

De Europæiske Fællesskabers Tidende

ISSN 0378-6994

L 102

37. årgang

21. april 1994

Dansk udgave

Retsforskrifter

Indhold

I *Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk*

- * Kommissionens forordning (EF) nr. 873/94 af 19. april 1994 om fastsættelse af enhedsværdier til ansættelsen af toldværdien af visse letfordærlige varer 1

Kommissionens forordning (EF) nr. 874/94 af 20. april 1994 om fastsættelse af eksportrestitutionerne for hvidt sukker og råsuksker i uforarbejdet stand 5

- * Kommissionens forordning (EF) nr. 875/94 af 20. april 1994 om fastsættelse for produktionsåret 1993/94 af de beløb, der skal udbetales til godkendte organisationer af olivenolieproducenter og foreninger heraf 7

Kommissionens forordning (EF) nr. 876/94 af 20. april 1994 om fastsættelse af det maksimale restitutionsbeløb ved udførsel af hvidt sukker i forbindelse med den 45. dellicitation under den løbende licitation omhandlet i forordning (EØF) nr. 1144/93 8

Kommissionens forordning (EF) nr. 877/94 af 20. april 1994 om fastsættelse af importafgifterne for korn, mel, grove gryn og fine gryn af hvede eller rug 9

Kommissionens forordning (EF) nr. 878/94 af 20. april 1994 om fastsættelse af de præmier, hvormed importafgifterne for korn, mel og malt skal forhøjes 11

Kommissionens forordning (EF) nr. 879/94 af 20. april 1994 om fastsættelse af importafgifterne for hvidt sukker og råsuksker 13

Kommissionen

94/208/EF :

- * **Kommissionens beslutning af 31. januar 1994 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet (Sag IV/M.315 — Mannesmann/Vallourec/Ilva) Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 (') 15**

(') Tekst af betydning for EØS

I

(Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk)

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 873/94**af 19. april 1994****om fastsættelse af enhedsværdier til ansættelsen af toldværdien af visse letfordærvelige varer**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det
Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 2913/92
af 12. oktober 1992 om indførelse af en EF-toldkodeks⁽¹⁾,

under henvisning til Kommissionens forordning (EØF)
nr. 2454/93 af 2. juli 1993 om visse gennemførelsesbe-
stemmelser til Rådets forordning (EØF) nr. 2913/92 om
indførelse af en EF-toldkodeks⁽²⁾, senest ændret ved
Kommissionens forordning (EF) nr. 655/94 af 24. marts
1994⁽³⁾, særlig artikel 173, stk. 1, og

ud fra følgende betragtninger:

I henhold til artikel 173 til 177 i forordning (EØF)
nr. 2454/93 skal Kommissionen fastsætte periodiske
enhedsværdier for de varer, der er anført i grupperingen i
forordningens bilag 26;

anvendelsen af de regler og kriterier, som er fastsat i oven-
nævnte artikler, på de oplysninger, der er blevet meddelt
Kommissionen i overensstemmelse med artikel 173,
stk. 2, i forordning (EØF) nr. 2454/93, fører til fastsættelse
af enhedsværdier for de pågældende varer som angivet i
bilaget til denne forordning —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:*Artikel 1*

De enhedsværdier, der er nævnt i artikel 173, stk. 1, i
forordning (EØF) nr. 2454/93, fastsættes som angivet i
tabellen i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 22. april 1994.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver
medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 19. april 1994.

På Kommissionens vegne

Christiane SCRIVENER

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT nr. L 302 af 19. 10. 1992, s. 1.

⁽²⁾ EFT nr. L 253 af 11. 10. 1993, s. 1.

⁽³⁾ EFT nr. L 82 af 25. 3. 1994, s. 15.

BILAG

Kode	KN-kode	Varebeskrivelse	Enhedsværdibeløb/100 kg netto									
			ECU	bfr./lfr.	dkr.	DM	ffr.	dr.	Ir. £	lire	fl.	£
1.10	0701 90 51 0701 90 59	Nye kartofler	26,79	1 067	203,34	51,85	177,43	7 595	21,17	49 565	58,19	20,56
1.20	0702 00 10 0702 00 90	Tomater	97,20	3 873	737,78	188,14	643,78	27 558	76,82	179 840	211,16	74,63
1.30	0703 10 19	Spiseløg (bortset fra sætteløg)	35,62	1 419	270,39	68,95	235,94	10 099	28,15	65 910	77,39	27,35
1.40	0703 20 00	Hvidløg	153,27	6 106	1 163,32	296,65	1 015,10	43 453	121,14	283 568	332,96	117,67
1.50	ex 0703 90 00	Porrer	55,11	2 191	416,83	106,38	362,51	15 522	43,90	105 358	119,58	42,20
1.60	ex 0704 10 10 ex 0704 10 90	Blomkål	57,81	2 331	438,81	113,34	385,48	15 133	43,14	104 614	127,38	45,06
1.70	0704 20 00	Rosenkål	53,71	2 172	405,33	104,22	354,64	14 950	41,74	101 870	116,85	40,02
1.80	0704 90 10	Hvidkål og rødkål	17,14	681	129,98	33,09	113,00	4 877	13,79	31 888	37,18	13,32
1.90	ex 0704 90 90	Broccoli (Brassica oleracea var. italica)	79,26	3 206	598,09	153,78	523,30	22 060	61,59	150 316	172,41	59,05
1.100	ex 0704 90 90	Kinakål	36,22	1 443	274,96	70,11	239,93	10 270	28,63	67 025	78,70	27,81
1.110	0705 11 10 0705 11 90	Hovedsalat	40,96	1 632	310,06	79,27	269,67	11 511	32,39	78 153	88,99	31,08
1.120	ex 0705 29 00	Endivie	21,82	877	162,70	42,58	143,89	5 690	17,51	39 262	47,92	17,72
1.130	ex 0706 10 00	Gulerødder	16,90	673	128,33	32,72	111,98	4 793	13,36	31 281	36,73	12,98
1.140	ex 0706 90 90	Radiser	60,46	2 405	458,53	116,76	398,62	17 204	48,65	112 485	131,17	47,01
1.150	0707 00 11 0707 00 19	Agurker og asier	47,45	1 890	360,14	91,84	314,26	13 452	37,50	87 789	103,07	36,43
1.160	0708 10 10 0708 10 90	Ærter (Pisum sativum)	608,19	24 232	4 616,07	1 177,14	4 027,92	172 424	480,69	1 125 202	1 321,18	466,94
1.170		Bønner :										
1.170.1	0708 20 10 0708 20 90	Bønner (Vigna-arter, Phaseolus-arter)	113,01	4 502	857,75	218,73	748,46	32 039	89,32	209 084	245,50	86,76
1.170.2	0708 20 10 0708 20 90	Bønner (Phaseolus Ssp., vulgaris var. Compressus Savi)	138,67	5 525	1 052,49	268,39	918,39	39 314	109,60	256 553	301,24	106,46
1.180	ex 0708 90 00	Valskbønner	92,83	3 894	734,40	189,09	645,42	21 793	71,04	142 837	212,96	66,61
1.190	0709 10 00	Artiskokker	130,24	5 189	988,56	252,09	862,60	36 925	102,94	240 969	282,94	100,00
1.200		Asparges :										
1.200.1	ex 0709 20 00	— Grønne	295,95	11 791	2 246,21	572,80	1 960,01	83 902	233,90	547 530	642,89	227,21
1.200.2	ex 0709 20 00	— Andre tilfælde	176,40	7 185	1 343,87	339,07	1 171,98	48 656	140,62	335 619	380,68	133,56
1.210	0709 30 00	Auberginer	107,93	4 300	819,22	208,90	714,83	30 600	85,30	199 690	234,47	82,86
1.220	ex 0709 40 00	Bladselleri (Apium graveolens var. Dulce)	73,20	2 916	555,59	141,68	484,80	20 753	57,85	135 430	159,01	56,20
1.230	0709 51 30	Kantareller	597,24	24 693	4 608,56	1 140,32	3 976,20	164 183	486,99	1 109 159	1 280,76	465,59
1.240	0709 60 10	Sød peber	121,31	4 833	920,77	234,80	803,45	34 393	95,88	224 445	263,53	93,14
1.250	0709 90 50	Fennikel	73,55	2 966	558,22	144,18	490,38	19 251	54,88	133 083	162,05	57,33
1.260	0709 90 70	Courgetter	29,03	1 156	220,33	56,18	192,26	8 230	22,94	53 707	63,06	22,28
1.270	ex 0714 20 10	Søde kartofler, hele, friske (bestemt til menneskeføde)	40,81	1 626	309,78	78,99	270,31	11 571	32,25	75 511	88,66	31,33
2.10	ex 0802 40 00	Spiselige kastanjer (Castanea-arter), friske	83,78	3 378	639,04	164,08	560,82	21 691	62,54	145 547	184,60	66,87
2.20												
2.30	ex 0804 30 00	Ananas, friske	44,75	1 783	339,67	86,61	296,39	12 687	35,37	82 797	97,21	34,36
2.40	ex 0804 40 10 ex 0804 40 90	Avocadoer, friske	121,39	4 836	921,39	234,96	803,99	34 416	95,94	224 597	263,71	93,20

Kode	KN-kode	Varebeskrivelse	Enhedsværdibeløb/100 kg netto									
			ECU	bfr./lfr.	dkr.	DM	ffr.	dr.	Ir. £	lire	fl.	£
2.50	ex 0804 50 00	Guavabær og mango, friske	135,58	5 402	1 029,09	262,42	897,96	38 439	107,16	250 848	294,54	104,09
2.60		Appelsiner, friske :										
2.60.1	0805 10 11 0805 10 21 0805 10 31 0805 10 41	— Blod- og halvblodappelsiner	39,58	1 577	300,42	76,61	262,14	11 221	31,28	73 229	85,98	30,38
2.60.2	0805 10 15 0805 10 25 0805 10 35 0805 10 45	— Navels, Naveliner, Navelater, Salustianer, Vernas, Valencialater, Maltoser, Shamoutis, Ovalis, Trovita og Hamliner	31,83	1 268	241,60	61,61	210,81	9 024	25,15	58 892	69,14	24,43
2.60.3	0805 10 19 0805 10 29 0805 10 39 0805 10 49	— Andre varer	33,52	1 356	252,99	65,04	221,35	9 331	26,05	63 583	72,93	24,97
2.70		Mandariner (herunder tangeriner og satsumas), friske ; klementiner, wilkings og lignende krydsninger af citrusfrugter, friske :										
2.70.1	ex 0805 20 10	— Klementiner	96,21	3 827	729,66	185,80	634,33	27 377	77,43	179 000	208,74	74,80
2.70.2	ex 0805 20 30	— Monreales og satsumas	40,59	1 642	306,32	78,76	268,01	11 298	31,54	76 985	88,30	30,24
2.70.3	ex 0805 20 50	— Mandariner og wilkings	101,89	4 059	773,35	197,21	674,81	28 887	80,53	188 510	221,34	78,23
2.70.4	ex 0805 20 70 ex 0805 20 90	— Tangeriner og andre varer	72,68	2 896	551,69	140,68	481,40	20 607	57,45	134 479	157,90	55,80
2.80	ex 0805 30 10	Citroner (Citrus limon, Citrus limonum), friske	45,70	1 821	346,90	88,46	302,70	12 957	36,12	84 559	99,28	35,09
2.85	ex 0805 30 90	Limefrugter (Citrus aurantiifolia), friske	110,94	4 420	842,06	214,73	734,77	31 453	87,68	205 259	241,01	85,18
2.90		Grapefrugter, friske :										
2.90.1	ex 0805 40 00	— Hvide	30,50	1 215	231,55	59,04	202,05	8 649	24,11	56 444	66,27	23,42
2.90.2	ex 0805 40 00	— Lyserøde	52,34	2 085	397,26	101,30	346,65	14 839	41,36	96 836	113,70	40,18
2.100	0806 10 11 0806 10 15 0806 10 19	Druer til spisebrug	120,58	4 804	915,23	233,39	798,61	34 186	95,30	223 094	261,95	92,58
2.110	0807 10 10	Vandmeloner	75,65	3 014	574,21	146,43	501,05	21 448	59,79	139 970	164,34	58,08
2.120		Meloner (bortset fra vandmeloner) :										
2.120.1	ex 0807 10 90	— Amarillo, Cuper, Honey Dew (herunder Cantalene), Onteniente, Piel de Sapo (herunder Verde Liso), Rochet, Tendral, Futuro	59,31	2 363	450,17	114,79	392,81	16 815	46,87	109 732	128,84	45,53
2.120.2	ex 0807 10 90	— Andre varer	106,40	4 239	807,60	205,94	704,70	30 166	84,09	196 859	231,14	81,69
2.130	0808 10 31 0808 10 33 0808 10 39 0808 10 51 0808 10 53 0808 10 59 0808 10 81 0808 10 83 0808 10 89	Æbler	61,41	2 446	466,13	118,86	406,74	17 411	48,54	113 623	133,41	47,15
2.140		Pærer										
2.140.1	0808 20 31 0808 20 33 0808 20 35 0808 20 39	Pærer — Nashi (Pyrus pyrifolia)	136,67	5 445	1 037,31	264,52	905,14	38 746	108,02	252 852	296,89	104,93
2.140.2	0808 20 31 0808 20 33 0808 20 35 0808 20 39	Andre varer	59,05	2 352	448,19	114,29	391,08	16 741	46,67	109 250	128,27	45,33

Kode	KN-kode	Varebeskrivelse	Enhedsværdibeløb/100 kg netto									
			ECU	bfr./lfr.	dkr.	DM	ffr.	dr.	Ir. £	lire	fl.	£
2.150	0809 10 00	Abrikoser	154,35	6 189	1 165,71	300,24	1 018,91	43 202	120,39	291 030	336,44	115,54
2.160	0809 20 20 0809 20 40 0809 20 60 0809 20 80	Kirsebær	105,23	4 219	794,77	204,70	694,68	29 455	82,08	198 422	229,38	78,77
2.170	ex 0809 30 90	Ferskenær	122,86	4 895	932,55	237,80	813,73	34 833	97,11	227 316	266,91	94,33
2.180	ex 0809 30 10	Nektariner	136,10	5 422	1 033,00	263,42	901,38	38 585	107,57	251 801	295,66	104,49
2.190	0809 40 11 0809 40 19	Blommer	126,40	5 036	959,35	244,64	837,11	35 834	99,90	233 848	274,58	97,04
2.200	0810 10 10 0810 10 90	Jordbær	96,77	3 855	734,47	187,29	640,89	27 434	76,48	179 033	210,21	74,29
2.205	0810 20 10	Hindbær	1 232,1	49 408	9 305,36	2 396,74	8 133,50	344 866	961,01	2 323 153	2 685,64	922,33
2.210	0810 40 30	Frugter af <i>Vaccinium myrtillus</i> (blåbær)	102,94	4 142	776,64	201,08	684,00	27 469	82,98	185 034	226,07	78,92
2.220	0810 90 10	Kiwifrugter (<i>Actinidia chinensis</i> Planch.)	93,82	3 762	708,59	182,50	619,35	26 261	73,18	176 905	204,50	70,23
2.230	ex 0810 90 80	Granatæbler	48,29	1 953	364,38	93,69	318,81	13 439	37,52	91 577	105,04	35,97
2.240	ex 0810 90 80	Kakifrugter (dadelblommer) (herunder Sharon-frugter)	347,92	13 862	2 640,64	673,38	2 304,18	98 636	274,98	643 675	755,79	267,11
2.250	ex 0810 90 30	Litchiblonner	220,40	8 767	1 671,53	425,63	1 453,15	62 717	177,38	410 057	478,18	171,37

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 874/94

af 20. april 1994

om fastsættelse af eksportrestitutionerne for hvidt sukker og råsukker i uforarbejdet stand

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1785/81 af 30. juni 1981 om den fælles markedsordning for sukker⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 133/94⁽²⁾, særlig artikel 19, stk. 4, første afsnit, litra a), og

ud fra følgende betragtninger:

I henhold til artikel 19 i forordning (EØF) nr. 1785/81 kan forskellen mellem noteringerne og priserne på verdensmarkedet for de produkter, som er nævnt i forordningens artikel 1, stk. 1, litra a), og priserne for disse produkter inden for Fællesskabet udlignes ved en eksportrestitution;

i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 766/68 af 18. juni 1968 om fastsættelse af almindelige regler for ydelse af eksportrestitutioner for sukker⁽³⁾, senest ændret ved forordning (EØF) nr. 1489/76⁽⁴⁾, skal restitutionerne for hvidt sukker og råsukker, der ikke er denatureret, og som udføres i uforarbejdet stand, fastsættes under hensyntagen til situationen på fællesskabsmarkedet og på verdensmarkedet for sukker og navnlig under hensyntagen til de pris- og omkostningsfaktorer, som er nævnt i forordningens artikel 3; ifølge samme artikel skal der endvidere tages hensyn til de påtænkte udførslers økonomiske aspekt;

for råsukkers vedkommende skal restitutionen fastsættes for standardkvaliteten; denne er defineret i artikel 1 i Rådets forordning (EØF) nr. 431/68 af 9. april 1968 om fastsættelse af standardkvaliteten for råsukker og af Fællesskabets grænseovergangssted for beregning af cif-priserne inden for sukkersektoren⁽⁵⁾; denne restitution fastsættes i øvrigt i overensstemmelse med artikel 5, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 766/68; kandissukker er defineret i Kommissionens forordning (EØF) nr. 394/70 af 2. marts 1970 om gennemførelsesbestemmelser for eksportrestitutioner for sukker⁽⁶⁾, senest ændret ved forordning (EØF) nr. 1684/92⁽⁷⁾; den således beregnede restitution bør, for så vidt angår sukker tilsat smagsstoffer eller farvestoffer, gælde for det pågældende sukkers sakkaroseindhold og fastsættes pr. 1 % af dette indhold;

situationen på verdensmarkedet eller de særlige krav på visse markeder kan gøre det nødvendigt at differentiere restitutionen for sukker efter dets bestemmelsessted;

i særlige tilfælde kan restitutionsbeløbet fastsættes i retsakter af anden karakter;

ved Rådets forordning (EØF) nr. 990/93⁽⁸⁾ er der udstedt forbud mod handel mellem Det Europæiske Fællesskab og Den Føderative Republik Jugoslavien (Serbien og Montenegro); dette forbud gælder ikke i en række tilfælde, der er udtømmende angivet i forordningens artikel 2, 4, 5 og 7; der bør tages hensyn hertil ved restitutionsfastsættelsen;

de i artikel 1 i Rådets forordning (EØF) nr. 3813/92⁽⁹⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 3528/93⁽¹⁰⁾, fastsatte repræsentative markedskurser anvendes til omregning af det beløb, der er udtrykt i tredjelandenes valuta, og ligger til grund for fastlæggelsen af landbrugsomregningskurserne for medlemsstaternes valutaer; betingelserne for anvendelse og fastsættelse af disse omregningskurser blev fastlagt ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 1068/93⁽¹¹⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 547/94⁽¹²⁾;

restitutionen skal fastsættes hver anden uge; den kan ændres i mellemtiden;

anvendelsen af disse bestemmelser på den nuværende situation på sukkermarkedet, navnlig på noteringer eller kurser på sukker i Fællesskabet og på verdensmarkedet, fører til at fastsætte restitutionerne til de beløb, der er angivet i bilaget;

de i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Sukker —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

Eksportrestitutionerne for de produkter, der er nævnt i artikel 1, stk. 1, litra a), i forordning (EØF) nr. 1785/81, i uforarbejdet stand og ikke denaturerede, fastsættes til de beløb, der er angivet i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 21. april 1994.

