

Gazzetta ufficiale

delle Comunità europee

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

I Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità

.....

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

Commissione

2000/627/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 16 maggio 2000, relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 81 del trattato CE (IV.34.018 — Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETCSA) [notificata con il numero C(2000) 1170] 1**

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 16 maggio 2000

relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 81 del trattato CE

(IV.34.018 — Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETTCSA))

[notificata con il numero C(2000) 1170]

(I testi in lingua danese, francese, inglese e tedesca sono i soli facenti fede)

(2000/627/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, [primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato⁽¹⁾], modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1216/1999⁽²⁾, in particolare l'articolo 3, paragrafo 1, e l'articolo 15, paragrafo 2,

visto il regolamento (CEE) n. 1017/68 del Consiglio, del 19 luglio 1968, relativo all'applicazione di regole di concorrenza nel settore dei trasporti ferroviari, su strada e per vie navigabili⁽³⁾, modificato dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare l'articolo 11, paragrafo 1, e l'articolo 22, paragrafo 2,

visto il regolamento (CEE) n. 4056/86 del Consiglio, del 22 dicembre 1986, che determina le modalità di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato ai trasporti marittimi⁽⁴⁾, modificato dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare l'articolo 11, paragrafo 1, e l'articolo 19, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione, del 19 aprile 1994, di avviare il procedimento nel caso in oggetto,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il proprio punto di vista relativamente agli addebiti loro comunicati dalla Commissione e di presentare eventuali altri commenti a norma dell'articolo 19 del regolamento n. 17/62, dell'articolo 26 del regolamento (CEE) n. 1017/68, dell'articolo 23 del regolamento (CEE) n. 4056/86 e del regolamento (CE) n. 2842/98 della Commissione, del 22 dicembre 1998, relativo alle audizioni in taluni procedimenti a norma dell'articolo 85 e dell'articolo 86 del trattato CE⁽⁵⁾,

sentiti il comitato consultivo in materia d'intese e posizioni dominanti, il comitato consultivo in materia d'intese e posizioni dominanti nel settore dei trasporti e il comitato consultivo in materia d'intese e posizioni dominanti nel settore dei trasporti marittimi,

considerando quanto segue:

SINTESI

- (1) Con la presente decisione la Commissione constata che le parti del «Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement» (FETTCSA) hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 1017/68 concludendo un accordo in merito al divieto di applicare sconti sulle tariffe delle tasse e soprattasse pubblicate. L'accordo tra le parti di non praticare sconti non presenta i requisiti per un'esenzione a

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

⁽²⁾ GU L 148 del 15.6.1999, pag. 5.

⁽³⁾ GU L 175 del 23.7.1968, pag. 1.

⁽⁴⁾ GU L 378 del 31.12.1986, pag. 4.

⁽⁵⁾ GU L 354 del 30.12.1998, pag. 18. Prima dell'entrata in vigore del regolamento (CE) n. 2842/98 la Commissione ha seguito le procedure di cui al regolamento (CE) n. 63/1999 del Consiglio e ai regolamenti (CEE) n. 1630/69 e (CEE) n. 4260/88 della Commissione.

norma dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato e dell'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 1017/68. La Commissione infligge dunque ammende per sanzionare la violazione constatata.

- (2) I verbali delle riunioni menzionate nei considerando da 40 a 54 dimostrano che le parti avevano discusso i possibili modi di uniformare le prassi dei membri della «Far East Freight Conference» (FEFC) con quelle dei loro principali concorrenti non conferenziati per quanto riguarda le tasse e soprattasse. Tali discussioni in seno al FETTCSA vanno al di là delle attività conformi ad un «accordo tecnico» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 4056/86 e dell'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 1017/68. Qualsiasi accordo risultante da tali discussioni configurerebbe una violazione delle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. Dai verbali non risulta che sia stato registrato alcun altro accordo specifico a parte quello sul divieto di applicare sconti; la presente decisione non constata alcuna violazione per quanto riguarda le discussioni delle parti sulla valuta delle tariffe e sulle tasse e soprattasse.

I FATTI

1. INTRODUZIONE

- (3) La sigla FETTCSA corrisponde a «Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement» (Accordo su tasse e soprattasse per gli scambi con l'Estremo Oriente). Si tratta di un accordo, datato 5 marzo 1991, intervenuto tra le più importanti compagnie di navigazione che operano tra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente. L'accordo FETTCSA è entrato in vigore il 4 giugno 1991.
- (4) Le parti aderenti al FETTCSA asseriscono che l'accordo si prefigge «lo scopo di migliorare sotto il profilo operativo il funzionamento del settore dei trasporti marittimi introducendo maggiore trasparenza e chiarezza funzionale in termini di tasse e soprattasse e ottenendo la standardizzazione della metodologia di calcolo delle medesime».
- (5) Il 15 luglio 1991 lo «European Shippers' Council» (Consiglio europeo dei caricatori) ha sporto formale denuncia contro il FETTCSA presso la Commissione.
- (6) Il 28 settembre 1992 la direzione generale «Concorrenza» della Commissione ha informato le parti del FETTCSA del suo parere secondo cui detto accordo incorreva nel divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato (ora articolo 81, paragrafo 1), non configurava un «accordo tecnico» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 4056/86 e doveva essere notificato per permettere alla Commissione di decidere se potesse beneficiare o meno di un'esenzione a titolo individuale.
- (7) Il 19 aprile 1994 la Commissione ha adottato una comunicazione degli addebiti.
- (8) Il 26 maggio 1994 è stato comunicato alla Commissione che le parti del FETTCSA avevano risolto l'accordo

dal 10 maggio 1994. La Commissione è stata informata del fatto che l'ultima riunione fra le parti del FETTCSA si era svolta l'8 settembre 1992.

- (9) Il FETTCSA non è stato notificato alla Commissione allo scopo di ottenere un'esenzione a titolo individuale poiché le parti ritengono che l'accordo sia di natura tecnica e rientri quindi nel campo d'applicazione dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 4056/86.
- (10) La Commissione ritiene che al FETTCSA si applichino i regolamenti n. 17 e (CEE) n. 1017/68, nonché il regolamento (CEE) n. 4056/86.

2. LE PARTI

2.1. Le parti del FETTCSA

- (11) Le parti del FETTCSA sono tutte compagnie di navigazione. Inizialmente si trattava di 20 membri: 14 aderivano alla Far Eastern Freight Conference (FEFC), mentre 6 erano compagnie di navigazione indipendenti che operavano sulle stesse rotte (cfr. oltre).

Membri della FEFC	Ben Line Container Holdings Ltd (Ben Line) Compagnie Générale Maritime (CGM) East Asiatic Company (EAC) Hapag-Lloyd AG (Hapag-Lloyd) Kawasaki Kisen Kaisha Ltd (K Line) A.P. Møller — Maersk Line (Maersk) Malaysia International Shipping Corporation Bhd (MISC) Mitsui O.S.K. Lines Ltd (MOL) Nedlloyd Lijnen BV (Nedlloyd) Neptune Orient Lines Ltd (NOL) Nippon Yusen Kaisha (NYK) Orient Overseas Container Line (OOCL) P&O Containers Ltd (P&O) Polish Ocean Line (POL)
Compagnie indipendenti	Cho Yang Shipping Co. Ltd (Cho Yang) Deutsche Seereederei Rostock GmbH (DSR) Evergreen Marine Corp (Taiwan) Ltd (Evergreen) Hanjin Shipping Co. Ltd (Hanjin) Senator Linie GmbH & Co. KG (Senator) Yangming Marine Transport Corp (Yangming)

- (12) La comunicazione degli addebiti è stata indirizzata a diciotto membri del FETTCSA: quelli elencati al considerando 11 tranne Ben Line ed EAC. Il 14 luglio 1992 la

Commissione è stata informata del fatto che Ben Line aveva cessato le attività di navigazione il 2 luglio 1992. Il 23 luglio 1993 la Commissione è stata informata [nell'ambito del caso East Asia Trades Agreement («EATA»), cfr. punti 19, 20 e 21] del fatto che EAC e Ben Line non operavano più sulle rotte in questione, anche se per un certo periodo le loro navi erano state impiegate sulle stesse rotte da parte di Maersk.

- (13) A partire dal gennaio 1991, DSR e Senator hanno gestito un servizio in comune sulle rotte fra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente e nel 1994 si sono fuse. Nel 1994 CGM ha abbandonato le rotte fra Europa del nord ed Estremo Oriente e nel 1996 è stata acquisita dalla Compagnie Maritimes d'Affrètement. Nel 1997 Nedlloyd Linjen BV e P&O Containers Limited si sono fuse per formare P&O Nedlloyd Container Line Ltd, mentre Hapag-Lloyd AG ha ceduto le sue attività di trasporto marittimo di linea «containerizzato» a Hapag Lloyd Container Linie GmbH, e Hanjin ha acquisito il controllo di DSR-Senator Lines GmbH.
- (14) Ai fini di una valutazione del FETTCSA, è importante considerare non solo le parti dell'accordo quando esso era in vigore, ma anche la struttura del mercato. In particolare, è significativo che molti membri del FETTCSA avessero anche aderito alla FEFC e che tutti fossero anche membri dell'EATA. La tabella 1 qui di seguito indica a quale degli accordi citati avevano aderito le parti del FETTCSA.

Tabella 1: Struttura del mercato 1993

	EATA	FETTCSA	FEFC
CGM	sì	sì	sì
Cho Yang	sì	sì	no
DSR/Senator	sì	sì	no
Evergreen	sì	sì	no
Hanjin	sì	sì	no
Hapag-Lloyd	sì	sì	sì
Hyundai	sì	no	no
K Line	sì	sì	sì
Maersk	sì	sì	sì
MISC	sì	sì	sì
MOL	sì	sì	sì
Nedlloyd	sì	sì	sì
NOL	sì	sì	sì
NYK	sì	sì	sì
OOCL	sì	sì	sì
P&OCL	sì	sì	sì
Yangming	sì	sì	no

2.2. Far Eastern Freight Conference (FEFC) ⁽⁶⁾

- (15) La FEFC è un'associazione di compagnie di navigazione di linea che gestiscono servizi di trasporto marittimo regolari sulle rotte tra l'Europa e l'Estremo Oriente. La FEFC non offre essa stessa servizi di trasporto marittimo né conclude contratti con i caricatori o con altri utenti ma fissa determinate condizioni, comprese le tariffe, sulla cui base le compagnie di linea aderenti all'accordo offrono i loro servizi. La FEFC svolge per conto dei membri le funzioni di organo centrale per la pubblicazione delle loro decisioni e per comunicare con altre organizzazioni interessate, fra cui i consigli dei caricatori.
- (16) A norma dell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 4056/86, sulla concessione dell'esenzione per categoria alle intese tra conferenze marittime, i membri della FEFC sono autorizzati ad applicare noli uniformi o comuni per la fornitura di servizi regolari di trasporto marittimo.
- (17) I membri della FEFC stabiliscono inoltre congiuntamente i livelli delle tasse e soprattasse che erano oggetto del FETTCSA. La presente decisione riguarda esclusivamente l'estensione alle compagnie indipendenti della decisione dei membri della FEFC, per quanto riguarda le tasse e soprattasse, di non concedere sconti. Le tasse e soprattasse stabilite dalla FEFC beneficiano infatti dell'esenzione per categoria applicabile alle conferenze tra compagnie di linea, nella misura in cui si applicano a servizi di trasporto marittimo. La presente decisione non affronta la questione di stabilire se gli accordi per la fissazione dell'importo delle tasse e soprattasse per i servizi di movimentazione portuale rientrino o meno nell'ambito dell'esenzione di categoria. Per quanto riguarda invece i servizi di trasporto terrestre la Commissione ha già stabilito in decisioni precedenti che gli accordi di fissazione dei prezzi di tali servizi non rientrano nell'ambito di applicazione di detta esenzione ⁽⁷⁾.
- (18) I membri aderenti alla FEFC detenevano, nel 1991, una quota pari al 58 % del mercato dei trasporti sulle rotte tra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente.

2.3. East Asia Trades Agreement (EATA) ⁽⁸⁾

- (19) L'EATA era un accordo datato 27 agosto 1992 tra tutte le principali compagnie di navigazione operanti regolari-

⁽⁶⁾ La Far Eastern Freight Conference comprende: Europe/Japan & Japan/Europe Freight Conferences, Hong Kong/Europe Freight Conference, Philippines/Europe Conference e Sabah, Brunei & Sarawak Freight Conference. Le sue attività sono descritte anche nella decisione 94/985/CE della Commissione (Far Eastern Freight Conference) (GU L 378 del 31.12.1994, pag. 17).

⁽⁷⁾ Decisione 94/985/CE della Commissione (Far Eastern Freight Conference); decisione 94/980/CE (Trans-Atlantic Agreement) (GU L 376 del 31.12.1994, pag. 1); decisione 1999/243/CE (Trans-Atlantic-Conference Agreement) (GU L 95 del 9.4.1999, pag. 1).

⁽⁸⁾ Decisione 1999/485/CE della Commissione (Europe Asia Trade Agreement) (GU L 193 del 26.7.1999, pag. 23).

mente sulle rotte fra l'Europa e l'Estremo Oriente, compresi dodici membri della FEFC e sette compagnie non conferenziate operanti sulle medesime rotte⁽⁹⁾. Secondo il segretario dell'EATA⁽¹⁰⁾, il FETTCSA è sorto nel marzo 1991 a seguito delle discussioni svoltesi fra una serie di compagnie di navigazione sull'accordo precursore dell'EATA, lo European Stabilisation Agreement (ESA).

- (20) L'EATA forniva il quadro per lo scambio d'informazioni relative alla capacità e all'instaurazione di un programma di gestione della capacità in base al quale le parti convenivano di non utilizzare parte della capacità stessa. Lo scopo esplicito dell'EATA era quello di ridurre la concorrenza sui prezzi fra i suoi aderenti limitando artificialmente la capacità delle compagnie messa a disposizione dei caricatori per trasportare merci dall'Europa del Nord all'Estremo Oriente.
- (21) Le parti dell'EATA hanno risolto l'accordo il 16 settembre 1997.

3. IL FETTCSA

3.1. I termini del FETTCSA

- (22) Secondo quanto dichiarato nella sezione 2 dell'accordo, il FETTCSA mirava a quanto segue:
- i) stabilire norme valide per tutto il settore per il calcolo e la determinazione di tasse e soprattasse mediante dispositivi procedurali comuni, e
 - ii) utilizzare un dispositivo comune per il calcolo e la determinazione di tasse e soprattasse relative ad operazioni diverse dal trasporto per mare e su terraferma.
- (23) La sezione 5 dell'accordo prevedeva specificamente quanto segue:
- «Ai fini del calcolo e della determinazione di tasse e soprattasse applicabili ad operazioni diverse dal trasporto per mare e su terraferma, le parti possono consultarsi per i seguenti scopi:
- a) l'adozione o l'applicazione di regole uniformi relative alla struttura ed alle condizioni di applicazione delle tariffe di trasporto;
 - b) la fissazione o l'applicazione di prezzi e condizioni globali per l'organizzazione e l'esecuzione di operazioni successive o supplementari al trasporto marittimo.»

(24) L'enunciazione degli obiettivi stabiliti nella sezione 5, lettere a) e b), dell'accordo rispecchia quella dell'articolo 2, paragrafo 1, lettere f) e c), rispettivamente del regolamento (CEE) n. 4056/86.

(25) La sezione 6 dell'accordo prevedeva quanto segue:

«Le parti applicano la stessa metodologia per calcolare e determinare tasse e soprattasse [...] sulla base dei dispositivi e delle procedure comuni previsti dalla sezione 2 e instaurati dalla sezione 5 del presente accordo.»

(26) Le sezioni 7 e 11 dell'accordo disponevano che le parti scambiassero pareri e informazioni su qualunque questione che rientrasse nel campo d'applicazione dell'accordo o che ne riguardasse la gestione. La sezione 3 dell'accordo disponeva che alle parti non fosse fatto obbligo di concordare alcuna linea comune d'azione né di aderirvi (fatta eccezione per il caso in cui le parti convenissero di sostenere una spesa comune o un obbligo contrattuale verso terzi) e che l'adesione delle parti all'accordo avesse luogo a titolo volontario.

(27) A norma della sezione 11 dell'accordo, il direttore generale e il personale della FEFC espletavano le funzioni di segretariato del FETTCSA per la durata dell'accordo stesso.

3.2. Campo d'applicazione del FETTCSA

(28) Le principali tasse e soprattasse applicate negli scambi tra Europa ed Estremo Oriente sono le seguenti:

1. Coefficiente di adeguamento Bunker (BAF)
2. Coefficiente di adeguamento monetario (CAF)
3. Spese per movimentazione nel terminale (THC)
4. Spese per il servizio di carichi inferiori al container (LCLSC-Less-than-Container-Load Service Charges)
5. Spese di ritenzione
6. Spese di controstallia
7. Sovrapprezzo per attrezzature speciali
8. Supplementi per operazioni in zona di guerra

⁽⁹⁾ Hyundai Merchant Marine Co. Ltd aveva aderito all'EATA ma non al FETTCSA.

⁽¹⁰⁾ Lettera inviata alla Commissione dal segretario dell'EATA in data 19 ottobre 1993.

- (29) Una breve descrizione di ognuna di queste tasse e soprattasse figura nell'allegato II. Tra le tasse e soprattasse di altro genere figurano anche le spese aggiuntive di trasporto, le spese per il sollevamento di carichi fuori norma, i supplementi per carichi pericolosi e i supplementi per traffico congestionato.
- (30) Una tabella che illustra le modalità seguite per inserire tali tasse e soprattasse nel prezzo pagato dal caricatore figura nell'allegato III. La tabella è tratta dall'NT90, il tariffario pubblicato dalla FEFC⁽¹¹⁾.

3.3. Il campo geografico di applicazione del FETTCSA

- (31) Secondo la sezione 4 del FETTCSA, il campo geografico d'applicazione dell'accordo è dato dal trasporto da porti e destinazioni dell'Estremo Oriente a porti e destinazioni dell'Europa del nord e viceversa. Per Europa del nord s'intendono Austria, Belgio, Cecoslovacchia, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Ungheria, Islanda, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia, Polonia, Svezia, Svizzera e Regno Unito; per Estremo Oriente s'intendono Giappone, Repubblica di Corea, Repubblica popolare cinese, Repubblica di Cina (Taiwan), Hong Kong, Macao, Thailandia, Cambogia, Vietnam, Singapore, Malesia, Laos, Birmania, Brunei, Filippine ed Indonesia.

3.4. Rilevanza delle tasse e soprattasse

- (32) Secondo quanto sostenuto dallo European Shippers' Council e dal CNUT (Conseil National des Usagers des Transports)⁽¹²⁾, le spese che si aggiungono al nolo per la traversata oceanica quali le soprattasse potrebbero costituire il 35 % del costo complessivo del trasporto per i caricatori ossia una maggiorazione fino al 60 % del nolo effettivo. La segreteria del FETTCSA ha riconosciuto che le tasse e soprattasse potrebbero raggiungere (sulle rotte verso Oriente) il 60 % della tariffa complessiva⁽¹³⁾.

