

Официален вестник

на Европейския съюз

L 72

Издание
на български език

Законодателство

Година 50
13 март 2007 г.

Съдържание	I	<i>Актове, приети по силата на договорите за ЕО/Евратом, чието публикуване е задължително</i>	
		РЕГЛАМЕНТИ	
	★	Регламент (ЕО) № 260/2007 на Съвета от 9 март 2007 година за налагане на окончателно антидъмпингово мито и окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на определени волфрамови електроди с произход от Китайската народна република	1
		Регламент (ЕО) № 261/2007 на Комисията от 12 март 2007 година за определяне на фиксирани вносни стойности за определяне на входната цена на някои плодове и зеленчуци	10
		Регламент (ЕО) № 262/2007 на Комисията от 12 март 2007 година за изменение на представителните цени и размера на допълнителните вносни мита за някои продукти от сектора на захарта, определени с Регламент (ЕО) № 1002/2006 за пазарната 2006/2007 година	12
		Регламент (ЕО) № 263/2007 на Комисията от 12 март 2007 година относно определянето на окончателна ставка на възстановяване и процент на издадени лицензи за износ по система Б в сектора на плодовете и зеленчуците (домати, портокали, лимони, десертно грозде и ябълки)	14
	★	Регламент (ЕО) № 264/2007 на Комисията от 9 март 2007 година относно забрана на риболова на морски дявол в зони VIIIc, IX и X на ICES и в общностните води на зоната CECAF 34.1.1 от плаващи под флага на Франция съдове	16
		II	<i>Актове, приети по силата на договорите ЕО/Евратом, чието публикуване не е задължително</i>
		РЕШЕНИЯ	
		Комисия	
		2007/163/ЕО:	
	★	Решение на Комисията от 10 юли 2006 година за обявяване на концентрация за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП (Дело COMP/M.4000 — INCO/Falconbridge) (нотифицирано под номер C(2006) 3052) ⁽¹⁾	18

⁽¹⁾ Текст от значение за ЕИП

(Продължава на вътрешната корица)

★ Решение на Комисията от 19 юли 2006 година за обявяване на концентрация за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП (Дело COMP/M.3796 — OMYA/J.M. HUBER PCC) (нотифицирано под номер C(2006) 3163) ⁽¹⁾ 24



⁽¹⁾ Текст от значение за ЕИП

I

(Актове, приети по силата на договорите за ЕО/Евратом, чието публикуване е задължително)

РЕГЛАМЕНТИ

РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 260/2007 НА СЪВЕТА

от 9 март 2007 година

за налагане на окончателно антидъмпингово мито и окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на определени волфрамови електроди с произход от Китайската народна република

СЪВЕТЪТ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ,

Б. ПОСЛЕДВАЩА ПРОЦЕДУРА

като взе предвид Договора за създаване на Европейската общност,

(3) След налагането на временно антидъмпингово мито върху вноса на определени волфрамови електроди с произход от КНР някои заинтересовани страни представиха писмен коментар. На страните, които са пожелали, е била предоставена също и възможност да бъдат изслушани.

като взе предвид Регламент (ЕО) № 384/96 на Съвета от 22 декември 1995 г. за защита срещу дъмпинговия внос на стоки от страни, които не са членки на Европейската общност⁽¹⁾ („основен регламент“), и по-специално член 9 от него,

(4) Комисията продължи да изисква и проверява цялата информация, която смяташе за необходима, за да оформи окончателните си заключения. Устните и писмените коментари на страните бяха разгледани и, когато бе необходимо, временните констатации бяха съответно изменени. За тази цел Комисията направи допълнителни посещения за проверка в следните компании:

като взе предвид предложението, представено от Комисията след консултации с Консултативния комитет,

като има предвид, че:

а) *несвързан вносител в Общността*

А. ВРЕМЕННИ МЕРКИ

(1) С Регламент (ЕО) № 1350/2006⁽²⁾ („временен регламент“) Комисията наложи временно антидъмпингово мито върху вноса на определени волфрамови електроди (ВЕ), които в момента се класифицират с кодове по КН ex 8101 99 10 и ex 8515 90 00 (кодове по КН от 1 януари 2007 г.) и които са с произход от Китайската народна република (КНР).

— Comptoir Lyonnais de Soudage SA, Lyon, France;

б) *свързани компании в Общността*

— Alexander Binzel Schweifstechnik GmbH & Co., KG, Buseck, Germany;

— Binzel France Sarl, Strasbourg, France.

(2) Разследването на дъмпинга и вредите обхваща периода от 1 януари до 31 декември 2005 г. („период на разследване“ или „ПР“). Що се отнася до тенденциите, влияещи върху оценката на вредите, Комисията анализира данни, обхващащи периода от 1 януари 2001 г. до края на периода на разследването („разглеждания период“).

(5) Всички страни бяха информирани за съществените факти и съображения, на които се основава намерението да се препоръча налагането на окончателно антидъмпингово мито върху вноса на определени волфрамови електроди с произход от КНР и окончателното събиране на сумите, осигурени от временните мита. На тези страни бе предоставен и срок, в рамките на който да представят възраженията си във връзка с направеното оповестяване.

⁽¹⁾ ОВ L 56, 6.3.1996 г., стр. 1. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 2117/2005 (ОВ L 340, 23.12.2005 г., стр. 17).

⁽²⁾ ОВ L 250, 14.9.2006 г., стр. 10.

- (6) Бяха разгледани устните и писмените коментари на страните и, където бе уместно, констатациите бяха съответно изменени.

В. ЗАСЕГНАТИ ПРОДУКТИ И СХОДНИ ПРОДУКТИ

- (7) Засегнатите продукти са волфрамови електроди за заваряване, включително волфрамови подложки и пръчки за заваръчни електроди със съдържание на волфрам, съставляващо 94 или повече процента от теглото, с изключение на тези, които са получени просто чрез синтероване, независимо дали са отрязани до определена дължина или не. Понастоящем те се класифицират с кодове по КН ex 8101 99 10 и ex 8515 90 00 (кодове по КН от 1 януари 2007 г.). Разглежданите продукти се използват при заваряване и подобни процеси, включително волфрамово електродъгово заваряване в защитна среда от инертен газ, плазмено електродъгово заваряване и рязане и електродъгова метализация.
- (8) Един от вносителите възрази срещу направеното заключение в съображение 13 от временния регламент, а именно че всички волфрамови електроди представляват един продукт за целите на това производство. Този вносител подчерта различните качества на различните типове волфрамови електроди, и по-конкретно на един патентован тип, разработен от самия вносител.
- (9) Но още от самото начало на разследването за Комисията е ясно, че има няколко типа волфрамови електроди. Волфрамовите електроди не само че се продават с различни дължини и дебелини, но и могат да се изработят от чист волфрам или от сплав на волфрам с малък процент метал, като торий, лантан, церий, цирконий или комбинация от тях. Тази сплав влияе върху качествата на електродите, най-вече по отношение на тяхната възпламеняемост, стабилност и дълготрайност, благодарение на което те отговарят на нуждите на конкретни приложения. Въпреки вариациите в техническите характеристики на различните типове волфрамови електроди техните общи основни физически характеристики и степен на взаимозаменяемост са достатъчни условия волфрамовите електроди да се считат за един продукт за целите на това производство, тъй като имат общи физически и химически характеристики.
- (10) Но трябва да се отбележи, че различните типове волфрамови електроди, споменати по-горе, бяха взети предвид при изчисляване на дъмпинговия марж и маржа на вредите.
- (11) Посоченият в съображение 8 вносител също отбеляза различията в производствените процеси на европейските и китайските производители, като заяви, че последните водят до по-високо качество на китайските волфрамови

електроди. Освен това производителят износител заяви, че неговите електроди са с по-добро качество от тези на конкурентите му и при всички случаи са по-подходящи за основния продукт, произвеждан от групировката — заваръчна горелка за електродъгово заваряване с волфрамов електрод в среда от инертен газ. Относно второто твърдение трябва да се подчертае, че според съществуващите доказателства различията в качеството не могат да попречат на използването на електроди на други производители за конкретното приложение, макар и те да не пасват оптимално на горелките. Що се отнася до твърдението на вносителя, че са налице общи различия в качеството между волфрамовите електроди, продавани от производството на Общността в рамките на Общността, и волфрамовите електроди, внасяни в Общността от КНР, няма обективна информация, която да подкрепи или количествено да представи подобни предполагаеми общи различия в качеството. Следователно волфрамовите електроди, продавани от производството на Общността, и волфрамовите електроди, внасяни в Общността от КНР, се смятат за подобни по смисъла на член 1, параграф 4 от основния регламент, като в това отношение не бяха направени корекции в изчисленията на вредите.

- (12) Тъй като няма други коментари относно засегнатите продукти и подобните продукти, съответно се потвърждават съображения от 12 до 15 от временния регламент.

Г. ДЪМПИГ

1. Третиране в условията на пазарна икономика („ТУПИ“)

- (13) Износителят производител, на когото е било отказано ТУПИ, тъй като не е изгълнил втория критерий на ТУПИ, посочен в член 2, параграф 7, буква в) от основния регламент, заяви, че установените несъответствия в счетоводната му система се отнасят само до няколко случая и междуременно системата му е била подобрена, така че да отговаря на Международните счетоводни стандарти. Но компанията не обоснова това твърдение и не представи никакви доказателства. Освен това доказателствата, събрани по време на проверката на място, показват ясно, че установените практики определено са в нарушение на Международните счетоводни стандарти и на китайските счетоводни правила, дори и да са били подобрени след ПР.
- (14) Тъй като няма други аргументи относно предоставянето на ТУПИ, се потвърждават съображенията от 16 до 21 от временния регламент.

2. Индивидуално третиране („ИТ“)

- (15) След представяне на временната информация производителите от Общността възразиха срещу предоставянето на ИТ на производителя износител, посочен в съображение 13 по-горе, тъй като са били установени

несъответствия в счетоводните сметки на компанията и по отношение на записването на експортните продажби. В това отношение трябва да се отбележи, че компанията отговаря на всички критерии, зададени в член 9, параграф 5 от основния регламент, и поради това няма причина да се отхвърля искането ѝ за ИТ. Освен това всички доказателства за твърде малкото на брой сделки на компанията за износ за Общността през ПР могат да се получат по време на проверката на място по основния антидъмпингов въпросник и може незабавно да се направи една необходима корекция в данните ѝ за износа. Поради това искането на производителите от Общността бе отхвърлено.

- (16) Тъй като няма други коментари в това отношение, се потвърждават констатациите относно ИТ в съображения от 22 до 25 от временния регламент.

3. Нормална стойност

а) *Определяне на нормалната стойност за производител износител в КНР при предоставено третиране в условията на пазарна икономика (ТУПИ)*

- (17) Като следствие от временното оповестяване въпросният производител износител представи месечна нормална стойност чрез свързване на проверената осреднена нормална стойност от ПР с промяната в цената на основната суровина, амониев параволфрамат (АПВ), за да покаже, че при сравнение с месечните експортни цени, в края на ПР вече няма дъмпинг. Освен това тази месечна нормална стойност предполага, че временната констатация за наличие на дъмпинг е породена главно от сериозното увеличение на цената на АПВ, на което компанията не е реагирала веднага чрез увеличение на цените на продажбите за износ, а е направила това едва в края на ПР. Компанията помоли Комисията да отчете това и да изчисли дъмпинговия марж единствено въз основа на последните шест месеца или последното тримесечие от ПР. Искането бе отхвърлено, тъй като подобно разминаване с ПР би било дискриминация спрямо всички останали проучени компании, които по същия начин са били засегнати от това общо увеличение на цената на АПВ. Молбата противоречи и на самата концепция за „период на разследване“. Всъщност тя означава селективно да се подберат данни за част от периода на разследване и така поставя под съмнение представителността на констатациите.