⁽¹⁾ EFT nr. L 177 af 1. 7. 1981, s. 4.

⁽²⁾ EFT nr. L 22 af 27. 1. 1994, s. 7.

⁽³⁾ EFT nr. L 143 af 25. 6. 1968, s. 6.

⁽⁴⁾ EFT nr. L 167 af 26. 6. 1976, s. 13.

⁽⁵⁾ EFT nr. L 89 af 10. 4. 1968, s. 3.

⁽⁶⁾ EFT nr. L 50 af 4. 3. 1970, s. 1.

⁽⁷⁾ EFT nr. L 176 af 30. 6. 1992, s. 31.

⁽⁸⁾ EFT nr. L 102 af 28. 4. 1993, s. 14.

⁽⁹⁾ EFT nr. L 387 af 31. 12. 1992, s. 1.

⁽¹⁰⁾ EFT nr. L 320 af 22. 12. 1993, s. 32.

⁽¹¹⁾ EFT nr. L 108 af 1. 5. 1993, s. 106.

⁽¹²⁾ EFT nr. L 69 af 12. 3. 1994, s. 1.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. april 1994.

På Kommissionens vegne

René STEICHEN

Medlem af Kommissionen

BILAG

til Kommissionens forordning af 20. april 1994 om fastsættelse af eksportrestitutionerne for hvidt sukker og råsukker i uforarbejdet stand

Produktkode	Restitutionsbeløb ⁽¹⁾
	— ECU/100 kg —
1701 11 90 100	30,36 ⁽¹⁾
1701 11 90 910	31,16 ⁽¹⁾
1701 11 90 950	⁽²⁾
1701 12 90 100	30,36 ⁽¹⁾
1701 12 90 910	31,16 ⁽¹⁾
1701 12 90 950	⁽²⁾
	— ECU/1 % sakkarose × 100 kg —
1701 91 00 000	0,3300
	— ECU/100 kg —
1701 99 10 100	33,00
1701 99 10 910	34,11
1701 99 10 950	34,11
	— ECU/1 % sakkarose × 100 kg —
1701 99 90 100	0,3300

⁽¹⁾ Dette beløb anvendes for råsukker med et udbytte på 92 %. Såfremt det udførte råsukkers udbytte ikke udgør 92 %, beregnes størrelsen af den restitution, der skal anvendes, i overensstemmelse med bestemmelserne i artikel 5, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 766/68.

⁽²⁾ Denne fastsættelse blev suspenderet ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 2689/85 (EFT nr. L 255 af 26. 9. 1985, s. 12), ændret ved forordning (EØF) nr. 3251/85 (EFT nr. L 309 af 21. 11. 1985, s. 14).

⁽³⁾ Der kan kun ydes restitutioner for eksport til Den Føderative Republik Jugoslavien (Serbien og Montenegro), hvis betingelserne i forordning (EØF) nr. 990/93 overholdes.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 875/94**af 20. april 1994****om fastsættelse for produktionsåret 1993/94 af de beløb, der skal udbetales til godkendte organisationer af olivenolieproducenter og foreninger heraf**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det
Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 136/66/EØF af
22. september 1966 om oprettelse af en fælles markeds-
ordning for fedtstoffer⁽¹⁾, senest ændret ved forordning
(EF) nr. 3179/93⁽²⁾, særlig artikel 20d, stk. 4, og

ud fra følgende betragtninger:

I artikel 20d i forordning nr. 136/66/EØF er det fastsat, at
en procentdel af produktionsstøtten indeholdes for at
bidrage til finansieringen af de aktiviteter, der udføres af
producentorganisationer og foreninger heraf;

i artikel 8, stk. 1, i Kommissionens forordning (EØF) nr.
3061/84 af 31. oktober 1984 om gennemførelsesbestem-
melser vedrørende ordningen for støtte til olivenoliepro-
duktion⁽³⁾, senest ændret ved forordning (EØF) nr.
2796/93⁽⁴⁾, er det fastsat, at de enhedsbeløb, der skal
udbetales til producentorganisationer og foreninger heraf,
fastsættes ud fra prognoserne for det samlede beløb, der
skal fordeles; indeholdelsen blev fastsat for produktions-
året 1993/94 ved Rådets forordning (EØF) nr. 1551/93⁽⁵⁾;
de beløb, der bliver til rådighed i medlemsstaterne ifølge
nævnte indeholdelse, bør fordeles korrekt mellem de

berettigede; i Spanien og i Portugal er indeholdelsen
mindre end i de øvrige medlemsstater som følge af den
mindre produktionsstøtte;

de i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i over-
ensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for
Fedtstoffer —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

For produktionsåret 1993/94 er de i artikel 8, stk. 1, litra
a) og b), i forordning (EØF) nr. 3061/84 fastsatte beløb
følgende:

- for Spanien henholdsvis 4,5 ECU og 11 ECU
- for Portugal henholdsvis 0 ECU og 3 ECU
- for Grækenland henholdsvis 2,2 ECU og 2,2 ECU
- for Frankrig henholdsvis 1 ECU og 1,5 ECU
- for Italien henholdsvis 2,3 ECU og 2,3 ECU.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft på tredjedagen efter
offentliggørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlems-
stat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. april 1994.

På Kommissionens vegne

René STEICHEN

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT nr. 172 af 30. 9. 1966, s. 3025/66.

⁽²⁾ EFT nr. L 285 af 20. 11. 1993, s. 9.

⁽³⁾ EFT nr. L 288 af 1. 11. 1984, s. 52.

⁽⁴⁾ EFT nr. L 255 af 13. 10. 1993, s. 1.

⁽⁵⁾ EFT nr. L 154 af 25. 6. 1993, s. 17.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 876/94

af 20. april 1994

om fastsættelse af det maksimale restitutionsbeløb ved udførsel af hvidt sukker i forbindelse med den 45. dellicitation under den løbende licitation omhandlet i forordning (EØF) nr. 1144/93

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1785/81 af 30. juni 1981 om den fælles markedsordning for sukker ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 133/94 ⁽²⁾, særlig artikel 19, stk. 4, første afsnit, litra b), og

ud fra følgende betragtninger:

I henhold til Kommissionens forordning (EØF) nr. 1144/93 af 10. maj 1993 om en løbende licitation med henblik på fastsættelse af en eksportafgift og/eller eksportrestitution for hvidt sukker ⁽³⁾ foranstaltes dellicitationer med henblik på eksport af dette sukker;

i henhold til bestemmelserne i artikel 9, stk. 1, i forordning (EØF) nr. 1144/93, fastsættes der i påkommende tilfælde for den pågældende dellicitation et maksimalt restitutionsbeløb især under hensyntagen til situationen og den forventede udvikling på markedet for sukker i Fællesskabet og på verdensmarkedet;

efter gennemgang af tilbuddene bør de bestemmelser, der er nævnt i artikel 1, fastsættes for den 45. dellicitation;

ved Rådets forordning (EØF) nr. 990/93 ⁽⁴⁾ er der udstedt forbud mod handel mellem Det Europæiske Fællesskab

og Den Føderative Republik Jugoslavien (Serbien og Montenegro); dette forbud gælder ikke i en række tilfælde, der er udtømmende angivet i forordningens artikel 2, 4, 5 og 7; der bør tages hensyn hertil ved restitutionsfastsættelsen;

de i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Sukker —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

1. For den 45. dellicitation for hvidt sukker, ifølge forordning (EØF) nr. 1144/93, fastsættes maksimumseksportrestitutionen til 36,678 ECU/100 kg.

2. Der kan kun ydes restitutioner for eksport til Den Føderative Republik Jugoslavien (Serbien og Montenegro), hvis betingelserne i forordning (EØF) nr. 990/93 overholdes.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 21. april 1994.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. april 1994.

På Kommissionens vegne

René STEICHEN

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT nr. L 177 af 1. 7. 1981, s. 4.

⁽²⁾ EFT nr. L 22 af 27. 1. 1994, s. 7.

⁽³⁾ EFT nr. L 116 af 12. 5. 1993, s. 5.

⁽⁴⁾ EFT nr. L 102 af 28. 4. 1993, s. 14.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 877/94

af 20. april 1994

om fastsættelse af importafgifterne for korn, mel, grove gryn og fine gryn af hvede eller rug

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 af 30. juni 1992 om den fælles markedsordning for korn⁽¹⁾, ændret ved forordning (EØF) nr. 2193/93⁽²⁾, særlig artikel 10, stk. 5, og artikel 11, stk. 3,under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 3813/92 af 28. december 1992 om den regningsenhed og de omregningskurser, der skal anvendes i den fælles landbrugspolitik⁽³⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 3528/93⁽⁴⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

De importafgifter, som skal opkræves ved indførsel af korn, mel af hvede og rug og grove gryn og fine gryn af hvede, er fastsat ved Kommissionens forordning (EF) nr. 819/94⁽⁵⁾ og de senere forordninger, der ændrer denne;

for at gøre det muligt, at afgiftsordningen kan fungere normalt, bør der ved beregningen af afgifterne anvendes

den repræsentative markedskurs, der er konstateret i referenceperioden fra 19. april 1994, for så vidt angår de flydende valutaer;

anvendelsen af de bestemmelser, der er nævnt i forordning (EF) nr. 819/94, på de tilbudspriser og de dagsnoteringer, som Kommissionen har kendskab til, fører til at ændre de for tiden gældende importafgifter i overensstemmelse med bilaget til nærværende forordning —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

Importafgifterne for de i artikel 1, stk. 1, litra a), b) og c), i forordning (EØF) nr. 1766/92 nævnte produkter fastsættes som angivet i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 21. april 1994.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. april 1994.

På Kommissionens vegne

René STEICHEN

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT nr. L 181 af 1. 7. 1992, s. 21.

⁽²⁾ EFT nr. L 196 af 5. 8. 1993, s. 22.

⁽³⁾ EFT nr. L 387 af 31. 12. 1992, s. 1.

⁽⁴⁾ EFT nr. L 320 af 22. 12. 1993, s. 32.

⁽⁵⁾ EFT nr. L 94 af 13. 4. 1994, s. 16.

BILAG

til Kommissionens forordning af 20. april 1994 om fastsættelse af importafgifterne for korn, mel, grove gryn og fine gryn af hvede eller rug

(ECU/ton)

KN-kode	Tredjelande ⁽¹⁾
0709 90 60	95,32 ⁽²⁾ ⁽³⁾
0712 90 19	95,32 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1001 10 00	2,04 ⁽¹⁾ ⁽³⁾
1001 90 91	91,69
1001 90 99	91,69 ⁽⁹⁾
1002 00 00	119,50 ⁽⁶⁾
1003 00 10	123,17
1003 00 90	123,17 ⁽⁹⁾
1004 00 00	98,40
1005 10 90	95,32 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1005 90 00	95,32 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1007 00 90	103,35 ⁽⁴⁾
1008 10 00	31,54 ⁽⁹⁾
1008 20 00	46,09 ⁽⁴⁾ ⁽⁹⁾
1008 30 00	0 ⁽⁵⁾
1008 90 10	(⁷)
1008 90 90	0
1101 00 00	167,66 ⁽⁹⁾
1102 10 00	205,81
1103 11 10	38,66
1103 11 90	191,45
1107 10 11	174,09
1107 10 19	132,83
1107 10 91	230,12 ⁽¹⁰⁾
1107 10 99	174,70 ⁽⁹⁾
1107 20 00	201,79 ⁽¹⁰⁾

⁽¹⁾ For hård hvede med oprindelse i Marokko, som transporteres direkte fra dette land til Fællesskabet, nedsættes importafgiften med 0,60 ECU pr. ton.

⁽²⁾ I henhold til forordning (EØF) nr. 715/90 opkræves ingen importafgift ved direkte indførsel af varer med oprindelse i staterne i Afrika, Vestindien og Stillehavet og territorier i de franske overseaske departementer.

⁽³⁾ For majs med oprindelse i AVS-staterne nedsættes importafgiften ved indførsel i Fællesskabet med 1,81 ECU pr. ton.

⁽⁴⁾ For hirse og sorghum med oprindelse i AVS-staterne opkræves importafgiften ved indførsel i Fællesskabet i henhold til forordning (EØF) nr. 715/90.

⁽⁵⁾ For hård hvede og kanariefrø, der er produceret i Tyrkiet og transporteret umiddelbart fra dette land til Fællesskabet, nedsættes importafgiften med 0,60 ECU pr. ton.

⁽⁶⁾ Den importafgift, der skal opkræves for rug, der er produceret i Tyrkiet og transporteret umiddelbart fra dette land til Fællesskabet, er fastsat ved Rådets forordning (EØF) nr. 1180/77 (EFT nr. L 142 af 9. 6. 1977, s. 10), senest ændret ved forordning (EØF) nr. 1902/92 (EFT nr. L 192 af 11. 7. 1992, s. 3), og Kommissionens forordning (EØF) nr. 2622/71 (EFT nr. L 271 af 10. 12. 1971, s. 22), ændret ved forordning (EØF) nr. 560/91 (EFT nr. L 62 af 8. 3. 1991, s. 26).

⁽⁷⁾ Ved import af det under KN-kode 1008 90 10 henhørende produkt (triticale) opkræves dog importafgiften for rug.

⁽⁸⁾ Ifølge artikel 101, stk. 1, i afgørelse 91/482/EØF anvendes der ingen importafgift for produkter med oprindelse i OLT.

⁽⁹⁾ Produkter henhørende under denne kode, der indføres i forbindelse med aftalerne mellem Polen og Ungarn og Fællesskabet, og indenfor rammerne af interimsaftalerne mellem Den Tjekkiske Republik, Den Slovakiske Republik, Bulgarien og Rumænien og Fællesskabet og for hvilke der fremlægges et varecertifikat EUR 1, der er udstedt på de i forordning (EF) nr. 121/94 eller forordning (EF) nr. 335/94 fastsatte betingelser, er undergivet importafgifterne i bilaget til de nævnte forordninger.

⁽¹⁰⁾ I overensstemmelse med Rådets forordning (EØF) nr. 1180/77 nedsættes denne importafgift med 5,44 ECU/ton for produkter med oprindelse i Tyrkiet.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 878/94

af 20. april 1994

om fastsættelse af de præmier, hvormed importafgifterne for korn, mel og malt skal forhøjes

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 af 30. juni 1992 om den fælles markedsordning for korn⁽¹⁾, ændret ved forordning (EØF) nr. 2193/93⁽²⁾, særlig artikel 12, stk. 4,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 3813/92 af 28. december 1992 om den regningsenhed og de omregningskurser, der skal anvendes i den fælles landbrugspolitik⁽³⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 3528/93⁽⁴⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

De præmier, hvormed importafgifterne for korn og malt skal forhøjes, er fastsat ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 1681/93⁽⁵⁾ og de senere forordninger, der ændrer denne;

for at gøre det muligt, at afgiftsordningen kan fungere normalt, bør der ved beregningen af afgifterne anvendes

den repræsentative markedskurs, der er konstateret i referenceperioden fra 19. april 1994, for så vidt angår de flydende valutaer;

de nuværende cif-priser, herunder cif-priserne ved terminkøb, fører til at ændre de præmier, hvormed de for tiden gældende importafgifter skal forhøjes, i overensstemmelse med bilaget til denne forordning —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

De præmier, hvormed de forudfastsatte importafgifter for de produkter, der er nævnt i artikel 1, stk. 1, litra a), b) og c), i forordning (EØF) nr. 1766/92, skal forhøjes, fastsættes i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 21. april 1994.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. april 1994.

På Kommissionens vegne

René STEICHEN

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT nr. L 181 af 1. 7. 1992, s. 21.

⁽²⁾ EFT nr. L 196 af 5. 8. 1993, s. 22.

⁽³⁾ EFT nr. L 387 af 31. 12. 1992, s. 1.

⁽⁴⁾ EFT nr. L 320 af 22. 12. 1993, s. 32.

⁽⁵⁾ EFT nr. L 159 af 1. 7. 1993, s. 11.

