

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

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

- Regolamento (CE) n. 1778/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che modifica le restituzioni all'esportazione dello zucchero bianco e dello zucchero greggio come tali 1
- Regolamento (CE) n. 1779/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per taluni prodotti del settore delle uova e del pollame nel quadro del regime previsto dagli accordi interinali conclusi tra la Comunità e la Repubblica di Polonia, la Repubblica di Ungheria, la Repubblica ceca e la Repubblica slovacca 3
- Regolamento (CE) n. 1780/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, relativo ai certificati di importazione per i prodotti del settore del pollame originari degli Stati d'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (ACP) o dei paesi e territori d'oltremare (PTOM) 6
- Regolamento (CE) n. 1781/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che stabilisce in quale misura può essere dato seguito alle domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per alcune carni di pollame 7
- Regolamento (CE) n. 1782/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che fissa i prelievi minimi all'importazione dell'olio d'oliva nonché i prelievi all'importazione degli altri prodotti del settore dell'olio d'oliva 8
- * Regolamento (CE) n. 1783/94 della Commissione, del 18 luglio 1994, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di aldeide furanica originaria della Repubblica popolare cinese 11
- * Regolamento (CE) n. 1784/94 della Commissione, del 19 luglio 1994, relativo alla sospensione della pesca dell'ippoglosso nero da parte delle navi battenti bandiera del Regno Unito 19
- * Regolamento (CE) n. 1785/94 della Commissione, del 19 luglio 1994, relativo alla classificazione di talune merci nella nomenclatura combinata 20
- * Regolamento (CE) n. 1786/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che fissa, per la campagna di commercializzazione 1994/1995, il prezzo minimo da pagare ai produttori di prugne secche e l'importo dell'aiuto alla produzione per le susine 22

Prezzo : 18 ECU

(segue)

Gli atti i cui titoli sono stampati in caratteri chiari appartengono alla gestione corrente. Essi sono adottati nel quadro della politica agricola ed hanno generalmente una durata di validità limitata.

I titoli degli altri atti sono stampati in grassetto e preceduti da un asterisco.

Spedizione in abbonamento postale gruppo I / 70 % — Milano.

Regolamento (CE) n. 1787/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per taluni prodotti del settore del pollame nel quadro del regime previsto dal regolamento (CE) n. 774/94 del Consiglio recante apertura e modalità di gestione di alcuni contingenti tariffari comunitari di pollame e di taluni altri prodotti agricoli	24
Regolamento (CE) n. 1788/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che fissa l'importo massimo della restituzione all'esportazione di zucchero bianco per l'ottava gara parziale effettuata nell'ambito della gara permanente di cui al regolamento (CE) n. 1021/94	26
Regolamento (CE) n. 1789/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per le carni bovine fresche, refrigerate o congelate nel quadro dei regimi di importazione previsti dagli accordi europei tra la Comunità e la Repubblica di Polonia, la Repubblica di Ungheria e dall'accordo interinale con l'ex Repubblica federativa ceca e slovacca (RFCS)	27
Regolamento (CE) n. 1790/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli di importazione presentate nel mese di luglio 1994 per talune carni bovine fresche o refrigerate o in conserva nel quadro del regime di importazione previsto dall'accordo bilaterale agricolo tra la Comunità e la Svezia ⁽¹⁾	28
Regolamento (CE) n. 1791/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che fissa i prelievi all'importazione applicabili ai cereali, alle farine, alle semole e ai semolini di frumento o di segala	29
Regolamento (CE) n. 1792/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, che fissa i supplementi da aggiungere ai prelievi all'importazione per i cereali, le farine e il malto	31
* Regolamento (CE) n. 1793/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, recante decima modifica del regolamento (CE) n. 3337/93 che stabilisce misure eccezionali di sostegno del mercato nel settore delle carni suine in Belgio ...	33
* Regolamento (CE) n. 1794/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, recante modifica del regolamento (CE) n. 1393/94 che stabilisce misure eccezionali di sostegno del mercato nel settore delle carni suine nei Paesi Bassi	35
* Regolamento (CE) n. 1795/94 della Commissione, del 20 luglio 1994, recante settima modifica del regolamento (CE) n. 3088/93 che stabilisce misure eccezionali di sostegno del mercato nel settore delle carni suine in Germania	37

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

Commissione

94/449/CE :

- | | |
|---|-----------|
| * Decisione della Commissione, del 14 dicembre 1993, relativa ad un procedimento a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio (Caso n. IV/M.308 — Kali und Salz/MdK/Treuhand) ⁽¹⁾ | 38 |
|---|-----------|

SPAZIO ECONOMICO EUROPEO

Autorità di Vigilanza EFTA

- | | |
|--|-----------|
| * Decisione dell'Autorità di Vigilanza EFTA n. 21/94/COL, del 6 aprile 1994, relativa all'adozione di tre comunicazioni in materia di concorrenza | 57 |
|--|-----------|

⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

I

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

REGOLAMENTO (CE) N. 1778/94 DELLA COMMISSIONE**del 20 luglio 1994****che modifica le restituzioni all'esportazione dello zucchero bianco e dello zucchero greggio come tali**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1785/81 del Consiglio, del 30 giugno 1981, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 133/94⁽²⁾, in particolare l'articolo 19, paragrafo 4, seconda frase,

considerando che le restituzioni applicabili all'esportazione per lo zucchero bianco e lo zucchero greggio sono state fissate dal regolamento (CE) n. 1700/94 della Commissione⁽³⁾;

considerando che l'applicazione delle modalità di cui al regolamento (CE) n. 1700/94 ai dati di cui la Commissione ha conoscenza conduce a modificare le restituzioni all'esportazione, attualmente vigenti, conformemente all'allegato al presente regolamento;

considerando che i tassi rappresentativi di mercato, definiti all'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 3813/92 del Consiglio⁽⁴⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 3528/93⁽⁵⁾, sono utilizzati per convertire gli importi espressi nelle

monete dei paesi terzi e servono come base per la fissazione del tasso di conversione agricolo delle monete degli Stati membri; che le modalità di applicazione e di determinazione delle suddette conversioni sono state stabilite dal regolamento (CEE) n. 1068/93 della Commissione⁽⁶⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 547/94⁽⁷⁾,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Le restituzioni all'esportazione dei prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera a), del regolamento (CEE) n. 1785/81, come tali e non denaturati, fissate nell'allegato del regolamento (CE) n. 1700/94 sono modificate conformemente agli importi di cui in allegato al presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 177 dell'1. 7. 1981, pag. 4.

⁽²⁾ GU n. L 22 del 27. 1. 1994, pag. 7.

⁽³⁾ GU n. L 180 del 14. 7. 1994, pag. 3.

⁽⁴⁾ GU n. L 387 del 31. 12. 1992, pag. 1.

⁽⁵⁾ GU n. L 320 del 22. 12. 1993, pag. 32.

⁽⁶⁾ GU n. L 108 dell'1. 5. 1993, pag. 106.

⁽⁷⁾ GU n. L 69 del 12. 3. 1994, pag. 1.

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 20 luglio 1994, che modifica le restituzioni all'esportazione dello zucchero bianco e dello zucchero greggio, come tali

Codice prodotto	Importo della restituzione ⁽¹⁾
	— ECU/100 kg —
1701 11 90 100	32,36 ⁽¹⁾
1701 11 90 910	30,36 ⁽¹⁾
1701 11 90 950	⁽²⁾
1701 12 90 100	32,36 ⁽¹⁾
1701 12 90 910	30,36 ⁽¹⁾
1701 12 90 950	⁽²⁾
	— ECU/1 % di saccarosio × 100 kg —
1701 91 00 000	0,3517
	— ECU/100 kg —
1701 99 10 100	35,17
1701 99 10 910	35,57
1701 99 10 950	34,07
	— ECU/1 % di saccarosio × 100 kg —
1701 99 90 100	0,3517

⁽¹⁾ Il presente importo è applicabile allo zucchero greggio che ha un rendimento del 92 %. Se il rendimento dello zucchero greggio esportato differisce dal 92 %, l'importo della restituzione applicabile è calcolato in conformità delle disposizioni dell'articolo 5, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 766/68 modificato.

⁽²⁾ Fissazione sospesa con il regolamento (CEE) n. 2689/85 della Commissione (GU n. L 255 del 26. 9. 1985, pag. 12), modificato dal regolamento (CEE) n. 3251/85 (GU n. L 309 del 21. 11. 1985, pag. 14).

⁽³⁾ Le restituzioni all'esportazione nella Repubblica federale di Jugoslavia (Serbia e Montenegro) possono essere concesse soltanto se sono rispettate le condizioni previste dal regolamento (CEE) n. 990/93.

REGOLAMENTO (CE) N. 1779/94 DELLA COMMISSIONE
del 20 luglio 1994

che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per taluni prodotti del settore delle uova e del pollame nel quadro del regime previsto dagli accordi interinali conclusi tra la Comunità e la Repubblica di Polonia, la Repubblica di Ungheria, la Repubblica ceca e la Repubblica slovacca

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2699/93 della Commissione, del 30 settembre 1993, che stabilisce le modalità d'applicazione, per il settore delle uova e del pollame, del regime previsto dagli accordi interinali di associazione tra la Comunità e la Polonia, l'Ungheria e la ex Repubblica federativa ceca e slovacca ⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 3549/93 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 5,

considerando che le domande di titolo di importazione presentate per il terzo trimestre 1994 vertono, per alcuni prodotti, su quantitativi inferiori o uguali ai quantitativi disponibili e possono pertanto essere interamente soddisfatte, mentre, per altri prodotti, esse sono superiori ai quantitativi disponibili e devono pertanto essere ridotte applicando una percentuale fissa in modo da garantire un'equa ripartizione dei quantitativi;

considerando che, per la prima categoria di prodotti, è opportuno stabilire il quantitativo rimanente che va ad

aggiungersi al quantitativo disponibile per il periodo successivo,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Le domande di titoli d'importazione per il periodo dal 1° luglio al 30 settembre 1994 presentate ai sensi del regolamento (CEE) n. 2699/93 sono soddisfatte secondo quanto indicato nell'allegato I.

2. Nei primi dieci giorni del periodo dal 1° ottobre al 31 dicembre 1994 possono essere presentate, ai sensi del regolamento (CEE) n. 2699/93, domande di titoli d'importazione per il quantitativo globale indicato nell'allegato II.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 245 dell'1. 10. 1993, pag. 88.

⁽²⁾ GU n. L 324 del 24. 12. 1993, pag. 8.

ALLEGATO I

Numero del gruppo	Percentuale di accettazione delle domande di titoli d'importazione presentate per il periodo dal 1° luglio al 30 settembre 1994
1	6,94
2	17,26
4	100,00
5	100,00
6	41,59
7	7,89
8	100,00
9	20,76
10	100,00
11	100,00
12	11,44
14	100,00
15	100,00
16	100,00
17	100,00
18	100,00
19	14,81
21	100,00
22	100,00
23	100,00
24	100,00
25	100,00
26	100,00
27	100,00
28	100,00
30	100,00
31	100,00
32	100,00
33	100,00
34	100,00
35	100,00
36	100,00

ALLEGATO II

(in tonnellate)

Numero del gruppo	Quantitativo globale disponibile per il periodo dal 1° ottobre al 31 dicembre 1994
1	318,50
2	227,50
4	6 645,00
5	1 698,25
6	1 362,50
7	1 075,00
8	671,25
9	475,00
10	675,00
11	135,00
12	420,00
14	1 625,00
15	2 275,00
16	650,00
17	700,00
18	100,00
19	70,00
21	673,75
22	445,00
23	1 030,00
24	86,50
25	1 981,88
26	120,00
27	920,00
28	105,00
30	580,00
31	255,00
32	320,00
33	210,00
34	1 135,00
35	65,00
36	455,00

REGOLAMENTO (CE) N. 1780/94 DELLA COMMISSIONE**del 20 luglio 1994****relativo ai certificati di importazione per i prodotti del settore del pollame originari degli Stati d'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (ACP) o dei paesi e territori d'oltremare (PTOM)**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 715/90 del Consiglio, del 5 marzo 1990, relativo al regime applicabile a taluni prodotti agricoli e a talune merci ottenute dalla trasformazione di prodotti agricoli originari degli Stati ACP o dei paesi e territori d'oltremare (PTOM)⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 235/94⁽²⁾, in particolare l'articolo 27,

considerando che, a norma dell'articolo 4, paragrafo 5 del regolamento (CEE) n. 903/90 della Commissione⁽³⁾, modificato dal regolamento (CEE) n. 1741/90⁽⁴⁾, la Commissione decide in che misura possa essere dato seguito alle domande di titoli d'importazione; che tuttavia le importazioni devono essere effettuate nel limite dei contingenti previsti;

considerando che dal 1° al 10 luglio 1994 sono state presentate domande di titoli;

considerando che, a norma dell'articolo 4, paragrafo 5 del regolamento (CEE) n. 903/90, se il quantitativo complessivo oggetto delle domande è inferiore al quantitativo

disponibile, la Commissione stabilisce l'ammontare del quantitativo residuo che va ad aggiungersi al quantitativo disponibile per il trimestre successivo; che, stando così le cose, è opportuno stabilire il quantitativo disponibile nel secondo semestre 1994 per i prodotti di cui all'articolo 6 del regolamento (CEE) n. 715/90;

considerando che il regolamento (CEE) n. 444/92 del Consiglio⁽⁵⁾ proroga fino al 29 febbraio 2000 l'applicazione del regolamento (CEE) n. 715/90,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Le domande di titoli di importazione presentate conformemente alle disposizioni del regolamento (CEE) n. 903/90 dal 1° luglio al 31 dicembre 1994 sono soddisfatte per l'intero quantitativo richiesto.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 84 del 30. 3. 1990, pag. 85.

⁽²⁾ GU n. L 30 del 3. 2. 1994, pag. 12.

⁽³⁾ GU n. L 93 del 10. 4. 1990, pag. 20.

⁽⁴⁾ GU n. L 161 del 27. 6. 1990, pag. 32.

⁽⁵⁾ GU n. L 52 del 27. 2. 1992, pag. 7.

REGOLAMENTO (CE) N. 1781/94 DELLA COMMISSIONE**del 20 luglio 1994****che stabilisce in quale misura può essere dato seguito alle domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per alcune carni di pollame**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 3834/90 del Consiglio, del 20 dicembre 1990, recante, per il 1991, riduzione dei prelievi per taluni prodotti agricoli originari di paesi in via di sviluppo⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 3668/93⁽²⁾,

considerando che il volume degli importi fissi è quello indicato nell'allegato del regolamento (CEE) n. 3834/90; che, poiché il Consiglio non ha adottato il nuovo regime di preferenze tariffarie generalizzate entro il 15 giugno 1994, il regolamento (CE) n. 3668/93 è automaticamente prorogato fino al 31 dicembre 1994;

considerando che il regolamento (CE) n. 1558/94 della Commissione⁽³⁾ ha fissato i quantitativi di carne di pollame che possono essere importati a prelievo ridotto nel periodo dal 1° luglio al 30 settembre 1994;

considerando che, a norma dell'articolo 4, paragrafo 5 del regolamento (CEE) n. 3809/91 della Commissione⁽⁴⁾, modificato dal regolamento (CEE) n. 581/92⁽⁵⁾, i quantitativi richiesti possono essere ridotti; che le domande, presentate conformemente al citato regolamento per le carni di anatra si riferiscono a quantitativi globali supe-

riori ai quantitativi disponibili ai sensi del regolamento (CE) n. 1558/94 che, in tali condizioni, ed al fine di garantire un'equa ripartizione dei quantitativi disponibili, è opportuno ridurre in misura proporzionale i quantitativi richiesti,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Ciascuna domanda di titoli d'importazione presentata in conformità del regolamento (CE) n. 1558/94 per il periodo compreso tra il 1° luglio e il 30 settembre 1994 è soddisfatta entro i limiti seguenti:

- a) 15,3846 % delle quantità richieste per i prodotti di cui al numero d'ordine 59.0020 del regolamento (CEE) n. 3834/90;
- b) 16,0122 % delle quantità richieste per i prodotti di cui al numero d'ordine 59.0025 del regolamento (CEE) n. 3834/90.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 370 del 31. 12. 1990, pag. 121.

⁽²⁾ GU n. L 338 del 31. 12. 1993, pag. 22.

⁽³⁾ GU n. L 166 dell'1. 7. 1994, pag. 57.

⁽⁴⁾ GU n. L 357 del 28. 12. 1991, pag. 48.

⁽⁵⁾ GU n. L 62 del 7. 3. 1992, pag. 28.

