

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 12 dicembre 1988

relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE (IV/27.393 e IV/27.394, Publishers Association — Accordi per la vendita dei libri a prezzo netto)

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

(89/44/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

considerando quanto segue :

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare l'articolo 3,

vista la notificazione effettuata il 12 giugno 1973 dalla Publishers Association, Londra (Regno Unito) in applicazione degli articoli 2 e 4 del regolamento n. 17, di due accordi riguardanti le condizioni generali di vendita dei cosiddetti libri a prezzo netto, delle relative norme di applicazione e norme connesse, oltre che degli obiettivi e regole generali dell'Associazione; e la successiva notificazione, effettuata il 23 settembre 1986 dalla Publishers Association, delle modifiche apportate nel 1985 ad alcune delle norme connesse,

vista la decisione della Commissione, dell'8 ottobre 1986, di iniziare le procedure,

avendo dato modo alla Publishers Association di manifestare le proprie osservazioni in merito agli addebiti contestati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1 del regolamento n. 17 e al regolamento 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2 del regolamento n. 17 del Consiglio⁽²⁾,

previa consultazione del Comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

I. I FATTI

A. Le parti

- (1) Gli accordi notificati sono stati stipulati nel quadro della Publishers Association (Associazione degli editori) e da essa notificati; le parti sono editori stabiliti nel Regno Unito. Al primo dei due accordi partecipano, quali parti contraenti, gli editori membri dell'Associazione, mentre al secondo partecipano gli editori che non ne sono membri.

L'elenco dei membri dell'Associazione è riportato nell'allegato I, quello degli editori non membri, partecipanti al secondo accordo, nell'allegato II.

B. Le finalità della Publishers Association

- (2) I principali obiettivi della Publishers Association sono i seguenti :
1. promuovere la massima diffusione possibile dei libri a stampa nel mondo ;
 2. promuovere e tutelare con ogni mezzo legittimo possibile gli interessi degli editori del Regno Unito ;
 3. ...

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

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

4. in conformità con l'obiettivo di promuovere la massima diffusione possibile dei libri, e riconoscendo che spetta a ciascun editore decidere se pubblicare o meno libri destinati ad essere venduti a prezzo netto, gestire e far applicare (per i libri dichiarati a prezzo netto) l'accordo sul prezzo netto dei libri del 1957 ed elaborare e pubblicare regolamentazioni garantendone l'osservanza con ogni mezzo legittimo, il che implica (senza pregiudizio dei principi generali sopra indicati) il ricorso ad ogni iniziativa legittima che l'Associazione o il Consiglio ritengono necessaria per garantire l'osservanza e il rispetto delle condizioni generali di vendita dei libri a prezzo netto;

5. ...»

- (3) Secondo il regolamento n. 53 dell'Associazione, « il consiglio dell'Associazione ha la facoltà di utilizzare i fondi dell'Associazione, espressamente raccolti o meno per tale scopo, per indennizzare il singolo editore dei costi e spese sostenuti, in adempimento delle sue obbligazioni di cui all'accordo sul prezzo netto dei libri del 1957, per esercitare i suoi diritti legittimi contro chi sia venuto meno all'osservanza delle condizioni generali di vendita dei libri a prezzo netto stabilite in tale accordo ».
- (4) Possono essere membri dell'Associazione le persone fisiche e giuridiche che esercitano l'attività di editore di libri nel Regno Unito.
- (5) I membri dell'Associazione rappresentano la grande maggioranza dell'editoria del Regno Unito (le stime dell'esatta percentuale sono peraltro variabili: la quota sarebbe del 70 % circa secondo le statistiche del *Business Monitor*, mentre sarebbe compresa tra l'80 % e l'85 % secondo le statistiche dell'*Euromonitor*).

C. Gli accordi

- (6) Gli accordi in oggetto sono gli accordi sul prezzo netto dei libri, che stabiliscono condizioni generali di vendita uniformi per i cosiddetti libri a prezzo netto.

L'accordo sul prezzo netto dei libri stipulato tra i membri dell'Associazione, e quello corrispondente tra i non membri, contengono grosso modo le stesse disposizioni. L'unica differenza tra i due accordi riguarda, come viene illustrato più avanti, il meccanismo di esecuzione. Per il resto, la descrizione che segue si applica ad entrambi gli accordi.

- (7) Per quanto riguarda i vari termini utilizzati negli accordi, per « libro a prezzo netto » s'intende un libro, opuscolo, carta geografica o altro stampato

similare pubblicato a prezzo netto; per « prezzo netto », s'intende il prezzo fissato di tanto in tanto dall'editore, al di sotto del quale il libro non può essere venduto al pubblico (clausola vi degli accordi).

Nell'ambito degli accordi, il termine « editore » designa, secondo l'Associazione, la persona che dispone del diritto di immettere il libro sul mercato nel Regno Unito, vale a dire la persona che dispone dei diritti di pubblicazione nel Regno Unito oppure la persona autorizzata quale importatore o distributore.

Il termine « pubblico » comprende le scuole, le biblioteche, gli istituti e gli altri enti senza scopo di lucro (clausola vi degli accordi).

- (8) Circa le condizioni di vendita stabilite dagli accordi, la clausola i) dispone che « ferme restando le disposizioni delle clausole da ii) a vi) e salvo disposizione contraria da parte nostra », una volta che un libro sia stato dichiarato dall'editore come libro a prezzo netto, non è consentito venderlo, né offrirlo in vendita, né fare in modo o permettere che sia venduto o offerto in vendita al pubblico ad un prezzo inferiore a quello netto pubblicato.
- (9) In merito alle eccezioni di cui alla clausola i), i termini « salvo disposizione contraria da parte nostra » si riferiscono, secondo l'Associazione, alla libertà delle singole parti di autorizzare, per i libri a prezzo netto da loro pubblicati, eccezioni alle condizioni generali di vendita diverse da quelle stabilite negli accordi o approvate dal consiglio dell'Associazione a norma degli accordi stessi.
- (10) Le eccezioni di cui alle clausole da ii) a iv) degli accordi sono le seguenti:
- a. Un libro a prezzo netto può essere venduto o offerto in vendita al pubblico ad un prezzo inferiore al prezzo netto qualora:
 - il rivenditore l'abbia tenuto in magazzino per più di dodici mesi dalla data dell'ultimo acquisto da parte sua di una copia di tale libro,
 - abbia offerto all'editore di ritirarlo al prezzo di costo o al prezzo inferiore al quale intende rivenderlo al pubblico, e
 - l'editore abbia declinato tale offerta (clausola ii).
 - b. Un libro a prezzo netto può essere offerto in vendita al pubblico ad un prezzo inferiore se è di seconda mano e sono passati almeno sei mesi dalla data di pubblicazione (clausola iii).
 - c. Un libro a prezzo netto può essere venduto con uno sconto alle biblioteche, agli agenti rivenditori, agli acquirenti di grandi quantitativi e alle

istituzioni purché sia stata rilasciata un'apposita autorizzazione del consiglio della Publishers Association. L'entità e le condizioni dello sconto sono fissate nell'autorizzazione (clausola iv).

- (11) In base agli accordi, il divieto di concedere qualsiasi altro sconto su di un libro a prezzo netto comprende il divieto di offrire o dare «eventuali premi in natura, per esempio schede per cataloghi, impressioni speciali, rilegature, ecc., ad un prezzo inferiore al prezzo di costo effettivo per il rivenditore» (clausola v).
- (12) Le parti hanno convenuto di applicare le condizioni generali a tutte le vendite di libri a prezzo netto effettuate nel Regno Unito e in Irlanda, tanto da un grossista che da un dettagliante, quando il commerciante che acquista i libri dall'editore o dal grossista sia stabilito nel Regno Unito o in Irlanda (clausola vii).

In conseguenza di questa clausola, le condizioni generali di vendita non si applicano alle vendite effettuate direttamente da un editore a un cliente che non sia un commerciante.

Questa clausola definisce nel contempo l'area geografica di applicabilità delle condizioni generali di vendita.

Dette condizioni si applicano pertanto a tutte le vendite di libri a prezzo netto effettuate da grossisti o dettaglianti nel Regno Unito e in Irlanda, a clienti non commercianti situati in detti paesi o all'estero. L'unica eccezione è il caso in cui il grossista o dettagliante in questione abbia acquistato il libro a prezzo netto da un fornitore estero che l'abbia ottenuto direttamente dall'editore nel Regno Unito.

- (13) Infine, gli accordi comprendono un meccanismo di esecuzione.

Il consiglio dell'Associazione è delegato ad agire come mandatario delle parti nel raccogliere informazioni circa eventuali violazioni del contratto da parte dei librai e nel tenere al corrente di tali violazioni i singoli editori.

Le parti convengono che, su richiesta del consiglio dell'Associazione, ciascuna di esse agirà in giudizio per l'esecuzione forzata dei suoi diritti contrattuali e dei diritti a norma del Restrictive Trade Practices Act (legge sulle pratiche commerciali restrittive) del 1956. I diritti contrattuali possono essere fatti valere chiedendo all'autorità giudiziaria un'ordinanza che ingiunga al cliente libraio di applicare le condizioni generali di vendita, oppure citando tale cliente in giudizio per danni. I diritti a norma del Restrictive Trade Practices Act del 1956, unificati nel Resale Prices Act (legge sui prezzi di rivendita) del 1976, consistono in particolare nel diritto, sancito dall'ar-

ticolo 26 di tale legge, di far applicare una condizione relativa al prezzo minimo di rivendita per le merci che (come i libri) sono esonerate a norma di tale legge, e di ottenere un provvedimento del giudice che ordini di porre fine ad una violazione di tale condizione. Una siffatta esenzione forzata è possibile nei confronti di chiunque abbia ricevuto comunicazioni dell'applicabilità di una tale condizione.

Le parti, che sono membri dell'Associazione, sono tenute a dare avvio a tale processo di esecuzione solo su richiesta del consiglio dell'Associazione e a condizione che l'Associazione stessa le risarcisca, a loro richiesta, del costo eventuale dell'azione in giudizio sostenuto da loro stesse o dal consiglio per loro conto (vedi anche il punto 3).

D. Le norme di applicazione stabilite dalla Publishers Association ai sensi della clausola iv) degli accordi

- (14) In applicazione della clausola iv) degli accordi, il consiglio dell'Associazione ha stabilito le norme seguenti, che costituiscono le formule standard con cui l'Associazione rilascia ai librai l'autorizzazione a concedere sconti alle biblioteche e agli acquirenti di grandi quantitativi ed agli agenti rivenditori di libri, l'autorizzazione a ricevere sconti.

1. Sconti alle biblioteche

- (15) In base alle condizioni dell'autorizzazione per le biblioteche, un libraio può concedere sconti ad una biblioteca, solo a condizione che abbia ricevuto dall'Associazione un'apposita autorizzazione per tale biblioteca. Lo sconto non può superare il 10 % e la biblioteca non può rivendere i libri ottenuti con lo sconto. L'autorizzazione è rilasciata solo se la biblioteca concede l'accesso gratuito al pubblico e se la sua spesa totale annua per libri a prezzo netto nuovi, destinati alla biblioteca stessa, non è inferiore a 100 UKL. Infine, non può essere concesso alcuno sconto ad una biblioteca per libri a prezzo netto sui quali il margine del rivenditore si inferiore al 21 e 2/3 %.