BILAG

til Kommissionens forordning af 20. april 1994 om fastsættelse af de præmier, hvormed importafgifterne for korn, mel og malt skal forhøjes

A. Korn og mel

(ECU/ton)

KN-kode	Løbende måned 4	1. term. 5	2. term. 6	3. term. 7
0709 90 60	0	1,14	0	0
0712 90 19	0	1,14	0	0
1001 10 00	0	0	0	0
1001 90 91	0	0	0	0
1001 90 99	0	0	0	0
1002 00 00	0	0	0	0
1003 00 10	0	0	0	0
1003 00 90	0	0	0	0
1004 00 00	0	0	0	0
1005 10 90	0	1,14	0	0
1005 90 00	0	1,14	0	0
1007 00 90	0	0	0	0
1008 10 00	0	0	0	0
1008 20 00	0	0	0	0
1008 30 00	0	0	0	0
1008 90 90	0	0	0	0
1101 00 00	0	0	0	0
1102 10 00	0	0	0	0
1103 11 10	0	0	0	0
1103 11 90	0	0	0	0

B. Malt

(ECU/ton)

KN-kode	Løbende måned 4	1. term. 5	2. term. 6	3. term. 7	4. term. 8
1107 10 11	0	0	0	0	0
1107 10 19	0	0	0	0	0
1107 10 91	0	0	0	0	0
1107 10 99	0	0	0	0	0
1107 20 00	0	0	0	0	0

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 879/94
af 20. april 1994
om fastsættelse af importafgifterne for hvidt sukker og råsukker

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1785/81 af 30. juni 1981 om den fælles markedsordning for sukker ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 133/94 ⁽²⁾, særlig artikel 16, stk. 8,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 3813/92 af 28. december 1992 om den regningsenhed og de omregningskurser, der skal anvendes i den fælles landbrugspolitik ⁽³⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 3528/93 ⁽⁴⁾, særlig artikel 5, og

ud fra følgende betragtninger:

Importafgifterne for hvidt sukker og råsukker er fastsat ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 1695/93 ⁽⁵⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 871/94 ⁽⁶⁾;

anvendelsen af de bestemmelser, der er nævnt i forordning (EØF) nr. 1695/93, på de oplysninger, som Kommis-

sionen har kendskab til, fører til at ændre de for tiden gældende importafgifter i overensstemmelse med bilaget til denne forordning;

for at gøre det muligt, at afgiftsordningen kan fungere normalt, bør der ved beregningen af afgifterne anvendes den repræsentative markedskurs, der er konstateret i referenceperioden fra 19. april 1994, for så vidt angår de flydende valutaer —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

De i artikel 16, stk. 1, i forordning (EØF) nr. 1785/81 omhandlede importafgifter fastsættes for råsukker af standardkvalitet og for hvidt sukker som angivet i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 21. april 1994.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. april 1994.

På Kommissionens vegne

René STEICHEN

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT nr. L 177 af 1. 7. 1981, s. 4.

⁽²⁾ EFT nr. L 22 af 27. 1. 1994, s. 7.

⁽³⁾ EFT nr. L 387 af 31. 12. 1992, s. 1.

⁽⁴⁾ EFT nr. L 320 af 22. 12. 1993, s. 32.

⁽⁵⁾ EFT nr. L 159 af 1. 7. 1993, s. 40.

⁽⁶⁾ EFT nr. L 101 af 20. 4. 1994, s. 5.

BILAG

til Kommissionens forordning af 20. april 1994 om fastsættelse af importafgifterne for
hvidt sukker og råsukker

(ECU/100 kg)

KN-kode	Importafgiftsbeløb ⁽¹⁾
1701 11 10	34,41 ⁽¹⁾
1701 11 90	34,41 ⁽¹⁾
1701 12 10	34,41 ⁽¹⁾
1701 12 90	34,41 ⁽¹⁾
1701 91 00	39,43
1701 99 10	39,43
1701 99 90	39,43 ⁽²⁾

⁽¹⁾ Dette beløb er beregnet efter bestemmelserne i artikel 2 og 3 i Kommissionens forordning (EØF) nr. 837/68 (EFT nr. L 151 af 30. 6. 1968, s. 42), senest ændret ved forordning (EØF) nr. 1428/78 (EFT nr. L 171 af 28. 6. 1978, s. 34).

⁽²⁾ Dette beløb gælder ifølge artikel 16, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 1785/81 også for sukker, der er fremstillet af hvidt sukker og råsukker, og som er tilsat andre stoffer end smagsstoffer eller farvestoffer.

⁽³⁾ Ifølge artikel 101, stk. 1, i afgørelse 91/482/EØF anvendes der ingen importafgift for produkter med oprindelse i OLT.

II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 31. januar 1994

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet

(Sag IV/M.315 — Mannesmann/Vallourec/Ilva)

Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(Tekst af betydning for EØS)

(94/208/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det
Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89
af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virk-
somhedsovertagelser⁽¹⁾, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 20.
september 1993 om at indlede en procedure i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed
til at udtale sig om Kommissionens indsigelser,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med
Fusioner og Virksomhedsovertagelser⁽²⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

I. PARTERNE

(1) Dalmine er en italiensk virksomhed, der er aktiv
inden for jern- og stålindustrien, metalindustrien,

maskinindustrien, den elektrotekniske industri og
mineralindustrien. Dalmines ultimative moderselskab er Ilva SpA, der er et statsejet italiensk selskab.

(2) MRW er en tysk virksomhed, der beskæftiger sig
med fremstilling af rør, fremstilling af stål og
udgangsmateriale til rør samt forarbejdning, bear-
bejdning og salg af sådanne produkter. MRW er et
datterselskab af Mannesmann AG, der er et tysk
selskab med aktiviteter inden for jern- og stålindu-
strien, fremstilling og salg af forskellige industri-
produkter samt planlægning og bygning af fabriks-
anlæg.

(3) Valtubes er en fransk virksomhed, der beskæftiger
sig med produktion og salg af rør og andre
produkter lavet heraf. Valtubes er et 100 %-ejet
datterselskab af det franske selskab Vallourec SA,
der beskæftiger sig med produktion, forarbejdning
og salg af stålmaterialer. Det statsejede franske
selskab Usinor ejer 28 % af aktierne i Vallourec,
medens ingen af de øvrige aktionærer har aktiepo-
ster på over 5 %.

II. TRANSAKTIONEN

(4) Parterne vil stifte DMV som et holdingselskab,
hvori de vil have lige store interesser. DMV vil
komme til at eje, lede og kontrollere fire virksom-

⁽¹⁾ EFT nr. L 395 af 30. 12. 1989, s. 1, berigtiget i EFT nr. L 257
af 21. 9. 1990, s. 13.

⁽²⁾ EFT nr. C 111 af 21. 4. 1994, s. 6.

heder (en i hver af moderselskabernes hjemlande plus en i USA), som vil varetage parternes hidtidige aktiviteter inden for sømløse rustfrie stålrør.

Som led i transaktionen agter parterne at nedlægge Dalmines strengpresse i Cosa Volpino, men beholde de to presser i Frankrig og Tyskland, som de agter at specialisere for at forbedre rentabiliteten og opnå stordriftsfordele. De vil også nedlægge nogle af koldbearbejdningsanlæggene på franske og tyske DMV-værker.

III. FUSION

Fælles kontrol

- (5) Hver af parterne kommer til at eje 33,33 % af aktierne i DMV. Ingen af parterne vil derfor alene få et flertal af stemmerettighederne på en generalforsamling. Enhver afhændelse af aktier til en tredjepart vil være forbudt i de første [...] ⁽¹⁾ uden forudgående skriftlig samtykke fra alle parter.
- (6) I henhold til joint venture-aftalen af 28. juni 1993 skal der nedsættes en bestyrelse bestående af seks medlemmer, to fra hver af de stiftende virksomheder. Bestyrelsen skal træffe beslutning med enstemmighed og beskæftige sig med alle betydningsfulde forretningsmæssige, finansielle og F&U-relaterede spørgsmål, som går ud over den daglige drift.

Bestyrelsen skal nedsætte et forretningsudvalg bestående af parternes respektive topchefer. Forretningsudvalget skal træffe sine beslutninger med enstemmighed og udpege medlemmerne af direktionen.

Direktionen vil komme til at bestå af tre administrerende direktører. Den skal lede den daglige drift af DMV. Direktionen underkastes bestyrelsens kontrol.

De tre moderselskaber vil derfor udøve fælles kontrol med DMV.

⁽¹⁾ I den offentliggjorte udgave af beslutningen er visse informationer blevet udeladt, jf. bestemmelserne i artikel 17, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89. Alle [...] erstatter tal og oplysninger, som er blevet slettet, fordi de anses som forretningshemmeligheder.

Joint venture-selskab, der på et varigt grundlag varetager en selvstændig erhvervs- virksomheds samtlige funktioner

- (7) Artikel 3 til 6 i joint venture-aftalen foreskriver, at alle DMV's europæiske datterselskaber skal forsynes med de aktiver (inklusive alle intellektuelle og lignende rettigheder), anlægsaktiver (eksklusive grunde og bygninger, som leases) og passiver, der har forbindelse med ovennævnte DMV-aktiviteter. 30 % af parternes nuværende produktionskapacitet skal nedlægges, og de tilbageværende fabrikker skal hver især specialisere sig inden for bestemte områder med henblik på at opnå stordriftsfordele.

Desuden hedder det i artikel 14 i joint venture-aftalen, at hver af parterne skal sikre, at alle nøglepersoner (teknisk, kommercielt eller administrativt personale), der er nødvendige for joint venture-selskabets korrekte funktion, bevares i eller overflyttes til DMV.

- (8) For at sætte joint venture-selskabet i stand til hurtigt at blive en autonom og succesrig aktør på markedet er det i artikel 20 i ovennævnte aftale fastsat, at parterne forpligter sig til at fortsætte leveringen af produkter, materialer og dertil knyttede tjenesteydelser til de overflyttede fabrikker. Parterne har imidlertid tilkendegivet, at DMV vil have frihed til at fastlægge sin egen indkøbspolitik, og DMV vil derfor kunne foretage sine indkøb andetsteds.
- (9) Som følge heraf vil DMV få alle de nødvendige midler til på et varigt grundlag at varetage en selvstændig virksomheds samtlige funktioner.

Ingen samordning af konkurrencemæssig adfærd

- (10) Efter transaktionens gennemførelse vil parterne ikke længere fremstille sømløse rustfrie stålrør. Kun Vallourec (gennem sit datterselskab «Valinox nucléaire») vil fortsætte som hidtil med at fremstille sømløse rør til førsomme dele af kenekraftværker, såsom dampgeneratorer. Disse rør skal fremstilles på specialværksteder og skal opfylde bestemte tekniske krav og forskrifter. Derfor anses de for at tilhøre et særskilt produktmarked.
- (11) Fremstillingen af alle andre dele til kernekraftværker — eksklusive følsomme dele og andre dele, der kræver specialværksteder — som parterne fremstillede forud for transaktionen, fusioneres nu i DMV. Det kan imidlertid tænkes, at både DMV og Valinox nucléaire vil producere en meget

begrænset mængde specialrør, såsom varmevekslere og lederør. Disse produkter fremstilles kun for at opfylde kundernes krav om et komplet produktsortiment, og den relevante tonnage androg [...] tons i 1992 (under 0,1 % af det samlede marked for sømløse rustfrie stålrør).

Derfor anses denne særlige aktivitet, som et af moderselskaberne udøver på DMV's forretningsområde, for at være minimal.

- (12) De tre moderselskaber vil fortsat være konkurrenter, når det gælder færdige »Oil Country Tubular Goods«-rør (OCTG-rør). 98 % af OCTG-markedet består af kulstofstålrør, medens de resterende 2 % består af sømløse rør af rustfrit stål.

Eftersom alle parterne vil flytte deres produktionsfaciliteter over til DMV, vil de ikke længere kunne fremstille rør af sidstnævnte type. For at kunne tilbyde et fuldt produktsortiment hedder det derfor i artikel 19 i joint venture-aftalen, at moderselskaberne vil købe ufærdige OCTG-rør af rustfrit stål hos DMV, færdigbearbejde dem og sælge dem til olieselskaberne via deres respektive specialiserede netværk. De særdeles avancerede teknikker og højteknologiske gevindskæringsmaskiner, der er nødvendige for færdigbearbejdningen af OCTG-rør af både kulstofstål og rustfrit stål, gør det usandsynligt, at DMV på et senere tidspunkt vil gå ind på dette marked og konkurrere med moderselskaberne.

Omkostningerne til produktion af de ufærdige rør udgør ikke en væsentlig del af den endelige pris på disse særlige rør, og det er derfor usandsynligt, at ovennævnte indkøb af ufærdige rør hos DMV vil medføre en betydelig risiko for en samordning af moderselskabernes konkurrencemæssige adfærd.

- (13) De tre moderselskaber selv, deres moder- eller ultimative moderselskaber eller andre selskaber, som de har økonomiske forbindelser med, vil også forblive vigtige konkurrenter på markedet for stænger og stangformede produkter. Stænger og stangformede produkter udgør råmaterialet til sømløse rustfrie stålrør og andre rustfrie produkter. Disse produkter er omfattet af EKSF-traktaten, og transaktionens konsekvenser for markedet for disse produkter undersøges derfor på basis af EKSF-traktatens bestemmelser.

- (14) Som nævnt ovenfor skal markedet for sømløse rustfrie stålrør betragtes som et særskilt produktmarked. Parterne vil overføre deres strengpresser til

DMV og vil derfor ikke længere være i stand til at fremstille sømløse rustfrie stålrør. I betragtning af den store investering, som en strengpresse repræsenterer, er det meget usandsynligt, at et af moderselskaberne vil kunne genindtræde på markedet.

- (15) Derfor udgør den anmeldte transaktion en fusion som omhandlet i artikel 3 i forordning (EØF) nr. 4064/89.

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

- (16) De tre berørte virksomheders samlede omsætning på verdensplan andrager mere end 5 mia. ECU. På verdensplan i 1992 havde Ilva en omsætning på 6,33 mia. ECU, Mannesmann en omsætning på 13,6 mia. ECU og Vallourec en omsætning på 966 mio. ECU (Usinor-koncernens omsætning ikke taget i betragtning). Den samlede omsætning i Fællesskabet for hver af de berørte virksomheder overstiger 250 mio. ECU. Omsætningen i Fællesskabet i 1992 var for Ilva 5,43 mia. ECU, for Mannesmann 8,9 mia. ECU og for Vallourec 803 mio. ECU. Ingen af de pågældende virksomheder har over to tredjedele af sin omsætning på fællesskabsplan i en og samme medlemsstat. Den foreslåede transaktion er derfor af fællesskabsdimension.

V. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET

A. Det relevante produktmarked

- (17) I modsætning til kulstofstålrør har sømløse rustfrie stålrør et højt indhold af chrom, et lavt kulstofindhold og kan indholde non-ferro metal såsom nikkel og titanium. Det er netop det høje indhold af legeringsstoffer i rustfrie stålrør, der gør dem rustfrie, hvilket kulstofstålrør ikke er. Dette indhold af legeringsstoffer betyder, at rustfrie stålrør er fem til ti gange dyrere end kulstofstålrør. De anvendes derfor kun, når der virkelig er behov for rustfrit materiale.

- (18) De tre moderselskaber har angivet, at stål kan betragtes som rustfrit, når chromindholdet ligger på mindst 13 %, medens CEN-standard for rustfrit stål begynder ved 10,5 % (CEN 10.020).

Parterne vil således forblive aktive inden for det sortiment af rustfrie stålør, der har et chromindhold på under 13 %.

Set ud fra efterspørgselssiden har de fleste af de kunder, som Kommissionen har adspurgt, bekræftet, at med et chromindhold på under 13 % er et rør et legeringsstålør og ikke et rustfrit stålør.

Set ud fra udbudssiden udgør 13 % en skæringslinje. Med et chromindhold på 13 % eller derover skal sømløse rør af rustfrit stål fremstilles på en strengpresse. Når chromindholdet ligger under 13 % fremstilles sømløse kulstofstålør og legeringsstålør på valseværker. Ud fra både efterspørgselssidens og udbudssidens synspunkt skal rustfrie stålør med et chromindhold på 13 % og derover samt legeringsstålør med et chromindhold på under 13 % derfor betragtes som tilhørende særskilte markeder.

- (19) Rustfrie stålør kan være enten sømløse eller svejste. De anvendes til mange forskellige formål, såsom på den ene side inden for kernekraftindustrien, den kemiske industri og olieindustrien, som især benytter sømløse rør, og på den anden side inden for byggebranchen, bilindustrien og fødevarerindustrien, som især benytter svejste rør. For tyve år siden tegnede sømløse rør sig for ca. 80 % af det samlede forbrug af rustfrie rør, medens svejste rør tegnede sig for de resterende 20 %. Der er i dag vendt op og ned på denne fordeling, dvs. 20 % for sømløse og 80 % for svejste rør, og det skyldes hovedsagelig den gradvise forbedring af svejseteknikkerne og den store prisforskel mellem svejste og sømløse rør. Denne substitueringsproces er nu næsten helt tilendebragt, og sømløse rustfrie stålør anvendes stort set kun i de tilfælde, hvor det er uacceptabelt at benytte svejste rustfrie stålør.

Med hensyn til definitionen af produktmarkedet bør følgende punkter tages med i betragtning:

- der er kun begrænset teknisk overlapning mellem sømløse og svejste rustfrie stålør på grund af tekniske produktionsbegrænsninger i henseende til diametre og godstykkelser
- dér, hvor der er overlapning, er der store prisforskelle, idet gennemsnitsprisen på sømløse rør er dobbelt så høj som gennemsnitsprisen på svejste rør; produktionsteknikkerne er meget forskellige, idet fremstillingen af sømløse stålør fordrer meget større indledende investeringer end fremstillingen af svejste stålør; prisudviklingen er forskellig for henholdsvis sømløse rør og svejste rør; internationale standarder

inden for olieindustrien, den kemiske industri og medicinalindustrien (f.eks. den amerikanske ASTM-standard) indebærer et krav om anvendelse af sømløse rør; som nævnt ovenfor er hovedanvendelsesområderne for sømløse og svejste rør forskellige.