REGOLAMENTO (CE) N. 1782/94 DELLA COMMISSIONE

del 20 luglio 1994

che fissa i prelievi minimi all'importazione dell'olio d'oliva nonché i prelievi all'importazione degli altri prodotti del settore dell'olio d'oliva

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 136/66/CEE del Consiglio, del 22 settembre 1966, relativo all'attuazione di un'organizzazione comune dei mercati nel settore dei grassi⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 3179/93⁽²⁾, in particolare l'articolo 16, paragrafo 2,visto il regolamento (CEE) n. 1514/76 del Consiglio, del 24 giugno 1976, relativo alle importazioni di olio d'oliva originario dell'Algeria⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1900/92⁽⁴⁾, in particolare l'articolo 5,visto il regolamento (CEE) n. 1521/76 del Consiglio, del 24 giugno 1976, relativo alle importazioni di olio d'oliva originario del Marocco⁽⁵⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1901/92⁽⁶⁾, in particolare l'articolo 5,visto il regolamento (CEE) n. 1508/76 del Consiglio, del 24 giugno 1976, relativo alle importazioni di olio d'oliva originario della Tunisia⁽⁷⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 413/86⁽⁸⁾, in particolare l'articolo 5,visto il regolamento (CEE) n. 1180/77 del Consiglio, del 17 maggio 1977, relativo all'importazione nella Comunità di taluni prodotti agricoli originari della Turchia⁽⁹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1902/92⁽¹⁰⁾, in particolare l'articolo 10, paragrafo 2,visto il regolamento (CEE) n. 1620/77 del Consiglio, del 18 luglio 1977, relativo alle importazioni di olio d'oliva originario del Libano⁽¹¹⁾,considerando che, con regolamento (CEE) n. 3131/78⁽¹²⁾, modificato dall'atto di adesione della Grecia, la Commissione ha deciso di ricorrere alla procedura di gara per fissare i prelievi applicabili nel settore dell'olio d'oliva;considerando che, a norma dell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 2751/78 del Consiglio, del 23 novembre 1978, che stabilisce le norme generali relative al regime di fissazione mediante gara del prelievo all'importazione di olio d'oliva⁽¹³⁾, per ciascuno dei prodotti in causa il tasso del prelievo minimo viene fissato in base ad un esame della situazione del mercato mondiale e del mercato comunitario, nonché dei tassi di prelievo proposti dagli offerenti;

considerando che, in sede di riscossione del prelievo, occorre tener conto delle disposizioni che figurano negli accordi conclusi tra la Comunità e alcuni paesi terzi; che, in particolare, il prelievo applicabile per questi paesi deve essere fissato assumendo come base di calcolo il prelievo da riscuotere per le importazioni dagli altri paesi terzi;

considerando che, a norma dell'articolo 101, paragrafo 1 della decisione 91/482/CEE del Consiglio, del 25 luglio 1991, relativa all'associazione dei paesi e territori d'oltremare alla Comunità economica europea⁽¹⁴⁾ alle importazioni di prodotti originari di detti paesi non si applicano prelievi;

considerando che l'applicazione delle modalità sopra esposte ai tassi di prelievo proposti dagli offerenti l'18 e 19 luglio 1994 implica che i prelievi minimi vengano fissati come indicato nell'allegato I del presente regolamento;

considerando che il prelievo da riscuotere all'importazione delle olive dei codici NC 0709 90 39 e 0711 20 90, nonché dei prodotti dei codici NC 1522 00 31, 1522 00 39 e 2306 90 19 deve essere calcolato sulla base del prelievo minimo applicabile al quantitativo di olio d'oliva contenuto in detti prodotti; che il prelievo per l'olio d'oliva riscosso non può tuttavia essere inferiore ad un importo corrispondente all'8 % del valore del prodotto

⁽¹⁾ GU n. 172 del 30. 9. 1966, pag. 3025/66.⁽²⁾ GU n. L 285 del 20. 11. 1993, pag. 9.⁽³⁾ GU n. L 169 del 28. 6. 1976, pag. 24.⁽⁴⁾ GU n. L 192 dell'11. 7. 1992, pag. 1.⁽⁵⁾ GU n. L 169 del 28. 6. 1976, pag. 43.⁽⁶⁾ GU n. L 192 dell'11. 7. 1992, pag. 2.⁽⁷⁾ GU n. L 169 del 28. 6. 1976, pag. 9.⁽⁸⁾ GU n. L 48 del 26. 2. 1986, pag. 1.⁽⁹⁾ GU n. L 142 del 9. 6. 1977, pag. 10.⁽¹⁰⁾ GU n. L 192 dell'11. 7. 1992, pag. 3.⁽¹¹⁾ GU n. L 181 del 21. 7. 1977, pag. 4.⁽¹²⁾ GU n. L 370 del 30. 12. 1978, pag. 60.⁽¹³⁾ GU n. L 331 del 28. 11. 1978, pag. 6.⁽¹⁴⁾ GU n. L 263 del 19. 9. 1991, pag. 1.

importato; che tale importo viene fissato forfettariamente; che l'applicazione di tali disposizioni implica che i prelievi vengano fissati come indicato nell'allegato II del presente regolamento,

Articolo 2

I prelievi applicabili all'importazione degli altri prodotti del settore dell'olio d'oliva sono indicati nell'allegato II.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I prelievi minimi riscossi all'importazione di olio d'oliva sono indicati nell'allegato I.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il 22 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

ALLEGATO I

Prelievi minimi all'importazione nel settore dell'olio d'oliva (1)

(ECU/100 kg)

Codice NC	Paesi terzi
1509 10 10	79,00 (2)
1509 10 90	79,00 (2)
1509 90 00	92,00 (3)
1510 00 10	77,00 (2)
1510 00 90	122,00 (4)

(1) I prodotti originari dei PTOM sono esenti da prelievo in virtù dell'articolo 101, paragrafo 1 della decisione 91/482/CEE.

(2) Per le importazioni degli oli di tale codice interamente ottenuti in uno dei paesi sotto precisati e trasportati direttamente da questi paesi nella CEE, il prelievo da riscuotere è diminuito:

- a) per il Libano: di 0,60 ECU/100 kg,
- b) per la Tunisia: di 12,69 ECU/100 kg se l'operatore può dimostrare di aver rimborsato la tassa all'esportazione istituita da detti paesi senza tuttavia che il rimborso possa superare l'importo della tassa effettivamente istituita,
- c) per la Turchia: di 22,36 ECU/100 kg se l'operatore può dimostrare di aver rimborsato la tassa all'esportazione istituita da detto paese senza tuttavia che il rimborso possa superare l'importo della tassa effettivamente istituita,
- d) per l'Algeria e il Marocco: di 24,78 ECU/100 kg se l'operatore può dimostrare di aver rimborsato la tassa all'esportazione istituita da detti paesi senza tuttavia che il rimborso possa superare l'importo della tassa effettivamente istituita.

(3) Per le importazioni degli oli di tale codice:

- a) interamente ottenuti in Algeria, Marocco e Tunisia e trasportati direttamente da questi paesi nella CEE, il prelievo da riscuotere è diminuito di 3,86 ECU/100 kg,
- b) interamente ottenuti in Turchia e trasportati direttamente da questo paese nella CEE, il prelievo da riscuotere è diminuito di 3,09 ECU/100 kg.

(4) Per le importazioni degli oli di tale codice:

- a) interamente ottenuti in Algeria, Marocco e Tunisia e trasportati direttamente da questi paesi nella CEE, il prelievo da riscuotere è diminuito di 7,25 ECU/100 kg,
- b) interamente ottenuti in Turchia e trasportati direttamente da questo paese nella CEE, il prelievo da riscuotere è diminuito di 5,80 ECU/100 kg.

ALLEGATO II

Prelievi all'importazione degli altri prodotti del settore dell'olio d'oliva (1)

(ECU/100 kg)

Codice NC	Paesi terzi
0709 90 39	17,38
0711 20 90	17,38
1522 00 31	39,50
1522 00 39	63,20
2306 90 19	6,16

(1) I prodotti originari dei PTOM sono esenti da prelievo in virtù dell'articolo 101, paragrafo 1 della decisione 91/482/CEE.

REGOLAMENTO (CE) N. 1783/94 DELLA COMMISSIONE

del 18 luglio 1994

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di aldeide furanica originaria della Repubblica popolare cinese

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2423/88 del Consiglio, dell'11 luglio 1988, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 522/94 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 11,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue :

A. PROCEDIMENTO

- (1) Nel gennaio 1993 la Commissione ha ricevuto una denuncia presentata dalla Furfural Español SA, l'unico produttore comunitario di aldeide furanica.

La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di pratiche di dumping sul prodotto originario della Repubblica popolare cinese e del conseguente pregiudizio notevole che sono stati considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

- (2) Con un avviso pubblicato nella Gazzetta ufficiale delle Comunità europee ⁽³⁾, la Commissione ha pertanto annunciato l'apertura di un procedimento antidumping relativa alle importazioni di aldeide furanica originaria della Repubblica popolare cinese, di cui al codice NC 2932 12 00 ed ha avviato un'inchiesta.
- (3) La Commissione ha debitamente informato gli esportatori e gli importatori notoriamente interessati, nonché i rappresentanti del paese esportatore dell'apertura del procedimento. Le parti interessate hanno avuto l'opportunità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere audizioni.
- (4) I rappresentanti del principale esportatore cinese, la China National Chemical Import & Export Corpo-

ration, (SINOCHEM), Pechino, sono stati sentiti e hanno comunicato osservazioni scritte.

- (5) La Commissione ha chiesto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione provvisoria del dumping e ha svolto inchieste presso le sedi delle seguenti società :
- a) Produttore comunitario :
— Furfural Español SA, Alcantarilla, Spagna ;
- b) Importatori nella Comunità :
— Quaker Oats Chemicals Inc., Anversa, Belgio (importatore indipendente).

L'importatore indipendente tedesco Otto Aldag GmbH & Co., Germania, ha comunicato osservazioni scritte e ha chiesto e ottenuto un'audizione della Commissione. Informazioni limitate sono state fornite da altri due importatori : la IC Chemikalien GmbH, Germania, e la COPCI, Francia.

- (6) La SINOCHEM, che sino alla fine del 1992 era l'unica ed ora è la principale organizzazione commerciale cinese ad esportatore aldeide furanica nella Comunità, ha risposto al questionario della Commissione.

La Commissione ha ricevuto informazioni secondo le quali dal 1° gennaio 1993 diversi altri produttori o esportatori cinesi hanno iniziato a vendere il prodotto in oggetto nella Comunità. Nessuna di tali società ha però collaborato con la Commissione.

- (7) Poiché ai fini del calcolo del valore normale è stata utilizzata l'Argentina quale paese analogo (cfr. i punti 14 e 15 seguenti) la Commissione ha condotto un'inchiesta presso le sedi di due produttori di aldeide furanica argentini.
- (8) L'inchiesta relativa alle pratiche di dumping riguardava il periodo compreso tra il 1° luglio 1992 e il 30 giugno 1993 (« periodo dell'inchiesta »).

B. PRODOTTO IN ESAME

1. Descrizione del prodotto

- (9) Il prodotto in esame è l'aldeide furanica, una sostanza liquida di colore giallo chiaro con caratteristico odore penetrante, ottenuta trasformando diversi tipi di scarti agricoli. Viene utilizzata princi-

⁽¹⁾ GU n. L 209 del 2. 8. 1988, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 66 del 10. 3. 1994, pag. 10.

⁽³⁾ GU n. C 208 del 31. 7. 1993, pag. 8.

palmente come solvente selettivo nella raffinazione del petrolio per la produzione di lubrificanti e come materia prima da trasformare in alcol furfurilico, il quale è impiegato nella produzione di resina sintetica per forme di fonderia.

- (10) In base alle informazioni di cui dispone la Commissione, il prodotto esportato dalla Cina viene ottenuto principalmente a partire dalla lolla di riso o da tutoli di granturco e può essere utilizzato per entrambe le applicazioni summenzionate.

2. Prodotto simile

- (11) La Commissione ha stabilito che l'aldeide furanica prodotta nella Comunità, in Argentina e nella Repubblica popolare cinese ha le stesse caratteristiche. Sebbene sia ottenuto da tipi diversi di scarti agricoli, il prodotto è intercambiabile nelle sue applicazioni. La Commissione ritiene pertanto che l'aldeide furanica importata dalla Repubblica popolare cinese sia simile a quella prodotta e venduta dai produttori comunitari e argentini, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 12 del regolamento (CEE) n. 2423/88.

C. INDUSTRIA COMUNITARIA

- (12) Nel periodo dell'inchiesta il denunziante è stato l'unico produttore comunitario di aldeide furanica, e, poiché rappresenta l'intera produzione comunitaria, è considerato « industria comunitaria » a norma dell'articolo 4, paragrafo 5 del regolamento (CEE) n. 2423/88.

D. DUMPING

1. Valore normale

- (13) Ai fini della determinazione del valore normale dell'aldeide furanica prodotta nella Repubblica popolare cinese, la Commissione ha tenuto conto del fatto che la Cina non è un paese ad economia di mercato. Pertanto, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento di base, la determinazione del valore normale è avvenuta in riferimento a un paese ad economia di mercato (paese analogo). Il denunziante ha suggerito l'Argentina, mentre l'esportatore cinese ha ritenuto la scelta inadeguata e ha proposto come paese analogo il Sudafrica o la Repubblica Dominicana. Dato che i paesi proposti sono i principali produttori di aldeide furanica del mondo, la Commissione si è rivolta ai produttori

noti dei tre paesi per stabilire quale di essi fosse il paese analogo più adatto.

Il produttore della Repubblica Dominicana non ha risposto alla richiesta di informazioni della Commissione.

Dalle informazioni fornite dal produttore sudafricano consultato risulta che esso è l'unico produttore del paese e l'unico fornitore sul mercato interno. La produzione sudafricana, pur essendo relativamente elevata, è utilizzata in gran parte dal produttore stesso e meno del 3 % del totale viene venduto sul mercato interno. Sebbene non si applichino dazi all'importazione di aldeide furanica, in Sudafrica non si registrano importazioni del prodotto. L'assenza di importazioni può essere dovuta all'embargo rimasto in vigore nei confronti del Sudafrica sino alla fine del 1992 e alle piccole dimensioni del mercato interno. La Commissione ha pertanto concluso che il mercato sudafricano non è sufficientemente competitivo per soddisfare i requisiti relativi al mercato analogo. Infine, in considerazione del fatto che l'industria sudafricana è fortemente sovvenzionata, vi è anche il rischio che i prezzi dell'aldeide furanica sul mercato interno siano influenzati dal regime delle sovvenzioni.

- (14) Per quanto riguarda il mercato argentino, è stato rilevato che sono in vigore dazi del 10 % e del 17,5 % rispettivamente sulle importazioni dai paesi dell'Associazione latinoamericana di integrazione (ALADI) e dal resto del mondo e che nel periodo dell'inchiesta nel paese non sono state effettuate importazioni del prodotto in esame. I due produttori argentini hanno dimensioni simili a quelle dei produttori cinesi e applicano prezzi sul mercato interno che sono adeguatamente proporzionati ai costi di produzione. Le loro vendite sul mercato interno possono essere considerate rappresentative, dato che corrispondono in volume a più del 10 % delle importazioni cinesi nella Comunità. Inoltre, l'accesso alle materie prime in Argentina è favorevole poiché gli impianti di produzione sono situati in una zona di foresta tropicale dalla quale si ricava la varietà di legno usato nella produzione di aldeide furanica. Dopo aver tenuto conto di tutti questi fattori, la Commissione ha scelto l'Argentina quale paese analogo più adeguato.

La SINOCHEM ha affermato che il processo produttivo utilizzato in Argentina è completamente diverso da quello cinese, in quanto l'aldeide furanica sarebbe un « sottoprodotto della produzione di estratto di tannino », mentre in Cina è il sottopro-

dotto di scarti agricoli. L'affermazione riguardante il processo produttivo in Argentina si è rivelata errata, dato che in realtà l'aldeide furanica è ottenuta dagli scarti agricoli rimasti dopo l'estrazione di tannino dal legno. Si tratta di un procedimento simile a quello impiegato in Cina e in Sudafrica, dove vengono utilizzati altri tipi di scarti agricoli, come la bagassa, i tutoli di granturco o la lolla di riso.

La SINOCHEM ha inoltre asserito che il processo produttivo argentino è altamente inefficiente poiché utilizza macchinari di un produttore italiano che ha cessato l'attività nella Comunità nel 1990 a causa degli alti costi che lo rendevano non competitivo. Tuttavia, secondo le informazioni fornite alla Commissione, il costo di produzione di detto produttore è divenuto non competitivo a causa delle spese dovute all'osservanza delle norme nazionali di protezione ambientale sempre più severe.

Il calcolo del valore normale pertanto si è basato sulle informazioni fornite dai due produttori argentini, che sono state verificate per mezzo di un'inchiesta in loco. Le vendite delle due società rappresentano la totalità delle vendite di aldeide furanica sul mercato interno argentino.

- (15) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 5, lettera a), sub i) del regolamento (CEE) n. 2423/88, il valore normale è stato determinato in base al prezzo medio franco fabbrica dell'aldeide furanica venduta sul mercato argentino nel periodo dell'inchiesta.

2. Prezzo all'esportazione

- (16) Il prezzo all'esportazione è stato determinato sulla base di quello effettivamente pagato per il prodotto destinato all'esportazione nella Comunità. I prodotti presi in considerazione sono stati tutti venduti a importatori indipendenti e hanno rappresentato più dell'80 % del totale delle esportazioni cinesi.
- (17) La Sinochem, che fino al 1° gennaio 1993 effettuava tutte le esportazioni dalla Cina nella Comunità, ha collaborato al presente procedimento.
- (18) Dopo il 1° gennaio 1993 le vendite della Sinochem sul mercato comunitario sono scese a meno del 50 % delle esportazioni cinesi nella Comunità, in quanto dopo quella data altri esportatori cinesi hanno iniziato ad operare nel settore.
- (19) Nessuna delle società che hanno cominciato ad esportare l'aldeide furanica nella Comunità dopo il 1° gennaio 1993 ha collaborato al presente procedimento. La Commissione ha pertanto ritenuto che,

in conformità dell'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88, fosse opportuno determinare i prezzi all'esportazione sulla base degli elementi più attendibili disponibili per il periodo dal 1° gennaio al 30 giugno 1993, corrispondente alla parte del periodo dell'inchiesta durante la quale sono avvenute le esportazioni di aldeide furanica. È stato rilevato che i prezzi all'esportazione della Sinochem sono scesi notevolmente da quando gli altri esportatori hanno iniziato a vendere il prodotto nella Comunità. La riduzione dei prezzi derivava quindi dalla politica di determinazione dei prezzi delle società che non hanno collaborato. È stato pertanto ritenuto opportuno stabilire i prezzi praticati da tali esportatori in base a quelli applicati dalla Sinochem nel periodo dal 1° gennaio al 30 giugno 1993. Questo metodo è confermato dalle informazioni statistiche di cui dispone la Commissione, secondo le quali il prezzo medio della Sinochem corrispondeva alla media dei prezzi all'importazione del prodotto in oggetto originario della Repubblica popolare cinese nello stesso periodo.

3. Confronto

- (20) Il valore normale è stato confrontato con i prezzi netti fob frontiera cinese dell'aldeide furanica importata nel periodo dell'inchiesta. Ai fini di un confronto equo, il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati adeguati per tener conto delle spese di vendita ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 9 e 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88. In particolare, dal valore normale è stato dedotto un importo corrispondente alle imposte indirette, al trasporto, ai costi di assicurazione e di credito, mentre dal prezzo all'esportazione sono stati detratti i costi relativi al trasporto via mare, assicurazione, imballaggio, trasporto interno, retribuzioni del personale di vendita e commissioni.

Il confronto del valore normale e dei prezzi all'esportazione, dopo tutti gli adeguamenti, è stato fatto allo stesso stadio commerciale.

4. Margine di dumping

- (21) Poiché la Repubblica popolare cinese non è un paese ad economia di mercato, eventuali misure istituite nei confronti di singoli esportatori sarebbero inadeguate dato che le esportazioni potrebbero essere effettuate attraverso gli esportatori ai quali si applicano dazi bassi o nulli. È stato pertanto determinato un unico margine di dumping del 62,6 %, corrispondente alla media ponderata dei margini di dumping degli esportatori che hanno collaborato e di quelli che non hanno collaborato.

E. PREGIUDIZIO**1. Osservazioni preliminari**

- (22) Le informazioni statistiche relative alle importazioni di aldeide furanica in Belgio sono riservate. I servizi della Commissione hanno avuto accesso a tali informazioni a condizione che i dati sulle importazioni e l'origine non fossero divulgati.
- (23) La maggior parte delle importazioni vengono fatte da una singola società utente attraverso una società americana, che appartiene allo stesso gruppo dell'utente. La società americana compra dal produttore in base a un contratto a lungo termine. Si ritiene che le transazioni di vendita tra la società americana e la società utente comunitaria siano effettuate in un mercato prigioniero, dato che avvengono tra società dello stesso gruppo ad un valore di scambio interno che è rimasto immutato almeno a partire dal 1988.
- (24) La Commissione ha pertanto esaminato se le risultanze potessero essere limitate al mercato libero, in base ai criteri definiti dalla Corte di giustizia. Nella sentenza del 27. 11. 1991, causa C-315/90, Gimelec e altri/Commissione (¹), la Corte ha stabilito che ai fini della determinazione del pregiudizio debba essere preso in considerazione soltanto il mercato libero se le vendite sul mercato prigioniero non entrano in concorrenza diretta con le vendite sul mercato libero e non possono pertanto subire gli effetti del dumping. Date le condizioni stabilite nel contratto a lungo termine di cui al punto 23, i prezzi e i quantitativi delle importazioni dal paese terzo in oggetto non dipendono dalle normali condizioni di mercato dell'aldeide furanica nella Comunità e non vi è concorrenza tra le vendite effettuate in ciascuno dei due mercati. La Commissione ha pertanto basato la propria valutazione di pregiudizio soltanto sul mercato libero.