- (18) В този контекст, след представянето на временните данни, производителите от Общността заявиха, че трябва да се направи корекция на разходите за суровини при определяне на нормалната стойност за компанията при предоставено ТУПИ. По мнение на производителите от Общността подобна корекция е основателна по силата на член 2, параграфи 3 и 5 от основния регламент, тъй

като на китайския пазар на волфрам има държавна намеса на макроикономическо ниво и затова цените на вътрешния пазар на основната суровина, АПВ, са били постоянно по-ниски от експортните цени на АПВ.

- (19) Това твърдение бе проверено чрез анализ на ефекта от политиките на китайското правителство на макроикономическо ниво, който може да доведе до различни ценови нива за АПВ на вътрешния пазар и на пазарите за износ. Разследването показва, че китайската политика за възстановяване на ДДС при износ до известна степен възпира износа на волфрам и свързаните с производството му продукти, като АПВ, тъй като на износителите се възстановява само част от ДДС, платен за суровини от източници в страната. Това също означава, че производителите на волфрамови електроди понесат допълнителни разходи при износ. Поради това бе направена корекция на нормалната стойност по силата на член 2, параграф 10, буква б) от основния регламент, за да се отразят общите понесени разходи в резултат от описаната по-горе схема за ДДС. Смята се, че не са необходими други корекции.

- (20) С изключение на посочената по-горе корекция на нормалната стойност се потвърждава общата методология, представена в съображения от 26 до 33 от временния регламент.

б) *Определяне на нормалната стойност за производители износители в КНР без предоставено ТУПИ*

i) Страна аналог

- (21) Поради липсата на коментари относно използването на САЩ като страна аналог се потвърждават съображения от 34 до 38 от временния регламент.

ii) Нормална стойност

- (22) Поради липсата на коментари относно определянето на нормалната стойност за износители производители без предоставено ТУПИ се потвърждават съображения от 39 до 46 от временния регламент.

4. Експортни цени

- (23) Относно експортните цени на една компания с предоставено ИТ и на сътрудническата компания без предоставено ТУПИ/ИТ, чийто дъмпингов марж се използва като база за дъмпинговия марж на цялата държава, както е обяснено в съображения от 54 до 56 от временния регламент, експортните цени бяха ревизирани, като от тях се изключиха две сделки, попадащи извън ПР.

- (24) След представяне на временните данни износителят производител с предоставено ТУПИ, чиито продажби за износ за Общността са били осъществени чрез свързан с него вносител и след това са били препродадени на свързани и несвързани с него компании в Общността, заяви, че разходите по продажбите и общите и административните разходи на свързаните с него компании, които са били използвани при определяне на експортната цена по силата на член 2, параграф 9 от основния регламент, са били надценени и не отразяват разходите, възникнали от продажбите на волфрамови електроди. Износителят производител помоли Комисията да използва първоначалните данни за разходите по продажбите и общите и административните разходи, които са били посочени от свързаните с него дистрибутори в отговорите във въпросника и които първоначално не са били приети поради липса на доказателства за метода за разпределяне на разходите. Компанията представи доказателствени материали за първоначално използвания метод на разпределение, който се базира на вътрешен стандарт, използван от компанията в миналото. След това представените доказателства бяха проверени на място и бе установено, че първоначалният метод на разпределение съответства на разходите, свързани с продажбата на волфрамови електроди. В резултат на това искането бе прието и разходите по продажбите и общите и административните разходи на свързаните дистрибутори бяха съответно коригирани.
- (25) Относно маржовете на печалбата на двамата несвързани вносители, единият от които бе условно използван за изготвената експортна цена на посочения по-горе износител производител, бе установено, че тези маржове на печалбата не трябва да се използват, тъй като деловата дейност на тези вносители не е достатъчно съпоставима с дейността на въпросния свързан вносител. Всъщност основната част от внесените от този свързан вносител волфрамови електроди след това се интегрират в основния продукт, произвеждан от групировката — заваръчната горелка. Трябва също да се отбележи, че волфрамовите електроди са с по-ниска стойност в сравнение с крайния продукт. На тази основа бе направено заключението, че маржът на печалбата на свързания вносител представлява по-точна база за марж на печалбата, който да се използва за определяне на експортната цена.
- (26) Не бяха получени други коментари за експортните цени и затова се потвърждава общата методология, представена в съображения 47 и 48 от временния регламент, с изключение на това, че собственият марж на печалбата на свързания вносител се използва за определяне на експортната цена на производителя с предоставено ТУПИ, както бе описано по-горе.

5. Сравнение

- (27) Нормалните стойности, описани в съображения от 17 до 20 и 22 по-горе, и експортните цени, ревизирани според съображения от 23 до 26, бяха сравнени на база „франко завода“. За да се гарантира справедлива съпоставка на нормалната стойност и експортната цена, бяха отчетени

— в съответствие с член 2, параграф 10 от основния регламент — различията във факторите, за които се твърди и бе доказано, че влияят върху цените и съоставимостта на цените. Факторите, за които бяха приети корекции, са: непреки данъци, както е посочено в съображение 19, транспорт, застраховка, обработка и допълнителни разходи, опаковка, кредит и банкови такси.

6. Дъмпингов марж

а) *За сътруднищещ износител производител с предоставено ТУПИ*

- (28) С оглед на горепосоченото окончателният дъмпингов марж, изразен като процент от цената CIF на границите на Общността, без платено мито, е следният:

Компания	Окончателен дъмпингов марж
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd	17 %

б) *За сътруднищещите вносители производители с предоставено ИТ*

- (29) След коригиране на експортната цена на другата компания с предоставено ИТ окончателните дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границите на Общността, без платено мито, са следните:

Компания	Окончателен дъмпингов марж
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd	107,3 %
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd	128,4 %

в) *за всички останали вносители производители*

- (30) След коригиране на експортната цена на сътруднищещия износител производител без предоставено ТУПИ/ИТ окончателното ниво на дъмпинг за цялата страна е 160,2 % от цената CIF на границите на Общността, без платено мито.

Д. ВРЕДИ

1. Производство на Общността

- (31) Тъй като няма коментари за производството на Общността, се потвърждават съображения 57 и 58 от временния регламент.

2. Определение на „производство на Общността“

- (32) Тъй като няма коментари за определението на „производство на Общността“, се потвърждава съображение 59 от временния регламент.

3. Потребление в Общността

- (33) Тъй като няма коментари за потреблението на Общността, се потвърждава съображение 60 от временния регламент.

4. Внос в Общността от въпросната страна

- (34) Тъй като няма коментари за вноса от въпросната страна, се потвърждават съображения от 61 до 66 от временния регламент.

5. Състояние на промишлеността на Общността

- (35) Тъй като няма коментари за състоянието на промишлеността на Общността, се потвърждават съображения от 67 до 93 от временния регламент.

Е. ПРИЧИННА ВРЪЗКА

- (36) Тъй като няма нови и подкрепени с доказателства аргументи или информация в това отношение, се потвърждават съображения от 94 до 114 от временния регламент.

Ж. ИНТЕРЕС НА ОБЩНОСТТА

- (37) Трима износители, една асоциация на износителите и един вносител изтъкнаха тревогата си, че временните мита ще изключат китайските износители от пазара на Общността. Като се има предвид, че съществуват само двама производители от Общността и буквално няма внос от други страни, те смятат, че това ще доведе до елиминиране на конкуренцията от пазара на Общността, което ще е в ущърб на потребителите. Освен това те посочиха, че двамата производители от Общността са известни с това, че контролират цените на пазара в Общността чрез антиконкурентни практики. Но тези страни не представиха никакви допълнителни доказателства в подкрепа на твърденията си, а в хода на разследването не бяха открити доказателства за подобни практики.

- (38) Както се посочва във временния регламент, целта на една антидъмпингова мярка е не да се спира достъпът на износители от трети страни до пазара на Общността, а да се възстановят равните условия, които са били променени от недобросъвестни търговски практики.

- (39) По време на проучването не бяха намерени доказателства за твърденията за антиконкурентни практики, а производството на Общността не се е радвало на необичайно високи печалби, дори и преди китайският внос да си извоюва значителни позиции на пазара на Общността. Освен двамата съществуващи производители от

Общността, нивото на наложените мерки трябва да позволи поне на няколко износители производители от КНР да продължат да продават въпросния продукт на пазара на Общността. Всъщност целта на митата, когато са базирани на щети, е просто да се повишат вносните цени до ниво, което ще позволи на промишлеността от Общността да постигне нормална печалба.

- (40) Друг вносител също твърди, че митата ще застрашат съществуването на компанията му. Освен това този вносител предлага на пазара уникален тип висококачествен електрод и ако компанията му фалира, твърди той, това ще лиши крайните потребители на волфрамови електроди от ползи във връзка с иновациите и качеството на услугите.

- (41) Но както беше посочено във временния регламент, общият ефект върху вносителите от увеличаването на вносните цени на въпросния продукт би трябвало да е свързан с възстановяване на справедлива конкуренция с производителите от Общността и да не пречи на вносителите да продават въпросния продукт. Освен това, като се имат предвид установените високи маржове на печалбата за сътрудническите вносители, малко вероятно е те да бъдат изтласкани извън тази дейност, дори и обемът на вноса да намалее след прилагане на мерките. Ролята на дистрибутора/посредника на пазара за заваръчни електроди е много важна, защото той предлага на крайния потребител предимствата на комплексното обслужване и задоволяване на всички негови нужди във връзка със заваряването. Затова е много вероятно тези посредници да продължат да бъдат важна характеристика на пазара, дори и след налагане на мерките.

- (42) Също така една от страните заяви, че внасяните от групировката ѝ волфрамови електроди се използват в производството на заваръчни горелки от същата компания. Ако в резултат от антидъмпинговите мерки потребителите решат да преминат към по-евтини електроди на други доставчици, ще пострадат работата и трайността на горелките на компанията, което ще има неблагоприятен ефект върху целия бизнес. Но се смята, че дори и клиентите на тези потребители да не знаят за неблагоприятните технически последици, относително ниското ниво на предложените за този износител мита едва ли ще ги накара да преминат към други източници на доставка. Освен това не бяха представени доказателства в подкрепа на твърденията за отрицателни последици.

- (43) Тъй като няма съществена нова информация или аргументи в това отношение, потвърждават се съображения от 115 до 132 от временния регламент.

3. ОКОНЧАТЕЛНИ АНТИДЪМПИНГОВИ МЕРКИ

1. Степен на отстраняване на щетите

(44) След представяне на временните констатации промишлеността на Общността заяви, че корекцията, дадена в съображение 136 от временния регламент, относно функциите на вносителите е прекомерна поради две причини:

— Не всички вносители изпълняват всички функции, посочени в посоченото съображение, а именно опаковка, складиране, контрол на качеството, поставяне на търговска марка и, в някои случаи, физическа обработка на електродите. В някои случаи електродите се изнасят от КНР в състояние, при което не е необходимо вносителят да изпълнява повечето от тези операции.

— Дори и ако на даден вносител се налага да изпълнява подобни функции, разходите му за тях — по преценка на промишлеността на Общността — ще бъдат значително по-малки от сумата на корекцията, временно определена от Комисията.

(45) Комисията допълнително разследва въпроса чрез различни действия, включително като получи подробна информация от допълнителен несвързан вносител. Проучването показва, че както произведените в Общността, така и внесените електроди се продават чрез широко разнообразие от канали и често се препродават няколко пъти между производителя и крайния потребител. Участниците на този пазар в различна степен осъществяват такива функции, като контрол на качеството, складиране и логистика, препакетиране, маркетинг и техническа поддръжка. След като бе разгледана цялата налична информация, бе сметнато, че един много по-систематичен и еднороден начин да се вземат предвид функциите на вносителите е да се сравнят внесените цени и цените на промишлеността на Общността, приравнени към едно общо ниво на търговия.

(46) За тази цел продажбите на производството на Общността на сходни продукти на пазара на Общността бяха използвани като база за изчисляване на разликите в цените, произтичащи от различните нива на търговия, т.е. търговци, търговци на дребно, крайни потребители и първоначални производители на оборудване. Поради това тази корекция за търговско ниво бе използвана вместо корекцията, посочена в съображение 136 от временния регламент.

