

Резюме на решението на Комисията**от 23 януари 2008 г.****за обявяване на концентрация за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП****(Дело COMP/M.4781 — Norddeutsche Affinerie/Cumerio)****(Само текстът на Английски език е автентичен)****(текст от значение за ЕИП)**

(2008/C 161/08)

На 23 януари 2008 г. Комисията прие решение по дело за сливане съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия⁽¹⁾, и по-специално член 8, параграф 1 от него. Неповерителна версия на пълния текст на решението на автентичния език, както и на работните езици на Комисията, може да бъде намерена на уебсайта на Генерална дирекция „Конкуренция“ на следния адрес:

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. РЕЗЮМЕ

1. На 30 юли 2007 г. Комисията получи уведомление за планирана концентрация в съответствие с член 4 от Регламент (ЕО) № 139/2004 („Регламент на ЕО за сливанията“), чрез която предприятието Norddeutsche Affinerie („NA“, Германия) придобива по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията на ЕО контрол върху цялото предприятие Cumerio SA („Cumerio“, Белгия), посредством публичен търг, обявен на 27 юни 2007 г.
2. NA е германско дружество с ограничена отговорност, което има производствени съоръжения в Хамбург, Емерих и Люнен (Германия). NA произвежда медни католи (в Хамбург и Люнен). Тези медни католи после се преработват в меден прът (Хамбург и Емерих) и в медни профили (както брикети, така и балванки в Хамбург). Надолу по веригата NA извършва дейност както в производството на профили чрез своето дъщерно дружество Prymetall GmbH & Co. KG („Prymetall“) в Столберг (Германия), така и в производството и продажбата на полутопови медни продукти. Prymetall произвежда форми от медна тел надолу по веригата на производството на медни пръти. Освен това NA държи (косвено чрез Prymetall) 50 % от Schwermetall Halbzeugwerk GmbH & Co. KG („Schwermetall“, Германия), които произвеждат медни профили и предварително валцовани ленти. Другият партньор в JV Schwermetall е Wieland Werke AG („Wieland“, Германия), който е производител на медни профили (само за собствена вътрешна обработка), както и на полутопови и на крайни медни продукти. Както Wieland, така и Prymetall купуват медни профили и предварително валцовани ленти от Schwermetall. Накрая, NA държи 60 % дял в Deutsche Giessdraht GmbH („Deutsche Giessdraht“, Германия), които са производител на медни пръти и контролиран съвместно с Corporacion Nacional del Cobre de Chile („Codelco“, Чили), държащи останалите 40 %.
3. Cumerio е белгийско публично дружество с ограничена отговорност, притежавашо производствени съоръжения в Olen (Белгия), Пирдоп (България), Avellino (Италия) и, чрез филиала си Swiss Advanced Materials AG, в Yverdon-les-Bains (Швейцария). Cumerio произвеждат медни католи (Olen, Пирдоп), меден прът (Olen, Avellino), медни профили

(както брикети, така и балванки в Olen) и по-нататък надолу по веригата на производството на меден прът, в по-малка степен, медни жици (Avellino) и профили (Yverdon-les-Bains). За разлика от NA, Cumerio не произвежда полутопови медни продукти по-нататък надолу по веригата на производството на профили и предварително валцовани ленти.

4. Австрийският холдинг A-TEC Industries AG („A-TEC“), международна промишлена група с дейност в системи за задвижване, в промишлен инженеринг, в инструментални машини и металургия, има дял от 13,75 % в NA и дял от 25 %, плюс 1 акция, в Cumerio. A-TEC държи 100 % от акциите в Montanwerke Brixlegg AG („Brixlegg“), които са главният конкурент на NA и Cumerio в производството на медни профили.
5. Планираната сделка се състои в придобиване на цялостен контрол върху Cumerio от страна на NA посредством публична оферта за закупуване на контролния пакет акции, опции и правомощия.
6. За да може Комисията да отхвърли възможни сериозни съмнения по време на фаза I, на 28 август 2007 г. страните представиха предложение за коригиращи мерки, предлагащи за продажба на цялата търговска серия на медни профили на Cumerio.
7. Консултацията на участниците на пазара относно предложението за коригиращите мерки бе доста отрицателна. Комисията заключи въз основа на информацията, достъпна при фаза I, че нейните съмнения по отношение на потенциални едностранни ефекти на пазара/ите на медни профили не могат да бъдат отхвърлени. Ето защо, на 18 септември 2007 г., Комисията реши да започне фаза II на проучването.
8. Проучването на пазара във фаза II показва, че положението на новия субект на търговския пазар на ЕИП за медни профили ще остане под конкурентен натиск както от страна на вътрешни производители на медни профили, така и от страна на купувачи на медни профили, които могат да се включат нагоре по веригата. Освен това, се стигна до

(1) ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1.