2. Volume e quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping

- (25) Il consumo apparente di aldeide furanica nella Comunità, determinato in base ai criteri di cui al punto 24, è diminuito del 37,4 % tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta. Il consumo è diminuito quasi interamente fra il 1988 e il 1991 e si è in seguito stabilizzato.
- (26) Il volume delle importazioni dalla Cina, adeguato per tener conto delle riesportazioni, è sceso del 35,6 % tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta; le

importazioni sono pertanto diminuite in misura leggermente inferiore rispetto al consumo.

- (27) Di conseguenza, la quota di mercato delle importazioni cinesi è aumentata dal 44,2 % nel 1988 al 45,8 % nel periodo dell'inchiesta. Tuttavia, la quota di mercato ha fluttuato nel corso degli anni e in particolare è scesa al 41,4 % nel 1991, prima di raggiungere il livello suindicato nel periodo dell'inchiesta.

3. Prezzo delle importazioni oggetto di dumping

- (28) È stato rilevato che nel periodo dell'inchiesta l'aldeide furanica cinese è stata importata a prezzi inferiori del 24,4 % a quelli applicati dal produttore comunitario. La sottoquotazione dei prezzi è stata calcolata in base alla differenza percentuale fra la media dei prezzi cif all'importazione del prodotto cinese e la media dei prezzi franco fabbrica del prodotto comunitario. Va notato che il margine di sottoquotazione sarebbe molto più alto se i prezzi all'importazione nella seconda metà del periodo dell'inchiesta fossero considerati separatamente. Infatti il prezzo all'importazione dell'aldeide furanica cinese è sceso di più del 30 % nel solo periodo dell'inchiesta.

4. Situazione dell'industria comunitaria*Produzione totale*

- (29) La produzione di aldeide furanica della Furfural Español SA è diminuita del 17,7 % dal 1989 al periodo dell'inchiesta.

Capacità di produzione e sfruttamento degli impianti

- (30) La capacità di produzione è rimasta stabile nel periodo in esame, ad eccezione del 1991, a causa del trasferimento di un impianto. L'utilizzazione degli impianti è tuttavia notevolmente diminuita, passando dall'85 al 70 %.

Vendite e quota di mercato

- (31) Le vendite della Furfural Español SA sul mercato comunitario hanno subito un calo del 28,5 % tra il 1989 e il periodo dell'inchiesta.

Oltre al produttore spagnolo, due società italiane hanno prodotto aldeide furanica nella Comunità fino al 1990. La quota di mercato globale di tutti i produttori comunitari, che nel 1989 era del 40,2 %,

(¹) Racc. 1991, pag. I-5589.

nel 1991 si è dimezzata, in seguito alla decisione dei produttori italiani di cessare la produzione a causa dei crescenti costi richiesti per l'applicazione delle norme di protezione dell'ambiente. Il denunziante, che nel 1989 deteneva una quota di mercato del 17,7 %, non ha praticamente tratto vantaggio dalla situazione, visto che la sua quota di mercato, salita al 20,8 % nel 1991, è scesa al 17,8 % nel periodo dell'inchiesta. Il calo sarebbe stato anche superiore se il produttore non avesse adeguato i prezzi, come si chiarisce in seguito.

Prezzi

- (32) I prezzi di vendita del produttore comunitario sono aumentati del 23,7 % tra il 1989 e il 1991, ma sono scesi del 36,4 % tra il 1991 e il periodo dell'inchiesta, con un calo del 22,4 % tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta. L'aldeide furanica è un prodotto con caratteristiche omogenee e pertanto, in un mercato altamente competitivo, i prezzi sono il fattore che determina la posizione di ogni operatore.

Scorte

- (33) Nel periodo in esame le scorte del produttore comunitario di aldeide furanica sono aumentate tanto in volume (31,6 %), quanto in percentuale del volume di produzione (dal 12 % al 20 %).

Investimenti

- (34) Gli investimenti sono cresciuti considerevolmente in seguito al trasferimento di un impianto nel 1991 e alla normativa ambientale. Nel periodo dell'inchiesta il livello degli investimenti è stato più che doppio rispetto al 1989.

Redditività

- (35) Il brusco calo dei prezzi e la diminuzione del volume delle vendite hanno avuto effetti negativi sulla redditività del produttore comunitario. I suoi risultati finanziari, ancora positivi nel 1991, sono costantemente peggiorati negli anni successivi: le perdite sono iniziate nel 1992, mentre nel periodo dell'inchiesta sono state registrate le perdite più gravi sul giro d'affari (tra il 10 % e il 20 %).

Conclusioni sul pregiudizio

- (36) In base ai fattori summenzionati, in particolare all'aumento delle perdite a causa della flessione delle vendite, alla diminuzione dei prezzi e all'aumento delle scorte nel 1992 e nel periodo dell'inchiesta, la Commissione ha concluso, ai fini delle risultanze preliminari, che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'arti-

colo 4, paragrafo 1 del regolamento (CEE) n. 2423/88.

F. CAUSA DEL PREGIUDIZIO

1) Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (37) Dopo aver esaminato le variazioni del volume e dei prezzi delle importazioni oggetto di dumping rispetto all'evoluzione dello stato dell'industria comunitaria, la Commissione ha osservato che il deterioramento della situazione economica dell'industria dal 1992 alla fine del periodo dell'inchiesta ha coinciso con il notevole calo dei prezzi degli importatori cinesi descritto al punto 28. Infatti tra il 1988 e il 1991 i prezzi all'esportazione dell'aldeide furanica cinese, pur essendo costantemente inferiori a quelli del prodotto comunitario e delle importazioni da altri paesi terzi, sono rimasti relativamente stabili. In quel periodo il livello dei prezzi sul mercato comunitario è stato tale da consentire al produttore comunitario di vendere aldeide furanica a prezzi remunerativi. Dal 1992 alla fine del periodo dell'inchiesta i prezzi delle esportazioni cinesi sono diminuiti bruscamente, specialmente nella seconda metà del periodo considerato. A causa della pressione delle importazioni oggetto di dumping, la media dei prezzi di vendita del produttore comunitario è scesa del 22,4 % nel periodo citato, con gravi conseguenze sulla redditività. In tali circostanze deve essere concluso che la precaria situazione finanziaria dell'industria comunitaria è stata causata dalle importazioni cinesi oggetto di dumping.

2) Altri fattori

- (38) La Commissione ha tenuto conto dell'effetto di altri fattori sulla situazione dell'industria comunitaria. A questo proposito, la riduzione del 37,4 % del consumo comunitario tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta ha avuto effetti negativi sull'industria, specialmente sul volume delle vendite. La riduzione del consumo comunitario si è però verificata quasi interamente tra il 1988 e il 1991, un periodo durante il quale il produttore comunitario non ha subito perdite finanziarie. Dal 1991 al periodo dell'inchiesta il mercato comunitario si è praticamente stabilizzato, ma la situazione del produttore comunitario si è deteriorata. Non vi sono pertanto nessi apparenti tra il calo del consumo comunitario e il pregiudizio provocato alla produzione comunitaria.

(39) Per quanto riguarda le importazioni da paesi diversi dalla Cina, soltanto quelle provenienti dall'Austria e dal Sudafrica sono consistenti. Le importazioni dall'Austria sono aumentate fino al 1991 e da allora hanno mantenuto una quota di mercato stabile di circa il 15 %. Le importazioni dal Sudafrica hanno apparentemente beneficiato più delle altre della scomparsa della produzione italiana, in quanto la loro quota di mercato è salita dal 2,6 % nel 1990 al 12,3 % nel 1992, anche se è poi scesa bruscamente al 4,5 % nel periodo dell'inchiesta. La Commissione conclude pertanto che le importazioni di aldeide furanica dall'Austria e dal Sudafrica non hanno provocato il pregiudizio subito dall'industria comunitaria, né vi hanno contribuito, dato che il pregiudizio si è aggravato nel periodo dell'inchiesta.

(40) La quota di mercato degli altri paesi esportatori nel complesso ha subito notevoli fluttuazioni tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta. L'andamento incostante è dovuto sia alla mutevolezza della composizione del gruppo di paesi sia alle forti fluttuazioni delle esportazioni dei singoli paesi, che in alcuni casi sono anche cessate in determinati anni. Date le circostanze, non è stato possibile definire alcuna tendenza per quanto riguarda le esportazioni da tale gruppo di paesi. Va anche notato che in media i loro prezzi sono superiori a quelli delle esportazioni cinesi. Il volume delle esportazioni per paese era inoltre ridotto e la loro quota di mercato è stata raramente vicina al 5 %.

(41) Ciò considerato, si deve concludere che, in un mercato in contrazione, le importazioni oggetto di dumping dalla Repubblica popolare cinese, a causa del loro basso prezzo, hanno provocato una depressione dei prezzi dell'aldeide furanica, che ha portato a una forte diminuzione della redditività del produttore comunitario; prese isolatamente, tali importazioni devono pertanto essere considerate responsabili del pregiudizio notevole subito dall'industria comunitaria.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1) Considerazioni generali

(42) Lo scopo dei dazi antidumping è di eliminare il dumping che provoca pregiudizio all'industria comunitaria e quindi ristabilire la concorrenza aperta e leale sul mercato comunitario, nell'interesse generale della Comunità. La Commissione ha

pertanto valutato l'effetto dei dazi antidumping sull'aldeide furanica importata dalla Repubblica popolare cinese rispetto agli interessi particolari dell'industria comunitaria e degli utenti.

2) Interesse dell'industria comunitaria

(43) Il produttore comunitario in anni recenti ha investito notevoli capitali per trasferire uno dei propri impianti in un luogo più isolato in modo da rispettare le norme di protezione dell'ambiente. Se tale produttore viene estromesso dal mercato tutti gli investimenti andranno perduti. I produttori cinesi, non vincolati da obblighi antinquinamento altrettanto rigorosi, che hanno inevitabilmente notevoli effetti sui costi di produzione, possono quindi trarre ulteriori vantaggi da una concorrenza sleale.

(44) Inoltre, dato che l'aldeide furanica rappresenta circa il 90 % del fatturato del produttore comunitario, se non vengono prese misure la società dovrà chiudere e almeno 80 dipendenti sarebbero considerati « inesuberato », in una zona il cui tasso di disoccupazione è tra i più alti della Comunità.

3) Interesse degli utenti

(45) La capacità di produzione della società denunziante rappresenta un terzo del consumo comunitario annuo. L'eventuale istituzione di misure antidumping non dovrebbe tuttavia provocare una carenza di forniture. Lo scopo delle misure di difesa commerciale non è di escludere dal mercato comunitario gli esportatori che hanno provocato pregiudizio attraverso le pratiche di dumping, bensì di ripristinare condizioni di concorrenza leale. In secondo luogo, dato l'alto numero di esportatori di altri paesi terzi, le forniture sarebbero mantenute a un livello sufficiente per far comunque fronte alla domanda comunitaria di aldeide furanica. In proposito va però notato che la chiusura dell'impianto del produttore comunitario, con la perdita di un terzo delle forniture necessarie alla Comunità, provocherebbe notevoli turbative agli utenti comunitari.

(46) Le conseguenze di un eventuale aumento dei prezzi dell'aldeide furanica in seguito all'istituzione di misure antidumping devono essere valutate separatamente per le due principali applicazioni del prodotto, cioè come solvente selettivo nelle raffinerie di petrolio e come materia prima per la produzione di resine sintetiche.

- (47) Nel primo caso l'aldeide furanica viene utilizzata come catalizzatore e in quanto tale il suo consumo rispetto al volume del lubrificante è minimo. L'incidenza sui costi di produzione è quindi irrilevante.
- (48) Per quanto riguarda l'uso dell'aldeide furanica nel processo di produzione della resina sintetica, l'unico produttore comunitario del primo prodotto intermedio, l'alcol furfurilico, si procura una notevole proporzione di aldeide furanica da un paese terzo. Ai punti 22 e 23 sono esposti i motivi per i quali tali importazioni rientrano in un mercato a sé stante, che non viene influenzato dai prezzi dell'aldeide furanica sul mercato libero comunitario. Quanto al mercato libero, le importazioni dalla Repubblica popolare cinese corrispondono soltanto al 10 % del consumo di aldeide furanica della società in questione. Non si può quindi prevedere che un aumento di prezzo di tali importazioni avrebbe un impatto notevole sul costo di produzione complessivo dell'alcol furfurilico.

4) Conclusioni

- (49) In considerazione delle ingenti perdite subite dall'unico produttore di aldeide furanica ancora attivo nella Comunità, esiste il rischio concreto che, in assenza di interventi, il produttore cessi l'attività, come hanno già fatto tutti gli altri produttori comunitari negli ultimi anni. In tal caso il mercato comunitario diventerebbe interamente dipendente dalle importazioni. Vista l'importanza strategica del prodotto per il settore della raffinazione del petrolio, tale evenienza non rientra nell'interesse della Comunità. In proposito va altresì ricordato che la Repubblica popolare cinese da sola fornisce già più del 60 % del prodotto importato nella Comunità.

La Commissione conclude pertanto che rientra nell'interesse della Comunità eliminare gli effetti pregiudizievoli del dumping e ripristinare condizioni di concorrenza leale con l'istituzione di misure antidumping provvisorie.

H. DAZIO PROVVISORIO

- (50) Il livello del pregiudizio è stato calcolato in base alla differenza tra la media ponderata del prezzo cif all'importazione e il costo di produzione del produttore comunitario, al quale è stato aggiunto un margine di profitto del 5 %. Tale aliquota sembra giustificata in considerazione degli elementi di cui dispone la Commissione relativi alle condizioni di mercato e agli investimenti necessari all'industria. Su tale base, la media del prezzo cif degli

esportatori cinesi dovrebbe essere aumentata di circa la metà per consentire al produttore comunitario di vendere a prezzi remunerativi.

- (51) Dato che il margine di dumping supera la soglia di pregiudizio, il dazio antidumping deve basarsi sulla cifra più bassa, conformemente all'articolo 13, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88.
- (52) L'aldeide furanica è solo uno dei prodotti che gli esportatori interessati vendono agli importatori nella Comunità. Per ridurre al minimo il rischio di elusione del dazio mediante la manipolazione dei prezzi si ritiene opportuno istituire il dazio sotto forma di importo specifico espresso in ECU/t. Dal calcolo della soglia di pregiudizio relativa al prezzo cif all'importazione si ottiene un dazio di 352 ECU/t.
- (53) A fini di buona amministrazione, occorre fissare un termine entro il quale le parti interessate possono comunicare le loro osservazioni scritte e chiedere di essere sentite. Occorre inoltre precisare che tutte le risultanze elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate qualora la Commissione proponga l'istituzione di misure definitive,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO :

Articolo 1

- È istituito un dazio antidumping provvisorio di 352 ECU per tonnellata sulle importazioni di aldeide furanica di cui al codice NC 2932 12 00, originaria della Repubblica popolare cinese.
- Salvo diversamente disposto, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.
- L'immissione in libera pratica nella Comunità del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

Articolo 2

Salvo il disposto dell'articolo 7, paragrafo 4, lettere b) e c) del regolamento (CEE) n. 2423/88, entro un mese dall'entrata in vigore del presente regolamento le parti interessate possono comunicare le loro osservazioni scritte e chiedere di essere sentite dalla Commissione.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 18 luglio 1994.

Per la Commissione

Leon BRITTAN

Membro della Commissione

REGOLAMENTO (CE) N. 1784/94 DELLA COMMISSIONE

del 19 luglio 1994

relativo alla sospensione della pesca dell'ippoglosso nero da parte delle navi battenti bandiera del Regno Unito

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2847/93 del Consiglio, del 12 ottobre 1993, che istituisce un regime di controllo applicabile nell'ambito della politica comune della pesca⁽¹⁾, in particolare l'articolo 21, paragrafo 3,considerando che il regolamento (CE) n. 3693/93 del Consiglio, del 21 dicembre 1993, che ripartisce, per il 1994, i contingenti di cattura comunitari nelle acque della Groenlandia⁽²⁾, prevede dei contingenti di ippoglosso nero per il 1994;

considerando che, ai fini dell'osservanza delle disposizioni relative ai limiti quantitativi delle catture di una riserva soggetta a contingentamento, la Commissione deve fissare la data alla quale si considera che le catture eseguite dai pescherecci battenti bandiera di uno Stato membro abbiano esaurito il contingente ad esso assegnato;

considerando che, secondo le informazioni trasmesse alla Commissione, le catture di ippoglosso nero nelle acque delle divisioni CIEM V, XIV (acque della Groenlandia) da parte di navi battenti bandiera del Regno Unito o registrate nel Regno Unito hanno esaurito il contingente assegnato per il 1994; che il Regno Unito ha proibito la pesca di questa popolazione a partire dal 5 luglio 1994; che è quindi necessario riferirsi a tale data,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Si ritiene che le catture di ippoglosso nero nelle acque delle divisioni CIEM V, XIV (acque della Groenlandia) eseguite da parte di navi battenti bandiera del Regno Unito o registrate nel Regno Unito abbiano esaurito il contingente assegnato al Regno Unito per il 1994.

La pesca dell'ippoglosso nero delle acque delle divisioni CIEM V, XIV (acque della Groenlandia) eseguita da parte di navi battenti bandiera del Regno Unito o registrate nel Regno Unito è proibita, nonché la conservazione a bordo, il trasbordo e lo sbarco di questa popolazione da parte di queste navi dopo la data di applicazione del presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Esso è applicabile dal 5 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 19 luglio 1994.

Per la Commissione

Yannis PALEOKRASSAS

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 261 del 20. 10. 1993, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 341 del 31. 12. 1993, pag. 106.

REGOLAMENTO (CE) N. 1785/94 DELLA COMMISSIONE**del 19 luglio 1994****relativo alla classificazione di talune merci nella nomenclatura combinata**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2658/87 del Consiglio, del 23 luglio 1987, relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla tariffa doganale comune⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1706/94 della Commissione⁽²⁾, in particolare l'articolo 9,

considerando che, al fine di garantire l'applicazione uniforme della nomenclatura combinata allegata al regolamento citato, è necessario adottare disposizioni relative alla classificazione delle merci di cui in allegato al presente regolamento;

considerando che il regolamento (CEE) n. 2658/87 ha fissato le regole generali per l'interpretazione della nomenclatura combinata; che tali regole si applicano pure a qualsiasi nomenclatura che la riprenda anche in parte aggiungendovi eventualmente suddivisioni, e sia stabilita da regolamentazioni comunitarie specifiche per l'applicazione di misure tariffarie o d'altra natura nel quadro degli scambi di merci;

considerando che, in applicazione di tali regole generali, le merci descritte nella colonna 1 della tabella figurante

nell'allegato del presente regolamento debbono essere classificate nei corrispondenti codici NC indicati nella colonna 2, e precisamente in virtù delle motivazioni indicate nella colonna 3;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato del codice doganale, sezione della nomenclatura tariffaria e statistica,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Le merci descritte nella colonna 1 della tabella figurante in allegato devono essere classificate nella nomenclatura combinata nei corrispondenti codici NC indicati nella colonna 2 di detta tabella.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il terzo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 19 luglio 1994.