(47) Един износител посочи грешка в данните за продажбите, използвани за изчисляване на неговия марж на вредите. Бяха поправени и други технически грешки в данните, използвани за маржовете на вредите. В резултат от тези поправки бяха намалени маржовете на щетите на един износител и на държавата като цяло.

(48) Също бе установено, че поради по-редките случаи на износ от някои износители от КНР и промените в обменния курс на USD към EUR по време на ПР използването на месечни обменни курсове дава значително по-точни резултати, отколкото използването на единен годишен курс. Съответно бяха ревизирани изчисленията за всички износители.

(49) Един износител и една асоциация на износителите заявиха, че периодът от момента на закупуване на суровината до продажбата на готовия волфрамов електрод на търговски посредник е значително по-дълъг за износители от КНР, отколкото за промишлеността на Общността поради по-продължителния транспорт и митническите процедури. Това означава, че за цените на износителите от КНР естествено е нужно повече време, за да реагират на увеличения в цената на суровината, отколкото за цените на производството на Общността и, както смята вносителят, това трябва да се отчете при изчисляване на щетите.

(50) Макар да признаваме, че времето между производството на продукта и доставката му на клиента е по-дълго за китайските износители, това не се смята за уместен фактор при определяне на вредите. Използваните в разследването данни се базират на датата на фактурата, която обикновено съответства на датата, на която стоките са изпратени от фабриката. Съществува и разлика във времето между момента на договаряне на цената на базата на валидните за момента цени на суровините и датата на изпращане на стоката, но няма основания да се предполага, че тази разлика ще е по-голяма за китайските производители, отколкото за производителите от Общността. Затова този аргумент не отхвърля.

(51) Следователно окончателните претеглени средни маржове на вредите за компаниите, на които е предоставено ИТ или ТУПИ, са:

Компания	Окончателен марж на вредите
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co. Ltd.	22,7 %
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co. Ltd.	41,0 %
Beijing Advanced Metal Materials Co. Ltd.	38,8 %
Всички други компании	63,5 %

2. Форма и ниво на митата

(52) Предвид посоченото по-горе и в съответствие с член 9, параграф 4 от основния регламент трябва да се наложи окончателно антидъмпиново мито, чието ниво да е достатъчно, за да се елиминират вредите, причинени от вноса, без да се надхвърля установеният дъмпинов марж.

(53) Следователно окончателните мита са следните:

Компания	Окончателно мито
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd.	17,0 %
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd.	41,0 %
Beijing Advanced Metal Materials Co. Ltd.	38,8 %
Всички други компании	63,5 %

(54) Антидъмпинговите мита, посочени в настоящия регламент за конкретни компании, са определени въз основа на констатациите от настоящото разследване. Следователно те отразяват ситуацията, установена при това разследване по отношение на тези компании. Така тези мита (за разлика от митото за цялата държава, което се прилага за „всички други компании“) се прилагат изключително за вноса на продукти, произхождащи от въпросната страна и произведени от споменатите компании и, следователно, от конкретните юридически лица. Внесени продукти, произведени от друга компания, която не е конкретно посочена в оперативната част от настоящия регламент с името и адреса си, включително юридически лица, свързани с конкретно посочените тук, не могат да ползват тези проценти и ще се подчиняват на митото, приложимо за „всички други компании“.

(55) Всяка молба за ползване на тези антидъмпингови мита за конкретни компании (напр. след изменение на името на юридическото лице или след създаване на нови структури за производство или продажба) трябва да се изпраща до Комисията ⁽¹⁾ заедно с цялата необходима информация, особено за промяна в дейността на компанията, свързана с производството, продажбите на вътрешния пазар и продажбите за износ, например във връзка с промяната на името или промяната в структурите за производство и продажби. Ако е нужно, регламентът тогава ще бъде съответно изменен чрез актуализиране на списъка на компаниите, които ползват индивидуални мита.

(56) За да се гарантира правилното прилагане на антидъмпинговото мито, остатъчното мито ще се прилага не само за несътруднически износители, а и за тези компании, които не са имали износ през ПР. Но когато изпълнят изискванията на член 11, параграф 4, втора алинея от основния регламент, последните се приканват да представят молба за преглед по силата на посочения член, за да бъде състоянието им проверено индивидуално.

3. Мероприятия

(57) След представяне на съществените факти и съображения, на които се основава намерението да се препоръча

налагане на окончателни антидъмпингови мита, двама износители производители от КНР предложиха ценови мероприятия в съответствие с член 8, параграф 1 от основния регламент.

(58) Засегнатият продукт се характеризира със значителен брой продуктови видове със значителни вариации в цените им. Двамата износители производители предложиха само една минимална вносна цена (МВЦ) за всички продуктови видове на ниво, което нямаше да гарантира елиминирането на вредния дъмпинг за всички продукти. Трябва също да се отбележи, че големият брой продуктови видове на практика прави невъзможно установяването на уместна МВЦ за всеки продукт вид, която да може правилно да се контролира от Комисията, дори и ако износителите производители бяха предложили различни МВЦ за всеки от тях.

(59) Освен това по време на ПР въпросният продукт показва съществена изменчивост на цените си и затова не бе подходящ за мероприятие за определяне на фиксирана цена. За да преодолеят този проблем, двете компании предложиха да индексират МВЦ въз основа на изменчивостта на цените на АПВ. Но тъй като по време на ПР за един от износителите производители не бе възможно да се установи тясна връзка между изменчивостта на цените на АПВ и изменчивостта на цените на ВЕ, индексацията на МВЦ въз основа на цените на АПВ не бе реално приложима за този конкретен износител производител.

(60) Освен това единият от износителите производители има няколко свързани компании в ЕО и тези свързани компании продават и други продукти на същите клиенти. Тази сложна структура на продажби повишава риска от заобикаляне на изискванията.

(61) Въз основа на посоченото по-горе бе направено заключението, че тези предложени мероприятия трябва да бъдат отхвърлени.

4. Окончателно събиране на временни мита и специален мониторинг

(62) С оглед на големината на установените дъмпингови маржове и въз основа на степента на вредата, причинена на промишлеността на Общността, се смята за необходимо сумите, осигурени чрез временното антидъмпингово мито, наложено от временния регламент, т.е. Регламент (ЕО) № 1350/2006, да се съберат окончателно до сумата на окончателно наложените мита. Когато окончателните мита са по-ниски от временните мита, ще се освободят временно осигурените суми, които превишават окончателните антидъмпингови мита. Когато окончателните мита са по-високи от временните мита, окончателно ще се съберат само сумите, осигурени от временните мита.

⁽¹⁾ Европейска комисия
Генерална дирекция „Външна търговия“
Отдел Н, офис J-79 5/16
1049 Брюксел/Белгия

(63) За да се намалят до минимум рисковете от заобикаляне на изискванията поради голямата разлика в различните мита, смята се за необходимо в този случай да се въведат специални мерки, които да гарантират правилното прилагане на антидъмпинговите мита. Тези специални мерки, които се отнасят само за компании, за които е въведено индивидуално мито, включват представянето на валидна търговска фактура пред митническите власти на държавите-членки, която да отговаря на изискванията, посочени в приложението към настоящия регламент. Внос, който не е придружен с такава фактура, ще се подчинява на остатъчното антидъмпингово мито, което се прилага за всички други износители.

(64) Припомня се също така, че ако износът на компаниите, които ползват по-ниски индивидуални мита, се увеличи значително по обем след налагане на антидъмпинговите мерки, може да се приеме, че подобно увеличение на обема само по себе си представлява промяна в модела на търговия поради налагане на мерките по смисъла на член 13, параграф 1 от основния регламент. При такива обстоятелства и при условие че са изпълнени условията, може да започне антидъмпингово разследване. В рамките на това разследване, *inter alia*, може да се разгледа и необходимостта за премахване на индивидуалните мита и последващо налагане на мито, определено за страната като цяло,

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1

1. Прилага се окончателно антидъмпингово мито върху вноса на волфрамови заваръчни електроди, включително волфрамови подложки и пръчки за заваръчни електроди със съдържание на волфрам, съставляващо 94 или повече процента от теглото, с изключение на тези, които са получени просто чрез синтероване, независимо дали са отрязани до определена дължина или не, попадащи под кодове по КН ex 8101 99 10 и ex 8515 90 00 (кодове по ТАРИК 8101 99 10 10 и 8515 90 00 10) и произхождащи от Китайска народна република.

2. Процентът на окончателното антидъмпингово мито, което се прилага към нетната цена франко границите на Общността, преди облагане с мита на продуктите, произведени от посочените по-долу компании, е следният:

Компания	Антидъмпингово мито	Допълнителен код по ТАРИК
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd.	17,0 %	A754
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd.	41,0 %	A755
Beijing Advanced Metal Materials Co. Ltd.	38,8 %	A756
Всички други компании	63,5 %	A999

3. Индивидуалните мита, определени за посочените в параграф 2 компании, се прилагат при представяне пред митническите власти на държавите-членки на валидна търговска фактура, която отговаря на изискванията, дадени в приложението. Ако не бъде представена такава фактура, ще се прилага митото, определено за всички други компании.

4. Освен ако не е посочено друго, прилагат се съществуващите разпоредби относно митата.

Член 2

Окончателно ще бъдат събрани сумите, осигурени чрез временните антидъмпингови мита по силата на Регламент (ЕО) № 1350/2006 върху вноса на определени волфрамови електроди, включително волфрамови подложки и пръчки за заваръчни електроди със съдържание на волфрам, съставляващо 94 или повече процента от теглото, с изключение на тези, които са получени просто чрез синтероване, независимо дали са отрязани до определена дължина или не, попадащи под кодове по КН ex 8101 99 10 и ex 8515 90 00 (кодове по ТАРИК 8101 99 10 10 и 8515 90 00 10) и произхождащи от Китайската народна република. Ще се освободят осигурените суми, които превишават сумата на окончателните антидъмпингови мита. Когато окончателните мита са по-високи от временните мита, окончателно ще се съберат само сумите, осигурени на нивото на временните мита.

Член 3

Настоящият регламент влиза в сила в деня след публикуването му в Официален вестник на Европейския съюз.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави-членки.

Съставено в Брюксел на 9 март 2007 година.

За Съвета
Председател
F.-W. STEINMEIER

ПРИЛОЖЕНИЕ

Валидната търговска фактура, посочена в член 1, параграф 3 от настоящия регламент, трябва да включва декларация, подписана от длъжностно лице на компанията, в следния формат:

1. Име и длъжност на длъжностното лице на компанията, издало търговската фактура.
 2. Следната декларация: „Аз, долупописаният, удостоверявам, че [количество] волфрамови електроди, продадени за износ за Европейската общност и включени в тази фактура, са произведени от (име и адрес на компанията) (допълнителен код по ТАРИК) в (съответна страна). Декларирам, че тази фактура представя пълна и вярна информация.“
-

РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 261/2007 НА КОМИСИЯТА**от 12 март 2007 година****за определяне на фиксирани вносни стойности за определяне на входната цена на някои плодове и зеленчуци**

КОМИСИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ,

като взе предвид Договора за създаване на Европейската общност,

като взе предвид Регламент (ЕО) № 3223/94 на Комисията от 21 декември 1994 г. относно правилата за прилагане на режима за внос на плодове и зеленчуци ⁽¹⁾, и по-специално член 4, параграф 1 от него,

като има предвид, че:

(1) В изпълнение на резултатите от Уругвайския кръг от многостранните търговски преговори Регламент (ЕО) № 3223/94 посочва критерии за определяне от Комисията на фиксирани стойности при внос от трети страни на продуктите и периодите, посочени в приложението към него.

(2) В изпълнение на горепосочените критерии фиксирани вносни стойности следва да се определят на нивата, посочени в приложението към настоящия регламент,

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1

Фиксираните вносни стойности, посочени в член 4 от Регламент (ЕО) № 3223/94, се определят, както е посочено в таблицата в приложението.

Член 2

Настоящият регламент влиза в сила на 13 март 2007 година.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави-членки.

Съставено в Брюксел на 12 март 2007 година.