De kunder og slutbrugere, som Kommissionen har talt med, har bekræftet disse punkter og anført, at de ikke normalt vil kunne erstatte sømløse rør med svejste rør.

Derfor skal markedet for sømløse rustfrie stålør betragtes som et særskilt produktmarked.

- (20) Dette relevante produktmarked består af to særskilte produktsegmenter, nemlig varmbearbejdede og koldbearbejdede rør. Alle rør er strengpressede og varmbearbejdede. De kan sælges i denne tilstand eller koldbearbejdes. Koldbearbejdning anvendes typisk til fremstilling af rør under en bestemt diameter eller til at forbedre rørens egenskaber for at opfylde bestemte tolerancekrav.

I førstnævnte tilfælde er der ingen størrelsesmæssig overlapning mellem varm- og koldbearbejdede produkter, hvilket er tilfældet i sidstnævnte tilfælde. Derfor udgør kold- og varmbearbejdede rør tilsammen det samlede størrelsessortiment.

Varm- og koldbearbejdede produkter købes af de samme kunder som led i »pakker«, og de fremstilles af samme producenter (om end det i nogle lande er specialiserede virksomheder kaldet »trækkerier«, der foretager en del af koldbearbejdningen på basis af strengpressede, varmbearbejdede hulrør eller koldbearbejdede rør). Koldbearbejdede rør er betydeligt dyrere end varmbearbejdede rør, og produktionsomkostningerne og produktionsteknologierne samt konkurrenternes kapacitetsudnyttelse varierer for henholdsvis varm- og koldbearbejdede produkter. Koldbearbejdningen er mere arbejdsintensiv end varmbearbejdningen.

En udbyders konkurrenceevne på markedet afhænger i betydelig grad af, om han kan tilbyde et fuldt sortiment af produkter omfattende både varmbearbejdede og koldbearbejdede rør.

B. Det geografiske referencemarked

- a) *Det geografiske marked for sømløse rustfrie stålør (varm- og koldbearbejdede) er Vesteuropa (EF og EFTA)*

- (21) Der er ingen told mellem EF-området og EFTA-området. Der optræder en intensiv handel med sømløse rustfrie stålør mellem de forskellige lande,

der tilhører disse to områder. En stor del af EF-forbruget dækkes af import fra EFTA-landene. Transportomkostningerne er meget lave inden for EF og EFTA (i det følgende benævnt »Vesteuropa«).

Desuden optræder der en høj grad af gensidig markedspenetration de vesteuropæiske lande imellem. Selv i lande med egenproduktion er importen fra andre EF-lande og EFTA-lande stor (ca. 60 % i Frankrig og Tyskland og ca. 30 % i Italien). Den førende virksomhed på EF- og EFTA-markedet som helhed er en EFTA-virksomhed (svenske Sandvik), men de forskellige udbydere indtager en stærk position på deres hjemmemarkeder (MRW i Tyskland, Valinox i Frankrig, Dalmine i Italien og Tubacex i Spanien).

Udbuds- og efterspørgselsstrukturen er meget ensartet fra land til land. Især kan det nævnes, at distributionen normalt foregår gennem en række grossister i hvert land.

b) *Det geografiske marked er ikke større end Vesteuropa*

- (22) På verdensplan er der tre hovedområder for forbrug af sømløse rustfrie stålrør og to hovedområder for fremstilling af sømløse rustfrie stålrør. Hvert af disse områder har sit eget udbuds- og efterspørgselsmønster.

Ifølge beregninger foretaget af parterne og andre producenter er Vesteuropa det største marked (forbrug på mellem 50 000-60 000 tons) efterfulgt af Nordamerika (30 000 tons) og Japan (25 000 tons). På produktionsområdet bør der skelnes mellem to hovedområder, nemlig Vesteuropa og Japan. I Vesteuropa og Japan er produktionen langt større end forbruget, hvilket medfører en stor overskudskapacitet. Den japanske eksport til Vesteuropa har aldrig overskredet 11 % af det samlede forbrug i EF, og den vesteuropæiske eksport til Japan har altid været lille. Producenterne i begge områder har en betydelig eksport til Nordamerika. Sandvik og Sumitomo begyndte for nylig at anvende en fælles strengpresse i USA. Ikke desto mindre vil produktionen i Nordamerika stadig kun kunne dække en lille del af forbruget på dette marked.

- (23) Markedspenetrationen mellem de forskellige områder er ringe. Importen ligger stabilt på ca. 10 % i Vesteuropa (den stammer primært fra Japan, idet den nordamerikanske eksport er ubetydelig) og siges at være minimal i Japan. I USA er

importen derimod stor (60 til 80 % fra først og fremmest Europa og Japan). En del af denne import lader til at blive reeksporteret til især Sydamerika.

Transportomkostningerne for producenter uden for Vesteuropa andrager i gennemsnit 2 til 3 % af de samlede omkostninger.

Der skal betales en importafgift på 10 % af hovedparten af den vesteuropæiske import. Den rammer især de japanske producenter. Men som led i GATT-forhandlingerne gøres der bestræbelser på at reducere importafgifterne på stålprodukter, herunder sømløse rustfrie stålrør. Det forslag, der forhandles om, vil indebære en lineær reduktion af importafgifterne over en periode på ti år begyndende den 1. januar 1995.

- (24) Markederne er også karakteriseret ved prisforskelle. De producenter og grossister af sømløse rustfrie stålrør, der besvarede Kommissionens forespørgsler, har forklaret, at i forhold til Vesteuropa er priserne op til 35 % højere i Japan (i gennemsnit ca. 20 % højere) og ca. 5 % højere i USA.

- (25) Kunderne er forskellige fra område til område. Kun et lille antal store grossister opererer på verdensplan, hvor de konkurrerer om internationale udbud, der ifølge parterne ikke udgør over 5 % af de samlede forretninger med sømløse rustfrie stålrør.

Selv hvis det nuværende prisniveau på det vesteuropæiske marked skulle stige med en lille, men dog mærkbar procentdel, f.eks. 5 %, vil denne prisstigning formentlig ikke foranledige de større grossister til at importere fra Japan, eftersom prisforskellene mellem Japan og Vesteuropa stadig vil være markante som følge af importafgiften på 10 % og de ekstra transportomkostninger.

Hvis priserne i Vesteuropa skulle gå hen og stige med f.eks. 5 %, ville det heller ikke være muligt at reimportere sømløse rustfrie stålrør eksporteret af vesteuropæiske eller japanske producenter til Nordamerika, og det skyldes de højere priser i Nordamerika, importafgiften på 10 % og transportomkostningerne. Det vil først blive interessant at reimportere ved en noget større prisstigning i Vesteuropa.

- (26) Endvidere er distributionsmønsteret i de tre områder forskelligt. I USA distribueres sømløse rustfrie stålrør kun gennem meget store selvstændige grossister, og der finder ikke noget direkte salg sted. I modsætning hertil tegner selv den største grossist i Vesteuropa sig kun for 1 % af markedet.

- (27) Der kan peges på tre andre geografiske områder: Østeuropa, Indien og Asien. De sidste to områder tegner lovende, og deres markeder er i hurtig vækst. Der findes strengpresser i disse områder, men produktionen er lav.

Den vesteuropæiske import fra Asien og Indien er ubetydelig og forventes ikke at ville stige væsentligt i den umiddelbare fremtid på grund af den høje underliggende vækst i den indenlandske efterspørgsel. Desuden pålægges importen herfra afgifter, der stadig udgør en hindring for stigende salg på det vesteuropæiske marked.

Hvad Østeuropa angår er varestrømmene meget svage, og produktions- og kvalitetsstandarden er stadig betydelig ringere end i Vesteuropa. Producenterne i SNG-landene pålægges en importafgift på 10 % ved import af sømløse rustfrie stålrør i Vesteuropa. Det er ikke tilfældet for producenter fra andre østeuropæiske lande, for hvem importafgifterne gradvis vil falde bort i 1996. Kommissionen har indgået aftaler om toldkontingenter for stålprodukter (inklusive sømløse rustfrie stålrør) med Tjekkiet og Slovakiet. Der er fastsat toldlofter til nulsats for handelen med Rumænien, Rusland og Ukraine. Parterne har angivet, at der findes producenter i Tjekkiet (Chomutov), Rumænien, Ukraine og Rusland (se betragtning 121).

- (28) Ovenstående forhold til trods mener parterne, at det relevante geografiske marked omfatter hele verden. Deres vurdering baserer sig på tre hovedelementer: priskorrelationer, internationale varestrømme samt forekomsten af internationale producenter, grossister og kunder.

i) Priskorrelationer

- (29) Ifølge parterne ligger korrelationerne mellem priserne i Vesteuropa og USA (korrelationskoefficienten = 0,5 til 0,7) meget tæt på korrelationerne mellem priserne i de forskellige vesteuropæiske lande. Dette forhold skulle betyde, at producenterne ikke kan prisdiskriminere i de forskellige dele af verden.
- (30) Ved analysen af dette resultat er det vigtigt at undersøge, i hvilket omfang disse priskorrelationer påvirkes af andre faktorer, der har indflydelse på priser på forskellige markeder.

Parternes korrelationer er baseret på en sammenligning mellem de priser, som de fire japanske producenter forlanger for japanskproducerede produkter i

Vesteuropa og USA. Det er klart, at dette beregningsgrundlag med større sandsynlighed påvirkes af faktorer, der er fælles for producenterne, end f.eks. en korrelation baseret på indenlandske priser i USA, Vesteuropa og Japan.

Imidlertid må der selv på basis af disse tal sættes spørgsmålstegn ved parternes konklusion, at den angiveligt høje korrelation skulle vise, at de japanske producenter har indført samme prispolitik i Vesteuropa og Japan.

På basis af parternes tal lå prisdifferensen mellem de japanske producenters eksport til henholdsvis Vesteuropa og USA i perioden 1987 til 1992 på 3,2 % i 1987, 18,7 % i 1988, 8 % i 1989, 9,5 % i 1990, 16,4 % i 1991 og 18,4 % i 1992. Disse tal underbygger ikke parternes konklusion at »de japanske producenter ikke kan ændre deres priser på det ene af disse markeder uden at ændre dem tilsvarende på det andet«.

- (31) En anden serie data vedrørende to typiske produkter af rustfrit stål fra de anmeldende parter førte til helt forskellige priskorrelationer. F.eks. er Dalmines korrelation for et af produkterne mellem prisen i USA og prisen i Vesteuropa særdeles høj (0,98, dvs. næsten identiske prisbevægelser). Parterne drager den konklusion, at Dalmine ikke er i stand til at prisdiskriminere. For samme produkt ligger Vallourecs priskorrelation på 0,47 (dvs. det halve af Dalmines). Korrelationen for Mannesmanns priser er ikke opgivet. Så store forskelle mellem de to korrelationer stemmer ikke overens med påstanden om, at markedet er verdensomspændende.

- (32) Manglende priskorrelation mellem to geografiske områder er en stærk indikator for, at der er tale om særskilte geografiske markeder, men forekomsten af priskorrelationer indikerer ikke nødvendigvis, at der kun findes et enkelt marked, medmindre andre forhold også gør sig gældende, såsom gensidig markedspenetration eller indbyrdes tilsvarende udbuds- og efterspørgselsmønstre i de forskellige områder.

ii) Internationale varestrømme

- (33) Parterne har taget udgangspunkt i Elzinga-Hogarty-prøven i henhold til hvilken et område med en eksport eller import på over 10 % i henseende til henholdsvis produktion og forbrug skal betragtes som tilhørende et større marked. Imidlertid anses denne prøve som tvivlsom, navnlig fordi den ikke

indikerer noget med hensyn til den gensidige markedspenetration mellem de pågældende områder. Gensidig markedspenetration er en forudsætning for, at køberne kan benytte sig af prisforskelle ved at købe ind i andre områder. I denne sag er eksporttærsklen på 10 % opfyldt, men den gensidige markedspenetration er meget ringe.

iii) Internationale producenter, grossister og kunder

(34) Parterne slutter med udgangspunkt i internationale producenters, grossisters og kunders aktiviteter, at markedet er verdensomspændende.

(35) Hvad producenterne angår er det sandt, at både de japanske og de vesteuropæiske producenter udøver virksomhed i såvel Vesteuropa som Nordamerika. De vesteuropæiske producenter er imidlertid ikke aktive på det japanske marked, og der findes endnu ingen amerikansk producent, der er trængt ind på det vesteuropæiske marked.

Endvidere viser en analyse af prisudviklingen på det vesteuropæiske marked sammenholdt med udviklingen i de japanske producenters markedsandele på samme marked, at prisniveauet ikke har en stærk indflydelse på importen fra Japan. Den vesteuropæiske import synes ikke at reagere på ændringer i den vesteuropæiske efterspørgsel, da den mængdemæssigt har været forholdsvis konstant siden 1991. Importtallene synes derfor ikke at kunne berettige en bredere definition af reference-markedet. En af forklaringerne herpå kunne være, at de japanske producenter har koncentreret deres eksport til Vesteuropa omkring rør med en meget lille diameter og stor værditilvækst.

(36) På efterspørgselssiden finder der kun konkurrence sted på verdensplan, når de største slutbrugere lancerer store internationale udbud. Ifølge parterne selv udgør disse internationale udbud kun 5 % af de samlede forretninger. Parterne har også angivet, at det vesteuropæiske marked bør opdeles i overensstemmelse med, at en tredjedel af produkterne sælges direkte til slutbrugere (heraf 5 % gennem store internationale udbud), medens resten sælges til grossister.

Parterne peger endvidere på store internationale grossister, der opererer på verdensplan. Der findes et meget lille antal store grossister (4 til 6). En af dem (TAD) tilhører Dalmine-koncernen, en anden [...] har tilknytning til en af parterne gennem minoritetsaktier, og en tredje [...] har forbindelse til Avesta-Sandvik-koncernen.

Disse store grossister konkurrerer med hinanden i forbindelse med internationale udbud vedrørende levering af rør og dermed forbundne tjenesteydel-

ser, herunder sømløse rustfrie stålør, til internationale olieselskaber, kemikoncerner og medicinalvirksomheder. Denne aktivitet har imidlertid ingen forbindelse til grossisternes traditionelle lagerføring og distribution i Vesteuropa (der opbygges ikke noget lager forud for disse store udbud). For eksempel er [...], der af parterne er blevet betegnet som den mest internationale grossist, først i de sidste tre år begyndt at købe ind hos vesteuropæiske producenter. Under alle omstændigheder androg [...] samlede indkøb i 1992 mindre end 1 % af den samlede vesteuropæiske efterspørgsel efter sømløse rustfrie stålør.

c) Konklusion vedrørende det geografiske marked

(37) De europæiske og japanske producenter er trængt kraftigt ind på det amerikanske marked. De japanske producenter sidder også til stadighed på en mindre del af det europæiske marked. På verdensplan er forbruget kendetegnet ved en lav grad af gensidig markedspenetration, forskelligt prisniveau på hovedmarkederne i USA, Europa og Japan, forskellig sammensætning af kunder og distributionsstrukturer og forskellig balance mellem den indenlandske produktion og importen. Desuden er Vesteuropa beskyttet af en afgift på 10 %, som pålægges importerede produkter fra en række tredjelande, herunder Japan og SNG-landene. På den anden side er det japanske marked kendetegnet ved betydelige hindringer for adgang, og på det amerikanske marked opereres der med en importafgift på 6 %. Det geografiske marked bør derfor defineres som Vesteuropa.

C. Vurdering af foreneligheden med fællesmarkedet

a) Markedets generelle træk

i) Generelt overblik

(38) Markedet for varm- og koldbearbejdede sømløse rustfrie stålør er i vidt omfang et standardvaremarked, der befinder sig i en moden fase. Substitutionen mellem sømløse og svejste rør siges nu at være stort set tilendebragt.

To strukturelle forandringer har præget sektoren for sømløse rustfrie stålør de seneste år. Den første indtraf i midten af 1980'erne, hvor fremstillingen af tykke sømløse kulstofstålør blev flyttet fra strengpresser over til mere omkostningseffektive valseværker. Den anden indtraf i begyndelsen af 1990'erne, hvor efterspørgslen fra de østeuropæiske lande brød sammen (hvorved forsvandt et af de vesteuropæiske producenters traditionelle afsætningsmarkeder).

Efter et drastisk fald de seneste ti år forventes efterspørgslen nu at ville stagnere i det lange løb i Vesteuropa (vækst på 0 til 1 % samlet set), og efterspørgslen er prisuelastisk. Desuden er efterspørgslen på markedet for sømløse rør meget følsom over for de generelle økonomiske konjunkturer. Vilkaerne på markedet er blevet forringet her i begyndelsen af 1990'erne parallelt med den generelle økonomiske afmatning på verdensplan.

Denne generelle situation og faldet i råvarepriser (især på nikkel) har de seneste år ført til faldende priser. Det nuværende prisniveau på det vesteuropæiske marked ligger i nominelle termer tæt på niveauet i 1988.

ii) Overskudskapacitet

Teoretisk overskudskapacitet

- (39) Ovennævnte strukturændringer har resulteret i en betydelig overskudskapacitet i Vesteuropa.

Et stålværks teoretiske maksimumsproduktion af sømløse rustfrie stålør afhænger i princippet af to faktorer: dels strengpressens kapacitet (inklusive tilknyttede faciliteter til lokning, skæring, varmbearbejdning osv.), som er bestemmende for den maksimale produktion af varmbearbejdede produkter, dels koldbearbejdningsfaciliteternes kapacitet (pilgervalseværk og trækingsanlæg). Den maksimale kapacitet afhænger i nogen grad af det produktsortiment, der fremstilles. Men ved vurderingen af kapaciteter kan der ses bort herfra, eftersom alle producenterne på markedet fremstiller en blanding af størrelser og sorter, som er tilstrækkelig homogen.