Per la Commissione

Christiane SCRIVENER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 256 del 7. 9. 1987, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 180 del 14. 7. 1994, pag. 17.

ALLEGATO

Designazione delle merci	Classificazione Codice NC	Motivazione
(1)	(2)	(3)
1. «Rutilo sintetico» ottenuto a partire dall'ilmenite tramite arrostitimento, trattamento all'acido cloridrico e calcinazione, contenente in peso, circa 95 % di diossido di titanio, circa 2 % di triossido di ferro e circa 1 % di diossido di silicio. Si presenta sotto forma di una polvere di colore beige	2614 00 10	La classificazione è determinata dalle disposizioni delle regole generali 1 e 6 per l'interpretazione della nomenclatura combinata, dalla nota 2 del capitolo 26 nonché dal testo dei codici NC 2614 e 2614 00 10 Le modificazioni della struttura cristallina sono dovute unicamente alla calcinazione e all'arrostitimento, citati nelle note esplicative del SA, capitolo 26, considerazioni generali
2. Agente emulsionante costituito da una miscela di esteri monoacetiltartarici e diacetiltartarici di mono- e digliceridi di acidi grassi (E 472 e)	3823 90 87	La classificazione è determinata dalle disposizioni delle regole generali 1 e 6 per l'interpretazione della nomenclatura combinata, dalla nota 1 b) del capitolo 38 nonché dal testo dei codici NC 3823, 3823 90 e 3823 90 87

REGOLAMENTO (CE) N. 1786/94 DELLA COMMISSIONE

del 20 luglio 1994

che fissa, per la campagna di commercializzazione 1994/1995, il prezzo minimo da pagare ai produttori di prugne secche e l'importo dell'aiuto alla produzione per le susine

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 426/86 del Consiglio, del 24 febbraio 1986, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei prodotti trasformati a base di ortofruttili⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 549/94 della Commissione⁽²⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 4 e l'articolo 5, paragrafo 5,

considerando che il regolamento (CEE) n. 1206/90 del Consiglio⁽³⁾, modificato dal regolamento (CEE) n. 2202/90⁽⁴⁾, ha fissato le regole generali del regime di aiuto alla produzione nel settore degli ortofruttili trasformati;

considerando che, a norma dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento (CEE) n. 426/86, l'importo minimo da pagare al produttore è stabilito sulla base del prezzo minimo in vigore per la campagna precedente, dell'evoluzione dei prezzi di base nel settore degli ortofruttili, nonché della necessità di garantire il normale smaltimento del prodotto fresco verso le sue varie destinazioni, compreso l'approvvigionamento dell'industria di trasformazione;

considerando che l'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 426/86 stabilisce i criteri per la fissazione dell'importo dell'aiuto alla produzione; che occorre in particolare fare riferimento all'aiuto fissato per la campagna precedente, adeguato per tener conto delle variazioni del prezzo minimo da pagare ai produttori e della differenza tra il

costo della materia prima nella Comunità e nei principali paesi terzi concorrenti;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i prodotti trasformati a base di ortofruttili,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per la campagna di commercializzazione 1994/1995:

a) il prezzo minimo di cui all'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 426/86 da pagare ai produttori per le prugne secche da susine da innesto essiccate, e

b) l'aiuto alla produzione di cui all'articolo 5 dello stesso regolamento applicabile alle prugne secche da susine pronte per il consumo umano,

sono stabiliti in allegato.

Articolo 2

Se la trasformazione ha luogo fuori dello Stato membro in cui il prodotto è stato coltivato, tale Stato membro fornisce allo Stato membro che procede al pagamento dell'aiuto alla produzione la prova che il prezzo minimo da versare al produttore è stato pagato.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 49 del 27. 2. 1986, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 69 del 12. 3. 1994, pag. 5.

⁽³⁾ GU n. L 119 dell'11. 5. 1990, pag. 74.

⁽⁴⁾ GU n. L 201 del 31. 7. 1990, pag. 4.

*ALLEGATO***Prezzo minimo da pagare ai produttori**

Prodotto	ECU/100 kg netti franco produttore per prodotti coltivati in :
Susine « d'Ente » della categoria di dimensione corrispondente a 66 frutti per 500 g	160,266

Aiuto alla produzione

Prodotto	ECU/100 kg netti per prodotti ottenuti da materie prime
Prugne secche ottenute da susine da innesto « d'Ente », essiccate, della categoria di dimensione corrispondente a 66 frutti per 500 g	61,094

REGOLAMENTO (CE) N. 1787/94 DELLA COMMISSIONE
del 20 luglio 1994

che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per taluni prodotti del settore del pollame nel quadro del regime previsto dal regolamento (CE) n. 774/94 del Consiglio recante apertura e modalità di gestione di alcuni contingenti tariffari comunitari di pollame e di taluni altri prodotti agricoli

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1431/94 della Commissione, del 22 giugno 1994, che stabilisce le modalità d'applicazione, nel settore del pollame, del regime d'importazione di cui al regolamento (CE) n. 774/94 del Consiglio recante apertura e modalità di gestione di alcuni contingenti tariffari comunitari di pollame e di taluni altri prodotti agricoli⁽¹⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 5,

considerando che le domande di titolo di importazione presentate per il periodo del 1 gennaio al 30 settembre 1994 vertono su quantitativi inferiori o uguali ai quantitativi disponibili e possono pertanto essere interamente soddisfatte, oppure possono essere superiori ai quantitativi disponibili e devono pertanto essere ridotte applicando una percentuale fissa in modo da garantire un'equa ripartizione dei quantitativi;

considerando che, per le domande inferiori o uguali ai quantitativi disponibili, è opportuno stabilire il quantita-

tivo rimanente che va ad aggiungersi al quantitativo disponibile per il periodo successivo,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Le domande di titoli d'importazione per il periodo dal 1° gennaio al 30 settembre 1994 presentate ai sensi del regolamento (CE) n. 1431/94 sono soddisfatte secondo quanto indicato nell'allegato I.

2. Nei primi dieci giorni del periodo dal 1° ottobre al 31 dicembre 1994 possono essere presentate, ai sensi del regolamento (CE) n. 1431/94, domande di titoli d'importazione per il quantitativo globale indicato nell'allegato II.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 156 del 23. 6. 1994, pag. 9.

ALLEGATO I

	Percentuale di accettazione delle domande di titoli d'importazione presentate per il periodo che va dal 1° gennaio al 30 settembre 1994
1	8,34
2	8,06
3	7,75
4	77,79
5	11,90

ALLEGATO II

(in tonnellate)

	Quantitativo globale disponibile per il periodo che va dal 1° ottobre al 31 dicembre 1994
1	3 550
2	2 550
3	1 650
4	900
5	350

REGOLAMENTO (CE) N. 1788/94 DELLA COMMISSIONE**del 20 luglio 1994****che fissa l'importo massimo della restituzione all'esportazione di zucchero bianco per l'ottava gara parziale effettuata nell'ambito della gara permanente di cui al regolamento (CE) n. 1021/94**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1785/81 del Consiglio, del 30 giugno 1981, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 133/94⁽²⁾, in particolare l'articolo 19, paragrafo 4, primo capoverso, lettera b),

considerando che in conformità al regolamento (CE) n. 1021/94 della Commissione, del 29 aprile 1994, relativo ad una gara permanente per la determinazione di prelievi e/o di restituzioni all'esportazione di zucchero bianco⁽³⁾, si procede a gare parziali per l'esportazione di tale zucchero ;

considerando che, in base alle disposizioni dell'articolo 9, paragrafo 1 del regolamento (CE) n. 1021/94 un importo massimo della restituzione all'esportazione è fissato, se del caso, per la gara parziale in causa, tenuto conto in particolare della situazione e della prevedibile evoluzione del mercato dello zucchero nella Comunità e sul mercato mondiale ;

considerando che dopo l'esame delle offerte è opportuno adottare, per l'ottava gara parziale, le disposizioni di cui all'articolo 1 ;

considerando che il regolamento (CEE) n. 990/93 del Consiglio⁽⁴⁾ ha vietato gli scambi tra la Comunità europea

e la Repubblica federale di Jugoslavia (Serbia e Montenegro); che tale divieto non si applica in taluni casi, precisati negli articoli 2, 4, 5 e 7 di tale regolamento; che è opportuno tenerne conto nella fissazione delle restituzioni ;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per lo zucchero,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO :

Articolo 1

1. Per l'ottava gara parziale di zucchero bianco, effettuata a norma del regolamento (CE) n. 1021/94 l'importo massimo della restituzione all'esportazione è pari a 38,107 ECU/100 kg.

2. Le restituzioni all'esportazione nella Repubblica federale di Jugoslavia (Serbia e Montenegro) possono essere concesse soltanto se sono rispettate le condizioni previste dal regolamento (CEE) n. 990/93.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 177 dell'1. 7. 1981, pag. 4.

⁽²⁾ GU n. L 22 del 27. 1. 1994, pag. 7.

⁽³⁾ GU n. L 112 del 3. 5. 1994, pag. 13.

⁽⁴⁾ GU n. L 102 del 28. 4. 1993, pag. 14.

REGOLAMENTO (CE) N. 1789/94 DELLA COMMISSIONE
del 20 luglio 1994

che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli d'importazione presentate nel mese di luglio 1994 per le carni bovine fresche, refrigerate o congelate nel quadro dei regimi di importazione previsti dagli accordi europei tra la Comunità e la Repubblica di Polonia, la Repubblica di Ungheria e dall'accordo interinale con l'ex Repubblica federativa ceca e slovacca (RFCS)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1390/94 della Commissione, del 17 giugno 1994, che stabilisce per il periodo dal 1° luglio 1994 al 30 giugno 1995 le modalità d'applicazione dei regimi d'importazione di carni bovine fresche, refrigerate o congelate, previsti dagli accordi europei tra la Comunità e la Repubblica di Polonia, la Repubblica d'Ungheria e dall'accordo interinale con l'ex Repubblica federativa ceca e slovacca⁽¹⁾, in particolare l'articolo 3, paragrafo 4,

considerando che, a norma dell'articolo 1, paragrafi 1 e 2 del regolamento (CE) n. 1390/94, sono stati fissati i quantitativi di carni bovine fresche, refrigerate o congelate originarie della Polonia, dell'Ungheria, e della Repubblica ceca e della Repubblica slovacca che possono essere importati a condizioni speciali nel periodo dal 1° luglio al 30 settembre 1994; che, dati i quantitativi per i quali sono stati chiesti i titoli di importazione, è possibile soddisfare interamente le domande;

considerando che, a norma dell'articolo 1, paragrafo 3 del regolamento (CE) n. 1390/94, se nel corso dell'anno 4 dal 1° luglio 1994 al 30 giugno 1995 i quantitativi oggetto di domande di titoli di importazione presentate per il primo, secondo o terzo periodo indicato al paragrafo 2 dello stesso articolo sono inferiori ai quantitativi disponibili, i rimanenti quantitativi vengono aggiunti a quelli disponibili per il periodo successivo; che, alla luce dei quantitativi

rimanenti per il primo periodo, è opportuno stabilire i quantitativi disponibili, per i quattro paesi considerati, per il secondo periodo, dal 1° ottobre al 31 dicembre 1994,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Le domande di titoli di importazione presentate nel periodo dal 1° luglio al 30 settembre 1994 nel quadro del regime di importazione di cui al regolamento (CE) n. 1390/94 sono interamente soddisfatte.

2. I quantitativi disponibili per il periodo di cui all'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento (CE) n. 1390/94, intercorrente tra il 1° ottobre e il 31 dicembre 1994, ammontano a:

- 2 398,0 tonnellate di carni originarie della Polonia,
- 2 809,0 tonnellate di carni originarie dell'Ungheria,
- 1 120,0 tonnellate di carni originarie della Repubblica ceca,
- 495,0 tonnellate di carni originarie della Repubblica slovacca.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 26 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 152 del 18. 6. 1994, pag. 20.

REGOLAMENTO (CE) N. 1790/94 DELLA COMMISSIONE
del 20 luglio 1994

che stabilisce entro quali limiti possono essere accettate le domande di titoli di importazione presentate nel mese di luglio 1994 per talune carni bovine fresche o refrigerate o in conserva nel quadro del regime di importazione previsto dall'accordo bilaterale agricolo tra la Comunità e la Svezia

(Testo rilevante ai fini dello SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 266/94 della Commissione, del 4 febbraio 1994, che stabilisce, per il 1994, le modalità di applicazione del regime di importazione di carni bovine previsto dall'accordo bilaterale agricolo tra la Comunità e la Svezia⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 394/94⁽²⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 4,

considerando che a norma dell'articolo 1, paragrafo 1 e dell'articolo 2, paragrafo 1 del regolamento (CE) n. 266/94, sono stati fissati i quantitativi di carni bovine fresche o refrigerate di cui al codice NC 0201 e di prodotti di cui ai codici NC 1602 50 31, 1602 50 39 o 1602 50 80, originari della Svezia, che possono essere importati a condizioni speciali nel periodo dal 1° luglio al 30 settembre 1994; che non sono stati chiesti titoli di importazione per le carni del codice NC 0201; che, tuttavia, è possibile soddisfare interamente le domande relative alle conserve;

considerando che a norma dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento (CE) n. 266/94 se, nel corso del 1994, i quantitativi per i quali sono stati chiesti titoli di importazione per il primo, secondo e terzo periodo, ivi specificati al paragrafo 1, sono inferiori ai quantitativi disponibili, i quantitativi rimanenti vanno ad aggiungersi ai quantitativi

disponibili per il periodo successivo; che, tenendo conto dei quantitativi residui del terzo periodo, è pertanto opportuno stabilire, per il quarto periodo, intercorrente tra il 1° ottobre e il 31 dicembre 1994, i quantitativi disponibili per tale paese,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Le domande di titoli d'importazione di cui all'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento (CE) n. 266/94 sono interamente soddisfatte.

2. I quantitativi disponibili per il periodo di cui all'articolo 2, paragrafo 1 del regolamento (CE) n. 266/94, intercorrente tra il 1° ottobre e il 31 dicembre 1994, ammontano a:

- 4 000 t di carni bovine, in peso carcassa, di cui al codice NC 0201,
- 794,30 t di carni bovine, in peso carcassa, di cui ai codici NC 1602 50 31, 1602 50 39 o 1602 50 80.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 25 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 32 del 5. 2. 1994, pag. 9.

⁽²⁾ GU n. L 53 del 24. 2. 1994, pag. 13.

REGOLAMENTO (CE) N. 1791/94 DELLA COMMISSIONE

del 20 luglio 1994

che fissa i prelievi all'importazione applicabili ai cereali, alle farine, alle semole e ai semolini di frumento o di segala

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali ⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CEE) n. 2193/93 della Commissione ⁽²⁾, in particolare l'articolo 10, paragrafo 5 e l'articolo 11, paragrafo 3,visto il regolamento (CEE) n. 3813/92 del Consiglio, del 28 dicembre 1992, relativo all'unità di conto e ai tassi di conversione da applicare nell'ambito della politica agraria comune ⁽³⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 3528/93 ⁽⁴⁾,considerando che i prelievi applicabili all'importazione dei cereali, delle farine di grano o di segala e delle semole e semolini di grano sono stati fissati dal regolamento (CE) n. 1561/94 della Commissione ⁽⁵⁾ e dai successivi regolamenti modificativi;

considerando che, per consentire il normale funzionamento del regime dei prelievi, è d'uopo assumere, per il calcolo di questi ultimi, il tasso rappresentativo di mercato

constatato nel corso del periodo di riferimento del 19 luglio 1994 per quanto concerne le monete a cambio fluttuante;

considerando che l'applicazione delle modalità di cui al regolamento (CE) n. 1561/94 ai prezzi d'offerta e ai corsi odierni, di cui la Commissione ha conoscenza, conduce a modificare i prelievi attualmente in vigore conformemente all'allegato al presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I prelievi da riscuotere all'importazione dei prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettere a), b) e c) del regolamento (CEE) n. 1766/92 sono fissati nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione⁽¹⁾ GU n. L 181 dell'1. 7. 1992, pag. 21.⁽²⁾ GU n. L 196 del 5. 8. 1993, pag. 22.⁽³⁾ GU n. L 387 del 31. 12. 1992, pag. 1.⁽⁴⁾ GU n. L 320 del 22. 12. 1993, pag. 32.⁽⁵⁾ GU n. L 166 dell'1. 7. 1994, pag. 74.

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 20 luglio 1994, che fissa i prelievi all'importazione applicabili ai cereali e alle farine, alle semole e ai semolini di frumento o di segala

(ECU/t)

Codice NC	Paesi terzi ⁽⁸⁾
0709 90 60	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
0712 90 19	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1001 10 00	49,40 ⁽¹⁾ ⁽²⁾
1001 90 91	76,54
1001 90 99	76,54 ⁽²⁾
1002 00 00	103,32 ⁽⁶⁾
1003 00 10	105,65
1003 00 90	105,65 ⁽²⁾
1004 00 00	93,93
1005 10 90	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1005 90 00	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1007 00 90	117,12 ⁽⁴⁾
1008 10 00	28,57 ⁽²⁾
1008 20 00	34,22 ⁽⁴⁾ ⁽²⁾
1008 30 00	0 ⁽²⁾
1008 90 10	(7)
1008 90 90	0
1101 00 00	146,57 ⁽²⁾
1102 10 00	182,76
1103 11 10	113,18
1103 11 90	167,86
1107 10 11	147,12
1107 10 19	112,68
1107 10 91	198,94 ⁽¹⁰⁾
1107 10 99	151,39 ⁽²⁾
1107 20 00	174,64 ⁽¹⁰⁾

⁽¹⁾ Per il frumento duro originario del Marocco, trasportato direttamente da tale paese nella Comunità, il prelievo è diminuito di 0,60 ECU/t.

⁽²⁾ Ai sensi del regolamento (CEE) n. 715/90 i prelievi non sono applicati ai prodotti originari degli ACP e importati direttamente nei dipartimenti francesi d'oltremare.

⁽³⁾ Per il granturco originario degli ACP il prelievo all'importazione nella Comunità è diminuito di 1,81 ECU/t.

⁽⁴⁾ Per il miglio e il sorgo originari degli ACP il prelievo all'importazione nella Comunità è riscosso ai sensi del regolamento (CEE) 715/90.

⁽⁵⁾ Per il frumento duro e la scagliola prodotti in Turchia e trasportati direttamente da detto paese nella Comunità, il prelievo è diminuito di 0,60 ECU/t.

⁽⁶⁾ Il prelievo riscosso all'importazione della segala prodotta in Turchia e trasportata da tale paese direttamente nella Comunità è definito nei regolamenti (CEE) n. 1180/77 del Consiglio (GU n. L 142 del 9. 6. 1977, pag. 10), modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1902/92 (GU n. L 192 dell'11. 7. 1992, pag. 3), e (CEE) n. 2622/71 della Commissione (GU n. L 271 del 10. 12. 1971, pag. 22), modificato dal regolamento (CEE) n. 560/91 (GU n. L 62 dell'8. 3. 1991, pag. 26).

⁽⁷⁾ All'importazione del prodotto del codice NC 1008 90 10 (triticale), viene riscosso il prelievo applicabile alla segala.

⁽⁸⁾ I prodotti originari dei PTOM sono esenti da prelievo in virtù dell'articolo 101, paragrafo 1 della decisione 91/482/CEE.