За Комисията

Jean-Luc DEMARTY

*Генерален директор на Генерална дирекция
„Земеделие и развитие на селските райони“*

⁽¹⁾ ОВ L 337, 24.12.1994 г., стр. 66. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 386/2005 (ОВ L 62, 9.3.2005 г., стр. 3).

ПРИЛОЖЕНИЕ

към регламент на Комисията от 12 март 2007 година за определяне на фиксирани вносни стойности за определяне на входната цена на някои плодове и зеленчуци

(EUR/100 kg)

Код по КН	Кодове на трети страни ⁽¹⁾	Фиксирана вносна стойност
0702 00 00	IL	111,0
	MA	70,1
	TN	143,7
	TR	124,1
	ZZ	112,2
0707 00 05	JO	171,8
	MA	96,3
	TR	181,9
	ZZ	150,0
0709 90 70	MA	76,4
	TR	108,7
	ZZ	92,6
0709 90 80	EG	223,0
	IL	119,7
	ZZ	176,4
0805 10 20	CU	36,7
	EG	49,0
	IL	53,9
	MA	46,0
	TN	49,5
	TR	64,6
	ZZ	50,0
0805 50 10	EG	58,9
	IL	61,6
	TR	52,3
	ZZ	57,6
0808 10 80	AR	86,1
	BR	78,9
	CA	81,5
	CL	109,6
	CN	93,8
	US	110,5
	UY	80,5
	ZA	90,3
	ZZ	91,4
0808 20 50	AR	73,8
	CL	84,3
	CN	75,5
	US	110,6
	ZA	76,7
	ZZ	84,2

⁽¹⁾ Номенклатура на страните, определена с Регламент (ЕО) № 1833/2006 на Комисията (ОВ L 354, 14.12.2006 г., стр. 19). Код „ZZ“ означава „друг произход“.

РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 262/2007 НА КОМИСИЯТА**от 12 март 2007 година****за изменение на представителните цени и размера на допълнителните вносни мита за някои продукти от сектора на захарта, определени с Регламент (ЕО) № 1002/2006 за пазарната 2006/2007 година**

КОМИСИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ,

като взе предвид Договора за създаване на Европейската общност,

като взе предвид Регламент (ЕО) № 318/2006 на Съвета от 20 февруари 2006 г. относно общата организация на пазара на захар ⁽¹⁾,като взе предвид Регламент (ЕО) № 951/2006 на Комисията от 30 юни 2006 г. относно правилата за прилагане на Регламент (ЕО) № 318/2006 на Съвета по отношение на обмена с трети страни в сектора на захарта ⁽²⁾, и по-специално член 36,

като има предвид, че:

- (1) Размерът на представителните цени и допълнителните вносни мита, приложими за бяла захар, сурова захар и някои сиропи, за пазарната 2006/2007 година беше определен с Регламент (ЕО) № 1002/2006 на Комисията ⁽³⁾. Тези цени и мита са последно изменени с Регламент (ЕО) № 237/2007 на Комисията ⁽⁴⁾.

- (2) Данните, с които Комисията разполага понастоящем, водят до изменение на посочения размер в съответствие с правилата и процедурите, предвидени в Регламент (ЕО) № 951/2006,

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1

Представителните цени и допълнителните вносни мита, приложими за продуктите, посочени в член 36 от Регламент (ЕО) № 951/2006, определени в Регламент (ЕО) № 1002/2006 за пазарната 2006/2007 година, се изменят, както е посочено в приложението към настоящия регламент.

Член 2

Настоящият регламент влиза в сила на 13 март 2007 година.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави-членки.

Съставено в Брюксел на 12 март 2007 година.

За Комисията

Jean-Luc DEMARTY

Генерален директор на Генерална дирекция
„Земеделие и развитие на селските райони“

⁽¹⁾ ОВ L 58, 28.2.2006 г., стр. 1. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 2011/2006 (ОВ L 384, 29.12.2006 г., стр. 1).

⁽²⁾ ОВ L 178, 1.7.2006 г., стр. 24. Регламент, изменен с Регламент (ЕО) № 2031/2006 (ОВ L 414, 30.12.2006 г., стр. 43).

⁽³⁾ ОВ L 179, 1.7.2006 г., стр. 36.

⁽⁴⁾ ОВ L 66, 6.3.2007 г., стр. 17.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Изменен размер на представителните цени и на допълнителните вносни мита за бяла захар, сурова захар и продуктите с код по КН 1702 90 99, приложим от 13 март 2007 година

(EUR)

Код по КН	Размер на представителната цена за 100 kg нето от съответния продукт	Размер на допълнителното мито за 100 kg нето от съответния продукт
1701 11 10 ⁽¹⁾	21,39	5,61
1701 11 90 ⁽¹⁾	21,39	10,97
1701 12 10 ⁽¹⁾	21,39	5,42
1701 12 90 ⁽¹⁾	21,39	10,46
1701 91 00 ⁽²⁾	26,55	11,96
1701 99 10 ⁽²⁾	26,55	7,44
1701 99 90 ⁽²⁾	26,55	7,44
1702 90 99 ⁽³⁾	0,27	0,38

⁽¹⁾ Фиксиран за стандартното качество, определено в приложение I, точка III от Регламент (ЕО) № 318/2006 на Съвета (ОВ L 58, 28.2.2006 г., стр. 1).

⁽²⁾ Фиксиран за стандартното качество, определено в приложение I, точка II от Регламент (ЕО) № 318/2006.

⁽³⁾ Фиксиран за 1 % съдържание на захароза.

РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 263/2007 НА КОМИСИЯТА**от 12 март 2007 година****относно определянето на окончателна ставка на възстановяване и процент на издадени лицензии за износ по система Б в сектора на плодовете и зеленчуците (домати, портокали, лимони, десертно грозде и ябълки)**

КОМИСИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ,

като взе предвид Договора за създаване на Европейската общност,

като взе предвид Регламент (ЕО) № 2200/96 на Съвета от 28 октомври 1996 г. относно общата организация на пазара на плодове и зеленчуци ⁽¹⁾,

като взе предвид Регламент (ЕО) № 1961/2001 на Комисията от 8 октомври 2001 г. относно правилата за прилагане на Регламент (ЕО) № 2200/96 на Съвета по отношение на възстановяванията при износ в сектора на плодовете и зеленчуците ⁽²⁾, и по-специално член 6, параграф 7 от него,

като има предвид, че:

(1) Регламент (ЕО) № 1510/2006 на Комисията ⁽³⁾ определя примерните количества, за които могат да бъдат издадени лицензии за износ по система Б.

(2) За лицензиите по система Б, заявени в периода от 1 ноември 2006 г. до 28 февруари 2007 г., за домати, портокали, лимони, десертно грозде и ябълки следва да се определи окончателната ставка на възстановяване на нивото на примерната ставка и да се определи процентът на издадени лицензии за заявените количества,

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1

За заявленията за лицензии за износ по система Б, подадени по силата на член 1 от Регламент (ЕО) № 1510/2006 в периода от 1 ноември 2006 г. до 28 февруари 2007 г., приложимите проценти на издадени лицензии и ставките за възстановяванията се определят в приложението към настоящия регламент.

Член 2

Настоящият регламент влиза в сила на 13 март 2007 година.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави-членки.

Съставено в Брюксел на 12 март 2007 година.

За Комисията

Jean-Luc DEMARTY

Генерален директор на Генерална дирекция
„Земеделие и развитие на селските райони“

⁽¹⁾ ОВ L 297, 21.11.1996 г., стр. 1. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 47/2003 на Комисията (ОВ L 7, 11.1.2003 г., стр. 64).

⁽²⁾ ОВ L 268, 9.10.2001 г., стр. 8. Регламент, изменен с Регламент (ЕО) № 386/2005 (ОВ L 62, 9.3.2005 г., стр. 3).

⁽³⁾ ОВ L 280, 12.10.2006 г., стр. 16.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Проценти на издаване за заявените количества и ставки на възстановявания, приложими към лицензиите по система Б, заявени в периода от 1 ноември 2006 г. до 28 февруари 2007 г. (домати, портокали, лимони, десертно грозде и ябълки)

Продукт	Ставка на възстановяването (EUR/t нето)	Процент на отпуснати количества
Домати	20	100 %
Портокали	29	100 %
Лимони	50	100 %
Десертно грозде	13	100 %
Ябълки	23	100 %

РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 264/2007 НА КОМИСИЯТА**от 9 март 2007 година****относно забрана на риболова на морски дявол в зони VIIIc, IX и X на ICES и в общностните води на зоната CECAF 34.1.1 от плаващи под флага на Франция съдове**

КОМИСИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ,

като взе предвид Договора за създаване на Европейската общност,

като взе предвид Регламент (ЕО) № 2371/2002 от 20 декември 2002 г. относно опазването и устойчивата експлоатация на рибните ресурси в рамките на общата политика в областта на рибарството ⁽¹⁾, и по-специално член 26, параграф 4 от него,

като взе предвид Регламент (ЕИО) № 2847/93 на Съвета от 12 октомври 1993 г. относно установяването на система за контрол, приложима към общата политика в областта на рибарството ⁽²⁾, и по-специално член 21, параграф 3 от него,

като има предвид, че:

- (1) Регламент (ЕО) № 41/2007 на Съвета от 21 декември 2006 г. относно определяне за 2007 г. на възможностите за риболов и свързаните с тях условия на определени ресурси от риба и групи рибни ресурси от страна на съдове на Общността в общностните води, в които уловът подлежи на ограничения ⁽³⁾, определя квотите за 2007 година.
- (2) В съответствие с получената от Комисията информация уловът от страна на съдове, които плават под флага на посочената в приложението към този регламент държава-членка или са регистрирани на нейна територия, на споменатия в същото приложение ресурс, изчерпа отпуснатата за 2007 г. квота.

- (3) Необходимо е, следователно, да се забрани риболовът на този вид ресурс, както и неговото съхранение на борда, прехвърляне и разтоварване на суша,

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1**Изчерпване на квота**

Посочената в приложението към настоящия регламент квота за риболов, отпусната за 2007 г. на определената в приложението държава-членка, се счита за изчерпана от постановената в настоящото приложение дата.

Член 2**Забрани**

Риболовът на посочения в приложението към настоящия регламент ресурс от страна на съдове, които плават под флага на определената в приложението държава-членка или са регистрирани на нейна територия, се забранява от постановената в настоящото приложение дата. Забранява се също така да се съхранява на борда, да се прехвърля или разтоварва на суша този рибен ресурс, уловен от посочените по-горе съдове след тази дата.

Член 3**Влизане в сила**

Настоящият регламент влиза в сила в деня след публикуването му в *Официален вестник на Европейския съюз*.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави-членки.

Съставено в Брюксел на 9 март 2007 година.

За Комисията

Fokion FOTIADIS

Генерален директор на Генерална дирекция
„Рибарство и морско дело“

⁽¹⁾ ОВ L 358, 31.12.2002 г., стр. 59.

⁽²⁾ ОВ L 261, 20.10.1993 г., стр. 1. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 1967/2006 (ОВ L 409, 30.12.2006 г., стр. 11).

⁽³⁾ ОВ L 15, 20.1.2007 г., стр. 1.

ПРИЛОЖЕНИЕ

№	01
Държава-членка:	ФРАНЦИЯ
Ресурс	ANF/8C3411
Вид	Морски дявол (<i>Lophiidae</i>)
Зона	VIIIc, IX и X; общности води на зоната CECAF (Комитет по риболова в Източноцентралния Атлантически океан) 34.1.1
Дата	7 февруари 2007 г.