2. Sconti di quantità

- (16) Gli sconti di quantità sono disciplinati dalle norme applicabili all'acquisto di libri in quantità rilevanti, stabilite dall'Associazione. In base a tali norme il libraio può concedere al cliente uno sconto sulle quantità solo se ha ottenuto dall'Associazione l'autorizzazione specifica per tale cliente. Sono autorizzati sconti compresi tra il 5 e il 10 %, per ordinativi di più titoli per un valore di circa 250 UKL. L'entità dello sconto dipende dal valore dell'ordine. Per ordinativi di un unico titolo in grande quantità (minimo di 12 copie) e per un valore totale di almeno 25 UKL, può essere concesso uno sconto uniforme del 10 %.

- (17) La concessione degli sconti per la quantità è subordinata ad alcune condizioni. I libri debbono essere destinati ad essere offerti in dono o presentati in relazione con l'attività professionale dell'acquirente, oppure per scopi filantropici o di propaganda. I libri non possono essere offerti in vendita dall'acquirente, e il loro uso o distribuzione non può essere a titolo oneroso o subordinato ad altre condizioni. Nessuno sconto viene concesso sui libri sui quali il libraio non riceva a sua volta uno sconto di almeno il 25 % dall'editore. Un'autorizzazione per uno sconto sulla quantità è applicabile solo ad un unico ordinativo.

3. Sconti agli agenti rivenditori

- (18) Si tratta degli agenti rivenditori la cui professione principale non è quella del libraio: per esempio, un preside o direttore di una scuola che tenga un deposito di libri destinati alla rivendita agli alunni della scuola, oppure un ecclesiastico che gestisca un chiosco per la vendita di libri religiosi o simili presso la chiesa.

Gli sconti agli agenti rivenditori possono essere concessi dai librai solo se l'agente è autorizzato dall'Associazione. In questo caso i librai specificati nell'autorizzazione possono concedere all'agente uno sconto non superiore al 50 % dello sconto commerciale concesso dall'editore al libraio. L'agente è tenuto a sua volta a vendere i libri in questione al prezzo netto.

E. Altre norme relative agli accordi

- (19) In ordine all'applicazione degli accordi, l'Associazione ha pubblicato il cosiddetto Codice delle riduzioni riguardante la vendita di nuove edizioni, edizioni rivedute o economiche, di libri a prezzo netto ridotto e di « remainders ». Ha stabilito inoltre la regolamentazione per le edizioni dei club del libro e le norme della cosiddetta fiera libraria annua nazionale, nel cui quadro una volta all'anno i libri a prezzo netto possono essere venduti, per un periodo limitato, a prezzo inferiore.

1. Codice degli sconti

- (20) Il Codice degli sconti contiene le « pratiche commerciali generali stabilite per quanto riguarda gli sconti sui libri a prezzo netto » e, secondo l'Associazione, verrebbe applicato dalla maggior parte degli editori di libri a prezzo netto, compresi gli editori di libri tascabili a prezzo netto.
- (21) Secondo tale codice, le riduzioni del prezzo netto, le nuove edizioni (comprese quelle rivedute) le edizioni economiche e la vendita come « remainders » sono normalmente annunciate in anticipo dall'editore nella stampa specializzata (paragrafo 2).

Di norma gli sconti sono concessi soltanto sulle copie che il libraio possa provare di aver comprato nei sei mesi precedenti l'annuncio nella stampa specializzata, a meno che il libro in questione non sia stato pubblicato da meno di due anni nel caso della narrativa o da meno di tre nel caso degli altri generi (paragrafo 3). In caso di nuove edizioni o di edizioni rivedute non sono previste riduzioni, ma l'edizione precedente potrà essere restituita e accreditata oppure scambiata (paragrafi 4-6).

- (22) Gli altri paragrafi del codice contengono le condizioni più particolareggiate relative alla pubblicazione nella stampa specializzata e precisano i periodi di tempo da prendere in considerazione per la concessione degli sconti.

- (23) Infine, gli sconti sono concessi esclusivamente sul mercato interno. Inoltre, non sono di massima concessi sconti per i libri che non sono a prezzo netto, i libri per ragazzi e i tascabili (paragrafo 1 del codice).

2. Regolamento dei club del libro

- (24) Norme particolari si applicano alle edizioni per i club del libro. Tali norme sono contenute nell'apposita regolamentazione elaborata dall'Associazione (Association's Regulations for conduct of Book clubs), modificata da ultimo nell'aprile del 1985 e applicabile per i club del libro operanti nel Regno Unito.

- (25) Secondo l'Associazione « tale regolamentazione viene considerata come uno strumento dell'Accordo sul prezzo netto dei libri », di cui « rafforza » gli obiettivi. Essa è pertanto applicabile soltanto ai libri la cui edizione commerciale venduta in libreria sia un'edizione a prezzo netto (che possono essere libri pubblicati all'interno del Regno Unito o al di fuori e, in quest'ultimo caso, importati in seguito nel Regno Unito).

- (26) I libri sono distribuiti dai club del libro su licenza speciale dell'editore che li autorizza a vendere edizioni apposite di un determinato libro. In base alla regolamentazione, gli editori concedono tale licenza soltanto ai club del libro iscritti presso l'Associazione, che abbiano sottoscritto l'impegno di conformarsi ai regolamenti.

- (27) Detti regolamenti contengono disposizioni relative alle condizioni di appartenenza ad un club del libro e alle condizioni che debbono essere soddisfatte dai club nell'offrire e mettere in vendita i libri.

Dette condizioni stabiliscono, tra l'altro, che i libri offerti debbono essere edizioni apposite per tali club (tranne che in alcuni casi specificati).

Almeno quattro mesi prima di offrire un titolo, i club del libro debbono informare l'Associazione di tale intenzione, per permetterle di pubblicare l'annuncio nella stampa specializzata. I club del

libro possono annunciare che un titolo verrà offerto dal club in acquisto o in premio (cioè come libro dono, quale incentivo per l'iscrizione al club) al massimo tre mesi prima della data prevista per la pubblicazione del libro in edizione club. Un titolo non può essere proposto come libro premio se non dopo sei mesi dalla prima pubblicazione dell'edizione commerciale. I club non possono vendere come «remainder» eventuali giacenze di un titolo senza il consenso dell'editore. Sono infine previste alcune restrizioni sulla pubblicità.

- (28) Il valore totale delle vendite dei club del libro è compreso tra il 5 e il 10 % del valore totale dei libri venduti nel Regno Unito.

3. La fiera annuale nazionale del libro

- (29) Fin dal 1955 (data in cui erano applicabili precedenti versioni degli accordi attuali) l'Associazione consente di tenere ogni anno per alcune settimane una fiera del libro nazionale, in cui i libri a prezzo netto possono, a certe condizioni, essere venduti a prezzi inferiori.

La fiera annua nazionale del libro « dà ai librai e agli editori la possibilità, una volta all'anno, di liberare il magazzino dei titoli a lenta rotazione e di finanziare la ricostituzione delle scorte, offrendo nel contempo al pubblico un'occasione regolare di acquisto di libri a prezzo scontato, per un periodo di due settimane all'anno » relazione annuale dell'Associazione 1980-1981, pag. 64).

- (30) Le principali condizioni per la vendita di libri a prezzo netto ad un prezzo inferiore nel periodo della fiera, sono le seguenti :

- le librerie possono vendere le giacenze ad un prezzo non superiore al 66 e 2/3 % del prezzo pubblicato, purché non abbiano ordinato alcuna copia del titolo in questione negli ultimi dodici mesi ;
- gli editori possono offrire le loro giacenze ad un prezzo non superiore al 25 % del prezzo pubblicato, e i grossisti ad un prezzo non superiore al 50 % del prezzo pubblicato ;
- un editore può escludere dalla fiera tutti i suoi libri, salvo quelli il cui prezzo sia stato ridotto in applicazione della clausola ii) dell'accordo (vedi punto 10).

F. L'applicazione e l'esecuzione degli accordi, le norme di applicazione e le altre norme relative agli accordi

1. L'applicazione

- (31) Secondo le informazioni fornite dall'Associazione, i libri a prezzo netto rappresentano il 75 % circa dei libri venduti dagli editori britannici nel Regno Unito o da loro esportati in Irlanda.

Quanto ai libri importati nel Regno Unito dagli altri Stati membri, la percentuale di quelli dichia-

rati a prezzo netto è probabilmente superiore al 75 %.

- (32) La principale categoria di libri non a prezzo netto è costituita dai libri scolastici, che generalmente vengono acquistati dalle scuole o dagli enti locali, oppure da organizzazioni d'acquisto diretto costituite da tali enti.

- (33) Sebbene l'accordo lasci all'editore di un libro a prezzo netto la facoltà di sopprimere in qualsiasi momento tali condizioni per un libro da lui pubblicato, in pratica, secondo l'Associazione, un libro dichiarato a prezzo netto resta tale per un periodo corrispondente mediamente a tutta la sua vita commerciale, vale a dire per vari anni.

- (34) Quanto alla libertà dell'editore di applicare un prezzo inferiore al prezzo netto per i libri venduti direttamente a clienti non rivenditori (vedi sopra, paragrafo 12), o di applicare invece anche a tali vendite dirette le condizioni generali di vendita, la raccomandazione n. 7 della conferenza congiunta dell'Associazione dei librai e dell'Associazione degli editori per lo sviluppo del mercato, tenutasi a Oxford dal 4 al 6 luglio 1982, ha manifestato la preoccupazione per l'uso apparentemente fatto dagli editori di tale libertà : « L'Associazione degli editori è invitata a rendere pubblica la sua viva disapprovazione per la concessione di sconti sui libri a prezzo netto, da parte di editori che cercano peraltro di applicare l'accordo sul prezzo netto dei libri ai rivenditori degli stessi libri ».

- (35) Quanto alla possibilità data agli editori nella clausola i) degli accordi di concedere sconti diversi da quelli ivi previsti (vedi punto 9), l'Associazione ha informato la Commissione che non dispone di dati sul ricorso a tale possibilità. La Commissione non dispone a sua volta d'informazioni da cui risulti che tale possibilità venga utilizzata se non a titolo eccezionale.

2. L'esecuzione forzata

- (36) Risulta che solo pochi casi di violazione siano stati denunciati all'Associazione e da essa accertati. Nella maggior parte dei casi l'Associazione tratta direttamente tali violazioni e cerca di porvi fine. È generalmente sufficiente una lettera dei rappresentanti legali dell'Associazione. Dal 1973 l'Associazione non ha chiesto ad alcuno dei suoi membri d'intraprendere in proprio un'azione per garantire l'osservanza delle condizioni di vendita.

- (37) Una situazione particolare esiste in Irlanda, dove, secondo quanto riferito dall'Associazione, la fine della parità tra la sterlina irlandese e la sterlina inglese, in seguito alla partecipazione dell'Irlanda al Sistema monetario europeo, ha reso più difficile la determinazione del prezzo dei libri e l'imposizione dell'osservanza delle condizioni generali di vendita. Questi problemi sono stati discussi dall'Associazione e dai rappresentanti del commercio librario irlandese in colloqui svoltisi a Dublino nel 1981, in esito ai quali sono state raccomandate ai membri varie misure.

In particolare, la sezione irlandese dell'Associazione delle librerie della Gran Bretagna e dell'Irlanda ha elaborato una tabella dei tassi di conversione, che permette ai librai irlandesi di convertire agevolmente in sterline irlandesi i prezzi espressi in sterline inglesi.