4. ATTIVITÀ DELLE PARTI IN APPLICAZIONE DEL FETTCSA

- (33) Le parti hanno tenuto le seguenti riunioni nel quadro del FETTCSA:
- (1) 30 settembre 1991 — Comitato tecnico
 - (2) 9 giugno 1992 — Direttori
 - (3) 8 settembre 1992 — Direttori

- (34) Dai verbali di dette riunioni risulta che vi hanno partecipato rappresentanti di tutte le compagnie di navigazione (fatta eccezione per Ben Line e POL, e, nella prima riunione, MISC) nonché vari rappresentanti della FEFC. Nella presente decisione, la Commissione si basa su tali verbali, sull'accordo FETTCSA (con il complemento dei diversi chiarimenti forniti dalle segreterie della FEFC e del FETTCSA nell'ambito di uno scambio di corrispondenza con la Commissione) e sulla risposta delle parti alla comunicazione degli addebiti della Commissione.

4.1. Accordo volto a non praticare gli sconti

- (35) Nel verbale della riunione svoltasi il 9 giugno 1992 è registrato il seguente accordo:

«Il FETTCSA dispone che si debba raggiungere un accordo quanto al momento dell'addebito di tasse e soprattasse. Il Presidente dichiara che conformemente all'accordo FETTCSA gli compete l'obbligo di annunciare la decisione presa dai direttori delle compagnie aderenti alla FEFC di far pagare integralmente a partire dal 1° luglio 1992 tutti i supplementi di spesa, compresi CAF, BAF, ecc., in base alla tariffa FEFC. Alcuni contratti di nolo sono già stati stipulati seguendo un'impostazione "importo netto tutto compreso", che sfortunatamente non potrà essere cambiata in tempi brevi, ma ogni nuovo nolo comprenderà tutti i supplementi di spesa. Si propone che tutte le parti del FETTCSA facciano pagare integralmente tali supplementi in base ai propri tariffari per le rotte verso Oriente ed Occidente.

La proposta viene approvata all'unanimità da tutte le compagnie di navigazione FETTCSA presenti (nostro corsivo).

- (36) Da tutto ciò la Commissione desume che le compagnie di navigazione FETTCSA presenti all'incontro (vale a dire tutte quelle aderenti al FETTCSA ad eccezione di Ben Line e POL) si siano accordate per non concedere più sconti sulle tariffe per i supplementi di spesa riportati nei loro tariffari a partire dal 1° luglio 1992. Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, le parti del FETTCSA riconoscono che «la formulazione contenuta nel verbale della riunione dei direttori del FETTCSA del 9 giugno 1992 si presta purtroppo ad una simile interpretazione». Le parti sostengono che il loro accordo non mirava a vietare gli sconti, ma aveva lo scopo di interrompere l'applicazione di tariffe «al netto tutto compreso», era cioè un accordo volto a praticare e fatturare tariffe ripartite nei loro diversi componenti «facendo riferimento a tutti i supplementi di spesa che figurano nel tariffario delle singole compagnie al fine di fornire maggiore chiarezza ai caricatori»⁽¹⁴⁾. Vista la formulazione del verbale, la Commissione non ritiene convincente l'interpretazione dell'accordo data dalle parti.

⁽¹¹⁾ Si tratta del tariffario introdotto il 1° gennaio 1990.

⁽¹²⁾ Lettera del CNUT alla Commissione, datata 27 settembre 1991.

⁽¹³⁾ Lettera del FETTCSA alla Commissione, datata 19 ottobre 1992.

⁽¹⁴⁾ Risposta alla comunicazione degli addebiti, paragrafo 2.11.

(37) Da quanto suesposto si desume altresì che per «supplementi di spesa» s'intendono le tasse e soprattasse elencate ai considerando 28, 29 e 30 nonché i seguenti elementi:

- 1) Spese per sollevamento carichi fuori norma (NSL — Non-Standard Lift charges)
- 2) Destinazioni alternative
- 3) Cambiamento di destinazione (COD — Change of Destination)
- 4) Cambiamento di categoria della spedizione
- 5) Colli di valore superiore al massimale normalmente previsto dalla polizza di carico del vettore.

(38) La descrizione di questi elementi figura nell'allegato II. Nel tariffario della FEFC denominato NT90, questi supplementi di spesa compaiono come importi forfettari in dollari statunitensi calcolati in riferimento al peso, al numero di destinazioni alternative o al numero di TEU (Unità equivalente contenitore da 20 piedi di lunghezza), o come percentuale ad valorem, ovvero in relazione ad altre tariffe riportate nel tariffario stesso⁽¹⁵⁾.

(39) Dal verbale della riunione del 9 giugno 1992 citato al considerando 35 risulta chiaramente che le compagnie di navigazione si avvalevano di fatto della possibilità di offrire tariffe «al netto tutto compreso», senza distinzione tra la quota spettante al trasporto terrestre od al nolo marittimo e quella spettante a tasse e soprattasse.

4.2. Discussione in merito alla valuta della tariffa

(40) Nel verbale della riunione dell'8 settembre 1992 si legge quanto segue:

«Il Presidente riferisce che a norma del FETTCSA gli compete l'obbligo di rendere le parti edotte del fatto che i direttori delle compagnie aderenti alla FEFC stanno considerando la possibilità di *cambiare la valuta delle tariffe* e che, qualora tale ipotesi dovesse realizzarsi, ne risulterebbe profondamente modificata la base di calcolo per il CAF. La moneta attualmente utilizzata (il dollaro statunitense) si è dimostrata soggetta a notevoli fluttuazioni e risulta nel momento attuale estremamente debole, con conseguenti *notevoli perdite di cambio per le compagnie di navigazione*. I membri della FEFC stanno considerando la possibilità di passare all'ecu o eventualmente al marco tedesco od allo yen; potrebbe pertanto essere opportuno che le compagnie aderenti al FETTCSA programmino un incontro per esaminare la problematica in questione.

Tutte le compagnie FETTCSA presenti si dichiarano interessate a prendere parte a tale incontro e resta inteso che tale problema sarà trattato a tempo debito» (nostro corsivo).

(41) Secondo quanto è stato dichiarato alla Commissione, non è stata fissata alcuna data per tale riunione (di fatto, quella dell'8 settembre 1992 è stata l'ultima riunione svoltasi nell'ambito del FETTCSA) ed il tema di un cambiamento della valuta delle tariffe non è stato approfondito. Cionondimeno, tale verbale dimostra che gli aderenti al FETTCSA hanno discusso la possibilità di agire di concerto in relazione ad un provvedimento che, per usare le parole del documento interno dello stesso FETTCSA, avrebbe modificato profondamente la base di calcolo per i supplementi CAF praticati dai partecipanti al FETTCSA. Lo scopo di tale comportamento era quello di ridurre le «notevoli perdite di cambio» delle parti.

4.3. Discussione delle tasse e soprattasse

BAF e CAF

(42) Nel verbale della riunione del 30 settembre 1991 si legge quanto segue a proposito del BAF:

«[...] occorre rilevare che gli scambi commerciali sulle rotte dell'Atlantico settentrionale sono molto più facili da controllare poiché le distanze sono più ridotte rispetto a quelle dei collegamenti con l'Estremo Oriente, cosicché è lecito presumere che nel calcolare i bunker si faccia riferimento unicamente ai prezzi di New York e Rotterdam. Sulle rotte commerciali dell'Estremo Oriente, d'altro canto, il calcolo dei bunker può essere effettuato in funzione di molti porti intermedi tra l'Europa ed il Giappone, con il risultato di dar luogo a variazioni molto più ampie dei prezzi, essendo interessati fino a 20 porti.»

(43) Nel verbale si legge quanto segue a proposito del CAF:

«I dati rilevati dalle compagnie conferenziate in merito alla struttura dei costi ed ai flussi commerciali nell'ambito della conferenza vengono forniti ad uno studio contabile indipendente, il quale ricomputa ad intervalli regolari la prima riga del CAF. Tale riga viene utilizzata per ponderare le diverse valute nel paniere dell'associazione; successivamente se ne calcola l'apprezzamento/deprezzamento rispetto ai tassi base di cambio, attualmente quelli dell'ottobre 1989, (seconda riga) per determinare la terza riga, vale a dire il CAF di base. Tale valore viene raffrontato al CAF operativo e qualora la differenza superi una delle soglie di risposta si verifica un cambiamento del CAF.»

(44) Nel verbale si legge inoltre quanto segue a proposito sia del CAF che del BAF:

«Esaminando BAF e CAF dal punto di vista del FETTCSA, si è avanzata l'ipotesi che in termini generali, e specialmente adesso che il numero dei CAF è stato ridotto

⁽¹⁵⁾ Cfr. NT90, sezione 3.6.

da dieci a tre, le compagnie indipendenti e quelle conferenziate presentino strutture sostanzialmente analoghe sotto il profilo del bunkeraggio e dei costi per valuta, poiché servono le stesse rotte. Tuttavia la struttura dei costi interni delle diverse compagnie, che potrebbe ripercuotersi sui dati di base impiegati, ad esempio nella ponderazione dei bunker, può risultare marginalmente differente in funzione della sede delle singole compagnie. Ciò potrebbe pertanto indicare la necessità di ricorrere a indici aventi un maggior carattere pubblico.»

«Pur nella piena consapevolezza del fatto che, in questa fase iniziale del FETTCSA, il comitato ha il compito di studiare e ricercare un metodo comune per calcolare i supplementi di tariffa, c'è il rischio che, adottando semplicemente un metodo analogo a quello della FEFC, ogni compagnia indipendente calcoli per proprio conto livelli sensibilmente diversi per il BAF e il CAF. In un momento nel quale gli organismi di categoria dei caricatori criticano costantemente le differenze tariffarie tra diverse conferenze operanti su rotte commerciali sostanzialmente separate, è dubbio che sia nell'interesse dei caricatori applicare un'intera serie di livelli differenti, ad esempio per quanto riguarda CAF e BAF, sulle stesse rotte commerciali. In queste circostanze, visto anche che la segreteria stessa non dispone dei dati particolareggiati forniti dalle compagnie, ma soltanto dei risultati di un calcolo delle medie, si è pensato che le compagnie indipendenti potrebbero prendere in esame la possibilità di trasmettere i dati che le riguardano ai contabili indipendenti, almeno a titolo esplorativo, così da arrivare ad un valore globale per il bunkeraggio nei collegamenti con l'Estremo Oriente e per la prima riga del CAF.»

- (45) Da questi estratti e dalle definizioni di BAF e CAF fornite nell'allegato II, si può rilevare che, nel calcolare tali coefficienti, vengono presi in considerazione diversi elementi di costo che non risultano uniformi per tutte le compagnie di navigazione, ma variano in funzione della capacità di ciascuna di esse di massimizzare i profitti e minimizzare i costi.
- (46) Per quanto riguarda il BAF, sembra che il livello di tale coefficiente fissato dalle singole compagnie sia determinato in certa misura dai seguenti tre fattori:
- 1) la località di rifornimento (bunkeraggio),
 - 2) la quota delle spese di bunkeraggio in rapporto ai proventi netti dei noli marittimi,
 - 3) il livello di base delle spese di bunkeraggio inserito nei suoi noli.
- (47) Per quanto riguarda il CAF, la prassi della FEFC allora era quella di fissarlo in base ad un paniere di valute ponderato così da tener conto dei paesi in cui i membri

della FEFC realizzano i loro introiti e quelli in cui essi sostengono le loro spese (cfr. allegato II).

- (48) Gli estratti dai verbali della riunione del 30 settembre 1991 di cui ai considerando 42, 43 e 44 dimostrano che le parti del FETTCSA hanno discusso come calcolare un unico livello di BAF e CAF applicabile sia dai membri conferenziati che dalle compagnie indipendenti partecipanti al FETTCSA.

THC (Spese per movimentazione nel terminale)

- (49) Per quanto riguarda le THC, nei verbali della riunione del 30 settembre 1991 si legge quanto segue:

«Si fa notare che dalle THC praticate dalla conferenza è assente ogni elemento di profitto e viene data una spiegazione del modo in cui la ripartizione 80/20 dei costi abbia l'effetto di ridurre ulteriormente i livelli delle THC. In base a queste informazioni alcune compagnie indipendenti dichiarano di rendersi finalmente conto del perché i livelli delle THC della FEFC fossero spesso sembrati troppo modesti.»

- (50) Per determinare le THC della FEFC per ogni porto toccato dalle compagnie conferenziate, la segreteria della conferenza consolida i costi sostenuti dai membri e ricava un valore medio. Secondo la FEFC «questi costi possono variare in funzione del volume di traffico che fa capo ad una singola compagnia od alla conferenza nell'ambito di un dato porto nonché in funzione degli accordi presi con un esercente di terminale»⁽¹⁶⁾.

Spese per il servizio di carichi inferiori al container (LCLSC)

- (51) Per quanto riguarda le LCLSC, nei verbali della riunione del 30 settembre 1991 si legge quanto segue:

«I membri vengono informati del fatto che, allo scopo di ottenere "l'elemento THC" (opportunosamente ponderato in base alla suddivisione 80/20) per il calcolo delle LCLSC, la conferenza si vede costretta a ricorrere a fattori "arbitrari", attualmente 9TW in Europa e 21,5 M/25 M in Estremo Oriente, per carichi sia in direzione ovest che in direzione est.»

- (52) L'impiego di «fattori arbitrari» per il calcolo dell'elemento THC delle spese per il servizio di carichi inferiori al container (LCLSC) sembra indicare che tale elemento non si basi sui costi effettivamente sostenuti dalle singole compagnie di navigazione.

⁽¹⁶⁾ Circolare FT/3 del FETTCSA agli aderenti, trasmessa alla Commissione in seguito ad una richiesta d'informazioni datata 7 ottobre 1993.

Spese di ritenzione e di controstallia

- (53) Per quanto riguarda le spese di ritenzione e di controstallia, nei verbali della riunione del 30 settembre 1991 si legge quanto segue:

«Prima di concludere il dibattito sulle spese di ritenzione e di controstallia viene menzionata la situazione attualmente esistente in Corea, dove tutte le compagnie di navigazione subiscono gravi ritardi nel movimento delle loro attrezzature a causa della congestione esistente all'interno del paese. Nella speranza di poter sbloccare la situazione, tramite la KSAA si stanno prendendo iniziative volte a garantire che qualsiasi spesa per ritenzione e controstallia figurante nei tariffari dei diversi vettori venga effettivamente applicata. Una delle compagnie indipendenti ha reso noto che essa non svincolerà alcun carico fino a che non siano state pagate tutte le spese e le tariffe di questo tipo.»

- (54) Questo passaggio dimostra l'importanza dei termini di pagamento (vale a dire delle condizioni che disciplinano le modalità e le scadenze di pagamento) in relazione alle spese di ritenzione e di controstallia. Tali spese sono calcolate in base ad «una stima dei costi locativi a lungo termine delle attrezzature che le compagnie di navigazione dovrebbero affittare per supplire a quelle ritenute dal cliente»⁽¹⁷⁾. Come nel caso delle spese legate alle operazioni nei terminali, anche quelle locative variano in funzione del potere contrattuale di una particolare compagnia di navigazione.

5. IL MERCATO RILEVANTE

- (55) Il mercato del prodotto da prendere in considerazione per l'esame dell'accordo di non praticare sconti, concluso dalle parti del FETTCOSA, è quello dei servizi di trasporto marittimo di linea di carichi mediante containers tra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente. Sono compresi, da un lato, i porti di Regno Unito, Irlanda, Belgio, Paesi Bassi, Francia settentrionale, Germania, Danimarca, Finlandia, Norvegia, Svezia e Islanda; dall'altro lato, i porti di Giappone, Corea del nord e del sud, Taiwan, Hong Kong, Singapore, Malesia e Filippine.

- (56) Nel presente procedimento le parti hanno adottato — in termini di definizione del mercato e di pressione della concorrenza — le stesse argomentazioni che avevano presentato nel procedimento EATA⁽¹⁸⁾. Le parti ritengono che esistano varie alternative per il trasporto di merci dall'Europa del nord all'Estremo Oriente.

- i) La prima è rappresentata da navi specializzate in grado di trasportare alcuni dei prodotti omogenei e voluminosi che rientrano nei carichi generici.

- ii) La seconda è fornita da navi per il trasporto alla rinfusa o per trasporti specializzati in grado di trasportare anche un certo numero di container.

- iii) La terza sarebbe costituita dal trasporto aereo o dal trasporto combinato aeromarittimo, per le merci che richiedono una via più veloce.

- iv) La quarta possibilità consiste nel trasporto di merci mediante la ferrovia transiberiana.

- v) La quinta possibilità è offerta dai vettori che, servendo le rotte dall'Europa del nord verso occidente, potrebbero servire anche l'Estremo Oriente o utilizzando i collegamenti ferroviari terrestri attraverso gli Stati Uniti o procedendo a trasbordi nei porti della costa occidentale statunitense su navi che servono la regione del Pacifico (vale a dire Europa costa orientale statunitense/costa occidentale statunitense/Estremo Oriente).

- vi) Le parti ritengono infine che i servizi provenienti dal Mediterraneo e dal Mar Nero rappresentino una fonte significativa di concorrenza per gli operatori delle rotte dall'Europa del nord all'Estremo Oriente.

- (57) Le conclusioni della Commissione in merito alle possibilità di sostituzione tramite le vie suindicate di trasporto alternativo sono illustrate in appresso.

5.1. Servizi marittimi

- (58) Per i motivi esposti in appresso, si ritiene che nessuno dei servizi marittimi alternativi citati dalle parti (ad eccezione dei servizi via il Pacifico, analizzati separatamente nei considerando da 85 a 88) faccia parte dello stesso mercato, che è quello dei servizi di trasporto marittimo di linea di carichi «containerizzati» tra l'Europa settentrionale e l'Estremo Oriente.

- (59) Nella sentenza «Tetra Pak»⁽¹⁹⁾, la Corte di giustizia delle Comunità europee ha affermato che la stabilità della domanda di un determinato prodotto è il criterio appropriato per la definizione di un mercato rilevante e che l'intercambiabilità — in misura marginale — fra prodotti diversi non impedisce di concludere che tali prodotti appartengono a mercati distinti.

- (60) La Commissione ritiene che, per la grande maggioranza delle merci e degli utenti del trasporto di linea di carichi «containerizzati», le altre forme di trasporto marittimo, compreso quello di linea convenzionale (alla rinfusa), non offrono un'alternativa ragionevole ai servizi di tra-

⁽¹⁷⁾ Cfr. nota 16.

⁽¹⁸⁾ Risposta alla comunicazione degli addebiti, paragrafo 2.41. L'EATA copre direttamente solo i traffici in direzione est, mentre il FETTCOSA copre tanto quelli in direzione est che in direzione ovest.

⁽¹⁹⁾ Causa C-333/94 P, Tetra Pak International SA/Commissione, Racc. 1996, pag. I-5951, punti 13-15 della motivazione.

sporto mediante «container» sulle rotte che rientrano nel mercato geografico rilevante del presente caso; questi ultimi servizi costituiscono uno o più mercati a se stanti.

- (61) L'effetto della concorrenza marginale di altri modi di trasporto per determinate categorie di merci può essere limitato. Ciò dipende dal fatto che le compagnie di navigazione di linea sono in grado di individuare i caricatori di tali merci e, data la struttura differenziata dei prezzi nel trasporto di linea, possono offrire loro prezzi più bassi senza necessariamente modificare i prezzi in generale.

5.1.1. Servizi non di linea

- (62) In primo luogo il trasporto marittimo di linea costituisce un mercato distinto da quello del trasporto volandiero (tramp services)⁽²⁰⁾. Complessivamente la natura della relazione tra caricatori e compagnie di navigazione risulta sensibilmente differente a seconda che queste ultime forniscano servizi di trasporto di linea o volandiero. I servizi di linea sono forniti in base al presupposto che l'operatore sia un «vettore comune», vale a dire che una determinata compagnia di navigazione si offra di trasportare tutta la merce ad essa affidata a tale scopo. I servizi delle navi volandiere vengono invece di norma forniti in base a contratti occasionali negoziati individualmente.