⁽⁹⁾ I prodotti di questo codice importati nell'ambito degli accordi conclusi tra la Polonia e l'Ungheria, e la Comunità e nell'ambito degli accordi intermedi tra la Repubblica ceca, la Repubblica slovacca, la Bulgaria e la Romania, e la Comunità e per i quali viene presentato un certificato EUR 1, rilasciato secondo le modalità previste nei regolamenti (CE) n. 121/94 o (CE) n. 335/94, sono soggetti ai prelievi di cui all'allegato dei suddetti regolamenti.

⁽¹⁰⁾ Conformemente al regolamento (CEE) n. 1180/77 del Consiglio questo prelievo è diminuito di 5,44 ECU/t per i prodotti originari della Turchia.

REGOLAMENTO (CE) N. 1792/94 DELLA COMMISSIONE**del 20 luglio 1994****che fissa i supplementi da aggiungere ai prelievi all'importazione per i cereali, le farine e il malto**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CEE) n. 2193/93 della Commissione⁽²⁾, in particolare l'articolo 12, paragrafo 4,

visto il regolamento (CEE) n. 3813/92 del Consiglio, del 28 dicembre 1992, relativo all'unità di conto e ai tassi di conversione da applicare nell'ambito della politica agraria comune⁽³⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 3528/93⁽⁴⁾,

considerando che i supplementi da aggiungere ai prelievi per i cereali e il malto sono stati fissati dal regolamento (CE) n. 1562/94 della Commissione⁽⁵⁾ e dai successivi regolamenti modificativi;

considerando che, per consentire il normale funzionamento del regime dei prelievi, è d'uopo assumere, per il calcolo di questi ultimi, il tasso rappresentativo di mercato constatato nel corso del periodo di riferimento del 19

luglio 1994 per quanto concerne le monete a cambio fluttuante;

considerando che, in funzione dei prezzi cif e dei prezzi cif d'acquisto a termine odierni, i supplementi da aggiungere ai prelievi, attualmente in vigore, devono essere modificati conformemente all'allegato al presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I supplementi che vengono aggiunti ai prelievi fissati in anticipo per l'importazione dei prodotti previsti dall'articolo 1, paragrafo 1, lettere a), b) e c) del regolamento (CEE) n. 1766/92 sono fissati nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 21 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 181 dell'1. 7. 1992, pag. 21.

⁽²⁾ GU n. L 196 del 5. 8. 1993, pag. 22.

⁽³⁾ GU n. L 387 del 31. 12. 1992, pag. 1.

⁽⁴⁾ GU n. L 320 del 22. 12. 1993, pag. 32.

⁽⁵⁾ GU n. L 166 dell'1. 7. 1994, pag. 77.

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 20 luglio 1994, che fissa i supplementi da aggiungere ai prelievi all'importazione per i cereali, le farine e il malto

A. Cereali e farine

(ECU/t)

Codice NC	Corrente	1° term.	2° term.	3° term.
	7	8	9	10
0709 90 60	0	1,01	1,02	1,48
0712 90 19	0	1,01	1,02	1,48
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	1,01	1,02	1,48
1005 90 00	0	1,01	1,02	1,48
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. Malto

(ECU/t)

Codice NC	Corrente	1° term.	2° term.	3° term.	4° term.
	7	8	9	10	11
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

REGOLAMENTO (CE) N. 1793/94 DELLA COMMISSIONE

del 20 luglio 1994

recante decima modifica del regolamento (CE) n. 3337/93 che stabilisce misure eccezionali di sostegno del mercato nel settore delle carni suine in Belgio

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2759/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore delle carni suine⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1249/89⁽²⁾, in particolare l'articolo 20,

considerando che, a causa dell'insorgenza della peste suina classica in una regione di produzione del Belgio, con il regolamento (CE) n. 3337/93 della Commissione⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1481/94⁽⁴⁾, sono state adottate misure eccezionali di sostegno del mercato delle carni suine in tale Stato membro;

considerando che è necessario adattare il prezzo di acquisto all'attuale situazione del mercato, tenendo conto della flessione dei prezzi di mercato;

considerando che, a seguito della comparsa di un nuovo caso di peste suina classica, a metà giugno 1994 le autorità del Belgio hanno esteso ad una nuova zona le restrizioni veterinarie e commerciali; che è necessario estendere il regime di acquisto previsto dal regolamento (CE) n. 3337/93 agli animali provenienti da tale zona, a decorrere dal 12 luglio 1994;

considerando che, con il regolamento (CE) n. 1391/94 della Commissione⁽⁵⁾, il regime di sostegno previsto dal regolamento (CE) n. 3337/93 è stato esteso ad un numero supplementare di capi ammissibili a partire dal 6 giugno 1994; che occorre modificare tale data per permettere di applicare il regime di sostegno ai suini acquistati nei primi giorni del mese di giugno 1994;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per le carni suine,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO :

Articolo 1

Il regolamento (CE) n. 3337/93 è modificato come segue :

1) il testo dell'articolo 4 è modificato come segue :

- a) al paragrafo 1, l'importo di « 109 ECU » è sostituito da « 102 ECU » e l'importo di « 93 ECU » è sostituito da « 87 ECU ».
- b) al paragrafo 2, l'importo di « 39 ECU » è sostituito da « 32 ECU » e l'importo di « 33 ECU » è sostituito da « 27 ECU ».
- c) al paragrafo 3, l'importo di « 31 ECU » è sostituito da « 26 ECU » e l'importo di « 26 ECU » è sostituito da « 22 ECU »;

2) l'allegato I è sostituito dall'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

All'articolo 2 del regolamento (CE) n. 1391/94, la data del « 6 giugno 1994 » è sostituita dal « 31 maggio 1994 ».

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Esso si applica a decorrere dal 21 luglio 1994. Tuttavia, il disposto dell'articolo 1, punto 2 si applica a partire dal 12 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU n. L 282 dell'11. 11. 1975, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 129 dell'11. 5. 1989, pag. 12.

⁽³⁾ GU n. L 299 del 4. 12. 1993, pag. 23.

⁽⁴⁾ GU n. L 159 del 28. 6. 1994, pag. 50.

⁽⁵⁾ GU n. L 152 del 18. 6. 1994, pag. 24.

*ALLEGATO**ALLEGATO I*

- a) La parte del territorio del comune di Beernem situata a nord delle seguenti strade : Bruggestraat, Knesselarestraat fino all'incrocio con la Hoogstraat e la Hoogstraat fino al confine della provincia.
 - b) La parte del territorio del comune di Bruges situata :
 - 1. a nord delle strade : Astridlaan e Generaal Lemenlaan ;
 - 2. ad est delle strade : Buiten, Boninvest, Buiten Kazernevest, Buiten Kruisvest, Fort Lapin, Havenstraat, Krommestraat, Dudzeelse Steenweg e Westkapelse Steenweg.
 - c) La parte del territorio del comune di Knokke-Heist situata a sud delle strade : Dudzelestraat fino all'incrocio con la Sluisstraat e la Sluisstraat.
 - d) La parte del territorio del comune di Zelzate situata ad ovest del canale Gand-Terneuzen.
 - e) La parte del territorio della città di Gand situata :
 - 1. ad ovest del canale Gand-Terneuzen, Voorhaven, Tolhuisdok, Verbindingskanaal ;
 - 2. ad ovest delle strade : Elyzeese Velden e Barglekaal ;
 - 3. a nord delle strade : Phœnixstraat, Weversstraat, Drongensesteenweg, Deinsteenweg e la E 40.
 - f) La parte del territorio del comune di Nevele situata a nord della E 40.
 - g) La parte del territorio del comune di Aalter, situata :
 - 1. a nord della E 40 tra il confine con il comune di Nevele e l'incrocio con la N 44 ;
 - 2. ad est della N 44, dalla E 40 fino al confine con il comune di Knesselare.
 - h) La parte del territorio del comune di Knesselare situata :
 - 1. ad est della N 44 dal confine con il comune di Aalter fino all'incrocio con la Urseleweg ;
 - 2. a nord delle strade : Urseleweg dall'incrocio con la N 44, Veldstraat e Kloosterstraat.
 - i) Il territorio dei comuni di : Eeklo, Kaprijke, Waarschoot, Zomergem, Sint-Laureins, Assenede, Evergem, Lovendegem, Maldegem e Damme. »
-

REGOLAMENTO (CE) N. 1794/94 DELLA COMMISSIONE

del 20 luglio 1994

recante modifica del regolamento (CE) n. 1393/94 che stabilisce misure eccezionali di sostegno del mercato nel settore delle carni suine nei Paesi Bassi

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2759/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore delle carni suine⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1249/89⁽²⁾, in particolare l'articolo 20,considerando che, a causa dell'insorgenza della peste suina classica in talune regioni del Belgio situate alla frontiera con i Paesi Bassi, la Commissione ha adottato, con il regolamento (CE) n. 1393/94⁽³⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1482/94⁽⁴⁾, misure eccezionali di sostegno del mercato nel settore delle carni suine per le zone di sorveglianza situate nei Paesi Bassi;

considerando che è necessario adattare il prezzo d'acquisto dei suini alla situazione attuale del mercato per tener conto della diminuzione dei prezzi di mercato;

considerando che, in seguito all'insorgenza di nuovi casi di peste suina classica in Belgio, alla fine del mese di giugno 1994 le autorità olandesi hanno esteso le restrizioni veterinarie e commerciali a una nuova zona; che a partire dal 12 luglio 1994, occorre applicare agli animali provenienti da questa zona il regime di acquisto istituito dal regolamento (CE) n. 1393/94;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per le carni suine,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Il regolamento (CE) n. 1393/94 è modificato come segue:

- 1) all'articolo 4,
 - a) al paragrafo 1, gli importi di « 105 ECU » e « 89 ECU » sono sostituiti rispettivamente da « 95 ECU » e da « 81 ECU »;
 - b) al paragrafo 2, gli importi di « 36 ECU » e di « 31 ECU » sono sostituiti rispettivamente da « 31 ECU » e da « 26 ECU »;
- 2) l'allegato è sostituito dall'allegato del presente regolamento.

*Articolo 2*Il presente regolamento entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Esso si applica a decorrere dal 21 luglio 1994. Tuttavia, le disposizioni di cui all'articolo 1, punto 2 si applicano a decorrere dal 12 luglio 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione⁽¹⁾ GU n. L 282 dell'11. 11. 1975, pag. 1.⁽²⁾ GU n. L 129 dell'11. 5. 1989, pag. 12.⁽³⁾ GU n. L 152 del 18. 6. 1994, pag. 27.⁽⁴⁾ GU n. L 159 del 26. 6. 1994, pag. 51.

ALLEGATO« *ALLEGATO* »

La zona della provincia di "Zeelande" è delimitata come segue :

dal cippo di confine n. 359 seguire la N 58 in direzione est fino all'incrocio con la "sint Annastraat"; seguire la sint Annastraat in direzione sud-est fino all'incrocio con il "Kaai" nel comune di Sluis; seguire il Kaai in direzione est fino all'incrocio con la "Hoogstraat"; seguire la Hoogstraat in direzione nord fino all'incrocio con la strada provinciale da Sluis a Breskens; seguire la strada provinciale in direzione nord-est fino all'incrocio con la "Basendijk" nel comune di Nieuwliet; seguire la Basendijk in direzione est e imboccare la "Schoondijkse Weg"; seguire la Schoondijkse Weg in direzione est fino all'incrocio con la N 58; seguire la N 58 in direzione sud fino all'incrocio con la N 61 nel comune di Schoondijke; seguire la N 61 in direzione sud-est fino all'incrocio con la "Statendijk 1"; la Statendijk 1 fino all'incrocio con la "Molentje"; la Molentje fino all'incrocio con la "Oranjedijk"; la Oranjedijk fino all'incrocio con la "Mauritsweg"; la Mauritsweg fino all'incrocio con la "Zachariasweg"; la Zachariasweg fino all'incrocio con la "Driewegenweg"; la Driewegenweg fino alla "Schorerweg"; la Schorerweg fino all'incrocio con la "Hoofdplaatsweg" e la "Driewegenweg"; la Driewegenweg in direzione sud-est fino all'incrocio con la N 61; la N 61 in direzione est fino all'incrocio con il canale "Isabella"; il canale Isabella fino alla frontiera del paese; seguire la frontiera in direzione sud-ovest fino al cippo di confine n. 359.»

REGOLAMENTO (CE) N. 1795/94 DELLA COMMISSIONE**del 20 luglio 1994****recante settima modifica del regolamento (CE) n. 3088/93 che stabilisce misure eccezionali di sostegno del mercato nel settore delle carni suine in Germania**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2759/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore delle carni suine⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1249/89⁽²⁾, in particolare l'articolo 20,considerando che, a causa dell'insorgenza della peste suina classica in alcune regioni di produzione in Germania, con il regolamento (CE) n. 3088/93 della Commissione⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1392/94⁽⁴⁾, sono state adottate misure eccezionali di sostegno del mercato delle carni suine in tale Stato membro;considerando che la decisione 94/178/CE della Commissione⁽⁵⁾ relativa alla restrizioni veterinarie e sanitarie è stata modificata da ultimo dalla decisione 94/365/CE⁽⁶⁾; che tale modifica si applica a decorrere dal 24 giugno 1994; che occorre tener conto di tale modifica nel quadro del regolamento (CE) n. 3088/93;

considerando che, tenendo conto della flessione dei prezzi di mercato, è necessario adattare l'aiuto alla consegna dei suini pesanti;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per le carni suine,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Il regolamento (CE) n. 3088/93 è modificato come segue:

1) all'articolo 2, il testo del paragrafo 1 è sostituito dal seguente:

« 1. Possono essere consegnati soltanto i suini, i suinetti e i giovani suinetti allevati nella zona di cui all'allegato I della decisione 94/178/CE, purché il giorno della consegna dei capi siano applicabili in tale zona le disposizioni veterinarie previste dall'articolo 1, paragrafo 2 della medesima decisione. »

2) All'articolo 4, paragrafo 1, l'importo « 115 ECU » è sostituito da « 107 ECU ».

*Articolo 2*Il presente regolamento entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Esso si applica a decorrere dal 21 luglio 1994. Tuttavia, il disposto dell'articolo 1, punto 1 si applica a partire dal 24 giugno 1994.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 luglio 1994.

Per la Commissione

René STEICHEN

Membro della Commissione⁽¹⁾ GU n. L 282 dell'1. 11. 1975, pag. 1.⁽²⁾ GU n. L 129 dell'11. 5. 1989, pag. 12.⁽³⁾ GU n. L 277 del 10. 11. 1993, pag. 30.⁽⁴⁾ GU n. L 152 del 18. 6. 1994, pag. 25.⁽⁵⁾ GU n. L 83 del 26. 3. 1994, pag. 54.⁽⁶⁾ GU n. L 162 del 30. 6. 1994, pag. 70.

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 14 dicembre 1993

relativa ad un procedimento a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio

(Caso n. IV/M.308 — Kali und Salz/MdK/Treuhand)

(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(94/449/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese⁽¹⁾, in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione del 16 agosto 1993, con la quale la Commissione ha iniziato il procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di manifestare il loro punto di vista sulle obiezioni da essa formulate,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni⁽²⁾,

considerando quanto segue:

- (1) Il presente caso riguarda il progetto inteso a raggruppare le attività di estrazione e trasformazione di potassio e salgemma della Kali und Salz AG (ne prosiegue: K + S) e della Mitteldeutsche Kali AG (MdK) nella MdK GmbH, impresa comune della K + S e della Treuhandanstalt (Treuhand).

- (2) Dopo aver esaminato la notificazione, la Commissione ha constatato che il suddetto progetto ricade nel disposto del regolamento (CEE) n. 4064/89 (regolamento sulle concentrazioni) e che suscita seri dubbi in ordine alla sua compatibilità con il mercato comune. Con decisione del 16 agosto 1993, la Commissione ha pertanto iniziato il procedimento di cui all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento suddetto.
- (3) Con lettera del 5 agosto 1993, la Commissione ha informato le parti interessate di aver deciso di sospendere la concentrazione in forza dell'articolo 7, paragrafo 2 e dell'articolo 18, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni fino all'adozione della sua decisione definitiva sul caso.

I. LE PARTI

- (4) K + S, consociata del gruppo chimico BASF, opera principalmente nel settore della produzione di sali di potassio (compresi i prodotti speciali), dei prodotti industriali a base di sali potassici e sale, nella produzione di sale e nel settore dello smaltimento dei rifiuti. Nella MdK sono raggruppate tutte le attività dell'ex Repubblica democratica tedesca nel settore dell'estrazione e della trasformazione dei sali potassici e del salgemma. Azionista unico della MdK è la Treuhand, ente di diritto pubblico il cui compito istituzionale consiste nel ristrutturare le aziende statali che in passato appartenevano alla RDT in modo da renderle competitive e, successivamente, privatizzarle.

⁽¹⁾ GU n. L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1 (testo rettificato: GU n. L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13).

⁽²⁾ GU n. C 199 del 21. 7. 1994, pag. 5.

II. IL PROGETTO

- (5) MdK verrà trasformata in una Srl (GmbH). Nella nuova società l'apporto di K + S sarà rappresentato dalle sue attività nel settore dei sali di potassio e del salgemma. La Treuhand apporterà a sua volta un contributo in capitale liquido pari a 1 044 Mio di DM, di cui 196 Mio saranno versati al capitale sociale e 848 Mio verranno assegnati alle riserve per essere destinati a investimenti, a riparazioni e al ripianamento delle perdite attese. Nell'impresa comune così costituita la K + S e la Treuhand deterranno rispettivamente il 51 % e il 49 % del capitale e dei diritti di voto.
- (6) Qualora le perdite dell'impresa comune (IC) dovessero superare il limite previsto nel programma di attività, la Treuhand si impegna a sostenerle nella misura del 90 % negli anni 1993, 1994 e 1995, nella misura dell'85 % nel 1996 e per l'80 % nel 1997 entro il limite globale di 150 Mio di DM.

I finanziamenti che la Treuhand elargirà all'impresa comune sono stati notificati dal governo federale tedesco alla Commissione secondo le norme comunitarie in materia di aiuti. La loro compatibilità con tali norme sarà accertata con procedimento distinto.

III. LA CONCENTRAZIONE

- (7) L'impresa comune MdK GmbH verrà controllata congiuntamente da K + S e da Treuhand. K + S dispone del 51 % dei diritti di voto e, in base all'accordo quadro stipulato con Treuhand, assume la direzione imprenditoriale della nuova entità; tuttavia, per tutta una serie di decisioni che investono la strategia di mercato dell'IC, è necessario l'assenso della Treuhand. K + S e Treuhand hanno preparato un programma di attività molto dettagliato per i prossimi cinque anni. Qualsiasi decisione che si discosti da tale programma deve essere approvata a maggioranza dei 3/4 dei soci; in altri termini, la Treuhand dispone di un diritto di veto. L'accordo quadro enumera inoltre espressamente una serie di decisioni per la quali la Treuhand gode di un diritto di veto: si tratta, in particolare, della cessione e dell'acquisizione di aziende e stabilimenti, della cessione o dell'acquisizione di immobili di valore superiore a [...] ⁽¹⁾ Mio di DM, della stipulazione di contratti a lungo termine che comportino a carico dell'IC obbligazioni per oltre [...] ⁽²⁾ Mio di DM, dell'approvazione del bilancio preventivo e dell'accensione di mutui e della concessione di prestiti. I diritti che sono stati accordati alla Treuhand vanno quindi ben al di là della normale protezione dell'azionista di minoranza e le

conferiscono invece il potere di influire in modo rilevante nel determinare le scelte di mercato dell'impresa comune.