II

(Актове, приети по силата на договорите ЕО/Евратом, чието публикуване не е задължително)

РЕШЕНИЯ

КОМИСИЯ

РЕШЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

от 10 юли 2006 година

за обявяване на концентрация за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП

(Дело COMP/M.4000 — INCO/Falconbridge)

(нотифицирано под номер C(2006) 3052)

(само версията на английски език е автентична)

(текст от значение за ЕИП)

(2007/163/ЕО)

На 4 юли 2006 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 2 от посочения регламент. Неповерителна версия на пълното решение може да бъде намерена на автентичния език на делото и на работните езици на Комисията на уебсайта на Генерална дирекция „Конкуренция“ на следния адрес: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. ОБОБЩЕНИЕ

- (1) Това дело се отнася до придобиването от страна на Inco Limited (Inco, Канада) на Falconbridge Limited (Falconbridge Limited, Канада). И двете дружества осъществяват активна дейност в целия свят в областта на добива, преработката, рафинирането и продажбата на различни никелови продукти, мед, кобалт и благородни метали.
- (2) Inco е международно миннодобивно дружество, което осъществява активна дейност предимно в областта на добива, преработката, рафинирането и продажбата на различни никелови продукти, мед, кобалт и благородни метали, както и на серни продукти. През 2004 г. продажбите на Inco в световен мащаб възлизат на 3 439 милиона EUR. Дейността на Inco е съсредоточена главно в областта на никела, на който се дължат 83 % от общите му продажби, докато на медта се дължат 9 %, на кобалта — 1 %, а на благородните метали — 5 %.
- (3) Falconbridge е международно миннодобивно дружество, което осъществява активна дейност предимно в областта

на добива, преработката, рафинирането и продажбата на различни никелови продукти, мед, кобалт, олово, цинк, алуминий и благородни метали, както и на серни продукти. През 2004 г. Falconbridge е извършило продажби в световен мащаб, възлизащи на 5 610 милиона EUR. Половината от неговите продажби са свързани с медта, 26 % — с никела, 14 % — с алуминия, 6 % — с цинка и 2 % — с кобалта.

- (4) На 11 октомври 2005 г. Inco обяви намерението си да придобие чрез публичен търг всички емитирани, но неизплатени акции на Falconbridge. Чрез планираната операция Inco ще придобие пълен контрол над Falconbridge. Следователно това е концентрация по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията. Следователно операцията, за която е постъпило уведомление, е концентрация.
- (5) Пазарното разследване показва, че операцията, така, както е постъпило уведомление за нея, би затруднила значително ефективната конкуренция на пазара за доставка на никел за промишлената галванизация и галванопластика в ЕИП, както и на световните пазари за

⁽¹⁾ ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1.

доставка на никел с висока степен на чистота за производство на суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части, и за доставка на кобалт с висока степен на чистота за производство на суперсплави, използвани в критични за безопасността части. След сливането новият субект би се превърнал безспорно в най-големия доставчик в ЕИП на никелови продукти за промишлената галванизация и галванопластика и почти монополен доставчик на никел с висока степен на чистота, използван в суперсплави, и на кобалт с висока степен на чистота за суперсплави, използвани в критични за безопасността приложения. Разследването показва, че новият субект би бил в състояние и би имал стимул да увеличи цените на тези пазари при липсата на какъвто и да било значителен конкурентен натиск. Установено бе също така, че повишаването на ефективността в резултат от планираната операция най-вероятно няма да облагодетелства потребителите пряко, като по този начин не би компенсирало отрицателните последици за конкуренцията.

(6) За да се преодолеят възможните ограничения на конкуренцията, установени по време на процедурата, на 16 март 2006 г. страните представиха пакет от ангажменти. След продължително обсъждане с Комисията на 5 април 2006 г. страните представиха преразгледан пакет от мерки. Преразгледаният пакет от мерки бе обект на консултация с трети страни — пазарни участници. На 7 юни 2006 г. страните представиха преразгледан пакет от мерки. Впоследствие тези ангажменти бяха леко изменени. На 26 юни 2006 г. страните представиха окончателен вариант.

(7) В последните ангажменти, представени от страните, те поемат ангажмента да продадат рафинерията Nikkelverk на Falconbridge в Норвегия, заедно със свързаните с нея активи („предприятие в ликвидация“) на дружество, което извършва активна дейност в добива и преработката на метали и разполага с достатъчно ресурси от никел, за да поддържа жизнеспособността на рафинерията. В допълнение на 7 юни 2006 г. Falconbridge сключи обвързващо споразумение с LionOre Mining International Ltd (LionOre) за продажбата на предприятието в ликвидация. На 7 юни 2006 г. страните отправиха искане към Комисията да одобри LionOre като подходящ купувач на ликвидираният предприятие. Комисията счита, че предприетите действия са достатъчни, за да се премахнат възможните ограничения на конкуренцията, произтичащи от операцията, и че LionOre е подходящ купувач за предприятието в ликвидация.

(8) Ето защо се предлага да бъде прието решение за даване на разрешение с условия и задължения съгласно член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията.

II. ОБЯСНИТЕЛЕН МЕМОРАНДУМ

1. Продуктови пазари

(9) Планираната операция се отнася до никеловия и кобалтовия отрасъл. Страните твърдят, че съответните

продуктови пазари са тези за доставка на никел и за доставка на кобалт. Пазарното разследване обаче ясно показва, че е уместно да се определят съответните никелови и кобалтови продуктови пазари в съответствие с крайните приложения. Първо, има значителни различия в моделите на търсене за отделните крайни приложения, по-специално от гледна точка на чистотата, размера и формата на продуктите, изискванията за доставка и структурата на търсенето; второ, производителите на никел до голяма степен са специализирани в доставката на определени крайни приложения; и трето, изглежда, че цените на завършените никелови продукти се различават в зависимост от приложението.

(10) Пазарното разследване потвърди, че съответните продуктови пазари са следните:

i) Доставка на никел за промишлената галванизация и галванопластика.

ii) Доставка на никел с висока степен на чистота за производство на суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части.

iii) Доставката на кобалт с висока степен на чистота за производство на суперсплави, използвани в критични за безопасността части.

A. Доставка на никел за промишлената галванизация и галванопластика

(11) Галванизационният процес се използва за покриване на предмет със слой от желан метал чрез подаване на електрически ток през подходящ разтвор (електролит). Галванопластиката дава възможност за покриване на различни видове матрици с форми или с тънки метални пластове.

(12) Пазарното разследване показва, че само конкретни завършени никелови продукти могат да се използват за галванизация и галванопластика. Клиентите, използващи галванизация, имат специфични изисквания от гледна точка на степента на чистота, формата, размера и опаковката. Продажбите на никелови продукти за галванизация и галванопластика обикновено се осъществяват чрез дистрибутори. Пазарното разследване показва, че фрагментираната структура на търсенето предполага необходимостта доставчикът на никел да разработи и поддържа търговска мрежа от дистрибутори.

(13) От гледна точка на предлагането не всички доставчици на никел са в състояние да предлагат никелови продукти за целите на промишлената галванизация и галванопластика и някои производители, по-специално страните, са разработили конкретни продукти за това крайно приложение. Даден доставчик на никел, който все още не осъществява активна търговска дейност, ще трябва да направи значителни инвестиции, за да може да доставя широката гама от никелови продукти, използвани в галванични и галванопластични приложения.

- (14) В допълнение, вътрешната документация на страните също показва наличието на отчетлив продуктов пазар с политика на ценообразуване и маркетингова политика, отделни от тези за други приложения на никела.

Б. Доставка на никел с висока степен на чистота за производството на суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части

- (15) Суперсплавите се използват в приложения, за които се изисква да функционират в среда с висока температура и високо напрежение. Сред тези приложения са по-специално изделията, предназначени за използване в Космоса, енергетиката и медицината. Специфична категория суперсплави са тези, които се използват във въртящи се части, критични за безопасността — например перки за турбинни двигатели и дискове за реактивни самолети.

- (16) Пазарното разследване показва, че не всички завършени продукти от никел, получени от който и да било доставчик, могат да бъдат взаимозаменяеми в производството на суперсплави, и още по-малко по отношение на суперсплавите, използвани в критични за безопасността части поради изискваната висока степен на чистота на никела (много ниска стойност на примесите и на микроелементите) и необходимостта от сертификация и проследяемост.

- (17) Що се отнася до заменяемостта от гледна точка на предлагането, не всички производители на никел могат да произведат никел с висока степен на чистота, подходящ за производството на суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части. Сравнението между спецификациите на завършени никелови продукти на редица доставчици на никел и спецификациите, изисквани от редица производители на суперсплави, показва, че едва няколко доставчика, включително страните, са в състояние да произведат завършени продукти от никел с достатъчна степен на чистота, за да отговорят на спецификациите на производителите на суперсплави. Пазарното разследване показва също така, че има големи пречки за навлизане на този продуктов пазар.

В. Доставка на кобалт с висока степен на чистота за производство на суперсплави, използвани в критични за безопасността части

- (18) Конкретно крайно приложение на кобалта е производството на суперсплави, специфична категория от което са суперсплавите, използвани в критични за безопасността приложения. Суперсплавите са едно от главните крайни приложения на кобалта, като на тях се дължат 20—25 % от общото търсене на кобалт.

- (19) Пазарното разследване показва, че не всички кобалтови продукти, подходящи за използване в суперсплави, отговарят на спецификациите за кобалт с висока степен на чистота за суперсплави, използвани в критични за безопасността приложения. Има много специфично търсене на кобалт с висока степен на чистота —

определен от точния му химичен състав и ниските стойности на примесите — използван за производството на суперсплави, използвани в критични приложения. Производителите на суперсплави, използвани в критични приложения, не могат да използват като заместител никакъв друг кобалтов продукт с по-ниско качество и/или с различен химичен състав.

2. Географски пазари

- (20) Пазарното разследване потвърди, че съответните географски пазари са следните:

- i) Пазарът за доставка на никелови продукти за промишлената галванизация и галванопластика има регионално географско измерение (в рамките на ЕИП).
- ii) Пазарът за доставка на никел с висока степен на чистота за производство на суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части, има световно географско измерение.
- iii) Пазарът за доставка на кобалт с висока степен на чистота за производство на суперсплави, използвани в критични за безопасността части, има световно географско измерение.

3. Засегнати пазари

А. Доставка на никел за промишлената галванизация и галванопластика

- (21) След операцията New Inco ще стане безспорно най-големият доставчик на никелови продукти за промишлената галванизация и галванопластика, със съвкупен пазарен дял в цялото ЕИП, възлизащ на (70—80) %, и продажби, надвишаващи повече от пет пъти тези на най-близкия до него конкурент⁽¹⁾.

- (22) Пазарното разследване показва, че другите производители на никел за галванизация и галванопластика не могат да окажат конкурентен натиск върху New Inco, било то поради липса на достатъчен капацитет и подходяща технология, или поради факта, че не осъществяват активна дейност в ЕИП. Дистрибуторите и потребителите потвърдиха, че OMG е единственият действителен алтернативен доставчик на New Inco. Но трудностите, с които се сблъсква OMG при осигуряването на междинни продукти („ресурси“) и споразумението му с Inco за преработка срещу заплащане значително намаляват конкурентния натиск, който OMG би могло да упражни върху New Inco.

- (23) Вътрешните документи, представени от страните, също показват, че Inco и Falconbridge са конкурентите с най-сходни позиции в предлагането на никелови продукти, използвани в промишлената галванизация и галванопластика. Тези документи също така потвърждават, че страните са движещи фактори на пазара, тъй като разполагат с най-широката гама от никелови продукти за галванизация и галванопластика (различни форми и размери), както и фабрични марки с изключителна репутация на пазара (марки, които „трябва да имаш“).

⁽¹⁾ Понастоящем страните са изправени пред много ограничена конкуренция в ЕИП от страна на OMG (14 %), Eramet (5 %) и в по-малка степен Anglo American (2 %).

(24) Така New Inco ще стане единственият доставчик, който е в състояние да предложи уникална гама от продукти на промишлената галванизация и галванопластика. Следователно след осъществяване на операцията New Inco ще има мощта да увеличава едностранно цените на никеловите продукти, като същевременно ще бъде подложен на ограничен конкурентен натиск от всякакви други съществуващи или потенциални доставчици на никелови продукти за промишлената галванизация и галванопластика.