- (63) Per le merci atte al trasporto mediante «container»⁽²¹⁾, la possibilità di noleggiare un'intera nave (servizio charter) è interessante soltanto a condizione che il caricatore disponga di un carico di entità sufficiente o possa far gruppo con altri caricatori per ogni viaggio. Inoltre, il noleggio e l'utilizzazione di navi per il trasporto alla rinfusa o per trasporti specializzati non sono di norma in grado di fornire la frequenza, la regolarità o l'affidabilità del servizio che molti caricatori esigono, né il servizio di porta a porta spesso richiesto.

5.1.2. Servizi alla rinfusa

- (64) Buona parte delle merci alla rinfusa può evidentemente essere messa in «container»; prima dell'avvento dei «container» (verso la fine degli anni '50) tutte le merci erano in qualche modo trasportate alla rinfusa. Nel caso in oggetto, per definire le condizioni concorrenziali del

mercato rilevante, occorre considerare soltanto l'effetto di sostituibilità per il passaggio dal trasporto «containerizzato» a quello alla rinfusa: la conclusione è che, nella grande maggioranza dei casi, non si rileva alcuna sostituzione duratura in tale direzione.

- (65) Quasi tutti i carichi possono essere messi in «container» e, con il tempo, è probabile che il grado di utilizzazione dei container diventi molto elevato nella maggior parte dei mercati marittimi che interessano gli Stati membri. Nei mercati maturi, quale quello Europa del nord/Stati Uniti o Europa del nord/Estremo Oriente, il processo di trasformazione verso l'uso dei «container» è stato più o meno completato e sono rimaste poche categorie di carichi non «containerizzati» ancora suscettibili di «containerizzazione».

- (66) Inoltre, è improbabile che un determinato tipo di carico, una volta regolarmente «containerizzato», sia poi trasportato in modo diverso. Ciò dipende dal fatto che i caricatori si abituano ai trasporti in quantità più piccole ma più frequenti; inoltre, una volta che la merce sia caricata in un «container», risulta più facile far proseguire il trasporto dallo scalo di consegna al destinatario finale tramite servizi multimodali.

- (67) Con l'aumento del grado di utilizzazione dei «container», i caricatori di merci non «containerizzate» s'indirizzano quindi a loro volta ai servizi «containerizzati» e, una volta abituati a tale trasporto, non lo abbandonano. Tali esempi di sostituibilità a senso unico non sono rari⁽²²⁾.

- (68) Secondo una stima prudente di Drewry⁽²³⁾, la quota di merci trasportate mediante «container» in tutto il mondo è salita dal 20,7 % nel 1980 al 35,1 % nel 1990 e al 41,6 % nel 1994. Drewry prevede che entro il 2000 questa percentuale salga al 53,8 %. Il passaggio dal trasporto alla rinfusa a quello mediante «container» rispecchia non solo un mutamento del tipo di merci trasportate (fondamentalmente dalle materie prime ai prodotti lavorati) ma anche le caratteristiche tipiche del trasporto marittimo mediante «container».

- (69) Tali caratteristiche sono le seguenti. Le spedizioni più piccole e più frequenti, come avviene di solito nel tra-

⁽²⁰⁾ Cfr. definizione di servizi di trasporto volandiero o con navi da carico non regolari (tramps) contenuta nell'articolo 1, paragrafo 3, lettera a), del regolamento (CEE) n. 4056/86, in cui si sottolinea che le tariffe di nolo sono liberamente negoziate.

⁽²¹⁾ Occorre rilevare che in genere i container misurano 20 o 40 piedi per 8 (dimensioni esterne) e che gli slot sulle navi sono predisposti in base a tali dimensioni. Di conseguenza i carichi di dimensioni maggiori in lunghezza o larghezza utilizzano gli slot in modo inefficiente.

⁽²²⁾ Il fenomeno della sostituibilità a senso unico non riguarda solo il trasporto marittimo: per esempio, sebbene le bibite analcoliche non siano un prodotto sostitutivo delle acque in bottiglia, non è necessariamente vero il contrario — cfr. decisione 92/553/CEE della Commissione (Nestlé/Perrier) (GU L 356 del 5.12.1991, pag. 1).

⁽²³⁾ Drewry, Global Container Markets, pagg. 38-48.

sporto di «container», permettono di ridurre i costi di magazzino. Le merci «containerizzate» hanno meno probabilità di subire danni o furti, e si prestano più facilmente al trasporto multimodale. Per queste ragioni, una volta che la merce è passata dal trasporto alla rinfusa a quello mediante «container», eventualmente rotta per rotta, le differenze nella natura del servizio fornito fanno sì che, terminato il periodo di trasformazione, sia molto improbabile che un caricatore torni al trasporto alla rinfusa.

(70) A tale riguardo non ha importanza che alcune merci continuino ad essere trasportate in tutti e due i modi: la questione essenziale per definire se esista sostituibilità nella domanda è il fatto che la scelta del modo di trasporto venga compiuta o meno in base alle specifiche caratteristiche. Il fatto che alcuni prodotti siderurgici siano trasportati alla rinfusa ed altri tramite «container» non indica che i due modi siano sostituibili, dal momento che non si prende in considerazione la diversa natura (ed il valore) dei prodotti siderurgici né le condizioni di consegna richieste dal cliente. Altrettanto dicasi per gli altri prodotti per i quali le parti sostengono che esista sostituibilità fra trasporto alla rinfusa e «containerizzato».

(71) Anche ammettendo che i servizi in «container» refrigerati possano sostituire in certa misura i trasporti alla rinfusa refrigerati⁽²⁴⁾, ciò non significa, per le ragioni già esposte, che esista una sostituibilità in direzione opposta. A prescindere dai vantaggi offerti dai servizi di trasporto di linea in «container», quali i minori volumi e la rapidità nei trasferimenti da un modo di trasporto all'altro, la gamma dei prodotti che possono viaggiare in container refrigerati è più vasta di quelli trasportabili in portarinfuse refrigerate. Tali prodotti comprendono pellicce e pellami, prodotti farmaceutici ed elettronici e, grazie alla temperatura costante ed alla possibilità di regolare il processo di maturazione, anche la frutta deperibile.

(72) Sulla base di tali considerazioni, pur essendo possibile che in casi eccezionali vi sia sostituibilità tra il trasporto alla rinfusa e quello «containerizzato», nella grande maggioranza dei casi non è dimostrata l'esistenza di una sostituibilità durevole dei container con il modo alla rinfusa.

⁽²⁴⁾ Secondo Mats Jansson, presidente della Unicoil and Cool Carriers, «La capacità disponibile di container refrigerati è tuttora limitata e l'impatto negativo esercitato sulla domanda di navi frigorifere speciali è finora limitato» (Fairplay, 3 luglio 1997).

(73) Dal lato dell'offerta, le parti hanno sostenuto che i vettori che impiegano modalità «break» e «neo-break» potrebbero senza difficoltà riconvertire le proprie navi per fare il loro ingresso nel mercato rilevante e dovrebbero perciò essere considerati potenziali concorrenti.

(74) In teoria qualsiasi nave può trasportare «container». Gli effetti della concorrenza potenziale esercitata dagli operatori di navi non completamente «containerizzate» potrebbero concretarsi solo qualora fossero soddisfatte le seguenti due condizioni: innanzitutto sarebbe necessario dimostrare che i fornitori di tali servizi sono in grado di competere economicamente con le parti a parità di condizioni; in secondo luogo, che gli utenti considerano il trasporto di merci su navi non completamente containerizzate come funzionalmente intercambiabile con quello effettuato da una nave interamente «containerizzata».

(75) Nel verificare se la prima di tali condizioni cumulative sia soddisfatta, è essenziale rilevare che le caratteristiche e le prestazioni delle navi non interamente «containerizzate» sono totalmente diverse rispetto a quelle delle navi completamente «containerizzate»:

«È assolutamente chiaro, e quasi implicito nella terminologia, che la capacità di contenitori a celle è più efficiente e più produttiva dello spazio non cellulare quando si devono trasportare merci "containerizzate"; e risulta pertanto più importante sul piano dell'equilibrio tra l'offerta e la domanda. Ogni posto container in una nave a celle offre in un anno una capacità di trasporto "containerizzato" superiore a quella di uno spazio "container" di una nave non a celle, poiché la prima:

— sosta meno tempo in porto,

— ha in genere una velocità di crociera più elevata,

— opera con frequenze di linea regolari»⁽²⁵⁾.

«Mentre la produttività delle roll-on/roll-off (ro-ro) può essere pari o superiore all'80 % di quella di una nave a celle, una nave "semicontainerizzata" o parzialmente "containerizzata" ed adibita anche al trasporto alla rinfusa (con-bulker) sarebbe molto meno efficiente a causa sia della sua velocità che del tempo di movimentazione delle merci nel porto. Nel complesso si può ragionevolmente stimare il rapporto di produttività relativa delle capacità di navi con o senza celle in 2 a 1».⁽²⁶⁾

(76) Oltre alle caratteristiche relative all'efficienza delle navi, che scoraggiano una conversione a livello dell'offerta, ne

⁽²⁵⁾ Drewry, Global Container Markets, pag. 69.

⁽²⁶⁾ Drewry, Global Container Markets, pag. 71.

esistono anche altre di carattere tecnico. La prima riguarda i costi aggiuntivi necessari al trasporto di container su navi non appositamente costruite per tale trasporto. Tali costi sono in parte fissi (l'acquisto di catene e altre attrezzature, ad un costo, secondo la relazione Dynamar, di circa 150 ECU per spazio container), in parte variabili, poiché il costo della manodopera è più elevato nel caso di stivaggio di «container» su navi non «containerizzate». È inoltre necessario tener conto dei costi portuali supplementari correlati al caricamento dei container su tale tipo di navi, dato che i tempi di stivaggio sono più lenti e, di conseguenza, quelli di sosta in porto più lunghi.

(77) Il secondo motivo per cui la capacità potenziale delle navi non totalmente «containerizzate» è inferiore rispetto a quanto asseriscono le parti deriva dal fatto che gli operatori di tali navi non possiedono flotte di «container» comparabili a quelle degli operatori di navi totalmente «containerizzate». In genere, infatti, ognuna delle parti detiene tre container per ogni spazio/contenitore di nave che gestisce. Molti operatori di servizi di trasporto di merci alla rinfusa non possiedono invece neanche un container. Tali dati sono particolarmente importanti, dal momento che «lo stock globale dei posti container disponibili è raramente stato sufficiente — e sicuramente non negli ultimi dieci o più anni — per permettere di utilizzare al massimo la capacità containerizzata nominale della flotta non a celle»⁽²⁷⁾. La situazione è inoltre aggravata dal fatto che gli operatori di navi non totalmente «containerizzate» in genere non possiedono le stesse attrezzature a terra degli operatori di navi totalmente «containerizzate».

(78) Per quanto riguarda gli utenti, la Commissione non accetta la tesi secondo la quale la grande maggioranza dei clienti delle parti considera il trasporto su navi portarinfuse o «neo-bulk» sostituibile con quello effettuato da navi «containerizzate». Per i consumatori esistono altre differenze, quali l'assenza di una frequenza regolare settimanale dei trasporti e il fatto che in molti casi le navi non totalmente «containerizzate» utilizzano terminali portuali o punti di ormeggio diversi da quelli delle navi «containerizzate», con conseguenti inefficienze nelle operazioni di trasporto multimodale.

(79) La Commissione non accetta quindi la tesi secondo cui i trasporti alla rinfusa secondo modalità «break» e «neo-break» sarebbero da considerare come concorrenti effettivi o potenziali dei servizi di linea «containerizzati». Gli operatori di navi non «containerizzate» dovrebbero infatti effettuare consistenti investimenti in container,

attrezzature di stivaggio e impianti di movimentazione a terra, oltre a sostenere maggiori costi di esercizio, per offrire servizi peraltro meno attraenti per i consumatori.

5.1.3. Servizi Mar Mediterraneo/Mar Nero

(80) Le parti hanno inoltre sostenuto che i servizi offerti sulle rotte dal Mediterraneo e dal Mar Nero esercitano una forte concorrenza nei confronti degli operatori delle rotte dall'Europa del nord verso l'Estremo Oriente. Tuttavia, nella risposta alla comunicazione degli addebiti nel caso EATA, le parti non hanno fornito un solo esempio relativo all'effettivo spostamento di carichi da una rotta verso l'altra. Inoltre, la relazione Drewry afferma che:

«Facendo capo al Mediterraneo, un collegamento navale fra l'Europa e l'Estremo Oriente potrebbe in teoria risparmiare almeno due settimane su un viaggio che, tra andata e ritorno, ne dura in media nove (con un incremento del 22 % della produttività della nave); ciò non appare tuttavia realizzabile nel prossimo futuro, considerati i limiti infrastrutturali dei porti meridionali e del sistema ferroviario europeo»⁽²⁸⁾.

(81) Nel 1991 la produttività dei porti del Mediterraneo restava generalmente inferiore a quella dei porti dell'Europa settentrionale e i costi diretti di movimentazione erano generalmente più elevati⁽²⁹⁾. Un caricatore con base nell'Europa settentrionale non avrebbe reagito ad un aumento dei prezzi dei servizi fra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente indirizzandosi a servizi via il Mediterraneo, a meno che l'aumento dei prezzi non fosse così elevato da superare il maggior costo del trasporto via terra verso un porto del Mediterraneo e quello della corrispondente movimentazione portuale⁽³⁰⁾.

(82) Oltre a sostenere che i servizi sulle rotte tra il Mediterraneo e l'Estremo Oriente rappresenterebbero un sostituto di quelli fra l'Europa settentrionale e l'Estremo Oriente, le parti osservano anche che gli operatori che includono scali intermedi nei porti del Mediterraneo lungo le loro rotte da o verso l'Europa settentrionale potrebbero incrementare la capacità dei loro servizi tra Nordeuropa ed Estremo Oriente utilizzando la capacità riservata ai trasporti tra Mediterraneo ed Estremo Oriente. La Commissione non crede peraltro che un operatore che abbia scelto di gestire un servizio tra Nordeuropa ed Estremo Oriente possa poi decidere a breve scadenza di spostare al Nordeuropa una quota considerevole della capacità riservata

⁽²⁸⁾ Drewry, Global Container Markets, pag. 76.

⁽²⁹⁾ Drewry, Global Container Markets, pag. 128 e tabella 7.9.

⁽³⁰⁾ Decisione della Commissione del 19 dicembre 1996 (P&O/Royal Nedlloyd), punto 36, decisione a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione fra imprese (GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1).

⁽²⁷⁾ Drewry, Global Container Markets, pag. 70.

ai trasporti da e per il Mediterraneo. In tal caso, infatti, l'operatore perderebbe il vantaggio di poter offrire un servizio facente capo al Mediterraneo, pur continuando a dover sostenere i costi per lo scalo ad uno o più porti mediterranei.

5.2. Servizi di trasporto aereo

- (83) I servizi di trasporto aereo (o i servizi combinati via mare/via aerea) sono adeguati solo per merci che richiedano tempi di trasporto più celeri ed il cui valore elevato permetta di assorbire costi di trasporto superiori.
- (84) Un caricatore, preoccupato di contenere al minimo indispensabile i costi di trasporto, accetterà di sostenere il costo aggiuntivo del trasporto aereo, solo se necessario per una più celere consegna delle merci rispetto al trasporto via mare e solo se il valore delle merci stesse sia tale da assorbire i maggiori costi di trasporto. La Commissione ritiene che in tali casi non sia esatto affermare che i servizi di trasporto via mare siano intercambiabili con quelli via aerea. Occorre considerare che la maggior parte delle merci trasportate in direzione est tra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente viene giudicata di scarso valore dalle parti.

5.3. Servizi di trasporto terrestre e servizi transpacifico

- (85) Nel periodo in cui era in vigore il FETTCSA, i caricatori potevano disporre dei servizi della ferrovia transiberiana e delle rotte via il Pacifico. Nessuna di queste rotte rappresenta peraltro un sostituto adeguato per i trasporti marittimi containerizzati di linea nel traffico tra Nordeuropa ed Estremo Oriente.
- (86) La ferrovia transiberiana non poteva offrire negli anni '90 un modo di trasporto alternativo efficace, in un periodo di instabilità economica e politica nei paesi dell'ex Unione Sovietica. Si rileva che i volumi di merci trasportate via la transiberiana sono notevolmente diminuiti dopo il crollo dell'Unione Sovietica; in ogni caso, una singola nave con una capacità di 4 000 TEU trasporta un carico equivalente a quello di una cinquantina di treni di lunghezza pari a 1,5 miglia (2,4 km circa). Inoltre i tempi di percorrenza più lunghi e l'insufficiente affidabilità facevano della transiberiana un concorrente per lo meno inefficiente: «La pubblicità [della transiberiana] cita tempi di percorrenza compresi tra 35 e 45 giorni tra Rotterdam e il Giappone, ma ciò dipende dalle condizioni meteorologiche nell'URSS e dalle coincidenze ai due estremi [...]. Di regola il nolo [via la transiberiana] ha livelli inferiori a quelli di un trasporto per via esclusivamente marittima (non conferenziata), visti i tempi di percorrenza presumibilmente più lunghi. Quando però, com'è il caso attualmente, i noli marittimi sono a loro volta bassi, la capacità [della transiberiana]

di praticare sconti svanisce fino a diventare quasi insignificante»⁽³¹⁾. Dalle informazioni di cui la Commissione dispone risulta che la transiberiana rappresenterebbe, se inclusa nel mercato rilevante, una quota del traffico del 2 % soltanto.

- (87) Le parti non hanno fornito alcun elemento di prova a sostegno dell'argomentazione secondo cui un volume significativo delle merci trasportate tra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente transiterebbe per i porti americani via i collegamenti terrestri o marittimi da costa a costa. Un servizio di ponte terrestre attraverso gli Stati Uniti, effettivamente offerto da APL nel 1991, non risulta che costituisse di fatto un concorrente efficace: «Se i tempi di transito sono soddisfacenti (28 giorni), le modalità del trasbordo sono costose, atteso che per via esclusivamente marittima si ottiene lo stesso risultato utilizzando una sola nave e due elevatori. Tenuto conto dei noli attuali per via esclusivamente marittima in direzione est, APL non offre attualmente un servizio Europa/Estremo Oriente ed essendo l'altra direttrice limitata ai traffici Giappone/Europa, si può concludere che in realtà non sono in atto grandi cambiamenti»⁽³²⁾.
- (88) Sulla base di quanto suesposto la Commissione conclude che anche se i servizi di trasporto terrestre e quelli transpacifico venissero inclusi nel mercato rilevante, ciò non modificherebbe comunque in misura apprezzabile la posizione di mercato del FETTCSA.