- (8) L'impresa comune controllata congiuntamente ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 3 del regolamento sulle concentrazioni non comporta un coordinamento del comportamento concorrenziale delle imprese fondatrici, dal momento che sia la K + S che la Treuhand abbandonano ogni attività nel settore dei sali di potassio e del salgemma e che esse verranno proseguite esclusivamente dall'impresa comune. Di conseguenza, il progetto notificato costituisce un'operazione che darà vita ad un'impresa comune avente natura di concentrazione ai sensi dell'articolo 3 del citato regolamento.

IV. LA DIMENSIONE COMUNITARIA

- (9) Il gruppo BASF ha realizzato, nell'ultimo esercizio, un fatturato aggregato mondiale di circa 22 Mrd di ECU ed un fatturato comunitario di circa 13 Mrd di ECU; a norma dell'articolo 5, paragrafo 4 del regolamento sulle concentrazioni, questi due valori di fatturato sono quelli rilevanti ai fini dell'applicazione del regolamento stesso alla K + S. Il fatturato comunitario delle imprese facenti capo alla Treuhand, calcolato secondo questa stessa disposizione, è stato superiore a 250 Mio di ECU (infatti, poiché la Treuhand è un'impresa ai sensi del regolamento sulle concentrazioni, è ad essa che va attribuito il fatturato di ciascuna delle imprese in cui essa detiene i diritti contemplati dall'articolo 5, paragrafo 4). Non occorre quindi accertare se, alla luce del dodicesimo considerando del regolamento, le disposizioni dell'articolo 5 vadano interpretate restrittivamente nei casi in cui siano implicate imprese delle Treuhand poiché, nel caso in esame, è la stessa Treuhand che partecipa direttamente alla concentrazione. Comunque, anche supponendo che nella Treuhand esista un certo numero di entità economiche che dispongono di un autonomo potere decisionale ai sensi del citato dodicesimo considerando, il livello concepibilmente più basso di organizzazione che potrebbe costituire una siffatta entità economica sarebbe una direzione della Treuhand stessa. Nell'ultimo esercizio finanziario le imprese appartenenti alle direzioni « Industrie estrattive » (Bergbau, Steine, Erden) hanno realizzato, nella Comunità, un fatturato superiore a 3 Mrd di ECU.
- (10) Nell'ultimo esercizio, il gruppo BASF ha realizzato meno dei due terzi del suo fatturato comunitario in Germania, cioè nello Stato membro in cui il suo fatturato è più alto. Risultano pertanto soddisfatte tutte le condizioni prescritte dall'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento per attribuire dimensione comunitaria al progetto di concentrazione. Durante la prima fase dell'istruttoria, la Treuhand e il

⁽¹⁾ Dato omissso a tutela del segreto commerciale.

⁽²⁾ Dato omissso a tutela del segreto commerciale.

governo tedesco, dopo alcune riserve iniziali, hanno espressamente riconosciuto che, a loro giudizio, la concentrazione progettata ricade nel campo di applicazione del regolamento comunitario sulle concentrazioni.

V. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE AI SENSI DELL'ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO SULLE CONCENTRAZIONI

(11) L'operazione notificata riguarda sostanzialmente i seguenti settori:

- i prodotti a base di sali di potassio per impieghi agricoli (tenore di K_2O fino al 62 %), che rappresentano il 54 % del fatturato aggregato dell'impresa K + S e l'81 % del fatturato aggregato dell'impresa MdK;
- i prodotti a base di potassio per impieghi industriali (potassio industriale, tenore di K_2O superiore al 62 %), che rappresentano il 3 % del fatturato aggregato di K + S;
- i prodotti a base di magnesio (8 % del fatturato aggregato di K + S e 3 % di quello di MdK);
- il sale (9 % del fatturato aggregato di K + S e 15 % di quello di MdK).

La Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione nei settori del sale e dei prodotti industriali non creerà né rafforzerà una posizione dominante idonea ad ostacolare seriamente la concorrenza effettiva nella Comunità o in una sua parte sostanziale. Per il potassio per usi industriali questa conclusione si basa sul fatto che la MdK ha un ruolo solo marginale in tale settore e che, allo stato, non ci si può attendere nessun rafforzamento sensibile del monopolio *de facto* che K + S detiene in Germania. Per quanto riguarda i prodotti a base di sale, sia in Germania che in altri paesi esistono imprese concorrenti capaci di fornire quantitativi ragguardevoli anche se l'impresa risultante dalla fusione sarà, in alcuni settori, il primo produttore tedesco. Tra tali fornitori alternativi vi sono imprese del calibro della Solvay e dell'Akzo. Le considerazioni che seguono si limitano pertanto ad esaminare gli altri settori produttivi.

A. Il mercato del prodotto rilevante

1. Sali di potassio

(12) I sali di potassio sono un fertilizzante minerale che trova impiego diretto nell'agricoltura ovvero viene incorporato nel terreno insieme ad altri elementi, in particolare insieme ad azoto o fosforo nei cosid-

detti concimi complessi (« concimi NPK »). In entrambi questi impieghi i sali di potassio non possono essere sostituiti da altri elementi.

(13) I sali potassici grezzi estratti dalle miniere vengono trasformati mediante ulteriori lavorazioni in cloruro di potassio standard commerciale, che nella stragrande maggioranza dei casi viene miscelato con altri elementi e costituisce pertanto un ingrediente (o precursore) dei concimi complessi. Un successivo processo di granulazione consente di ottenere dal prodotto standard granulati che vengono perlopiù impiegati direttamente in agricoltura; i costi aggiuntivi derivanti dalla granulazione e dalla setacciatura ammontano a circa [...] ⁽¹⁾ DM/t di K_2O , il che fa sì che il prezzo dei granulati potassici risulti più elevato di una percentuale dell'ordine del 10 % di quello del prodotto standard.

(14) Oltre a rilevare questa non trascurabile differenza di prezzo si possono identificare due gruppi distinti di acquirenti delle due varietà di sali di potassio: da un lato gli agricoltori ed i commercianti di prodotti per l'agricoltura per il granulato e dall'altro i produttori di fertilizzanti complessi per il prodotto standard. Per gli acquirenti del granulato i sali di potassio costituiscono il prodotto finale, mentre per l'industria dei concimi il prodotto standard rappresenta soltanto una materia prima alla pari di altri precursori quali azoto e fosforo. Di conseguenza anche la concorrenza sui sali di potassio non si estrinseca secondo modalità identiche per i due gruppi d'acquirenti; ciononostante la Commissione è del parere che il granulato ed il prodotto standard appartengano entrambi allo stesso mercato del prodotto rilevante. Di norma i produttori offrono entrambi i tipi di sali di potassio e dispongono degli impianti di granulazione occorrenti per produrre il granulato a partire dal prodotto standard. Entro i limiti di capacità degli impianti di granulazione essi sono pertanto in grado di variare, in funzione dell'andamento delle vendite, i quantitativi dei due tipi di prodotti. Sembra dunque che sia relativamente facile passare da un prodotto all'altro, dato che i rispettivi processi di produzione si differenziano soltanto per la presenza di una fase aggiuntiva di lavorazione nel caso del granulato.

(15) A secondo del contenuto di K_2O e della presenza di altri minerali (ad esempio magnesio) si ha una pluralità di prodotti a base di sali di potassio (ad esempio Kali 40, Kali 60, « Korn-Kali »). Questi diversi tipi di sali potassici sono oggettivamente in ampia misura fungibili dal punto di vista dell'acquirente, ancorché nei diversi Stati membri si riscontrino in parte chiare preferenze per determinati prodotti a base di potassio (ad esempio in Germania per il « Korn-Kali »).

⁽¹⁾ La cifra esatta (in parte fondata su dati forniti dalle parti) è omessa a tutela del segreto commerciale.

- (16) Alcuni indizi inducono tuttavia ad ascrivere i prodotti a base di solfato di potassio ad un mercato rilevante distinto. Diverse colture (ad esempio tabacco, frutta, verdura) risultano infatti estremamente sensibili ai cloruri oppure li tollerano solo in certe condizioni; per tali colture i prodotti a base di potassio cloridrico (MOP) possono pertanto trovare solo un impiego limitato cosicché è necessario ricorrere a quelli a base di solfato di potassio (SOP). Tale sale viene ricavato dal cloruro di potassio con diversi procedimenti; i costi di trasformazione sono peraltro notevoli e fanno sì che il prezzo dei SOP risulti perlomeno doppio rispetto a quello dei MOP.
- (17) In ultima analisi peraltro si può lasciare in sospenso la questione se MOP e SOP appartengano a due mercati rilevanti distinti. L'analisi del mercato dei MOP non subisce variazioni di rilievo qualora a tale mercato vengano attribuite anche le — comparativamente — modeste vendite di SOP, perché ciò porterebbe solo a un piccolo incremento delle quote del mercato complessivo detenute dalla K + S e dalla sua concorrente francese SCPA.

2. Concimi complessi (NPK)

- (18) I concimi complessi contengono tutti e tre gli elementi fertilizzanti primari (N, P, K) o, meno sovente, solo due di essi e talvolta anche elementi secondari o microelementi. Vi è un'ampia gamma di concimi NPK contenenti gli elementi primari azoto, fosfati e potassio mescolati nelle proporzioni più variabili (ad esempio 15 + 15 + 15, 13 + 13 + 21, 20 + 10 + 10). In parte le componenti dei concimi complessi vengono miscelate per via fisica (è il caso dei cosiddetti « Bulk Blends »), ma nella maggior parte dei casi essi vengono prodotti in impianti chimici con notevole impiego di mezzi tecnici. Una miscelazione effettuata per via chimica fornisce granuli di dimensioni uniformi e di potere fertilizzante unitario, consentendo così di evitare il pericolo di una demiscelazione nel corso del trasporto e del magazzinaggio e di ottenere una ripartizione uniforme sul campo.
- (19) Dopo aver indicato, nella notifica della fusione, che il mercato rilevante era quello dei sali di potassio (comprendente il prodotto standard ed il granulato potassico, nonché i prodotti speciali di questa categoria), le parti hanno sostenuto che nel mercato rilevante rientrano anche i concimi complessi ed in particolare i concimi NPK ottenuti mediante processi chimici. Esse giustificano tale asserzione in base al rilievo che i concimi semplici a base di potassio e quelli complessi NPK sono fungibili, ove gli agricoltori vengano considerati acquirenti finali, e che il mercato rilevante è pertanto quello dei concimi contenenti potassio. Per calcolare le quote di questo mercato occorre tuttavia scorporare la quota dei sali di potassio dai quantitativi di concimi complessi venduti ed attribuirli ai produttori di questi ultimi. Le parti fanno a questo proposito riferimento ad una sentenza della Corte di giustizia delle Comunità europee, del 14 maggio 1975, nei procedimenti riuniti 19 e 20/74⁽¹⁾. In tale sentenza la Corte di giustizia ha però soltanto stabilito che era insufficientemente motivata la decisione della Commissione nella quale l'eliminazione della concorrenza attraverso un accordo di distribuzione veniva ricondotta tra l'altro all'esistenza di un mercato dei concimi semplici a base di potassio. Inoltre, tale sentenza si fonda anche su una perizia basata sull'ipotesi che nel giro di pochi anni i concimi potassici semplici avrebbero perso ogni importanza economica⁽²⁾, il che manifestamente non si è verificato.
- (20) La Commissione dubita seriamente che tali delimitazioni del mercato risultino corrette. Come già accennato, nell'ambito degli impieghi agricoli vi sono due categorie d'acquirenti di sali di potassio: i produttori di concimi complessi e gli agricoltori; a livello di Comunità i primi acquistano il 60 % ed i secondi il 40 % dell'offerta. È chiaro che, dal punto di vista dei produttori di concimi NPK, i sali di potassio ed i concimi complessi non sono beni fungibili: per la loro produzione i sali di potassio rappresentano infatti solo un ingrediente (o precursore).
- (21) Gli agricoltori hanno invece la possibilità d'integrare nel terreno azoto, fosforo e potassio sotto forma di fertilizzanti semplici ovvero di apportarvi tutti questi minerali in una sola volta sotto forma di concimi NPK. La misura in cui ci si può avvalere di questa possibilità di sostituzione dipende dalle caratteristiche specifiche del terreno e delle singole colture. La possibilità d'impiegare i fertilizzanti semplici in alternativa a quelli complessi non significa però che dal punto di vista dell'agricoltore i sali di potassio ed i concimi NPK appartengano ad un unico mercato rilevante. Tale deduzione risulta del pari ingiustificata quando si vogliono confrontare i concimi semplici a base di azoto o di fosforo con quelli complessi NPK: questi ultimi possono infatti solo sostituire, entro limiti ben definiti, tutti e tre i fertilizzanti semplici, poiché quando un agricoltore non intende più impiegare fertilizzanti semplici a base di potassio dovrà rinunciare anche all'impiego di fertilizzanti semplici a base di azoto o di fosforo.
- (22) Ciascuno dei tre elementi primari (azoto, fosforo e potassio) è peraltro soggetto a condizioni completamente diverse per quanto riguarda mercato e concorrenza. Il prezzo dell'azoto è sostanzialmente funzione di quello del gas naturale: il più importante prodotto intermedio per la produzione di concimi azotati è infatti l'ammoniaca, per il cui processo di produzione la principale materia prima è appunto il gas naturale. La quota detenuta dai paesi in via di sviluppo e da quelli dell'Europa orientale nella produzione mondiale di azoto è senza paragone più elevata di quella, ad esempio, dei sali di potassio: nel 1990 la quota dei PVS era del 42 % per l'azoto ma solo del 3 % per i sali di potassio.

⁽¹⁾ Raccolta 1975, pag. 499.

⁽²⁾ Loc. cit., pag. 511.

- (23) I concimi fosfatici vengono ottenuti dai fosfati naturali, i cui giacimenti più importanti si trovano negli USA e nei paesi dell'Africa settentrionale. Nella Comunità non vi sono giacimenti di fosfati d'interesse economico. I più importanti giacimenti di sali di potassio si trovano sostanzialmente in America settentrionale, nell'ex URSS ed in Europa; i concimi potassici vengono ricavati da sali di potassio estratti dalle miniere.
- (24) In rapporto alla materia prima utilizzata, il prezzo di produzione dei concimi NPK risente dunque di tutta una serie di fattori diversi da quelli che influenzano il prezzo di produzione dei concimi potassici. Inoltre, anche sotto il profilo della qualità e del prezzo i concimi NPK costituiscono un prodotto diverso dalla somma dei fertilizzanti primari impiegati per la loro produzione: la complessità dei processi chimici utilizzati per produrre tali concimi fa infatti sì che il loro prezzo risulti più elevato di quello di un pari apporto di elementi fertilizzanti ottenuto mediante concimi semplici.
- (25) Anche qualora i fornitori di sali di potassio tenessero conto dell'evoluzione dei prezzi dei concimi NPK nel fissare i propri prezzi, i fattori che influenzano i prezzi dei concimi NPK (i quali dal canto loro dipendono pur sempre in certa misura dal prezzo dei sali di potassio) risultano troppo complessi perché ci si possa attendere che i due tipi di prodotti presentino un'evoluzione di prezzo parallela. Tale asserzione trova conferma anche in un confronto dei dati della FAO relativi all'evoluzione dei prezzi di alcuni fertilizzanti NPK e dei sali di potassio sul mercato tedesco nel periodo 1981-1990 (si veda l'allegato I).
- (26) Per sostenere la tesi che vi sia un unico mercato per i concimi potassici semplici e per quelli NPK le parti hanno prodotto, tra le osservazioni presentate in risposta alla comunicazione della Commissione a termini dell'articolo 18, un grafico che riporta l'evoluzione dei prezzi dei singoli elementi N, P e K in Germania dal 1980/81 al 1991/92 (allegato II). In base a tali dati essi hanno aggregato i prezzi dei tre elementi per ottenere il prezzo di un ipotetico concime NPK 15-15-15 (contenente cioè il 15 % di N, il 15 % di P_2O_5 , ed il 15 % di K_2O) e confrontato l'evoluzione di tale prezzo con i prezzi effettivamente praticati per un concime NPK di questo tipo nello stesso lasso di tempo (allegato III)⁽¹⁾. A parere delle parti, l'analogo andamento dell'evoluzione dei prezzi, evidenziato nell'allegato III, dimostra come i concimi potassici semplici e
- quelli NPK siano soggetti alle stesse condizioni in fatto di concorrenza.
- (27) La Commissione non può condividere tale opinione per i motivi esposti nel seguito. L'allegato III istituisce un confronto tra i prezzi dei concimi NPK ed il prezzo aggregato dei tre componenti principali. Per stabilire se i concimi NPK e quelli semplici a base di potassio sottostiano alle stesse condizioni in fatto di concorrenza risulta però notevolmente più significativo un confronto fra i prezzi dei concimi NPK e quelli dei concimi potassici semplici. Da tale confronto, effettuato dalla Commissione, emerge che i prezzi di questi due prodotti presentano un'evoluzione tutt'altro che parallela (allegato I).
- (28) Le conclusioni tratte dalla Commissione in base al grafico dell'allegato I sono corroborate dal grafico dell'allegato II, presentato dalle parti. Stando a tale grafico, infatti, mentre sono riscontrabili analogie nell'evoluzione dei prezzi medi di N e P, l'evoluzione del prezzo dei sali di potassio presenta un andamento completamente differente, caratterizzato da una relativa stabilità nell'arco di tempo considerato; a ciò si aggiunga che i prezzi dei sali di potassio risultano nettamente inferiori a quelli di N e P. Ciò sta ad indicare che, nel confronto con quello degli altri elementi, il prezzo dei sali di potassio ha un'incidenza estremamente limitata sul costo complessivo dei concimi NPK. Non si può quindi validamente ipotizzare che, rispetto agli altri ingredienti, il prezzo dei sali di potassio influenzi in misura considerevole il prezzo dei concimi NPK.
- (29) Per i motivi suesposti, la Commissione è giunta alla conclusione che sia da considerarsi valida la delimitazione del mercato originariamente proposta dalle parti, in base alla quale esiste un mercato rilevante per i sali di potassio che comprende le forniture al settore agricolo e all'industria dei concimi complessi.

3. Prodotti contenenti magnesio

- (30) I prodotti contenenti magnesio derivano dall'estrazione e dalla lavorazione dei sali di potassio. Essi possono trovare impiego nell'industria o come fertilizzanti nell'agricoltura. Negli impieghi industriali è possibile sostituirli con altri minerali soltanto in alcuni casi; nella fitoalimentazione il magnesio costituisce un nutriente essenziale, non sostituibile con altri. Il gruppo merceologico di tali prodotti comprende il solfato di magnesio (puro ovvero sotto forma di sale inglese o di kieserite) ed il cloruro di magnesio. La Commissione ritiene che l'insieme dei prodotti contenenti magnesio appartenga a un mercato diverso da quello dei prodotti a base di sali di potassio.