- (38) In relazione agli strumenti di esecuzione degli accordi, va ricordato anche il cosiddetto repertorio delle librerie, tenuto dall'Associazione e diretto a costituire un elenco dei librai che hanno confermato il loro impegno di buona fede nel commercio di libri, dichiarando:
- a. di disporre di locali adeguati, commercialmente quotati, per l'esercizio dell'attività di vendita di libri;
 - b. di investire un adeguato volume di capitale nelle scorte di libri;
 - c. di mantenere i locali aperti nell'orario normale fissato per gli esercizi commerciali;
 - d. di riconoscere di aver ricevuto comunicazione delle condizioni generali di vendita dei libri a prezzo netto e di essersi impegnati alla loro assoluta osservanza.

Ogni due mesi l'Associazione pubblica un aggiornamento contenente le modifiche del repertorio.

- (39) Secondo l'Associazione, l'elenco contenuto nel repertorio rappresenta semplicemente un utile servizio d'informazione fornito agli editori e ai librai, i quali sono informati che la presenza di una determinata libreria nell'elenco, o la sua assenza, non vanno interpretate come una raccomandazione dell'Associazione di effettuare o non effettuare forniture a tale libreria, o di concederle o non concederle le normali condizioni commerciali, né come una patente di credito o di mancanza di credito.

L'Associazione considera il repertorio come « un valido elemento dell'amministrazione dell'accordo sul prezzo netto dei libri, per informare i librai delle condizioni generali e gli editori del nominativo dei librai che ne sono stati informati » (relazione annuale 1982-1983, pag. 7).

G. Il mercato librario: produzione, esportazioni e importazioni

- (40) L'editoria britannica è una delle più importanti a livello mondiale e nella Comunità. Negli ultimi anni, i nuovi titoli pubblicati nel Regno Unito sono stati circa 40 000 all'anno. Gli editori membri dell'Associazione rappresentano una quota dell'80 % circa nel totale delle nuove pubblicazioni. Le stime del valore totale della produzione

editoriale del Regno Unito variano (tenuto conto dei problemi d'interpretazione delle statistiche disponibili): secondo la stima della stessa Associazione, tale valore sarebbe ammontato, nel 1986, a circa 1 700 milioni di UKL (Book Trade Year Book 1987, pubblicato dall'Associazione).

- (41) Il 65 % della produzione libraria del Regno Unito è venduto sul mercato interno, mentre il resto viene esportato.

Il 25 % circa delle esportazioni sono dirette ad altri Stati membri della CEE (di cui: il 6 % ai Paesi Bassi, il 4,5 % all'Irlanda e l'11 % circa, complessivamente, alla Repubblica federale di Germania, alla Francia, all'Italia e alla Spagna).

- (42) Le importazioni britanniche di libri pubblicati al di fuori del Regno Unito sono stimate dall'Associazione a circa 180 milioni di UKL nel 1986. Il 40 % circa di dette importazioni provengono da altri Stati membri.

In relazione all'Irlanda, va osservato che l'80 % circa delle sue importazioni totali provengono dal Regno Unito. Queste importazioni rappresentano poco più del 50 % di tutti i libri venduti in Irlanda.

H. Procedimenti davanti alle giurisdizioni nazionali

- (43) In due occasioni gli accordi sono stati impugnati a norma della legislazione britannica. Tuttavia, nel primo caso, trattato nel 1962, la giurisdizione competente (Restrictive Practices Court) ha ritenuto gli accordi non contrari all'interesse pubblico e quindi si astenne dall'attaccare la restrizione. Nel 1968, la « Court », seguendo la stessa argomentazione, ha statuito che i libri e le carte geografiche in questione fossero esentati dal divieto generale sulla fissazione dei prezzi di vendita, in applicazione del Resale Prices Act del 1964.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

- (44) Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni d'imprese e tutte le pratiche concordate 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.

L'articolo 85, paragrafo 1, cita in particolare gli accordi consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione.

1. *Imprese e associazioni di imprese*

- (45) Tutte le parti dell'accordo sono editori, che sono imprese ai sensi dell'articolo 85.

La Publishers Association è un'associazione d'imprese ai sensi della stessa disposizione.

2. *Accordi e decisioni di associazioni di imprese*

- (46) Gli accordi sul prezzo netto dei libri sono accordi tra imprese ai sensi dell'articolo 85.
- (47) Le norme per l'applicazione della clausola iv) degli accordi sono stabilite dall'Associazione a norma degli accordi stessi e sono vincolanti per le parti. Esse costituiscono pertanto una decisione di un'associazione d'imprese ai sensi dell'articolo 85.
- (48) Quanto alle altre norme relative agli accordi, esse vanno parimenti considerate come decisioni di un'associazione d'imprese:

— Sebbene il codice delle riduzioni sia stato pubblicato dall'Associazione in forma di memorandum riportante le pratiche commerciali generali stabilite per quanto riguarda le riduzioni sui libri a prezzo netto, esso riveste, contrariamente al parere dell'Associazione, il carattere di una raccomandazione alle parti e ai librai che vendono libri a prezzo netto, circa la condotta da tenere nelle situazioni descritte nel codice. Come confermato dall'Associazione, il codice illustra la pratiche che sono generalmente considerate come corrette, in tali circostanze, nel commercio librario. La pubblicazione del codice può spiegarsi soltanto come espressione della volontà dell'Associazione di mantenere una tale situazione e di contribuirvi concretamente con tale pubblicazione. In questo contesto conviene rilevare che l'Associazione è tenuta, secondo uno dei suoi principali obiettivi, a gestire e far applicare gli accordi e viene considerata come l'autorità centrale del mercato per quanto riguarda il buon funzionamento del sistema del prezzo netto. L'effetto esercitato sulle pratiche commerciali in questione da una pubblicazione scritta di una tale associazione non va trascurato e appare confermato dal fatto che, secondo l'Associazione stessa, dette pratiche sarebbero seguite dalla maggior parte degli editori che pubblicano libri a prezzo netto. Del pari, tale circostanza conferma che l'Associazione ha fatto affidamento sul fatto che una decisione non vincolante o un regolamento non erano necessari per garantire che la maggior parte degli editori continuasse a comportarsi in conformità con le pratiche descritte nel codice e che la pubblica-

zione di un codice non vincolante avrebbe avuto lo stesso effetto. Sebbene il codice non abbia carattere vincolante, la sua pubblicazione, tenuto conto dei precedenti elementi e vista nel contesto dell'applicazione degli accordi, deve essere considerata come avente un effetto comparabile ad una decisione vincolante. Essa, pertanto, può essere considerata come una decisione di un'associazione di imprese ai sensi dell'articolo 85.

- I regolamenti dei club del libro sono norme fissate dall'Associazione e sono vincolanti per i suoi membri circa la loro condotta e gli accordi che possono stipulare con i club del libro per la pubblicazione e la vendita di apposite edizioni dei libri a prezzo netto. I regolamenti dei club del libro costituiscono pertanto una decisione di un'associazione d'imprese.
- Le condizioni applicabili alla fiera annua nazionale espressamente permessa dall'Associazione fin dal 1955, sono stabilite dall'Associazione stessa e «devono essere osservate da tutti gli editori e librai partecipanti, grossisti o dettaglianti». La decisione dell'Associazione in cui sono state definite tali condizioni deve perciò essere considerata come una decisione di un'associazione di imprese.

- (49) Infine, anche le condizioni per l'iscrizione nel repertorio delle librerie sono stabilite dall'Associazione, che mantiene aggiornato e pubblica tale repertorio, e sono obbligatorie per i librai che desiderino essere iscritti nel repertorio stesso. La decisione dell'Associazione in cui sono state definite tali condizioni costituisce a sua volta una decisione di un'associazione d'imprese.

3. *Restrizioni della concorrenza*

- (50) Gli accordi sul prezzo netto dei libri, le norme di applicazione, le altre norme relative agli accordi e le condizioni imposte per essere iscritti nel repertorio delle librerie hanno per oggetto e per effetto una restrizione della concorrenza all'interno del mercato comune.
- (51) Gli accordi e le norme per l'applicazione della clausola iv) degli accordi stessi limitano la concorrenza tra gli editori dato che, una volta che questi abbiano deciso di imporre un prezzo fisso di vendita al pubblico, sono quasi totalmente impediti di adattare le condizioni che determinano l'applicazione di questi prezzi fissi di vendita (in particolare le eccezioni che vi si riferiscono) al potenziale commerciale dei libri in questione sul mercato e di offrire ai rivenditori una maggiore libertà in ordine alle eccezioni applicabili a tali prezzi fissi di vendita rispetto a quanto stipulano gli accordi.

(52) Né la facoltà lasciata agli editori di decidere se un determinato libro debba essere dichiarato o meno come libro a prezzo netto o non abbia più la caratteristica di libro a prezzo netto o meno, né la loro facoltà di determinare il livello del prezzo netto, toglie agli accordi e alle norme di applicazione tale carattere restrittivo della concorrenza. Il fatto che l'editore che decida d'imporre un prezzo fisso per un libro sia poi tenuto ad imporre ai rivenditori condizioni quasi completamente uniformi (vedi punto 35) — vale a dire identiche a quelle che le altre parti sono tenute ad imporre — quanto agli sconti che possono essere concessi ai consumatori, è sufficiente a rendere gli accordi e le norme di applicazione restrittivi della concorrenza.

(53) Il fatto che gli accordi obblighino gli editori, che abbiano deciso di chiedere un dato libro come libro a prezzo netto, ad imporre ai rivenditori le condizioni generali di vendita specificate negli accordi e nelle forme di applicazione fa sì che tali accordi e norme abbiano parimenti un effetto restrittivo sulla concorrenza, basata sui prezzi, tra i rivenditori, per quanto riguarda i libri a prezzo netto. La restrizione è dovuta al fatto che le condizioni generali di vendita limitano la libertà dei rivenditori di discostarsi, con una politica di sconti individuali allo scopo di incrementare le loro vendite. In tal modo i rivenditori hanno una libertà minore di quella che avrebbero potuto ottenere dai singoli editori. Le condizioni generali di vendita sostituiscono tale libertà con l'imposizione di norme quasi completamente uniformi in relazione agli sconti.

(54) Circa le altre norme relative agli accordi, il codice delle riduzioni costituisce uno strumento atto a limitare gli effetti negativi che il mantenimento del sistema del prezzo netto potrebbe comportare in certe circostanze, in caso di riduzione del prezzo netto, pubblicazione di nuove edizioni (comprese quelle rivedute) e di edizioni economiche, abolizione del prezzo netto da parte dell'editore. Sebbene gli accordi stessi lascino agli editori la facoltà di agire in tal modo, iniziative del genere, pur non essendo di per sé incompatibili con gli accordi, potrebbero peraltro avere in certa misura effetti comparabili ad uno sconto vietato dagli accordi: un libraio potrebbe infatti difficilmente smerciare a prezzo netto le sue giacenze di un libro, se altri vendessero lo stesso titolo in condizioni più attraenti, perché si tratta di una nuova edizione riveduta nella presentazione o nel contenuto, sia perché il prezzo netto è stato ridotto o abolito.