- (40) Alle sømløse rustfrie stålør skal igennem varmbearbejdningsprocessen, før de kan sælges som koldfærdigprodukter. Det betyder, at det samlede output af varmbearbejdede produkter er lig med summen af varmbearbejdede rør, der anvendes som udgangspunkt for koldbearbejdningsprocessen, plus de varmbearbejdede rør, der sælges som sådanne. For alle producenter af sømløse rustfrie stålør gælder det, at det maksimale output af koldbearbejdede rør (der har en større værditilvækst) er afhængig af de disponible koldbearbejdningsfaciliteter. Når disse faciliteter udnyttes maksimalt, har producenten intet andet valg end at sælge den resterende produktion som varmbearbejdede produkter.
- (41) Beregnet på grundlag af disse definitioner antages produktionskapaciteten inden for varm- og kold-

bearbejdede rør i Vesteuropa efter fusionen at ville andrage 125 000 tons. Den nuværende kapacitetsudnyttelsesgrad inden for varm- og koldbearbejdede produkter på ca. 50 %.

Beskæftigelse og output

- (42) Inden for denne maksimale teoretiske kapacitet afhænger den faktiske kapacitet af den aktuelle beskæftigelse, dvs. antallet af arbejdsdage pr. år og antallet af skiftehold pr. dag. Beregnet på grundlag af beskæftigelsen og produktionen i 1992 skønnes den gennemsnitlige kapacitetsudnyttelse hos producenterne på det vesteuropæiske marked (efter fusionen) at andrage ca. 79 % inden for varmbearbejdning og 87 % inden for koldbearbejdning. Selv med det nuværende beskæftigelsesniveau har producenterne derfor en vis margen til at forøge produktionen. De kan også forøge produktionen ved at gribe til overarbejde, midlertidige ansættelser o. l., om end det ud over en bestemt grænse kun er muligt at forøge produktionen ved at forøge beskæftigelsen (f.eks. ekstra skiftehold).

- (43) På et marked med et stærkt koncentreret udbud og en stagnerende og prisuelastisk efterspørgsel ville det være uforsvarligt af en producent at forøge det nuværende beskæftigelsesniveau nævneværdigt og dermed tilnærme den faktiske kapacitet til den maksimale teoretiske kapacitet. Derfor har ingen af de vesteuropæiske producenter af sømløse rustfrie stålør tilkendegivet, at de agter at gøre dette. Det nuværende beskæftigelsesniveau er således en vigtig, men ikke nødvendigvis afgørende faktor for branchens konkurrencesituation i en forudselig fremtid.

iii) Markedsstrukturen

- (44) Af de årsager, der er redegjort for i betragtning 21, er Vesteuropa det geografiske marked for vurderingen af den foreslåede fusions virkninger. Ifølge parterne vil hovedaktørerne dog have følgende markedsandele på verdensplan (beregnet i volumen): Sandvik 23 %, Sumitomo 23 %, DMV 16 %, andre japanske producenter 15 %, Tubacex 10 %, SBER 5 %, Sammi Steel 3 % og andre producenter 5 %.

Udbydere og kunder på det geografiske referencemarked

- (45) Der findes i dag seks udbydere på det geografiske referencemarked: Sandvik-koncernen, Dalmine, Mannesmann, Vallourec, Schoeller-Bleckmann (SBER) og Tubacex. Efter fusionen vil der kun være fire konkurrenter tilbage. De andre hovedudbydere

på markedet er japanske virksomheder, der almindeligvis tegner sig for en samlet markedsandel på 10 %, om end dette tal har været meget lavere i de seneste år. Der er stort set ikke andre udbydere på markedet.

- (46) Der findes to kategorier af kunder, nemlig slutbrugere og grossister. Slutbrugerne indkøber enten små mængder hos de traditionelle grossister eller større mængder hos stålværkerne, dvs. direkte hos producenterne. Nogle store internationale slutbrugere lancerer internationale licitationer i forbindelse med f.eks. anlæg af industrikomplekser. Nogle få store grossister (fire eller seks i Europa) konkurrerer regelmæssigt inden for denne lille del af markedet (der repræsenterer 5 % af det samlede marked), hvor de ikke fører lagre, men tilbyder pakker enten i samarbejde eller i konkurrence med producenterne af sømløse rustfrie stål rør. Desuden består en mindre del af de store grossisters samlede salg af salg til andre mindre grossister.

Markedsandele

- (47) I henhold til parterne beløb det synlige forbrug i EF i 1992 sig til [mellem 250-300] mio. ECU og androg [mellem 50 000-60 000] tons.

For at tage hensyn til de forskellige udbyderes produktmix og dermed forbedre billedet af deres respektive styrke i konkurrencen har Kommissionen baseret sin vurdering på markedsandele opgjort i værdi. En beregning af markedsandele i volumen ville dog ikke have ændret vurderingen nævneværdigt.

Forud for transaktionen havde parterne følgende værdiopgjorte markedsandele: Dalmine 14 % ([...] mio. ECU), MRW 13 % ([...] mio. ECU) og Valinox 9 % ([...] mio. ECU). Efter transaktionen vil DMV's værdiopgjorte markedsandel andrage 36 %.

Ifølge parterne vil den største konkurrent være Sandvik med en værdiopgjort markedsandel på 29 % bestående af 11 % for det britiske datterselskab Sterling Tubes og 18 % for importerede produkter til EF fra Sandviks stålverk i Sverige. De andre to vesteuropæiske konkurrenter, Schoeller-Bleckmann (SBER) fra Østrig og Tubacex fra Spanien, vil have værdiopgjorte markedsandele på henholdsvis 11 % og 13 %. To små tyske konkurrenter (P&P og TPS) vil tilsammen tegne sig for

3 % (i værdi) af det samlede EF-marked. Importen fra lande uden for Vesteuropa (primært Japan) angives at andrage 8 %.

- (48) Kommissionens undersøgelse har generelt set bekræftet parternes beregninger og endvidere bekræftet, at parternes respektive markedsandele ikke ændres nævneværdigt, selv om EFTA-landene tages med i betragtning. Den viser også, at EF-salget i tons og de japanske producenters markedsandele er blev overvurderet, og at markedsandelene for de fusionerende parter hovedkonkurrent er blevet noget undervurderet. Den kombinerede markedsandel for DMV og Sandvik efter fusionen vil i værdi udgøre ca. 70 % af EF-markedet (ca. 36 % til DMV og ca. 33 % til Sandvik).

- (49) En gennemgang af situationen i hver enkelt medlemsstat viser, at Tyskland — med et synligt forbrug på [...] mio. ECU — er langt det største afsætningsmarked og næsten dobbelt så stort som Italien, der er det næststørste ([...] mio. ECU). Markederne i Frankrig og Det Forenede Kongerige repræsenterer henholdsvis [...] mio. og [...] mio. ECU, medens markederne i Spanien og Nederlandene andrager henholdsvis [...] mio. ECU og [...] mio. ECU. Markederne i Belgien/Luxembourg og Danmark andrager [...] mio. ECU og [...] mio. ECU. I Irland, Portugal og Grækenland andrager de henholdsvis [...], mio., [...] mio. og [...] mio. ECU.

- (50) Efter fusionen vil parterne og Sandvik have næsten lige store markedsandele på det vesteuropæiske marked som helhed (se betragtning 48) og på det største enkeltmarked, dvs. Tyskland (hvor forskellen mellem deres markedsandele vil være i størrelsesordenen 6 til 8 %).

Sandvik vil indtage førstepladsen i Nordeuropa, dvs. Benelux-landene (markedsandel på [ca. 50 %] i værdi, Det Forenede Kongerige og Irland (markedsandel på [ca. 50 %] i værdi) og Danmark (markedsandel på [over 75 %] i værdi). I Sverige og Norge vil Sandvik have tilsvarende store markedsandele.

DMV vil indtage førstepladsen i Sydeuropa bestående af Frankrig (markedsandel på [over 50 %] i værdi), Italien (markedsandel på [over 50 %] i værdi) og Grækenland (markedsandel på [over 50 %] i værdi).

Tubacex vil være den førende producent på sit eget hjemmemarked, dvs. det spanske marked.

b) *Vurdering af dominerende stilling*

i) Enedominans

- (51) Det følger af ovenstående tal, at selv om DMV efter fusionen vil besidde en markedsandel på ca. 36 % opgjort i værdi, kan det ikke sluttes, at den foreslåede transaktion vil give DMV en dominerende stilling, som følge af hvilken den effektive konkurrence vil blive hæmmet betydeligt inden for fællesmarkedet. Dette skyldes især den næststørste konkurrent, Sandvik, der vil besidde en markedsandel næsten svarende til DMV's.

ii) Duopolistisk dominans

- (52) Kommissionen er af den opfattelse, at det foreslåede joint venture ikke vil føre til etablering af en fælles dominerende stilling for DMV og Sandvik, som følge af hvilken den effektive konkurrence vil blive hæmmet betydeligt inden for fællesmarkedet.
- (53) Fusionen vil dog ændre vilkårene på markedet radikalt, idet to virksomheder vil ende med to næsten lige store markedsandele, som tilsammen repræsenterer en meget stor del af det samlede marked.

En fusion kan være et middel til at mindske en strukturel overskudskapacitet på et marked og mildne virkningerne af en recession, men det er vigtigt, at den deraf følgende koncentration ikke fører til etablering af en fælles dominerende stilling, der varigt vil kunne være til skade for den effektive konkurrence.

Der består en sådan oligopolistisk dominerende stilling, når en lille gruppe af virksomheder er i stand til i vidt omfang at optræde uafhængigt af eksisterende eller potentielle konkurrenter, kunderne og i sidste ende forbrugerne.

- (54) Det er sandt, at strukturen på det vesteuropæiske marked for sømløse rustfrie stålør efter fusionen vil forøge risikoen for en kollektiv dominerende stilling. Ikke desto mindre er det Kommissionens vurdering, at på basis af de foreliggende oplysninger som beskrevet nedenfor vil markedsstrukturen efter fusionen ikke føre til etablering af en kollektiv dominerende stilling som omhandlet i artikel 2 i forordning (EØF) nr. 4064/89.

[A] Strukturelle markedsvilkår, der tilskynder kraftigt til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd

- (55) Selv om der ikke er nogen strukturelle forbindelser mellem Sandvik og DMV, kan tilskyndelsen for dem til at udvise konkurrencebegrænsende parallel adfærd baseres på adskillige faktorer. Koncentrationen på markedet skal være tilstrækkelig stor for at være befordrende for konkurrencebegrænsende

parallel adfærd. Endvidere gælder det, at denne tilskyndelse, dvs. gevinsten af en sådan adfærd, stiger i takt med både koncentrationsgraden og symmetrien mellem markedsandelene.

Efter fusionen vil Sandvik og DMV have markedsandele på henholdsvis 33 % og 36 %. Som følge af den efterfølgende høje koncentrationsgrad og ligheden mellem de to største producenters markedsandele vil der umiddelbart opstå stærk tilskyndelse for disse producenter til at samarbejde og sælge samme mængder af produkter til højere priser i stedet for at konkurrere med hinanden på priser for at opnå større markedsandele.

Tilskyndelsen til at udvise konkurrencebegrænsende parallel adfærd styrkes yderligere som følge af den stagnerende og prisuelastiske efterspørgsel. Samlet set er priselasticiteten på efterspørgselsiden lav på markedet for sømløse rustfrie stålør, da der ikke findes noget erstatningsprodukt for sømløse rustfrie stålør, og da omkostningerne til sømløse rustfrie stålør inden for enhver industrigren kun repræsenterer en lille del af de samlede omkostninger. Derfor vil selv en betydelig prisstigning næppe medføre et større fald i efterspørgslen.

Endvidere vil der reelt kun være fire europæiske aktører tilbage på markedet for sømløse rustfrie stålør, og blot to af dem (Sandvik og DMV) vil dække to tredjedele af det samlede forbrug i Vesteuropa. De to andre europæiske konkurrenter — Tubacex og SBER — vil kunne have markedsandele på henholdsvis 13 % og 11 %.

I denne situation vil både Sandvik og DMV følge sig tilskyndet til at styrke deres position ved at begrænse outputtet og hæve priserne. Det forholder sig især således, fordi en stigning i den ene producents output vil få direkte og betydelige følger for markedsprisen og dermed for deres respektive indtægter.

- (56) Sammenholdt med de faktorer, der redegøres for i det efterfølgende, vil der følgelig være de fornødne strukturelle vilkår til stede for, at de to hovedaktører — DMV og Sandvik — vil føle en kraftig tilskyndelse til at udvise konkurrencebegrænsende parallel adfærd, som vil kunne resultere i stærkt stigende markedspriser.

[B] Strukturelle forskelle mellem DMV og Sandvik

- (57) Tilskyndelsen til at udvise konkurrencebegrænsende parallel adfærd kan være mindre kraftig, hvis der mellem de to førende virksomheder på markedet findes betydelige strukturelle forskelle, der resulterer i forskellige muligheder for og/eller tilskyndelser til at reagere på ændringer i markedsvilkårene.

- (58) Ifølge parterne findes der sådanne betydelige strukturelle forskelle mellem DMV og Sandvik i henseende til såvel koncernstørrelse og aktiviteter som kapacitets- og omkostningsforhold. Parternes udtalelser gennemgås mere detaljeret nedenfor. Konklusionen på Kommissionens undersøgelse er imidlertid, at alle øvrige markedsforhold taget i betragtning er de eksisterende strukturelle forskelle mellem DMV og Sandvik ikke tilstrækkelig store til at opveje incitamentet for dem til at udvise konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

[C] DMV's og Sandviks markedsandele og koncernstørrelse

- (59) Som det fremgår af ovenstående vil DMV's og Sandviks markedsandele efter transaktionens gennemførelse være næsten lige store i Vesteuropa og også i Tyskland, der er det største enkeltmarked. DMV står stærkest i den sydlige del af Europa, medens Sandvik står stærkest i nord. Dette forhold vil dog næppe røkke ved deres overordnede interesse-sammenfald på det vesteuropæiske marked. Ingen af de to virksomheder har råd til en priskrig mod den anden på dennes stærkeste markeder, da en sådan priskrig vil medføre en risiko for gengældelsesaktioner og store indtægtstab for begge virksomheder. Situationen ville være anderledes, hvis enten DMV eller Sandvik havde en større markedsandel i et noget større forbrugsområde sammenlignet med den anden virksomhed. Det er imidlertid ikke tilfældet her.

Ifølge partnerne er der en række faktorer, der placerer Sandvik i en stærkere position end DMV, nemlig virksomhedens større mængde af rustfrie produkter, dens globale strategi (inklusive dens anlæg til fremstilling af koldbearbejdede produkter i Nordamerika), dens nyopstartede strengpresse i et amerikansk joint venture med den japanske producent Sumitomo, dens forventede overtagelse af den tjekkiske virksomhed Chomutov og dens verdensomspændende andel af markedet for sømløse rustfrie stålrør.

- (60) En sammenligning mellem henholdsvis Sandvik-koncernens og DMV's (eksklusive moderselskabernes) samlede mængde af forretninger tjener ikke noget formål. DMV's moderselskaber indgår alle i store koncerner, og i henhold til anmeldelsen vil de fortsætte deres aktiviteter inden for en række områder, der har med rustfrit stål at gøre, men som ikke direkte vedrører fremstilling af sømløse rustfrie stålrør. Disse aktiviteter indgår imidlertid i Sandviks aktiviteter, f.eks. fremstilling af svejste rustfrie stålrør, OCTG-rør og specialudstyr til kernekraftværker. Hvis DMV's og Sandviks respektive omsætning sammenlignes i relation til det relevante

marked, dvs. fremstilling af sømløse rustfrie stålrør i Vesteuropa, er koncernerne af stort set samme størrelse, hvilket deres respektive markedsandele i Vesteuropa da også afspejler.

- (61) Målt med udgangspunkt i deres totale salg af sømløse rustfrie stålrør på verdensplan i 1992 er de to koncerner heller ikke nævneværdigt forskellige. Sandvik sælger en anelse større mængder end DMV, hvilket især kan tilskrives Sandviks produktion i Canada og USA. Sandviks produktion i Nordamerika er imidlertid udelukkende beregnet for dette marked. Det vil ikke være økonomisk rentabelt for Sandvik at sende en del af sin nordamerikanske produktion til Vesteuropa, hvor produkterne pålægges importafgift, navnlig ikke da Sandvik har tilstrækkelige produktionsfaciliteter og tilstrækkelig ledig kapacitet i Vesteuropa. Dette bekræftes af parternes egne tal, i henhold til hvilke den samlede eksport af sømløse rustfrie stålrør fra Nordamerika til Vesteuropa (fra Sandvik og alle andre nordamerikanske producenter) i 1992 lå under 500 tons.

[D] DMV's og Sandviks produktionskapacitet

- (62) Ifølge parternes beregninger er DMV's og Sandviks produktionskapacitet asymmetrisk, eftersom Sandviks produktionskapacitet på såvel verdensplan som europæisk plan er dobbelt så stor som DMV's. Dette punkt fordrer en grundig analyse af de forskellige niveauer, på hvilke kapaciteter kan måles, navnlig strengpressernes teoretiske kapacitet og den teoretiske kapacitet inden for varm- og koldbearbejdede rør.

Strengpressernes maksimale teoretiske kapacitet

- (63) På det højeste niveau kan kapaciteten måles på niveauet for strengpressede hulemner, eftersom der er betydelige engangsomkostninger forbundet med alene strengpressen. Ifølge parterne findes der et umiddelbart tilgængeligt marked for brugt færdigbehandlingsudstyr. I princippet betyder det, at en producent kan reagere fleksibelt på en stigning i efterspørgslen og kun vil være bundet af strengpressernes kapacitet. Men eftersom der i Europa findes stor overskudskapacitet inden for strengpressning, er det dog usandsynligt, at denne kapacitet vil være den afgørende hindring for en produktionsudvidelse. På grund af de underliggende vilkår på markedet for sømløse rustfrie stålrør, som generelt er ugunstige selv på mellemlang sigt, er det mere sandsynligt, at enhver større investering i selv varm- eller koldbearbejdningens anlæg vil kræve en grundig analyse af den forventede indtjening fra en produktionsforøgelse.