(¹) Entrambe le tabelle presentate dalle parti si basano su dati dell'Ufficio statistico federale relativi alle spese per concimi commerciali. L'allegato I è stato invece elaborato dalla Commissione in base a dati di altra fonte (statistiche FAO). I dati relativi ai concimi MOP si rifanno al prezzo del K_2O , e quelli relativi ai concimi NPK al prezzo effettivo di una tonnellata dei vari concimi complessi.

B. Mercato geografico rilevante

1. Sali di potassio

(31) Nella Comunità i sali di potassio sono prodotti essenzialmente in quattro Stati membri: Germania, Francia, Spagna e Regno Unito. In termini complessivi, inclusi cioè gli impieghi agricoli e quelli industriali, il maggiore consumatore di tali prodotti è di gran lunga la Francia, seguita dalla Germania e dal Regno Unito. Mentre la produzione tedesca (circa 3,5 Mio di t di K_2O nel 1992) rappresenta più del quadruplo del fabbisogno nazionale e quella spagnola è pari al doppio del fabbisogno nazionale, la produzione francese non è sufficiente a soddisfare la domanda interna.

a) Germania

(32) La Commissione parte dalla premessa che la Germania rappresenti un mercato rilevante a sé stante per i prodotti a base di sali di potassio per l'agricoltura. Sul mercato tedesco non vi sono mai state e non vi sono tuttora importazioni di rilievo di sali di potassio. Le forniture dell'impresa israeliana DSW (Dead Sea Works) in Germania, menzionate nella comunicazione, interessano la Amfert, una controllata della stessa DSW, alla quale servono per la produzione di concimi complessi e non arrivano dunque sul mercato, a differenza di alcune importazioni di modesta entità dell'impresa britannica CPL, costituite da occasionali forniture ad alcune imprese di miscelazione (« Bulk Blenders ») della Germania settentrionale. Tali importazioni riguardano quantitativi di gran lunga inferiori alle [...] ⁽¹⁾ di K_2O . Oltre a ciò è stato possibile appurare soltanto l'esistenza di occasionali importazioni dalla Bielorussia e dalla Russia e, stando ai dati disponibili, anche queste importazioni hanno interessato l'anno scorso un quantitativo complessivamente inferiore alle [...] ⁽²⁾ di K_2O . C'è da chiedersi se tali forniture siano continuate anche dopo l'adozione del regolamento antidumping n. 3068/92 del Consiglio ⁽³⁾.

(33) Questa situazione contrasta con quella esistente in altri Stati membri e può essere messa in relazione soprattutto col fatto che in Germania la domanda tradizionalmente si concentra sui prodotti a base di sali di potassio ma contenenti anche magnesio (quali il Korn-Kali), che vengono offerti soltanto da produttori tedeschi. Inoltre in Germania sussistono relazioni speciali, sviluppatesi nel corso di lunghi anni, tra venditori ed acquirenti, i quali ultimi sono costituiti soprattutto da un numero relativamente ridotto di cooperative agricole (Raiffeisengenossenschaften). L'elevato costo dei trasporti in Germania favorisce inoltre i produttori locali, le cui miniere e i cui centri di distribuzione sono geograficamente più vicini ai clienti tedeschi. Anche il rischio che le importazioni presentano sotto il profilo della garanzia di consegna e della costanza qualitativa fa sì che gli acquirenti tedeschi non approfittino di

offerte dall'estero. Infine anche il fatto che la produzione nazionale, di gran lunga superiore al fabbisogno del mercato interno, renda superflue le importazioni contribuisce a far sì che il mercato tedesco appaia in larga misura inespugnabile per i produttori esteri di sali di potassio.

(34) La tesi che la Germania rappresenti un mercato geografico rilevante a sé stante è confortata dalle risposte fornite dagli acquirenti tedeschi alle richieste d'informazione della Commissione. Nella stragrande maggioranza gli acquirenti hanno dichiarato di considerare estremamente remota la possibilità di far ricorso a produttori esteri per le forniture di sali di potassio. A motivo principale di tale asserzione si adducono soprattutto:

— la disponibilità soltanto presso i produttori tedeschi di prodotti che associano ai sali di potassio anche il magnesio;

— il fatto che, qualora la domanda riguardasse anche altri prodotti quali il K60, le importazioni sarebbero meno affidabili per qualità e sicurezza, specie se provenienti dall'esterno della Comunità;

— vantaggi logistici, derivanti dalla prossimità geografica degli offerenti, per effetto dei quali le forniture risultano rapide, affidabili e economicamente vantaggiose in termini di spese di trasporto.

b) Gli altri paesi della Comunità

(35) La situazione negli altri paesi della Comunità è diversa da quella del mercato tedesco, sopra descritta. Ovviamente, gli Stati membri che non dispongono di una produzione propria di sali di potassio devono far ricorso ad importazioni e sono quindi aperti alla concorrenza comunitaria. Tre Stati membri — Regno Unito, Francia e Spagna — dispongono di propri giacimenti di sali di potassio (Italkali produce solo SOP). Ma, diversamente dalla Germania, questi paesi importano volumi considerevoli da altri Stati membri e, in parte, anche da paesi terzi.

(36) Al contrario di quello tedesco, il mercato britannico non è specializzato, in quanto il fabbisogno interno viene soddisfatto con prodotti a base di potassio che sono acquistabili anche da fornitori siti fuori del Regno Unito. Il produttore britannico di sali di potassio CPL detiene sul proprio mercato nazionale una quota [...] ⁽⁴⁾ notevolmente più ridotta di quella detenuta dai produttori tedeschi sul loro mercato. Considerevoli quantitativi di sali di potassio vengono importati nel mercato britannico dalla Germania, tanto che K + S e MdK vi detengono una quota [...] ⁽⁵⁾.

(37) Le importazioni in Francia rappresentano il [...] ⁽⁶⁾ del mercato nazionale. Le importazioni da altri Stati della CE ammontano al [...] ⁽⁷⁾ del mercato nazionale. Le importazioni francesi vengono in ampia

⁽¹⁾ Quantità esigua.

⁽²⁾ Quantità esigua.

⁽³⁾ GU n. L 308 del 24. 10. 1992, pag. 41.

⁽⁴⁾ Ordine di grandezza: 50 %.

⁽⁵⁾ Ordine di grandezza: 40 %.

⁽⁶⁾ Ordine di grandezza: 50 %.

⁽⁷⁾ Ordine di grandezza: 30 %.

misura incanalate dall'impresa francese SCPA. Per le importazioni dirette da paesi non facenti parte della Comunità alla SCPA è stato riconosciuto un monopolio legale per le vendite in Francia. Per le forniture provenienti dalla Germania la SCPA è l'intermediario fondamentale per la distribuzione interna; le specialità della K + S, vale a dire i fertilizzanti potassici contenenti anche magnesio, arrivano sul mercato tramite la SCPA.

(38) La Commissione è tuttavia del parere che la Francia non vada considerata un mercato geografico rilevante a sé stante. La Francia dipende dalle importazioni di sali di potassio, dato che la produzione nazionale non è sufficiente per coprire il fabbisogno interno. In Francia giungono dal Regno Unito e dalla Spagna ingenti importazioni che non sono incanalate dalla SCPA [...](¹). SCPA non controlla la distribuzione interna in così ampia misura come Kali + Salz in Germania. Le importazioni in Francia avvengono nella forma di vendite dirette a produttori di concimi composti o anche attraverso canali distributivi diversi dalla rete di distribuzione nazionale della SCPA (CPL distribuisce per esempio granulati di potassio tramite l'impresa francese Timac). Infine la gamma di concimi a base di sali di potassio che può essere prodotta a partire dai giacimenti francesi è offerta, contrariamente a quanto avviene in Germania, anche da fornitori non francesi. Nella misura in cui esiste una domanda interna di prodotti speciali, questi devono essere importati dalla Germania. In questo contesto si può presumere che il fatto che le importazioni dalla Germania siano incanalate tramite la SCPA debba essere in larga misura ascrivito ai legami esistenti tra la K + S e la SCPA stessa. Questi legami consistono soprattutto, come viene spiegato in modo particolareggiato più avanti, nella collaborazione in seno al cartello per le esportazioni costituito dalla Kali-Export GmbH e nell'impresa comune Potacan. Tenuto conto delle caratteristiche del mercato in Francia, quali sono state appena descritte, non è comprensibile perché la K + S, in assenza di questi legami, non dovrebbe operare autonomamente sul mercato francese.

(39) Il fornitore spagnolo Coposa detiene sul proprio mercato nazionale una quota elevatissima [...](²). Tuttavia, a differenza della Germania, la Spagna importa ingenti quantitativi di sali di potassio dai paesi della Comunità (CPL detiene una quota del [...](³) sul mercato spagnolo) ed in misura minore da produttori di paesi terzi, quali la Dead Sea Works. Nel corso degli anni il volume di queste importazioni è aumentato, provocando una corrispondente flessione della quota di mercato della Coposa. Inoltre i minerali di potassio di origine spagnola servono a fabbricare, diversamente da quel che accade in Germania, una gamma di prodotti disponibile anche presso fornitori non spagnoli.

(40) In generale il mercato comunitario, se si esclude la Germania, è caratterizzato da intensi scambi

commerciali tra i diversi Stati membri. In particolare hanno luogo esportazioni di prodotti a base di sali di potassio dal Regno Unito in Francia, Spagna, Danimarca, Paesi Bassi e Belgio/Lussemburgo; dalla Spagna in Francia, Italia, Portogallo e Danimarca; dalla Germania in Francia, Regno Unito, Italia, Danimarca, Paesi Bassi, Belgio/Lussemburgo, Irlanda e Portogallo e, infine, dalla Francia in Italia, Paesi Bassi, Belgio/Lussemburgo e Irlanda.

(41) A giudizio della Commissione questo commercio transfrontaliero di prodotti a base di sali di potassio si spiega con la sostanziale omogeneità delle condizioni di concorrenza sul mercato dell'insieme della Comunità ad esclusione della Germania. Per quanto riguarda la *domanda*, i clienti degli Stati membri diversi dalla Germania utilizzano prodotti di sali di potassio che sono largamente fungibili. Come spiegato sopra al considerando 14, esistono due tipi di acquirenti di sali di potassio: da un lato vi è la domanda dei produttori di concimi complessi per prodotti standard e dall'altro quella degli agricoltori e dei « bulk blenders » (miscelatori all'ingrosso di concimi) per i granulati. In determinate parti della Comunità il mercato dei granulati ha come clienti principali gli utilizzatori diretti (per esempio nei Paesi Bassi) mentre in altre (per esempio nel Regno Unito e in Irlanda) prevalgono i « bulk blenders ». Anche se le caratteristiche del prodotto possono essere leggermente diverse da un produttore all'altro, i diversi tipi di sali di potassio standard e di granulati sono ampiamente fungibili per l'utilizzatore. In nessuno Stato membro, a parte la Germania, i clienti hanno una preferenza per prodotti speciali che possono essere acquistati solo presso i produttori locali.

Per quanto riguarda la *distribuzione* negli Stati membri diversi dalla Germania, i sali di potassio vengono o forniti direttamente dalle miniere (vendite dirette a clienti quai i produttori di concimi composti) o venduti tramite intermediari locali. I fornitori della CE che vendono sali di potassio sui mercati locali si servono di entrambi i metodi di distribuzione. Non sembrano esistere a livello della distribuzione ostacoli all'ingresso simili a quelli presenti in Germania.

(42) Se si analizzano i costi di trasporto all'interno della Comunità e si confrontano i prezzi dei sali di potassio nei vari Stati membri, si giunge di nuovo alla conclusione che la Comunità al di fuori della Germania va considerata come un unico mercato geografico rilevante. I costi di trasporto tendono a variare in funzione del mezzo di trasporto utilizzato, della distanza del luogo di produzione dal luogo di consegna e dei quantitativi trasportati. Risulta comunque che i costi di trasporto non si situano ad un livello tale da poter ostacolare i flussi commerciali nella Comunità ad esclusione della Germania. Per esempio, i costi di trasporto di K + S in Germania, che si riferiscono per il 75 % a trasporti per ferrovia, non erano notevolmente più alti dei costi di trasporto in altri Stati membri (il trasporto ha inciso per il 14 % circa sul ricavato delle vendite in Germania, contro per esempio il 16 % per le consegne nei Paesi Bassi, il 17 % per quelle in Francia e il 20 % per quelle in Danimarca).

(¹) Ordine di grandezza: 20 %.

(²) Ordine di grandezza: 80 %.

(³) Ordine di grandezza: 10 %.

(43) Se infine si considerano i prezzi dei sali di potassio all'interno della Comunità, si constata che non esistono sensibili differenze tra i livelli dei prezzi nei diversi Stati membri ad eccezione della Germania, dove i prezzi appaiono notevolmente più alti. Secondo i dati comunicati dalla FAO, i prezzi dei MOP a base di K_2O nei diversi Stati membri ad eccezione della Germania (media triennale 1987-1989) non differivano sostanzialmente; al contrario i prezzi dei MOP in Germania erano del 20 % superiori ai prezzi negli altri Stati membri (per esempio i prezzi in Francia e in Germania erano più bassi di un buon 20 % e quelli nel Regno Unito inferiori del 24 % rispetto a quelli tedeschi). Secondo informazioni fornite dalle parti, inoltre, i prezzi praticati nel 1992 da K + S per il « Korn-Kali » e il « Kaligranulat 40/8 » in Belgio e nei Paesi Bassi erano più o meno uguali nei due paesi, ma rispettivamente inferiori del 15 % e del 20 % ai prezzi tedeschi dei medesimi prodotti.

(44) Tenuto conto dell'insieme di questi elementi, la Commissione ha raggiunto la conclusione che, se si eccettua la Germania, il resto della Comunità costituisce un unico mercato geografico rilevante per i sali di potassio. Le elevate quote di mercato che, come indicato sopra, ciascun produttore di sali di potassio detiene sul proprio mercato nazionale e il fatto che le quote di mercato dei fornitori comunitari nelle diverse parti della Comunità siano differenti non contraddicono questa conclusione. Tenuto conto della suesposta omogeneità delle condizioni di concorrenza nell'insieme della Comunità ad eccezione della Germania e dell'assenza di ostacoli all'ingresso nei singoli Stati membri, la Commissione ritiene che la diversità delle quote con le quali i singoli fornitori della Comunità sono presenti nelle diverse regioni non sia indizio dell'esistenza di mercati nazionali distinti, ma sia riconducibile a ragioni storiche o a strategie commerciali diverse.

2. Prodotti contenenti magnesio

(45) Non occorre stabilire se il mercato per i prodotti contenenti magnesio abbia dimensioni comunitarie ovvero se sussistano mercati nazionali a sé stanti: anche a livello di Comunità infatti su questo mercato specializzato operano sostanzialmente soltanto la K + S e la MdK.

C. Effetti dell'accordo

1. Sali di potassio

a) Germania

(46) Si può ritenere che l'accordo determini un monopolio di fatto sul mercato tedesco per quanto

riguarda i sali di potassio per uso agricolo. Prescindendo dai quantitativi destinati al consumo interno (rappresentato in stragrande maggioranza dalle forniture interne della K + S al gruppo BASF), la quota di mercato della K + S risulta pari al [...] ⁽¹⁾ e quella della MdK al [...] ⁽²⁾. La quota di mercato cumulata è pertanto del 98 %. La quota di mercato della CLP è pari al [...] ⁽³⁾ e quella delle importazioni dalla Bielorussia e dalla Russia è pari a [...] ⁽⁴⁾. Da tale analisi risulta che la K + S già oggi detiene una posizione dominante sul mercato, che risulterebbe rafforzata dall'accordo.

(47) A questo proposito le parti fanno notare che, seppure in assenza di importazioni, entrambi i produttori tedeschi di sali di potassio non hanno nessun margine di manovra per quanto riguarda i prezzi poiché devono basarsi sui prezzi del mercato mondiale. Orbene, se è lecito presumere che il processo di determinazione dei prezzi di entrambi i produttori tedeschi sul mercato interno non sia del tutto indipendente dall'evoluzione dei prezzi sul piano mondiale, è però dubbio che ciò costituisca un vincolo sostanziale per il margine di manovra delle imprese interessate alla fusione; anche gli esempi relativi ai prezzi del granulato Kali 60 adottati dalle parti dimostrano infatti che il prezzo praticato dalla K + S a parità dei costi di trasporto risulta superiore del 10 % (e anche più) a quello offerto dai produttori esteri. A questo proposito va osservato che nel caso in esame si trattava di offerte concorrenziali fatte dalla K + S per impedire che i venditori esteri si attestassero nel mercato tedesco; tali esempi di prezzo non corrispondono dunque ai prezzi generalmente praticati sul mercato interno dalla K + S. Essi inoltre riguardano un prodotto non contenente magnesio e quindi non caratteristico per il mercato tedesco. Se invece si confrontano i listini dei prezzi presentati dalle parti (datati 24 marzo 1992), risulta evidente che il prezzo netto di vendita praticato in Germania dalla K + S per il Korn-Kali era costantemente superiore di un buon 20 % a quello praticato negli altri Stati membri.

(48) Per quanto le parti sostengano che i concimi complessi esercitano una pressione concorrenziale sull'offerta di concimi potassici semplici, anche sotto questo profilo sembra dubbio che la libertà di manovra di K + S e MdK risulti sufficientemente limitata. Come si è già spiegato, l'evoluzione dei prezzi dei concimi NPK dipende da una serie di fattori che non hanno alcuna relazione con i sali potassici semplici. Anche se si accettasse la delimitazione del mercato sopra ipotizzata dalle parti, ai sali di potassio contenuti nei concimi complessi

⁽¹⁾ Ordine di grandezza: 80 %.

⁽²⁾ Ordine di grandezza: 20 %.

⁽³⁾ Ordine di grandezza: 1 %.

⁽⁴⁾ Ordine di grandezza: 1 %.

d'importazione non si potrebbe attribuire una quota di mercato a [...] ⁽¹⁾; la K + S/Mdk deterrebbe dunque pur sempre una quota di mercato dell'ordine del 75 %. A ciò si aggiunga che dal canto loro gli importatori di concimi complessi, come ad esempio Norsk Hydro o Agrolinz, acquistano dalla K + S o dalla MdK una parte considerevole dei sali di potassio per la propria produzione.