Б. Доставка на никел с висока степен на чистота за производството на суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части

(25) New Inco ще се превърне безспорно в най-големия и почти монополен доставчик на никел с висока степен на чистота, използван в суперсплави, със световен пазарен дял, възлизаш на 80—95 %. По същество конкуренцията на пазара на суперсплави се обуславя от съперничеството между Inco и Falconbridge. Позицията на New Inco ще бъде много силна, тъй като никой друг доставчик на никел не е или няма да бъде в състояние да демонстрира същите уникални силни страни като тези на New Inco по отношение на качеството на продуктите, производствения капацитет и репутацията на пазара за доставка на никел с висока степен на чистота, използван за производството на суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части. Повечето производители и потребители на суперсплави изразиха опасения относно операцията, в резултат от която броят на доставчиците на никел с висока степен на чистота ще намалее от трима на двама и New Inco ще се изправи почти единствено срещу Egamet.

(26) Като се има предвид значението на пречките за навлизане на пазара на никел с висока степен на чистота (поддържани предимно от липсата на нови пазарни участници поне през последните десет години), вероятно натискът върху бъдещото поведение на New Inco, наложен от потенциалната конкуренция, ще бъде минимален. В резултат на сливането New Inco ще може едностранно да увеличава цените на никела с висока степен на чистота. Това е особено валидно в ситуация, при която търсенето на никел с висока степен на чистота нараства силно, а предлагането на никел с висока степен на чистота е крайно оскъдно поради ограниченията в капацитета, с които се сблъскват другите доставчици.

В. Доставка на кобалт с висока степен на чистота за производство на суперсплави, използвани в критични за безопасността части

(27) New Inco ще се превърне в почти монополен доставчик на кобалт с висока степен на чистота за суперсплави, използвани в критични за безопасността приложения. Както при пазара за доставка на никел с висока степен на чистота, конкуренцията на пазара за доставка на кобалт с висока степен на чистота, използван в суперсплави за критични за безопасността части, се обуславя от съперничеството между Inco и Falconbridge.

(28) Позицията на New Inco ще бъде много силна, тъй като много малко доставчици произвеждат кобалт с висока степен на чистота, който отговаря на строгите специ-

фикации на производителите на суперсплави, използвани в критични за безопасността приложения. Пазарното разследване показва, че никой друг производител на кобалт не е и няма да бъде в състояние да демонстрира същите уникални силни страни като тези на New Inco по отношение на високата степен на чистота и постоянното качество на кобалтовата му продукция, производствения му капацитет и отличната му репутация на пазара за доставка на кобалт с висока степен на чистота за производството на суперсплави, използвани в критични за безопасността части. Следователно никой друг производител на кобалт няма да бъде в състояние да упражни значителен конкурентен натиск върху New Inco.

(29) Съществуват значителни пречки за навлизане на пазара за доставка на кобалт с висока степен на чистота, подходящ за производство на суперсплави, използвани в критични за безопасността приложения. Като се има предвид значението на тези пречки, вероятно натискът върху бъдещото поведение на New Inco от страна на потенциалната конкуренция ще бъде минимален. Така, в резултат на сливането New Inco ще може едностранно да увеличава цените на кобалтовите продукти с висока степен на чистота, които са необходими за суперсплави, използвани в критични за безопасността приложения.

Г. Ограничаване на предлагането на никел в световен мащаб

(30) Някои трети страни твърдят, че New Inco би бил в състояние и би имал стимул да забави част от проектите си за добив на никел, по-специално проекта Kopiambo, и че това би оказало влияние върху цените на никела на Лондонската метална борса. Пазарното разследване обаче показва, че New Inco не би имал икономически интерес нито да забави даден миннодобивен проект в напреднала фаза на развитие (изграден в известна степен или с поети ангажменти за стартиране) поради направените значителни финансови разходи, нито да забави миннодобивен проект в ранна фаза (потенциален), тъй като ползите от едно такова съобщение, изразени в по-високи цени на Лондонската метална борса, са силно спекулативни и определено много ограничени във времето.

Д. Ефективност

(31) Страните твърдят, че планираната операция ще доведе до повишаване на ефективността, дължащо се предимно на близкото местоположение на съответните им мини/преработвателни съоръжения в басейна на Съдбъри, което би им помогнало да оптимизират миннодобивната и преработвателната си дейност. Твърди се, че това би довело до повишаване на производителността при по-малки разходи и би било от полза за всички потребители на никел. Страните обаче не са демонстрирали, че ефективността, която ще се постигне с планираната операция, не може да бъде постигната чрез по-малко антиконкурентна алтернатива и че тя ще облагодетелства пряко крайните потребители на трите съответни продуктови пазара, на които бяха установени ограничения на конкуренцията. Поради тези причини не може да се счита, че ефективността, представена от страните, компенсират отрицателните последици за конкуренцията в резултат от планираната операция.

Е. Заключение

- (32) Следователно в приложеното решение се стига до заключението, че вероятно концентрацията, за която е постъпило уведомление, ще възпрепятства в значителна степен ефективната конкуренция, по-специално в резултат на установяването на господстващо положение, и изглежда несъвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП по отношение на всеки от трите съответни пазара.

4. Ангажименти, предложени от страните

- (33) За да се преодолеят споменатите по-горе ограничения на конкуренцията на пазарите за доставка на никел за промишлената галванизация и галванопластика в ЕИП, за доставка на никел с висока степен на чистота за суперсплави/суперсплави, използвани в критични за безопасността части в световен мащаб, и за доставката на кобалт с висока степен на чистота за суперсплави, използвани в критични за безопасността части в световен мащаб, страните представиха описанията по-долу ангажименти.
- (34) Съгласно ангажиментите страните поемат ангажимента да продадат единствената рафинерия на Falconbridge — Nikkelverk в Норвегия, заедно със свързания с нея субект, осигуряващ снабвяването ѝ, и съществуващите споразумения с трети страни за доставка на ресурси, свързаните с тях търговски организации и съществуващите договори с клиенти, фирмената технология на Falconbridge за рафиниране и търговските марки (предприятието в ликвидация) на подходящ купувач с достъп до достатъчно ресурси, за да поддържа икономическата жизнеспособност на Nikkelverk. В допълнение страните се ангажират да предложат на купувача да сключи 10-годишно гъвкаво споразумение за доставка на ресурси, което ще осигури значителна част от необходимите на Nikkelverk ресурси.
- (35) В допълнение Falconbridge сключи обвързващо споразумение с дружество на трета страна — LionOre, за продажбата на предприятието в ликвидация. Страните отправиха искане към Комисията да одобри LionOre като подходящ купувач на предприятието в ликвидация.

5. Оценка на представените ангажименти

- (36) Nikkelverk е единствената рафинерия на Falconbridge и произвежда всички никелови продукти, доставяни от Falconbridge за промишлената галванизация и галванопластика, всички продукти от никел с висока степен на чистота, продавани от Falconbridge за производството на суперсплави, и всички продукти от кобалт с висока степен на чистота, доставяни от Falconbridge за производството на суперсплави, използвани в критични за безопасността приложения. В допълнение предприятието в ликвидация включва всички субекти на Falconbridge, отговарящи за маркетинга и продажбата на тези никелови и кобалтови продукти.
- (37) Следователно с предлаганата мярка се преодолява цялото количествено дублиране между Inco и Falconbridge на

трите пазара, на които бяха установени ограничения на конкуренцията. При условие че предприятието в ликвидация функционира като жизнеспособен и конкурентноспособен субект, то ще заеме пазарната позиция на Falconbridge на трите съответни пазара и ще възстанови ефективната конкуренция, преобладавала на тези пазари преди планираната операция.

- (38) Разследването показва обаче, че същественият аспект при оценката на предлаганата мярка е способността на предприятието в ликвидация да осигури дългосрочен и постоянен източник на никелови суровини, подходящи за производството на никел с висока степен на чистота при икономически привлекателни условия. Ако това условие не бъде изпълнено, има вероятност предприятието в ликвидация да бъде слабо и уязвим конкурент на съответните пазари, който не е в състояние да се конкурира ефективно с New Inco.
- (39) Оценката на настоящата структура на никеловата индустрия показва, че вертикалната интеграция на миннодобивните, преработвателните и пречиствателните съоръжения е била преобладаващият модел на стопанска дейност. Понастоящем няма самостоятелна рафинерия в никеловата промишленост, а няколко рафинерии, които осигуряват ресурси на трети страни, същевременно притежават дялове в миннодобивните и преработвателните съоръжения. Не се очаква значителна промяна в това положение до 2015 г., тъй като вертикално интегрираният модел на стопанска дейност е ефективен отговор на потребността рафинериите да осигуряват стабилни източници на ресурси в дългосрочен план.
- (40) Следователно само купувач с опит в добива и преработката на никел, с достъп до мини и с достатъчно междинни никелови продукти, би могъл да внесе достатъчно успокоение относно способността и стимулите на даден купувач да се погрижи предприятието в ликвидация да възстанови конкуренцията в дългосрочен план. Това се подкрепя в значителна степен от резултатите от пазарното разследване на мерките, осъществени от Комисията.
- (41) Що се отнася до кобалта, противно на положението в никеловата промишленост, вертикалната интеграция не е преобладаващият модел на стопанска дейност в кобалтовата промишленост, където има значителна търговия с кобалт, осъществявана от посредници. За над 50 % от кобалтовото производство на Nikkelverk източниците на ресурси са трети страни. Falconbridge извършва рафиниране на ресурси по поръчка, включително кобалт, съдържащ се в камъка, закупен от BCL, и от посредници, търгуващи с кобалт от Австралия и Африка, съгласно договори за закупуване на ресурси и договорености за рафиниране срещу заплащане. В допълнение New Inco поема ангажимента да доставя на предприятието в ликвидация за срок до десет години подобни количества кобалтови ресурси като тези, доставяни понастоящем от Falconbridge на Nikkelverk.

- (42) Съгласно окончателните ангажименти предприятието в ликвидация ще бъде продадено само на дружество, което извършва активна дейност в областта на добива и/или преработката на метал с достатъчно ресурси от никел, за да поддържа икономическата жизнеспособност на предприятието в ликвидация след изтичането на срока на договора за доставка на камък с New Inco. Количеството от 55 000 метрични тона годишно, което Falconbridge понастоящем доставя на Nikkelverk, се споменава от Inco като удачен репер.
- (43) С тази клауза напълно се преодоляват опасенията на Комисията относно жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието в ликвидация, тъй като в нея ясно са предвидени достатъчно гаранции за доставката на никелови ресурси на предприятието в ликвидация. Следователно ангажиментите са достатъчни, за да се преодолеят изцяло всички посочени по-горе ограничения на конкуренцията.
- (44) В допълнение бе установено, че условията на 10-годишната гъвкава доставка на ресурси и механизмът за ценообразуване, предложени в окончателния вариант на ангажиментите, са достатъчни, за да се защити жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието в ликвидация, ако то бъде продадено на дружество, което вече осъществява активна металодобивна дейност.

6. Удачност на предлагания купувач

- (45) LionOre Mining International Ltd (LionOre) е среден по големина производител на никел с действащи мини в Ботсуана, Южна Африка и Австралия и на няколко миннодобивни обекта в тези региони. Всички настоящи мини и миннодобивни обекти на LionOre са сулфидни рудници. Дружеството осъществява стопанска дейност в областта на никела от 1996 г., като през 2005 г. е произвело около 29 000 метрични тона никел. То е десетият по големина производител на никел в света.
- (46) LionOre притежава дялове в четири рудника за производство на никел и в една златна мина. В Африка дружеството контролира участие в размер на 85 % в Tati Nickel в Ботсуана и 50-процентно участие в никелова мина Nkomati в Южна Африка. В Западна Австралия LionOre има стопроцентно участие в никеловите предприятия Lake Johnston, 80 % участие в никеловите предприятия Black Swan и стопроцентно участие в златната мина Thunderbox. В допълнение LionOre планира да разработи находището Honeymoon Well в Западна Австралия. Докато дружеството работи за превръщането си в напълно интегриран производител на никел чрез своята технология Activox, понастоящем

LionOre произвежда само никелов концентрат⁽¹⁾, и не разполага с никакъв капацитет за рафиниране. В края на 2005 г. цялата доказана никелова ресурсна база на LionOre е възлизала на 2,3 милиона метрични тона.