- (64) Hvis DMV's og Sandviks kapacitet sammenlignes på basis af deres maksimale teoretiske kapacitet inden for strengpressede hulemner, vil DMV alligevel have en overskudskapacitet svarende til ca. en tredjedel af den samlede vesteuropæiske efterspørgsel efter varm- og koldbearbejdede produkter. Sandvik vil have en overskudskapacitet svarende til ca. halvdelen af den samlede vesteuropæiske efterspørgsel efter samme produkter. Med en ledig kapacitet af denne størrelsesorden (selv om der er forskelle i absolutte termer) vil hverken DMV eller Sandvik føle nogen større tilskyndelse til at forøge produktionen, eftersom de begge vil være opmærksomme på, at forøgelsen vil være til skade for den anden part, som altid vil have tilstrækkelig kapacitet til at svare igen.

Den maksimale teoretiske kapacitet inden for varm- og koldbearbejdning

- (65) DMV's maksimale teoretiske kapacitet på europæisk og globalt plan skønnes at andrage [...] tons inden for varmbearbejdning. Inden for koldbearbejdning har parterne angivet, at DMV's maksimale teoretiske kapacitet vil ligge på [...] tons (inklusive [...] tons i USA). Kapaciteten på Sandviks produktionsanlæg verden over, hvoraf de fleste ligger i Vesteuropa, er større end DMV's.

Selv når man betragter den maksimale kapacitet inden for varm- og koldbearbejdning, vil DMV have en overskudskapacitet, der vil være tilstrækkelig til at dække mellem en tredjedel og halvdelen af den samlede vesteuropæiske efterspørgsel efter varmbearbejdede produkter og ca. en fjerdedel af efterspørgslen efter koldbearbejdede produkter. For sin del vil Sandvik have en overskudskapacitet i Vesteuropa, der vil være tilstrækkelig til at dække ca. en tredjedel af den samlede vesteuropæiske efterspørgsel efter varmbearbejdede produkter og en fjerdedel af efterspørgslen efter koldbearbejdede produkter.

Det er værd at nævne, at både DMV's og Sandviks maksimale kapacitetsreserver inden for varmbearbejdede rør hver især er større end de vesteuropæiske konkurrenters, dvs. Tubacex' og SBER's, samlede salg af varmbearbejdede produkter i 1992. Inden for koldbearbejdede rør er både DMV's og Sandviks maksimale kapacitetsreserver større end halvdelen af Tubacex' og SBER's samlede salg i 1992. DMV og Sandvik vil derfor være i stand til uden videre at svare igen, hvis Tubacex og/eller SBER forøger produktionen på det vesteuropæiske marked.

Kapaciteten med det nuværende beskæftigelsesniveau

- (66) Hvis DMV's og Sandviks respektive produktionskapacitet sammenlignes på basis af den bemandede kapacitet, ser situationen således ud: Inden for strengpressede/ufærdige produkter vil DMV have en vesteuropæisk og verdensomspændende kapacitet på [...] tons, medens Sandvik vil have en større kapacitet i Vesteuropa, som endda vil være endnu større, hvis det nyoprettede joint venture i USA regnes med. Forskellene er mindre inden for varmbearbejdning, hvor DMV vil have en kapacitet på [...] tons i Vesteuropa og på verdensplan. DMV ligger derfor under Sandviks bemandede kapacitet inden for varmbehandling både i Vesteuropa og på verdensplan. Inden for koldbearbejdning vil DMV have en kapacitet på [...] tons i Vesteuropa og yderligere [...] tons i USA. Sandviks bemandede kapacitet inden for koldbearbejdning i Vesteuropa er i dag mindre end DMV's, men det forventes, at Sandvik overtager Chomutovs koldbearbejdningsanlæg. (Desuden er Sandvik i stand til at fremstille en mindre mængde koldbearbejdede produkter i USA).

Konklusion vedrørende kapacitet

- (67) Selv om Sandviks og DMV's respektive kapacitetsforhold vil være forskellige, råder begge producenter over betydelige kapacitetsreserver (uanset hvordan de defineres) til at reagere på en aggressiv salgs politik hos en anden producent. Som følge af den stagnerende og prisuelastiske efterspørgsel efter sømløse rustfrie stålrør vil den omstændighed, at de to dominerende producenter på det vesteuropæiske marked ikke har samme kapacitetsreserve i absolutte termer, næppe svække tilskyndelsen for Sandvik og DMV til at engagere sig i konkurrencebegrænsende parallel adfærd på det vesteuropæiske marked.

[E] DMV's og Sandviks omkostningsforhold

- (68) Ifølge parterne er DMV's og Sandviks respektive omkostningsforhold forskellige. Hovedforskellen består i, at Sandvik er vertikalt integreret (bagud og fremad), hvilket DMV ikke er. Parterne angiver, at de to virksomheder derfor har forskellige omkostningsstrukturer og dermed ikke samme tilskyndelse til at forøge eller sænke produktionen som svar på markedsændringer.

Der skal imidlertid store omkostningsforskelle til, før det indtjeningsmæssigt bliver interessant for en af de to producenter at bryde ud af en eventuel

parallel adfærd for at tage konkurrencen op med den anden. Desto højere markedsandele de to producenter har, desto højere vil den forventede fortjeneste af deres stiltiende samarbejde være, og desto højere skal omkostningsforskellen være for at opveje incitamentet til at engagere sig i en konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

- (69) Kommissionen har forsøgt at vurdere situationen for henholdsvis DMV og Sandvik med hensyn til gennemsnitsomkostninger. Vurderingen blev imidlertid vanskeliggjort af forskelle i regnskabsstandarde, produkt-mix og omkostningsallokeringsmetoder. Kommissionen fokuserede derfor på de erklærede strukturforskelle mellem DMV og Sandvik for at undersøge, i hvilket omfang disse forskelle vil kunne påvirke de to producenters grænseomkostninger og fremtidige adfærd.

Ved nærmere eftersyn viste det sig, at strukturforskellene kun gælder for en del af Sandviks og DMV's aktiviteter. Sandviks britiske datterselskab, Sterling Tubes, køber en del af sit udgangsmateriale fra virksomheder uden for Sandvik-koncernen og distribuerer sine rør gennem selvstændige grossister. Kun en begrænset del af Sandviks stålproduktion går til fremstilling af sømløse rustfrie stålrør. DMV-virksomhederne køber en betydelig del af deres råmateriale fra virksomheder inden for deres respektive koncerner og distribuerer [...] af deres rør gennem koncerngrossister.

Strukturforskellene mellem de to koncerner vil også påvirke deres faste omkostninger og dermed deres grænseomkostninger. Men generelt set er der forholdsvis få faste omkostninger forbundet med fremstillingen af sømløse rustfrie stålrør og fremstillingen af rustfrit stål i elektrostålovnene. De fleste omkostninger i forbindelse med produktionen af rustfrit stål er variable omkostninger (skrot, elektricitet) i modsætning til omkostningerne forbundet med produktion af kulstofstål. Endelig vil grænseomkostningerne næppe falde skarpt nok til at udgøre en tilskyndelse til at bryde ud af en stiltiende konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Det gælder i endnu højere grad, når efterspørgslen er prisuelastisk og stagnerende, og når begge producenter har tilstrækkelig ledig kapacitet til at kunne oversvømme markedet med produkter.

Bagudrettet vertikal integration

- (70) Graden af bagudrettet vertikal integration er en faktor, som kan påvirke en virksomheds omkost-

ningsforhold og faste omkostninger. Ifølge parterne skulle dette især være tilfældet for Sandvik, der har sit eget stålværk, som fremstiller udgangsmaterialet (stænger og stangformede produkter) til virksomhedens sømløse rustfrie stålrør.

Dette blev bekræftet af Tubacex, der udtalte, at virksomhedens gunstige omkostningsforhold delvis skyldtes, at virksomhedens 100 %-ejede stålværk først og fremmest tilgodeså rørfabrikkenes behov.

Sandviks stålværk helliger sig imidlertid ikke på samme måde rørdivisionens behov, idet det leverer til adskillige kunder uden for og inden for Sandvik-koncernen og køres som et selvstændigt profitcenter på samme måde som rørdivisionen. Dette afspejles bl.a. i, at med undtagelse af bestemte stål-sorter, som skal leveres fra Sverige, er Sandviks britiske datterselskab Sterling Tubes ikke forpligtet til udelukkende at købe ind hos interne kilder, men kan indrette sig efter de gældende forhold på markedet og valutasituationen. Sandvik har planer om at indføre Sterling Tubes-modellen i forbindelse med sin nye strengpresse i USA.

- (71) Ifølge parterne vil DMV købe sit udgangsmateriale fra stålproducenterne på det åbne marked. DMV's ultimative moderselskaber eller andre selskaber, som de har kapitalforbindelser til, er imidlertid også vigtige aktører på markedet i forudgående led (se betragtning 13). Endvidere vil DMV have fordel af større magt som indkøber, end de tre virksomheder havde hver især forud for fusionen (om end parterne ikke forudser nogen ændring i omkostningerne til udgangsmateriale i deres feasibility-under-søgelse).

Under normale konkurrenceforhold på markedet for udgangsmateriale er der ingen grund til at tro, at ikke-integrerede producenter som DMV vil pådrage sig omkostningsmæssige ulemper sammenlignet med vertikalt integrerede virksomheder for så vidt angår råmaterialer. Dette udsagn holder især inden for stålindustrien, eftersom overskudskapacitetsproblemet også er til stede inden for fremstillingen af stænger og stangformede produkter.

Dette bekræftes yderligere af, at det af en nøje gennemgang af Sandviks interne afregningspriser på stænger og stangformede produkter tilhørende de mest almindeligt brugte stålsorter fremgår, at den vertikale integration i bagudgående retning har meget ringe indflydelse på omkostningerne forbundet med Sandviks rørvirksomhed.

- (72) I henhold til parterne skulle den omstændighed, at Sandvik er en integreret virksomhed i bagudgående retning, betyde, at Sandvik har flere faste omkostninger end DMV, der vil købe sit udgangsmateriale på det åbne marked. Det betyder, at DMV's omkostninger til udgangsmateriale vil være variable. Desuden mener parterne, at Sandvik vil have større faste omkostninger, fordi virksomheden har et centralt lager i Sverige og driver fire strengpresser i Vesteuropa, medens DMV kun vil drive to strengpresser. Parterne konkluderer, at Sandvik — navnlig på et svagt marked og på grund af sine større faste omkostninger — vil fortsætte med at tage ordrer ind, når DMV ligger under sine variable omkostninger (til udgangsmateriale), for at udnytte sit stålværk og sine strengpresser mest muligt.

Såvel Sandviks strengpresser på det vesteuropæiske marked som DMV's strengpresser er stort set afskrevne, og de skulle derfor ikke medføre meget højere faste omkostninger for Sandvik end for DMV. Da Sandviks strengpresser er specialkonstrueret til fremstilling af forskellige størrelser, vil Sandvik have færre omkostninger end DMV til udskiftning af det stempel, der bestemmer størrelsen af det strengpressede hulemm. Desuden viser tallene fra Sandvik, at virksomhedens gennemsnitlige faste omkostninger ikke udgør en større andel af de samlede omkostninger, end det er tilfældet for de øvrige producenter, der besvarede Kommissionens forespørgsler.

Endelig vil den betydelige indtjenings-effekt af en konkurrencebegrænsende parallel prissætningsadfærd mellem to virksomheder med store markedsandele næppe blive opvejet af omkostningseffekten af den bedre udnyttelse af Sandviks stålværk, som kun delvis er afhængig af rørproduktionen.

- (73) Der er intet ved Sandviks hidtidige optræden på markedet for sømløse rustfrie stål-rør, der tyder på, at virksomheden vil være villig til at sælge sine produkter til lavere priser for at forøge sin produktionsmængde, hverken på grund af større faste omkostninger eller af andre grunde. Tværtimod er Sandvik kendt for sine traditionelt høje priser. Desuden kan det af parternes talmateriale udledes, at Sandviks markedsandel i Vesteuropa er faldet konstant mellem 1988 og 1992. For så vidt som markedspriserne også faldt i samme periode, skal dette fald i Sandviks salgsmængde fortolkes på den måde, at Sandvik ikke engagerede sig i en aggressiv prispolitik med udgangspunkt i omkostningsmæssige fordele. (I samme periode forblev parternes markedsandele forholdsvis konstante.)

Der er derfor intet bevis for, at der skulle være fordele eller ulemper forbundet med at være en

bagudrettet vertikalt integreret virksomhed under de nuværende og forudselige markedsforhold. Der er heller intet, der tyder på, at Sandvik — på grund af sin bagudrettede integration — skulle føle sig tilskyndet til at vedtage en mere konkurrencepræget politik og dermed ødelægge sine muligheder for at engagere sig i en konkurrencebegrænsende parallel adfærd med DMV.

Fremadrettet vertikal integration

- (74) Graden af fremadrettet vertikal integration er en anden faktor, som kan påvirke DMV's og Sandviks omkostningsforhold, eftersom sidstnævnte i modsætning til DMV har et netværk af datterselskaber i forskellige lande, der fungerer som Sandviks egne grossister. Sandviks britiske datterselskab Sterling Tubes sælger dog primært gennem selvstændige grossister.

DMV-moderselskabernes respektive koncerner eller andre selskaber, med hvilke de har kapitalforbindelser, omfatter adskillige virksomheder, som også er vigtige aktører på markeder i efterfølgende led (TAD, Starval, MannesmannHandel, Stappert Spezial Stahl og Thyssen). [...] Endvidere vil DMV være mindre følsom over for kundernes købekraft på markedet i efterfølgende led, end de tre virksomheder har været det forud for fusionen.

- (75) Ifølge parterne skulle Sandviks fremadrettede integration betyde, at virksomheden har flere faste omkostninger end DMV. Imidlertid har Kommissionens undersøgelse ikke med bestemthed kunnet bekræfte, at der er hverken fordele eller ulemper forbundet med en sådan fremadrettet vertikal integration. Det er heller intet, der tyder på, at Sandvik — på grund af sin fremadrettede integration — vil følge sig tilskyndet til at vedtage en mere aggressiv prispolitik⁽¹⁾ og dermed ødelægge sine muligheder for at engagere sig i en konkurrencebegrænsende parallel adfærd med DMV.

Arbejdskraftomkostninger

- (76) Ifølge parterne vil Sandvik være mere fordelagtigt stillet end DMV i henseende til arbejdskraftomkostninger, fordi Sandvik vil kunne flytte en større del af sin produktion til Det Forenede Kongerige eller især Tjekkiet efter overtagelsen af Chomutov. Arbejdskraftomkostningerne i de lande, hvor DMV vil udøve sin virksomhed, varierer dog også betydeligt. En sammenligning mellem disse arbejdskraftomkostninger og Sandviks arbejdskraftomkostninger i forskellige lande (alle tallene stammer fra parterne) viser, at forskellene er mini-

⁽¹⁾ På grund af Sandviks eventuelt større faste omkostninger (se betragtning 73).

male. Hvis det lykkes parterne at foretage de planlagte besparelser gennem afskedigelser efter gennemførelsen af fusionen, vil parterne formentlig stå stærkere end Sandvik, også efter sidstnævntes overtagelse af Chomutov.

- (77) Da arbejdskraftomkostningerne ifølge parternes egne tal og tal fra deres vesteuropæiske konkurrenter udgør ca. en femtedel af de samlede omkostninger forbundet med fremstillingen af sømløse rustfrie stålrør, vil så ensartede arbejdskraftomkostninger ikke i sig selv medføre omkostningsforskelle, der vil være tilstrækkelig store til at friste en af virksomhederne til at bryde ud af den konkurrencebegrænsende parallelle adfærd.

Omkostningsbesparelser gennem innovation

- (78) En producent kan opnå fordele i forhold til sine konkurrenter gennem innovation. Men denne industrigren er kendetegnet ved, at innovation kun spiller en mindre rolle, idet 80 til 90 % af alle sømløse rustfrie stålrør er standardvarer, der skal opfylde bestemte internationale specifikationer. Der afsættes ikke mange midler til forskning og udvikling inden for denne industrigren, og ingen af de to førende virksomheder på markedet vil opnå nævneværdige konkurrencemæssige fordele ved at forøge F&U-budgettet.

Konklusion vedrørende omkostninger

- (79) Det kan konkluderes, at der er intet ved koncernernes opbygning, der tyder på, at den ene eller anden part vil kunne opnå en tilstrækkelig stor strukturel omkostningsfordel til at opveje de betydelige fordele, der vil følge af en konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

[F] Markedets gennemsigtighed

- (80) For at vurdere, om DMV og Sandvik vil kunne gennemføre en konkurrencebegrænsende parallel adfærd, har Kommissionen undersøgt gennemsigtigheden på markedet for sømløse rustfrie stålrør.

Resultatet af undersøgelsen viser, at markedet er tilstrækkelig gennemsigtigt til, at DMV og Sandvik hurtigt vil kunne finde ud af, om den anden part overtræder den stiltiende pris aftale. Gennemsigtigheden på markedet for sømløse rustfrie stålrør skyldes primært følgende forhold: den koncentre-

rede udbudsstruktur, produkternes standardkarakter, den lave innovationsgrad og den omstændighed, at samtlige producenter har opbygget deres prisliste omkring et enkelt standardprodukt. Desuden er det vigtigt at bemærke, at efterspørgslen på markedet er meget spredt, og at aftagerne sædvanligvis foretager hyppige indkøb af forholdsvis små mængder. DMV og Sandvik vil enten direkte eller indirekte (gennem deres koncerngrossister) møde de samme kunder på alle dele af markedet. Feedbacken fra kunderne om priser vil derfor ankomme hurtigt og være meget pålidelig. Disse faktorer gennemgås mere detaljeret nedenfor.