заключение, че въз основа на характеристиките на пазара за медни профили, неговата структура, пречките които се проявяват от въздействието на свръхкапацитета и конкурентния натиск, упражнен от пазарите на полуготови медни продукти надолу по веригата, сделката не заплашва да възпрепятства значително ефективната конкуренция на пазара за медни профили в ЕИП. Предвид това, новият субект няма да има възможност да предприеме някаква успешна стратегия за въвеждане на възбрана надолу по веригата на пазарите за полуготови медни продукти.

9. Ето защо, се предлага да бъде прието решение за приключване на сметките съгласно член 8, параграф 1 от регламента за сливанията.

II. ОБЯСНИТЕЛЕН МЕМОРАНДУМ

A. СЪОТВЕТНИ ПРОДУКТОВИ ПАЗАРИ

10. Секторът на дейност, засегнат от предложената сделка, е медната индустрия.

1. Медна индустрия

11. Медта е природен продукт, който се добива от медна руда. След добиването ѝ от медния рудник, медната руда се обогатява чрез машини за обработка в меден концентрат. За производството на медни катооди се използва както меден концентрат, така и меден скрап. За да се спази стандарта на Лондонската метална борса (ЛМБ) относно медните катооди „клас А“, който е най-широко използваният стандарт в международната търговия, катоодите трябва да имат медно съдържание от поне 99,9935 % и определено максимално ниво на различни примеси като сребро, фосфор и други, които правят оставалите 0,0065 % или по-малко. Катооди, които не са сертифицирани от ЛМБ са наричат несъответстващи на класа. ЛМБ е водещ световен търговски пазар за мед. По този начин „цената на ЛМБ“ се счита за „световна цена на медта“.
12. Медните катооди са основните суровини за производството както на медни пръти, така и на медни профили.
13. Медният прът е тънко, дълго парче мед с кръгло сечение, произвеждано най-вече в диаметър от 8 mm. Медният прът е основната суровина за производството на електрически кабели, инсталационни кабели, комуникационни кабели и жици. Медният прът може също да бъде допълнително обработен, като например изтеглян във вид на тел, форми от медна тел, профили и късове.
14. Съществуват два различни вида медни профили: балванки и блокове. Балванките са медни профили с кръгло сечение, с диаметър вариращ между 100-800 mm и дължина от около 600 mm. Блоковете са медни профили с правоъгълно сечение и тегло до 25 t на блок. Медните балванки допълнително се преработват в тръби, пръти и профили, а медните блокове са основна суровина за предварително валцовани ленти и други валцовани медни материали.
15. Дейностите на страните се припокриват в производството на меден скрап, медни катооди от продукти произлизащи от

топена мед и електролиза, медни пръти и медни профили. Въпреки че Cimegio не развиват дейност надолу по веригата като производители на медни продукти, направени от медни профили, тези пазари ще бъдат анализирани по отношение както на едностранни, така и по отношение на вертикални ефекти на пазара за медни профили.

2. Меден скрап

Определение на продуктовия пазар

16. Комисията посочи в предходни решения, че съществува отделен продуктов пазар за меден скрап. Съществуването на отделен продуктов пазар за меден скрап се потвърждава от проучването на пазара.
17. Един от далите отговор на проучването на пазара твърди, че рафинирането на медния скрап чрез т.нар. договореност за производство с материали на възложителя би могло да представлява продуктов пазар, който е отделен от пазара на меден скрап.
18. Проучването на пазара показва, че не само производителите на медни профили, но и всички рафинери на мед в рамките на и извън ЕИП използват меден скрап като начална суровина. Съществува значителна търговия с меден скрап. Проучването на пазара потвърди, че работата с материали на възложителя със скрап е един от многото начини за разполагане с меден скрап по доходен начин. Ето защо Комисията прави заключение, че от гледна точка на търсенето работа с материали на възложителя със скрап е заместима с продажбата му на рафинери и вероятно на търговци на скрап.