6. EFFETTO COMBINATO DI FEFC, FETTCSA ED EATA

- (89) La Commissione ritiene che uno degli obiettivi del FETTCSA fosse quello di estendere alle principali compagnie non conferenziate operanti tra l'Europa settentrionale e l'Estremo Oriente la prassi dei membri della FEFC di concordare politiche commerciali comuni in merito alle tasse e soprattasse.
- (90) Anche se alcuni membri della FEFC non aderivano all'accordo FETTCSA, il sistema di fissazione dei prezzi praticato dalla FEFC e il fatto che i membri più importanti di quest'ultima aderivano al FETTCSA avrebbero assicurato che tutti i membri della FEFC, aderenti o meno al FETTCSA, operanti nel campo d'applicazione geografico dell'accordo, avrebbero beneficiato di eventuali effetti restrittivi del FETTCSA.
- (91) Gli accordi EATA e FETTCSA comportavano identiche disposizioni che assegnavano al direttore generale della FEFC ed al suo personale le funzioni di segretario (e relativo segretario) di ciascun accordo. È probabile che l'amministrazione in comune di tali tre accordi abbia in passato rafforzato gli stretti legami e lo scambio di informazioni tra membri conferenziati e membri non conferenziati.

⁽³¹⁾ Containerisation International, maggio 1991, pag. 39.

⁽³²⁾ Containerisation International, maggio 1991, pag. 39.

7. QUOTE DI MERCATO

- (92) Secondo le stime dell'EATA, i suoi aderenti detenevano nel 1991 una quota di mercato pari all'86 % circa del traffico globale di linea in direzione est tra l'Europa del nord e l'Estremo Oriente⁽³³⁾. Identica quota di mercato è da attribuirsi alle parti del FETTCSA per quel periodo, dal momento che l'unico membro dell'EATA che non aderiva al FETTCSA era Hyundai, che ha fatto il suo ingresso sulle rotte fra l'Europa e l'Estremo Oriente solo nell'agosto 1992⁽³⁴⁾. Di conseguenza, rimaneva esclusa dall'accordo una quota di mercato pari al 10 %. In tale cifra si considera anche il traffico, relativamente poco significativo (circa 2 %), sulla ferrovia transiberiana.

Tabella 2: Volumi e quote di mercato (1991)

Merci containerizzate trasportate da navi di linea in direzione est dall'Europa del nord verso l'Estremo Oriente

	TEU	%
EATA	1 447 000	86
Altri	235 000	14
Totale	1 682 000	100

Fonte: EATA.

Nota: I dati relativi ad «Altri» includono la ferrovia transiberiana.

- (93) Le parti dell'EATA hanno stimato all'83,5 % per il 1993 e all'80 % per il 1994 la loro quota di mercato corrispondente a quella della tabella precedente. Tali cifre comprendono la quota di mercato di Hyundai, cosicché la quota degli aderenti al FETTCSA (cioè tutti i membri dell'EATA tranne Hyundai) andrebbe conseguentemente ridotta.

8. CONCORRENZA SUL MERCATO

- (94) Le parti ritengono che ci fosse una notevole concorrenza effettiva da parte di operatori non membri dell'EATA, nonché una significativa pressione concorrenziale da parte di concorrenti potenziali⁽³⁵⁾. Nei considerando da 95 a 122 si procede alla valutazione di tali asserzioni.

⁽³³⁾ Decisione 1999/485/CE (Europe Asia Trade Agreement), punto 80.

⁽³⁴⁾ Hyundai è entrato su tali rotte mediante un accordo di condivisione delle navi con SeaLand.

⁽³⁵⁾ Per quanto riguarda la definizione del mercato e le pressioni concorrenziali, le parti hanno sostenuto in questo procedimento le medesime argomentazioni che avevano fatto valere nel procedimento EATA, anche se l'EATA copriva direttamente solo i traffici in direzione est, mentre il FETTCSA copriva tanto quelli in direzione est che in direzione ovest. Nella presente sezione, i riferimenti alle argomentazioni delle parti sono, salvo ove espressamente indicato, riferimenti alle argomentazioni presentate nella loro risposta alla comunicazione degli addebiti nel procedimento EATA.

- (95) È tuttavia necessario eseminare innanzitutto l'argomentazione delle parti secondo la quale la Commissione, discutendo separatamente e singolarmente ciascuno degli elementi della concorrenza potenziale ed effettiva, offre l'apparenza di aver preso in considerazione ciascuno di essi in maniera equilibrata, mentre trascura di attribuire alle alternative concorrenziali il peso che esse effettivamente hanno nel loro complesso. Nel sostenere questa tesi, le parti fanno riferimento a presunti vincoli concorrenziali imposti 1) da servizi potenzialmente sostituibili e 2) dalla concorrenza effettiva e potenziale.

- (96) I servizi potenzialmente sostituibili sono considerati nei considerando da 55 a 88 in relazione alla definizione del mercato. Come specificato nel considerando 59, il fatto che prodotti diversi siano, in misura marginale, intercambiabili, non inficia la conclusione che tali prodotti appartengono a mercati del prodotto separati. Per quanto riguarda la concorrenza effettiva e potenziale, le ragioni illustrate in appresso inducono la Commissione a concludere che le parti del FETTCSA non sono soggette ad una vera concorrenza da parte di concorrenti effettivi o potenziali, a prescindere dal fatto che tali concorrenti vengano considerati individualmente o globalmente.

8.1. Concorrenza effettiva

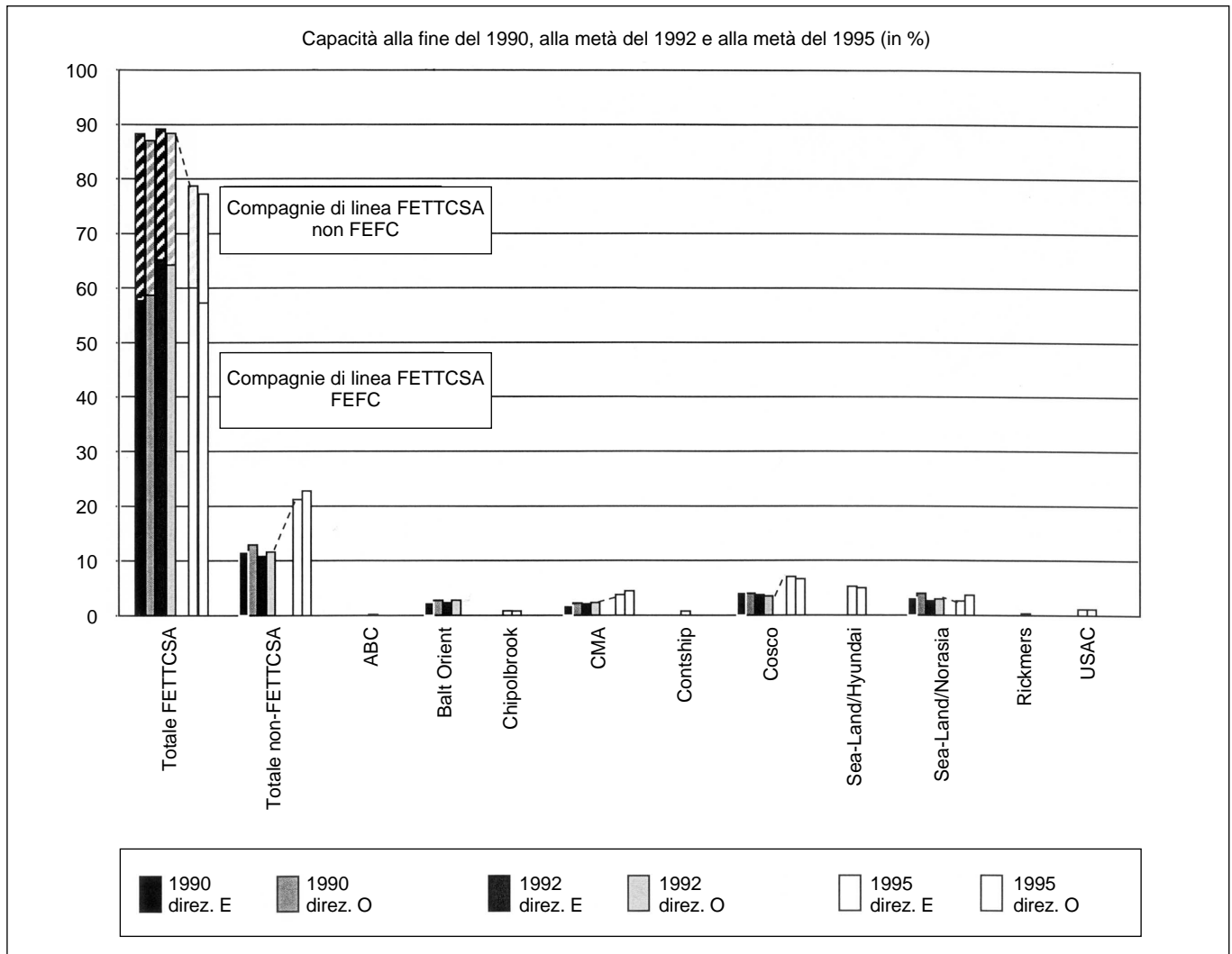
- (97) Le parti sostengono che, per quanto riguarda i trasporti diretti dall'Europa del nord all'Estremo Oriente in direzione est, esse dovevano affrontare la concorrenza di una serie di operatori, tra cui COSCO/Broad Mix, CMA, Norasia, Sinopol, Sinotrans e USAC.

8.1.1. Capacità ed utilizzazione

- (98) Nella risposta alla comunicazione degli addebiti nel caso EATA, le parti dell'EATA hanno fornito un elenco degli operatori containerizzati non membri dell'EATA, specificando la capacità in direzione est nel 1993. Per avere tuttavia un quadro completo della pressione concorrenziale esercitata dagli effettivi concorrenti delle parti del FETTCSA, è necessario valutare se gli operatori non membri del FETTCSA avessero una capacità sufficiente da poter sottrarre significative quote di mercato alle parti del FETTCSA.

- (99) Il grafico seguente mostra la capacità in direzione est e in direzione ovest offerta dalle compagnie di linea FETTCSA e non FETTCSA. Esso indica la capacità alla fine del 1990 (ossia poco prima della conclusione dell'accordo FETTCSA, siglato il 5 marzo 1991), alla metà del 1992 (ossia un anno dopo l'entrata in vigore dell'accordo in data 4 giugno 1991) e alla metà del 1995 (ossia un anno dopo la fine dell'accordo, avvenuta il 10 maggio 1994).

Grafico 1: Capacità Europa del nord/Estremo Oriente



Fonte: Drewry, «Strategy and Profitability in Global Container Shipping», 1991, tabella 6.18; Drewry, «Container Market Profitability to 1997», 1992, tabella 5.12; Drewry, «Global Container Markets», tabella 5.16.

(100) Le cifre sulle capacità riportate nel grafico non comprendono la capacità accantonata per i carichi Mediterraneo/Estremo Oriente.

pagne di linea non FETTCSA, che vengono esaminate nei considerando da 106 a 111, lo hanno in effetti fatto tra il 1991 e il 1994.

(101) Come illustrato nel grafico 1, la quota di capacità detenuta dalle compagnie di linea del FETTCSA era pari all'85-90% nel 1991 e 1992. Anche se tale quota è successivamente diminuita, le compagnie di linea del FETTCSA avevano ancora una quota significativa della capacità alla metà del 1995, un anno dopo la conclusione del FETTCSA: 79% in direzione est e 77% in direzione ovest. Queste cifre indicano che, per sottrarre significativi volumi di traffico alle compagnie di linea del FETTCSA, i concorrenti diretti avrebbero dovuto introdurre massicciamente nuove capacità. Alcune com-

(102) Un altro modo per valutare l'importanza delle compagnie di linea aderenti al FETTCSA è considerare il numero di servizi che offrono una frequenza settimanale. Si ammette generalmente che, su una grande direttrice di trasporto, un vettore è enormemente svantaggiato dal punto di vista concorrenziale se non offre un servizio settimanale, preferibilmente in un giorno fisso della settimana⁽³⁶⁾. Come illustrato alla tabella 3, erano incontestabilmente le compagnie di linea FETTCSA ad offrire la massima parte di tali servizi nel periodo 1991/1992.

⁽³⁶⁾ Decisione 1999/243/CE (Trans-Atlantic Conference Agreement), punti da 284 a 286 e 365.

Tabella 3: Numero di servizi settimanali sulle rotte Europa del nord/Estremo Oriente, fine 1990 e metà 1992

Anno	FETTCSA		Non FETTCSA	Totale
	FEFC	Non FEFC		
Fine 1990	6	4	2	12
Metà 1992	9	4	3 (*)	16

(*) Comprende il servizio congiunto POL/CMA; POL era un membro di FEFC e FETTCSA, mentre CMA non lo era.

Fonte: Drewry, «Strategy and Profitability in Global Container Shipping», 1991, tabella 6.18; Drewry, «Container Market Profitability to 1997», 1992, tabella 5.12; Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1992, pag. 9; Drewry, «Global Container Markets», pag. 160.

- (103) Tra il 1991 e il 1994, nel periodo in cui era in vigore il FETTCSA, il rapporto offerta/domanda sul traffico Europa del nord/Estremo Oriente era il seguente:

Tabella 4: Proporzioni offerta/domanda Europa del nord/Estremo Oriente 1991-1994

Anno	Direzione est			Direzione ovest		
	Capacità netta	Domanda	Utilizzazione	Capacità netta	Domanda	Utilizzazione
	(milioni di TEU)	(milioni di TEU)	(%)	(milioni di TEU)	(milioni di TEU)	(%)
1991	1,26	1,03	81,7	1,68	1,60	95,2
1992	1,52	1,10	72,4	2,02	1,65	81,7
1993	1,53	1,30	85,0	2,36	1,73	73,3
1994	1,92	1,46	76,0	2,57	1,87	72,8

Fonte: Drewry, «Global Container Markets», tabella 5.19.

- (104) La tabella 4 indica un aumento continuo della domanda sulle rotte in direzione est ed ovest, nonché il disequilibrio tra la domanda in direzione est e quella in direzione ovest, caratteristico del traffico Europa del nord/Estremo Oriente. Nel 1991, anno in cui è stato concluso l'accordo FETTCSA, la capacità in direzione ovest è stata quasi interamente utilizzata. Dal rapporto Drewry nel 1991 risulta che «molta parte del traffico aggiuntivo in direzione ovest di quest'anno (1991) si sarà spostato sulle navi conferenziate a causa dello spazio limitato offerto dai vettori non conferenziati. Ciò corrisponde in effetti alla recente strategia dei prezzi della FEFC di spingere ad aumenti delle tariffe, dal momento che le navi non conferenziate possono essere riempite una volta sola e che per i carichi residui (che ormai corrispondono

quasi alla capacità totale FEFC) non vi sarebbe altra scelta che pagare tariffe più alte. L'ovvio successo di questa strategia può essere giudicato considerando l'annuncio, fatto dalla FEFC nel settembre 1991, dell'imposizione di un secondo GRI (General Rate Increase = aumento generale delle tariffe) in direzione ovest (pari a 400 USD per TEU) entro 12 mesi dall'aumento precedente»⁽³⁷⁾.

- (105) Le cifre relative alla domanda indicate nella tabella 4 escludono il traffico militare, il trasporto intermodale di carichi trasbordati via i principali porti commerciali ed i container vuoti, e sottovalutano quindi l'utilizzazione effettiva delle navi. Le cifre relative alla capacità sono calcolate dopo deduzione del taglio di capacità del 1993 in applicazione dell'accordo EATA e dopo la riduzione del 20 % degli spazi «container» conseguente alle limitazioni della portata lorda.

8.1.2. Cosco/Broad Remix

- (106) Nel 1991 la principale compagnia di linea non FETTCSA era il trasportatore statale cinese China Ocean Shipping Company (Cosco). Nel 1990/91 Cosco aveva una sola linea servita da navi relativamente piccole (meno di 1 500 TEU) con scalo in porti cinesi nonché a Hong Kong e Singapore. Nel 1992, in collaborazione con l'impresa di Hong Kong BR Line, Cosco offriva sei partenze al mese sempre su navi relativamente piccole⁽³⁸⁾. Nel 1993/94 Cosco ha compiuto un balzo in avanti introducendo nuove navi da 3 800 TEU, aumentando così la capacità dell'80 %. Ciò le ha permesso di offrire due linee con sei partenze al mese in totale, sempre con scalo in porti cinesi nonché ad Hong Kong e Singapore⁽³⁹⁾.

- (107) Anche se Cosco si trovava in una buona posizione per soddisfare la crescente domanda di trasporti tra l'Europa del nord e la Cina e Hong Kong, è probabile che abbia esercitato solo una concorrenza limitata nei confronti delle compagnie di linea FETTCSA. Innanzitutto, almeno fino all'introduzione nel 1993/94 delle nuove navi da 3 800 TEU, i suoi servizi si basavano su navi con velocità bassa e scarsa capacità in TEU. Nel 1991 il tempo di transito per il servizio Cosco Rotterdam/Hong Kong era di 36 giorni in direzione est e 30 giorni in direzione ovest, rispetto ad esempio ai 21 giorni in direzione sia est che ovest di Hanjin o dei 24 giorni in direzione est e 21 in direzione ovest di Maersk⁽⁴⁰⁾. In secondo luogo, è improbabile comunque che Cosco fosse un concorrente efficace per carichi diversi da quelli trasportati da e

⁽³⁷⁾ Drewry 1991, pag. 141.

⁽³⁸⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1992, pag. 9.

⁽³⁹⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1994, pagg. 6-10.

⁽⁴⁰⁾ Containerisation International, maggio 1991, pag. 37; aprile 1991, pag. 31.

verso la Cina, Hong Kong e Singapore. Nel 1992 aveva scarsità di spazio sul segmento in direzione ovest del proprio servizio⁽⁴¹⁾. Le mancavano inoltre collegamenti diretti con i porti di Corea, Giappone e Taiwan, il che rendeva aleatoria la sua capacità di concorrere con le compagnie di linea FETTCSA che avevano invece collegamenti diretti. Secondo le stime, nel 1990 questi tre paesi, presi nel loro complesso, hanno generato il 56 % dei carichi Europa/Estremo Oriente in direzione est e il 57 % di quelli in direzione ovest⁽⁴²⁾.

8.1.3. Hyundai

(108) Il vettore coreano Hyundai Merchant Marine è entrato nel mercato nel settembre 1992, introducendo il servizio «AEX» in cooperazione con Sea-Land e Norasia. Hyundai ha contribuito con sei navi da 2 640 TEU ritirate dalle rotte transpacifiche, Sea-Land con tre navi da 2 600 TEU, mentre Norasia ha noleggiato posti container per l'equivalente del 50 % dello spazio fornito da Sea-Land.

(109) L'ambizione di Hyundai di diventare il principale operatore sulle rotte est-ovest era nota e il suo ingresso sul mercato non è sorprendente. Secondo Drewry:

«Hyundai era già un operatore di primaria importanza sulle rotte transpacifiche e ha senza dubbio constatato che molti dei caricatori e degli importatori in Asia erano interessati a trasporti su entrambe le rotte. In effetti questa sarebbe stata una delle ragioni principali per la decisione di entrare sul nuovo mercato, tanto più che le dimensioni e il tipo di tonnellaggio richiesto, il livello di infrastrutture fornito e la portata dei servizi a terra e dei sistemi di informazione richiesti erano tutti strettamente equivalenti alle sue operazioni transpacifiche già esistenti»⁽⁴³⁾.

(110) Hyundai è entrata a far parte dell'EATA e perciò le parti non menzionano Hyundai come concorrente effettivo nella propria risposta alla comunicazione degli addebiti nel procedimento EATA. Entrando a far parte dell'EATA, Hyundai ha cercato di limitare la propria concorrenza con le compagnie di linea FETTCSA partecipando al programma di gestione della capacità stabilito ai sensi dell'EATA.