Prislister

- (81) Kommissionens undersøgelse har vist, at der ikke udleveres prislistes til kunderne i forbindelse med internationale udbud, hvor priserne opgives individuelt. Men ved distribution til grossister i Vesteuropa udleverer alle konkurrenterne i Europa prislistes til kunderne.

Især Vallourec, Mannesmann, Dalmine, Sterling Tubes (som tilhører Sandvik-koncernen) og SBER offentliggør regelmæssigt en prisliste for hele det vesteuropæiske marked. Tubacex offentliggjorde sin første prisliste i 1992, og Sandvik udsender prislistes i Frankrig, Italien, Tyskland og Sverige.

- (82) En nærmere gennemgang af disse prislistes afslører, at der kan skelnes mellem to kategorier af prislistes svarende til to grupper af konkurrenter opdelt efter distributionskanal.

På den ene side distribuerer de fleste producenter (nemlig Dalmine, Vallourec, Mannesmann, Sterling Tubes og Tubacex) de fleste af deres produkter gennem selvstændige grossister. Disse producenter igangsætter en produktionsrunde, hver gang de modtager en ny ordre. De har ingen lagre og er derfor ikke i stand til reagere hurtigt eller levere små mængder.

På den anden side er der to producenter (Sandvik og SBER), som har centrale lagre og egne distributionssystemer (Sandvik gennem sine datterselskaber og SBER gennem eneforhandlere). Derfor er disse virksomheder i stand til at levere små mængder meget hurtigt. De realiserer en mindre del af deres omsætning gennem selvstændige grossister end konkurrenterne i førstnævnte gruppe.

- (83) Det følger af ovennævnte forskelle, at konkurrenterne i den første gruppe udsender lister med priser ab værk rettet mod selvstændige grossister, hvorimod konkurrenterne i den anden gruppe udsender lister med priser ab lager. Sidstnævnte priser er højere og omfatter ingen af de tillæg og rabatter, der typisk er forbundet med leveringer ab værk.

Alle prislisterne (inklusive, men dog i mindre grad, Sandviks og SBER's) er dog baseret på et fælles princip (beskrevet nedenfor). Desuden ligner prislisterne fra alle konkurrenterne inden for de to kategorier meget hinanden.

- (84) En sammenligning mellem Sandviks og SBER's ab lager-prislistes viser, at begge prislistes angiver prisniveauet for de samme to grupper af stålsorter. Ingen af dem indeholder oplysninger om tillæg og rabatter.

- (85) Ab værk-prislisterne er mere omfattende. Alle prislisterne omfatter de forskellige rør (opdelt efter størrelse, diameter og tykkelse), og der er angivet priser for rørene i den mest almindelige rustfrie stålsort (dvs. stålsorten ASTM TP304). TP304-prisen anvendes som en referencepris, og priserne på andre stålsorter er angivet som en procentdel af TP304-prisen. Kunderne kan derpå beregne prisen for hver enkelt stålsort ved at gange TP304-prisen for et bestemt produkt med den relevante faktor, som afspejler prisforskellen i forhold til basisstålet. Desuden indeholder de fleste konkurrenters prislistes ekstra prisfaktorer med henvisning til samme længde, tolerance og certificering. Tre ud af fem prislistes angiver rabatter på samme mængder. Derfor er der store lighedspunkter mellem prislistes fra den første gruppe af konkurrenter.

- (86) De mange lighedspunkter mellem de forskellige konkurrenters prislistes bekræftes ved en sammenligning af de anvendte skalaer for nogle af de vigtigste tillæg og rabatter angivet på prislistes, såsom tillæg for bestemte stålsorter, længder, certificeringer, tolerancer eller mængderabatter.

Alle de europæiske konkurrenter benytter identiske eller næsten identiske skalaer, hvilket tyder på, at prisstrukturen på markedet for sømløse rustfrie stålrør er meget gennemsigtig. Det gælder sortsska-

laer, toleranceskalaer, længdeskæringsskalaer og mængderabatter.

- (87) Gennemsigtheden på markedet fremgår endvidere af, at de forskellige konkurrenter udsendte deres prislistes på næsten samme tidspunkt i ovennævnte periode (ultimo 1988 til primo 1992). En gennemgang af disse udsendelsesdatoer viser, at samtlige konkurrenter udsender prislistes i løbet af samme måned — undtagen i begyndelsen af 1992, hvor den første prisliste blev udsendt to måneder før den sidste.

- (88) Parterne har angivet, at disse lighedspunkter skyldes, at alle konkurrenterne på markedet har besluttet at følge Mannesmanns prisliste. Parternes hovedkonkurrenter og kunder har bekræftet dette over for Kommissionen.

En af konkurrenterne har fortalt, at i løbet af 1980'erne ændrede alle konkurrenterne deres prislistes og begyndte at anvende Mannesmanns system. Denne ændring medførte prislistes, der ligner hinanden så meget, at nogle af kunderne og en af konkurrenterne taler om »den europæiske prisliste« i deres svar til Kommissionen.

Det blev endvidere meddelt, at navnet »europæisk prisliste« ikke i sig selv henviser til en enkelt prisliste, men til den omstændighed, at det som følge af den meget ensartede opbygning af de forskellige prislistes er almindelig praksis blandt producenterne af sømløse rustfrie stålrør at opgive priser i en bestemt medlemsstat, der stemmer med markedslederens prisliste. Denne prissætningsmetode styrker prislisternes virkninger for gennemsigtheden på markedet yderligere.

»Hemmelige rabatter«

- (89) Parterne har forelagt Kommissionen deres skøn over de samlede gennemsnitlige »hemmelige rabatter« ydet i ovennævnte tidsrum og deres skøn over rabatter ydet til de største grossister. En sammenligning af gennemsnitsrabatterne kan forvrænge indtrykket af de forskellige prispolitikkers ensartethed, da rabatternes størrelse hænger nøje sammen med sammensætningen af den givne udbyders salgsp portefølje. Så selv om de tre parter yder samme gennemsnitsrabatter, kan dette forhold ikke udlægges som andet end en anting af, at prissætningspolitikkerne ligner hinanden.

- (90) Det vil derfor være mere meningsfyldt at sammenligne de rabatter, der ydes de største grossister.

De gennemsnitsrabatter, der ydes de største grossister, er meget store og steg hvert år mellem 1988 og 1992. Selv om store rabatter ikke fremmer gennemsnitligheden på markedet, skal det i denne sag bemærkes, at de forskellige konkurrenters rabatter ligner hinanden, og at forskellen mellem den laveste rabat (Mannesmann) og den højeste rabat (Vallourec) altid har været konstant, undtagen dog i en ganske kort periode mellem 1989 og 1990. Det skal især bemærkes, at selv om der ikke blev udsendt nogen prisliste i en periode på 16 måneder mellem 1990-prislisten og 1992-prislisten, lå den gennemsnitlige »hemmelige rabat« for de største grossister i det samlede tidsrum på [...] for Dalmines vedkommende, [...] for Mannesmanns vedkommende og [...] (') for Vallourecs vedkommende.

- (91) For at vurdere, om denne ensartethed medfører priser, der er så gennemsnitlige, at der er mulighed for en gensidig overvågning af en parallel adfærd, tog Kommissionen hensyn til følgende faktorer, som burde have ført til forskelle mellem parternes »hemmelige rabatter« :

Som følge af prissætningsadfærden på markedet (hver konkurrent fastsætter sine rabatter i en given medlemsstat på basis af markedslederens prisliste) udtrykkes ovennævnte gennemsnitsrabatter som en procentdel af priser (på prislisterne), der ikke benyttes som reference ved salg i udlandet. Derfor påvirkes dette gennemsnit af det relative prisniveau i hvert enkelt land, valutaudsving og den geografiske sammensætning af hver enkelt virksomheds salgsp portefølje.

Dernæst skal der tages hensyn til, at parternes gennemsnitsrabatter vedrører tidsrummet mellem udgivelsen af én prisliste og udgivelsen af den næste. Gennemsnitsrabatten påvirkes derfor også af den tidsmæssige sammensætning af hver enkelt virksomheds salgsp portefølje (en given stor ordres indflydelse på gennemsnittet afhænger af, om den optræder i begyndelsen eller slutningen af perioden).

Med alle disse faktorer in mente konkluderer Kommissionen, at forskellen i gennemsnitsrabatten til de største grossister ikke er i strid med eksistensen af en høj grad af prisgennemsnitlighed.

- (92) På et standardvaremarked, hvor nogle få udbydere har forretningsmæssige kontakter til adskillige kunder, er kundernes feedback med hensyn til priser hurtig og meget pålidelig, og det er vanskeligt at prisdiskriminere. Det er især tilfældet i dag, eftersom grossisterne har reduceret deres lagre væsentligt de seneste år. Nu indkøber de sædvanligvis mindre mængder med større hyppighed end tidligere. Normalt afgiver de ordrer en eller to gange om måneden. Det betyder, at udbyderne modtager et enormt antal prisforespørgsler hver måned (Vallourec har nævnt tallet [...] om måneden). En så hyppig kontakt med mange kunder forøger gennemsnitligheden på markedet betydeligt. Desuden har parterne mulighed for at verificere sådanne oplysninger gennem deres koncerngrossister.

Efter fusionen vil der være færre udbydere. Derfor vil DMV og Sandvik-koncernens virksomheder modtage hyppigere og dermed mere præcise oplysninger om konkurrenternes priser, og det vil blive lettere for dem at identificere konkurrenterne.

- (93) Dette bekræftes af konkurrenterne i deres svar på Kommissionens begæring om oplysninger.

Ingen af de konkurrenter, som besvarede Kommissionens forespørgsler, har tilsluttet sig parternes synspunkt, at markedet for sømløse rustfrie stålrør ikke er prisgennemsnitligt. Faktisk har de alle bekræftet, at dette marked er særdeles prisgennemsnitligt.

For eksempel fortalte en af de konkurrerende virksomheder, at den »er i stadig kontakt med alle kundef kategorier og dermed får meldinger fra dem om ændrede prislister (inden for få timer) og rabatter, dvs. de faktiske priser (inden for mindre end en uge)«. Samme konkurrent fortalte, at den »normale hemmelige rabat på markedet ligger på [...] — dvs. meget tæt på de gennemsnitsrabatter, som parterne har opgivet (se ovenfor). En anden konkurrent har fortalt Kommissionen, at »alle kender konkurrenternes faktiske gennemsnitspriser via kontakter til både konkurrenter og kunder«.

(') Inden for 5 procent-points for alle tre selskaber.

Et overvældende flertal af de konkurrenter og store kunder, der besvarede Kommissionens spørgsmål, fortalte, at konkurrenterne reagerer meget hurtigt (inden for højst tre uger) på hinandens prisnedsættelser. De fleste af parternes konkurrenter oplyste, at de ville reagere 1 til 2 uger efter den oprindelige prisændring.

Konklusion vedrørende markedets gennemsigthed

- (94) I lyset af ovenstående betragtninger og det faktum, at markedet for sømløse rustfrie stålrør er et modent marked med en ringe grad af innovation, hvor de solgte produkter primært (80 til 90 %) er standardvarer fremstillet af blot seks forskellige stål-sorter, gør lighedspunkterne mellem prislisterne og det tætte sammenfald mellem datoerne for deres udsendelse det muligt at foretage en hurtig sammenligning blandt de forskellige konkurrenter. Såvel prissætningsadfærden som de regelmæssige forretningsmæssige kontakter mellem de største udbydere og samme kundekreds forøger denne gennemsigthed yderligere og sætter konkurrenterne i stand til nøje at følge med i hinandens priser.

- (95) Gennemsigtheden er stor nok til, at hver af de to hovedproducenter hurtigt kan finde ud af, om den anden ikke overholder den stiltende prissætningsaftale ved at reducere priserne for at sende flere produkter på markedet. Det er i denne forbindelse vigtigt at bemærke, at grossisterne har tendens til at foretage mindre, men hyppigere indkøb i årets løb. Den måde, som markedet fungerer på, gør det muligt for konkurrenterne hele tiden at holde øje med hinanden, og det er ikke muligt for en producent at sikre sig en »engangsgævinst« ved at indgå langtidskontrakter om levering af store mængder.

[G] Faktisk og potentiel konkurrence

- (96) Kommissionen skal som et næste led også undersøge, om de to førende virksomheders adfærd vil være afhængig af andre konkurrenter og/eller af kunderne.

Faktisk konkurrence

- (97) To af de tilbageværende konkurrenter er hjemmehørende på det geografiske referencemarked

(nemlig Tubacex og Schoeller-Bleckmann), medens de øvrige konkurrenter er japanske.

Vesteuropæiske konkurrenter

- (98) Det faktum, at den vesteuropæiske efterspørgsel efter sømløse rustfrie stålrør er stagnerende, samtidig med at der inden for den pågældende industrigren hersker strukturel overskudskapacitet, betyder, at ingen af de tilbageværende konkurrenter, der primært opererer i Vesteuropa, kan gøre sig realistiske forhåbninger om at forøge deres salgsmængder uden at risikere fælles gengældelsesaktioner fra de to førende virksomheder på markedet. Enhver forøgelse af én virksomheds afsætning vil nødvendigvis ske på bekostning af hovedkonkurrenternes salg.

Desuden vil DMV og Sandvik hver især have tilstrækkelige reserver til at straffe ethvert forsøg fra de mindre konkurrenters side på at vinde markedsandele.

- (99) Tubacex er en spansk virksomhed, som først for nylig (i 1987) begyndte at interessere sig for markedet for sømløse rustfrie stålrør. Tubacex beskæftiger sig næsten udelukkende med sømløse rustfrie stålrør og indgår ikke — i modsætning til DMV og Sandvik — i en større koncern af virksomheder. Ifølge parterne sidder Tubacex på ca. 13 % af markedet (Kommissionens undersøgelse viser, at tallet er lidt mindre). Tubacex er førende på sit hjemmemarked, dvs. i Spanien og Portugal (et lavforbrugsområde), hvorimod det på grund af indenlandske producenter har vanskeligheder med at trænge ind på de markeder i Vesteuropa, hvor forbruget er størst (Tyskland, Frankrig, Italien og Det Forenede Kongerige). Kommissionen kan ikke bedømme, om Tubacex vil være i stand til at forsvare sin stærke position i Spanien under de nye markedsstrukturer.

Tubacex er den eneste udbyder på markedet, der benytter en bestemt produktionsmetode, som muliggør en hurtigere strengpresning af stangformede produkter og anvendelse af kvadratiske stangformede produkter i stedet for runde stangformede produkter. Med denne metode er Tubacex' teore-

tiske strengpresningskapacitet større end konkurrenternes. Desuden tjener dette delvis til at forklare, hvorfor Tubacex har færre omkostninger ved at benytte kvadratiske stangformede produkter. På den anden side skaber denne metode visse kvalitetsproblemer, navnlig med hensyn til de varmbearbejdede rørs excentricitet. Skønt dette ud fra en teknisk synsvinkel kun skaber nævneværdige problemer ved bestemte applikationer (høj kvalitetsprodukter), skader sådanne problemer — som følge af den normalt høje kvalitetsstandard på markedet — Tubacex' stilling som en kvalitetsleverandør, og de betyder, at virksomheden hovedsagelig konkurrerer i den billige ende af markedet. Dette bekræftes allerede af, at Tubacex står svagt inden for varmbearbejdede rør, og at virksomheden ikke kan tilbyde det fulde sortiment af stålsorter. Det bekræftes yderligere af både Sandviks og visse grossisters udtalelser til Kommissionen.

På grund af sin særlige produktionsmetode er Tubacex nødsaget til at tilbyde koldbearbejdede rør dér, hvor konkurrenterne tilbyder varmbearbejdet materiale. På disse områder har Tubacex ingen omkostningsmæssige fordele. Virksomhedens udnyttelse af sin faktiske og teoretiske kapacitet inden for koldbearbejdning er usædvanlig høj. For at forøge sin koldbearbejdningsskapacitet nævneværdigt vil Tubacex derfor ikke blot være nødsaget til at ansætte nye medarbejdere, men også at foretage nyinvesteringer i anlæg til koldbearbejdning.

(100) Tubacex har netop overvundet en meget vanskelig finansiell krise og indgået en aftale med sine leverandører om en gennemgribende intern omstrukturering. Selv om Tubacex først begyndte at fokusere på fremstillingen af sømløse rustfrie stålrør i 1987, er virksomheden en vigtig konkurrent, der hidtil har spillet rollen som den »forstyrrende konkurrent« på det vesteuropæiske marked. Tubacex har solgt sine produkter til generelt lavere priser end konkurrenterne for at trænge ind på markedet og erhverve sin nuværende markedsandel. Efterhånden som priserne er faldet, er Tubacex' priser på det seneste begyndt at tilnærme sig de gennemsnitlige priser på markedet.

(101) Kommissionens undersøgelse har imidlertid afsløret en ændring i Tubacex' strategi siden 1992, hvor virksomheden begyndte at udsende prislistes. Den indtil da eneste udsendte prisliste (pr. medio 1992) er bygget op på samme måde som konkurrenternes. I mellemtiden er Tubacex begyndt at koncentrere sig om eksportmarkeder uden for Vesteuropa, som er i stærkere vækst, og hvor de indenlandske producenter er svage og risiciene mindre. Dette afspejles i, at Tubacex' markedsandel på verdensplan er forholdsvis stor sammenlignet med virksomhedens markedsandel i Vesteuropa.

(102) Parterne har i deres skriftlige svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse anerkendt, at

»Tubacex med vilje har indrettet sin produktionskæde med en indledende omkostningsbesparelse på råmateriale og varmbearbejdning, som til dels er blevet opvejet af et ekstra koldpilgervalseværk, der løser de såkaldte excentricitetsproblemer«. De hævder imidlertid, at »Tubacex har været i stand til at indrette ekstra koldpilgervalseværker ved at købe brugte pilgervalseværker, der anvendes i det sidste led af rørproduktionen, hvorefter rørene sælges som »varmbearbejdede« rør«.