Определение на географския пазар

19. Проучването на пазара потвърди, че доставчиците и търговците на меден скрап предлагат техния скрап в световен мащаб и много купувачите му от ЕИП също купуват и от източници извън ЕИП.

3. Медни катооди

Определение на продуктовия пазар

20. Тъй като настоящата сделка не поражда никаква загриженост по отношение на конкуренцията на продуктовия пазар за катооди, въпросът дали стандартните или несъответстващите на стандарта на ЛМБ катооди представляват единен продуктов пазар или трябва да бъдат по-скоро считани за различни, може да бъде оставен за отворен в съответствие с предходни решения на Комисията.

Определение на географския пазар

21. По отношение на определението на географския пазар отговорилите на въпросите при пазарното проучване на Комисията в настоящата сделка потвърдиха, в съответствие с предходни решения на Комисията, че търговията със медни катооди се извършва в световен мащаб.

4. Медни пръти

Определение на продуктовия пазар

22. Производството на медни пръти може да се извършва чрез два различни процеса: i) чрез непрекъснато леење и валцоване, или ii) чрез директно леење. Докато металните пръти се произвеждат в различни диаметри, вариращи от 8 до 25 mm, 95 % от цялото европейско производство на метални пръти се свързва само с един диаметър, а именно 8 mm и служи за стандартен продукт.
23. Уведомяващата страна счита, че пазарът за производство и доставка на медни пръти представлява единен съответен продуктов пазар и не е необходимо да се прави разлика между двата производствени процеса или между различните диаметри. Това е в съответствие с предходни решения на Комисията.
24. Проучването на пазара показва, че заместимостта между металния прът, произведен i) чрез непрекъснато леење и валцуване или ii) чрез директно леење *от гледна точка на търсенето* е най-вече едностранна.
25. По отношение на възможно допълнително по-нататъшно подразделяне според различните диаметри на металните пръти, вариращи от 8 до 22 mm пазарното проучване показва, че различните диаметри се използват за различни приложения и повечето потребители купуват метални пръти от няколко различни диаметри. Пазарното проучване потвърди високата степен на *заменяемост на доставката*.

Определение на географския пазар

26. В съответствие с предходни решения на Комисията и с оглед на разпръснатостта на доставчиците на метални пръти в Европа, пазарното проучване показва, че не съществуват припокриващи се географски кръгове около производствените участъци, които си оказват влияние на конкурентното положение. Ето защо, географският пазар трябва да бъде определен като обхващащ цялото ЕИП.

5. Медни профили

Определение на продуктовия пазар

27. Медните профили са медни продукти, които са излети при полунепрекъснат или непрекъснат процес в балванки или блокове. В зависимост от съдържанието на мед и съдържанието на примеси уведомяващата страна различава медни профили с различно качество като напр. дезоксидирани (OF-Cu), специално-електролитни (SE-Cu), електролитни (E-Cu) и фосфорни (Ph-bearing Cu).
28. По отношение на търсенето на заменяемостта между балванки и блокове, пазарното проучване посочи, че от тяхна гледна точка, те не са взаимнозаменяеми и представляват отделни продуктови пазари.
29. По отношение на заменяемостта на доставката на медни профили, уведомяващата страна представи, че доставчиците

на профили могат лесно да преминават от производство на балванки към производство на блокове и *обратно* в кратки срокове и без никаква значителна инвестиция. Същото бе посочено по отношение на възможността за превключване на производството между различните качества на медните профили.

30. Въпреки че може да не е възможно за всеки производител/преработвател на мед да превключва лесно между производството на блокове и балванки на една и съща производствена линия, пазарното проучване потвърди, че от гледна точка на заменяемостта на доставката балванките и блокове са взаимнозаменяеми.
31. По отношение на различните качества на медта, пазарното проучване показва, че като цяло те могат да бъдат произведени на едни и същи производствени линии, без никакви или с незначителни допълнителни разходи. Бе потвърдено, че от гледна точка на заменяемостта на доставката, профили с различни качества на медта не представляват отделни продуктови пазари, с изключение евентуално на дезоксидираните медни профили (OF-Cu).
32. Въпреки това, тъй като Cumerio не произвежда дезоксидирани медни профили въпросът дали те представляват отделен съответен продуктов пазар може да бъде оставен отворен понеже това не влияе върху оценката сделката от гледна точка на конкуренцията.