(111) La capacità introdotta dal servizio AEX era considerevole; Drewry la stima equivalente al 6,9 % dello spazio in direzione est e al 6,5 % in direzione ovest⁽⁴⁴⁾. È tuttavia necessario considerare quest'espansione nel contesto della forte crescita dei volumi avvenuta nei trasporti. La crescita annua della domanda nel 1993 è stata del 18 % in direzione est e del 5 % in direzione ovest. Nel corso

di un'inchiesta sul traffico Europa/Estremo Oriente dell'ottobre 1992, Lloyd's Shipping Economist ha passato in rassegna le probabili nuove capacità di traffico, concludendo:

«L'opinione generale è tuttavia che il mercato sarà molto più forte attorno alla metà degli anni '90 e che la capacità supplementare potrà semplicemente controbilanciare la domanda effettiva. Occorre inoltre notare che, con l'arrivo di Hyundai e APL [all'epoca si supponeva che il loro ingresso sul mercato fosse imminente, anche se è avvenuto in effetti solo nel 1995], tutti i principali operatori di linea est-ovest saranno attivi in questo traffico, cosicché — al contrario di quando avviene per l'Atlantico del Nord, dove le compagnie di linea vivono nel costante timore di nuovi ingressi sul mercato da parte del pool di vettori mondiali altamente qualificati — non si ravvisano per ora motivi per preoccuparsi di un'evoluzione di questo genere»⁽⁴⁵⁾.

8.1.4. Altri operatori

(112) CMA. La concorrenza fatta dalla Compagnie Maritimes d'Affrètement (CMA) è stata probabilmente limitata dalla natura dei suoi servizi. Nel periodo 1991-1994, CMA ha fornito un servizio congiunto con POL, un membro della conferenza e del FETTCSA. È improbabile che CMA potesse seguire una politica di prezzi aggressiva, contro l'orientamento della conferenza seguito dal suo partner POL. Nel maggio 1991, Containerisation International ha riferito che «dato che il suo partner nel consorzio POL è già membro della FEFC, anche CMA ha ora presentato domanda per entrare a farne parte»⁽⁴⁶⁾. Inoltre, all'inizio del 1991, quando è entrato in vigore il FETTCSA, il servizio CMA/POL offriva solo una partenza ogni 9 giorni. Anche se la frequenza è stata poi portata ad un servizio settimanale in giorno fisso, il servizio faceva scalo in un gran numero di porti e «solo una minoranza dei container vengono effettivamente trasportati da un estremo all'altro della linea servita»⁽⁴⁷⁾. Intorno al 1994 CMA aveva posto in servizio navi con capacità maggiore e affittato spazi container al Tonnage Sharing Agreement delle compagnie di linea appartenenti alla conferenza Nedlloyd/CGM/MISC. Viene inoltre riferito che CMA ha nuovamente presentato richiesta di entrare a far parte della conferenza⁽⁴⁸⁾.

(113) Norasia. La concorrenza esercitata dal servizio congiunto Norasia/Sea-Land «AME» è stata probabilmente limitata dalla natura del servizio offerto:

«Prendiamo la combinazione Sea-Land Service e Norasia Line, le cui spedizioni settimanali dall'Europa toccano quattro porti prima di arrivare nell'Estremo Oriente. Il suo mercato primario è in realtà quello dall'Europa del

⁽⁴¹⁾ Lloyd's Shipping Economist, marzo 1992, pag. 29.

⁽⁴²⁾ Drewry 1991, tabella 6.20, pag. 141.

⁽⁴³⁾ Drewry, North-South Trades, settembre 1995.

⁽⁴⁴⁾ Drewry 1992, pag. 83.

⁽⁴⁵⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1992, pag. 10.

⁽⁴⁶⁾ Containerisation International, maggio 1991, pag. 35.

⁽⁴⁷⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1992, pag. 8.

⁽⁴⁸⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1994, pag. 8.

nord al Medio Oriente e al subcontinente indiano, più i carichi provenienti dagli Stati Uniti e dal Mediterraneo (trasbordati rispettivamente a Algeciras e Malta). In effetti ciascuno scalo intermedio forma un sottomercato all'interno dell'itinerario complessivo Europa/Estremo Oriente (consentendo un uso multiplo degli spazi container) e offre una considerevole possibilità di riposizionamento. Ma anche se un tale servizio composito dà buoni risultati, il volume sulla tratta diretta Europa/Estremo Oriente è necessariamente compromesso. Inoltre, dato l'alto numero di porti toccati e la velocità relativamente bassa (17 nodi), non pare strano che Sea-Land/Norasia impieghi 13 navi (di cui 10 fornite da Norasia); per contro i consorzi conferenziati ne utilizzano solo 8 o 9 per linea da un estremo all'altro»⁽⁴⁹⁾.

- (114) Inoltre, anche se Norasia non è un membro della conferenza, il suo atteggiamento nei confronti di una forte concorrenza a livello di prezzi è stato descritto nel modo seguente:

«Norasia ha (...) evitato un eccessivo coinvolgimento negli organismi delle compagnie di linea, aderendo solo a due conferenze a struttura aperta che coprono i trasporti dall'Europa del nord e dal Mediterraneo al Medio Oriente. Tuttavia, per quanto riguarda le tariffe, è un deciso sostenitore degli organismi costituiti per raggiungere livelli adeguati dei noli»⁽⁵⁰⁾.

- (115) Come già osservato al considerando 108, Sea-Land e Norasia hanno partecipato con Hyundai al servizio «AEX» introdotto nel settembre 1992.
- (116) Sinotrans. Sinotrans ha potuto esercitare solo una concorrenza molto limitata a causa della scarsa capacità del suo servizio Europa del nord/Estremo Oriente e del numero limitato di destinazioni offerte. Nel periodo in esame Sinotrans offriva un servizio mensile tra l'Europa del nord e Hong Kong ed i porti cinesi, utilizzando tre navi di dimensioni comprese tra 1 000 e 1 300 TEU⁽⁵¹⁾.
- (117) USAC. Anche la concorrenza di USAC non poteva essere che molto limitata poiché, malgrado offrisse un servizio settimanale, la sua «rotta a forma di otto è stata composta mettendo insieme servizi separati dall'Europa e dall'Estremo Oriente in direzione del Golfo persico e le sue navi trasportano anche carichi da/per l'Asia del sud e il Mediterraneo»⁽⁵²⁾. Si stima che solo un numero limitato dei suoi posti container siano stati utilizzati per i carichi Europa del nord/Estremo Oriente⁽⁵³⁾.

8.2. Concorrenza potenziale

- (118) Le parti sostengono che il mercato dei trasporti marittimi di linea è altamente contendibile e che esistevano potenzialità per l'ingresso e l'ingresso incrociato sul mercato da parte di operatori di carichi containerizzati non presenti sul traffico Europa del nord/Estremo Oriente.

8.2.1. Contendibilità del mercato

- (119) Le parti sostengono che i trasporti marittimi di linea sono un esempio di mercato altamente contendibile. La tesi da loro sostenuta è che l'esistenza di una concorrenza potenziale garantisce servizi efficienti a prezzi competitivi. Nelle decisioni TACA e EATA, la Commissione ha constatato che l'applicabilità della teoria dei mercati contendibili ai trasporti marittimi di linea viene contestata da molti economisti e che è necessario distinguere la contendibilità dei mercati dalla flessibilità nel riposizionamento delle navi⁽⁵⁴⁾. In tali decisioni la Commissione ha concluso che gli accordi stipulati tra compagnie marittime di linea in merito ai tassi di nolo (conferenze) o alla capacità (consorzi), o relativi a cartelli — che restringono ancora di più la concorrenza — compresi gli accordi sui prezzi tra membri di una conferenza e non membri, non possono essere analizzati in modo univoco e semplicistico in base alla teoria dei mercati contendibili. Tale conclusione vale anche per il presente caso.

8.2.2. Ingresso incrociato di navi container da altre rotte

- (120) Le parti sostengono che la Commissione non ha tenuto conto della possibilità che compagnie di linea attive su altre rotte possano entrare nella rotta Europa del nord/Estremo Oriente (ossia dell'«ingresso incrociato» da altre rotte).
- (121) L'ingresso incrociato sulla rotta Europa del nord/Estremo Oriente, una delle principali rotte est-ovest, doveva verosimilmente provenire da parte dei principali grandi trasportatori mondiali non ancora presenti su tale rotta. Nel 1991 Drewry ha identificato 18 «trasportatori mondiali» facendo riferimento a fattori quali dimensioni, presenza sulle rotte est-ovest, orientamento commerciale e consistenza dei mezzi produttivi⁽⁵⁵⁾. Altri 3 transporta-

⁽⁴⁹⁾ Containerisation International, maggio 1991, pag. 35.

⁽⁵⁰⁾ Lloyd's Shipping Economist, maggio 1994, pag. 17.

⁽⁵¹⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1992, pagg. 7, 9; ottobre 1994, pagg. 8, 10.

⁽⁵²⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1992, pag. 8.

⁽⁵³⁾ Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1992, pagg. 7, 8; Lloyd's Shipping Economist, ottobre 1994, pag. 8.

⁽⁵⁴⁾ Decisione 1999/243/CE (Trans-Atlantic Conference Agreement), punti 350-357; decisione 1999/485/CE (Europe Asia Trade Agreement), punti 125-132.

⁽⁵⁵⁾ Drewry 1991, tabella 2.7, pag. 31.

tori sono stati indicati come probabili futuri vettori mondiali⁽⁵⁶⁾. Di questi 21 trasportatori effettivamente mondiali o quasi mondiali, 15 erano membri FETTCSA e solo tre non sono compresi fra quelli già esaminati come concorrenti effettivi: si tratta di Atlantic Container Line (ACL), American President Line (APL) e Zim.

- (122) ACL era ed è una compagnia di linea attiva solo nell'Atlantico del nord. Zim offriva all'epoca un servizio Europa meridionale/Estremo Oriente, orientato quindi essenzialmente sull'Europa del sud piuttosto che del nord. APL era quindi l'unico trasportatore mondiale non presente sulla rotta, il cui ingresso poteva essere considerato probabile. Lloyd's Shipping Economist poteva pertanto concludere nell'ottobre 1992 (cfr. considerando 111) che gli operatori sulla rotta Europa/Estremo Oriente avevano pochi motivi per temere l'ingresso di nuovi operatori da parte del pool di vettori mondiali altamente qualificati.

VALUTAZIONE GIURIDICA

9. I REGOLAMENTI APPLICABILI AI FINI DEL PROCEDIMENTO

- (123) Le tasse e soprattasse cui fa riferimento il FETTCSA riguardano: servizi di trasporto marittimo, che rientrano nel campo d'applicazione del regolamento (CEE) n. 4056/86, servizi direttamente connessi o ausiliari al trasporto ferroviario, terrestre o per via navigabile interna, che rientrano nel campo d'applicazione del regolamento (CEE) n. 1017/68, e servizi che, senza rientrare nel campo d'applicazione di nessuno dei due regolamenti già menzionati, rientrano però in quello del regolamento n. 17.
- (124) In questo caso la Commissione ha applicato le procedure di cui ai regolamenti (CEE) n. 1017/68, (CEE) n. 4056/86 e n. 17. Pertanto, anche se la Commissione non avesse correttamente individuato il regolamento o i regolamenti pertinenti per ciascuna delle tasse e soprattasse, le parti hanno comunque beneficiato delle garanzie procedurali previste da tutti i regolamenti eventualmente pertinenti.
- (125) La Commissione ritiene che le principali tasse e soprattasse rientrino nel campo d'applicazione dei diversi regolamenti nel modo seguente.

9.1. Coefficiente di adeguamento Bunker (BAF)

- (126) Il BAF è un adeguamento di prezzo applicato da un vettore per rispecchiare il costo attuale di bunkeraggio (cioè il carburante della nave) rispetto ad un livello di base inserito nel nolo. Poiché il BAF riguarda il trasporto marittimo, un accordo restrittivo del BAF rientra nel campo d'applicazione del regolamento (CEE) n. 4056/86.

⁽⁵⁶⁾ Ibid, pag. 30. In Lloyd's Shipping Economist, novembre 1992, pag. 18-19, vengono indicati 19 «trasportatori mondiali leader», tra i quali non figurano ACL e MISC, inclusi nell'elenco di Drewry.

9.2. Coefficiente di adeguamento monetario (CAF)

- (127) Il CAF è un adeguamento di prezzo applicato da un vettore per compensare le fluttuazioni dei tassi di cambio tra la valuta del prezzo praticato dal vettore al caricatore e le valute delle spese sostenute dal vettore. Il CAF di una conferenza si basa sull'effetto ponderato dei movimenti delle valute in cui ciascuna compagnia ottiene i suoi proventi e/o sostiene le sue spese rispetto alla valuta della tariffa. Nella misura in cui viene applicato un CAF al prezzo di un trasporto marittimo, di un servizio portuale o di un trasporto terrestre, un accordo restrittivo sul CAF rientra nel campo d'applicazione rispettivamente dei regolamenti (CEE) n. 4056/86, n. 17 e (CEE) n. 1017/68.

9.3. Spese per movimentazione nel terminale (THC)

- (128) Le THC sono spese effettuate da un vettore per coprire determinati costi da lui sostenuti in uno scalo, compresi la ricezione, la consegna, l'ispezione e la movimentazione di un container entro l'area portuale nonché lo spostamento del medesimo da o verso la nave. La movimentazione di un container in un porto (generalmente in combinazione con altri servizi quali ispezione e magazzinaggio) rientra almeno in parte nelle operazioni di carico e scarico e in altri servizi di movimentazione delle merci all'interno dell'area portuale che non sono servizi di trasporto marittimo⁽⁵⁷⁾. Pertanto, un accordo restrittivo sulle THC rientra almeno in parte nel campo d'applicazione del regolamento n. 17 e non del regolamento (CEE) n. 4056/86. Nella misura in cui un accordo sulle THC ha per oggetto o per effetto di fissare i noli e le condizioni del trasporto terrestre, si applica il regolamento (CEE) n. 1017/68 e non il regolamento n. 17⁽⁵⁸⁾.

9.4. Spese per il servizio di carichi inferiori al container (LCLSC)

- (129) Gli LCLSC sono gli esborsi effettuati da un vettore per coprire determinati costi sostenuti nel caso in cui le merci da spedire siano inferiori al container pieno. Le spese tradizionalmente associate agli LCLSC sono le seguenti: ricezione/consegna di merci sfuse, imballaggio/disimballaggio di merci in/da container, e spese amministrative. Tali operazioni costituiscono servizi di movimentazione dei carichi entro l'area del porto o del terminale; non si tratta di servizi di trasporto marittimo. Pertanto, un accordo restrittivo sugli LCLSC rientra nel

⁽⁵⁷⁾ Per quanto riguarda la movimentazione delle merci negli aeroporti, cfr. la decisione 98/190/CE della Commissione (Flughafen Frankfurt/Main AG) (GU L 72 del 11.3.1998, pag. 30).

⁽⁵⁸⁾ Cfr. causa C-264/95 P, Commissione/UIC, Racc. 1997, pag. I-1287, punto 42 della motivazione.

campo d'applicazione del regolamento n. 17 e non del regolamento (CEE) n. 4056/86. Nella misura in cui un accordo sugli LCLSC ha per oggetto o per effetto di fissare i noli e le condizioni del trasporto terrestre, si applica il regolamento (CEE) n. 1017/68 e non il regolamento n. 17⁽⁵⁹⁾.

9.5. Spese di ritenzione e di controspallia

- (130) Si tratta di spese sostenute dai caricatori rispettivamente per carichi e/o attrezzature lasciate nel porto/terminale/deposito container oltre il termine previsto per la ricezione, e per aver detenuto i container/telai dei vettori oltre il termine massimo previsto a tale scopo. Queste operazioni si possono considerare equivalenti rispettivamente ai servizi di magazzinaggio del carico e di noleggio di attrezzature. Non si tratta di servizi di trasporto marittimo e, pertanto, un accordo restrittivo su queste spese rientra nel campo d'applicazione del regolamento n. 17 e non del regolamento (CEE) n. 4056/86. Nella misura in cui un accordo sugli LCLSC ha per oggetto o per effetto di fissare i noli e le condizioni del trasporto terrestre, si applica il regolamento (CEE) n. 1017/68 e non il regolamento n. 17⁽⁶⁰⁾.

10. ARTICOLO 81, PARAGRAFO 1, DEL TRATTATO CE E ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO (CEE) N. 1017/68

- (131) Per le ragioni esposte ai considerando da 132 a 144, la Commissione ritiene che le parti abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, lettera a), del trattato e l'articolo 2, lettera a), del regolamento (CEE) n. 1017/68, stipulando nell'ambito del FETTCSA un accordo volto a non concedere sconti sulle tariffe pubblicate delle tasse e soprattasse.

10.1. Articolo 81, paragrafo 1: restrizione della concorrenza

- (132) Lo scopo dichiarato del FETTCSA (cfr. considerando da 22 a 27) era stabilire norme per la determinazione delle tasse e soprattasse ed utilizzare un dispositivo comune per il loro calcolo. Le disposizioni dell'accordo rispecchiavano il disposto dell'articolo 2, paragrafo 1, lettere f) e c), del regolamento (CEE) n. 4056/86 per quanto riguarda gli «accordi tecnici».
- (133) Come illustrato ai considerando da 35 a 39, le parti hanno convenuto di non praticare sconti sulle tariffe pubblicate per tasse e soprattasse, sia che tali tariffe fossero pubblicate nell'ambito del tariffario della FEFC sia

che fossero pubblicate dal singolo vettore. Tasse e soprattasse costituiscono una parte potenzialmente significativa del prezzo globale pagato dai caricatori. Un accordo volto a non praticare sconti sui prezzi pubblicati restringe la concorrenza sui prezzi, in violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, lettera a), anche se i partecipanti a tale accordo non convengono esplicitamente sul livello dei loro prezzi pubblicati⁽⁶¹⁾.

- (134) Un accordo fra le parti volto a non riconoscere sconti sui prezzi pubblicati riduce in misura significativa la capacità delle compagnie di navigazione di competere in termini di prezzo finale da praticare ai caricatori. I prezzi del trasporto oceanico e del trasporto terrestre potrebbero essere meno della metà di quello pagato dal caricatore in questione, nel qual caso si riduce il margine per applicare sconti sul prezzo globale. Ciò equivale ad una restrizione significativa della concorrenza sui prezzi.
- (135) Le parti hanno giustamente sottolineato che la Commissione non ha presentato elementi di prova relativi agli effettivi livelli di prezzo. Tuttavia, perché si applichi l'articolo 81, paragrafo 1, è sufficiente che un accordo abbia per oggetto di restringere la concorrenza⁽⁶²⁾. Non è necessario dimostrare che l'accordo sia stato messo in atto, sebbene gli effetti dell'accordo, se realmente provati, possano essere importanti per la definizione dell'importo di eventuali ammende.
- (136) Come già sottolineato al considerando 36, la Commissione non trova convincente l'argomentazione delle parti secondo cui si trattava semplicemente di un accordo per cessare di praticare tariffe al netto tutto compreso «al fine di fornire chiarezza ai caricatori»⁽⁶³⁾. In ogni caso, il fatto stesso che esistessero tali tariffe al «netto tutto compreso» (riconosciuto dalle parti nel convenire di non offrirle più in futuro) dimostra di per sé che esisteva una concorrenza sul livello delle tasse e soprattasse e che l'intenzione delle parti del FETTCSA era quella di eliminare o almeno ridurre tale concorrenza.
- (137) Inoltre, un accordo volto a non praticare tariffe «al netto tutto compreso» ha per effetto di aumentare la trasparenza dei prezzi a scapito della concorrenza. Controllare i prezzi della concorrenza, quando le tariffe offerte sono

⁽⁶¹⁾ Decisione 74/292/CEE della Commissione (accordo fra produttori di vetro per contenitori) (GU L 160 del 17.6.1974, pag. 1), punti 35 e 36; decisione 75/497/CEE della Commissione (regolamenti IFTRA per i produttori di alluminio grezzo) (GU L 228 del 29.8.1975, pag. 3), punto 10.