- (47) В съответствие с общите принципи и с критериите, определени в ангажиментите, следва да се направи оценка дали след придобиването на предприятието в ликвидация LionOre ще се превърне в независима конкурентоспособна сила на пазарите, на които бяха установени ограничения на конкуренцията. По-конкретно бе преценено дали LionOre е/ще остане независимо от Inco/New Inco и дали разполага с достатъчно финансови ресурси, за да придобие предприятието в ликвидация. Това предполага насочване на вниманието към начина, по който LionOre би могло да интегрира съществуващите и бъдещите си дейности по добив на никел с Nikkelverk и дали LionOre би могло да доставя достатъчни количества ресурси на Nikkelverk, за да поддържа икономическата жизнеспособност на предприятието в ликвидация след изтичането на срока на договора за доставка на камък, както е предвидено в ангажиментите.
- (48) LionOre отговаря на всички критерии, включени в ангажиментите, относно удачността на купувача, както и на общите условия, поставени от Комисията относно удачността на купувача при прилагане на мерки за частична ликвидация. Поради това бе направено заключението, че LionOre е подходящ купувач за предприятието в ликвидация и че ще осигури независимостта, жизнеспособността и конкурентоспособността на предприятието в ликвидация в дългосрочен план. LionOre съчетава редица характеристики, които бяха определени като решаващи за изпълнението на тези условия: i) богат опит и знания за никеловата промишленост; ii) притежаване на мини и миннодобивни обекти, които вече/ще произвеждат подходящи ресурси за Nikkelverk, и iii) знания за технологичния процес и продукцията на рафинерията Nikkelverk.

7. Заключение

- (49) Поради посочените по-горе причини ангажиментите, представени от страните, са достатъчни, за да се преодолеят ограниченията на конкуренцията, породени от тази концентрация.
- (50) Следователно в проекторешението се предлага операцията, за която е постъпило уведомление, да бъде обявена за съвместима с общия пазар и с действащото Споразумение за ЕИП съгласно член 8, параграф 2 от Регламента за слиянията.

⁽¹⁾ LionOre има и 20-процентно участие в базираната в Ботсуана топиля BCL (преработка на никел).

РЕШЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

от 19 юли 2006 година

за обявяване на концентрация за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП

(Дело COMP/M.3796 — OMYA/J.M. HUBER PSS)

(нотифицирано под номер C(2006) 3163)

(само версията на английски език е автентична)

(текст от значение за ЕИП)

(2007/164/ЕО)

На 19 юли 2006 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 2 от посочения регламент. Неконфиденциалната версия на пълното решение на автентичния език може да бъде видяна на интернет страницата на Генерална дирекция „Конкуренция“ на следния адрес: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. ОБОБЩЕНИЕ

- (1) На 4 април 2005 г. в Комисията постъпи молба за произнасяне на становище съгласно член 22, параграф 1 от Регламент (ЕО) № 139/2004 („Регламент за сливанията“) от Финландския орган по конкуренцията, впоследствие подкрепена от компетентните органи на Швеция на 22 април 2005 г., на Австрия на 26 април 2005 г. и на Франция на 28 април 2005 г., искащи проверка на сделката.
- (2) Комисията установи, че предложената операция представлява концентрация по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията и че искането отговаря на изискванията, предвидени в член 22, параграф 3 от Регламента за сливанията. Следователно Комисията реши да извърши проверка на концентрацията и за тази цел на 18 май 2005 г. прие решения съгласно член 22, параграф 3 от Регламента за сливанията, които бяха изпратени на Финландия, Швеция, Австрия и Франция. Държавите-членки, внесли молбата, представиха на комисията документацията, с която разполагаха. Тази информация бе допълнена от Омуа, която представи нотификация на 4 август 2005 г.
- (3) Комисията откри процедурата по делото на 23 септември 2005 г. Изложението на възраженията на Комисията бе изпратено на нотифициращата страна на 2 май 2006 г. На 16 май 2006 г. Омуа представи своя отговор. Неконфиденциалната версия на изложението на възраженията на Комисията бе предоставена на две заинтересовани страни — SMI и Imerys, които представиха писмени коментари.
- (4) На 18 май 2006 г. се състоя изслушване на устните показания.
- (5) С цел на Омуа да бъде предоставено достатъчно време за обмисляне на корективни действия, на 17 май 2006 г. бе взето решение по член 10, параграф 3, адресирано до нотифициращата страна, с което срокът за представяне на корективни мерки бе удължен с два работни дни.
- (6) След задълбочено проучване Комисията стигна до заключението, че нотифицираната операция поражда съмнения относно съвместимостта ѝ с общия пазар.
- (7) С цел да отстранят съмненията относно хоризонталната конкуренция на пазара на гланциращи калциеви карбонати, Омуа и корпорацията J.M. Huber Corporation представиха пред Комисията на 23 май 2006 г. (редактиран на 3 юли 2006 г.) пакет от задължения, които бяха приети за достатъчни за преодоляване на загрижеността за конкуренцията, произтекла от концентрацията.
- (8) На това основание беше предложено нотифицираната сделка да бъде оправдана, при спазване на условията и задълженията съгласно член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията.

II. СТРАНИ И ОПЕРАЦИЯ

- (9) Омуа AG („Омуа“) е семейна фирма от Швейцария, осъществяваща дейност в производството и продажбата на промишлени минерали⁽²⁾, включително калциеви карбонати⁽³⁾, използвани в различни производства, като производство на хартия, бои, пластмаси, стомана, стъкло и в селското стопанство. Продажбите за хартиената индустрия съставляват голяма част от приходите на Омуа.

⁽¹⁾ ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1.

⁽²⁾ Промислените минерали включват УКК (утаен калциев карбонат), СКК (смян калциев карбонат), каолинов талк и доломит.

⁽³⁾ Терминът „карбонати“ включва както УКК, така и СКК.

(10) В ЕИП дружеството от САЩ J.M. Huber Corporation осъществява дейност при доставките на каолин, УКК, утаен силициев двуокис и силикати (УСДС). Дъщерните дружества на Huber, които са предмет на сделката, осъществяват международната дейност на J.M. Huber Corporation („Huber PCC“) в областта на производството и доставките на утежняващи УКК за производството на хартия на площадката за завода за производство на хартия. Придобитата дейност се осъществява от дванадесет завода за производство на УКК, разположени на площадките на заводите за хартия в различни държави, като шест са в ЕИП. Заводите на Huber за УКК на територията на ЕИП се намират във Финландия (три завода), както и в Швеция, Франция и Португалия (по един завод във всяка от тези държави).

III. ПАЗАР ПО ДЕЛОТО

A. Пазар за продукта по делото

- (11) Предложената сделка засяга доставките на:
- утежняващ СКК, доставян на търговски принцип;
 - гланциращ СКК, доставян на търговски принцип;
 - утежняващ УКК, доставян на търговски принцип;
 - утежняващ УКК, произвеждан и доставян на площадката на завода за производство на хартия;
 - гланциращ УКК, доставян на търговски принцип.
- (12) С цел да даде оценка на въпросната сделка Комисията стигна до заключението, че в рамките на производството и снабдяването с промишлени минерали за производството на хартия калциевите карбонати за утежняване (УКК, СКК и смеси на СКК/УКК) и калциевите карбонати за гланциране (УКК, СКК и смеси на СКК/УКК) представляват два отделни пазара на продукти.

B. Географски пазари по делото

- (13) Комисията стигна до заключението, че за да се даде оценка на сделката, засегнатите географски пазари се определят, като за заводите за производство на хартия се определят сходните реални възможности за алтернативни доставки. Производствените заводи се приемат за реален алтернативен източник на доставки за заводите за производство на хартия в зависимост от логистиката и отдалечеността им от завода за производство на хартия. Разстоянието, след което даден завод за производство на минерали не може да се счита за реален алтернативен доставчик, зависи от миналия опит с доставките на всеки такъв завод, наличните начини на транспортиране (по шосе, с влак, с кораб или комбинация между тях), както и от вида на произвеждания калциев карбонат (УКК, СКК).
- (14) Засегнатите географски пазари са:
- за утежняващи калциев карбонати, доставяни на търговски принцип, съответният географски пазар се

определя от разстоянието между завода за производство на минерали и местоположението на обслужвания потребител, което варира от 400 до максимум 2 000 км в зависимост от завода, продукта и начина на транспортиране;

- за гланциращи калциев карбонати, доставяни на търговски принцип, съответният географски пазар се определя с помощта на същата методология както и при утежняващите калциев карбонати, като разстоянията варират от 400 до 3 000 км;
- за потребители, които имат възможност за снабдяване с калциев карбонат на собствената си площадка, географският обхват може да включва цялата територия на ЕИП.

IV. ОЦЕНКА НА СЪСТОЯНИЕТО НА КОНКУРЕНЦИЯ

1. Калциев карбонати, използвани за утежняване

- (15) Комисията е на мнение, че образуването на конкурентни цени за карбонатите, предназначени за утежняване в хартиената индустрия, зависи от местоположението на другата най-добра алтернатива за всеки отделен потребител.
- (16) Когато страните, осъществяващи сливането, имат конкуриращи се заводи с припокриващи се територии на продажба, сливането може да доведе до повишаване на цените. Когато най-добрата алтернатива за клиентите на страните, осъществяващи сливането, е завод за производство на минерали, принадлежащ на някоя от страните, осъществяващи сливането, тогава страните по сливането ще имат възможност и стимул да увеличат цените. Но ако завод, конкурентен на страните, осъществяващи сливането, е разположен достатъчно близо до местоположението на потребителя, наличието на тази алтернатива вероятно ще осигури достатъчно конкурентни ограничения, така че да не се стигне до реализация на ценовия ефект. При някои от заводите за производство на хартия анализът на конкуренцията се влияе от възможността на площадката на тези заводи да се създаде завод за УКК. Но в разглеждания случай въздействието на конкуренцията не се влияе фактически от това, дали Комисията приема създаването на завод за УКК на площадката на завода за производство на хартия като реална алтернатива, която да ограничи търговските доставки на утежняващи УКК или СКК.
- (17) Комисията идентифицира две големи групи от потребители. Първата група включва заводите за производство на хартия, които в момента се снабдяват от заводи за утежняващи УКК, разположени на тяхната площадка. Втората група се състои от заводи за производство на хартия, които се снабдяват на търговски принцип. Комисията съсредоточи оценката си за състоянието на конкуренцията върху фактическите клиенти на страните, осъществяващи сливането.

(18) За всеки потребител Комисията идентифицира група от реални алтернативни заводи за производство на минерали, базирани на максималните транспортни разстояния, до които всеки от производствените заводи може да експедира продуктите си. Тези разстояния бяха получени от обширната база данни, създадена от Комисията. Като използва спедиторски данни за УКК и СКК за 2004 г. ⁽¹⁾, Комисията проведе и иконометрично проучване (модел на дискретния избор), за да прогнозира вероятността някой от потребителите да избере друг завод за минерали, ако текущият му доставчик повиши цените. Получените резултати дадоха възможност на Комисията да определи моделите на заместване между различните производители на калциеви карбонати, предназначени за хартиената индустрия.

Потребители, разположени на самата площадка

(19) По отношение на текущите доставки на утежняващи УКК на самата площадка, независимо дали доставчикът е Huber или Отуа, не се установи сделката да има незабавен ефект. Доставчиците на утежняващи УКК на самата площадка имат изключителни дългосрочни договори със заводите за производство на хартия, на чиято площадка са разположени (основно за 7 до 10 години), което гарантира минимален обем за завода за производство на УКК. Годишните промени на цената за целия срок на договора се определят по ценова формула с базисна цена, договаряна в началото на всеки договор. Формулата обикновено зависи от ценообразуващи фактори, като цените на варовика, електричеството, заплатите и инфлацията, които не се влияят от сделката. Въпросът беше дали сделката ще има неблагоприятен ефект върху тези потребители след изтичането на дългосрочния договор. Проучването показва, че е малко вероятно сделката да се отрази съществено върху подновяването на сега действащите договори за утежняващи УКК на самата площадка.