L'applicazione del codice offre una certa tutela dei rischi che situazioni del genere comportano per il libraio che abbia acquistato i libri in questione ritenendosi protetto, grazie ai prezzi imposti, dall'eventualità di una concorrenza dovuta ad offerte più

attraenti presentate da altre librerie. La pubblicazione e l'applicazione del codice delle riduzioni mirano pertanto a ridurre la facoltà dei librai (o degli editori) di sfruttare pienamente le possibilità concorrenziali offerte da tali situazioni e contribuiscono così a mantenere il sistema del prezzo netto tale che sia più efficace possibile ed a rinforzarlo.

(55) I regolamenti applicabili ai club del libro hanno per oggetto e per effetto una limitazione degli effetti negativi sul mantenimento del sistema del prezzo netto, che si potrebbero avere in caso di elusione di fatto degli accordi tramite i club del libro, per i libri a prezzo netto.

Tali regolamenti limitano le possibilità di una concorrenza in materia di prezzi tra i club del libro e le librerie, imponendo ai club l'osservanza di determinati limiti di tempo, prima di poter annunciare le loro offerte, e subordinando all'autorizzazione dell'editore la possibilità per i club del libro di vendere come « remainders » le loro edizioni. Gli editori membri dell'Associazione, di massima, possono concedere i diritti di pubblicazione di apposite edizioni soltanto ai club del libro iscritti presso l'Associazione stessa, che abbiano sottoscritto la loro adesione ai regolamenti in questione, il che rende quasi impossibile dal punto di vista commerciale gestire un club del libro senza rispettare la regolamentazione. Ne consegue che, come confermato dall'Associazione, i regolamenti rappresentano uno strumento degli accordi e ne rafforzano gli obiettivi.

(56) Come per le condizioni che disciplinano la fiera annua nazionale del libro, la Commissione considera che — sebbene la fiera possa essere considerata come una possibilità di discostarsi dal prezzo netto, in una forma in parte paragonabile a quella prevista nella clausola ii) degli accordi (vedi il punto 10) e a quanto pare venga permessa dall'Associazione per limitare taluni effetti negativi derivanti da un'applicazione integrale degli accordi stessi (« La fiera dà ai librai e agli editori la possibilità, una volta all'anno, di liberare il magazzino dei titoli a lenta rotazione e di finanziare la ricostituzione delle scorte, offrendo nel contempo al pubblico un'occasione regolare di acquisto di libri a prezzo scontato, per un periodo di due settimane all'anno », relazione annuale dell'Associazione 1980-1981, pag. 64) — queste condizioni, che devono essere osservate dagli editori e dai librai, grossisti e rivenditori, partecipanti alla fiera, hanno per oggetto e per effetto una regolamentazione delle forme in cui gli editori e soprattutto i librai possono voler eliminare i pretesi effetti negativi. Esse contribuiscono pertanto a mantenere il sistema del prezzo netto tale che sia il più efficace possibile.

- (57) Le condizioni per l'iscrizione nel repertorio delle librerie hanno parimenti effetti restrittivi. Tale repertorio è diretto a presentare una guida dei librai di buona fede e, per un libraio, il fatto di non essere nel repertorio rappresenta uno svantaggio concorrenziale rispetto ad un altro che vi sia menzionato, la cui esistenza ed identità sono rese note a tutti gli editori mediante un'unica pubblicazione specificamente designata a costituire una guida per gli editori e ad essere da loro consultata. Un siffatto svantaggio colpisce in particolare i librai che non vogliono sottoscrivere l'obbligazione di rispettare i prezzi netti e che vendono esclusivamente libri non a prezzo netto.
- (58) Gli effetti restrittivi della concorrenza derivanti dagli accordi e dalle relative norme di applicazione e norme connesse sono rafforzati dal meccanismo di esecuzione previsto dagli accordi. Tale meccanismo, che assegna un ruolo attivo centrale all'Associazione, garantisce un controllo molto efficace dell'osservanza degli accordi e delle norme.
- (59) Un controllo altamente efficace dell'osservanza delle condizioni generali di vendita è agevolato anche dal repertorio delle librerie, che menziona esclusivamente le librerie che abbiano riconosciuto di aver preso conoscenza di tali condizioni e si siano impegnate ad osservarle rigorosamente. Il repertorio facilita così il controllo da parte dell'Associazione, degli editori e dei librai.

4. Effetto sensibile sulla concorrenza

- (60) Gli accordi e le corrispondenti norme di applicazione e norme connesse restringono la concorrenza in modo sensibile. I membri dell'Associazione rappresentano la grande maggioranza dell'editoria del Regno Unito. Detti membri ed un numero rilevante di non membri si sono impegnati ad applicare e a far applicare le condizioni generali di vendita contenute negli accordi e nelle norme di applicazione, in particolare facendo valere i loro diritti a norma della legislazione nazionale.

La valutazione dell'entità dell'impatto delle altre norme relative agli accordi non può essere separata dalla valutazione riguardante gli accordi stessi.

Inoltre, va osservato che, come confermato dall'Associazione, il codice delle riduzioni risulta essere applicato dalla maggior parte degli editori di libri a prezzo netto. I regolamenti relativi ai club del libro sono vincolanti per i membri dell'Associazione, che devono rispettarli ed applicarli. Le condizioni relative alla fiera nazionale del libro devono essere osservate da tutti gli editori partecipanti, grossisti e dettaglianti. Il repertorio delle librerie può essere

considerato uno strumento a cui si fa attivamente riferimento, tanto che l'Associazione lo aggiorna ogni due mesi.

- (61) Un'amplissima percentuale dei libri venduti nel Regno Unito e in Irlanda sono dichiarati libri a prezzo netto e, quando vengono immessi sul mercato dalle parti, sono soggetti alle disposizioni degli accordi stessi e delle norme di applicazione e, nella maggior parte dei casi, anche alle norme connesse agli accordi.
- (62) Infine, la Commissione ritiene che gli accordi, con le corrispondenti norme di applicazione e le norme connesse, e il repertorio delle librerie abbiano favorito (e continuino a farlo) la trasparenza e la certezza per l'editore circa il comportamento degli altri editori e librai che operano sul mercato, per quanto riguarda gli sconti che possono essere offerti quale eccezione alla norma del prezzo fisso e il momento a partire dal quale potranno essere immesse sul mercato altre edizioni dei libri a prezzo netto, o potrà essere ridotto o soppresso il prezzo netto stabilito.

Gli accordi e le norme in oggetto hanno pertanto agevolato e promosso il mantenimento o l'introduzione di prezzi fissi dei libri da parte di un gran numero di editori e continuano ad avere tale effetto.

5. Effetti sul commercio fra Stati membri

- (63) Gli accordi e le norme di applicazione valgono per tutte le vendite di libri a prezzo netto nel Regno Unito e in Irlanda, mentre le norme connesse si applicano alla maggior parte di tali vendite.

In pratica, pertanto, tutte le esportazioni di libri a prezzo netto dal Regno Unito all'Irlanda — che rappresentano la grande maggioranza tanto delle esportazioni totali di libri dal Regno Unito all'Irlanda quanto delle importazioni irlandesi di libri — sono disciplinate da tali accordi. Lo stesso vale per tutte le reimportazioni di libri a prezzo netto dall'Irlanda nel Regno Unito.

- (64) Gli accordi ed in più l'obbligo di applicare il prezzo netto valgono anche per tutte le esportazioni di libri a prezzo netto effettuate da librai del Regno Unito e dell'Irlanda a destinazione di clienti al di fuori del Regno Unito e dell'Irlanda, che non siano rivenditori di libri.
- (65) Inoltre, gli accordi vengono applicati per tutte le vendite, effettuate da librai del Regno Unito e dell'Irlanda, di libri reimportati da altri Stati membri per cui è stato chiesto il prezzo netto, qualora il libro in questione:

- sia stato dichiarato libro a prezzo netto per le vendite nel Regno Unito e in Irlanda; e
 - sia stato esportato in un altro Stato membro da un qualsiasi grossista o dettagliante del Regno Unito.
- (66) Infine, anche la stragrande maggioranza dei libri pubblicati in altri Stati membri e importati nel Regno Unito e in Irlanda vengono dichiarati libri a prezzo netto ai sensi degli accordi.
- (67) In tutti questi casi gli editori, i librai e i club del libro non dispongono più della libertà di determinare le loro condizioni per il commercio e le edizioni dei club del libro dei libri a prezzo netto. Gli accordi e le relative norme di applicazione e le norme connesse pregiudicano quindi, effettivamente e potenzialmente, in misura sensibile, il commercio tra gli Stati membri.

6. Conclusioni

- (68) Tenuto conto degli effetti sopra illustrati, gli accordi e le relative norme di applicazione e norme connesse incorrono nel divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, nella misura in cui riguardano il commercio librario tra Stati membri.

B. Articolo 85, paragrafo 3

- (69) Ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE possono essere dichiarate inapplicabili a qualsiasi accordo tra 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.
- (70) Come illustrato nelle considerazioni che seguono, la Commissione ritiene che non sia soddisfatta almeno l'ultima condizione posta dall'articolo 85, paragrafo 3, nella fattispecie la condizione che gli accordi non impongano restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere gli obiettivi degli accordi stessi.

1. Carattere indispensabile delle restrizioni

- (71) Nel notificare gli accordi, l'Associazione ha dichiarato che, senza un'applicazione comune delle condizioni generali da parte degli editori, le librerie

non godrebbero, per i libri a prezzo netto, della tutela che attualmente è loro garantita. Gli argomenti presentati a tale scopo (che erano quelli presentati nel contesto di procedure nazionali, vedi punto 43) riguardano comunque non solo la necessità di un'applicazione comune delle condizioni tipo in caso di libri a prezzo fisso, ma soprattutto la questione del se tali prezzi fissi sono indispensabili per raggiungere gli obiettivi dichiarati.

La Commissione ritiene che ambedue questi aspetti possono e debbono essere considerati separatamente.

- (72) Nell'audizione, l'Associazione ha precisato la sua posizione dichiarando che, per i motivi sotto elencati, i vantaggi risultanti dagli accordi non potrebbero, a suo parere, essere ottenuti lasciando semplicemente ai singoli editori il diritto legale di fissare i prezzi al dettaglio per i libri di loro pubblicazione:

- i) Non sarebbe possibile, in pratica, per ogni singolo editore, comunicare a ciascuna libreria le sue condizioni di vendita specifiche; secondo la legislazione del Regno Unito, una tale comunicazione è un requisito necessario perché una condizione relativa al mantenimento del prezzo di rivendita possa essere fatta applicare nel Regno Unito nei confronti non solo degli acquirenti diretti, ma anche di quelli indiretti.
- ii) Non sarebbe possibile, in pratica, per le librerie attenersi a condizioni disparate, relative al mantenimento del prezzo di rivendita, imposte da centinaia di editori diversi; per essere ragionevoli e praticabili, siffatte condizioni dovrebbero, nel caso dei libri, prevedere delle eccezioni; le librerie non sarebbero in grado di applicare, su di una base variabile da libro a libro, a seconda dell'editore, condizioni diverse comportanti eccezioni diverse; occorre pertanto che dette condizioni siano uniformi.
- iii) Affinché il sistema possa garantire i vantaggi che secondo l'Associazione permette di conseguire, ciascun libraio deve poter contare sul fatto che, quando acquista un libro dichiarato a prezzo netto, anche i suoi concorrenti saranno soggetti per tale libro alle medesime condizioni, cosicché nessuno possa godere di un ingiusto vantaggio rispetto agli altri; gli accordi offrono alle librerie tale certezza.
- iv) Il controllo dell'osservanza delle condizioni generali e l'esecuzione delle stesse — se necessario in via forzata ricorrendo all'autorità giudiziaria — possono in pratica essere esercitati solo dall'Associazione, in qualità di mandatario della totalità degli editori.

- (73) Per valutare se le restrizioni derivanti dagli accordi siano indispensabili per il raggiungimento degli obiettivi degli accordi stessi, è opportuno anzitutto rammentare tali obiettivi.

L'Associazione fa valere che se fosse impedito un adeguato funzionamento degli accordi, le librerie che mantengono scorte di libri ordinerebbero un minor numero di copie dello stesso titolo e un minor numero di titoli, per il rischio che l'applicazione di prezzi più bassi da parte dei concorrenti possa rendere le loro scorte invendibili. Un tale comportamento ridurrebbe il numero delle librerie che mantengono scorte di libri. Dato che la presenza di scorte e l'esportazione dei libri sono ritenute elementi essenziali per la vendita, le vendite diminuirebbero, gli editori ridurrebbero le tirature e i costi aumenterebbero. Di conseguenza, e tenuto conto dei maggiori sconti che i commercianti richiederebbero agli editori, si avrebbe un aumento del prezzo dei libri. Nel contempo verrebbero probabilmente sopresse le più piccole tirature.

Per evitare queste conseguenze, l'Associazione ritiene essenziale che il prezzo di vendita al dettaglio di un libro sia identico in tutte le librerie e che non si abbia una concorrenza di prezzo per uno stesso titolo.

- (74) Come si può dedurre dalla posizione dell'Associazione in proposito (vedi punto 72), l'Associazione invoca gli argomenti esposti nel succitato punto a sostegno della tesi che, per raggiungere gli obiettivi degli accordi, occorre un accordo collettivo mentre non sarebbero sufficienti, nemmeno per quanto riguarda il commercio librario con altri Stati membri, accordi individuali verticali sull'osservanza del prezzo di vendita al pubblico.
- (75) Non è compito della presente procedura decidere quale tipo di sistema di distribuzione più si addica ad un dato mercato nazionale per conseguire gli obiettivi invocati dall'Associazione. Compito della Commissione, in questo caso, è di trattare del sistema di fissazione dei prezzi esteso alle esportazioni verso altri Stati membri, in particolare l'Irlanda, come anche delle importazioni e delle reimportazioni da altri Stati membri, inclusa l'Irlanda. Il sistema, come è applicato attualmente, impedisce la concorrenza sui prezzi derivanti dal commercio tra Stati membri a livello della distribuzione. La Commissione ha già definito nella sua decisione 82/123/CEE nel caso n. IV/428-VBBB/VBVB⁽¹⁾, che, allo scopo di conseguire un miglioramento nella pubblicazione e distribuzione dei libri in causa, non è indispensabile mantenere uno schema collettivo di prezzi di vendita che comporta

restrizioni della concorrenza negli Stati membri, come quelle contenute negli accordi in questione.

La Commissione continua a riconoscere il ruolo culturale tenuto dai libri tra altri mezzi culturali, tuttavia è convinta che le parti dovrebbero usare mezzi meno restrittivi per migliorare la pubblicazione e la distribuzione dei libri.

- (76) In relazione al primo argomento dell'Associazione, circa il carattere indispensabile di un'applicazione comune delle condizioni generali, per l'impossibilità pratica per i singoli editori di dare comunicazione delle proprie condizioni generali di vendita a ciascuna libreria, la Commissione osserva che la condizione di aver previamente informato i rivenditori, richiesta affinché un editore possa far valere davanti ad una giurisdizione nazionale il rispetto delle condizioni generali di vendita nei confronti di acquirenti indiretti con cui l'editore stesso non sia in relazione contrattuale, è stabilita dalla legislazione nazionale, la cui applicazione è limitata al territorio del Regno Unito. Pretese difficoltà pratiche derivanti da questa condizione, imposta dalla legislazione di uno Stato membro e avente l'effetto di rendere più difficile l'esecuzione forzata di accordi individuali sull'osservanza del prezzo di vendita al pubblico all'interno di tale Stato membro, non possono essere invocate a sostegno dell'ammissibilità, conformemente al diritto comunitario, di restrizioni molto più vaste nell'ambito di un accordo collettivo per l'osservanza di un prezzo di vendita al pubblico esteso al commercio con altri Stati membri.
- (77) In tale contesto va sottolineato che la condizione della previa comunicazione vale esclusivamente per l'esecuzione forzata degli accordi nel Regno Unito e non in Irlanda, in cui una tale condizione non è prevista dalla normativa in vigore. L'argomento relativo alla previa comunicazione non è pertinente al proposito.
- (78) In ogni evenienza, la Commissione non vede come la pretesa esigenza pratica di integrare le comunicazioni individuali in un sistema comune di comunicazione previa possa costituire una giustificazione per accordi che vanno oltre le condizioni uniformi di vendita considerate dall'Associazione come mezzi essenziali per realizzare gli obiettivi degli accordi stessi.
- Pertanto, la Commissione non ritiene che tale argomento sia pertinente in ordine alla questione della indispensabilità di mantenere un accordo sui prezzi di vendita al pubblico.
- (79) Quanto al secondo argomento dell'Associazione, vale a dire l'impossibilità pratica dei librai di rispettare un gran numero di condizioni diverse relative al prezzo fisso dei libri, la Commissione ritiene che occorra in realtà chiedersi quale sia la quantità di lavoro amministrativo cui le singole librerie possono far fronte.

⁽¹⁾ GU n. L 54 del 25. 2. 1982, pag. 36.

- (80) In proposito, va osservato che una quota rilevante delle vendite totali di libri è costituita da libri pubblicati da un numero relativamente ristretto di editori.

Per di più, la grande maggioranza dei rivenditori di libri, in particolare i chioschi che vendono anche tabacchi, i giornalai e i super-mercati e perfino molte piccole librerie specializzate, hanno solo un numero limitato di titoli.

Tenuto conto di questi fattori, si può ritenere che la maggior parte dei rivenditori di libri non trattino che con un numero limitato di editori e di condizioni di vendita.

La situazione può essere diversa per le librerie specializzate, che tengono una varietà di titoli in magazzino, ma è difficile capire perché tali librerie non dovrebbero essere in grado di far fronte al maggior lavoro amministrativo.

- (81) Al riguardo, la Commissione osserva che in Irlanda, in base al sistema attuale di osservanza del prezzo di vendita al pubblico, i librai devono effettivamente calcolare, per i libri a prezzo netto, che rappresentano una parte sostanziale della vendita globale di libri, titolo per titolo i loro prezzi di vendita, convertendo in sterline irlandesi il prezzo fissato in sterline inglesi.

- (82) Inoltre, probabilmente un rivenditore non vorrà vendere contemporaneamente tutti i suoi libri ad un prezzo inferiore a quello netto in vigore, ma vorrà invece ridurre i prezzi, in un dato momento, solo per un certo numero di titoli. Di conseguenza, solo per tale numero limitato di titoli il rivenditore dovrà tenere conto delle eventuali differenze tra le condizioni di vendita dei vari editori, che possono esistere in caso di accordi individuali sull'osservanza del prezzo di vendita al pubblico.

- (83) Per i motivi suddetti, il secondo argomento dell'Associazione non risulta convincente per la Commissione.

- (84) Anche il terzo argomento addotto dall'Associazione, secondo il quale gli accordi offrirebbero ai librai la certezza che, se acquistano un libro dichiarato a prezzo netto, i loro concorrenti saranno soggetti per tale libro alle stesse condizioni, non risulta convincente per la Commissione.

Quest'argomento implicherebbe che, secondo l'Associazione, i rivenditori non potrebbero avere nei confronti dei singoli suoi membri, operanti nel quadro di accordi individuali sull'osservanza del prezzo di vendita al pubblico, la stessa fiducia di quando gli stessi membri operino nel quadro di un accordo collettivo. La Commissione non comprende assolutamente su che base l'Associazione manifesti una tale sfiducia in ordine al comportamento dei singoli editori nei confronti dei

librai, tanto più che la maggior parte degli editori sono membri dell'Associazione. L'argomento addotto dall'Associazione diventa ancora discutibile per il fatto che l'accordo non esclude la possibilità che in certi casi gli editori autorizzino le librerie a praticare sconti diversi da quelli uniformi previsti dagli accordi stessi.

- (85) Il quarto argomento dell'Associazione, secondo cui essa è la sola a poter svolgere il ruolo di controllore dell'applicazione delle condizioni generali e di imporne l'esecuzione, non spiega, secondo la Commissione, perché sia indispensabile un accordo collettivo tipo con condizioni uniformi di vendita. Pertanto, tale argomento non è pertinente.

2. Conclusioni

- (86) La Commissione conclude, in base a quanto precede, che gli accordi non sono indispensabili per il raggiungimento degli obiettivi che si prefiggono. Dato che un accordo per essere dichiarato esente dal divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, deve soddisfare le condizioni dell'articolo 85, paragrafo 3, gli accordi non possono essere esentati. Pertanto non è necessario esaminare se gli accordi soddisfino le altre condizioni di cui all'articolo 85, paragrafo 3.

C. Articolo 3 del regolamento n. 17

- (87) L'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento n. 17 dispone che se la Commissione constata, su domanda o d'ufficio, un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85 del trattato CEE, essa può obbligare, mediante decisione, le imprese e le associazioni di imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.

- (88) Come esposto in precedenza, gli accordi notificati e le relative norme di applicazione e le norme connesse costituiscono un'infrazione all'articolo 85. È necessario pertanto obbligare l'Associazione a prendere tutti i provvedimenti necessari per porre fine immediatamente all'infrazione.

- (89) Affinché tutte le imprese commerciali del settore librario sappiano con certezza che è stato posto fine effettivamente alle restrizioni in materia di concorrenza relative ai libri a prezzo netto, occorre in particolare obbligare l'Associazione a comunicare per iscritto a tutte le imprese interessate — vale a dire alle imprese elencate negli allegati I e II della presente decisione, ai club del libro del Regno Unito e alle librerie elencate nel Directory of Booksellers (repertorio delle librerie) — che è stato posto fine alle restrizioni in oggetto e a precisare le conseguenze pratiche che ne derivano per il commercio dei libri tra il Regno Unito e gli altri Stati membri. Un progetto di comunicazione in tal senso dovrà essere sottoposto all'approvazione della Commissione entro i due mesi successivi alla ricezione della presente decisione,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

I seguenti accordi, decisioni e regolamenti costituiscono un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1 del trattato che istituisce la Comunità economica europea, nella misura in cui si applicano al commercio di libri tra Stati membri :

- a) i Net Book Agreements (accordi sul prezzo netto dei libri) del 1957, stipulati nell'ambito della Publishers Association tra le imprese elencate negli allegati I e II della presente decisione, insieme con :
- b) le decisioni della Publishers Association relative agli sconti alle biblioteche e agli agenti rivenditori e agli sconti di quantità,
- c) il cosiddetto Code of Allowances (codice delle riduzioni) elaborato e pubblicato dalla Publishers Association,
- d) i regolamenti dei club del libro della Publishers Association,
- e) le decisioni della Publishers Association riguardanti le condizioni applicabili nella fiera annua nazionale del libro,
- f) la decisione della Publishers Association relativa alle condizioni con l'inclusione delle librerie nel Directory of Booksellers (repertorio delle librerie).

Articolo 2

La dichiarazione di esenzione, ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE, per gli accordi e le relative norme di applicazione e norme connesse, di cui all'articolo 1, è rifiutata.

Articolo 3

La Publishers Association è tenuta a prendere tutti i provvedimenti necessari per porre fine senza indugio all'infrazione descritta nell'articolo 1.

Articolo 4

1. La Publishers Association è tenuta ad informare per iscritto le imprese elencate negli allegati I e II della presente decisione, i club del libro stabiliti nel Regno Unito e le librerie elencate nel Directory of Booksellers (repertorio delle librerie), comunicando che è stato posto fine all'infrazione e precisando le conseguenze pratiche che ne derivano per il commercio dei libri tra il Regno Unito e gli altri Stati membri.

2. La Publishers Association trasmetterà alla Commissione, per approvazione, un progetto di comunicazione in tal senso, entro i due mesi successivi alla ricezione della presente decisione.

Articolo 5

La Publishers Association, 19 Bedford Square, UK — London WC1B 3HJ è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 12 dicembre 1988.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione

ALLEGATO I

Elenco degli aderenti all'Associazione degli editori (Publishers Association) firmatari dell'accordo per la vendita dei libri a prezzo netto

Abacus Press,
Abacus House,
Speldhurst Road,
Tunbridge Wells,
Kent TN4 0HU;

Abson Books,
Abson, Wick,
Bristol BS15 5TT;

Academy Editions,
7 Holland Street,
London W8;

Addison-Wesley Publishers Ltd,
Finchampstead Road,
Wokingham,
Berkshire, RG11 2NZ;

Advisory Unit for Microtechnology in Education,
Endymion Road,
Hatfield,
Hertfordshire AL10 8AU;

Agricultural Training Board,
Bourné House,
32-34 Beckenham Road,
Kent BR3 4PB;

Aldwych Press Ltd,
3 Henrietta Street,
London WC2E 8LU;

Philip Allan Publishers Ltd,
Market Place,
Deddington,
Oxford OX5 4SE;

Allen (J.A.) & Co. Ltd,
1 Lower Grosvenor Place,
Buckingham Palace Road,
London SW1W 0EL;

Alpine Fine Art Collection (UK) Ltd,
5 Grosvenor Cottages,
Eaton Terrace,
London SW1;

Angel Press,
PO Box 60,
East Wittering,
Chichester,
West Sussex PO20 8NJ;

Apollo Publishing,
Realtex House,
Leeds Road,
Rawdon,
Leeds LS19 6AX;

Architectural Press Ltd,
9 Queen Anne's Gate,
London SW1H 9BY;

Alan Armstrong & Associates Ltd,
76 Park Road,
London NW1 4SH;

Association of County Councils,
Eaton House,
66a Eaton Square,
London SW1W 9BH;

Athlone Press
44 Bedford Row,
London WC1R 4LY;

Automobile Association
Publishing Division,
Fannum House,
Basingstoke,
Hampshire RG21 2EA;

Bailey Bros & Swinfen Ltd,
Warner House,
Folkestone,
Kent CT19 6PH;

Batsford (B.T.) Ltd,
4 Fitzhardinge Street,
London W1H 0HA;

BBC Enterprises (Publications Division),
Woodlands, 80 Wood Lane,
London W12 0TT;

Beaconsfield Publishers Ltd,
20 Chiltern Hills Road,
Beaconsfield,
Buckinghamshire HP9 1PL;

Bedford Square Press,
26 Bedford Square,
London WC1B 3HU;

Better Books,
15a Chelsea Road,
Lower Weston,
Bath BA1 3DU;

BFI Publishing,
British Film Institute,
21 Stephen Street,
London W1P 1PL;

Bibliagora,
PO Box 77,
Feltham,
Middlesex TW14 8JF;

Black (A. & C.) (Publishers) Ltd,
35 Bedford Row,
London WC1R 4JH;

Blackie & Son Ltd,
7 Leicester Place,
London WC2H 7BP;

Blackwell (Basil) Ltd,
108 Cowley Road,
Oxford OX4 1JF;

Blackwell Scientific Publications Ltd,
Osney Mead,
Oxford OX2 0EL;

Book Data Limited,
Northumberland House,
2 King Street,
Twickenham,
Middlesex TW1 3RZ;

Book Guild Ltd,
Temple House,
25 High Street,
Lewes,
East Sussex BN7 2LU;

Books from India (UK) Ltd,
45 Museum Street,
London WC1A 1LR;

Boyers (Marion) Publishers Ltd,
24 Lacy Road,
London SW15 1NL;

British Library,
Bibliographic Services,
2 Sheraton Street,
London W1V 4BH;

British Museum (Natural History),
Cromwell Road,
London SW7 5BD;

British Museum Publications Ltd,
46 Bloomsbury Street,
London WC1B 3QQ;

Burke Publishing Co. Ltd,
Pegasus House,
116-120 Golden Lane,
London EC1Y 0TL;

Calder (John) (Publishers) Ltd,
18 Brewer Street,
London W1R 4AS;

Cambridge University Press,
Publishing Division,
The Edinburgh Building,
Shaftesbury Road,
Cambridge CB2 2RU;

Cassell plc,
Artillery House,
Artillery Row,
London SW1;

Castle House Publications Ltd,
28-30 Church Road,
Tunbridge Wells,
Kent TN1 1JP;

Cave (Paul) Publications Ltd,
74 Bedford Place, Southampton,
Hampshire SO1 2DF;

CSP Economic Publications Ltd,
Cotswold,
Heol-y-Parc,
Penttyrch,
Nr Cardiff CF4 8ND;

The Central Bureau,
Seymour Mews House,
Seymour Mews,
London W1H 9PE;

Century Hutchinson Ltd,
Brookmount House,
62-65 Chandos Place,
London WC2N 4NW;

Chambers (W. & R.) Ltd,
43-45 Annandale Street,
Edinburgh EH7 4AZ;

Church House Publishing,
Church House,
Great Smith Street,
London SW1P 3NZ;

Clarke (James) and Co. Ltd,
PO Box 60,
50/52 Kingston Street,
Cambridge CB1 2NT;

Collet's (Publishers) Ltd,
Denington Estate,
Wellingborough,
Northamptonshire NN8 2QT;

Collins (William) plc,
Glasgow G4 0NB;

Constable & Co. Ltd,
10 Orange Street,
London WC2H 7EG;

Consumers' Association
2 Marylebone Road,
London NW1 4;

Costello,
43 The High Street,
Tunbridge Wells,
Kent TN1 1XL;

Covenant Publishing Co. Ltd,
6 Buckingham Gate,
London SW1E 6JP;

Curzon Press Ltd,
42 Gray's Inn Road,
London WC1;

Darton, Longman & Todd Ltd,
89 Lillie Road,
London SW6 1UD;

David & Charles Publishers plc,
Brunel House,
Forde Road,
Newton Abbot,
Devon TQ12 4PU;

Dawson (Wm) & Son Ltd,
Cannon House,
Folkestone,
Kent CT19 5EE;

Dent (JM) & Sons Ltd,
33 Welbeck Street,
London W1M 8LX;

Andre Deutsch Ltd,
105-106 Great Russell Street,
London WC1B 3LJ;

Drake Educational Associates,
St Fagan's Road,
Fairwater,
Cardiff CF5 3AE;

East Anglia Resource Organisation,
The Resource Centre,
Back Hill,
Ely,
Cambridgeshire CB7 4DA;

East-West Publications (UK) Ltd,
Newton Works,
27-29 Macklin Street,
London WC2B 5LX;

Edinburgh University Press,
22 George Square,
Edinburgh EH8 9LF;

Educational Evaluation Enterprises,
Awre,
Newnam,
Gloucestershire GL14 1ET;

Educational Data Information Ltd,
Westlands Cottage,
Green Lane,
Shipleybridge,
Horley,
Surrey RH6 9TG;

EITB Publications,
54 Clarendon Road,
Watford WD1 1LB;

Elsevier Applied Science Publishers Ltd,
Crown Road,
Linton Road,
Barking,
Essex IG11 8JU;

Elvendon Press,
The Old Surgery,
High Street,
Goring-on-Thames,
Reading,
Berks RG8 9AW;

Encyclopaedia Britannica International Ltd,
Carew House,
Station Approach,
Wallington,
Surrey SM6 0DA;

European Schoolbooks (Publishing) Ltd,
Croft Street,
Cheltenham,
Gloucestershire GL53 0HX;

Evans Brothers Ltd,
2a Portman Mansions,
Chiltern Street,
London W1M 1LE;

Faber & Faber Ltd,
3 Queen Square,
London WC1N 3AU;

Floris Books,
21 Napier Road,
Edinburgh EH10 5AZ;

Foulsham (W.) & Co. Ltd,
Yeovil Road,
Slough,
Berkshire SL1 4JH;

Foundational Book Co. Ltd,
PO Box 659,
London SW3 6SJ;

Freeman (W.H.) & Co. Ltd,
20 Beaumont Street,
Oxford OX1 2NQ;

French (Samuel) Ltd,
52 Fitzroy Street,
London W1P 6JR;

Gibbons (Stanley) Publications Ltd,
5 Parkside,
Christchurch Road,
Ringwood,
Hampshire BH24 3SH;

Mary Glasgow Publications Ltd,
Avenue House,
131-133 Holland Park Avenue,
London W11 4UT;

Gollancz (Victor) Ltd,
14 Henrietta Street,
London WC2E 8QJ;

Gower Publishing Group Ltd,
Gower House,
Croft Road,
Aldershot, Hampshire GU11 3HR;

Grosvenor Books,
54 Lyford Road,
London SW18 3JJ;

Guinness Superlatives Ltd,
33 London Road,
Enfield,
Middlesex EN2 6DJ;

Haigh & Hochland Ltd,
The Precinct Centre,
Oxford Road,
Manchester M13 9QA;

Harcourt Brace Jovanovich Ltd,
24-28 Oval Road,
London NW1 7DX;

Harper & Row Ltd,
Middlesex House,
34-42 Cleveland Street,
London W1P 5FB;

Harveys Bookshop Ltd,
Magna Road,
Weston,
Leicester LE8 22H;

Headquarters Publishing Co. Ltd,
5 Alexandria Avenue,
West Ealing,
London W13 0NP;

Health Education Authority,
78 New Oxford Street,
London WC1A 1AH;

Christopher Helm Publishers Ltd,
Imperial House,
21-25 North Street,
Bromley,
Kent BR1 1SD;

Herbert Press,
46 Northchurch Road,
London N1 4EJ

Her Majesty's Stationery Office,
St Crispins,
Duke Street,
Norwich NR3 1PD;

Hodder & Stoughton Ltd,
Mill Road,
Dunton Green,
Sevenoaks,
Kent TN13 2YA;

Holmes-McDougall Ltd,
Allander House,
137-141 Leith Walk,
Edinburgh EH6 8NS;

Home Health Education Service,
Alma Park,
Grantham,
Lincolnshire NG31 9SL;

Hotel and Catering Training Board,
International House,
High Street,
Ealing,
London W5 5DB;

Hurst (C.) & Co. (Publishers) Ltd,
38 King Street,
London WC2E 8JT;

Immel Publishing Ltd,
Ely House,
37 Dover Street,
London W1X 3RB;

Ingham Jennie Associates/Ingham Yates,
64-68 Camden High Street,
London NW1 0LT;

Intercept Ltd,
PO Box 402,
Wimborne,
Dorset BH22 9TZ;

International Defence and Aid Fund for Southern
Africa,
Canon Collins House,
64 Essex Road,
London N1 8LR;

International Thomson Organisation,
1st Floor, Quadrangle,
180 Wardour Street,
London W1A 4YG;

Inter-Varsity Press,
38 de Montfort Street,
Leicester LE1 7GP;

IOP Publishing Ltd,
Techno House,
Redcliffe Way,
Bristol BS1 6NX;

IRL Press,
PO Box 1,
Eynsham,
Oxford OX8 1JJ;

Islamic Texts Society,
5 Gren Street,
Cambridge CB2 3JU;

James & James,
75 Carleton Road,
London N7 0ET;

Johnson Publications Ltd,
130 Wigmore Street,
London W1H 0AT;

Jonquil Publishing,
Unit One,
Parsons Green Estate,
Bolton Road,
Stevenage,
Hertfordshire SG1 4OQ;

Kershaw Publishing Co. Ltd,
7 Bury Place,
London WC1A 2LA;

Kimber (William) & Co. Ltd,
100 Jermyn Street,
London SW1Y 6EE;

Kingsway Publications Ltd,
Lottbridge Drive,
Eastbourne,
East Sussex BN23 6NT;

Kluwer UK Ltd,
Africa House,
64-68 Kingsway,
London WC2B 6BD;

Kogan Page Ltd,
120 Pentonville Road,
London N1 9JN;

Language Teaching Publications,
35 Church Road,
Hove,
East Sussex BN3 2BE;

Leicester University Press,
Fielding Johnson Building,
University of Leicester,
University Road,
Leicester LE1 7RH;

Leisure Circle Ltd,
York House,
Empire Way,
Wembley,
Middlesex HA9 0PF;

Letterland Ltd,
33 New Road,
Barton,
Cambridge CB3 7AY;

Charles Letts & Co. Ltd,
Diary House,
77 Borough Road,
London SE1 1DW;

H.K. Lewis & Co. Ltd,
136 Gower Street,
London WC1E 6BS;

Lexis Publishing,
49 Whitechapel Street,
Didsbury,
Manchester M20 0TX;

Library Association Publishing Ltd,
7 Ridgmount Street,
London WC1E 7AE;

Lion Publishing plc,
Icknield Way,
Tring,
Hertfordshire HP23 4LE;

Liverpool University Press,
P.O. Box 147,
Liverpool L69 3BX;

London Chamber of Commerce & Industry,
69 Cannon Street,
London EC4N 5AB;

Longman Group UK Ltd,
Longman House,
Burnt Mill,
Harlow,
Essex CM20 2JE;

Lucis Press Ltd,
Suite 54,
3 Whitehall Court,
London SW1A 2EF;

Manchester University Press,
Oxford Road,
Manchester M13 9PL;

Mansk-Svenska Publishing Co. Ltd,
17 North View,
Peel,
Isle of Man;

Mantra Publishing Ltd,
36 Woodlands Avenue,
London N3 2NR;

Mason (Kenneth) Publications Ltd,
The Old Harbourmaster's,
8 North Street,
Emsworth,
Hampshire PO10 7DD;

Maxwell Communication Corp.,
3rd Floor,
Greater London House,
Hampstead Road,
London NW1 7QW;

McGraw-Hill Book Co. (UK) Ltd,
McGraw-Hill House,
Shoppenhangers Road,
Maidenhead,
Berkshire SL6 2QL;

Megiddo Press Ltd,
Grosvenor House,
20 St Andrews Crescent,
Cardiff,
South Glamorgan CF1 3DD;

Methodist Publishing House,
20 Ivatt Way,
Westwood,
Peterborough PE3 7PG;

Miller (Harvey) Ltd,
20 Marryat Road,
London SW19 5BD;

Mills & Boon Ltd,
Eaton House,
18-24 Paradise Road,
Richmond,
Surrey TW9 1SR;

Montrose Music & Book Publishers,
44 Princes Drive,
Sale Moor,
Sale,
Cheshire M33 3JB;

Mowbray (A.R.) & Co. Ltd,
28 Margaret Street,
London W1N 7LB;

Murray (John) (Publishers) Ltd,
50 Albemarle Street,
London W1X 4BD;

National Christian Education Council
Robert Denholm House,
Nutfield,
Redhill,
Surrey;

National Magazine Co. Ltd,
National Magazine House,
72 Broadwick Street,
London W1V 2BP;

National Portrait Gallery,
2 St Martins Place,
London WC2 OHE;

Newpoint Publishing Co. Ltd,
Newpoint House St James' Lane,
London N10 3DF;

Nisbet (James) & Co. Ltd,
78 Tilehouse Street,
Hitchin,
Hertfordshire SG5 2DY;

Old Vicarage Publications,
The Old Vicarage,
Reades Lane,
Dane in Shaw,
Congleton,
Cheshire CW12 3LL;

Omnibus Press,
8/9 Frith Street,
London W1V 5TZ;

Oneworld Publications,
1c Standbrook House,
Old Bond Street,
London W1X 3TD;

Open University,
Publishing Division,
Walton Hall,
Milton Keynes MK7 6AA;

Ordnance Survey,
Romsey Road,
Maybush,
Southampton SO9 4HD;

Osmosis Publications,
8 Holyrood Street,
London SE1 2EL;

Owen (Peter) Ltd,
73 Kenway Road,
London SW5 ORE;

Oxford University Press,
Walton Street,
Oxford OX2 6DP;

Paternoster Press Ltd,
3 Mount Radford Crescent,
Exeter EX2 4JW;

Pavilion Books Ltd,
196 Shaftesbury Avenue,
London WC2H 8JL;

Peterloo Poets,
2 Kelly Gardens,
Calstock,
Cornwall PL18 9SA;

Phaidon Press Ltd,
Littlegate House,
St Ebbe's Street,
Oxford OX1 1SQ;

Philograph Publications Ltd,
Riverside Road,
Pottington Industrial Estate,
Barnstaple,
North Devon EX31 1LR;

Pinter (Frances) Ltd,
25 Floral Street,
London WC2E 9DS;

Plenum Publishing Co. Ltd,
88-90 Middlesex Street,
London E1 7EZ;

Policy Studies Institute,
100 Park Village East,
London NW1 3SR;

Random House UK Ltd,
9 Bow Street,
London WC2E 7AL;

Reader's Digest Association Ltd,
25 Berkeley Square,
London W1X 6AB;

Reed Publishing Ltd,
Butterworth & Co (Publishers) Ltd,
88 Kingsway,
London WC2B 6AB;

Riad El-Rayyes Books Ltd,
4 Sloane Street,
London SW1X 9LA;

Riversdown Publications Ltd,
Riversdown House,
Warnford,
Southampton,
Hampshire SO3 1LH;

Robertson Research Int. Ltd,
Llandudno
Gwynedd LL30 1SA;

Robson Books Ltd,
Bolsover House,
5-5 Clipstone Street,
London W1P 7EB;

Ruskin Book Services Ltd,
15 Comberton Hill,
Kidderminster,
Worcestershire DY10 1QG;

Sage Publications Ltd,
28 Banner Street,
London EC1Y 8QE;

Sangam Books Ltd,
57 London Fruit Exchange,
Brushfield Street,
London E1 6EP;

Saqi Books,
26 Westbourne Grove,
London W2 5RH;

SCDC Publications,
Newcombe House,
45 Notting Hill Gate,
London W11 3JB;

Schofield & Sims Ltd,
Dogley Mill,
Fenay Bridge,
Huddersfield HD8 ONQ;

Scholarstown Educational Publishers,
London House,
26-40 Kensington High Street,
London W8 4PF;

Scholastic Publications Ltd,
Marlborough House,
Holly Walk,
Leamington Spa,
Warwickshire CV32 4LS;

SCM Press Ltd,
26-30 Tottenham Road,
London N1 4BZ;

Scripture Union Publishing,
130 City Road,
London EC1V 2NJ;

Shaw & Sons Ltd,
Shaway House,
Bell Green Lane,
Lower Sydenham,
London SE26 5AE;

Shepherd-Walwyn (Publishers) Ltd,
Suite 34,
26 Charing Cross Road,
London WC2H 0DH;

Simon & Schuster International Group,
West Garden Place,
Kendal Street,
London W2 2AQ;

Society for Promoting Christian Knowledge,
Holy Trinity Church,
Marylebone Road,
London NW1 4DU;

Sourakia Publishing House,
S House,
Lantern's Court,
Mill Harbour,
Isle of Dogs,
London E14 9TN;

Souvenir Press Ltd,
43 Great Russell Street,
London WC1B 3PA;

Spindlewood,
70 Lynhurst Avenue,
Barnstaple,
Devon EX31 2HY;

Springer-Verlag London Ltd,
37A & 43 Church Road,
Wimbledon,
London SW19 5DQ;

Michael Standfield Ltd,
Murdock Road,
Bicester,
Oxon OX6 7RH;

Tadpole Books Ltd,
London House,
271-273 King Street,
London W6 9LZ;

Taylor & Francis Ltd,
4 John Street,
London WC1N 2ET;

Thames & Hudson Ltd,
30 Bloomsbury Street,
London WC1B 3QP;

Thorsons Publishing Group Ltd,
Denington Estate,
Wellingborough,
Northamptonshire NN8 2RQ;

Times Books Ltd,
16 Golden Square,
London W1R 4BN;

Transworld Publishers Ltd,
61-63 Uxbridge Road,
London W5 5SA;

Trentham Books Ltd,
151 Etruria Road,
Hanley,
Stoke-on-Trent ST1 5SN;

Ulverscroft Large Print Books,
The Green,
Bradgate Road,
Anstey,
Leicester LE7 7FU;

Unwin Hyman Ltd,
15-17 Broadwick Street,
London W1V 1FP;

Vine Publishing Ltd,
2A Eden Place,
Aberdeen AB2 4YF;

Virago Press,
41 William IV Street,
London WC2N 4DB;

Ward Lock Educational Co. Ltd,
47 Marylebone Lane,
London W1M 6AX;

Ward's Publishing Services,
Swains Mill,
4a Crane Mead,
Ware,
Hertfordshire SG12 9PY;

Watson (W.) & Co. Ltd,
St Ann's Hill,
Carlisle,
Cumbria CA3 9PB;

Watts (Franklin) Ltd,
12a Golden Square,
London W1R 4BA;

Wayland (Publishers) Ltd,
61 Western Road,
Hove,
East Sussex BN3 1JD;

Westmorland Gazette (Westminster Press Ltd),
22 Stricklandgate,
Kendal,
Cumbria LA9 4NE;

Whitaker (J.) & Sons Ltd,
12 Dyott Street,
London WC1A 1DF;

White Eagle Publishing Trust,
New Lands,
Brewells Lane,
Liss,
Hampshire GU33 7HY;

Wiley (John) & Sons Ltd,
Baffins Lane,
Chichester,
Sussex PO19 1UD;

Wilson (Philip) Publishers Ltd,
26 Litchfield Street,
London WC2H 9NJ;

Wolfe Medical Publications Ltd,
Brook House,
2-16 Torrington Place,
London WC1E 7LT;

World Publishing,
9 Holdom Avenue,
Bletchley,
Buckinghamshire MK1 1QU;

World of Information,
21 Gold Street,
Saffron Walden,
Essex CB10 1EJ;

Yale University Press London,
13 Bedford Square,
London WC1B 2JF;

Zed Books Ltd,
57 Caledonian Road,
London N1 9BU.

ALLEGATO II

Elenco dei non aderenti all'Associazione degli editori (Publishers Association) firmatari dell'accordo per la vendita dei libri a prezzo netto

Ian Allan Ltd,
Coombelands House,
Addlestone,
Weybridge KT15 1HY;

W.H. Allen & Co. plc,
44 Hill Street,
London W1X 8LB;

Peter Andrew Publishing Co.,
4 Charlecot Road,
Droitwich,
Worcestershire WR9 7RP;

Anglo-German Foundation for the Study
of Industrial Society,
17 Bloomsbury Square,
London WC1A 2LP;

Artemis Press Ltd,
c/o Vision Press Ltd,
Fulham Wharf,
Townmead Road,
London SW6 2SB;

Art Guide Publications Ltd,
15 Needham Road,
London W11 2RP;

Artworks Publicity & Publishing Ltd,
PO Box 333,
Maldon,
Essex CM9 6EY;

Aurum Press,
33 Museum Street,
London WC1A 1LD;

Bachman & Turner,
9 Cork Street,
Mayfair,
London W1X 1PD;

Blandford Publishing Ltd,
Artillery House,
Artillery Row,
London SW1P 1RT;

Book Club Associates,
Smith/Doubleday House,
87 Newman Street,
London W1P 4EN;

Carcenet Press,
208-212 Corn Exchange,
Manchester M4 3BQ;

Frank Cass & Co. Ltd,
Gainsborough House,
11 Gainsborough Road,
London E11 1RS;

Catholic Truth Society Inc.,
38-40 Eccleston Square,
London SW1V 1DP;

University of Chicago Press,
126 Buckingham Palace Road,
London SW1W 9SD;

Child's Play (International) Ltd,
Ashworth Road,
Bridgemoor,
Swindon,
Wiltshire SN5 7YD;

Clio Press Ltd,
55 St Thomas' Street,
Oxford OX1 1JG;

William Clowes & Sons Ltd,
c/o Hymns Ancient and Modern Ltd,
St Mary's Works,
St Mary's Plain,
Norwich,
Norfolk NR3 3SH;

Clyde Services Ltd,
Clyde House,
Reform Road,
Maidenhead,
Berkshire SL6 8BU;

Conservative Political Centre,
32 Smith Square,
Westminster,
London SW1P 3HH;

Cranfield Press,
Cranfield Institute of Technology,
Cranfield,
Bedfordshire MK43 0AL;

Darwen Finlayson Ltd,
Shopwyke Hall,
Chichester,
West Sussex PO20 6BQ;

Dorling Kindersley Ltd,
9 Henrietta Street,
London WC2E 8PS;

DP Publications Ltd,
12 Romsey Road,
Eastleigh,
Hampshire SO5 4AL;

Drake Education Associates,
St Fagans Road,
Fairwater,
Cardiff CF5 3AE;

Educational Evaluation Enterprises,
Awre,
Newnam,
Gloucestershire GL14 1ET;

Eland,
53 Eland Road,
London SW11 5JX;

Aidan Ellis Publishing Ltd,
Cobb House,
Nuffield,
Henley-on-Thames,
Oxon RG9 5RT;

Eurofi (UK) Ltd,
Guildgate House,
Pelican Lane,
Newbury,
Berkshire RG13 1NX;

Europa Publications Ltd,
18 Bedford Square,
London WC1B 3JN;

Facts on File Publications,
Collins Street,
Oxford OX4 1XJ;

FilmScan/Lingual House,
Linguaphone Institute Ltd,
Beavor Lane,
London W6 9AR;

Folio Society,
202 Great Suffolk Street,
London SE1 1PR;

Forbes Publications Ltd,
120 Bayswater Road,
London W2 3JH;

G. T. Foulis & Co. Ltd,
Sparkford, Yeovil,
Somerset BA22 7JJ;

Gordon Fraser Book Publishers,
15 Duncan Terrace,
London N1 8BZ;

Gentry Books Ltd,
c/o G. T. Foulis & Co. Ltd,
Sparkford,
Yeovil,
Somerset BA22 7JJ;

Geographers Map Co. Ltd,
Vestry Road,
Sevenoaks,
Kent TN14 5EP;

Graham & Trotman Ltd,
Sterling House,
66 Wilton Road,
London SW1V 1DE;

Charles Griffin & Co. Ltd,
16 Pembridge Road,
London W11 3HL;

GSN Software Ltd,
Stamford Street,
Ashton-under-Lyme,
Lancashire OL6 6QH;

Michael Haag Ltd,
PO Box 369,
London NW3 4ER;

Robert Hale Ltd,
Clerkenwell House,
Clerkenwell Green,
London EC1R 0HT;

The Hamlyn Publishing Group Ltd,
Bridge House,
69 London Road,
Twickenham,
Middlesex TW1 3SB;

The Harvester Press Ltd,
16 Ship Street,
Brighton,
Sussex BN1 1AD;

J. H. Haynes & Co. Ltd,
Sparkford,
Yeovil,
Somerset BA22 7JJ;

Headline Book Publishing PLC,
Headline House,
79 Great Titchfield Street,
London W1P 7FN;

G. W. & A. Hesketh,
PO Box 8,
Aughton Street,
Ormskirk,
Lancashire L39 5HH;

Hobsons Press (Cambridge) Ltd,
Bateman Street,
Cambridge CB2 1LZ;

Ellis Horwood Ltd,
Market Cross House,
Cooper Street,
Chichester,
West Sussex PO19 1EB;

Independent Press Ltd,
86 Tavistock Place,
London WC1H 9RT;

Institute of Development Studies,
University of Sussex,
Brighton,
East Sussex BN1 9RE;

Intermediate Technology Publications Ltd,
9 King Street,
London WC2E 8HW;

International Music Publications,
Woodford Trading Estate,
Southend Road,
Woodford Green,
Essex IG8 0JA;

Interscience Publishers Ltd,
Baffins Lane,
Chichester,
West Sussex PO19 1UD;

Kelly's Directories Ltd,
c/o Dial Industry Publications,
Windsor Court,
East Grinstead House,
East Grinstead,
West Sussex RH19 1XA;

G. H. Lake & Co. Ltd,
33 Station Road,
Bexhill-on-Sea,
Sussex ;

Learning Development Aids,
Duke Street,
Wisbech,
Cambridgeshire PE13 2AE ;

Level Ltd,
4 Highview,
Holford Road,
London NW3 1AG ;

A. Lewis (Masonic Publishers) Ltd,
c/o Ian Allan Ltd,
Coombelands House,
Addlestone,
Weybridge KT15 1HY ;

The Linguaphone Institute Ltd,
Linguaphone House,
Beavor Lane,
London W6 9AR ;

Lund Humphries Publishers Ltd,
16 Pembridge Road,
London W11 3HL ;

Macmillan Ltd,
4 Little Essex Street,
London WC2R 3LF ;

J. Garnet Miller Ltd,
311 Worcester Road,
Malvern,
Worcestershire WR14 1AN ;

Modern English Publications,
PO Box 129,
Oxford OX2 8JU ;

Motor Racing Publications Ltd,
Unit 6,
The Pilton Estate,
46 Pitlake,
Croydon,
Surrey CR0 3RY ;

NCLC Publishing Society Ltd,
11 Dartmouth Steet,
London SW1H 9BN ;

New Left Books,
15 Greek Street,
London W1V 5LF ;

Nile and Mackenzie Ltd,
13 John Prince's Street,
London W1M 9HB ;

Norfolk Press Ltd,
82 Hurlingham Court,
Ranelagh Gardens,
London SW ;

Novello & Co. Ltd,
Fairfield Road,
Borough Green,
Sevenoaks,
Kent TN15 8DT ;

Open Books Publishing Ltd,
Beaumont House,
Wells,
Somerset BA5 2LD ;

Orbis Books (London) Ltd,
66 Kenway Road,
London SW5 0RD ;

Pan Books Ltd,
18-21 Cavaye Place,
London SW10 9PG ;

Peter Peregrinus Ltd,
PO Box 8,
Southgate House,
Stevenage,
Hertfordshire SG1 1HQ ;

Performance Publications,
29B High Street,
Billinghurst,
West Sussex RH14 9PP ;

Philip and Tacey Ltd,
North Way,
Andover,
Hampshire SP10 5BA ;

Primrose Publishing,
11 Church Street,
Thriplow,
Cambridge SG8 7RE ;

University of Queensland Press,
24 Thornhill Square,
London N1 1BQ ;

Ravette Ltd,
3 Glenside Estate,
Star Road,
Partridge Green,
Horsham,
West Sussex RH13 8RA ;

Redcliffe Press Ltd,
49 Park Street,
Bristol BS1 5NT ;

Reedbooks Ltd,
Eastern Road,
Bracknell,
Berkshire RG12 2UP ;

George Ronald Publisher Ltd,
46 High Street,
Kidlington,
Oxford OX5 2DN ;

Ross Anderson Publications Ltd,
c/o Sheed & Ward Ltd,
2 Creechurch Lane,
London EC3A 5AQ ;

The Saint Andrew Press,
121 George Street,
Edinburgh EH2 4YN ;

Scolar Press,
Gower House,
Croft Road,
Aldershot GU11 3HR ;

Sheed & Ward Ltd,
2 Creechurch Lane,
London EC3A 5AQ;

Sidgwick and Jackson Ltd,
1 Tavistock Chambers,
Bloomsbury Way,
London WC1A 2SG;

Springwood Books Ltd,
Springwood House,
The Avenue,
Ascot,
Berkshire SL5 7LY;

Stainer and Bell Ltd,
PO Box 110,
82 High Road,
East Finchley,
London N2 9PW;

Stanmore Press Ltd,
9 Harrington Road,
London SW7;

Rudolf Steiner Press,
38 Museum Street,
London WC1A 1LP;

Arthur H. Stockwell Ltd,
Elms Court,
Torrs Park, Ilfracombe,
North Devon EX34 8BA;

Stylite Publishing Ltd,
37 Salop Road,
Welshpool,
Powys SY21 7EA;

The Swedenborg Society,
20-21 Bloomsbury Way,
London WC1A 2TH;

Suhada Press,
c/o Thornhill Press,
24 Moored Road,
Cheltenham,
Gloucestershire GL53 0EU;

Templar Publishing Co. Ltd,
107 High Street,
Dorking,
Surrey RH4 1QA;

Charles Thurnham & Sons Ltd,
26-32 Lonsdale Street,
Carlisle;

Turnstile Press Ltd,
14-16 Farringdon Lane,
London EC1R 3AU;

Usborne Publishing Ltd,
20 Garrick Street,
London WC2E 9BJ,

Valentine Mitchell & Co. Ltd,
Gainsborough House,
11 Gainsborough Road,
London E11 1RS;

The Voltaire Foundation,
Taylor Institution,
Oxford OX1 3NA;

The Warburg Institute (University of London),
Woburn Square,
London WC1H 0AB;

Wheldon & Wesley Ltd,
Lytton Lodge,
Codicote,
Hitchin,
Hertfordshire SG4 8TE.