⁽⁶²⁾ Cause riunite 56 e 58/64, Grundig and Consten/Commissione; Racc. 1966, pag. 322, punto 342 della motivazione; causa T-35/92, John Deere Ltd contro Commissione, Racc. 1994, pag. II-0957, punto 61 della motivazione; cause collegate T-305/94 ecc. LVM e altri/Commissione, non ancora pubblicata nella Raccolta, punto 741; decisione 84/405/CEE della Commissione (Zinc Producer Group) (GU L 220 del 17.8.1984, pag. 27), punto 71; decisione 1999/210/CEE della Commissione (British Sugar) (GU L 76 del 22.3.1999, pag. 1), punto 75.

⁽⁶³⁾ Risposta alla comunicazione degli addebiti, paragrafo 2.11.

⁽⁵⁹⁾ Commissione/UIC, punto 42 della motivazione.

⁽⁶⁰⁾ Commissione/UIC, punto 42 della motivazione.

«tutto compreso», risulta effettivamente più difficile che quando le tariffe offerte sono ripartite nelle varie componenti.

- (138) Dall'ottavo considerando del regolamento (CEE) n. 4056/86 risulta chiaro che la concorrenza esterna alle conferenze rappresenta un fattore essenziale per quanto riguarda la concessione di un'esenzione per categoria. Come descritto nei considerando 15 e 18, i membri della FEFC avevano una quota di mercato combinata del 58 % nel 1991 e concordavano prezzi comuni per i loro servizi. Essendo buona parte dell'offerta presentata a prezzi concordati, è di fondamentale importanza che rimanga una concorrenza effettiva da parte delle compagnie non conferenziate. Gli accordi come quello di non praticare sconti, che permettono ai membri di una conferenza di espandere il loro potere di mercato adottando un comportamento anticoncorrenziale concertato con compagnie di linea che non appartengono alla conferenza, mirano generalmente ad eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei servizi forniti sul mercato in questione.
- (139) È probabile che l'effetto potenziale dell'accordo delle parti di non praticare sconti sia stato sensibile, data l'elevata quota di mercato delle parti sul mercato rilevante.

10.2. Articolo 81, paragrafo 1: effetto sul commercio intracomunitario

- (140) L'accordo di non praticare sconti comprendeva compagnie conferenziate e non conferenziate operanti in vari Stati membri ed aveva lo scopo di restringere la concorrenza tra tali compagnie riguardo ai prezzi praticati per i servizi offerti. È probabile che la riduzione della concorrenza sui prezzi fra queste compagnie abbia diminuito i vantaggi che altrimenti sarebbero stati appannaggio di quelle più efficienti fra loro. Con tutta probabilità, ciò ha alterato la normale dinamica del processo di acquisizione e perdita di quote di mercato, che presumibilmente avrebbe avuto luogo in assenza dell'accordo. Tale restrizione della concorrenza fra armatori operanti in vari Stati membri ha di conseguenza interessato e alterato i flussi commerciali nei servizi di trasporto all'interno del mercato comune, che sarebbero stati diversi senza l'accordo.
- (141) Inoltre, le pratiche restrittive concernenti il trasporto marittimo internazionale da o verso i porti comunitari possono pregiudicare gli scambi fra Stati membri, poiché sono in grado di falsare la concorrenza, innanzitutto, fra gli scali di Stati membri diversi mediante una modifica dei rispettivi bacini di utenza, e in secondo luogo fra le varie attività svolte in quei bacini⁽⁶⁴⁾. Le modifiche apportate dall'accordo nel normale modello di comportamento concorrenziale, secondo cui le imprese

più efficienti hanno più probabilità di aumentare la propria quota di mercato, potrebbero anche aver influenzato la concorrenza fra porti di Stati membri diversi, ampliando o riducendo artificialmente le loro aree di utenza e le quote di mercato delle compagnie di navigazione che operano a partire da questi porti. In particolare, le compagnie di navigazione operanti dai porti più efficienti non avrebbero trasferito alla propria clientela i risparmi sui costi derivanti da miglioramenti realizzati in termini di efficienza portuale⁽⁶⁵⁾. L'effetto che l'accordo ha avuto sul normale gioco delle forze della concorrenza potrebbe anche aver modificato la capacità disponibile in ciascun porto e aver causato deviazioni di traffico fra località dell'Europa e porti dell'Europa del nord da alcuni scali ad altri, pregiudicando in questo modo gli scambi fra Stati membri.

- (142) È probabile che l'effetto sull'offerta di servizi di trasporto marittimo descritto nei considerando 140 e 141 abbia avuto ripercussioni sull'offerta di servizi complementari, quali: i servizi degli spedizionieri, quelli portuali, quelli del trasporto terrestre, nonché quelli di carico e scarico. L'effetto su tali servizi sarebbe stato causato principalmente dall'alterazione del flusso dei servizi di trasporto fra Stati membri.
- (143) La Commissione ritiene pertanto che l'accordo delle parti di non praticare sconti, date le sue caratteristiche, potesse avere effetti sensibili sugli scambi tra Stati membri.

10.3. Articolo 2 del regolamento (CEE) n. 1017/68

- (144) L'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 1017/68 si basa sull'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, rispecchiandone le disposizioni⁽⁶⁶⁾, senza derogare al suo contenuto sostanziale: le ragioni esposte ai considerando 132 e 143 sull'applicabilità dell'articolo 81, paragrafo 1, sono pertanto ugualmente valide per l'applicabilità dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 1017/68.

⁽⁶⁵⁾ Drewry ha descritto nel modo seguente l'utilizzazione dei porti sulle rotte commerciali fra Europa del nord ed Estremo Oriente verso la metà del 1992: «La rotazione dei porti nell'Europa del nord evidenzia una notevole rotazione fra vettori concorrenti, non solo nella selezione degli scali (per esempio, Southampton o Felixstowe nel Regno Unito, Amburgo o Bremerhaven in Germania), ma anche nella sequenza degli scali stessi. Inoltre, i diversi vettori rispondono in modo diverso alla spinosa questione se effettuare uno solo o due scali [...]» Drewry, *Container Market Profitability to 1997*, dicembre 1992, pag. 135.

⁽⁶⁶⁾ Decisione 93/174/CEE della Commissione (strutture tariffarie nei trasporti combinati di merci) (GU L 73 del 26.3.1993, pag. 38) modificata dalla decisione 93/354/CEE (GU L 145 del 17.6.1993, pag. 31), punto 15.

⁽⁶⁴⁾ Cfr. sesto considerando del regolamento (CEE) n. 4056/86.

11. ARTICOLO 2, PARAGRAFO 1, DEL REGOLAMENTO
(CEE) N. 4056/86 (ACCORDI TECNICI)

non consisterebbero solamente nell'applicazione di miglioramenti tecnici o nella cooperazione tecnica.

(145) Le parti ritengono che le loro attività nell'ambito del FETTCSA fossero esenti dall'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, in forza dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), del regolamento (CEE) n. 4056/86, in base al quale, fra l'altro, «Il divieto di cui all'articolo 85 [ora articolo 81], paragrafo 1, del trattato non si applica agli accordi, alle decisioni e alle pratiche concordate aventi per oggetto e per effetto solamente l'applicazione di miglioramenti tecnici o la cooperazione tecnica mediante ([...]) f) l'adozione o l'applicazione di regole uniformi relative alla struttura e alle condizioni di applicazione delle tariffe di trasporto». La Commissione non è d'accordo con questa interpretazione. Le attività delle parti nell'ambito del FETTCSA vanno al di là delle attività conformi ad un «accordo tecnico» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento suddetto e l'accordo tra le parti di non praticare sconti, tra l'altro, non è un accordo tecnico di questo tipo.

(148) Le parti hanno dichiarato di convenire sul fatto che qualsiasi accordo, restrittivo della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, non è un accordo tecnico a norma dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 4056/86 e non va considerato esente dall'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, in forza dell'articolo 2, paragrafo 1, di detto regolamento.

11.2. «Per oggetto e per effetto solamente»

11.1. Natura dichiarativa dell'articolo 2, paragrafo 1

(146) L'unico modo per rendere l'articolo 81, paragrafo 1, inapplicabile ad un accordo che rientri nel suo campo di applicazione consiste in un'esenzione a norma dell'articolo 81, paragrafo 3. L'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 4056/86 non può essere considerato come configurante un'esenzione per categoria: non si specifica che si tratta di un'esenzione né il regolamento contiene alcuna argomentazione relativa alle quattro condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3⁽⁶⁷⁾. L'articolo 2, paragrafo 1, deve pertanto essere considerato semplicemente di carattere dichiarativo: elenca una serie di tipologie diverse di accordi che non rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1 del trattato, quando hanno per oggetto e per effetto solamente di ottenere miglioramenti tecnici o la cooperazione tecnica.

(149) Le parti hanno dichiarato di convenire sul fatto che l'uso della parola «solamente» nell'articolo 2, paragrafo 1, ne limita il campo d'applicazione agli accordi, decisioni e pratiche concordate aventi per oggetto e per effetto unicamente di ottenere «miglioramenti tecnici o la cooperazione tecnica» con gli strumenti individuati nei paragrafi successivi di tale articolo.

(150) Il Tribunale di primo grado delle Comunità europee ha statuito che l'introduzione di una deroga per gli accordi di natura puramente tecnica non può equivalere ad un'autorizzazione, da parte del legislatore comunitario, che permetta di stipulare accordi la cui finalità è quella di fissare congiuntamente i prezzi⁽⁶⁸⁾. Lo stesso principio si applica quando un accordo restringe in altro modo la concorrenza, per esempio una restrizione alla libertà del produttore di differenziare i propri prodotti⁽⁶⁹⁾.

(151) Un accordo volto a non praticare sconti su una parte sostanziale dei prezzi applicati in un determinato settore non può essere considerato un accordo avente per oggetto e per effetto solamente di ottenere miglioramenti tecnici o la cooperazione tecnica. Ciò è conforme al settimo considerando del regolamento (CEE) n. 4056/86, dal momento che gli accordi fra concorrenti che ne limitano la libertà di fissare i prezzi hanno in genere un effetto restrittivo sulla concorrenza.

11.3. Articolo 2, paragrafo 1, lettera f): struttura e condizioni delle tariffe di trasporto

(147) Inoltre, occorre sottolineare il significato delle parole «di regola» nel settimo considerando. Tali parole non possono essere interpretate come se si riferissero a singoli accordi che hanno qualche effetto di restrizione della concorrenza ma che non la restringono in misura elevata o molto spesso. Queste parole possono essere interpretate unicamente in riferimento a tipi di accordi in genere considerati totalmente neutrali in termini di concorrenza: qualora un particolare esempio di uno di questi tipi di accordo fosse restrittivo della concorrenza, non rientrerebbe nel campo d'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 1, dal momento che l'oggetto e l'effetto

(152) L'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), del regolamento (CEE) n. 4056/86 fa riferimento a «l'adozione o l'applicazione di regole uniformi relative alla struttura e alle condizioni di applicazione delle tariffe di trasporto». Le parti hanno dichiarato di concordare sul fatto che l'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), si applica solo in assenza d'influenza sui prezzi o altre condizioni contrattuali in relazione alle quali può esistere concorrenza, nonché sul

⁽⁶⁷⁾ Si confrontino, al riguardo, il settimo considerando del regolamento (CEE) n. 4056/86, relativo all'articolo 2, paragrafo 1 («considerando che per taluni tipi di accordi, decisioni e pratiche concordate di carattere tecnico è possibile derogare al divieto delle intese in quanto, di regola, non sono restrittivi della concorrenza;») e l'ottavo considerando, relativo all'esenzione per categoria di cui all'articolo 3 («considerando che è opportuno prevedere un'esenzione per categoria a favore delle conferenze marittime;»). L'ottavo considerando descrive le ragioni per cui si considerano soddisfatte le quattro condizioni dell'articolo 81, paragrafo 3.

⁽⁶⁸⁾ Cfr. causa T-229/94, Deutsche Bahn AG/Commissione, Racc. 1997, pag. II-1689, punto 37 della motivazione, in relazione all'analogia deroga per gli accordi tecnici di cui all'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1017/68.

⁽⁶⁹⁾ Decisione 86/399/CEE della Commissione (rivestimenti bitumati) (GU L 232 del 19.8.1986, pag. 15). Decisione della Commissione confermata nella causa 246/86, Belasco/Commissione, Racc. 1989, pag. 2117.

fatto che i tipi di condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), non comprendono condizioni che riguardino il livello dei prezzi, il momento dell'introduzione delle modifiche di prezzo, o un accordo volto a non concedere sconti su parte del prezzo per un determinato servizio.

(153) Gli esempi forniti all'articolo 2 riguardano tipi di accordi che, se hanno per oggetto e per effetto solamente di ottenere miglioramenti tecnici o la cooperazione tecnica, in genere non rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1. Poiché un accordo fra concorrenti in materia di prezzi quasi invariabilmente rientra nel campo d'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, in presenza di un effetto sugli scambi fra Stati membri, il tipo di condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), non può comprendere condizioni che riguardino il livello dei prezzi⁽⁷⁰⁾ o il momento dell'introduzione delle modifiche di prezzo. Inoltre, l'enunciazione stessa dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera f) (che fa riferimento alle «condizioni di applicazione delle tariffe di trasporto») indica chiaramente che una tariffa di trasporto non può essere nel contempo una condizione di applicazione della medesima.

(154) Le tasse e soprattasse sono parte integrante del costo finale presentato al caricatore⁽⁷¹⁾. L'obbligo di non concedere sconti su una parte del prezzo di un determinato servizio non configura un accordo relativo alle condizioni di applicazione delle tariffe di trasporto ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), ma un accordo sul livello dei prezzi da praticare.

(155) Come specificato ai considerando da 42 a 48, le parti hanno discusso come calcolare un unico livello di BAF e CAF applicabile sia dai membri conferenziati che dalle compagnie indipendenti partecipanti al FETTCSA. L'argomentazione delle parti, secondo la quale esse si sarebbero limitate a discutere la metodologia, senza prospettare un livello comune di BAF e CAF, contrasta con il verbale della riunione del 30 settembre 1991, dal quale risulta che «adottando semplicemente un metodo analogo a quello del FEFC» si corre il rischio che «ogni compagnia indipendente calcoli per proprio conto livelli sensibilmente diversi per il BAF e il CAF». Stando al verbale, questa prospettiva avrebbe potuto suscitare critiche da parte dei caricatori. Nel verbale si conclude: «In queste circostanze, visto anche che la segreteria stessa non dispone dei dati particolareggiati forniti dalle compagnie, ma soltanto dei risultati di un calcolo delle medie, si è pensato che le compagnie indipendenti potrebbero prendere in esame la possibilità di trasmettere i dati che le riguardano ai contabili indipendenti, almeno a titolo esplorativo, così da arrivare ad un valore globale per il bunkeraggio nei collegamenti con l'Estremo Oriente e per la prima riga del CAF». La Commissione ne conclude

che le parti hanno esaminato una proposta in base alla quale le compagnie indipendenti FETTCSA avrebbero dovuto includere i propri costi nel calcolo di un livello unico del BAF e del CAF applicabile sia ai membri della conferenza che agli indipendenti.

(156) Il modo in cui è formulata l'introduzione al relativo paragrafo del verbale («Pur nella piena consapevolezza del fatto che, in questa fase iniziale del FETTCSA, il comitato ha il compito di studiare e ricercare un metodo comune per calcolare i supplementi di tariffa») implica che l'autore non ignorava che le conclusioni che erano state in effetti raggiunte andavano al di là della semplice ricerca di una metodologia comune. L'affermazione conclusiva è formulata come la risposta ad una possibile critica da parte dei caricatori qualora un metodo unico determinasse livelli di tasse diversi. Si menziona inoltre la possibilità che le compagnie indipendenti trasmettano i propri dati «ai contabili indipendenti». Ciò non può che costituire un riferimento allo studio contabile indipendente precedentemente citato nel verbale al quale le compagnie conferenziate forniscono i propri dati individuali sui costi ai fini del calcolo della prima riga del CAF della conferenza. Se le discussioni nell'ambito del FETTCSA fossero state soltanto sulla metodologia, le compagnie indipendenti avrebbero semplicemente applicato una formula matematica convenuta ai propri costi e non si sarebbe contemplata la possibilità di fornire tali costi ai contabili indipendenti per raggiungere «un valore globale per il bunkeraggio nei collegamenti con l'Estremo Oriente e per la prima riga del CAF» (nostro corsivo).

11.4. Articolo 2, paragrafo 1, lettera c): fissazione o applicazione di prezzi e condizioni globali

(157) Le parti hanno sostenuto in un primo tempo che al FETTCSA si applicasse l'articolo 2, paragrafo 1, lettera c), del regolamento (CEE) n. 4056/86, in base al quale, fra l'altro, «Il divieto di cui all'articolo 85 [ora articolo 81], paragrafo 1, del trattato non si applica agli accordi, alle decisioni e alle pratiche concordate aventi per oggetto e per effetto solamente l'applicazione di miglioramenti tecnici o la cooperazione tecnica mediante [...] c) l'organizzazione e l'esecuzione di operazioni successive o supplementari di trasporto marittimo e la fissazione o l'applicazione di prezzi e condizioni globali per tali operazioni.» Le parti hanno abbandonato tale argomentazione e hanno dichiarato di ritenere che l'obiettivo di standardizzazione previsto dal FETTCSA non rientri nell'articolo 2, paragrafo 1, lettera c).

(158) Sebbene le parti non sostengano più questa argomentazione, è utile che la Commissione ribadisca la sua posizione secondo cui le attività e gli obiettivi del FETTCSA non rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera c), del regolamento (CEE) n. 4056/86.

(159) In primo luogo, l'articolo 2, paragrafo 1, lettera c), menziona «operazioni successive o supplementari di trasporto marittimo». Esso non fa riferimento né può essere interpretato come se facesse riferimento a operazioni succes-

⁽⁷⁰⁾ Cfr. Decisione 93/174/CEE della Commissione (strutture tariffarie nei trasporti combinati di merci GU L 73 del 26.3.1993, pag. 38 GU L 145 del 17.6.1993, pag. 31, punto 47).

⁽⁷¹⁾ Lettera inviata dal FETTCSA alla Commissione in data 19 ottobre 1992, paragrafo 10.

sive o supplementari di trasporto, cioè operazioni di *trasporto* di natura non esclusivamente marittima. È pertanto evidente che la suddetta disposizione riguarda il trasbordo navale ed i servizi ad esso complementari. I fornitori di servizi successivi in genere non sono concorrenti di chi esegue l'operazione di trasporto marittimo iniziale o principale; per questa ragione, gli accordi relativi a tali servizi non rientrano in linea generale nel campo d'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1.