(103) Parterne er af den opfattelse, at Tubacex vil kunne overvinde sine excentricitetsproblemer ved at indkøbe flere brugte pilgervalseværker. Tubacex vil derfor kunne udnytte en del af sin overskudskapacitet inden for varmbearbejdning til at forøge sin markedsandel, hvis DMV og Sandvik skulle beslutte at sætte deres priser op. På baggrund af den stagnende og prisuelastiske efterspørgsel er det dog tvivlsomt, om det vil være rentabelt for Tubacex at forøge sit output på det vesteuropæiske marked. Tubacex har forholdsvis lave faste omkostninger. Desuden kan Tubacex allerede dække sine samlede omkostninger med den nuværende produktion og de nuværende priser og er derfor ikke nødsaget til at forøge produktionen.

Tubacex vil endvidere have ringe muligheder for at forfølge en sådan strategi uden at foretage ovennævnte nyinvesteringer i pilgervalseværker. En beslutning af den art træffes normalt kun, når der er udsigt til en længerevarende stigning i efterspørgslen, og når en udbyder med rimelighed kan forvente at kunne tjene sine investeringer ind igen gennem holdbare prisstigninger og dermed en større indtjening.

Tubacex vil ikke have mange økonomiske tilskyndelser til at forfølge en sådan strategi, da de potentielle gevinster vil skulle sammenholdes med risikoen for en priskrig. Denne risiko er særlig stor, når udbudssiden domineres af to aktører med en samlet markedsandel på 70 %, og når efterspørgselssiden er kendetegnet ved langsigtet stagnation og ringe priselasticitet. Derfor kan et yderligere indtægtsfald, som uundgåeligt vil være konsekvensen af en priskrig, forventes at være særlig skadeligt for en virksomhed, der for nylig har haft alvorlige finansielle vanskeligheder.

(104) Tubacex har erklæret, at virksomheden vil følge enhver prisstigning, som DMV og Sandvik måtte påtvinge markedet. Denne erklæring understøttes ikke blot ovenstående ræsonnement, men den er også kompatibel med Tubacex' politik i de seneste år. Tubacex' priser begyndte at nærme sig konkurrenternes priser mere og mere, efter at Tubacex begyndte at udsende prislistes. Tubacex' store eksport ud af Vesteuropa viser, at virksomheden har rettet sine øjne mod markeder uden for Vesteuropa, hvor den har haft mulighed for at udnytte sine omkostningsfordele uden at risikere en modreaktion fra de øvrige vesteuropæiske konkurrenter.

Medens de fleste producenter, herunder de to førende på markedet, sædvanligvis afsætter to tredjedele af deres produktion til grossister og en tredjedel til slutbrugere, har Tubacex anlagt sit salg anderledes, idet virksomheden sælger [...] af sin produktion direkte til slutbrugerne. For at forøge sin markedsandel vil det være nødvendigt for Tubacex at være mere aktiv over for grossisterne, hvor prisgennemsigtigheden er større og vil blive endnu større efter gennemførelsen af den foreslåede transaktion. Desuden vil Tubacex i højere grad være nødsaget til at producere rør i de størrelser og stålsorter, som ikke giver virksomheden samme omkostningsfordele.

- (105) Schoeller-Bleckmann (SBER) er en østrigsk statsejet virksomhed, der ifølge parterne sidder på ca. 11 % af EF-markedet. SBER befinder sig i en vanskelig finansiell situation, og selv om virksomheden er statsejet, er der ingen sikkerhed for, at den østrigske regering vil være rede til at dække et hvilket som helst tab, som virksomheden måtte pådrage sig.

- (106) I de seneste fem år er SBER blevet omstruktureret, og arbejdsstyrken er blevet reduceret med ca. 40 %. Dette afspejles i, at virksomhedens udnyttelse af sin faktiske kapacitet allerede er meget høj inden for både varm- og koldbearbejdning. SBER vil derfor kun have begrænsede muligheder for at forøge sin produktion for at lægge bånd på hovedproducenternes adfærd.

- (107) Desuden er SBER omkostningsmæssigt meget ringere stillet end de øvrige vesteuropæiske konkurrenter. Virksomheden har forholdsvis store faste omkostninger og lider store tab. Parterne har udtalt, at denne situation i princippet burde tilskynde SBER til at maksimere sin produktion for at skabe størst mulig dækning for de faste omkostninger. Med det nuværende prisniveau ligger SBER's break even-punkt imidlertid meget tæt på virksomhedens maksimale teoretiske kapacitet. Det kunne hævdes, at SBER måske ville forsøge at hæve sine priser, men alligevel forsøge at ligge under DMV's og Sandviks prisforhøjelser for at vinde markedsandele. Men på et marked, hvor efterspørgslen er prisuelastisk og stagnerende, vil en forøgelse af SBER's produktion meget hurtigt, ifølge parterne, medføre et kraftigt prisfald.

Skulle en sådan situation opstå, kunne det tænkes, at de øvrige konkurrenter og især de to markedsledere ville svare igen med yderligere prisenedsættelser, hvilket SBER ikke vil kunne bære med sin svage økonomi og begrænsede kapacitetsreserver

sammenlignet med de to førende virksomheder. Et sådant prisfald kunne endda hæve SBER's break even-punkt til et urealistisk højt niveau, som virksomhedens maksimale teoretiske kapacitet ikke vil kunne bære.

I tilfælde af en prisstigning vil SBER — hvis virksomheden vælger at følge med — derimod kunne dække sine faste omkostninger bedre uden at løbe nogen risiko.

- (108) Dette bekræftes af samtlige erklæringer fra SBER vedrørende både virksomhedens omkostningssituation og dens markedsføringspolitik. Især har SBER i en skriftlig erklæring bekræftet, at der efter fusionen ikke vil være nogen anden løsning for virksomheden end at følge enhver prisstigning fra DMV's og Sandviks side.

Japanske konkurrenter

- (109) Den japanske industri for sømløse rustfrie stålrør er den næststørste i verden (lige efter den vesteuropæiske). Der findes fem større japanske udbydere (Sumitomo, Kobe, Sanyo, Nippon Steel and NKK). Disse producenters samlede produktionskapacitet andrager ca. en tredjedel af den samlede produktionskapacitet på verdensplan, og deres faktiske produktion i 1992 lå på ca. 51 000 tons. Deres samlede andel af det vesteuropæiske marked ligger i dag på under 10 %. Det skal imidlertid bemærkes, at de japanske producenter har haft en stabil, om end stærkere position i Vesteuropa i årenes løb (deres samlede markedsandel har ligget på omkring 10 %).

- (110) En af disse udbydere, nemlig Sumitomo, er en af de to førende virksomheder på verdensmarkedet (med en markedsandel på verdensplan på ca. 20 %). Sumitomo er også den af de japanske producenter, der gør sig mest gældende på det vesteuropæiske marked. Såvel Sumitomo som alle de øvrige japanske producenter anerkendes som leverandører af produkter af høj kvalitet, og de kan levere alle typer sømløse rustfrie stålrør. Sumitomo har sin særlige styrke inden for fremstilling af små rør med stor værditilvækst og konkurrerer derfor — ligesom Sandvik — inden for den dyrere del af produktmarkedet.

- (111) De japanske producenter er blevet ramt af de samme strukturelle forandringer på markedet for sømløse rustfrie stålrør som deres vesteuropæiske konkurrenter, dvs. overgangen fra strengpresser til valseværker og det østeuropæiske markeds sammenbrud (se betragtning 38). De lider derfor under en lav kapacitetsudnyttelsesgrad.

- (112) Som allerede nævnt har de japanske producenter længe gjort sig ganske godt gældende på det vesteuropæiske marked. Ingen af de japanske producenter er imidlertid først og fremmest aktive i Europa. Hvis DMV og Sandvik i fællesskab sætte deres priser op på dette marked med et mindre, men mærkbart beløb, vil de japanske producenter være i en god position til at anvende deres store overskudskapacitet til at forøge deres afsætning i Vesteuropa øjeblikkeligt, medens de ikke — i modsætning til SBER og Tubacex — vil skulle befrygte gengældelsesaktioner fra de to førende virksomheder på markedet. Dette er så meget rigtigere, som importafgifterne gradvist sænkes fra den 1. januar 1995.
- (113) Selv om de japanske producenter ikke i større stil trængte ind på det vesteuropæiske marked i begyndelsen af 1990'erne, hvor priserne var højere, men hvor efterspørgslen var i kraftig nedgang, må det forventes, at de med udsigt til en på lang sigt stagnerende efterspørgsel vil udvise anden adfærd.
- (114) Enhver prisstigning gennemført af DMV og Sandvik i fællesskab vil derfor sandsynligvis få de japanske producenter til i vid udstrækning at trænge ind på det vesteuropæiske marked. I betragtning af den prisuelastiske efterspørgsel generelt set vil denne indtrængen med selv begrænsede mængder hurtigt trykke priserne.
- (115) Følgelig vil de japanske producenter sandsynligvis udgøre en tilstrækkelig hindring for DMV's og Sandviks etablering af en fælles dominerende stilling på det vesteuropæiske marked for sømløse rustfrie stålrør.
- Potentiel konkurrence
- (116) Parterne har peget på en anden begrænsende faktor, som består i, at der er meget stor sandsynlighed for, at østeuropæiske udbydere hurtigt vil kunne trænge ind på det vesteuropæiske marked.
- (117) Undersøgelsen har vist, at der i dag findes producenter af sømløse rustfrie stålrør i østeuropæiske lande (Tjekkiet, Ukraine og Rusland). Den bedst kendte af disse er Valcovny Trub Chomutov. Ifølge en konkurrent og parterne selv solgte Chomutov for nylig sin strengpresse til Kina, og virksomheden beskæftiger sig nu kun med koldbearbejdning. Sandvik er i gang med forhandlinger om overtagelse af den tjekkiske virksomhed, og den endelige afgørelse ventes inden længe. Der er stor sandsynlighed for, at Chomutov om kort tid ikke længere vil være en selvstændig virksomhed, men vil tilhøre Sandvik-koncernen. Der må derfor ses bort fra Chomutov i forbindelse med vurderingen af den potentielle konkurrence fra Østeuropa.
- (118) Hidtil er det kun et lille antal østeuropæiske producenter, der i meget begrænset omfang har optrådt på det vesteuropæiske marked. De fleste vesteuropæiske grossister følte derfor ikke, at de kunne have en mening om den præcise tidsramme, inden for hvilken den østeuropæiske industri vil kunne blive konkurrencedygtig inden for sømløse rustfrie stålrør.
- (119) Ikke desto mindre har to grossister angivet, at de østeuropæiske virksomheder vil kunne tilbyde en konkurrencedygtig kvalitet inden for de næste to år. En række andre grossister, slutbrugere og konkurrenter skønner, at de østeuropæiske virksomheder først vil være konkurrencedygtige om to år eller mere.
- (120) Det er almindeligt anerkendt, at de østeuropæiske producenter råder over moderne produktionsudstyr, som især Mannesmann-koncernen har leveret de senest ti år. De russiske, ukrainske og rumænske producenters samlede produktionskapacitet inden for strengpressede hulemmner andrager 125 000 tons.
- På nuværende tidspunkt lider de imidlertid under en dårligt tilrettelagt og dårligt ledet produktion, manglende kommercielle evner og manglende logistik. Dette forklarer, hvorfor de i så ringe grad gør sig gældende på det vesteuropæiske marked i dag.
- (121) Der er ingen strukturelle forhold, som vil kunne hindre disse producenter i hurtigt at nå op på det fornødne kvalitets- og certificeringsniveau (det varer mellem seks og otte måneder at opnå denne certificering). Dette bekræftes yderligere af, at de fleste østeuropæiske producenter hurtigt opnåede den nødvendige certificering med hensyn til kulstofstålrør af høj kvalitet. Endvidere har to østeuropæiske producenter allerede opnået en vesteuropæisk certificering inden for sømløse rustfrie stålrør. En af disse er den tjekkiske producent Chomutov. Den anden er en russisk producent, nemlig Pevouralski Novotrubnij, der for nylig modtog et TÜV-certifikat for varmevekslerrør.
- (122) Parterne har oplyst, at de østeuropæiske producenters indtrængen på markedet vil tage til, efterhånden som de indgår partnerskabsaftaler med producenter i Vesten. Kommissionens undersøgelse har vist, at mindst to vestlige virksomheder er i færd med at søge sådanne partnerskaber.

- (123) Fællesskabet har indgået aftaler med de østeuropæiske lande, som bl.a. regulerer samhandelen med sømløse rustfrie stålrør. Disse aftaler omfatter toldlofter til nulsats og toldkontingenter, ved overskridelse af hvilke der opkræves told. Den told, der opkræves ved import fra Tjekkiet og Rumænien, er gradvis ved at blive reduceret og vil bortfalde helt i 1996.

- (124) Det følger af ovenstående, at de østeuropæiske konkurrenter råder over de fornødne midler til meget hurtigt at kunne tage konkurrencen op på det vesteuropæiske marked. I betragtning af de østeuropæiske producenters omkostningsmæssige fordele (navnlig takket være lave arbejdskraftomkostninger) er der derfor stor sandsynlighed for, at de østeuropæiske producenter vil få større indflydelse på det vesteuropæiske marked i fremtiden.

[H] Kunder

- (125) Efterspørgslen efter sømløse rustfrie stålrør er langt mindre koncentreret end udbuddet. Kommissionen er imidlertid nødsaget til at undersøge kundernes muligheder for at modvirke konsekvenserne af fusionen på to forskellige måder, afhængig af om kunderne er grossister eller slutbrugere. Ifølge de oplysninger, Kommissionen er i besiddelse af, sælges ca. en tredjedel af samtlige rustfrie stålrør direkte af producenterne til slutbrugerne. Resten sælges gennem grossister, der enten er selvstændige eller vertikalt integreret med producenterne.

- (126) Ingen af grossisterne har særskilt en markedsandel på mere end 1 % af det samlede salg i Vesteuropa, og de kan derfor ikke udgøre en modvægt til et meget koncentreret udbud. Samtidig har rørproducenternes anden store kundegruppe, nemlig slutbrugerne, ikke særlig magt, hvilket fremgår af deres svar til Kommissionen. Det skyldes, at de kun foretager lejlighedsvis indkøb af forholdsvis små rørmængder.

c) Generel konklusion

- (127) Den foreslåede transaktion vil forøge koncentrationen på et allerede særdeles koncentreret marked. DMV og Sandvik vil hver især opnå betydelige og næsten lige store markedsandele i Vesteuropa og på det største enkeltmarked (det tyske). DMV's og Sandviks fælles markedsandel vil andrage ca. 70 %, medens ingen af de eksisterende konkurrenter har en markedsandel på over 13 %.

- (128) Begge virksomheder vil råde over en stor reservekapacitet, og selv om Sandvik er mere integreret i fremstilling af udgangsmateriale, lagerføring og

distribution, vil virksomhedens omkostninger abværk efter fusionen ikke ændre sig tilstrækkeligt til at opveje de potentielle gevinster, den vil kunne opnå ved at engagere sig i en konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Denne vurdering ændres ikke i det væsentlige af Sandviks forventede overtagelse af Chomutov.

- (129) Det begrænsede antal udbydere på markedet og den markante prisgennemsigtighed betyder, at Sandvik og DMV vil have mulighed for hurtigt at kontrollere de vilkår, som tilbydes på markedet, og fastlægge en parallel adfærd. Som følge af markedets generelle karakteristika (standardvaremarked, lav innovationsgrad osv.) vil denne gennemsigtighed på markedet ikke muliggøre en livlig konkurrence mellem de to virksomheder, som blot ville mindske begge producenters avancer uden at øge salgsmængden. Deres indbyrdes afhængighed vil således bibringe dem en stærk fælles interesse og tilskynde dem til at maksimere deres indtjening ved at udvise konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

- (130) Hverken Tubacex eller SBER vil have nogen reel mulighed for eller interesse i at hindre denne adfærd på markedet nævneværdigt ved at forøge deres produktion og tilbyde lavere priser med henblik på at vinde markedsandele. Begge virksomheder opererer primært på det vesteuropæiske marked og befinder sig i en vanskelig økonomisk situation. De vil derfor ikke kunne modstå gengældelsesaktioner fra de to førende virksomheders side.

- (131) Det samme er ikke tilfældet for de japanske konkurrenter. Kommissionens undersøgelser og analyser har vist, at en lille, men dog mærkbar prisstigning sandsynligvis vil foranledige de japanske producenter til at trænge yderligere ind på det vesteuropæiske marked. Denne indtrængen vil være tilstrækkelig til at begrænse de to førende virksomheders handelfrihed på markedet.

- (132) Endvidere er det sandsynligt, at de østeuropæiske konkurrenter, der kun i begrænset omfang opererer eller slet ikke opererer på det vesteuropæiske marked i dag, vil kunne trænge mærkbart ind på dette marked i den nærmeste fremtid, enten alene eller via partnerskabsaftaler med vesteuropæiske virksomheder.

- (133) Derfor hersker der en stadig trussel, som underminerer muligheden for at fastlægge og opretholde en eventuel konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

VI. SAMLET VURDERING

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

Dalmine SpA
Piazza Caduti 6 luglio 1994, n. 1
I-24044 Dalmine (BG)

Mannesmannröhren-Werke AG
Mannesmannufer 3
D-40213 Düsseldorf

og

Valtubes SA
130, rue de Silly
F-92100 Boulogne-Billancourt.

Udfærdiget i Bruxelles, den 31. januar 1994.

Artikel 1

Den påtænkte fusion mellem Mannesmann, Vallourec og Ilva erklæres forenelig med fællesmarkedet.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen