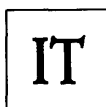


Edizione
in lingua italiana

Comunicazioni ed informazioni

<u>Numero d'informazione</u>	Sommario	Pagina
	<i>I Comunicazioni</i>	
	Commissione	
98/C 36/01	ECU — Tasso d'interesse applicato dall'Istituto monetario europeo alle proprie operazioni in ecu per il mese di febbraio 1998	1
98/C 36/02	Elenco dei documenti trasmessi dalla Commissione al Consiglio nel periodo dal 19 al 23.1.1998	2
98/C 36/03	Notifica preventiva di una concentrazione (Caso n. IV/M.1099 — Otto Versand/Actebis) ⁽¹⁾	4
98/C 36/04	Comunicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 riguardante la notifica n. IV/36.081/F3 — Bass ⁽¹⁾	5
	<i>II Atti preparatori</i>	
	Commissione	
98/C 36/05	Proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa al ravvicinamento dei regimi giuridici di protezione delle invenzioni attraverso il modello d'utilità ⁽¹⁾	13



⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

<u>Numero d'informazione</u>	Sommario <i>(segue)</i>	Pagina
	III <i>Informazioni</i>	
	Commissione	
98/C 36/06	Invito a presentare candidature nel quadro del programma «ALURE»	19

I

(Comunicazioni)

COMMISSIONE

Tasso d'interesse applicato dall'Istituto monetario europeo alle proprie operazioni in ecu: 4,25 % per il mese di febbraio 1998ECU ⁽¹⁾

(98/C 36/01)

Importo in moneta nazionale per una unità:

	2.2.1998	gennaio ⁽²⁾		2.2.1998	gennaio ⁽²⁾
Franco belga e lussemburghese	40,7857	40,7597	Marco finlandese	5,98205	5,98039
Corona danese	7,53137	7,52552	Corona svedese	8,75324	8,71746
Marco tedesco	1,97657	1,97581	Sterlina inglese	0,661425	0,665059
Dracma greca	313,047	312,325	Dollaro USA	1,07892	1,08772
Peseta spagnola	167,610	167,474	Dollaro canadese	1,56367	1,56580
Franco francese	6,62325	6,61682	Yen giapponese	136,623	140,848
Sterlina irlandese	0,788047	0,786808	Franco svizzero	1,59895	1,60421
Lira italiana	1949,99	1944,67	Corona norvegese	8,17926	8,15556
Fiorino olandese	2,22775	2,22663	Corona islandese	79,1708	79,2567
Scellino austriaco	13,9072	13,9005	Dollaro australiano	1,57116	1,65600
Scudo portoghese	202,286	202,106	Dollaro neozelandese	1,82095	1,87593
			Rand sudafricano	5,32823	5,37618

La Commissione ha installato una telescrivente con meccanismo di risposta automatica capace di trasmettere ad ogni richiedente, su semplice chiamata per telex, i tassi di conversione nelle principali monete. Questo servizio opera ogni giorno dalle ore 15,30 alle ore 13 del giorno dopo.

Il richiedente deve procedere nel seguente modo:

- chiamare il numero di telex 23789 a Bruxelles;
- trasmettere il proprio indicativo di telex;
- formare il codice «cccc» che fa scattare il meccanismo di risposta automatica che produce l'iscrizione sulla propria telescrivente dei tassi di conversione dell'ecu;
- non interrompere la comunicazione prima della fine del messaggio che è segnalata dall'iscrizione «ffff».

Nota: Presso la Commissione sono altresì in servizio fax a risposta automatica (ai n. 296 10 97 e n. 296 60 11) che forniscono dati giornalieri concernenti il calcolo dei tassi di conversione applicabili nel quadro della politica agricola comune.

⁽¹⁾ Regolamento (CEE) n. 3180/78 del Consiglio (GU L 379 del 30.12.1978, pag. 1), modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1971/89 (GU L 189 del 4.7.1989, pag. 1).
Decisione 80/1184/CEE del Consiglio (convenzione di Lomé) (GU L 349 del 23.12.1980, pag. 34).
Decisione n. 3334/80/CECA della Commissione (GU L 349 del 23.12.1980, pag. 27).
Regolamento finanziario, del 16 dicembre 1980, applicabile al bilancio generale delle Comunità europee (GU L 345 del 20.12.1980, pag. 23).
Regolamento (CEE) n. 3308/80 del Consiglio (GU L 345 del 20.12.1980, pag. 1).
Decisione del consiglio dei governatori della Banca europea per gli investimenti del 13 maggio 1981 (GU L 311 del 30.10.1981, pag. 1).

⁽²⁾ La media mensile dei tassi dell'ecu sarà pubblicata ogni fine mese.

**ELENCO DEI DOCUMENTI TRASMESSI DALLA COMMISSIONE AL CONSIGLIO
NEL PERIODO DAL 19 AL 23.1.1998**

(98/C 36/02)

I documenti sono disponibili presso gli uffici di vendita i cui indirizzi figurano in quarta di copertina.

Codice	Numero di catalogo	Titolo	Data di adozione da parte della Commissione	Data di trasmissione al Consiglio	Numero di pagine
COM(97) 718	CB-CO-97-750-IT-C	Proposta di regolamento del Consiglio concernente l'adesione della Comunità europea dell'energia atomica e della Comunità europea, costituenti un'unica parte, all'accordo relativo alla creazione di un Centro internazionale di scienza e tecnologia in Ucraina, concluso nel 1993 da Canada, Svezia, Ucraina e Stati Uniti d'America e Progetto di regolamento (Euratom) della Commissione concernente l'adesione della Comunità europea dell'energia atomica all'accordo relativo alla creazione di un Centro internazionale di scienza e tecnologia in Ucraina, concluso nel 1993 da Canada, Svezia, Ucraina e Stati Uniti d'America	19.1.1998	19.1.1998	44
COM(98) 9	CB-CO-98-008-IT-C	Proposta di decisione del Consiglio relativa alla conclusione del protocollo di adeguamento degli aspetti commerciali dell'accordo europeo che istituisce un'associazione tra le Comunità europee e i loro Stati membri, da una parte, e la Repubblica di Estonia, dall'altra, per tener conto dell'adesione della Repubblica d'Austria, della Repubblica di Finlandia e del Regno di Svezia all'Unione europea e dell'esito dei negoziati agricoli dell'Uruguay Round, compresi i miglioramenti del regime preferenziale in vigore	19.1.1998	19.1.1998	28
COM(98) 12	CB-CO-98-009-IT-C	Relazione della Commissione al Consiglio: Applicazione del regolamento (CE) n. 1522/96 del Consiglio, recante apertura e modalità di gestione di taluni contingenti tariffari per l'importazione di riso e rotture di riso nel quadro dell'articolo XXIV, paragrafo 6 del GATT	19.1.1998	19.1.1998	6
COM(98) 13	CB-CO-98-010-IT-C	Proposta di decisione del Consiglio che approva le modificazioni dello statuto dell'impresa comune Joint European Torus (JET) (*)	16.1.1998	19.1.1998	13
COM(98) 14	CB-CO-98-011-IT-C	Proposta di regolamento del Consiglio concernente la conclusione dell'accordo in forma di scambio di lettere che modifica l'accordo in forma di scambio di lettere tra la Comunità europea e la Romania relativo alla fissazione reciproca di contingenti tariffari per taluni vini, e che modifica il regolamento (CE) n. 933/95 recante apertura e modalità di gestione di contingenti tariffari comunitari per taluni vini	19.1.1998	19.1.1998	10
COM(98) 15	CB-CO-98-013-IT-C	Relazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale e al Comitato delle Regioni sulla valutazione del Terzo programma d'azione comunitaria per l'assistenza delle persone con disabilità (Helios II) 1993-1996 (*)	20.1.1998	20.1.1998	21

Codice	Numero di catalogo	Titolo	Data di adozione da parte della Commissione	Data di trasmissione al Consiglio	Numero di pagine
COM(98) 16	CB-CO-98-014-IT-C	Relazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo: Misure adottate in conformità della direttiva 91/676/CEE del Consiglio relativa alla protezione delle acque dall'inquinamento provocato dai nitrati provenienti da fonti agricole — Sintesi delle relazioni inviate alla Commissione dagli Stati membri ai sensi dell'articolo 11	20.1.1998	20.1.1998	43
COM(98) 28	CB-CO-98-037-IT-C	Proposta di decisione del Consiglio e della Commissione relativa all'applicazione provvisoria del protocollo all'Accordo di partenariato e di cooperazione tra le Comunità europee e i loro Stati membri, da una parte, e l'Ucraina, dall'altra	21.1.1998	21.1.1998	7
	CB-CO-98-038-IT-C	Proposta di decisione del Consiglio e della Commissione relativa all'applicazione provvisoria del protocollo all'Accordo di partenariato e di cooperazione tra le Comunità europee e i loro Stati membri, da una parte, e l'Ucraina, dall'altra			261
COM(97) 628	CB-CO-97-737-IT-C	Proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio sull'armonizzazione di taluni aspetti del diritto d'autore e dei diritti connessi nella società dell'informazione ^(?) ⁽³⁾	10.12.1997	21.1.1998	62
COM(97) 629	CB-CO-97-705-IT-C	Proposta di direttiva del Consiglio sulla limitazione delle emissioni di ossidi di azoto (NOx) degli aerei subsonici civili a reazione ^(?) ⁽³⁾	3.12.1997	22.1.1998	18
COM(98) 21	CB-CO-98-016-IT-C	Proposta di regolamento del Consiglio che modifica il regolamento (CE) n. 297/95 del Consiglio concernente i diritti spettanti all'Agenzia europea di valutazione dei medicinali	21.1.1998	22.1.1998	31
COM(98) 20	CB-CO-98-015-IT-C	Relazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo sul regime agromonetario del mercato unico (periodo dal 1° luglio 1996 al 30 giugno 1997)	22.1.1998	23.1.1998	35
COM(98) 23	CB-CO-98-027-IT-C	Proposta di decisione del Consiglio relativa alla conclusione del protocollo di adeguamento degli aspetti commerciali dell'accordo europeo che istituisce un'associazione tra le Comunità europee e i loro Stati membri, da una parte, e la Repubblica di Lituania, dall'altra, per tener conto dell'adesione della Repubblica d'Austria, della Repubblica di Finlandia e del Regno di Svezia all'Unione europea e dell'esito dei negoziati agricoli dell'Uruguay Round, compresi i miglioramenti del regime preferenziale in vigore	22.1.1998	23.1.1998	53

(¹) Documento comprendente una scheda di impatto sulle imprese, in particolare le PMI.

(²) Documento che sarà pubblicato nella Gazzetta ufficiale.

(³) Testo rilevante ai fini del SEE.

N.B.: I documenti COM sono disponibili in abbonamento globale o tematico e per singoli numeri; in quest'ultimo caso il prezzo è proporzionale al numero di pagine.

Notifica preventiva di una concentrazione
(Caso n. IV/M.1099 — Otto Versand/Actebis)

(98/C 36/03)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

1. In data 23 gennaio 1998 è pervenuta alla Commissione la notifica di un progetto di concentrazione in conformità all'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio⁽¹⁾. Per effetto di tale concentrazione, l'impresa Otto Versand (GmbH & Co.) acquisisce, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del suddetto regolamento, il controllo della Actebis Holding a seguito di acquisto di azioni.

2. Le attività svolte dalle imprese interessate sono le seguenti:

— Otto Versand: principalmente commercio di ordini postali;

— Actebis: commercio all'ingrosso di computer e accessori per computer, fabbricazione di personal computer e servizi relativi.

3. A seguito di un esame preliminare, la Commissione ritiene che la concentrazione notificata possa rientrare nel campo d'applicazione del regolamento (CEE) n. 4064/89. Tuttavia si riserva la decisione finale sul punto in questione.

4. La Commissione invita i terzi interessati a presentare le loro eventuali osservazioni sulla concentrazione proposta.

Le osservazioni debbono pervenire alla Commissione non oltre dieci giorni dalla data di pubblicazione della presente comunicazione. Le osservazioni possono essere trasmesse per fax [n. (32-2) 296 43 01/296 72 44] o tramite il servizio postale, indicando il numero di caso IV/M.1099 — Otto Versand/Actebis, al seguente indirizzo:

Commissione europea
Direzione generale della Concorrenza (DG IV)
Direzione B — Task Force Fusioni
Avenue de Cortenberg/Kortenberglaan 150
B-1040 Bruxelles

⁽¹⁾ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata: GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

**Comunicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 riguardante la
notifica n. IV/36.081/F3 — Bass**

(98/C 36/04)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

I. La domanda e la notifica

1. Il 12 giugno 1996 Bass Holding Limited e The Bass Lease Company Limited, entrambe controllate al 100 % da Bass plc («Bass»), hanno notificato, ai sensi dell'articolo 4 del regolamento n. 17 del Consiglio⁽¹⁾, un contratto standard di locazione (la «locazione standard») avente per oggetto un pub interamente arredato, munito di licenza completa di vendita al minuto e al consumo⁽²⁾ in Inghilterra e nel Galles e vincolato da un contratto in esclusiva per la vendita di birra, quale descritto ai paragrafi seguenti. Le parti hanno inoltre notificato certi accordi connessi. L'8 settembre 1997 le parti hanno notificato i propri accordi di locazione standard per la Scozia. Le parti hanno chiesto un'attestazione negativa o una conferma dell'idoneità degli accordi a beneficiare dell'applicazione del regolamento (CEE) n. 1984/83⁽³⁾ o di un'esenzione individuale ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CE, con effetto dalla data in cui sono stati stipulati gli accordi.

II. Le parti

2. Bass è una società per azioni quotata sulla Borsa di Londra. Il gruppo Bass è un gruppo internazionale attivo nei settori alberghiero, ricreativo e della produzione e distribuzione di bevande in Europa, negli Stati Uniti e in altre parti del mondo.
3. Nel giugno 1996, la Bass possedeva nel Regno Unito circa 4 182 pub, di cui 2 736 gestiti direttamente (il responsabile era cioè dipendente dell'impresa) e 1 446 dati in locazione ad affittuari.
4. Nel marzo 1997, il patrimonio immobiliare dato in locazione da Bass constava di 1 430 pub, dei quali 106 situati in Scozia. Di questo totale, 1 186 erano affittati sulla base di locazioni standard, 178 nel quadro di contratti a tempo indeterminato («Tenancy at Will»), 42 erano oggetto di un contratto d'affitto a breve termine denominato «Foundation Agreement»

e i restanti 24 locali erano oggetto di altri accordi o non erano occupati. Nell'esercizio finanziario chiuso il 30 settembre 1996, Bass ha fornito alle sue proprietà in locazione circa 422 000 barili di birra, che rappresentano l'1,6 % del consumo di birra (in volume) nei punti di vendita «on-licensed» del Regno Unito.

5. Il 16 dicembre 1997, la Bass ha concordato di vendere la maggior parte dei propri immobili concessi in locazione (1 190 pub concessi in locazione), nonché alcuni degli esercizi gestiti direttamente. La compravendita sarà realizzata attraverso un «management buy-in» di un gruppo di amministratori, condotto da Hugh Osmond e finanziato dalla BT Capital Partners Europe, che costituisce il ramo di capitale privato della Bankers Trust. Circa 50 pub in locazione rimarranno di proprietà di Bass mentre altri 170 pub in locazione saranno venduti separatamente. L'operazione dovrebbe essere conclusa entro l'11 aprile 1998.
6. Il fatturato mondiale di Bass nell'esercizio chiuso il 30 settembre 1996 è stato di 5 109 milioni di GBP, di cui 1 278 milioni rappresentati dal fatturato dei pub (sia dati in locazione che gestiti direttamente). Nello stesso anno l'impresa rappresentava una quota del 23 % del mercato della birra del Regno Unito in termini di volume di produzione.

III. Il mercato

7. Dal 1991, data di avvio dei contratti di locazione standard di Bass in Inghilterra e nel Galles, sono intervenute novità significative nella struttura e nell'andamento del mercato britannico della produzione e vendita al dettaglio di birra nei pub. Queste sono in gran parte conseguenti alle ordinanze sulla birra (Beer Orders) promulgate sulla scia della relazione sulla fornitura di birra elaborata dalla Monopolies and Mergers Commission (MMC); a questo fattore vanno aggiunti il calo della domanda complessiva, e particolarmente delle vendite di birra negli esercizi «on-licensed», lo spostamento della domanda dei consumatori verso pub che offrono una più ampia scelta di bevande e di ristorazione, il ritiro di varie imprese dall'attività di produzione e la ridefinizione dei rapporti tra fabbricanti e catene di pub al dettaglio, da una parte, e affittuari dall'altra.

La relazione MMC del 1989 e le successive ordinanze

8. La relazione MMC del 1989 sulla fornitura di birra ha dato luogo a varie raccomandazioni destinate a rendere meno rigidi i tradizionali vincoli (obbligo di acquisto esclusivo + obbligo di non concorrenza)

⁽¹⁾ GU L 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.

⁽²⁾ Gli esercizi muniti di licenza completa di vendita al minuto e al consumo («on-licensed») sono quelli autorizzati a vendere bevande alcoliche per il consumo sia sul luogo di vendita che all'esterno di questo, a differenza degli esercizi muniti di licenza unicamente al minuto («off-licensed»), come i supermercati, che sono autorizzati a vendere unicamente per il consumo esterno ai propri locali.

⁽³⁾ Regolamento (CEE) n. 1984/83 della Commissione, del 22 giugno 1983, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE a categorie di accordi di acquisto esclusivo (GU L 173 del 30.6.1983, pag. 5; rettifica GU L 281 del 13.10.1983, pag. 24). Il regolamento in questione contiene al titolo II disposizioni particolari per gli accordi di acquisto esclusivo di birra.

tra fabbricanti e pub. Alla maggior parte di tali raccomandazioni è stata data attuazione principalmente con il Supply of Beer (Tied Estate) Order 1989 e con il Supply of Beer (Loan Ties, Licensed Premises and Wholesale Prices) Order 1989. Il Tied Estate Order (Ordinanza sulle proprietà vincolate) ha imposto i seguenti cambiamenti ai «fabbricanti nazionali» (proprietari di oltre 2 000 locali «on-licensed»):

- gli affittuari non dovevano più essere vincolati per le bevande diverse dalla birra e le birre analcoliche e a basso tenore alcolico;
- gli affittuari dovevano avere il diritto di acquistare una marca di birra («ale») condizionata in barile (birra fermentata in barile)⁽⁴⁾ presso una fonte diversa dal fabbricante/proprietario dei locali (la cosiddetta «birra ospite»), e
- i fabbricanti erano autorizzati a vincolare solo un certo numero di pub. Questa misura li ha obbligati a vendere o a svincolare circa 11 000 pub, stimati allora in numero di 60 000 nel Regno Unito.

Fattori della domanda

9. La birra può essere venduta negli esercizi «on-licensed», come i pub, gli alberghi e i ristoranti, o in locali autorizzati unicamente alla vendita al minuto, come i supermercati e i negozi recanti l'insegna «off-licence». Inoltre le importazioni private assoggettate a dazi e imposte, principalmente in provenienza da Calais, sono stimate al 4 % del consumo totale di birra nel Regno Unito. Tra il 1989 e il 1995 le vendite in volume di ogni tipo di birra nel Regno Unito sono diminuite del 9,5 %, parallelamente ad un calo del 17,3 %, nello stesso periodo, del volume di vendite «on-licensed». La proporzione del volume di vendite rappresentata dal consumo «on-licensed» è perciò diminuita (passando dal 79,3 % nel 1989 al 69 % circa nel 1996), pur restando la percentuale più elevata della CE ad eccezione dell'Irlanda.
10. La diminuzione del volume di vendite «on-licensed» è stata compensata dai seguenti fattori:
 - a) l'incremento del 21 % in termini reali dei prezzi della birra «on-licensed» tra il 1989 e il 1996, di cui solo una percentuale trascurabile è rappresentata da aumenti del carico fiscale, e
 - b) l'aumento della percentuale delle vendite di prodotti diversi dalla birra nei pub, percentuale passata al 37 % degli introiti totali nel 1996 e dovuta in gran parte all'incremento delle vendite concesse alla ristorazione.

11. Nel 1996 la birra alla spina incideva per il 63 % del consumo totale. Anche in questo caso si tratta della percentuale più elevata della CE ad eccezione dell'Irlanda. A titolo di raffronto, la percentuale relativa al Belgio, al terzo posto per il consumo di birra alla spina nella CE, è del 39 %. I pub britannici offrono inoltre un assortimento di birre alla spina più ampio che in qualsiasi altro paese della CE, con una media di 6,5 marche per pub.

Fattori dell'offerta

Produzione di birra

12. La principale novità dal 1989 è rappresentata dalla più accentuata concentrazione del mercato dei produttori di birra. Questo fenomeno è stato causato dal ritiro da tale mercato di imprese che hanno venduto i propri impianti di produzione ai concorrenti esistenti. Nel 1996 i quattro restanti produttori nazionali, Scottish & Newcastle, Bass, Carlsberg Tetley Brewing (CTB) e Whitbread, controllavano il 78 % del mercato britannico della birra sul versante dell'offerta. Tra il 1989 e il 1991 sono inoltre usciti dal mercato quattro tra i maggiori produttori regionali, riducendo da 11 a 7 il numero di produttori regionali di grandi dimensioni.

Vendite all'ingrosso

13. Le ordinanze sopra citate hanno portato, fra l'altro, alla vendita di un certo numero di locali vincolati appartenenti ai produttori nazionali. Secondo le previsioni questo fenomeno avrebbe dovuto tradursi in un aumento degli operatori liberi e in una maggiore importanza dei grossisti indipendenti; tuttavia, ancora nel 1995-1996 questi rappresentavano appena il 6 % circa della distribuzione, rispetto al 5 % del 1985. Il settore all'ingrosso è tuttora dominato dai fabbricanti nazionali, che detengono una quota di distribuzione analoga alla loro quota di produzione.
14. I pub ceduti dai produttori nazionali sono stati acquistati principalmente da catene di pub al dettaglio o da produttori regionali. In generale le catene di pub dispongono di propri servizi di vendita all'ingrosso o sono rifornite direttamente dai produttori. Analogamente, i fabbricanti regionali non hanno bisogno dei servizi dei grossisti indipendenti. Questa situazione, unita al declino generale delle vendite di birra e alla maggiore efficienza dei grossisti-produttori nazionali, si è tradotta in una crescita marginale del settore all'ingrosso indipendente.

⁽⁴⁾ Il governo britannico intende allargare l'ambito d'applicazione della legge consentendo anche l'acquisto di una marca di birra condizionata in bottiglia.

Vendite al dettaglio

15. Nel Regno Unito la vendita al dettaglio della birra e di altre bevande alcoliche destinate al consumo sul posto è subordinata al rilascio di una licenza da parte di un magistrato locale. Sono attualmente concesse tre classi di licenze ⁽⁵⁾:
- licenze piene per il consumo sul posto («full on-licenses»): in questi casi il cliente può acquistare una bevanda alcolica senza obbligo di soggiorno o di consumo di un pasto. Esistono attualmente circa 83 100 licenze di questo tipo, 57 000 circa delle quali sono rilasciate a pub, mentre il resto è rappresentato da alberghi e da «wine bar»;
 - licenze ristrette per il consumo sul posto («restricted on-licenses»): l'acquisto della bevanda alcolica è subordinato all'obbligo di soggiorno o di consumo di un pasto. Questo tipo di licenza riguarda circa 32 300 ristoranti ed alberghi privati;
 - club: è necessario essere soci per acquistare una bevanda alcolica. Questo tipo di licenza riguarda circa 31 500 punti di vendita, generalmente di proprietà comune dei membri.
16. Imponendo cambiamenti nella proprietà dei pub, le ordinanze di cui sopra hanno avuto un effetto anche sulla percentuale di birra venduta nei diversi tipi di punti di esercizi: a) locali di proprietà dei fabbricanti e vincolati da contratti in esclusiva, b) locali di proprietà dei fabbricanti e gestiti direttamente, c) locali di proprietà di imprese indipendenti e vincolati da contratti in esclusiva, d) locali di proprietà di imprese indipendenti e gestiti direttamente, e) locali vincolati da un contratto di prestito e f) locali non vincolati o liberi. Questa osservazione trova conferma nella seguente panoramica delle vendite di birra (volume). I dati del 1985 sono contenuti nella relazione MMC e possono essere considerati rappresentativi per gli anni dal 1985 al 1989; quelli relativi al 1995 sono stati forniti dalla Brewers and Licensed Retailers Association (BLRA), l'associazione dei fabbricanti e dei venditori, e comprendono stime riguardanti gli esercizi che ad essa non aderiscono.

Tabella 1: Consumo di birra nei locali «on-licensed» nel Regno Unito

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1985	30,8 %	24,2 %	0,0 %	0,0 %	22,0 %	23,0 %
1995	12,4 %	20,2 %	9,1 %	3,5 %	21,1 %	33,6 %

17. Le ordinanze hanno inoltre consentito di interpretare meno restrittivamente il vincolo rappresentato da un

contratto di prestito, consentendone la risoluzione in qualsiasi momento da parte del beneficiario mediante preavviso di tre mesi, e hanno inaugurato il diritto alla «birra ospite» per i pub beneficiari di mutui commerciali concessi dai fabbricanti nazionali (oltre a vietare l'imposizione di restrizioni a tali clienti nell'acquisto di birre analcoliche e a basso tenore alcolico e di bevande diverse dalla birra). Dalle informazioni fornite dalla BLRA risulta che la percentuale dei mutui in scadenza e dei nuovi mutui concessi rispetto al totale in corso è pari ogni anno al 20 % circa. Non è stata stimata la percentuale di tali risoluzioni e nuove concessioni rappresentata dai gestori di pub che ripagano un mutuo in corso con denaro loro prestato da un altro fabbricante di birra (mutuo concesso in cambio di un nuovo contratto in esclusiva). Risulta comunque che gli esercizi di maggiori dimensioni, come i club, non solo ricevono prestiti molto più consistenti, ma di solito non sono vincolati in esclusiva in quanto gli operatori desiderano disporre di due o più fonti di approvvigionamento. Tuttavia gli obblighi d'acquisto si riferiscono in generale ad un quantitativo specifico di birra. La BLRA non offre stime né del numero di tali prestiti non esclusivi, né della percentuale totale in volume di consumo «on-licensed» da essi rappresentato, né della percentuale del fatturato totale dei rispettivi esercizi commerciali rappresentata dal quantitativo di birra stabilito in tali accordi di prestito.

Concorrenza tra fabbricanti

18. A livello di commercio all'ingrosso, i principali fabbricanti dispongono di un certo volume di vendite garantite grazie alle proprietà con vincolo di esclusiva o in gestione diretta, mentre devono competere per rifornire il resto del mercato, stipulando accordi individuali con gli esercizi non vincolati e accordi di fornitura con le catene di pub e gli altri fabbricanti. Tale concorrenza si esplica principalmente a livello di prezzi e di popolarità delle singole marche, sebbene i fabbricanti cerchino di aumentare le proprie vendite anche offrendo altri benefici come il supporto promozionale.

Accesso al mercato dei produttori

19. Le principali barriere all'ingresso a questo livello sono rappresentate dalla necessità di garantirsi sbocchi per le forniture e conquistarsi l'accesso ad un sistema di distribuzione. Un nuovo soggetto sul mercato deve ottenere l'accesso delle proprie forniture ai locali non vincolati, alle catene di pub o agli esercizi di proprietà del fabbricante, o entrando a far parte della sua gamma di birre, ovvero (nel caso di un produttore nazionale) come «birra ospite». Un'ulteriore barriera all'ingresso o all'espansione per i fabbricanti già esistenti è rappresentata dal possesso di marche famose da parte di concorrenti. Questo fenomeno può rivestire maggiore rilievo nel caso delle birre «lager», di norma commercializzate a livello nazionale e per le quali le economie di scala ottenute sul versante pubblicitario possono rendere meno redditizio l'ingresso su scala ridotta.

⁽⁵⁾ Il sistema di concessione delle licenze è lievemente diverso in Scozia.

20. Le barriere all'ingresso che si frapponivano all'acquisizione di punti di vendita si sono ridotte successivamente all'applicazione delle ordinanze, poiché si è contratta la proporzione del mercato soggetta a vincoli e sono emerse invece le catene di pub. Per un nuovo soggetto sul mercato è infatti più facile stringere accordi di fornitura con una catena che con singoli pub. La necessità di un sistema di distribuzione si configura tuttora come una barriera all'ingresso; per contro un'altra barriera, rappresentata dalla sovraccapacità produttiva, non ha più grande importanza giacché nel 1996 l'utilizzo della capacità di produzione è stato pari al 90 %, contro il 79 % del 1991.
21. La maggioranza dei produttori esteri di birra (principalmente del tipo «lager») ha scelto di affacciarsi sul mercato britannico stringendo con i produttori nazionali esistenti accordi di licenza esclusiva, in forza dei quali la birra viene prodotta nel Regno Unito e venduta nell'ambito dell'assortimento offerto dal produttore nazionale. Queste birre lager estere sono state spesso commercializzate come marche di qualità superiore. Bass ha formato nel Regno Unito un'impresa comune con il produttore olandese Grolsch per la produzione e distribuzione dei prodotti di quest'ultimo.

Ingresso sul mercato della vendita al dettaglio

22. I pub si trovano in concorrenza unicamente con altri esercizi della stessa località. In generale ciascuna zona è caratterizzata da un prezzo locale per un certo tipo di «pacchetto», che è rappresentato dalla presentazione globale del pub (strutture e servizi offerti, atmosfera) e non si limita al prezzo della birra.
23. Le barriere all'ingresso sul mercato al dettaglio sono relativamente deboli. L'unica barriera di una qualche importanza è rappresentata dalle leggi in materia di rilascio delle licenze, che possono impedire l'apertura di nuovi pub se non ne è dimostrata la necessità. Questa legge non viene applicata con la stessa severità in tutto il Regno Unito, ma in caso di osservanza rigorosa l'accesso ad una determinata località può risultare difficile. Inoltre in alcune zone del Regno Unito la prassi attuale è di rifiutare il rilascio di nuove licenze, principalmente per motivi di ordine pubblico. Negli ultimi anni una certa catena è però riuscita ad aprire oltre 100 pub in aree «verginie».

Modifiche agli accordi tra affittuari e proprietari di pub

24. Storicamente i pub venivano affittati mediante i contratti «tradizionali» a breve termine. I fabbricanti restavano responsabili per la manutenzione della struttura fisica dell'edificio, dei suoi infissi e arredi, mentre gli affittuari si incaricavano di vendere la birra fornita dal proprietario e altre bevande, nonché di provvedere alla ristorazione. A seguito della relazione MMC, il campo di applicazione del «Landlord and Tenant Act» del 1954 è stato esteso agli affit-

tuari dei pub in Inghilterra e nel Galles, che in tal modo hanno ottenuto garanzie di continuità nel proprio rapporto con il proprietario. Assai prima che la MMC formulasse le proprie raccomandazioni erano comunque state offerte le prime locazioni a lungo termine con pieno obbligo di riparazione e di manutenzione, che offrono una certa protezione agli affittuari nonché la possibilità di cedere la locazione stessa.

IV. Gli accordi

25. Gli accordi di affitto notificati sono contratti fra Bass e il locatario, con i quali Bass mette a disposizione di quest'ultimo, affinché vi svolga la sua attività, un pub provvisto di licenza, con relativi infissi e arredi non mobili, mentre il locatario paga un affitto a Bass ed accetta di acquistare le birre specificate nell'accordo da Bass o dal fornitore designato da Bass.
26. Il contratto di locazione standard nella sua forma più generale esiste in Inghilterra e nel Galles dal 1991, con lievi modifiche del modello utilizzato. La locazione è generalmente di dieci anni (in qualche caso di 15 o 20), con un affitto fisso soggetto a revisione ogni cinque anni e in determinate circostanze particolari. Il locatario può cedere i propri interessi inerenti al contratto di locazione dopo due anni, previo consenso di Bass, che dispone di un diritto di prelazione. Secondo quanto stipulato nella locazione standard, il locatario è interamente responsabile delle riparazioni e non può installare macchine per giochi senza il consenso scritto di Bass, ma può conservare tutti gli introiti derivanti dall'uso di tali macchine. Nel 1992 è stato istituito anche in Scozia un contratto di locazione standard. Le differenze principali fra quest'ultimo e il contratto in vigore in Inghilterra e nel Galles sono le seguenti: in primo luogo, il «Deed of Leasing Conditions», che contiene tutte le condizioni di svolgimento dell'attività commerciale per le locazioni scozzesi, autorizza Bass ad effettuare una revisione annua dell'affitto e ad aumentarlo conformemente all'indice dei prezzi al dettaglio (tuttavia Bass non ha mai esercitato tale diritto). In secondo luogo, Bass ha diritto di risolvere l'accordo cinque anni dopo la data della firma iniziale. In terzo luogo, Bass chiede ai nuovi locatari di versare una certa somma in un «fondo di riserva». L'importo massimo richiesto è di 10 000 GBP. Questa somma è accantonata da Bass come garanzia a fronte di eventuali perdite o danni subiti dai locali o dalla stessa Bass, o di altri importi eventualmente dovuti a Bass dal locatario alla risoluzione del contratto. Bass paga di regola sulla somma così accantonata un interesse del 2 % annuo, in aggiunta al tasso di interesse sui depositi applicato dalla Barclays Bank plc. Fino a poco tempo fa il «Deed of Leasing Conditions» conteneva una clausola, che Bass non ha mai applicato, secondo la quale nell'anno successivo alla risoluzione del contratto il locatario uscente non avrebbe potuto

esercitare un'attività concorrente entro un raggio di mezzo miglio dai locali oggetto della locazione. Nel marzo 1997 erano in corso 1 186 contratti di locazione standard.

27. Oltre ai contratti di locazione standard, le parti hanno notificato anche certi accordi connessi. Esistono altre due forme di contratto d'affitto, il tipo «Foundation Agreement» e il tipo «Tenancy at Will» («TAW»), che è un accordo di durata temporanea. Il «Foundation Agreement» è un accordo triennale utilizzato in circostanze in cui può non risultare indicato un contratto di locazione di dieci anni, come in caso di instabilità economica o di incertezza dei livelli di spesa rispetto all'attività commerciale. L'accordo offre all'occupante la possibilità di passare ad una locazione standard nel corso dei primi due anni. L'affittuario non è autorizzato a cedere il proprio interesse, non è pienamente responsabile delle riparazioni e divide con Bass gli introiti derivati dall'uso delle macchine per giochi. Gli obblighi di acquisto esclusivo in entrambi gli accordi non sono sostanzialmente diversi da quelli contenuti nel contratto di locazione standard. Nel marzo 1997 42 pub risultavano affittati nel quadro di «Foundation Agreements» e 178 nel quadro di TAW. Questi accordi non sono utilizzati in Scozia.

28. Bass ha inoltre notificato alcuni accordi supplementari — riguardanti la suddivisione fra Bass e i suoi locatari delle spese per lavori di modifica e miglioria dei locali — che al giugno 1986 erano stati stipulati da circa 109 locatari.

29. Inoltre Bass ha notificato un sistema di incentivazione, il «Premier Alliance Scheme», cui potevano aderire gratuitamente fino all'ottobre 1996 certi locatari che avevano sottoscritto il contratto di locazione standard. Con questo sistema, introdotto per la prima volta nel settembre 1994, i locatari a carico dei quali non vi siano debiti correnti hanno diritto a sconti supplementari basati sul volume e ad un più consistente supporto delle proprie operazioni di programmazione, sviluppo e marketing, alla sola condizione di presenziare a periodiche riunioni aventi come tema lo sviluppo dell'attività commerciale. È inoltre disponibile un «fondo marketing», utilizzabile fra l'altro per le promozioni offerte da Bass o quelle attuate su iniziativa del locatario. Al giugno 1996 circa 654 locatari di Bass avevano aderito a questo sistema.

Il vincolo relativo alle marche di birra

30. Il locatario accetta di acquistare tutte le birre specificate presso Bass o presso il fornitore da essa designato, con l'eccezione di un'unica marca di birra alla spina condizionata in barile e, entro la fine del marzo 1998, di un'unica marca di birra condizionata in bottiglia (clausola della «birra ospite»). Le birre

specificate sono quelle dei tipi elencati nell'appendice al contratto di locazione. Si tratta dei tipi «light», «pale» o «bitter ale» (denominate in Scozia «70/-ale», «heavy ale» o «Scotch ale»), «export» o «premium ale» (note in Scozia anche come «80/-ale»), «mild ale» (denominata in Scozia «60/-» o «light ale»), «brown ale», «strong ale» (compresa la birra d'orzo «barley wine»), «bitter stout» o «porter», «sweet stout», «lager», «export» o «premium lager» (denominate anche «malt lager» o «malt liquor»), «strong lager», «diet pils» (o «premium low carbohydrate beer») e «lite» (birra a basso tenore di carboidrati). Questi tipi sono rappresentati dalle marche o denominazioni di birre elencate nel listino prezzi di Bass.

31. Il locatario può vendere qualsiasi tipo di birra diverso da quelle specificate se è confezionato in bottiglie, lattine o altre piccole confezioni o, se è alla spina, qualora la vendita di tale birra alla spina sia abituale o necessaria a soddisfare una domanda sufficiente da parte dei suoi clienti.

Affitto

32. A norma contratto di locazione standard, l'affitto è pagato in anticipo con scadenza mensile e il locatario deve rimborsare i premi pagati dal proprietario per l'assicurazione dei locali contro perdite o danni dovuti ad incendio, esplosione o incidente aereo (compresi tre anni d'affitto dei locali ai prezzi del mercato libero e gli onorari dei periti) e contro altri rischi, nonché il costo della licenza rilasciata dal magistrato locale.

33. L'affitto fisso è soggetto a revisione ogni cinque anni. Il nuovo affitto è pari o all'affitto in vigore o, se più elevato, al valore locativo sul mercato alla data di aumento prevista. Il valore locativo sul mercato è definito come l'affitto in vigore sul mercato libero, tenendo però conto delle condizioni contenute nel contratto di locazione, e in particolare degli obblighi di acquisto esclusivo. In assenza di accordo circa il prezzo dell'affitto in vigore sul mercato, la revisione viene affidata ad un perito o arbitro indipendente.

Sconti e benefici compensativi

34. Poiché nel Regno Unito gli operatori che non sono vincolati a un'altra impresa da un contratto in esclusiva per l'acquisto di birra (operatori individuali liberi) possono ottenere sconti non disponibili agli operatori vincolati da questo tipo di contratto, la Commissione ha valutato: i) il differenziale di prezzo netto, per l'acquisto di birra presso Bass, tra il prezzo pagato dagli operatori individuali non vincolati e quello imposto ai locatari vincolati di Bass; ii) il valore dei benefici, concessi da Bass ai propri locatari, che non sono immediatamente disponibili agli operatori individuali liberi. Il punto di partenza

di tale valutazione è rappresentato dalla relazione dell'Office of Fair Trading sull'indagine svolta nel maggio 1995 sulla politica dei prezzi all'ingrosso praticata dai fabbricanti di birra (relazione OFT), integrata da ulteriori accertamenti effettuati dalla Commissione.

35. Il differenziale di prezzo è la differenza tra gli sconti medi in GBP/barile concessi da Bass ai clienti operatori individuali liberi per un mix tipico di prodotti, compreso uno sconto equivalente per barile in rapporto con eventuali prestiti e gli sconti offerti ai locatari, tra i quali rientrano gli sconti effettivamente praticati sugli acquisti di birra e il livello più basso dei prezzi di listino Bass (per la proprietà in locazione) rispetto al listino standard. Fra gli sconti ai locatari Bass figurano anche gli sconti offerti ai membri del sistema «Premier Alliance Scheme», e consistenti in sconti per il volume e nella partecipazione al «fondo marketing». Tutti gli sconti offerti sono stati calcolati su un valore medio per tutti gli esercizi in locazione di Bass, esclusi quelli soggetti alle «Tenancies at Will».
36. Il sussidio locativo è calcolato in base alla differenza tra gli introiti effettivi provenienti dall'affitto della proprietà soggetta a vincolo e un importo pari al 15 % del fatturato dell'esercizio (partendo dal presupposto che l'affitto normale di un esercizio libero da vincolo di esclusiva corrisponda al 15 % del fatturato). A tal fine sono state escluse dal calcolo le «Tenancies at Will», in quanto caratterizzate da livelli d'affitto significativamente inferiori a quelli degli altri contratti di locazione.
- Il fatturato totale della vendita al dettaglio per gli esercizi di proprietà di Bass (ossia il fatturato aggregato dei pub affittati nel quadro di contratti di locazione standard o «Foundation Agreement») è stato stimato presupponendo che l'affitto aggregato pagato sia pari all'11,36 % del fatturato. Questa percentuale è ricavata da documenti interni di Bass, redatti principalmente in preparazione per le trattative in materia di affitto o di revisione dei canoni, per un campione di 30 pub scelti da funzionari della Commissione. Questi documenti contengono stime individuali del fatturato dei pub, sulla base delle quali è stato calcolato il rapporto medio tra affitto e fatturato.
- Il sussidio locativo per barile è stato calcolato dividendo il sussidio locativo globale per il numero totale di barili venduti ogni anno agli esercizi di proprietà di Bass (escluse le «Tenancies at Will»).
37. Oltre al sussidio locativo, Bass ha fornito alla Commissione i dati relativi ad altri sette benefici quantificabili.

Servizi a valore aggiunto

38. Successivamente alla data di introduzione dei contratti di locazione standard, Bass ha offerto ai propri

locatari servizi di acquisto in comune e di approvvigionamento il cui valore è aumentato nel tempo. Questi servizi a valore aggiunto comprendono attualmente sconti sull'acquisto di bicchieri e altri articoli di vetro, forniture di gas, servizi di pagamento delle tasse locali, servizi bancari e assicurativi e decorazione dei locali. Bass ha calcolato il beneficio annuo di questi servizi stimando per ogni esercizio il valore potenziale degli sconti e delle offerte disponibili su tutta la gamma di beni e servizi, presupponendo che, anche nei casi in cui non abbiano concretamente beneficiato delle offerte, l'esistenza stessa di tale possibilità abbia permesso ai locatari di Bass di spuntare prezzi equivalenti o migliori sul mercato libero. Questo valore potenziale per esercizio, che è stato stimato a 3 054,9 GBP per gli anni 1994-1995 e 1995-1996, viene poi moltiplicato per il numero di esercizi di proprietà di Bass, ad esclusione delle «Tenancies at Will».

Investimenti

39. Nel 1994 Bass ha avviato un programma di investimenti comuni in collaborazione con i locatari nelle proprietà soggette a vincolo d'acquisto. Il valore per barile di tale programma per i locatari esistenti, escluse le «Tenancies at Will», è stato calcolato in base al costo totale, compresi i costi di consulenza esterna e la direzione dei progetti finanziati da Bass, al netto degli aumenti di affitto, sull'arco di cinque anni, imputabili a tali migliorie.

Riparazioni

40. Si tratta del valore per i locatari esistenti, escluse le «Tenancies at Will», delle riparazioni non previste dai contratti d'affitto e finanziate da Bass. Si tratta di riparazioni destinate a completare gli investimenti o necessarie per soddisfare certi requisiti di legge, o per conformarsi alle domande di licenza e di altre spese inevitabili di questo tipo.

Franchigia di supporto

41. Dal 1994 Bass fornisce certi servizi di programmazione commerciale, analisi dei risultati ed incentivazione ai locatari desiderosi di aderire, gratuitamente fino all'ottobre 1996, ad un sistema supplementare denominato «franchigia di supporto» (Support Franchise). Alla fine dell'esercizio finanziario 1995-1996 vi avevano aderito i locatari di circa 669 pub di proprietà dell'impresa, che hanno beneficiato di un aumento medio dello 0,93 % del fatturato in termini di barili di birra, a fronte di una riduzione del 2,33 % per i pub non partecipanti. Bass ha stimato che nel 1995-1996 un beneficiario tipo della franchigia di supporto ha ottenuto un aumento medio dell'utile

netto pari a 2 585 GBP. L'aumento totale dell'utile netto generato dalla franchigia di supporto è pertanto stimato in 1,7 milioni di GBP, importo che, diviso per il numero totale di barili venduti alle proprietà in locazione, dà una cifra di 4,5 GBP per barile.

Supporto operativo diretto

42. Bass ha stimato il valore e il beneficio del supporto operativo diretto per locatario per ciascuno degli anni in questione, prendendo come base di calcolo il 75 % dei costi di retribuzione totali (stipendio più benefici e rimborsi spese) dei dipendenti della Bass Lease Company direttamente responsabili del supporto e dello sviluppo delle attività commerciali del locatario. Fra questi dipendenti figurano direttori commerciali e amministrativi, responsabili della prospezione commerciale, incaricati dell'ispezione delle proprietà immobiliari e periti, nonché altri dipendenti che si occupano della ristorazione, della formazione professionale dei locatari, dell'assistenza in materia di visite, promozioni e relazioni pubbliche.

Costi di insediamento e di sviluppo

43. Bass fornisce assistenza ai nuovi locatari sotto forma di pubblicazioni e prospetti di valutazione, compresi i costi di sviluppo, amministrazione e stampa connessi alle nuove iniziative e i costi di formazione, e ai locatari esistenti sotto forma di premi annuali di riconoscimento.

Promozioni

44. Dalla data alla quale è entrato in vigore il contratto di locazione standard, Bass ha messo certe promozioni e offerte commerciali a disposizione esclusiva dei suoi locatari su base nazionale, regionale o locale. Queste promozioni sono destinate ad aumentare il fatturato dei singoli locatari.
45. La tabella che segue riporta i risultati della valutazione del differenziale di prezzo e dei benefici compensativi, operata secondo il metodo suesposto:

Tabella 2: Differenziale di prezzo e benefici compensativi

Fine esercizio 30 settembre	1991/1992 GBP/barile	1992/1993 GBP/barile	1993/1994 GBP/barile	1994/1995 GBP/barile	1995/1996 GBP/barile
Differenziale di prezzo	24,55	24,41	32,38	35,56	39,07
Sussidio locativo	15,4	19,18	22,5	21,77	22,18
Servizi a valore aggiunto	2,31	3,29	3,63	9,87	9,98
Investimenti				1,46	3,44
Riparazioni	3,67	0,58	1,2	1,09	1,6
Franchigia di supporto				4,08	4,5
Supporto operativo diretto	1,76	2,84	3,45	5,06	4,88
Costi di insediamento	0,23	0,13	0,38	0,97	0,87
Promozioni	0,88	1,53	2,36	3	4,48
Risultato	- 0,3	3,14	1,14	11,74	12,86

Altri benefici

46. Bass offre ulteriore assistenza e benefici agli affittuari sotto forma di finanziamenti per l'acquisto di infissi ed arredi ai locatari in difficoltà finanziarie, attività promozionali a tantum, un fondo di beneficenza e, sino alla fine del 1994, un sistema di consulenza giuridica per gli affittuari sia attuali che potenziali. Infine i locatari di Bass beneficiano di una minore instabilità degli utili derivanti dalle vendite di birra, in conseguenza di un margine di profitto ridotto sulla birra rispetto a quello degli operatori individuali liberi, il che, unito alla minore entità dei costi fissi (affitto), riduce il rischio di un investimento in un contratto di affitto Bass.

V. Conclusione

La Commissione intende adottare una posizione favorevole nei confronti degli accordi, il cui contenuto essenziale è illustrato nella presente comunicazione, concedendo un'esenzione retroattiva ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3. Prima di procedere in tal senso, la Commissione invita tutte le parti interessate a presentare le proprie osservazioni entro un mese dalla data della presente comunicazione, citando il riferimento IV/36.081/F3, al seguente indirizzo:

Commissione europea
Direzione generale della Concorrenza
Direzione F
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruxelles

II

(Atti preparatori)

COMMISSIONE

Proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa al ravvicinamento dei regimi giuridici di protezione delle invenzioni attraverso il modello d'utilità

(98/C 36/05)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

COM(97) 691 def. — 97/0356(COD)

(Presentata dalla Commissione il 12 dicembre 1997)

IL PARLAMENTO EUROPEO E IL CONSIGLIO
DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, in particolare l'articolo 100 A,

vista la proposta della Commissione,

visto il parere del Comitato economico e sociale,

deliberando secondo la procedura di cui all'articolo 189 B del trattato,

considerando che il trattato obbliga la Comunità e gli Stati membri a provvedere affinché siano assicurate le condizioni necessarie per la competitività dell'industria comunitaria, e in particolare a favorire uno sfruttamento migliore delle potenzialità industriali delle politiche d'innovazione, di ricerca e di sviluppo tecnologico;

considerando il ruolo importante svolto attualmente dalle invenzioni tecniche, che rendono disponibili prodotti più avanzati, di miglior qualità ed aventi un'efficacia particolare, come la comodità d'applicazione o d'uso, oppure un vantaggio pratico o industriale rispetto allo stato della tecnica;

considerando che le divergenze nelle legislazioni degli Stati membri nel campo dei modelli d'utilità fanno sì che le stesse invenzioni non siano protette, o non siano protette nello stesso modo e per la stessa durata, in tutta la Comunità, e contrastano pertanto con i criteri di un mercato unico e privo di ostacoli; che è quindi necessario ravvicinare, ai fini dell'instaurazione e del funziona-

mento del mercato interno, le legislazioni degli Stati membri in tale materia;

considerando che è indispensabile, nel presente contesto, mettere in atto tutti gli strumenti idonei ad accrescere la competitività dell'industria comunitaria nel settore della ricerca e dello sviluppo;

considerando che le piccole e medie imprese svolgono un ruolo strategico per l'innovazione e per una risposta rapida alle esigenze del mercato;

considerando che è necessario mettere a disposizione delle imprese, in particolare di quelle piccole e medie, e dei ricercatori uno strumento poco costoso, rapido, e di facile valutazione ed applicazione;

considerando che la tutela conferita mediante il modello di utilità appare più adatta di quella attribuita attraverso il brevetto per invenzioni industriali per proteggere le invenzioni tecniche che presentano un grado di inventiva specifico;

considerando che è utile tutelare adeguatamente le invenzioni tecniche in tutta la Comunità;

considerando che in base al principio di proporzionalità è sufficiente ravvicinare le disposizioni nazionali che incidono nel modo più diretto sul funzionamento del mercato interno;

considerando che la realizzazione degli obiettivi perseguiti attraverso il ravvicinamento presuppone che l'acquisizione ed il mantenimento del diritto sul modello d'utilità registrato siano, in linea di principio, sottoposti alle medesime condizioni in tutti gli Stati membri; che a tal fine è opportuno stabilire un elenco tassativo delle condizioni cui l'invenzione tecnica deve rispondere per poter essere protetta attraverso un modello d'utilità;

considerando che tali condizioni sono in gran parte affini a quelle poste per la protezione conferita dal brevetto per invenzioni industriali; che l'attività inventiva necessaria deve tuttavia essere differente a causa della natura particolare delle invenzioni tecniche tutelabili attraverso i modelli d'utilità;

considerando che la tutela del modello d'utilità deve riguardare sia i prodotti che i procedimenti;

considerando che è opportuno eccettuare dalla tutela del modello d'utilità non solo le invenzioni solitamente escluse dalla brevettabilità ma anche le invenzioni relative a sostanze o procedimenti chimici o farmaceutici, in conseguenza delle particolari esigenze dei settori industriali interessati, nonché le invenzioni implicanti programmi per elaboratori elettronici;

considerando che la domanda di modello d'utilità deve rispondere a requisiti affini a quelli prescritti per i brevetti per invenzioni industriali; che essa deve tuttavia essere assoggettata soltanto ad una verifica formale, senza un previo esame della novità e del grado d'inventiva; che il modello d'utilità non deve formare oggetto di un rapporto di ricerca, se non su richiesta del depositante;

considerando che, per rendere possibile il buon funzionamento del mercato interno e garantire condizioni di concorrenza non falsate, è indispensabile provvedere a che i modelli d'utilità registrati fruiscono d'ora in poi della stessa protezione nella legislazione di tutti gli Stati membri ed abbiano una durata di protezione identica; che tale durata non può comunque essere superiore a 10 anni;

considerando che è necessario precisare la natura e la latitudine dei diritti conferiti dal modello d'utilità; che il principio dell'esaurimento comunitario dei diritti deve essere ribadito in conformità della giurisprudenza della Corte di giustizia delle Comunità europee, mentre deve essere espressamente escluso il principio dell'esaurimento internazionale;

considerando che è altresì opportuno disciplinare il cumulo della protezione conferita dal brevetto per invenzioni industriali e dal modello d'utilità, nonché l'estinzione e la nullità del modello d'utilità stesso;

considerando che tutti gli Stati membri della Comunità aderiscono alla Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale; che la Comunità e tutti gli Stati membri sono vincolati dall'accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale che attengono al commercio, concluso nell'ambito dell'Organizzazione mondiale per il commercio; che le disposizioni della presente direttiva devono essere in completa armonia con quelle della Convenzione di Parigi e del predetto accordo; che la presente direttiva non incide sugli altri obblighi degli Stati membri derivanti da tale Convenzione e da tale accordo,

HANNO ADOTTATO LA PRESENTE DIRETTIVA:

CAPO I

GENERALITÀ

Articolo 1

Definizioni

Per modello d'utilità s'intende, ai fini della presente direttiva, il diritto registrato che conferisce una protezione esclusiva per le invenzioni tecniche e che è riconosciuto negli Stati membri con le seguenti denominazioni:

Austria:	Gebrauchsmuster
Belgio:	Brevet de courte durée/Octrooi van korte duur
Danimarca:	Brugsmodel
Finlandia:	Hyödyllisyysmalli/Nyttighetsmodell
Francia:	Certificat d'utilité
Germania:	Gebrauchsmuster
Grecia:	Πιστοποιητικό υποδείγματος χρησιμότητας
Irlanda:	Short-term patent
Italia:	Brevetto per modelli d'utilità
Paesi Bassi:	Zesjarig octrooi
Portogallo:	Modelo de utilidade
Spagna:	Modelo de utilidad

Articolo 2

Oggetto

La presente direttiva è intesa a ravvicinare le disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri riguardanti la protezione delle invenzioni attraverso il modello d'utilità.

CAPO II

CAMPO D'APPLICAZIONE DEL MODELLO D'UTILITÀ

Articolo 3

Invenzioni tutelabili

1. I modelli d'utilità vengono rilasciati per le invenzioni nuove che implicano un'attività inventiva e sono atte ad avere un'applicazione industriale.
2. Non si considerano invenzioni ai sensi del paragrafo 1:

- a) le scoperte nonché le teorie scientifiche ed i metodi matematici;
- b) le creazioni estetiche;
- c) i piani, principi e metodi per attività intellettuali, per giochi e per attività economiche;
- d) le presentazioni di informazioni.

Articolo 4

Esclusioni dalla protezione

I modelli d'utilità non vengono rilasciati per:

- a) le invenzioni la cui attuazione sia contraria all'ordine pubblico o al buon costume; l'attuazione di una invenzione non può essere considerata contraria all'ordine pubblico o al buon costume per il solo fatto d'essere vietata, in tutti gli Stati membri ovvero in uno o taluni di essi, da una disposizione di legge o regolamentare;
- b) le invenzioni riguardanti la materia biologica;
- c) le invenzioni riguardanti sostanze o procedimenti chimici o farmaceutici;
- d) le invenzioni implicanti programmi per elaboratori elettronici.

Articolo 5

Novità

1. L'invenzione si considera nuova se non è compresa nello stato della tecnica.
2. Lo stato della tecnica è costituito da tutto ciò che è stato reso accessibile al pubblico prima della data di deposito della domanda di modello d'utilità mediante una descrizione scritta o orale, l'utilizzazione o qualsiasi altro mezzo.
3. Si considera altresì compreso nello stato della tecnica il contenuto di domande di modelli di utilità, così come sono state depositate, che abbiano una data di deposito anteriore a quella menzionata nel paragrafo 2 e che siano state pubblicate a tale data o in data posteriore.

Articolo 6

Attività inventiva

Ai sensi della presente direttiva, un'invenzione è considerata come implicante un'attività inventiva se nella domanda di modello d'utilità il depositante indica in modo chiaro e probante che essa presenta, rispetto allo stato della tecnica:

- a) un'efficacia particolare, quale la comodità d'applicazione o d'uso, oppure
- b) un vantaggio pratico o industriale.

Articolo 7

Applicazione industriale

1. Un'invenzione si considera atta ad avere un'applicazione industriale se il suo oggetto può essere fabbricato o usato in qualsiasi genere d'industria, ivi compresa l'agricoltura.
2. Non si considerano come invenzioni atte ad avere un'applicazione industriale ai sensi del paragrafo 1 i metodi di trattamento chirurgico o terapeutico ed i metodi di diagnosi applicati al corpo umano o animale.

CAPO III

DOMANDA DI MODELLO D'UTILITÀ

Articolo 8

Requisiti della domanda

1. La domanda di modello d'utilità deve contenere:
 - a) la richiesta di rilascio del modello d'utilità;
 - b) la descrizione dell'invenzione;
 - c) una o più rivendicazioni;
 - d) se del caso, i disegni cui fanno riferimento la descrizione o le rivendicazioni;
 - e) un sunto.
2. La domanda di modello d'utilità dà luogo al versamento di una tassa di deposito e, se del caso, di una tassa di ricerca.

Articolo 9

Data di deposito

La data di deposito della domanda di modello d'utilità è costituita dalla data in cui il richiedente ha presentato i documenti recanti:

- a) un'indicazione da cui risulti la richiesta di rilascio del modello d'utilità;
- b) le indicazioni che consentono di identificare il richiedente;

c) la descrizione nonché una o più rivendicazioni.

Articolo 10

Designazione dell'inventore

La domanda di modello d'utilità deve contenere la designazione dell'inventore. Se il richiedente non è l'inventore o l'unico inventore, tale designazione deve essere corredata da una dichiarazione indicante l'origine dell'acquisizione del diritto al modello d'utilità.

Articolo 11

Unità dell'invenzione

La domanda di modello d'utilità deve riguardare una sola invenzione, o una pluralità d'invenzioni tra loro collegate in modo tale da formare un solo concetto inventivo generale.

Articolo 12

Descrizione dell'invenzione

L'invenzione deve essere descritta nella domanda di modello di utilità in modo sufficientemente chiaro e completo perché una persona esperta possa attuarla.

Articolo 13

Rivendicazioni

1. Le rivendicazioni definiscono l'oggetto della protezione richiesta. Esse devono essere chiare e concise e fondarsi sulla descrizione.
2. Il numero delle rivendicazioni deve essere limitato a quanto è strettamente necessario, tenuto conto della natura dell'invenzione.

Articolo 14

Sunto

Il sunto serve esclusivamente a fini d'informazione tecnica. Esso non può essere preso in considerazione per alcun altro scopo e, in particolare, per la valutazione dell'estensione della tutela richiesta e l'applicazione dell'articolo 5, paragrafo 3.

Articolo 15

Esame della regolarità formale

1. L'autorità competente presso la quale è stata depositata la domanda di modello d'utilità esamina se la do-

manda presenta i requisiti formali di cui agli articoli 8 e 10 e verifica se contiene la descrizione ed il sunto.

2. Se non può essere riconosciuta una data di deposito, l'autorità competente invita il richiedente a sanare, nei modi e termini da essa stabiliti, le irregolarità constatate. Se queste irregolarità non sono sanate in tempo utile, la domanda non può essere trattata come domanda di modello d'utilità.

3. L'autorità competente menzionata nel paragrafo 1 non effettua l'esame dei requisiti di cui agli articoli 5, 6 e 7.

Articolo 16

Rapporto di ricerca

1. Se alla domanda di modello d'utilità è stata riconosciuta una data di deposito e se la domanda stessa non si considera ritirata, l'autorità competente presso la quale è stata depositata redige, su richiesta del depositante, un rapporto di ricerca vertente sullo stato della tecnica e basato sulle rivendicazioni, tenendo debitamente conto della descrizione e degli eventuali disegni.

2. L'autorità competente presso la quale la domanda è stata depositata può affidare il compito di redigere il rapporto di ricerca a qualsiasi autorità che essa ritenga competente a tal fine.

3. Una volta redatto, il rapporto è notificato al richiedente; esso deve essere corredata delle copie di tutti i documenti citati.

4. Nelle disposizioni che essi adottano per conformarsi alla presente direttiva, gli Stati membri possono prescrivere che il rapporto di ricerca sia obbligatorio per le azioni giudiziarie intese a far valere i diritti conferiti dal modello d'utilità.

Articolo 17

Diritto di priorità

1. Chi ha regolarmente depositato domanda di modello d'utilità o di brevetto per invenzioni in o per uno Stato membro aderente alla convenzione di Parigi sulla protezione della proprietà industriale, o il suo avente causa, fruisce, ai fini del deposito di una domanda di modello d'utilità per la stessa invenzione in uno o più Stati membri, di un diritto di priorità durante dodici mesi decorrenti dal deposito della prima domanda.

2. È riconosciuto come idoneo a far sorgere il diritto di priorità qualsiasi deposito avente valore di deposito nazionale regolare in forza della legislazione nazionale dello Stato membro in cui è stato effettuato ovvero in forza di accordi bilaterali o multilaterali.

3. Per deposito nazionale regolare s'intende qualsiasi deposito sufficiente a determinare la data in cui la domanda è stata depositata nello Stato membro di cui trattasi, indipendentemente dall'esito della stessa.

Articolo 18

Priorità interna

1. Chi ha regolarmente depositato una domanda di brevetto per invenzioni fruisce di un diritto di priorità di 12 mesi ai fini del deposito di una domanda di modello d'utilità per la stessa invenzione, salvo che sia già stata rivendicata una priorità per la domanda di brevetto per invenzioni.

2. Si applicano le stesse disposizioni dell'articolo 17, paragrafi 2 e 3.

CAPO IV

EFFETTI DEL MODELLO D'UTILITÀ

Articolo 19

Durata della protezione

1. Il modello d'utilità dura sei anni dalla data di deposito della domanda.

2. Sei mesi prima della scadenza del termine indicato nel paragrafo 1, il titolare può presentare all'autorità competente una domanda di proroga del modello d'utilità per un periodo di due anni.

3. Sei mesi prima della scadenza del periodo di cui al paragrafo 2, il titolare può presentare una seconda ed ultima domanda di proroga della tutela per un periodo non superiore a due anni.

4. In nessun caso la tutela del modello d'utilità può avere durata superiore a 10 anni dalla data di deposito della domanda.

Articolo 20

Diritti conferiti

1. Ove abbia per oggetto un prodotto, il modello d'utilità conferisce al titolare il diritto di vietare a qualsiasi terzo, in mancanza del proprio consenso, di fabbricare, utilizzare, offrire in vendita, vendere o importare a tali fini il prodotto stesso.

2. Ove abbia per oggetto un procedimento, il modello d'utilità conferisce al titolare il diritto di vietare a qualsiasi terzo, in mancanza del proprio consenso, di utilizzare il procedimento nonché di utilizzare, offrire in vendita, vendere o importare a tali fini il prodotto direttamente ottenuto mediante il procedimento stesso.

3. I diritti conferiti dal modello d'utilità a norma dei paragrafi 1 e 2 non si estendono:

a) agli atti compiuti in ambito privato ed a fini non commerciali,

b) agli atti compiuti a titolo sperimentale che riguardano l'oggetto tutelato.

4. Il titolare ha diritto di cedere il modello d'utilità, di trasmetterlo in via successoria e di concludere contratti di licenza.

5. Gli Stati membri possono disporre deroghe limitate ai diritti esclusivi conferiti dal modello d'utilità, purché esse non incidano in modo ingiustificato sul normale sfruttamento del modello d'utilità e non rechino pregiudizio ingiustificato agli interessi legittimi del titolare del modello d'utilità, tenuto conto degli interessi dei terzi.

6. Ove la legislazione di uno Stato membro consenta utilizzazioni dell'oggetto del modello d'utilità diverse da quelle ammesse in forza del paragrafo 5, che non richiedano il consenso del titolare del diritto, in particolare l'utilizzazione da parte di pubblici poteri o di terzi da questi autorizzati, si osservano le norme vigenti per analoghe utilizzazioni in materia di brevetti per invenzioni industriali.

Articolo 21

Esaurimento comunitario dei diritti

1. I diritti conferiti dal modello d'utilità non si estendono agli atti relativi al prodotto oggetto del modello d'utilità dopo che il prodotto stesso sia stato messo in commercio nella Comunità dal titolare del diritto o con il suo consenso.

2. Per contro i diritti conferiti dal modello d'utilità si estendono agli atti relativi al prodotto oggetto del modello d'utilità dopo che il prodotto stesso sia stato messo in commercio fuori della Comunità dal titolare del diritto o con il suo consenso.

CAPO V
**CUMULO DELLA PROTEZIONE,
ESTINZIONE E NULLITÀ**

Articolo 22

Cumulo della protezione

1. Una stessa invenzione può formare oggetto, simultaneamente o successivamente, di una domanda di brevetto per invenzioni e di una domanda di modello d'utilità.
2. Gli Stati membri possono disporre che il modello d'utilità già rilasciato sia da considerarsi privo di effetti qualora sia stato rilasciato e pubblicato un brevetto per invenzioni riguardante la stessa invenzione.
3. Gli Stati membri che non si avvalgono della facoltà di cui al paragrafo 2 provvedono affinché, in caso di lesione dei suoi diritti, il titolare non possa avviare procedimenti successivi in forza dei due distinti regimi giuridici di protezione.

Articolo 23

Estinzione

Il modello d'utilità si estingue:

- a) al termine del periodo di cui all'articolo 19;
- b) qualora il titolare rinunci al modello d'utilità;
- c) se le tasse di cui all'articolo 8, paragrafo 2 non sono state pagate in tempo utile.

Articolo 24

Nullità

1. La domanda di declaratoria di nullità del modello d'utilità può essere fondata unicamente sui seguenti motivi:
 - a) l'oggetto del modello d'utilità non è tutelabile ai sensi degli articoli da 3 a 7;
 - b) il modello d'utilità non descrive l'invenzione in modo sufficientemente chiaro e completo da consentire a persona esperta di attuarla;

- c) l'oggetto del modello d'utilità si estende oltre il contenuto della domanda di modello d'utilità così come è stata depositata;
- d) la protezione conferita da modello d'utilità è stata estesa.

2. Se i motivi di nullità colpiscono solo parzialmente il modello d'utilità, la nullità è dichiarata nella forma di una corrispondente limitazione del modello d'utilità stesso. La limitazione può assumere la forma di una modifica delle rivendicazioni, della descrizione o dei disegni.

CAPO VI

DISPOSIZIONI FINALI

Articolo 25

Attuazione

1. Gli Stati membri mettono in vigore le disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative necessarie per conformarsi alla presente direttiva entro il 31 dicembre 1999. Essi ne informano immediatamente la Commissione.

Quando gli Stati membri adottano tali disposizioni, queste contengono un riferimento alla presente direttiva o sono corredate da un siffatto riferimento all'atto della pubblicazione ufficiale. Le modalità di tale riferimento sono decise dagli Stati membri.

2. Gli Stati membri comunicano alla Commissione il testo delle disposizioni di diritto interno che essi adottano nel settore disciplinato dalla presente direttiva.

Articolo 26

Entrata in vigore

La presente direttiva entra in vigore il ventesimo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Articolo 27

Destinatari

Gli Stati membri sono destinatari della presente direttiva.

III

(Informazioni)

COMMISSIONE

Invito a presentare candidature nel quadro del programma «ALURE»

(98/C 36/06)

ALURE è un programma di cooperazione in campo energetico tra la Comunità europea e l'America latina nell'ambito delle priorità stabilite dal regolamento (CEE) n. 443/92 del Consiglio relativo alla cooperazione economica di reciproco interesse.

L'obiettivo specifico del programma consiste nel rafforzare la presenza economica dell'Unione europea in un settore in forte crescita e nel consentire alle istituzioni e alle aziende produttrici di energia dei paesi dell'America latina di fornire servizi più competitivi.

Per conseguire tale obiettivo specifico, ALURE si prefigge tre obiettivi particolari:

- migliorare le prestazioni delle aziende latino-americane produttrici di energia, di preferenza nei sottosettori in crescita (elettricità, gas naturale, ecc.), e promuovere relazioni d'affari con le società europee legate al settore, come le aziende produttrici di energia («utilities»), gli operatori finanziari e le imprese industriali, in particolare le PMI;
- se necessario, contribuire all'adattamento del quadro normativo e istituzionale;
- promuovere lo sviluppo sostenibile («sustainable») mediante azioni pertinenti.

Poiché vengono ormai privilegiati i progetti più direttamente collegati a futuri investimenti, tale orientamento si traduce in una maggiore partecipazione delle aziende produttrici di energia e degli operatori finanziari.

Un progetto di cooperazione è un quadro logico che integra diversi strumenti intesi al conseguimento dell'obiettivo fissato: il contributo comunitario non supera il 50 % del costo totale del progetto. L'importo tipico («typical size») del contributo comunitario per ciascun progetto è compreso tra i 300 000 e i 500 000 ECU.

Una candidatura deve essere presentata da un gruppo comprendente almeno due operatori del settore energetico di due Stati membri e almeno un omologo di un paese dell'America latina: quest'ultimo si incarica di far approvare la proposta del gruppo da parte delle autorità locali.

Il cambiamento principale rispetto al periodo 1995/1997 riguarda la procedura di selezione. ALURE si orienta ormai verso l'istituzione di un «canale» permanente e operativo tutto l'anno, articolato in tre tappe:

- una prima selezione viene realizzata sulla base di una «sintesi del progetto» presentata su un modulo standard (4 pagine) che i candidati dovranno far pervenire alla cellula di sostegno (CAP);
- dopo aver ricevuto l'approvazione della Commissione europea per la sintesi del progetto, un candidato può presentare alla CAP in qualunque momento una «proposta dettagliata» (massimo 50 pagine);
- il comitato consultivo si riunisce almeno due volte l'anno per vagliare l'insieme di proposte dettagliate disponibile un mese circa prima di ogni riunione. A titolo indicativo, i termini per la presentazione delle proposte dettagliate per il 1998 sono rispettivamente il 30 aprile e il 31 agosto.

Informazioni — ricevimento delle candidature:**ALURE — Cellula di sostegno****Rue de la Presse 4****B-1000 Bruxelles****tel: (32-2) 227 11 25****fax: (32-2) 227 11 24****E-mail: alure@compuserve.com**

Prossimo invito a presentare candidature: 2 febbraio 1999.