- (160) In secondo luogo, il calcolo congiunto di una tassa o soprattassa al fine di tener conto delle spese supplementari sostenute dalla singola compagnia di navigazione non può essere considerato come la fissazione o l'applicazione di prezzi e condizioni globali per i trasporti marittimi. Inoltre, l'espressione «la fissazione o l'applicazione di prezzi globali» non significa né ricomprende la fissazione congiunta di determinati elementi specifici contenuti in tali prezzi.

11.5. Articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1017/68 (accordi tecnici)

- (161) L'articolo 3, paragrafo 1, lettera c) e l'articolo 3, paragrafo 1, lettera g), del regolamento (CEE) n. 1017/68 sono formulati in modo analogo riguardo rispettivamente all'articolo 2, paragrafo 1, lettera c) e all'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), del regolamento (CEE) n. 4056/86. La posizione suesposta della Commissione in relazione all'applicazione dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 4056/86 alle attività delle parti in seno al FETTCSA vale anche, in via analogica, per l'applicazione dell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 1017/68. L'inapplicabilità dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera g), del regolamento (CEE) n. 1017/68, per quanto riguarda le attività delle parti nell'ambito del FETTCSA, è particolarmente evidente, poiché nell'articolo si specifica espressamente che esso si applica solamente «purché tali regole non fissino i prezzi e le condizioni di trasporto».

12. ARTICOLO 81, PARAGRAFO 3, DEL TRATTATO CE E ARTICOLO 5 DEL REGOLAMENTO (CEE) N. 1017/68

12.1. Applicazione dell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 4056/86

- (162) Né il FETTCSA stesso né l'accordo di non praticare sconti costituiscono un accordo o un'intesa nell'ambito dei quali le parti del FETTCSA operano a prezzi uniformi o comuni. Le parti non costituivano pertanto una conferenza di compagnie di trasporto ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 3, lettera b), del regolamento (CEE) n. 4056/86. L'esenzione per categoria contenuta nell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 4056/86 non si applica, dal momento che vale unicamente per le compagnie di navigazione di linea rispondenti alla definizione di cui all'articolo 1, paragrafo 3, lettera b).

12.2. Articolo 81, paragrafo 3: esenzione individuale

- (163) Non sono state presentate domande di esenzione individuale riguardo ad alcun accordo concluso nell'ambito

del FETTCSA. Tuttavia, tenuto conto dell'obbligo della Commissione [a norma dell'articolo 11, paragrafo 4, del regolamento (CEE) n. 4056/86] di emanare una decisione in applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, in base al quale, agendo su denuncia o d'ufficio, essa conclude che un accordo, una decisione o una pratica concordata soddisfano le disposizioni sia del paragrafo 1 che del paragrafo 3 dell'articolo 81⁽⁷²⁾, occorre considerare se l'accordo di non praticare sconti soddisfi le condizioni per un'esenzione individuale.

- (164) Nella loro risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, le parti non hanno presentato alcuna argomentazione relativamente alla possibilità che in questo caso siano soddisfatte le condizioni per un'esenzione individuale. Le parti hanno sostenuto che non esiste alcun elemento di prova a sostegno dell'effettiva violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, e che di conseguenza la Commissione non era tenuta a considerare se potesse essere concessa un'esenzione individuale. Sulla base della documentazione di cui la Commissione dispone, e in particolare tenuto conto delle lunghe e dettagliate spiegazioni fornite dalle segreterie del FETTCSA e della FEFC nella loro corrispondenza con la Commissione⁽⁷³⁾, quest'ultima ritiene che nessuna delle quattro condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3 sia soddisfatta.

12.2.1. Miglioramento della produzione o della distribuzione, o promozione del progresso tecnico o economico

- (165) La FEFC ha sostenuto quanto segue:

«Stiamo solo cercando di creare uno standard per il settore, in un modo quasi analogo a quello utilizzato dai produttori di apparecchi di registrazione, che si sono messi d'accordo sulle dimensioni e sul disegno delle audiocassette: il loro accordo non ha avuto per conseguenza la fissazione di prezzi simili da parte di tutti i produttori di audiocassette, ma tutti i produttori fabbricano cassette che corrispondono a dimensioni e a un disegno standardizzato per tutto il settore»⁽⁷⁴⁾.

- (166) L'accordo delle parti volto a non praticare sconti non può essere considerato un fattore di miglioramento e non può certamente essere paragonato alla fissazione di dimensioni uniformi per prodotti quali le audiocassette. Inoltre, lungi dal promuovere il progresso economico, lo stesso accordo (riconosciuto dalle parti) finalizzato a non offrire contratti al netto tutto compreso aveva piuttosto lo scopo di limitare tale progresso impedendo alle compagnie di navigazione di stipulare varie forme di contratti con i loro clienti.

⁽⁷²⁾ L'articolo 11, paragrafo 4, del regolamento (CEE) n. 1017/68 contiene una disposizione analoga riguardo agli articoli 2 e 5 del regolamento (CEE) n. 1017/68.

⁽⁷³⁾ Cfr., in particolare, le lettere inviate alla Commissione il 30 luglio 1991 (FEFC/FETTCSA), il 7 ottobre 1991 (FEFC/FETTCSA), il 21 ottobre 1991 (FEFC), il 23 dicembre 1991 (FEFC/FETTCSA), il 14 luglio 1992 (FETTCSA), il 19 ottobre 1992 (FETTCSA), il 4 maggio 1993 (FETTCSA).

⁽⁷⁴⁾ Lettera inviata dal FEFC alla Commissione in data 21 ottobre 1991, paragrafo 7.

12.2.2. *Congrua parte dell'utile riservata agli utilizzatori*

(167) Riguardo al FETTCSA, la FEFC ha sostenuto quanto segue:

«[Esso] porterà ad una maggiore trasparenza nella presentazione delle tariffe e permetterà all'utilizzatore dei trasporti di individuare quegli elementi della tariffa che dipendono da fattori esterni comuni sui quali i vettori hanno scarso controllo o nessun controllo (per esempio, i movimenti valutari), nonché di individuare chiaramente gli elementi tariffari che rispecchiano la relativa efficienza e competitività dei vettori (per esempio, i noli marittimi)»⁽⁷⁵⁾.

«Sono evidenti i vantaggi per gli utilizzatori del trasporto, in grado d'identificare gli elementi comuni e "centrali" di una tariffa in modo che emergano la relativa efficienza e competitività dei vettori: tali vantaggi consistono nella trasparenza fra costi sostenuti e prezzi offerti al consumatore, nonché la chiarezza della tariffa per la facilità d'uso»⁽⁷⁶⁾.

(168) Le parti sostengono anche che la loro condotta era mirata ad agevolare i caricatori: cioè che l'accordo (ricosciuto dalle parti) di non offrire contratti al netto tutto compreso era stato stipulato «al fine di fornire maggiore chiarezza ai caricatori» (cfr. considerando 36).

(169) L'accordo tra le parti di non praticare sconti non ha determinato alcun vantaggio per gli utilizzatori. La Commissione non concorda sul fatto che la trasparenza dei prezzi sia necessariamente vantaggiosa per i consumatori. Occorre considerare la struttura del mercato in questione e distinguere fra trasparenza tra concorrenti (che potrebbe produrre un allineamento dei prezzi a livelli superiori a quelli che altrimenti sarebbero stati fissati) e trasparenza fra fornitori e consumatori. Una maggiore trasparenza dei prezzi fra fornitori e consumatori non comporta vantaggi per questi ultimi quando essa si accompagna ad una riduzione della concorrenza sui prezzi.

12.2.3. *Carattere indispensabile delle restrizioni della concorrenza*

(170) Le parti del FETTCSA hanno sostenuto che:

«Esiste tutta una serie di modi diversi per calcolare (e poi fissare) le tasse e soprattasse utilizzati dai vari vettori. Allo scopo di incrementare la trasparenza delle tariffe, le compagnie di navigazione di linea hanno ritenuto utile individuare chiaramente e separatamente le varie

componenti di una tariffa di nolo, quali: la tariffa del trasporto terrestre, le THC e i noli marittimi, in maniera da differenziare gli elementi tariffari a seconda che ricadano o meno sotto il controllo delle suddette compagnie»⁽⁷⁷⁾.

(171) Ciò che si ritiene utile non è necessariamente indispensabile. Anche se la trasparenza dei prezzi era considerata un beneficio, non era indispensabile per le parti del FETTCSA stipulare un accordo volto a non concedere sconti sulle tariffe pubblicate.

12.2.4. *Assenza di eliminazione della concorrenza per una parte sostanziale dei servizi in questione*

(172) Secondo la FEFC:

«Lungi dall'eliminare o ridurre la concorrenza, qualsiasi accordo derivante dal FETTCSA in realtà aumenterà la competitività fra vettori, dal momento che l'utilizzatore dei servizi di trasporto sarà in grado d'individuare più facilmente i prezzi relativi dei noli offerti dai vettori e confrontare quindi le tariffe per negoziare il miglior prezzo possibile»⁽⁷⁸⁾.

(173) Le argomentazioni della FEFC e del FETTCSA devono essere considerate anche alla luce delle restrizioni dei prezzi nell'ambito della FEFC, del fatto che le parti del FETTCSA aderiscono anche all'EATA (cfr. considerando da 11 a 14) e delle quote di mercato molto elevate detenute dagli aderenti al FETTCSA.

(174) Nel caso di specie, tuttavia, il fatto che la Commissione non avanzi elementi di prova basati sui livelli effettivi dei prezzi e che, in ogni caso, non siano soddisfatte le prime tre condizioni dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, permette di concludere che non è necessario che la Commissione adotti una posizione formale per quanto riguarda la quarta condizione contenuta nel suddetto articolo.

12.3. **Articolo 5 del regolamento (CEE) n. 1017/68**

(175) L'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 1017/68 si basa sull'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, rispecchiandone le disposizioni. Le ragioni esposte ai considerando da 163 a 176, per le quali il FETTCSA non può rientrare nell'esenzione di cui all'articolo 81, paragrafo 3 si applicano anche alla questione dell'esenzione individuale

⁽⁷⁵⁾ Lettera inviata dal FEFC/FETTCSA alla Commissione in data 30 luglio 1991, paragrafo 15.

⁽⁷⁶⁾ Lettera inviata dal FEFC/FETTCSA alla Commissione in data 30 luglio 1991, paragrafo 26.

⁽⁷⁷⁾ Lettera inviata dal FETTCSA alla Commissione in data 19 ottobre 1992, paragrafo 2.

⁽⁷⁸⁾ Lettera inviata dal FEFC/FETTCSA alla Commissione in data 30 luglio 1991, paragrafo 20.

a norma dell'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 1017/68.

13. AMMENDE

(176) Le parti sostengono che eventuali infrazioni derivanti dalla stipulazione del FETTCSA da parte delle compagnie partecipanti non sono state commesse intenzionalmente, dal momento che le parti avevano buone ragioni per ritenere che il FETTCSA fosse un accordo tecnico, che rientrava nell'ambito dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera f), del regolamento (CEE) n. 4056/86, avendo peraltro ricevuto consulenze legali in tal senso. Esse ritengono pertanto che non sia stata commessa alcuna infrazione intenzionalmente o per negligenza, come esigono i regolamenti (CEE) n. 4056/86, (CEE) n. 1017/68 e n. 17, per l'imposizione di ammende. Le parti sostengono che la Commissione non ha comunque dimostrato la presenza di effetti sulla concorrenza fra i membri della FEFC e le compagnie indipendenti.

(177) La Commissione ritiene che l'infrazione delle parti debba essere considerata intenzionale perché esse non potevano non sapere che l'accordo volto a non praticare sconti era finalizzato a restringere la concorrenza, in particolare fra i membri della FEFC e le compagnie indipendenti.

(178) È opportuno imporre un'ammenda onde garantire che la presente decisione abbia il necessario effetto deterrente. Solo un'ammenda ha carattere sia punitivo che preventivo⁽⁷⁹⁾.

13.1. Importo di base delle ammende

(179) L'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 e l'articolo 19, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 4056/86 autorizzano la Commissione a imporre ammende, entro limiti determinati, alle imprese che intenzionalmente o per negligenza hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1. L'articolo 22, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1017/68 contiene una disposizione equivalente per le infrazioni all'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 1017/68. Nel fissare l'importo dell'ammenda, si tiene conto sia della gravità che della durata dell'infrazione.

(180) Il FETTCSA è entrato in vigore il 4 giugno 1991 e l'accordo di non praticare sconti il 9 giugno 1992, con effetto a partire dal 1° luglio 1992. Anche se il FETTCSA ha preso fine solo il 26 maggio 1994 (dopo che la Commissione aveva adottato una comunicazione

degli addebiti), l'ultima riunione delle parti FETTCSA si è svolta l'8 settembre 1992, poco prima dell'invio della lettera del 28 settembre 1992 da parte della direzione generale della Concorrenza della Commissione. Per fissare l'importo dell'ammenda, la Commissione ritiene opportuno considerare che l'infrazione sia terminata il 28 settembre 1992. La durata dell'infrazione dovrebbe dunque essere considerata di tre mesi.

(181) L'accordo di non praticare sconti era un accordo orizzontale volto a restringere la concorrenza sui prezzi fra imprese con una quota di mercato elevata. Un accordo restrittivo fra membri conferenziati e compagnie indipendenti è particolarmente grave nel settore del trasporto marittimo di linea, in cui l'esistenza di una concorrenza effettiva e potenziale da parte delle compagnie non conferenziate costituisce una delle giustificazioni principali dell'esenzione per categoria. Un accordo di non praticare sconti sui prezzi pubblicati è tuttavia una forma meno grave di accordo orizzontale sui prezzi rispetto ad un accordo di fissazione del livello dei prezzi stessi. Di regola, gli accordi orizzontali sui prezzi vengono considerati come configuranti un'infrazione molto grave; in questo caso, tuttavia, la Commissione non ha ottenuto alcuna prova circa gli effetti dell'infrazione sul livello dei prezzi. È comunque probabile che gli eventuali effetti negativi siano stati di breve durata. È opportuno di conseguenza considerare l'infrazione come grave, fissando l'importo di base dell'ammenda al livello più basso delle ammende applicabili alle infrazioni gravi. Date le circostanze del caso è opportuno fissare il livello di base dell'ammenda, per la più grande delle imprese partecipanti al FETTCSA, a 1 300 000 EUR.

(182) Per tener conto dell'effettiva capacità delle imprese interessate di provocare danni significativi, nonché della necessità di assicurare che l'importo dell'ammenda abbia un effetto di dissuasione sufficiente, la Commissione ritiene opportuno infliggere ammende superiori alle parti del FETTCSA più grandi rispetto a quelle più piccole, data la notevole diversità di dimensioni fra tali imprese. La Commissione ha pertanto diviso le parti in quattro gruppi in base alle dimensioni.

(183) La tabella 5 indica questi quattro gruppi e le dimensioni relative di ciascuna delle parti del FETTCSA nel 1994 (anno di cessazione dell'accordo) rispetto a Mærsk, la maggiore delle imprese partecipanti al FETTCSA. Il confronto è effettuato sulla base del fatturato relativo ai servizi di trasporto di carichi containerizzati in cui è compreso un elemento marittimo. È opportuno assumere il fatturato mondiale del trasporto marittimo di linea come base di raffronto delle dimensioni relative delle imprese, poiché ciò permette alla Commissione di valutare le risorse reali e l'importanza delle imprese interessate.

⁽⁷⁹⁾ Cause riunite T-305/95 ecc., LVM e altri/Commissione, punto 1166.

Tabella 5: Dimensioni relative delle imprese — 1994

		Dimensioni
Vettori di grandi dimensioni	Mærsk	100
Vettori di dimensioni medio-grandi	NYK	58
	MOL	55
	P&O	52
	K Line	49
	Nedlloyd	46
	Hanjin	41
Vettori di dimensioni medio-piccole	Hapag-Lloyd	34
	Evergreen	30
	NOL	28
	DSR-Senator	23
	Yangming	23
Vettori di piccole dimensioni	Cho Yang	17
	MISC	14
	OOCL	11
	CGM	6

(184) Il fatto che nel 1997 P&O si sia fusa con Nedlloyd e che Hanjin abbia acquisito DSR-Senator non sono elementi pertinenti, dal momento che le infrazioni hanno avuto luogo prima delle date in cui si sono prodotti tali eventi.

(185) La Commissione ha valutato se le dodici compagnie aderenti alla FEFC vadano trattate in maniera diversa rispetto alle sei compagnie non conferenziate, visto che la Commissione non contesta l'accordo concluso tra le compagnie FEFC di non praticare sconti sulle tariffe pubblicate per le tasse e soprattasse. La Commissione ritiene che una tale distinzione non vada fatta perché in questo caso si considera solo l'estensione alle compagnie indipendenti dell'accordo tra i membri della FEFC e non c'è modo di distinguere tra la gravità del comportamento delle compagnie appartenenti alla FEFC, da un lato, e quello delle compagnie non conferenziate, dall'altro.

(186) La tabella 6 riporta l'importo di base delle ammende per i vettori distinti in quattro gruppi, tenendo conto dei fattori menzionati ai considerando da 179 a 185.

Tabella 6: Importo di base delle ammende (in EUR)

Categoria di vettore	
Vettori di grandi dimensioni	1 300 000
Vettori di dimensioni medio-grandi	1 000 000
Vettori di dimensioni medio-piccole	650 000
Vettori di piccole dimensioni	325 000

13.2. Aggravanti ed attenuanti

(187) Nessuna delle parti del FETTCSA ha addotto ragioni per cui si debba ritenere che alcune parti abbiano agito da leader e altre si siano limitate a seguirne l'esempio, né ha fornito elementi di prova in tal senso. Di conseguenza non esistono motivi per giustificare una distinzione fra le singole parti del FETTCSA in relazione alla loro partecipazione all'infrazione, se non nel modo esposto al considerando 186.

(188) Come specificato al considerando 180, la Commissione presuppone che l'infrazione sia cessata con il ricevimento delle parti della lettera del 28 settembre 1992 inviata dalla direzione generale della Concorrenza della Commissione. Il danno prodotto ai consumatori da accordi restrittivi è ridotto se le parti pongono fine all'accordo al ricevimento di una lettera di avvertimento da parte della Commissione. La Commissione ritiene che la presunta disdetta dell'accordo giustifichi in questo caso una riduzione dell'importo di base dell'ammenda per ciascuna delle parti pari al 20 %.

13.3. Comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese

(189) La comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese («la comunicazione»⁽⁸⁰⁾) si applica direttamente solo alla collaborazione prestata dopo la sua pubblicazione, avvenuta il 18 luglio 1996. Tuttavia, per la collaborazione prestata prima di tale data la Commissione applica la comunicazione per analogia⁽⁸¹⁾.

(190) In questo caso le parti hanno collaborato con la Commissione in quanto hanno preso l'iniziativa di informarla della conclusione dell'accordo, si sono impegnate (nella risposta alla comunicazione degli addebiti) a non stipulare e applicare alcun accordo avente gli stessi obiettivi dichiarati del FETTCSA senza averne prima dato notifica formale alla Commissione, e hanno volontariamente

⁽⁸⁰⁾ GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

⁽⁸¹⁾ Decisione 1999/210/CEE della Commissione (British Sugar), punto 212.

posto fine al FETTCSA dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti. Occorre tuttavia notare che la Commissione è venuta a conoscenza dell'accordo di non praticare sconti solo a seguito delle risposte date dalle parti a richieste formali d'informazione sulle attività svolte nel quadro del FETTCSA.

- (191) Alla collaborazione delle parti si applica la sezione D della comunicazione. La Commissione ritiene che la collaborazione delle parti giustifichi in questo caso una riduzione dell'importo di base dell'ammenda per ciascuna delle parti pari al 10 %.