Определение на географския пазар

33. Уведомяващата страна представя, че съответният географски пазар за профили обхваща поне ЕИП. Пазарното проучване потвърждава, че транспортните разходи са относително ниски, сравнени със стойността на медните профили. По-важното е обаче, че пазарното проучване потвърди, че доставчиците на търговския пазар за медни профили в ЕИП продават навсякъде в ЕИП и до известна степен извън него, в Азия и Северна Америка.

6. Пазари на медни профили надолу по веригата

Определение на продуктовия и географския пазар

34. Медните профили допълнително се преработват в полутокови медни продукти. Проучването на пазара потвърди, че съществуват различни приложения за медни продукти надолу по веригата на профили, като най-важните са в електроинженерството и в електронната индустрия; в строителната индустрия; в телекомуникациите, в автомобилна промишленост; в машинното инженерство.
35. С оглед на факта, че Cumerio не развива дейност в производството на полутокови медни продукти надолу по веригата, не е необходимо за оценката да се определят точно границите между различните пазари за различните полутокови медни продукти и да се определя тяхното точно географско разширяване както в ЕИП, така и в света.

Б. ОЦЕНКА НА КОНКУРЕНЦИЯТА

1. Едностранни ефекти

Некоординирани ефекти на пазара за меден скрап

36. По време на проучването на пазара няколко клиента изразиха загриженост, че сделката би могла да доведе до създаването на покупателна способност, чрез която новият субект би могъл да потърси да получи преимущество от своето положение и следователно да принуди малкия брой на купувачи на меден скрап да намалят цената.
37. Съгласно предвиденото в *Насоките относно оценката на хоризонталните сливания съгласно регламента на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятия* („Насоки за хоризонталните сливания“) повишената покупателна способност, ако бъде създадена, сама по себе си не е достатъчна, за да се направи заключение, че конкуренцията може да бъде значително възпрепятствана.
38. Изглежда много малко вероятно да бъде създадена значителна покупателна способност чрез сделката. Съвкупният пазарен дял на търсенето за меден скрап на новия субект би бил около [10-15] %. Новият субект ще се изправи пред конкурентен натиск от много конкуренти и няма да е в състояние да участва в антиконкурентно поведение на този пазар.
39. С оглед на казаното по-горе може да се направи заключение, че планираната сделка няма да доведе до едностранни ефекти, в резултат на които ефективната конкуренция ще бъде значително възпрепятствана на световния пазар за меден скрап.

Некоординирани ефекти на пазара за меден скрап

40. След сделката новият субект би станал най-големият доставчик на метални пръти в ЕИП. Докато [80-90] % от производството са продадени на трети страни, останалата част от този обем е използвана вътрешно от доставчиците на метални пръти за тяхно собствено производство на тел, кабели и профили. На търговския пазар за медни пръти новият субект би имал комбиниран пазарен дял от около [30-40] %. Във връзка с общото производство на медни пръти, включително използваното вътрешно производство, комбинираният пазарен дял на новия субект би бил около [20-30] %.
41. Въпреки, че някои от отговорилите на въпросите при пазарното проучване, които закупуват медни пръти изразиха загриженост, че увеличеният пазарен дял на комбинирания субект би могъл да доведе до по-високи цени и по-малък избор, подобна загриженост може да бъде разсеяна. Първо, новият субект ще се изправи пред голям брой основни конкуренти, които действат в цялото ЕИП. Второ, повечето клиенти си доставят медни пръти от двама или трима различни доставчици и преценяват няколко други като алтернатива. Трето, повечето доставчици на медни пръти имат допълнителен капацитет и биха могли да повишат продажбите на търговския пазар или да разширят общото си производство в случай на повишаване на цената на медните пръти.

42. Съществуването на други силни конкуренти, заедно със сегашното положение на свръхкапацитет на метални пръти в рамките на ЕИП, както и потенциалното разширяване на настоящото производство от конкуренти, ще продължи да играе ролята на конкурентен натиск и ще ограничава способността и стимула на новия субект да повишава цените след сделката.

Некоординирани ефекти на пазара за медни профили

43. Основната характеристика на консумацията на медни профили в ЕИП е големият дял на вътрешна консумация: вътрешната консумация на медни профили е приблизително пет пъти по-висока от търговските продажби.
44. На търговския пазар страните са главният доставчик на медни профили в ЕИП. Комбинираният пазарен дял на страните на търговския пазар за медни профили в ЕИП е около [50-60] %. Комбинираният пазарен дял на страните в ЕИП на пазара за медни профили, с изключение на дезоксираните характеристики, би възлизал на около [50-60] %. Montanwerke Brixlegg, които принадлежат на А-ТЕС са основният конкурент с около [20-30] % пазарен дял.
45. Като цяло пазарното проучване показва, че производството и употребата на медни профили в ЕИП или на вътрешния пазар или чрез търговския пазар се задвижват от динамиката надолу и нагоре по веригата на производството на медни профили.
46. Първо, цената на медта влияе на цялата стойностна верига на медната индустрия, тъй като тя представлява около 95 % от стойността (вътрешна консумация) или продажната цена (покупки на търговския пазар) на медни профили. Само по-малко от 5 % от стойността или от продажната цена на медни профили представляват добавената от производителите на медни профили стойност („стойност за преработване“).
47. Второ, конкурентната динамика е силно повлияна от различните степени на вертикална интеграция на различните участници и/или тяхното местоположение в стойностната верига. Тъй като най-големите клиенти на уведомяващата страна същевременно имат значително собствено вътрешно производство на търговския пазар за медни профили, те ограничават своята зависимост от уведомяващата страна. Други важни вътрешни производители на медни профили използват цялото си производство на медни профили, за да произведат полуготови медни продукти.
48. Комисията проучи до каква степен повишаването на цените на търговския пазар за медни профили на ЕИП би могло да бъде устойчиво. Пазарното разследване потвърди, че наличието на значителен резервен капацитет за производство на профили ще продължи да оказва конкурентен натиск върху новия субект и ще му попречи да увеличи цените на медните профили.
49. В допълнение, ако цените на търговския пазар на медни профили се повишат, съществува възможност невключилите се потребители на медни профили да са включат нагоре по веригата и по този начин да извършват дейност като производители на медни профили.

50. Освен това, пазарното разследване потвърди, че пазарите за полуготови медни продукти надолу по веригата упражняват конкурентен натиск на пазара на медни профили нагоре по веригата. Първо, това е така, защото съществуват повече продавачи (участници в търговския пазар) на пазарите за полуготови медни продукти надолу по веригата, отколкото на пазара за профили нагоре по веригата; второ, защото включилите се продавачи имат свръхкапацитет, какъвто би имал и новия субект; трето, защото продавачите на пазарите за полуготови медни продукти надолу по веригата са изправени пред конкуренцията на немедни продукти; и четвърто, защото те са изправени пред силна конкуренция от конкуренти извън Европа за полуготовите медни продукти, които имат електрически и електронни приложения.

51. Стигна се до заключение, че въз основа на характеристиките на пазара за медни профили, на неговата структура, на пречките, които се проявяват от въздействието на свръхкапацитета и на конкурентния натиск, упражнен от пазарите на полуготови медни продукти надолу по веригата, сделката не заплашва да възпрепятства значително ефективната конкуренция на пазара за медни профили в ЕИП.

2. Вертикални ефекти

52. Бе представено на Комисията, че новият субект би имал способността и стимула да следва стратегия за налагане на възбрана на пазарите за полуготови медни продукти, произведени на базата на своето положение на пазара за медни профили. Тези опасения са насочени към възможна дискриминация в полза на дъщерните дружества на новия субект (т.е. Schwermetall и Prymetall), които присъстват на пазарите за полуготови медни продукти надолу по веригата.

53. Съгласно предвиденото в Насоките за нехоризонталните сливания, нехоризонталните сливания „не представляват заплаха за ефективната конкуренция при условие, че слетият субект не притежава значителна степен на пазарна мощ (която не води непременно до господство) на поне един от съответните пазари“.

54. Както бе показано по-горе, положението на новия субект на търговския пазар на ЕИП за медни профили ще остане под конкурентен натиск както от страна на вътрешни производители на медни профили, така и от страна на купувачи на медни профили, които могат да се включат нагоре по веригата. Предвид това новият субект няма да има възможност да предприеме някаква успешна стратегия за въвеждане на възбрана на пазарите на полуготови медни продукти надолу по веригата.

55. Освен това, даже ако новият субект реши да осъществи такава стратегия и някои купувачи на медни профили бъдат изправени, като резултат, пред временни трудности в снабдяването с медни профили, необходими им за начална суровина, пазарите за полуготови медни продукти са, както бе показано по-горе, конкурентни и обхващат най-малко цялото ЕИП. Вследствие на това всяко опасение за намаляване на благосъстоянието на потребителя може да отпадне.

56. В резултат на това сделката не заплашва да възпрепятства значително ефективната конкуренция на пазара за полуготови медни продукти.

3. Координирани ефекти

57. Комисията допълнително проучи дали е факт, че А-ТЕС, главният конкурент на страните на пазара на ЕИП за медни профили, който е също важен миноритарен акционер както в NA, така и в Cimerio би могъл да предизвика координирани ефекти на този пазар. Новият субект и Brixlegg, който е дъщерно дружество на А-ТЕС, биха имали комбиниран пазарен дял от около [70-80] % на търговския пазар на ЕИП за медни профили. Като се изключат дезоксицираните профили (OF-Cu), новият субект и Brixlegg биха имали комбиниран пазарен дял от около [70-80] %.

58. Комисията понастоящем не открива признаци, че А-ТЕС и новият субект възнамеряват да координират пазарното си поведение на пазара за медни профили.

59. Както се посочва в съдебното решение по отношение на Airtours и в Насоките за хоризонталните сливания, три условия трябва да бъдат изпълнени, за да бъде устойчива координацията.

60. Първо, само реалната заплаха от навремени и достатъчни наказания може да принуди предприятията да се отклоняват от условията на координация. Това изисква пазарите да са достатъчно прозрачни, за да позволяват координиращите се предприятия да контролират в достатъчна степен дали предприятията се отклоняват. Проучването на пазара по отношение на прозрачността на ценовите условия на този пазар показва, че той е смесен. Ако новият субект и А-ТЕС се опитат да координират конкурентното си поведение, без съмнение не може да бъде напълно изключено, че позицията на А-ТЕС като миноритарен акционер би могло да им предостави достъп до информацията относно NA, която не биха имали, ако не съществува такава акционерна връзка.

61. Второ, координацията не може да бъде устойчива, освен ако последствията от отклонението са достатъчно тежки, за да убедят координиращите се предприятия, че е в техен интерес да се придържат към условията на координация. В случай на установени отклонения от потенциална координация от страна на новия субект или А-ТЕС, тяхната способност и средство за ответни мерки биха изглеждали доста различни с оглед на техния различен капацитет и тяхната пазарна позиция. Фактът, че новият субект ще има повече свободен капацитет и пазарен дял, който е почти три пъти по-голям от този на А-ТЕС, вероятно ще му даде по-голяма способност за ответни мерки отколкото на А-ТЕС. В същото време, миноритарното дялово участие би могло да предостави на А-ТЕС възможността да се възползва от своето дялово участие за ответни мерки или чрез използване на информация, която те не биха имали като обикновен конкурент, или чрез противопоставяне на бизнес политиката на новия субект като основен акционер. С оглед на това не може да се изключи, че А-ТЕС и новият субект биха се възприемали като способни да реагират на отклонения от потенциално споразумение.

62. Трето, за да бъде успешна координацията, действията на некоординиращите се предприятия и потенциалните конкуренти, както и на клиенти, не следва да могат да заплашват очаквания от координацията резултат. Ако координацията цели намаляване на общия капацитет на пазара за медни профили, това ще навреди единствено на потребителите, при условие, че некоординиращи се предприятия не са в състояние или нямат стимул да отговорят на това намаление с увеличаване на техния капацитет, който е достатъчен, за да попречи на нетно намаление на капацитета, или най-малкото да обявят координираното намаление на капацитета за неизгодно.
63. Даже и ако новият субект, заедно с А-ТЕС, успеят да осъществят стратегия за координация, която не би била напълно застрашена от конкурентите, условията на конкуренцията на пазарите за медни продукти надолу по веригата би попречила на тези опити за антиконкурентни ефекти на пазарите надолу по веригата чрез повишаване на цените на медните продукти за потребителите.
64. Като резултат от това, може да се направи заключение, че планираната сделка няма да доведе до координирани ефекти, в резултат на които ефективната конкуренция да бъде значително възпрепятствана на световния пазар за медни профили.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

65. Поради горепосочените причини, в решението се заключава, че планираната концентрация не възпрепятства значително ефективната конкуренция на общия пазар или на съществена част от него.
66. Вследствие, концентрацията следва да бъде обявена за съвместима с общия пазар и със Споразумението за ЕИП в съответствие с член 2, параграф 2 и член 8, параграф 1 от Регламента на ЕО за сливанията и член 57 от Споразумението за ЕИП.