(20) За бъдещи потребители, разположени на площадката, сделката отстранява един доставчик на територията на ЕИП с доказани способности да управлява и изпълнява проекти за доставка на утежняващи УКК на самата площадка. Въпреки това проучването показва, че сделката няма да доведе до съществени промени в цените за тези клиенти, тъй като съществуващите възможности за избор на друг надежден доставчик на утежняващи УКК на самата площадка са достатъчни, за да се упражни конкурентен натиск. Същото се отнася и за възможностите за доставка на гланциращи калциеви карбонати на самата площадка.

⁽¹⁾ Комисията създаде обширна база данни за доставката на минерали, включваща годишните доставки за заводите за производство на хартия на УКК и СКК, реализирани от всички големи конкуренти за територията на ЕИП за годините 2002, 2003 и 2004 (данни според типа на минерала, завода на произход, получаващия завод за производството на хартия, типа на хартията, разстоянието на спедиция, обема на спедиция, цената за метричен тон сухо вещество, начина на транспортиране и разходите).

Сегашни търговски клиенти

(21) За клиенти, които се снабдяват на търговски принцип, дори и да имат вариант за доставки на утежняващи УКК от завод на собствената си площадка, Комисията преценява, че един завод за производство на минерали, разположен на определено разстояние от завода за производство на хартия, представлява реалистичен вариант за снабдяване с утежняващи УКК или утежняващи СКК. След като разгледа възможностите за избор на сегашните клиенти на Отуа за доставяне на търговски принцип на утежняващ УКК, Комисията стигна до заключението, че за тези клиенти няма вероятност да бъдат неблагоприятно засегнати от сделката, защото и в двата случая клиентите имат други реални алтернативи за снабдяване с УКК. Следователно няма вероятност отпадането на Huber като конкурент да попречи съществено на конкуренцията за клиентите за утежняващи УКК на Отуа.

(22) Освен това за клиентите на Отуа за утежняващи СКК Huber не се оказва следващата най-добра алтернатива. Тези клиенти имат алтернативни възможности за доставка на утежняващи СКК и/или други утежняващи УКК, които видимо нямат конкурентни недостатъци при сравнение със заводите на Huber за утежняващи УКК. Освен това резултатите от иконометричното проучване показват, че среднестатистически Huber не е най-добрата следваща алтернатива. Следователно няма вероятност отпадането на Huber като конкурент да попречи съществено на конкуренцията за клиентите на утежняващи СКК на Отуа.

(23) За клиентите на Huber, снабдявани с УКК на търговски принцип, различни заводи на Отуа за утежняващи СКК се очертават като реалистични алтернативи. Imerys присъства в Швеция както с производство на утежняващи УКК в Husum, така и с производство на утежняващи СКК в Tunadal. Освен това SMI има заводи за утежняващи УКК във Финландия — в Lappeenranta, Myllykoski и Äänekoski. Всички тези алтернативни решения видимо не съдържат конкурентни недостатъци в сравнение със заводите на Huber за утежняващи УКК, разположени на производствените площадки на заводите за производство на хартия в Швеция и Финландия. Освен това иконометричното проучване показва, че ограничаването на конкуренцията, налагано от доставчиците на утежняващи СКК, осъществяващи доставки на търговски принцип, вероятно ще е по-слабо отколкото упражняването от доставчиците на утежняващи УКК на търговски принцип върху други доставчици на продукта, работещи на търговски принцип. Поради това няма вероятност отпадането на Отуа като конкурент да попречи съществено на конкуренцията за клиентите на утежняващи УКК на Huber.

2. Калциеви карбонати, използвани за гланциране

- (24) В нотификацията за предложената сделка Отуа зае позицията, че пазарът на гланциращи материали за хартия няма да бъде повлиян от нея, тъй като в момента Huber не е активен на този пазар. Независимо от това проучването на пазара, проведено от Комисията, установи, че Huber е разработвал УКК, подходящ за използване във вид на гланциращи смеси СКК/УКК, и е отправял оферти за доставка на гланциращи УКК продукти.
- (25) В резултат на това Комисията приема Huber като потенциален конкурент на пазара на калциеви карбонати, използвани за гланциране на хартия, който, в отсъствието на сделката, много вероятно би станал ефективна конкурентна сила на пазара на калциеви карбонати, използвани за гланциране.
- (26) Поради това Комисията стига до заключението, че предложената сделка би попречила съществено на конкуренцията, по-конкретно чрез засилване на доминиращата позиция на Отуа на пазарите за калциеви карбонати, използвани за гланциране, за засегнатите потребители в Южна Финландия.
- (27) Заключението на Комисията се основава на аргументите, изброени по-долу.
- (28) Първо, Отуа е вече доминиращ доставчик на калциеви карбонати, използвани за гланциране, за повечето потребители в Европа и Финландия. През 2004 г. Отуа доставя много голяма част от всички калциеви карбонати, използвани за гланциране в хартиената индустрия на ЕИП. Фирмата притежава или контролира достъпа до много голяма част от запасите на ЕИП от суровините, необходими за производството на СКК, използвани за гланциране, и може да осъществява доставки за заводи за производство на хартия на цялата територия на ЕИП. Като се имат предвид доминантната позиция на фирмата и контролът ѝ върху доставките на суровини, Отуа е неизбежен търговски партньор за заводите за производство на хартия, които трябва да закупват калциеви карбонати за гланциране в Европа, и по-конкретно във Финландия.
- (29) Второ, Huber има възможността да влезе на пазара на гланциращи покрития за хартия с технология за гланциращи УКК добавки. Комисията разгледа по-конкретно до каква степен: 1. Технологията на Huber за УКК добавки е готова за търговско приложение; 2. Huber е убеден в търговската жизнеспособност на предложението си в голям мащаб; 3. Huber е можел да осигури достатъчен производствен капацитет в завода си за УКК в Kuusankoski, за да излезе на пазара. Анализът на Комисията взе също под внимание: 4. Невъзвръщаемите разходи на Huber, направени за стъпване на пазара на калциеви карбонати, използвани за гланциране. Комисията възприе становището, че преди да встъпи в преговори за сливане с Отуа, Huber е планирал да излезе силно на пазара на гланциращи покрития за хартия, което би направил своевременно с технологията си за гланциращи УКК добавки.
- (30) Местоположението на завода в Kuusankoski би позволило на Huber също така да снабдява и редица от другите клиенти на Отуа, намиращи се в Южна Финландия. Тези клиенти, които понастоящем получават доставките си на калциев карбонат за гланциране от Отуа, биха могли да помислят за поне частично снабдяване от завода на Huber в Kuusankoski. Комисията намери редица клиенти, за които заводът на Huber в Kuusankoski би бил значително по-близо, отколкото някой от заводите на SMI или Imegys („засегнати потребители“).
- (31) Трето, Huber би бил ефективна конкурентна сила, която много вероятно би повлияла ограничаващо върху поведението на Отуа на пазара на калциеви карбонати, използвани за гланциране на хартия. Като се има предвид структурата на пазара във Финландия и фактът, че единственият друг конкурент — SMI, остава малък по отношение на пазарния дял и е в неизгодна позиция заради местоположението си, Комисията приема, че с голяма вероятност производственият капацитет на Huber в Kuusankoski би повлиял върху офертите на Отуа за финландските му клиенти на калциеви карбонати, използвани за гланциране. Комисията също така констатира, че няма други потенциални конкуренти, които биха били в състояние да поддържат достатъчно конкурентен натиск в Южна Финландия.
- (32) Поради основанията, изложени по-горе, Комисията направи заключението, че предложената сделка би нарушила съществено конкуренцията, по-конкретно чрез засилване на доминиращата позиция на Отуа на пазарите на калциеви карбонати, използвани за гланциране, за засегнатите клиенти в Южна Финландия.
- ## 3. Без отражение върху координацията или сдруженията
- (33) Накрая Комисията стига до заключението, че няма вероятност настоящата сделка да породи тревога по отношение на сдруженията или от увеличаване на вероятността фирмите да могат да координират поведението си с резултат повишаване на цените над конкурентните нива.

V. ЗАДЪЛЖЕНИЯ

- (34) За да премахнат тревогите относно споменатата по-горе хоризонтална конкуренция на пазара на калциеви карбонати, използвани за гланциране, Отуа и J.M. Huber Corporation представиха пред Комисията на 23 май 2006 г. пакет от задължения. Пакетът съдържа две алтернативни предложения за задължения, като първото включваше оттегляне на завода за производство на УКК в Kuusankoski и на технологията за гланциращи покрития и добавки, а второто — оттегляне само на технологията.
- (35) Комисията взе решение да подложи на пазарна проверка първото предложение за задължение (оттегляне на завода за РСС в Kuusankoski, Финландия, и на технологията за гланциращи покрития и добавки на Huber). Анкетата за пазарен тест бе изпратена на общо 11 потребители и 4 конкуренти, привлечени към проучването на разглежданата сделка, като всички те изпратиха своите отговори⁽¹⁾. Отговорите на пазарния тест бяха смесени. Докато потребителите в преобладаващата си част бяха на мнение, че задължението ще може да премахне тревогите относно конкуренцията, набелязани от Комисията, конкурентите изразиха резерви относно обема на предложената корективна мярка и предложиха подобрения по задължението, така че да разреши удовлетворително тревогите относно конкуренцията, посочени от Комисията⁽²⁾.
- (36) Във връзка с първото алтернативно задължение Комисията направи оценка дали предложеното оттегляне на завода за УКК в Kuusankoski заедно с технологията би дало възможност на подходящ купувач на оттегления пакет да придобие потенциала на конкурентна сила на пазара на УКК, използвани за гланциране, както Huber би имал в отсъствието на разглежданата сделка.
- (37) Комисията стигна до заключението, че първото алтернативно задължение (оттегляне на завода в Kuusankoski и технологията), при което подходящият купувач има достъп до резервния производствен капацитет, необходимата технология и тясното сътрудничество със завода за производство на хартия, на чиято площадка е и производството на УКК, поставя купувача в позиция, сходна с тази на Huber към момента, включително

предимството на основен доставчик, който няма нужда да строи нови мощности, в случай че спечели търга за продължаване на договора. Следователно тази алтернатива ще осигури по най-добър начин жизнеспособността и пускането на надежден конкурентен продукт на пазара на калциеви карбонати, използвани за гланциране.

- (38) По-нататък Комисията стигна до заключението, че при оценката на възможностите и стимулите на завода за УКК в Kuusankoski и на оттеглената технология да продължат действието си като конкурентна сила и да възстановят конкуренцията на пазара в конкуренция с Отуа и другите конкуренти голямо значение има самоличността на новия купувач. Следователно подходящият купувач в разглеждания случай ще е индустриален купувач с финансови ресурси и доказани познания.
- (39) В резултат на това Комисията стигна до заключението, че първото алтернативно задължение, т.е. оттеглянето на завода за УКК в Kuusankoski, придружено с оттегляне на технологията на Huber за гланциране (с подобренията, предложени от страните на 3 юли 2006 г.), ще възстанови ефективната конкуренция на пазара на калциеви карбонати, използвани за гланциране, за засегнатите потребители в Южна Финландия, като възстанови конкурентните ограничения върху калциеви карбонати за гланциране на Отуа, получени от технологията на Huber за добавки, която в противен случай би изчезнала в резултат на концентрацията, както бе нотифицирано първоначално.

VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- (40) Поради споменатите по-горе причини, разгледани заедно или поотделно, Комисията стигна до заключението, че задълженията, представени от Отуа и J.M. Huber, са достатъчни, за да разрешат проблема с конкуренцията, породен от концентрацията.
- (41) На това основание Комисията реши да обяви нотифицираната сделка за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП в съответствие с член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията.

⁽¹⁾ Отговор представи и финландският орган по конкуренцията.

⁽²⁾ По отношение на второто алтернативно задължение за оттегляне на технологията Комисията разгледа предложената мярка и стигна до заключението, че тя не разрешава проблемите с конкуренцията, поставени от Комисията, поради което не бе подложена на пазарен тест.