13.4. Intervallo di tempo

- (192) Dato l'intervallo di tempo trascorso dall'invio della comunicazione degli addebiti e dallo scioglimento dell'accordo, la Commissione ha valutato l'incidenza che questo elemento doveva avere, se del caso, sull'importo dell'ammenda.
- (193) La Commissione non ritiene che il trascorrere di un lungo intervallo di tempo costituisca un motivo per non infliggere un'ammenda, a condizione che l'intervallo stesso non superi il termine di prescrizione previsto dal regolamento (CEE) n. 2988/74 del Consiglio⁽⁸²⁾. L'articolo 1 di detto regolamento prevede che il potere della Commissione di comminare ammende è soggetto ad un termine di prescrizione di cinque anni per quanto riguarda le infrazioni all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. La prescrizione comincia a decorrere dal giorno in cui è stata commessa l'infrazione, o, per quanto concerne le infrazioni permanenti o continuate, dal giorno in cui è cessata l'infrazione. Essa può tuttavia essere interrotta o sospesa, in applicazione rispettivamente degli articoli 2 e 3 del regolamento. A norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento, la prescrizione opera in questo caso al più tardi allo spirare del doppio del termine previsto.
- (194) Nel caso di specie, il potere della Commissione di imporre un'ammenda non è caduto in prescrizione. Il periodo di prescrizione è stato interrotto nell'aprile 1994 dalla comunicazione degli addebiti, nonché nel marzo 1995, nel giugno 1998 e nell'ottobre 1999 dalle richieste scritte di informazioni; l'intervallo di tempo trascorso non supera il doppio del termine di prescrizione.
- (195) La Commissione è tenuta peraltro a seguire il principio generale del diritto comunitario che impone il rispetto di un termine ragionevole per l'adozione di decisioni relative a procedimenti amministrativi in materia di concorrenza⁽⁸³⁾. La Commissione non ritiene che l'inter-

vallo di tempo trascorso in questo caso abbia avuto un qualsivoglia effetto sulle conclusioni del procedimento né che i diritti di difesa delle parti siano stati violati in alcun modo. La Commissione riconosce tuttavia che la durata del procedimento in questo caso è stata considerevole, giustificando una riduzione dell'importo di base dell'ammenda, per ciascuna delle parti, pari a 100 000 EUR.

13.5. Argomentazioni specifiche di DSR-Senator

- (196) DSR-Senator ha sostenuto che ci sono varie circostanze specifiche di cui la Commissione dovrebbe tener conto nel valutare l'imposizione di un'eventuale ammenda in relazione alla sua partecipazione al FETTCSA.
- (197) In primo luogo, DSR-Senator ritiene che andrebbe tenuto conto del fatto che durante il periodo 1991-1994 non ha realizzato alcun utile, subendo invece notevoli perdite.
- (198) La Corte di giustizia ha affermato che se si tenesse conto della situazione finanziaria negativa delle singole imprese che partecipano ad un'infrazione si procurerebbe «un ingiustificato vantaggio concorrenziale alle imprese meno adeguate alle condizioni del mercato»⁽⁸⁴⁾. Gli utili procurati da un'infrazione sono rilevanti: è possibile che l'importo di base, stabilito secondo la gravità della violazione debba essere aumentato, perché l'ammenda sia superiore agli utili indebitamente ottenuti a seguito dell'infrazione. Il fatto che un'impresa sia in perdita non significa che essa non possa ottenere dei vantaggi da una violazione delle regole di concorrenza, beneficiando di una riduzione delle perdite. Il fatto che DSR-Senator non abbia realizzato profitti nel periodo in questione non rappresenta dunque un motivo per ridurre l'importo della sua ammenda.
- (199) In secondo luogo, DSR-Senator afferma che la Commissione dovrebbe tener conto del fatto che essa non possiede più alcuna nave. Secondo l'impresa, la Commissione avrebbe riconosciuto che il fatto che un'impresa abbia dovuto vendere le proprie navi costituisce un criterio importante per valutare l'effettiva capacità economica di una compagnia di navigazione di linea e che dunque ne andrebbe tenuto conto nella decisione di imporre un'ammenda. L'impresa ritiene di essere in una posizione simile a quella della Compagnie Maritimes Zairoise (CMZ), alla quale la Commissione non ha applicato alcuna ammenda nella decisione CEWAL⁽⁸⁵⁾.
- (200) La Commissione non ritiene che la posizione di DSR-Senator sia paragonabile a quella di CMZ nel caso CEWAL. A differenza di DSR-Senator, CMZ era in effetti un'impresa moribonda, e la sua unica reale attività era la vendita dei suoi diritti di trasportare merci da e verso lo

⁽⁸²⁾ GU L 319 del 29.11.1974, pag. 1.

⁽⁸³⁾ Cause riunite T-213/95 e T-18/96, SCK e FNK — Racc. 1997, pag. II-1739, punto 56; Cause riunite T-305/94 ecc., LVM e altri/Commissione, non ancora pubblicata nella Raccolta, punto 121. Per quanto riguarda la durata del procedimento dinanzi al Tribunale di primo grado, cfr. la causa Baustahlgewerbe, nella quale la Corte ha ridotto di 50 000 ECU l'ammenda del ricorrente, che ammontava a 3 milioni di ECU, come risarcimento equo in ragione dell'eccessiva durata del procedimento dinanzi al Tribunale di primo grado: Causa C-185/95 P, Baustahlgewerbe/Commissione, Racc. 1998, pag. I-8417, punti 47 e 141.

⁽⁸⁴⁾ Cause riunite 96-102, 104, 105, 108 e 110/82, IAZ/Commissione, Racc. 1983, pag. 3369, punti 54-55.

⁽⁸⁵⁾ Decisione 93/82/CEE della Commissione (CEWAL) (GU L 34 del 10.2.1993, pag. 20), punti 111 e 112.

Zaire. DSR-Senator, invece, gestisce 31 navi in 14 servizi di linea⁽⁸⁶⁾.

- (201) In terzo luogo, DSR-Senator sostiene che la sua effettiva situazione finanziaria ne limita la solvibilità. In particolare, DSR-Senator afferma che l'imposizione di un'ammenda di 13,75 milioni di EUR nella decisione sul caso TACA le ha causato seri danni data la sua già precaria posizione finanziaria. L'imposizione di un'ulteriore ammenda aumenterebbe il rischio di fallimento con tutte le relative conseguenze negative.
- (202) Il livello dell'ammenda applicata con la presente decisione a DSR-Senator non è di per sé tale da poter essere considerato una minaccia per la redditività finanziaria di DSR-Senator. Le informazioni fornite da DSR-Senator dimostrano inoltre che la sua situazione finanziaria è migliorata nel corso del 1999.
- (203) In quarto luogo, DSR-Senator ritiene che la Commissione in questo caso dovrebbe tener conto delle ammende inflitte a DSR-Senator Lines nella decisione TACA. La Commissione non lo considera opportuno in quanto i casi FETTCSA e TACA riguardano infrazioni diverse commesse su mercati diversi.

13.6. Argomentazioni specifiche di Cho Yang

- (204) Cho Yang ha sostenuto che la Commissione dovrebbe tener conto delle sue difficoltà finanziarie nel valutare l'imposizione di un'eventuale ammenda in relazione alla sua partecipazione al FETTCSA. Cho Yang fa riferimento alle difficoltà finanziarie attraversate a partire dal 1997,

quando la Corea è piombata in una crisi economica e lo won è crollato, nonché alle argomentazioni avanzate nella sua istanza, presentata davanti al Tribunale di primo grado, di sospensione dell'ammenda comminata con la decisione TACA⁽⁸⁷⁾.

- (205) La situazione finanziaria di un singolo soggetto che partecipa all'infrazione non può determinare la diminuzione dell'ammenda comminatagli. Cho Yang è in ogni caso una compagnia di navigazione di linea di importanza considerevole, possiede sei navi container e noleggia 17 navi container. L'impresa opera sia sulle tre principali rotte est-ovest che sulle rotte asiatiche. Nell'ambito della riforma degli istituti finanziari e della ristrutturazione delle imprese avviate in Corea, come concordato tra il governo coreano e il Fondo monetario internazionale, Cho Yang e il suo principale creditore hanno concluso un accordo che prevede un piano di ristrutturazione quinquennale di Cho Yang e di diverse imprese ad essa collegate mediante intrecci proprietari. La situazione di Cho Yang è attualmente in ripresa. Il livello dell'ammenda stabilita con la presente decisione non è tale da pregiudicare il piano di ristrutturazione.

13.7. Entità delle ammende

- (206) La tabella 7 mostra il calcolo dell'entità delle ammende in considerazione delle dimensioni relative di ciascuna delle parti del FETTCSA.

Tabella 7: Ammende (in EUR)

	Dimensioni relative	Importo di base	Deduzione per attenuanti	Deduzione per collaborazione	Ulteriore deduzione per intervallo di tempo trascorso
Mærsk	100	1 300 000	1 040 000	936 000	836 000
NYK	58	1 000 000	800 000	720 000	620 000
MOL	55	1 000 000	800 000	720 000	620 000
P&O	52	1 000 000	800 000	720 000	620 000
K Line	49	1 000 000	800 000	720 000	620 000
Nedlloyd	46	1 000 000	800 000	720 000	620 000
Hanjin	41	1 000 000	800 000	720 000	620 000
Hapag-Lloyd	34	650 000	520 000	468 000	368 000
Evergreen	30	650 000	520 000	468 000	368 000
NOL	28	650 000	520 000	468 000	368 000
DSR-Senator	23	650 000	520 000	468 000	368 000
Yangming	23	650 000	520 000	468 000	368 000
Cho Yang	17	325 000	260 000	234 000	134 000
MISC	14	325 000	260 000	234 000	134 000
OOCL	11	325 000	260 000	234 000	134 000
CGM	6	325 000	260 000	234 000	134 000

⁽⁸⁶⁾ <http://www.dsr-senator.com/cooperat.htm>, aggiornato il 23 novembre 1999.

⁽⁸⁷⁾ Causa pendente T-191/98 R II, Cho Yang Shipping Co., Ltd/Commissione.

(207) In nessun caso le ammende di cui alla tabella 7 superano il 10 % del fatturato mondiale del 1993 o del 1998 del gruppo di compagnie in cui rientra ciascuna impresa.

14. CONCLUSIONI

(208) Le parti del FETTCSA hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 1017/68. Le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, e all'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 1017/68 non risultano soddisfatte. La durata dell'infrazione è compresa tra il 1° luglio 1992 e il 28 settembre 1992,

CMA CGM SA	EUR 134 000
Hapag-Lloyd Container Linie GmbH	EUR 368 000
Kawasaki Kisen Kaisha Limited	EUR 620 000
A.P. Møller — Mærsk Sealand	EUR 836 000
Malaysia International Shipping Corporation Berhad	EUR 134 000
Mitsui O.S.K. Lines Ltd	EUR 620 000
Neptune Orient Lines Ltd	EUR 368 000
Nippon Yusen Kaisha	EUR 620 000
Orient Overseas Container Line Ltd	EUR 134 000
P&O Nedlloyd Container Line Ltd	EUR 1 240 000
Cho Yang Shipping Co., Ltd	EUR 134 000
DSR-Senator Lines GmbH	EUR 368 000
Evergreen Marine Corp. (Taiwan) Ltd	EUR 368 000
Hanjin Shipping Co., Ltd	EUR 620 000
Yangming Marine Transport Corp	EUR 368 000

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'accordo sul divieto di applicare sconti sulle tariffe pubblicate delle tasse e soprattasse, stipulato tra le imprese destinatarie della presente decisione, già membri del Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETTCSA), costituisce una violazione delle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 1017/68.

Articolo 2

Non sussistono le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato e all'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 1017/68.

Articolo 3

Le imprese destinatarie della presente decisione sono tenute ad astenersi in futuro da accordi o pratiche concordate aventi finalità o effetti identici o analoghi all'infrazione di cui all'articolo 1.

Articolo 4

Alle imprese destinatarie della presente decisione sono inflitte le ammende indicate qui di seguito:

Articolo 5

Le ammende di cui all'articolo 4 devono essere pagate in euro entro tre mesi a decorrere dalla notificazione della presente decisione, sul conto n. 642-0029000-95 della Commissione europea, presso il Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Avenue des Arts/Kuntslaan 43, B-1040 Bruxelles.

A decorrere dalla scadenza del termine, maturano di diritto interessi al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle sue operazioni di rifinanziamento principali in vigore il primo giorno lavorativo del mese nel corso del quale la presente decisione è adottata, maggiorato di tre punti e mezzo, ossia il 7,25 %.

Articolo 6

Destinatario della presente decisione sono le imprese elencate nell'allegato I.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo a norma dell'articolo 256 del trattato.

Fatto a Bruxelles, il 16 maggio 2000.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

ALLEGATO I

CMA CGM SA
22 Quai Galliéni
F-92158 Paris Suresnes Cedex

Hapag-Lloyd Container Linie GmbH
Rosenstraße 17
D-20079 Hamburg

Kawasaki Kisen Kaisha Limited
Hibiya Central Building
2-9 Nishi-Shinbashi 1-Chome
Minato-Ku
Tokyo 105-8421
Giappone

A.P. Møller - Maersk Sealand
Esplanaden 50
DK-1098 Copenhagen K

Malaysian International Shipping Corporation Berhad
2nd Floor, Wisma MISC
No. 2 Jalan Conlay
PO Box 10371
50712 Kuala Lumpur
Malaysia

Mitsui O.S.K. Lines Ltd
1-1 Toranomom 2-Chome
Minato-Ku
Tokyo105-8688
Giappone

Neptune Orient Lines Ltd
456 Alexandra Road
NOL Building # 06-00
Singapur 119962

Nippon Yusen Kaisha
Yusen Building
3-2 Marunouchi 2-Chome
Chiyoda-Ku
Tokyo
Giappone

Oriental Overseas Container Line Ltd
30th-31st Floor Harbour Center25 Harbour Road
Wanchai
Hong Kong

P&O Nedlloyd Container Line Ltd
Beagle House
Braham Street
London E1 8EP
Regno Unito

Cho Yang Shipping Co. Ltd
Cheong-Ahm Building
85-3, Seosomun-Dong, Chung-Ku
Seoul
Repubblica di Corea

DSR-Senator Lines GmbH
Martinstraße 62-66
D-28195 Bremen

Evergreen Marine Corp. (Taiwan) Ltd
Evergreen Building
166, Section 2, Minsheng East Road
10444 Taipei
Taiwan

Hanjin Shipping Co. Ltd
25-11 Yoido-Chong, Youngdeungpo-Ku
Seoul 150-010
Repubblica di Corea

Yangming Marine Transport Corp
271 Ming De 1st Road
Chidu
Keelung
Taiwan 206

ALLEGATO II

Descrizione delle tasse e soprattasse

1. Coefficiente di adeguamento Bunker (BAF)

Nel BAF rientrano gli adeguamenti destinati a rispecchiare il costo attuale del bunkeraggio (cioè il combustibile della nave) rispetto al livello di base incorporato nel nolo. Sotto il profilo metodologico tale fattore si basa sui dati statistici relativi ai viaggi presentati dalle compagnie facenti parte della FEFC, in cui sono compresi i dati ottenuti calcolando il reddito complessivo di ogni compagnia derivante dai noli marittimi e la proporzione dei costi complessivi di bunkeraggio rispetto a tali noli. Si applica una ponderazione che tiene conto della quota del bunkeraggio in ciascun porto di rifornimento.

2. Coefficiente di adeguamento monetario (CAF)

Il CAF si basa sulla ponderazione di ognuna delle valute facenti parte del paniere CAF, basato a sua volta sulle valute in cui ogni compagnia di navigazione ottiene i propri proventi e sostiene i propri costi. A tal fine ogni membro della FEFC fornisce dati particolareggiati sui flussi dei carichi ripartiti per paese e sui costi (equipaggio, riparazioni, diritti di canale, ecc.)

3. Spese per movimentazione nel terminale (THC)

Spese pagate dai caricatori in relazione a:

- a) operazioni effettuate dal vettore per la ricezione ed il magazzinaggio di carichi containerizzati destinati all'esportazione o di carichi da containerizzare nel terminale affinché siano successivamente portati alla nave e su di essa caricati;
- b) operazioni effettuate dal vettore per la ricezione o lo sbarco dalla nave dei carichi containerizzati da importare, il loro magazzinaggio nel terminale e la partenza dal terminale, nonché
- c) documentazione associata alle operazioni cui alle precedenti lettere a) e b).

4. Spese per il servizio di carichi inferiori al container (LCLSC-Less-than-Container-Load Service Charges)

Spese pagate dai caricatori in relazione a:

- a) ricezione di merci insufficienti a riempire un container (LCL-less-than-container-load), destinate all'esportazione, presso la stazione di carico dei container (cioè nel luogo in cui esse sono raggruppate per la containerizzazione) da parte del vettore, nonché successive operazioni di magazzinaggio e movimentazione di tali merci conformemente alle istruzioni del vettore;
- b) ricezione da parte del vettore di merci LCL destinate all'importazione nonché loro magazzinaggio e movimentazione prima della consegna al trasportatore terrestre, e
- c) documentazione relativa alle operazioni di cui alle lettere a) e b).

5. Spese di ritenzione

Spese relative a carichi e/o attrezzature lasciate nel porto/terminale/deposito container oltre il termine previsto per la loro ricezione

6. Spese di controstallia

Spese pagate dai caricatori per aver detenuto i container/telai dei vettori oltre il termine massimo previsto a tale scopo.

7. Sovrapprezzo per attrezzature speciali

Spese pagate per attrezzature speciali.

8. Supplementi per operazioni in zona di guerra

Tariffe imposte per rispecchiare i costi aggiuntivi connessi ad eventi bellici.

Descrizione dei supplementi di spesa

1. Destinazioni alternative

Spese pagate dai caricatori nei casi in cui la polizza di carico preveda per la consegna la possibilità di optare tra due o più porti/terminali per container; il porto/terminale prescelto andrà dichiarato entro un termine specificato, anteriore alla data prevista d'arrivo della nave nel primo porto/terminale dell'elenco.

2. Cambiamento di destinazione (COD — Change of Destination)

Spese pagate dai caricatori in seguito ad un cambiamento del porto di sbarco della merce.

3. Cambiamento di categoria della spedizione

Passaggio di categoria della spedizione da FCL (full-container-load: in cui le operazioni di carico e di scarico del container sono eseguite a cura del trasportatore della tratta terrestre) a LCL (less-than-container-load: in cui le suddette operazioni sono effettuate dal vettore) e viceversa.

4. Colli di valore superiore al massimale normalmente previsto dalla polizza di carico del vettore

Sovrapprezzo pagato dai caricatori nel caso in cui desiderino che il vettore si assuma la responsabilità per merci il cui valore superi i limiti previsti nella polizza di carico del vettore stesso.

ALLEGATO III

Calcolo indicativo — noli oceanici

1	Nolo di base	a	
2	Riduzioni contrattuali della tariffa/sconti eventuali	b	
3	Totale parziale	<u>c</u>	c
4	CAF su 3	d	
	BAF su 3	e	
5	Totale parziale	<u>f</u>	f
6	Indennità FCL/Pallet		g
7	NSLC		h
8	Supplementi relativi al trasporto		i
9	Altre spese relative a noli oceanici		j
10	Totale noli oceanici e spese		<u>k</u>

Fonte: NT90 3.1.7
