vendita » già notificate, omettendo però di indicare la data di entrata in vigore di queste nuove condizioni.

Le principali modificazioni apportate sono state le seguenti :

- modificazione della clausola n. 5 b che limita, a partire dalla data della sua entrata in vigore, il divieto di esportazione ai territori al di fuori della CEE e prevede quanto segue: « i prodotti ceduti in bottiglia dal venditore e destinati alla consegna nel Regno Unito non devono essere rivenduti fuori dei territori facenti parte della Comunità economica europea alla data della vendita. Tale condizione va prevista per tutte le vendite successive. »,
- la soppressione della clausola n. 6 relativa al divieto di rivendita dei prodotti venduti sotto cauzione.

Successivamente la Commissione ha appreso che il nuovo testo delle condizioni era entrato in vigore il 24 giugno 1975, quando la DCL aveva inviato una circolare ai rivenditori delle filiali nel Regno Unito in cui all'appendice I figuravano le nuove « condizioni di vendita ».

2.2. La lettera circolare della DCL del 24 giugno 1975 relativa alle « condizioni di vendita e di prezzi valide per il mercato nazionale »

L'11 luglio 1975 DCL ha inviato alla Commissione il testo della lettera circolare del 24 giugno 1975 ed i due allegati a detta lettera (appendice I e appendice II), in risposta ad una richiesta di informazioni rivolta dalla Commissione il 4 luglio 1975 conformemente all'articolo 11 del regolamento n. 17 del Consiglio e ricevuta da DCL il 9 luglio 1975. In data 25 febbraio 1977 DCL ha informato la Commissione degli emendamenti apportati all'appendice II il 23 febbraio 1977.

La lettera circolare del 24 giugno 1975 recante l'intestazione: « condizioni di vendita e di prezzo valide per il mercato nazionale », era inviata dalla DCL a nome delle sue filiali a tutti i clienti di queste ultime nel Regno Unito « per notificare loro gli emendamenti apportati alle condizioni applicabili alla vendita di alcolici da parte di tali società, nonché per chiarire e confermare le condizioni per la concessione dei vari abbuoni, bonifici e sconti ».

Nella prima parte di questa lettera un paragrafo intitolato « condizioni di vendita » stabilisce che « le condizioni di vendita valide per il mercato nazionale già prima che il Regno Unito entrasse a far parte del mercato comune contengono un divieto di esportazione. Tali condizioni, ivi compreso il divieto di esportazione, sono state notificate alle autorità della CEE ... A seguito del referendum, stiamo attualmente procedendo alla modifica delle condizioni di vendita al fine di consentire ai nostri clienti di esportare verso gli altri paesi del mercato comune ... Il divieto continua ad applicarsi alle esportazioni fuori del mercato comune ».

Si fa riferimento inoltre all'appendice I della lettera stessa.

L'appendice I alla lettera circolare della DCL contiene la nuova versione delle « condizioni di vendita ».

Nella lettera circolare del 24 giugno 1975, un secondo paragrafo, dal titolo « condizioni in materia di prezzi », contiene le seguenti affermazioni :

- a) « Benché ai termini delle nuove "condizioni di vendita" siano consentite le esportazioni di prodotti destinati al consumo in altri paesi del mercato comune, i vari abbuoni, sconti e ribassi sono destinati a soddisfare le particolari esigenze del mercato nazionale e i clienti hanno diritto di usufruire di tali agevolazioni unicamente quando i prodotti di cui trattasi siano effettivamente consumati all'interno del Regno Unito ».
- b) « Pertanto, nel caso in cui intendiate acquistare prodotti da esportare verso altri paesi del mercato comune, dovrete indicare tale intenzione nel vostro ordinativo e l'acquisto dovrà essere effettuato al prezzo all'ingrosso ».

c) « Si auspica la collaborazione di tutti i clienti "ai fini dell'attuazione di un sistema semplice e pratico". Tuttavia, nel caso in cui un cliente ottenga o richieda la concessione degli abbuoni, degli sconti o dei bonifici previsti per il mercato nazionale relativamente ai prodotti da lui acquistati e tali prodotti vengano messi in circolazione in paesi diversi dal Regno Unito, tutte le società del gruppo DCL si riservano il diritto di effettuare le successive vendite a tali clienti unicamente ai prezzi all'ingrosso ».

« Nell'appendice II della presente lettera sono elencate talune disposizioni di natura contrattuale che sanciscono e precisano i detti principi e che, fino a quando sarà diversamente stabilito, costituiranno parte integrante di ciascun contratto d'ora in poi stipulato tra ogni società del gruppo DCL ed ogni rivenditore per il mercato nazionale relativamente all'acquisto di alcolici da parte di quest'ultimo ».

Nell'appendice II alla lettera circolare della DCL dal titolo « alcune disposizioni contrattuali (in materia di prezzi) integrative delle condizioni di vendita » è stabilito che :

- « le disposizioni di tale appendice "saranno inserite in ogni contratto concluso tra un acquirente e una filiale del gruppo DCL relativamente all'acquisto di qualsivoglia marca di alcolici" e "integrano le 'condizioni di vendita' (queste ultime sono oggetto dell'appendice I)" »,
- « tutti gli abbuoni, gli sconti ed i bonifici (in appresso denominati "sconti" sono destinati a soddisfare le particolari esigenze del mercato nazionale ».

In detta appendice si specifica inoltre che ciascuna filiale della DCL potrà applicare « il prezzo all'ingrosso senza essere tenuta a concedere sconti su tali prezzi » :

- qualora, vendendo ad un acquirente, una filiale della DCL abbia fondati motivi per ritenere che un determinato quantitativo di prodotti acquistati da detto acquirente è stato o sarà consumato fuori del Regno Unito,
- persino, qualora le esportazioni siano effettuate da un acquirente successivo,
- indipendentemente dal quantitativo ordinato, fino al momento in cui l'acquirente fornisca la prova alla filiale della DCL venditrice che i prodotti saranno consumati nel Regno Unito,
- a condizione che l'acquirente fornisca tale prova, egli riceverà immediatamente lo sconto e inoltre i relativi interessi.

Il 23 febbraio 1977 la DCL, a nome delle proprie filiali, ha inviato ai loro rivenditori britannici una lettera con la quale informava questi ultimi degli emendamenti apportati all'appendice II della lettera circolare del 24 giugno 1975. L'unica modificazione è consistita nel fatto che il prezzo degli alcolici destinati all'esportazione, in precedenza definito « il prezzo

all'ingrosso senza alcuno sconto », è attualmente denominato « il prezzo all'ingrosso per l'esportazione nella CEE ». Il prezzo all'ingrosso di esportazione nella CEE è il prezzo all'ingrosso praticato nei confronti dei distributori esclusivi degli altri paesi della CEE, al lordo degli sconti accordati a questi ultimi.

Le disposizioni dell'appendice II contenute nel secondo paragrafo della circolare di DCL del 24 giugno 1975, modificate il 23 febbraio 1977, sono in appresso denominate « condizioni di prezzo ».

2.3. Ricorsi

Il 18 maggio 1976 le seguenti imprese hanno presentato alla Commissione, a norma dell'articolo 3 del regolamento n. 17, la domanda d'inizio della procedura intesa a porre fine alle infrazioni degli articoli 85 e 86 del trattato CEE derivanti dalle condizioni di prezzo messe in vigore dalla DCL il 24 giugno 1975 :

- A. Bulloch & Co., Eaglesham,
- A. Bulloch (Agencies) Ltd, Catrine, Ayrshire,
- John Grant (Blenders) Ltd, Larkhall,
- Inland Fisheries Ltd, Eaglesham,
- Classic Wines Ltd, Glasgow.

Tali imprese sono tutte collegate tra di loro e stabilite nella zona di Glasgow. Esse acquistano grandi quantitativi di whisky DCL per rivenderlo e, durante gli ultimi anni, hanno trattato con le filiali DCL tramite una società a cui era destinata la lettera circolare del 24 giugno 1975. Una parte dei quantitativi di whisky, che tali imprese avevano acquistato in deposito doganale ai prezzi praticati sul mercato nazionale e in seguito rivenduto ad altri dettaglianti di whisky del Regno Unito, fu successivamente rintracciata da rappresentanti della DCL in certi supermercati della Francia e del Belgio. In conseguenza di questo fatto DCL chiese ai ricorrenti il rimborso degli sconti concessi e rifiutò poi di vendere ad essi altro whisky a prezzi diversi da quelli all'ingrosso. I ricorrenti sostengono che l'applicazione dei prezzi all'ingrosso alle vendite di prodotti in deposito doganale rende impossibile le esportazioni parallele.

Il 7 marzo 1977 un'altra domanda di applicazione dell'articolo 3 del regolamento n. 17 è stata presentata da Madison Benson & Carter Ltd di Londra, Regno Unito, che denuncia anche le difficoltà di approvvigionamento di scotch whisky DCL destinato all'esportazione.

3. I prezzi e gli sconti praticati dalla DCL

3.1. Gli sconti concessi ai rivenditori britannici

I vari abbuoni, bonifici e sconti (price allowances) che sono praticati dalle filiali del gruppo DCL nei confronti dei propri rivenditori britannici per gli alcolici da esse prodotti e che, in applicazione delle condizioni di prezzo, riguardano unicamente lo scotch whisky destinato al consumo nel Regno Unito, sono i seguenti :

- lo « sconto all'ingrosso » viene concesso in considerazione del ruolo svolto da alcuni commercianti nel settore del commercio all'ingrosso; tale sconto viene concesso ai rivenditori britannici che acquistano un quantitativo minimo annuo di whisky, ad esempio 1 000 casse all'anno. Lo sconto consiste in un importo fisso per cassa di prodotti acquistata;
- il « bonifico » sulla quantità complessiva viene concesso in base ai quantitativi di alcolici acquistati da filiali del gruppo DCL durante un certo periodo;
- lo « sconto speciale differito » è in pratica un premio di fedeltà per coloro che acquistano unicamente scotch whisky prodotto dalla DCL. Tale sconto viene concesso unicamente ai clienti che acquistano un minimo di 1 000 casse all'anno, quando siano almeno pari al 60 % del totale degli acquisti di scotch whisky effettuati dall'acquirente in questione presso filiali di DCL;
- il « premio di prestazione » concesso sugli acquisti di scotch whisky unicamente per il periodo tra il marzo 1977 ed il marzo 1978 è un premio concesso soltanto se volto a mantenere in un anno gli acquisti diretti di marche del gruppo DCL ad almeno il 95 % di quelli dell'anno precedente;
- lo sconto per pagamento in contanti viene concesso, sugli alcolici al netto da imposte, ai rivenditori britannici che pagano in contanti al momento dell'ordinazione;

- gli « sconti di promozione » sono di volta in volta concessi dalle singole filiali del gruppo DCL sotto forma di contributi a speciali campagne di sviluppo delle vendite delle loro marche.

3.2. *Prezzi e sconti praticati nei confronti dei rivenditori britannici per quanto riguarda, ad esempio, lo scotch whisky*

A titolo di esempio si riportano qui di seguito i prezzi e gli sconti applicati ai rivenditori britannici dalle filiali del gruppo DCL per ogni cassa di 12 bottiglie di Johnnie Walker Red Label alle date del 24 giugno 1975 e del 1° marzo 1977. Tutte le filiali della DCL applicano le stesse condizioni di prezzo per le stesse categorie di scotch whisky. Johnnie Walker Red Label è una miscela tipo di scotch whisky con tre anni di invecchiamento. Nell'allegato II alla presente decisione è riportata la tabella completa dei prezzi applicati durante il periodo dal 1° gennaio 1973 al 1° marzo 1977. Negli allegati III e IV sono riportati i prezzi del Gordon's Special Dry London Gin e della Cossack Vodka applicati dal 24 giugno 1975 fino ad oggi.

Il prezzo all'ingrosso è il prezzo di rivendita teorico che si suppone praticato dai grossisti nei confronti dei loro clienti dettaglianti. I prezzi all'ingrosso di una cassa di 12 bottiglie di Johnnie Walker Red Label sono stati i seguenti:

(in £)

	24 giugno 1975	1° marzo 1977
Prezzo all'ingrosso al netto da imposte	41,58	51,53
Diritto d'accisa	— 30,93	— 37,92
Prezzo all'ingrosso (esclusi IVA e imposte)	10,65	13,61

Gli sconti che, in applicazione delle condizioni di prezzo, sono concessi ai rivenditori britannici soltanto per gli acquisti di scotch whisky prodotto dalla DCL e destinato al consumo nel Regno Unito hanno raggiunto i seguenti livelli:

(in £)

	24 giugno 1975	1° marzo 1977	
	valori massimi ⁽¹⁾	valori massimi ⁽¹⁾	(media) ⁽²⁾
Sconti all'ingrosso	3,75	4,00	...
Bonifici sulle quantità complessive	0,95	1,24	...
Sconti speciali differiti	0,25	0,25	...
Premio prestazione	—	0,16	...
Sconti per pagamenti in contanti	4,95 + 0,35	5,65 + 0,90	...
Importo complessivo	5,30	6,55	(...)

⁽¹⁾ Queste cifre indicano l'ammontare massimo di ogni sconto o rimborso ed il prezzo corrispondente.

⁽²⁾ Queste cifre indicano l'ammontare medio di ogni sconto o rimborso ottenuto dagli acquirenti ed il prezzo corrispondente pagato dai rivenditori britannici.

I prezzi netti pagati dai rivenditori britannici per lo scotch whisky consumato all'interno di tale territorio sono stati i seguenti :

(in £)

	24 giugno 1975	1° marzo 1977	
	valori massimi ⁽¹⁾	valori massimi ⁽¹⁾	(media) ⁽²⁾
Prezzo all'ingrosso	10,65	13,61	...
Sconti	— 5,30	— 6,55	— ...
Prezzo netto	5,35	7,06	(...)

⁽¹⁾ Queste cifre indicano l'ammontare massimo di ogni sconto o ristorno ed il prezzo corrispondente.

⁽²⁾ Queste cifre indicano l'ammontare medio di ogni sconto o ristorno ottenuto dagli acquirenti ed il prezzo corrispondente pagato dai rivenditori britannici.

I prezzi effettivamente applicati ai rivenditori britannici per ogni cassa di Johnnie Walker Red Label destinato al consumo nei paesi della CEE diversi dal Regno Unito sono stati i seguenti :

24 giugno 1975 : 10,65 £ (prezzo all'ingrosso);

1° marzo 1977 : 13,51 £ (prezzo all'ingrosso per l'esportazione nella CEE).

Tutte le informazioni sopra riportate sono state fornite da DCL.

Alla data del 24 giugno 1975 il prezzo pagato per i prodotti destinati all'esportazione verso gli Stati membri della CEE era di 10,65 £, ossia del 99 % più alto del prezzo dei prodotti destinati al consumo nel Regno Unito, che era di 5,35 £. Il 1° marzo 1977 tali prezzi erano rispettivamente di 13,51 £ e di 7,06 £ (oppure ... £⁽¹⁾, pari ad una differenza del 92,7 % (oppure del ... %).

3.3. Il controllo sui prezzi e il sistema delle accise nel Regno Unito

Tutti i prezzi degli alcolici destinati al mercato del Regno Unito, esclusi quelli dei prodotti destinati all'esportazione, sono controllati dalla commissione per i prezzi creata dal Counter-Inflation Act del 1973. I prezzi possono essere aumentati ad intervalli minimi di tre mesi quando il produttore è in grado di dimostrare che il richiesto aumento serve per coprire l'incremento dei costi, senza peraltro aumentare con ciò i margini netti di utile oltre i livelli fissati con riferimento ai due migliori risultati ottenuti nei cinque esercizi finanziari precedenti il 31 marzo 1973.

I prezzi all'esportazione applicati dalla DCL nei confronti, sia dei propri rivenditori britannici sia dei propri distributori esclusivi, non sono soggetti al controllo della commissione per i prezzi.

Nel Regno Unito l'accisa è esigibile quando gli alcolici sono tolti dal deposito doganale. Gli alcolici destinati all'esportazione sono immessi in circolazione sotto il regime di deposito doganale fino a quando non vengono inoltrati in dogana; il sistema fiscale vigente

⁽¹⁾ Le cifre tra parentesi si riferiscono a prezzi della colonna «(media)» (vedi le due tabelle precedenti) calcolati dopo applicazione degli sconti medi che sono, secondo DCL, abitualmente concessi ai clienti.

nel Regno Unito non prevede il pagamento dell'accisa su tali prodotti né il rimborso di essa qualora sia stata già pagata.

3.4. Le vendite di DCL nei paesi della CEE diversi dal Regno Unito

Le società filiali della DCL vendono direttamente i propri alcolici ai distributori esclusivi degli altri paesi del mercato comune.

I prezzi praticati nei confronti dei distributori esclusivi di tali Stati membri per una cassa di 12 bottiglie di Johnnie Walker Red Label sono stati i seguenti :

(in £)

	24 giugno 1975	1° marzo 1977
Prezzo all'ingrosso (fob Londra) per distributore esclusivo		13,51
Sconto per pagamento in contanti
Sconto concesso al distributore

Oltre agli sconti già ricordati, le filiali della DCL contribuiscono talvolta alle spese sostenute dai propri distributori esclusivi per la pubblicità o lo sviluppo delle vendite delle proprie marche.

Alla data del 24 giugno 1975 il prezzo pagato dai rivenditori britannici per i prodotti destinati al consumo nei paesi del mercato comune diversi dal Regno Unito era del ... % più alto del prezzo pagato dai distributori esclusivi. Il 1° marzo 1977, tale differenza era del ... %. Tra il 24 giugno 1975 ed il 1° febbraio 1977 il prezzo

pagato dai distributori esclusivi dei paesi del mercato comune è stato simile a quello applicato ai rivenditori britannici per i prodotti destinati al consumo in questo paese, ma dal 1° marzo 1977 tale prezzo è stato superiore del ... % (oppure del ... % se lo si compara al prezzo « medio » fatturato ai rivenditori britannici).

4. Sviluppo delle esportazioni parallele

Secondo informazioni fornite dalla DCL, le esportazioni parallele di scotch whisky della DCL dal Regno Unito verso gli altri paesi della CEE sono ammontate all'incirca a 100 000 casse nel 1973, a 400 000 casse nel 1974 e a 550 000 casse nel 1975, nonostante la clausola di non esportazione contenuta nelle condizioni di vendita.

Dalla data della lettera circolare — 24 giugno 1975 — fino al 12 luglio 1976, soltanto un cliente ha comunicato alle filiali della DCL l'intenzione di acquistare i loro prodotti per esportarli verso gli altri paesi della CEE, ed ha acquistato 1 400 casse di detti prodotti al prezzo all'ingrosso. Il quantitativo complessivo di scotch whisky per il quale le filiali della DCL hanno potuto accertarne l'acquisto da parte di rivenditori britannici e la rivendita ad altri paesi della CEE, per il quale hanno pertanto chiesto un pagamento complementare, è stato di oltre 6 000 casse.

Dal luglio 1976 al luglio 1977 circa 250 000 casse sono state acquistate al « prezzo all'ingrosso ».

II. PROCEDURE E PRINCIPALI QUESTIONI SOLLEVATE

1. Svolgimento della procedura

Nelle lettere inviate alla DCL il 4 luglio 1975 ed il 15 agosto 1975, la Commissione, oltre a chiedere informazioni conformemente all'articolo 11 del regolamento n. 17, ha indicato che le condizioni di prezzo del 24 giugno 1975 sembravano essere intese ad ostacolare od impedire le esportazioni parallele di prodotti della DCL dal Regno Unito e violare pertanto l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE.

La DCL ha risposto che le « condizioni di prezzo esistono da lungo tempo e sicuramente sono state adottate prima che avessero inizio le esportazioni parallele dal Regno Unito verso gli altri paesi del mercato comune » e che « tenuto conto di ciò si può difficilmente sostenere che tali condizioni sono intese ad impedire le esportazioni parallele ». La DCL ha inoltre fatto valere la necessità di proteggere i propri distributori esclusivi contro le esportazioni parallele a prezzi inferiori. A tale proposito la Commissione ha ricordato a DCL le disposizioni del regolamento n. 67/67/CEE, nonché la posizione consolidata da essa assunta in merito alla prevenzione delle esportazioni parallele.

Dopo aver svolto un'inchiesta e effettuato varie richieste di informazioni, la Commissione ha precisato le sue prime valutazioni in una comunicazione degli addebiti inviata a DCL il 22 aprile 1977 ed ha tenuto un'audi-

zione il 23 giugno 1977. Rispondendo per iscritto e oralmente agli addebiti della Commissione, pur ammettendo che le condizioni di prezzo violano l'articolo 85, paragrafo 1, DCL ha chiesto tuttavia per esse l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, quanto meno per un periodo limitato di tempo, in attesa della fine della situazione di monopolio di cui godono i produttori di birra del Regno Unito e della discriminazione fiscale attuata in campo nazionale dagli altri paesi della CEE.

Nella comunicazione degli addebiti del 22 aprile 1977 la Commissione ha indicato che le condizioni di vendita notificate il 30 giugno 1973 costituivano un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, e non potevano ottenere l'esenzione. La DCL non ha contestato questa constatazione.

2. Il problema della notificazione delle condizioni di prezzo

Le condizioni di prezzo in quanto tali non sono state espressamente notificate in conformità a quanto disposto dal regolamento n. 17 (articolo 4, paragrafo 1, e articolo 5) e dal regolamento n. 27 della Commissione del 3 maggio 1962⁽¹⁾.

La DCL ha eccepito che non era necessario notificare tali condizioni perché, da un lato, esse vanno considerate parte integrante di un sistema commerciale già notificato e perché, dall'altro, esse devono essere ritenute soltanto un « miglioramento » del divieto assoluto di esportazione notificato congiuntamente alle condizioni di vendita il 30 giugno 1973. A causa di tale divieto di esportazione, gli sconti erano concessi esclusivamente sulle vendite di alcolici destinati al consumo nel Regno Unito. Da ciò deriva che il 24 giugno 1975 non è stata apportata alcuna modificazione al criterio utilizzato per decidere sulla concessione di sconti ai rivenditori britannici. La limitazione degli sconti alle vendite di prodotti destinati ad essere consumati nel Regno Unito ha invece assunto importanza dopo la soppressione del divieto di esportazione dando luogo ad un sistema meno restrittivo del precedente divieto assoluto. Se la Commissione ritiene che le condizioni di prezzo pregiudichino le esportazioni verso gli altri paesi della CEE, essa deve riconoscere che tali condizioni rientrano nei limiti del divieto di esportazione previsto dalle condizioni di vendita già notificate e che pertanto esse erano già coperte da tale notificazione.

3. Argomenti addotti dalla DCL a favore di un'esenzione delle condizioni di prezzo

A favore di una tale esenzione la DCL ha sostenuto che dal sistema della distribuzione esclusiva derivano vantaggi, dei quali ai consumatori viene riservata una congrua parte. A questo proposito essa ha sostenuto che le condizioni di prezzo costituiscono una restrizione indispensabile per evitare la distruzione di tale sistema. Le condizioni di prezzo mirerebbero esclusivamente ad assicurare una leale concorrenza tra i distributori esclusivi.

⁽¹⁾ GU n. 35 del 10. 5. 1962, pag. 1118/62.

sivi e gli importatori paralleli, tenuto conto delle diverse obbligazioni incombenti a tali soggetti e delle diverse condizioni di mercato esistenti nell'ambito della CEE. Queste situazioni particolari, più ampiamente descritte in appresso, giustificerebbero la concessione di un'esenzione individuale nonostante le disposizioni del regolamento n. 67/67/CEE (1).

Le disparità di situazione e le necessità particolari dei mercati del Regno Unito e degli altri paesi della CEE, illustrate da DCL, possono essere riassunte nel modo seguente.

Il mercato degli alcolici del Regno Unito costituisce un caso unico, in particolare per quanto riguarda lo scotch whisky. Questa tradizionale bevanda rappresenta il 50 % circa dell'intero mercato degli alcolici del Regno Unito. In questo paese, le varie marche di alcolici possono competere tra loro quasi esclusivamente a livello dei prezzi.

Il commercio al dettaglio è molto concentrato; i cinque maggiori acquirenti della DCL, tre dei quali sono produttori di birra, acquistano per oltre il 40 % delle vendite complessive. I maggiori produttori di birra, nella loro qualità di proprietari degli « spacci vincolati » (tied houses) in cui si vendono gli alcolici, dispongono di un grande potere contrattuale nei confronti dei produttori di alcolici, ottenendo in tal modo importanti agevolazioni di prezzo.

DCL, infatti, ha concesso notevoli sconti per riconoscere il potere commerciale dei suoi importanti rivenditori britannici ed evitare che i clienti che controllano punti di vendita al dettaglio possano escludere le marche delle filiali della DCL.

Nella lettera circolare della DCL del 24 giugno 1975 e nelle due versioni dell'appendice II a tale lettera si affermava che tali sconti erano « destinati a soddisfare le particolari esigenze del mercato del Regno Unito ». DCL ha spiegato che queste « particolari esigenze del mercato nazionale si riferiscono alle diverse condizioni in cui le filiali di DCL effettuano le proprie vendite rispettivamente nel Regno Unito e in altri paesi del mercato comune », dove per soddisfare le esigenze del mercato si è provveduto alla designazione di distributori esclusivi.

Diversamente dalla situazione esistente nel Regno Unito, negli altri paesi della CEE lo scotch whisky detiene soltanto una minima quota dell'intero mercato degli alcolici (ad esempio, soltanto il ... % circa nella Repubblica federale di Germania) ed è soggetto ad una fortissima concorrenza da parte di prodotti quali acquavite, brandy, rhum o altri tipi di whisky. Pur non essendo un prodotto « nuovo », tuttavia in questi paesi lo scotch whisky non è una bevanda tradizionale ben radicata negli usi. In questi paesi, i gin inglesi detengono una quota ancora inferiore del mercato (ad esempio, lo ... % e lo ... % per i gin della DCL nella Repubblica federale di Germania). La vodka Cossack della DCL è

stata messa in commercio nei paesi della CEE soltanto 15 anni fa ed ha incontrato notevoli difficoltà per affermarsi malgrado importanti campagne di sviluppo delle vendite.

Per quanto riguarda il Pimm's, la società Pimm's Limited, che fabbrica questo prodotto unico nel suo genere, incontra notevoli difficoltà nella penetrazione dei mercati.

Inoltre, la concorrenza tra lo scotch whisky e gli altri alcolici negli altri Stati membri della CEE è resa ancora più difficile dalle discriminazioni in campo fiscale ivi vigenti e da altre normative di carattere protezionistico, destinate a favorire le produzioni locali di alcolici e a proteggere queste ultime nei confronti dello scotch whisky. In Francia, ad esempio, le accise gravanti sullo scotch whisky sono all'incirca il doppio di quelle gravanti sul rhum.

La presenza di distributori esclusivi è pertanto di fondamentale importanza per assicurare la penetrazione su questi mercati ed il necessario sviluppo delle vendite degli alcolici della DCL. L'esistenza di tali distributori presenta indubbi vantaggi per la distribuzione; in particolare, essi assicurano un'offerta regolare e contribuiscono a garantire la qualità dei prodotti, impedendo o controllando la vendita di alcolici sotto etichette contraffatte. Diversamente da quanto avviene per i rivenditori britannici, i distributori esclusivi devono effettuare investimenti nell'interesse a lungo termine della marca. I distributori esclusivi, che rivendono a loro volta ai grossisti, occupano nella catena distributiva una posizione più alta dei grossisti del Regno Unito.

Secondo i dati forniti dalla DCL, l'attività di sviluppo delle vendite costa ai distributori esclusivi in media 5 £ per cassa di prodotto. La struttura dei prezzi all'interno della CEE deve essere tale da consentir loro di sostenere tale costo senza essere sopraffatti dagli importatori paralleli. Questo è il motivo per cui dopo la soppressione del divieto di esportazione dalle condizioni di vendita, la DCL ha confermato il principio secondo cui le diverse forme di sconto non si applicano alle vendite di prodotti destinati all'esportazione verso altri paesi della CEE.

III. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 85 DEL TRATTATO CEE

A norma dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

La DCL (comprese le filiali) e ciascuno dei suoi rivenditori britannici che acquistano per la rivendita sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

Le seguenti « condizioni di vendita e di prezzo » si applicano alla vendita di alcolici, in particolare di scotch

(1) Vedi l'articolo 3, lettera b), punto 2, del regolamento n. 67/67/CEE che ritira il beneficio dell'esenzione per categorie ad accordi di distribuzione esclusiva quando le esportazioni parallele sono ostacolate (GU n. 57 del 25. 3. 1967, pag. 849/67).

whisky, di gin, di vodka e di Pimm's, da parte delle 38 filiali della DCL, elencate nell'allegato I della presente decisione ai suoi rivenditori britannici :

- a) le « condizioni di vendita », notificate il 30 giugno 1973, che si applicavano in ogni caso a partire dal 1° gennaio 1973 ⁽¹⁾ e che sono state modificate dall'appendice I alla lettera circolare della DCL del 24 giugno 1975, e
- b) le « condizioni di prezzo », che si trovano nella lettera del 24 giugno 1975 e nella relativa appendice II, intitolate « alcune disposizioni contrattuali (in materia di prezzi) integrative delle condizioni di vendita » che sono state modificate il 23 febbraio 1977 e applicate a partire dal 24 giugno 1975 o all'incirca a questa data.

Queste condizioni di vendita e di prezzo costituiscono parte integrante dei contratti tipo di vendita stipulati tra le filiali della DCL e i loro rivenditori britannici ; tali contratti costituiscono accordi tra imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

1. Le condizioni di vendita

1.1. Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE

- a) Le seguenti disposizioni delle « condizioni di vendita » che sono state notificate, hanno avuto per oggetto e per effetto di restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune tra il 1° gennaio 1973 e il 24 giugno 1975, data alla quale tali disposizioni sono state soppresse :

- Il divieto di rivendere, fuori della Gran Bretagna, gli alcolici venduti per la consegna all'interno di questo paese, divieto che doveva essere inserito in tutti i contratti di vendita successiva (clausola n. 5 b), era inteso ad impedire ed effettivamente impediva ai rivenditori britannici delle filiali della DCL e ai loro successivi acquirenti di rivendere liberamente gli alcolici prodotti dalla DCL negli altri paesi del mercato comune.
- Il divieto di rivendita dei prodotti in deposito doganale (clausola n. 6) era inteso ad impedire lo svolgimento di ogni forma di concorrenza negli altri paesi del mercato comune, da parte dei rivenditori britannici della DCL. Tale accordo, infatti, imponeva all'acquirente di alcolici prodotti da filiali di DCL l'obbligo di pagare l'accisa nel Regno Unito prima di rivendere gli alcolici stessi. In tale modo il prezzo di rivendita di questi alcolici sarebbe stato comprensivo anche dell'accisa pagata nel Regno Unito, che non è rimborsabile, ciò che eliminava del tutto ogni possibilità di rivendita in un altro paese del mercato comune.

A titolo di esempio, un rivenditore britannico che aveva acquistato una cassa di 12 bottiglie di

Johnnie Walker Red Label al prezzo di 5,35 £ ⁽²⁾ fu tenuto a pagare 30,93 £ di diritti di accisa nel Regno Unito prima di poter rivendere a sua volta la cassa. Egli, al pari degli acquirenti successivi, non poteva pertanto competere con i distributori esclusivi stabiliti negli altri paesi del mercato comune, ai quali l'identico prodotto veniva fornito in deposito doganale al prezzo di ... £ ⁽²⁾. Naturalmente, nel paese della CEE in cui tali prodotti venivano consumati dovevano essere pagate altre accise sia sugli alcolici importati dai distributori esclusivi, che sugli alcolici acquistati da rivenditori britannici della DCL.

Tale divieto costituiva pertanto un divieto indiretto di esportazione.

In considerazione della posizione della DCL sul mercato del Regno Unito per lo scotch whisky, il gin, la vodka ed il Pimm's, queste due clausole restringevano la concorrenza in misura rilevante.

I divieti diretti ed indiretti di esportazione imposti ai rivenditori britannici della DCL nel Regno Unito erano suscettibili di pregiudicare il commercio tra gli Stati membri. Tale divieto infatti impediva il commercio tra il Regno Unito e gli altri Stati membri della CEE. Esso provocava un'artificiale compartimentazione del mercato comune ed era atto a nuocere alla realizzazione di un mercato unico tra gli Stati membri.

Pertanto, i divieti di esportazione verso i paesi della CEE e di rivendita dei prodotti in deposito doganale hanno costituito un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, nel periodo compreso tra il 1° gennaio 1973 ed il 24 giugno 1975 o all'incirca fino a questa data.

- b) Le condizioni di vendita, così come sono state notificate il 30 giugno 1973 e modificate il 24 giugno 1975, contengono un divieto di esportazione fuori dei paesi del mercato comune (clausola n. 5 b). Questo divieto impedisce che gli alcolici acquistati nel Regno Unito siano, in un primo tempo, esportati in un paese terzo e da qui, in un secondo tempo, siano reimportati in un altro paese del mercato comune. Un tale divieto può restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune e pregiudicare il commercio tra Stati membri quando invece, ad esempio, il livello dei prezzi, dei dazi doganali e dei costi di trasporto attinenti ai prodotti di cui trattasi consentirebbe di effettuare delle reimportazioni nei paesi della CEE.

Tuttavia, nel caso di specie, l'applicazione di dazi doganali su alcolici che varcano le frontiere esterne della Comunità economica europea, tende a rendere improbabili tali reimportazioni. Pertanto, il divieto d'esportazione al di fuori dei paesi del mercato comune, contenuto nelle condizioni di vendita, al momento non è tale da restringere la concorrenza all'interno del mercato comune né da pregiudicare in maniera sensibile il commercio tra Stati membri.

⁽¹⁾ Data di entrata in vigore del trattato di adesione del Regno Unito alla CEE.

⁽²⁾ Prezzi in vigore il 24 giugno 1975 e nel periodo immediatamente precedente questa data.

1.2. *Inapplicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE*

A norma dell'articolo 85, paragrafo 3, le disposizioni del paragrafo 1 dello stesso articolo possono essere dichiarate inapplicabili a qualsiasi accordo fra imprese che contribuisca a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di:

- a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi;
- b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

Nella notificazione delle condizioni di vendita del 30 giugno 1973, la DCL ha sostenuto che esse contribuiscono a migliorare la distribuzione e a promuovere il progresso tecnico assicurando una distribuzione ottimale dei prodotti e consentendo agli utilizzatori di beneficiare di tutti i vantaggi derivanti da tale miglioramento e da tale progresso.

Nondimeno, le restrizioni in questione non hanno prodotto alcun miglioramento sensibile nella distribuzione tale da compensare i loro effetti negativi sulla concorrenza e sulla libera circolazione delle merci nel mercato comune. Le condizioni del mercato e la natura delle merci in questione non giustificano la completa separazione del Regno Unito dal resto del mercato comune.

A seguito degli addebiti comunicati dalla Commissione, la DCL ha ammesso che dette condizioni di vendita non potevano beneficiare dell'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3.

Pertanto, la richiesta avanzata da DCL a nome delle sue 38 filiali di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, alle « condizioni di vendita » quali notificate il 30 giugno 1973, è respinta.

2. Condizioni di prezzo

2.1. *Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1*

Le « condizioni di prezzo » applicate alle vendite di alcolici tra le filiali della DCL e i loro rivenditori britannici sono contenute nella lettera circolare della DCL del 24 giugno 1975, nella parte intitolata « condizioni di prezzo » e nella relativa appendice II modificata il 23 febbraio 1977.

- a) Le « condizioni di prezzo » hanno per oggetto di restringere e di falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

A norma di tali condizioni, i rivenditori britannici della DCL sono tenuti ad informare la filiale della

DCL interessata della loro intenzione di esportare i prodotti acquistati presso di essa verso altri paesi della CEE. In tal caso gli acquisti avvengono ai prezzi all'ingrosso.

Tale prezzo all'ingrosso era, fino al 22 febbraio 1977, il prezzo al lordo degli abbuoni, bonifici e sconti normalmente concessi ai rivenditori britannici. A partire dal 23 febbraio 1977, il prezzo all'ingrosso è il prezzo al lordo di tutti gli abbuoni e sconti concessi ai distributori esclusivi degli altri paesi della CEE. In entrambi i casi, nei confronti di rivenditori britannici vengono praticati prezzi diversi per gli stessi prodotti a seconda che essi rivendano tali prodotti nel Regno Unito oppure in un altro paese del mercato comune.

Le condizioni di prezzo sono intese a restringere la concorrenza negli altri paesi della CEE e costituiscono un divieto indiretto di esportazione.

Queste condizioni, stabilendo che nei confronti dei rivenditori britannici della DCL che esportano alcolici verso altri paesi della CEE il prezzo è diverso da quello che viene praticato quando gli alcolici sono rivenduti per il consumo nel mercato nazionale, e riservando inoltre gli sconti di prezzo unicamente alle vendite di alcolici destinati ad essere rivenduti e consumati nel Regno Unito, restringono la libertà dei suddetti clienti di rivendere i prodotti in questione in un altro paese della CEE. In tal modo le vendite da parte dei rivenditori britannici della DCL e dei loro successivi acquirenti in altri paesi della CEE sono quanto meno rese più difficili. Pertanto in questi paesi viene ristretta la concorrenza dei rivenditori britannici della DCL e dei commercianti che effettuano gli acquisti presso questi ultimi.

La DCL ha ammesso che le condizioni di prezzo erano intese, dopo l'abolizione del divieto di esportazione, a proteggere i suoi distributori esclusivi dalla concorrenza dei commercianti che effettuano gli acquisti presso i rivenditori britannici della DCL e rivendono tali prodotti nei territori di competenza dei distributori esclusivi.

L'inapplicabilità degli sconti alle vendite di alcolici destinati all'esportazione e l'applicazione, nei confronti degli stessi clienti, di prezzi diversi per gli alcolici destinati all'esportazione e per quelli destinati al consumo all'interno del Regno Unito, costituiscono un chiaro tentativo di impedire le importazioni parallele dal Regno Unito negli altri paesi della CEE ed equivalgono pertanto ad un divieto espresso di esportazione; il complesso di tali misure può persino essere considerato un mezzo ancora più efficace per scoraggiare le esportazioni.

Ai propri rivenditori britannici, la DCL impone l'obbligo di comunicare la loro intenzione, o quella degli acquirenti successivi, di esportare verso gli altri paesi della CEE. Le condizioni di prezzo prevedono inoltre il pagamento di penalità in caso di mancata osservanza di tali condizioni: un cliente che non le abbia rispettate, oppure sia sospettato di non averle rispettate, può essere tenuto a pagare il prezzo all'ingrosso anche per alcolici destinati al consumo all'interno del Regno Unito. In seguito egli può ottenere il rimborso, con interessi appropriati, dell'importo equivalente allo sconto non ottenuto in precedenza, a condizione di fornire la prova che i prodotti in questione sono stati consumati nel Regno Unito. Ciò nonostante l'applicazione di tale disposizione può pregiudicare gravemente la posizione commerciale del cliente e costituire, oltre che una sanzione, una pressione efficace per il rispetto delle condizioni di prezzo.

La DCL ha sostenuto che queste condizioni di prezzo, limitando la concessione degli sconti alle vendite di alcolici destinati al consumo nel Regno Unito, non possono essere considerate intese ad impedire le importazioni da questo paese in altri paesi della CEE, perché esistono da molto tempo e certamente hanno preceduto il momento in cui tali importazioni hanno avuto inizio. Questa argomentazione non modifica la conclusione secondo cui le condizioni di prezzo hanno per oggetto di restringere il gioco della concorrenza nei paesi della CEE diversi dal Regno Unito, anzi dimostra che, essendo tali condizioni una semplice conseguenza della clausola di non esportazione, l'emendamento apportato il 24 giugno 1975 era inteso evidentemente a mantenere gli effetti di questa clausola.

Dette condizioni hanno inoltre per oggetto di falsare la concorrenza impedendo che i vantaggi esistenti in materia di prezzi sul mercato del Regno Unito, grazie alle condizioni di concorrenza di tale mercato, agiscano sulla struttura della concorrenza nel resto del mercato comune.

Secondo quanto viene affermato nella lettera circolare del 24 giugno 1975 e nella relativa appendice II, gli sconti di prezzo « sono destinati a soddisfare le particolari necessità del mercato nazionale ». DCL ha spiegato che la concessione di detti sconti tiene conto delle condizioni di concorrenza esistenti sul mercato britannico degli alcolici, che è caratterizzato dal grande potere contrattuale degli acquirenti e dalla forte concorrenza in materia di prezzi tra le diverse marche di alcolici.

La limitazione degli sconti alle vendite di alcolici destinati al consumo nel Regno Unito impedisce

che gli effetti derivanti dall'esistenza di prezzi vantaggiosi nel Regno Unito si trasmettano alle vendite di alcolici della DCL negli altri paesi del mercato comune. Ciò equivale ad un isolamento del mercato del Regno Unito per quanto riguarda i vantaggi di prezzo dovuti alle condizioni di concorrenza esistenti in tale paese, con l'effetto di impedire a tali vantaggi di ripercuotersi sulle condizioni di concorrenza di altri paesi del mercato comune. I consumatori di questi ultimi paesi, pertanto, non possono beneficiare dei vantaggi di prezzi esistenti nel Regno Unito.

- b) Poiché le condizioni di prezzo hanno per oggetto di restringere e di falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, non è necessario provare i loro effetti al fine di decidere sull'applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE. Tuttavia va osservato, in via accessoria, che l'effetto delle condizioni di prezzo è di restringere e di falsare in misura notevole il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

I prezzi in vigore alle date del 24 giugno 1975 e del 1° marzo 1977 per cassa di 12 bottiglie di Johnnie Walker Red Label sono presi a titolo di esempio. Le condizioni di prezzo hanno comportato per gli acquirenti britannici intenzionati ad esportare i prodotti così acquistati un prezzo di acquisto del 99 % e del 92,7 % (oppure del ... %, prezzo medio), più alto del prezzo che avrebbero pagato in mancanza di tale restrizione. Uno scarto di queste proporzioni falsa in misura notevole il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

Un altro risultato delle condizioni di prezzo è stato che, alle date di cui sopra, il prezzo pagato da un rivenditore britannico della DCL intenzionato ad esportare i prodotti acquistati è stato più alto del ... % e del ... % di quello pagato per lo stesso prodotto dai distributori esclusivi stabiliti negli altri paesi del mercato comune. È bensì vero che i distributori esclusivi sostengono costi maggiori perché devono anche adempiere ad obblighi di sviluppo delle vendite di alcolici. E si è sostenuto a questo proposito che tali costi sono all'incirca equivalenti alla differenza tra il prezzo d'acquisto dell'importatore parallelo e quello del distributore esclusivo. Tuttavia tali differenze nel prezzo d'acquisto rendono particolarmente difficile per il rivenditore britannico della DCL e, in misura maggiore, per i loro successivi acquirenti sostenere la concorrenza dei distributori esclusivi stabiliti negli altri Stati membri della CEE o, per lo meno, rendono prive di interesse le esportazioni parallele.

DCL ha applicato rigorosamente le sue condizioni di prezzo e perseguito efficacemente coloro che le violavano. La DCL ha richiesto la differenza di prezzo quando alcolici acquistati al prezzo per il mercato nazionale erano in seguito reperiti in altri Stati membri oppure ha applicato a certi clienti il prezzo all'ingrosso per acquisti di cui si sospettava che fossero destinati all'esportazione. Tali clienti potevano provare l'effettivo consumo nel Regno Unito ed avere perciò diritto ad un rimborso. Per un anno, a partire dall'applicazione delle condizioni di prezzo del 24 giugno 1975, non sono state esportate casse di alcolici al prezzo all'ingrosso, salvo in un caso, e cioè quello di un rivenditore britannico che aveva acquistato circa 1 400 casse di scotch whisky al prezzo all'ingrosso con l'intenzione di esportarle in altri Stati membri.

La DCL ha affermato che dal luglio 1976 al luglio 1977 i rivenditori britannici hanno acquistato circa 250 000 casse di scotch whisky al prezzo all'ingrosso. Tuttavia, questa cifra non serve ad accertare quante di queste casse sono state esportate, dato che il prezzo all'ingrosso è applicato ugualmente in certi casi in cui l'acquirente non intende necessariamente esportare.

In ogni caso questo volume di esportazioni rimane persino al di sotto di quello precedente il 24 giugno 1975 (550 000 casse) vale a dire quello di un periodo in cui un divieto espresso di esportazione era imposto ai clienti della DCL. Se ne può ragionevolmente desumere che le esportazioni avrebbero raggiunto un livello molto superiore in assenza della restrizione risultante dalle condizioni di prezzo.

Le imprese che hanno presentato la domanda di constatazione d'infrazione hanno fatto valere le difficoltà incontrate nel commercio degli alcolici a causa delle pratiche della DCL in materia di prezzi. Queste imprese, avendo acquistato al prezzo all'ingrosso, si trovano escluse di fatto dall'esportazione in altri Stati membri. Le filiali della DCL tendono ad applicar loro sistematicamente il prezzo all'ingrosso con la conseguenza che un costo supplementare è imposto alle loro attività commerciali nel Regno Unito.

Inoltre, tali condizioni consentono a DCL di continuare ad applicare nei confronti dei distributori esclusivi un prezzo leggermente più alto o almeno simile a quello applicato ai suoi rivenditori britannici, sebbene i distributori si trovino ad un livello più alto nella catena distributiva e sostengano costi promozionali che non gravano invece su tali rivenditori.

Pertanto, in considerazione della posizione detenuta dalla DCL nel Regno Unito sul mercato dello scotch whisky, del gin, della vodka e del Pimm's, le condizioni di prezzo restringono e falsano in maniera sensibile la concorrenza all'interno del mercato comune.

c) Le condizioni di prezzo sono tali da pregiudicare il commercio tra gli Stati membri ostacolando o quanto meno rendendo ai rivenditori britannici l'esportazione di alcolici verso gli altri paesi del mercato comune più difficile di quanto potrebbe essere in mancanza di tali condizioni. Dette condizioni, pertanto, mirano a compartimentare il mercato comune ostacolando gli scambi tra il Regno Unito e gli altri paesi della CEE per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi e sono pregiudizievoli alla realizzazione di un unico mercato tra gli Stati membri.

Pertanto, le condizioni di prezzo del 24 giugno 1975 costituiscono un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1. Questa constatazione non è stata contestata dalla DCL.

2.2. *Inapplicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE*

2.2.1. La questione della notifica

Alle condizioni di prezzo non può essere applicato l'articolo 85, paragrafo 3, poiché esse non sono state notificate in modo conforme all'articolo 4, del regolamento n. 17 e alle disposizioni del regolamento n. 27 della Commissione. Alle condizioni di prezzo non si applica il disposto del paragrafo 2 dell'articolo 4 del regolamento n. 17 perché, pur costituendo tali condizioni un accordo tra imprese di un solo Stato membro, ossia del Regno Unito, esse riguardano le esportazioni tra Stati membri.

Le condizioni di prezzo non sono coperte dalla notificazione delle condizioni di vendita del 30 giugno 1973 perché tale notificazione non faceva alcuna menzione della struttura dei prezzi. Inoltre, la lettera circolare del 24 giugno 1975 e la sua appendice II contengono disposizioni che vanno ben al di là di quelle contenute nell'accordo notificato. La stessa DCL considerava tali condizioni una misura distinta, e ciò è dimostrato dal fatto che, in risposta ad una richiesta di informazioni della Commissione relativa alle condizioni di vendita, essa ha inviato alla Commissione, in data 8 luglio 1975, soltanto la nuova versione delle condizioni di vendita riportate nell'appendice I della lettera circolare del 24 giugno 1975, omettendo di fare riferimento alla lettera circolare stessa e alla relativa appendice II.

L'invio alla Commissione, in data 11 luglio 1975, su richiesta di quest'ultima, di una copia delle condizioni di prezzo non può essere ritenuto come una notificazione.

Ciò nonostante, DCL ha chiesto, nelle osservazioni scritte presentate in risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione e nell'audizione, l'applicazione del paragrafo 3 dell'articolo 85 alle condizioni di prezzo della DCL per il Regno Unito.

2.2.2. I presupposti di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3

Tuttavia, anche qualora fossero state opportunamente notificate, le condizioni di prezzo non potrebbero essere esentate dall'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, perché non rispondono ai requisiti del paragrafo 3 dell'articolo 85.

- a) A favore del proprio punto di vista, secondo cui le condizioni di prezzo rispondono ai presupposti di applicazione dal paragrafo 3 dell'articolo 85, la DCL ha avanzato i seguenti argomenti:

Secondo la DCL un sistema di distribuzione per il quale è designato un distributore unico onde sviluppare le vendite e assicurare una distribuzione ottimale degli alcolici ha molti vantaggi ed effetti positivi in altri Stati membri. Le condizioni di prezzo fanno parte di un più vasto sistema commerciale nell'ambito del quale il sistema di distribuzione esclusiva contribuisce a migliorare la distribuzione pur riservando una congrua parte dell'utile che ne deriva agli utilizzatori. Le condizioni di prezzo sono una restrizione indispensabile per mettere in grado i distributori esclusivi di sostenere i costi che ad essi derivano dal loro obbligo di sviluppo delle vendite e di affrontare la concorrenza degli importatori paralleli. Due circostanze specifiche giustificano la misura restrittiva: da un lato, negli altri paesi della CEE un attivo sviluppo delle vendite si rende necessario poiché gli alcolici della DCL, pur non costituendo un prodotto nuovo, non vi si sono tuttavia ancora bene affermati; d'altro lato, sul mercato del Regno Unito, i prezzi degli alcolici sono tenuti artificialmente bassi a causa del potere contrattuale di cui dispongono gli acquirenti della DCL, in particolare i produttori di birra.

- b) Tuttavia, l'accordo, che nella presente procedura deve valutarsi alla luce del paragrafo 3 dell'articolo 85, non è un accordo di distribuzione esclusiva bensì riguarda i contratti di vendita stipulati tra le filiali di DCL ed i rivenditori britannici, di cui le condizioni di prezzo sono una parte essenziale. Trattasi non di appurare se gli accordi di distribuzione esclusiva hanno effetti benefici, ma se le condizioni di prezzo che non fanno parte di tali accordi, sebbene siano loro connessi sul piano economico, possono beneficiare dell'esenzione prevista dall'articolo 85, paragrafo 3.

Orbene, questi contratti non sono di per sé atti ad apportare un miglioramento della distribuzione negli Stati membri della CEE. Le condizioni di prezzo riguardano esclusivamente l'applicazione di

prezzi diversi allo scopo di ostacolare le esportazioni da parte dei rivenditori britannici. Inoltre, essi privano i consumatori degli altri paesi della CEE della possibilità di acquistare gli alcolici DCL a prezzi inferiori e di beneficiare dei vantaggi derivanti dalla concorrenza esistente sul mercato degli alcolici del Regno Unito.

Di conseguenza, l'articolo 85, paragrafo 3, non può applicarsi alle condizioni di prezzo.

- c) Anche se le condizioni di prezzo dovessero essere valutate in relazione al sistema di distribuzione esclusiva della DCL, esse non potrebbero ottenere l'esenzione.

La Commissione riconosce che spesso possono derivare vantaggi dalla presenza in Stati della CEE di distributori esclusivi responsabili dello sviluppo delle vendite di un produttore in un altro Stato membro. Per quanto riguarda gli accordi di distribuzione esclusiva conclusi dalle filiali della DCL con i distributori in altri Stati membri, la Commissione ha già manifestato l'intenzione di adottare una decisione favorevole in merito⁽¹⁾.

Anche ammettendo che la designazione di distributori esclusivi da parte della DCL comporta un miglioramento della distribuzione, non si può constatare che le condizioni di prezzo comportano una restrizione indispensabile al raggiungimento di tale obiettivo.

Poiché, secondo quanto affermato dalla DCL, i suoi alcolici non sono introdotti così bene negli altri Stati membri quanto nel Regno Unito, le vendite e lo sviluppo in questi altri Stati comportano maggiori costi. Tuttavia gli alcolici della DCL non sono prodotti nuovi che richiedano uno sforzo speciale di sviluppo delle vendite. Le condizioni di mercato in questi paesi non sono tali da richiedere la protezione dei loro mercati contro la concorrenza dei distributori che acquistano gli alcolici dalla DCL nel Regno Unito.

Secondo la DCL, la concorrenza tra marche e il potere negoziale di alcuni acquirenti, quali i produttori di birra, hanno condotto ad un basso livello dei prezzi nel Regno Unito che difficilmente può essere alzato.

DCL, tuttavia, è in grado di assicurare, con mezzi diversi da quelli consistenti nell'impedire le esportazioni parallele, l'effettivo assolvimento del loro compito da parte dei distributori esclusivi. Al pari di quanto già si fa sul mercato del Regno Unito, DCL potrebbe assumersi ad esempio l'onere dei costi in materia di promozione delle vendite sugli altri mercati della CEE oppure dedurre dal prezzo applicato nei

⁽¹⁾ Vedi la comunicazione pubblicata nella Gazzetta ufficiale n. C 9 del 2 febbraio 1971 ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 nella pratica n. IV/10.469 — White Horse Distillers — BAP CORIMA.

confronti dei distributori esclusivi i costi di promozione sostenuti da questi ultimi. Attualmente DCL applica nei confronti dei rivenditori britannici e dei distributori esclusivi gli stessi prezzi, pur imponendo obblighi diversi; tale struttura dei prezzi ha probabilmente contribuito ad aumentare le difficoltà che devono affrontare i distributori esclusivi. Non è stato accertato che le condizioni di mercato descritte dalla DCL non permettano in materia di prezzi l'applicazione di altri accordi che non abbiano per effetto una restrizione della concorrenza.

Pertanto, le condizioni di prezzo della DCL non soddisfano i presupposti di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, e la domanda da parte della DCL di un'esenzione limitata nel tempo in attesa della fine del « potere di monopolio dei produttori di birra » non può essere accolta.

IV. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 3, PARAGRAFO 1, DEL REGOLAMENTO N. 17 DEL CONSIGLIO

A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento n. 17 del Consiglio se la Commissione constata, su domanda ovvero d'ufficio, un'infrazione all'articolo 85 del trattato, può obbligare, mediante decisione, le imprese a porre fine all'infrazione constatata.

In considerazione dei gravi effetti che le condizioni di prezzo hanno sulla concorrenza all'interno del mercato comune, il gruppo DCL deve por fine immediatamente all'infrazione commessa mediante l'applicazione delle condizioni di prezzo e la società The Distillers Company Ltd deve assicurare il soddisfacimento di tale obbligo. In particolare, il gruppo DCL si asterrà da ogni ulteriore azione intesa a restringere l'esportazione dal Regno Unito verso gli altri paesi della CEE degli alcolici acquistati dai rivenditori britannici.

V. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 15 DEL REGOLAMENTO N. 17 DEL CONSIGLIO

A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, « la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 ad un massimo di 1 000 000 di UC, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando, intenzionalmente o per negligenza :

- a) commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, ... del trattato ; ...

Per determinare l'ammontare dell'ammenda occorre tener conto, oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata ».

Il paragrafo 5 dell'articolo 15 del regolamento n. 17 stabilisce che :

« Le ammende previste al paragrafo 2, lettera a), non possono essere inflitte per comportamenti :

- a) posteriori alla notificazione alla Commissione ed anteriori alla decisione con la quale questa concede o rifiuta l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato, nella misura in cui essi restano nei limiti dell'attività descritta nella notificazione ; ... ».

L'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 è applicabile alle condizioni di prezzo della DCL del 24 giugno 1975.

Offrendo ed applicando tali condizioni di prezzo, DCL ha violato l'articolo 85, paragrafo 1, ed ha commesso un'infrazione di particolare gravità con conseguenze notevoli per la libera circolazione dei prodotti e per le attività commerciali di numerosi distributori degli alcolici della DCL nel mercato comune.

Le disposizioni dell'articolo 15, paragrafo 5, del regolamento n. 17 non possono essere applicate alle condizioni di prezzo della DCL. In primo luogo, esse non sono state notificate conformemente all'articolo 4, di detto regolamento ed alle disposizioni del regolamento n. 27 della Commissione. In secondo luogo, esse non rientrano nei limiti dell'attività descritta nella notificazione del 30 giugno 1973 delle condizioni di vendita. Nella descrizione della propria attività contenuta nella notificazione, DCL non ha fatto alcun riferimento ai suoi accordi in materia di prezzi all'interno della CEE. Quantunque le condizioni di prezzo al pari dei divieti di esportare contenuti nelle condizioni di vendita notificate pregiudichino entrambi le esportazioni, si tratta tuttavia di misure ben distinte.

Tuttavia, la Commissione ha preso in considerazione il fatto che, in questa circostanza, la mancata notificazione delle condizioni di prezzo può provenire dalla convinzione in buona fede di DCL che, poiché le condizioni di prezzo erano state comunicate alla Commissione nell'ambito dell'istruzione della pratica relativa alle condizioni di vendita, la notificazione precedente delle condizioni di vendita si sarebbe estesa alle condizioni di prezzo e che una notificazione separata delle condizioni di prezzo non sarebbe stata necessaria.

La Commissione si astiene dall'infliggere un'ammenda nel caso di specie,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Il divieto di esportare dal Regno Unito verso gli altri Stati membri della CEE e il divieto di rivendere i prodotti in regime di deposito doganale previsti dalle « condizioni di vendita » che sono state notificate alla Commissione il 30 giugno 1973 e inserite nei contratti per la vendita di alcolici stipulati da 38 filiali della società The Distillers Company Limited con i loro rivenditori del Regno Unito, costituiscono un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea, per il periodo compreso tra il 1° gennaio 1973 e il 24 giugno 1975 o all'incirca a questa data.

Articolo 2

La domanda di una dichiarazione di inapplicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1, a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, è respinta relativamente alle clausole e al periodo indicati al precedente articolo 1.

Articolo 3

Le condizioni di prezzo inserite nei contratti indicati al precedente articolo 1 e formulate nell'appendice II alle lettere circolari di DCL del 24 giugno 1975 e 23 febbraio 1977, costituiscono un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità

economica europea e non giustificano l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3.

Articolo 4

La Distillers Company Limited, destinataria della presente decisione, è tenuta a prendere le misure necessarie perché sia posto fine senza indugio all'infrazione constatata al precedente articolo 3. In particolare, The Distillers Company Limited e le sue filiali si asterranno da ulteriori comportamenti intesi a restringere, mediante le condizioni di prezzo, l'esportazione dal Regno Unito verso gli altri paesi della CEE dei propri alcolici acquistati da rivenditori stabiliti nel Regno Unito.

Articolo 5

La Distillers Company Limited, 21 St. James's Square, Londra, Regno Unito, è destinataria della presente decisione che sarà da essa notificata alle sue filiali elencate nell'allegato I della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 20 dicembre 1977.

Per la Commissione

Raymond VOUEL

Membro della Commissione

*ALLEGATO 1***Società filiali della Distillers Company Ltd**

John Dewar & Sons Ltd	Maclay Duff (Distillers) Ltd
John Walker & Sons Ltd	Mitchell Bros. Ltd
James Buchanan & Co. Ltd	Bulloch Lade & Co. Ltd
Buchanan-Booth's Agencies Ltd	J. & R. Harvey & Co. Ltd
White Horse Distillers Ltd	Daniel Crawford & Son Ltd
Wm. Sanderson & Son Ltd	John Hopkins & Co. Ltd
John Haig & Co. Ltd	Baird-Taylor Ltd
Distillers Agency Ltd	Donald Fisher Ltd
A. & A. Crawford Ltd	D. & J. McCallum Ltd
J. & G. Stewart Ltd	Low Robertson & Co. Ltd
Macdonald Creenlees Ltd	John Robertson & Co. Ltd
Slater Rodger & Co. Ltd	J. & W. Hardie Ltd
James Watson & Co. Ltd	John Crabbie & Co. Ltd
W. P. Lowrie & Co. Ltd	Tanqueray Gordon & Co. Ltd
Ainslie & Heilbron (Distillers) Ltd	Booth's Distilleries Ltd
John Gillon & Co. Ltd	Charles Tanqueray & Co. Ltd
John Begg Ltd	Boord & Son Ltd
Bermore Distilleries Ltd	J. & J. Vickers & Co. Ltd
Peter Dawson Ltd	Pimm's Ltd

ALLEGATO II

Prezzo dello scotch whisky della DCL per cassa di Johnnie Walker Red Label

Data	Prezzo all'ingrosso in deposito doganale	Sconti (valori massimi)	Prezzo netto ai grossisti nel Regno Unito	Rapporto tra prezzo all'ingrosso e prezzo netto	Prezzo ai distributori esclusivi	Rapporto tra prezzo all'ingrosso e prezzo ai distributori esclusivi	Rapporto tra prezzo ai distributori e prezzo ai grossisti del Regno Unito
1° 1. 1973 / 11. 1. 1974	£ 8,25	(3,00 + 0,95 ⁽¹⁾ + 0,25 + 0,15) ⁽²⁾ £ 4,35	£ 3,90	114 %		%	%
12. 1. 1974 / 31. 12. 1974	£ 8,25	(3,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 4,55	£ 3,70	123 %		%	%
1° 1. 1975 / 31. 3. 1975	£ 9,55	(3,50 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,05	£ 4,50	112 %		%	%
1° 4. 1975 / 30. 6. 1975	£ 10,65	(3,75 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,30	£ 5,35	99 %		%	%
1° 7. 1975 / 31. 7. 1975	£ 11,71	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,16	90 %		%	%
1° 8. 1975 / 31. 9. 1975	£ 11,71	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,16	90 %		%	%
1° 10. 1975 / 26. 1. 1976	£ 12,16	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,61	83,9 %		%	%
27. 1. 1976 / 6. 4. 1976	£ 12,16	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,61	83,9 %		%	%
7. 4. 1976 / 31. 1. 1977	£ 12,16	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,55) £ 5,75	£ 6,41	89,7 %		%	%
1° 3. 1977	£ 13,61 £ 13,51	(4,00 + 1,24 + 0,25 + 0,16 + 0,90) £ 6,55	£ 7,06	84,8 % 92,7 %	(³)	%	%

⁽¹⁾ Aumento del primo aprile 1973.⁽²⁾ Fino al 30 settembre 1973.⁽³⁾ Aumento del 1° febbraio 1977.

ALLEGATO III

Prezzo del Gin della DCL (per cassa di Gordon's Special Dry London Gin)

Data	Prezzo all'ingrosso in deposito doganale	Sconti (valori massimi)	Prezzo netto ai grossisti del Regno Unito	Rapporto tra prezzo all'ingrosso e prezzo netto	Prezzo ai distributori esclusivi	Rapporto tra prezzo all'ingrosso e prezzo ai distributori esclusivi
14. 4. 1975 / 30. 6. 1975	£ 9,50	(3,50 + 0,94 + 0,35) £ 4,79	£ 4,71	101 %		%
1 ^o . 7. 1975 / 30. 9. 1975	£ 9,85	(3,60 + 0,94 + 0,35) £ 4,89	£ 4,96	98,5 %		%
1 ^o . 10. 1975 / 2. 2. 1976	£ 10,55	(3,70 + 0,94 + 0,35) £ 4,99	£ 5,56	89,7 %		%
3. 2. 1976 / 31. 3. 1976	£ 10,55	(3,70 + 0,94 + 0,35) £ 4,99	£ 5,56	89,7 %		%
1 ^o . 4. 1976 / 28. 2. 1977	£ 10,55	(3,70 + 0,85 + 0,55) £ 5,10	£ 5,45	93,5 %		%
1 ^o . 3. 1977	£ 11,75	(3,70 + 1,00 + 0,90) £ 5,60	£ 6,15	91 %		%

ALLEGATO IV

Prezzo della vodka della DCL (per cassa di Cossack Vodka)

Data	Prezzo all'ingrosso in deposito doganale	Sconti (valori massimi)	Prezzo netto ai grossisti del Regno Unito	Rapporto tra prezzo all'ingrosso e prezzo netto	Prezzo ai distributori esclusivi	Rapporto tra prezzo all'ingrosso e prezzo ai distributori esclusivi
1 ^o . 4. 1975 / 30. 9. 1975	£ 10,47	(4,25 + 0,87 + 0,35) £ 5,47	£ 5,00	109,4 %		%
1 ^o . 10. 1975 / 28. 2. 1976	£ 11,32	(4,50 + 0,87 + 0,35) £ 5,72	£ 5,60	102 %		%
1 ^o . 3. 1976 / 28. 2. 1977	£ 11,32	(4,50 + 0,87 + 0,55) £ 5,92	£ 5,40	109,6 %		%
1 ^o . 3. 1977	£ 12,07	(4,50 + 0,94 + 0,90) £ 6,34	£ 4,98	127,3 %		%