- (49) Infine, le stesse parti hanno dichiarato che, anche qualora la fusione non avesse luogo e la MdK uscisse dal mercato, sarebbe da escludere che altri produttori riescano ad affermarsi in misura significativa sul mercato tedesco. Motivi quali la qualità del prodotto, la sicurezza delle forniture e l'assistenza ai clienti dei produttori tedeschi di sali di potassio inducono a ritenere probabile che un produttore tedesco che cessasse le forniture sarebbe sostituito da un altro produttore tedesco.
- (50) In base agli elementi suesposti la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione prospettata rafforzerebbe la posizione dominante della K + S sul mercato tedesco dei sali di potassio. Tuttavia detta concentrazione, per i motivi esposti ai considerandi da 70 a 90 della presente decisione, non costituisce la causa determinante di questo peggioramento della struttura della concorrenza.

b) Gli altri Stati della Comunità

- (51) Qualora si prenda in considerazione il mercato rilevante che comprende tutti gli Stati membri della Comunità ad esclusione della Germania, in seguito alla fusione tra K + S e MdK si avrebbero due offerenti in posizione dominante, la K + S/Mdk e la SCPA. Quest'ultima è la consociata che si occupa del commercio dei sali di potassio nell'ambito del gruppo francese EMC, il quale possiede anche il produttore francese di sali di potassio Mines de Potasses d'Alsace. Complessivamente all'impresa risultante dalla fusione K + S/Mdk ed al produttore francese SCPA fa capo l'80 % della produzione di sali di potassio della Comunità (K + S 35 %, MdK 25 % e SCPA 20 %).
- (52) Qualora, nell'ambito del mercato sopra definito, si prendano in esame le quote di mercato dell'impresa risultante dalla fusione e della SCPA, calcolate in base alle vendite della produzione propria (ad esclusione cioè del consumo interno), si giunge ad una quota di mercato combinata del 50 % circa [K + S [...] ⁽²⁾, MdK [...] ⁽³⁾, SCPA [...] ⁽⁴⁾]. Tale impostazione trascurerebbe peraltro la circostanza che la SCPA vende quantitativi considerevoli di sali di potassio di altri produttori, in particolare anche importati da paesi terzi. Qualora si prendano in

considerazione le vendite complessivamente controllate da K + S/Mdk e SCPA negli Stati membri della Comunità eccetto la Germania, si ottiene una quota complessiva di mercato del 60 % circa [K + S [...] ⁽⁵⁾, MdK [...] ⁽⁶⁾, SCPA [...] ⁽⁷⁾].

- (53) Tale quota dovrebbe in futuro aumentare ulteriormente. L'ultimo produttore canadese indipendente, la PCA, è stato recentemente acquistato dall'impresa canadese PCS, socia del cartello degli esportatori canadesi Canpotex, le cui forniture in Francia ed Irlanda passano per il tramite della SCPA. Inoltre, nel calcolo delle quote di mercato sono state computate anche le importazioni dalla CSI, che nel 1992 hanno raggiunto una quota del [...] ⁽⁸⁾ nella Comunità ad esclusione della Germania (tale quota scende al [...] ⁽⁹⁾ se si escludono le importazioni dalla CSI commercializzate dalla SCPA). Sembra che queste importazioni siano almeno parzialmente diminuite dopo l'entrata in vigore del regolamento antidumping (CEE) n. 3068/92: ad esempio il volume delle vendite della Ferchimex, il principale distributore nella Comunità dei sali di potassio provenienti dai paesi della CSI, nei mesi del 1993 sinora trascorsi risulta pari a meno di [...] ⁽¹⁰⁾ di quello realizzato nel 1992.
- (54) L'offerta al di fuori del gruppo K + S/Mdk — SCPA è atomizzata. Degli altri produttori della Comunità, quello con la quota di mercato più elevata [...] ⁽¹¹⁾ è l'impresa britannica CLP; essa ha in esercizio un'unica miniera di sali di potassio, la cui capacità è già adesso sfruttata quasi al 100 %. Poiché nel futuro non sembrano prevedibili espansioni della capacità (che, stando alle affermazioni delle parti, sarebbero anche impossibili nel breve termine), la CLP non può più incrementare in misura significativa il proprio volume di vendite in modo da strappare quote di mercato al gruppo K + S/Mdk — SCPA.
- (55) L'impresa spagnola Coposa detiene nella Comunità ad esclusione della Germania una quota di mercato modesta [...] ⁽¹²⁾ e realizza la maggior parte delle proprie vendite in Spagna e in America del Sud. La sua capacità di produzione è di gran lunga inferiore a quella del gruppo leader K + S/Mdk — SCPA e si ridurrà ancora in futuro, dato che una delle sue miniere è prevedibilmente destinata a chiudere l'anno prossimo. L'impresa italiana Italkali produce soltanto solfato di potassio (SOP) e non è pertanto attiva sul mercato del MOP; stando a quanto asserito dalle parti, inoltre, tale impresa ha sospeso la produzione a tempo indeterminato.

⁽¹⁾ Ordine di grandezza: 20 %.

⁽²⁾ Ordine di grandezza: 15 %.

⁽³⁾ Ordine di grandezza: 10 %.

⁽⁴⁾ Ordine di grandezza: 25 %.

⁽⁵⁾ Ordine di grandezza: 15 %.

⁽⁶⁾ Ordine di grandezza: 10 %.

⁽⁷⁾ Ordine di grandezza: 35 %.

⁽⁸⁾ Ordine di grandezza: 10 %.

⁽⁹⁾ Alcuni punti percentuali in meno.

⁽¹⁰⁾ Notevole riduzione.

⁽¹¹⁾ Ordine di grandezza: 15 %.

⁽¹²⁾ Ordine di grandezza: 10 %.

(56) I produttori di sali di potassio di paesi terzi hanno tutti una quota di mercato minima nella Comunità ad esclusione della Germania. Il produttore israeliano DSW, le cui importazioni nel paese di maggior consumo (la Francia) avvengono tramite la SCPA, detiene nella Comunità meno la Germania una quota di mercato propria al [...] ⁽¹⁾. Il produttore canadese PCA, la cui quota di mercato risultava [...] ⁽²⁾, è stato, come si è già detto, assorbito da un socio del cartello d'esportatori Canpotex, che detiene una quota propria di mercato [...] ⁽³⁾, di entità analoga a quella del produttore giordano APC. Nulla induce a credere che queste importazioni siano destinate ad aumentare in futuro. In Francia, il paese della Comunità che consuma di gran lunga il maggiore quantitativo di sali di potassio (oltre il 40 % delle vendite complessive nella Comunità), tutte le importazioni dirette da paesi terzi devono del resto passare comunque attraverso il canale della SCPA. In questo modo la SCPA controlla tutte le forniture future dall'esterno della Comunità. Per quanto riguarda le importazioni dalla CSI, c'è da dubitare, come si è già detto sopra, che potranno mantenersi al livello attuale dopo l'entrata in vigore dei provvedimenti anti-dumping della Comunità. Sembra in ogni caso che la pressione concorrenziale che tali importazioni possono esercitare sul gruppo K + S/MdK — SCPA risulterà assai limitata, per motivi qualitativi e per la difficoltà di garantire la rapidità e la puntualità delle consegne.

(57) Diversi elementi significativi inducono a ritenere che non possa neppure sussistere un'efficace concorrenza tra K + S/MdK e SCPA. Il mercato dei sali di potassio è un mercato maturo, caratterizzato da un'elevata omogeneità del prodotto e dall'assenza d'innovazioni tecniche. In tale mercato i rapporti tra gli operatori sono in ampia misura trasparenti e le informazioni relative a produzione, domanda, vendite e prezzi sono generalmente disponibili. Inoltre le quote di mercato della K + S e della SCPA sono rimaste stabili negli ultimi quattro anni (secondo informazioni fornite dalle parti). Infine, in passato K + S e SCPA avevano persino concluso un accordo che prevedeva tra l'altro la fissazione in comune dei quantitativi e delle qualità dei prodotti potassici da esportarsi da ciascuna impresa. Detto accordo era però stato dichiarato incompatibile con l'articolo 85 del trattato CEE con la decisione 73/712/CEE della Commissione (SCPA/Kali und Salz) ⁽⁴⁾. In questo contesto va comunque tenuto presente che, anche dopo tale decisione e nonostante la sovrapproduzione in Germania, esiste tuttora solo un modestissimo flusso di esportazioni dalla Germania in Francia che non è incanalato tramite la SCPA. Le caratteristiche del mercato sopra descritte e il comportamento tenuto in passato da K + S e da SCPA fanno ritenere che la concentrazione, che

aggiungerebbe a quelle già detenute dalle due imprese le quote di mercato della MdK nella Comunità senza la Germania, porterebbe ad una situazione di dominio oligopolistico da parte del gruppo K + S/MdK — SCPA. La presunzione relativa all'assenza di una concorrenza effettiva tra K + S e SCPA è però soprattutto motivata dall'intreccio eccezionalmente stretto di rapporti esistente da molto tempo tra queste due imprese. Questo intreccio costituisce uno dei caratteri distintivi del presente caso.

(58) Entrambe le imprese gestiscono un'impresa comune in Canada (la Potacan), la cui controllata PMC nel 1992 aveva una produzione di circa 0,8 Mio di t di K₂O che corrisponde ad una frazione significativa della produzione complessiva della SCPA. In base ad un accordo di joint venture ciascuno dei due soci detiene il 50 % del capitale della Potacan, con conseguente controllo comune. La Potacan si limita alla commercializzazione di tutti i prodotti della miniera del New Brunswick appartenente all'impresa comune: essa detiene infatti la totalità del capitale della PMC, proprietaria di tali miniere.

(59) A tutt'oggi la Potacan non ha effettuato forniture nella Comunità. La favorevole ubicazione della sua miniera del New Brunswick, gestita dalla PMC, la pone peraltro in una posizione particolarmente favorevole sotto il profilo dei costi di trasporto per quanto riguarda la possibilità d'esportare sali di potassio nella Comunità. Si può effettivamente presumere che tali esportazioni avranno inizio nel prossimo futuro. Stando alle affermazioni delle parti, già nel 1996 la SCPA sarà infatti costretta a chiudere un'altra miniera a causa dell'esaurimento dei giacimenti, e nel prossimo decennio tutte le riserve di sali di potassio della SCPA saranno completamente esaurite. In questo contesto è chiaro che le forniture di sali di potassio dell'impresa comune Potacan verranno ad assumere un'importanza fondamentale per la SCPA. La suddetta impresa comune è stata notificata alla Commissione ai sensi del regolamento n. 17 del Consiglio ⁽⁵⁾; la Commissione ha recentemente inviato alle parti una comunicazione degli addebiti, contestando la compatibilità con l'articolo 85 del trattato CE degli accordi relativi a Potacan.

(60) Inoltre la K + S e la SCPA collaborano nel cartello d'esportazione Kali-Export GmbH con sede a Vienna, che coordina la vendita dei prodotti a base di potassio dei suoi soci nei paesi extracomunitari. Di tale cartello fanno parte la K + S, la EMC/SCPA, la MdK e la Coposa, ciascuna delle quali detiene il 25 % del capitale. Non si può escludere che questa collaborazione abbia anche ripercussioni indirette sul comportamento concorrenziale dei soci del cartello nella Comunità: la CPL ha cominciato a commercializzare autonomamente i propri prodotti sul mercato francese nel 1987, immediata-

⁽¹⁾ Ordine di grandezza: 5 %.

⁽²⁾ Ordine di grandezza: 5 %.

⁽³⁾ Ordine di grandezza: 1 %.

⁽⁴⁾ GU n. L 217 del 6. 8. 1973, pag. 3.

⁽⁵⁾ GU n. L 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

mente dopo essere uscita da tale cartello, poiché non poteva conciliare l'appartenenza al cartello con la concorrenza diretta che faceva alla SCPA sul territorio francese.

(61) La K + S intrattiene infine con la SCPA consolidati rapporti di fornitura in forza dei quali sino ad oggi quasi tutte le forniture effettuate dalla K + S in Francia sono passate per il tramite della SCPA. Secondo le affermazioni della stessa K + S tale impresa gestisce nella CE una rete di vendita molto capillare. La speciale situazione riscontrata in Francia, paese in cui le forniture passano per il tramite di SCPA, sembra pertanto indicare l'esistenza di limiti alla concorrenza tra K + S e SCPA.

(62) In base a tutto ciò è lecito presumere che tra la K + S e la SCPA non sussista una concorrenza effettiva. La Commissione ha pertanto raggiunto la conclusione che l'acquisto della MdK, il secondo produttore comunitario, da parte della K + S determinerebbe la creazione di un duopolio capace di dominare il mercato. Come già riferito, alla K + S/MdK ed alla SCPA farebbero capo quasi i due terzi delle vendite di sali di potassio sul mercato comunitario (Germania esclusa). L'offerta proveniente da altre fonti risulta estremamente frazionata e fa capo ad operatori che su tale mercato sono ben lungi dal disporre di una base di vendita tale da consentire loro di opporsi al duopolio costituito da K + S/MdK e SCPA.

(63) Per eliminare i dubbi che la Commissione nutre in ordine alla possibile creazione di un dominio oligopolistico sul mercato comunitario al di fuori della Germania, le parti hanno assunto, in esito alla comunicazione ai sensi dell'articolo 18, i seguenti impegni:

— *Kali-Export GmbH, Vienna*

La K + S e l'impresa comune usciranno immediatamente dalla Kali-Export GmbH di Vienna [...] ⁽¹⁾.

Analogamente la K + S e l'impresa comune porranno termine al contratto di rappresentanza concluso con la Kali-Export GmbH secondo la clausola di recesso ivi prevista ⁽²⁾. A partire da tale momento l'impresa comune entrerà in concorrenza con la Kali-Export GmbH costituendo una propria organizzazione di vendita ⁽³⁾.

— *Vendita*

Se ed in quanto già non ne dispongono, la K + S e l'impresa comune costituiranno una propria organizzazione di vendita nella Comunità e commercializzeranno i propri prodotti attraverso tale rete di vendita secondo i normali usi commerciali. In particolare sarà costituita in Francia una rete di vendita per tutti i prodotti a base di potassio, incluse le

specialità di potassio. Tale rete di vendita coprirà l'intero mercato francese ed avrà modalità operative e dimensioni tali da tener conto dell'importanza di tale mercato; essa opererà nel rispetto del principio della redditività.

Verrà posto termine al rapporto di collaborazione finora esistente con la SCPA per la vendita sul mercato francese ⁽⁴⁾. Ciò avverrà consentendo nel contempo alla SCPA di rispettare i contratti già conclusi con i propri clienti e all'impresa comune di costituire una propria organizzazione di vendita. Rimangono possibili vendite alla SCPA alle normali condizioni di mercato. »

(64) L'impegno assunto da K + S/MdK ad uscire dalla Kali-Export GmbH assicura che venga posto termine alla collaborazione di K + S e di EMC/SCPA nell'ambito del cartello di esportazione. L'impegno di K + S a costituire una propria organizzazione di vendita fa sì che K + S si presenterà sul mercato francese come concorrente indipendente. L'assolvimento di entrambi gli impegni viene garantito da oneri appositamente imposti con la presente decisione.

(65) La K + S ha inoltre preso atto dei dubbi della Commissione per quanto riguarda gli effetti negativi della concentrazione sulle condizioni di concorrenza nella Comunità e si è quindi impegnata a trasformare, entro il 30 giugno 1994, la struttura della Potacan in modo tale che ciascun socio venga messo in condizioni di vendere sul mercato comunitario indipendentemente dall'altro i sali di potassio estratti dalla Potacan.

(66) Nell'ambito dell'organizzazione della Potacan è particolarmente importante per EMC/SCPA poter commercializzare nella Comunità sali di potassio provenienti dalla miniera di PMC, dato che le riserve di sali di potassio di EMC/SCPA nelle sedi estrattive nazionali saranno completamente esaurite entro i prossimi dieci anni. Si deve quindi garantire ad EMC/SCPA la possibilità di accedere, tramite la PMC, a proprie fonti di approvvigionamento per i sali di potassio destinati al mercato comunitario e di vendere i relativi prodotti nella Comunità, senza aver bisogno del consenso di K + S. Una trasformazione della Potacan in tal senso può ovviamente avvenire solo di concerto con la EMC. Nell'impegno sopra riportato K + S ha proposto uno dei diversi modelli possibili di trasformazione che sarebbe idoneo a soddisfare le esigenze imposte dalla Commissione e riconosciute dalla K + S. Queste esigenze potrebbero però essere soddisfatte altrettanto efficacemente anche se la trasformazione da negoziare tra la K + S e EMC/SCPA fosse realizzata in altra forma. La K + S si è perciò impegnata a mettere in atto anche qualsiasi altra soluzione idonea allo scopo sulla quale possa raggiungere un accordo con EMC/SCPA.

⁽¹⁾ Particolari omissi a tutela del segreto commerciale.

⁽²⁾ Particolari omissi a tutela del segreto commerciale.

⁽³⁾ Particolari omissi a tutela del segreto commerciale.

⁽⁴⁾ Particolari omissi a tutela del segreto commerciale.

(67) La Commissione si è astenuta dal rendere il suddetto impegno riguardante la Potacan oggetto di un onere formale. Essa ha preso atto di questo impegno e presume che K + S si adopererà con il massimo zelo a raggiungere con la EMC/SCPA un accordo per una trasformazione della Potacan che soddisfi le esigenze sopra descritte. A questo proposito va considerato che la EMC/SCPA non è fra le parti interessate dal presente procedimento nel quadro del controllo delle concentrazioni. D'altra parte la K + S e la EMC hanno notificato alla Commissione la costituzione dell'impresa comune Potacan a norma del regolamento n. 17. Nell'ambito di quest'ultimo procedimento, di cui ambedue le imprese sono parti, la Commissione ha recentemente inviato alla K + S e alla EMC una comunicazione degli addebiti nella quale espone i motivi per i quali non ritiene l'impresa comune Potacan compatibile con il mercato comune a norma dell'articolo 85 del trattato CE. Le obiezioni della Commissione si riferiscono anche in questo caso essenzialmente al fatto che l'impresa comune, nella forma attuale, comporta un coordinamento tra la K + S e la EMC sullo sfruttamento delle capacità produttive della PMC per future forniture nella Comunità. Se nonostante tutti i suoi sforzi la K + S non riuscisse a raggiungere un accordo con la EMC, è nel quadro del procedimento pendente a norma del regolamento n. 17 che si dovrebbe cercare una idonea soluzione dei problemi che l'attuale configurazione dell'impresa comune Potacan pone sotto il profilo della concorrenza.

(68) I sopra menzionati impegni porteranno ad uno scioglimento sufficientemente netto dell'attuale intreccio di rapporti tra K + S e SCPA/EMC. Grazie a questi impegni la Commissione può concludere che non sussistono più i dubbi che essa nutra in merito alle conseguenze della fusione di K + S e MdK sul mercato dei sali di potassio della Comunità senza la Germania. La concentrazione può pertanto essere dichiarata compatibile con il mercato comune. La presente decisione deve però, nel contesto sopra descritto, essere corredata di condizioni e di oneri atti a garantire che le imprese interessate adempiano agli impegni assunti nei confronti della Commissione.

2. Prodotti contenenti magnesio

(69) In seguito alla fusione K + S e MdK godrebbero di una posizione monopolistica per quanto riguarda solfato di magnesio e kieserite all'interno della Comunità. Qualora tali prodotti vengano cumulati con il sale inglese ed il cloruro di magnesio in soluzione, si arriva ad un mercato di dimensioni comunitarie con un volume di vendita di [...] ⁽¹⁾ di DM nel quale la K + S detiene una quota del [...] ⁽²⁾, la MdK una quota del [...] ⁽³⁾. La quota cumulata del [...] ⁽⁴⁾ dimostra che su questo mercato particolare la costituenda impresa comune deterrà una posizione dominante.

D. Concentrazione di salvataggio

(70) Le parti hanno dichiarato che, senza la concentrazione, l'MdK sarebbe costretta, a breve termine, a cessare la produzione e ad uscire dal mercato e che la sua quota di mercato passerebbe in sostanza alla K + S. Secondo le parti, questa situazione legittimerebbe l'eccezione detta «failing company defence», in virtù della quale, nell'applicare la normativa antitrust, le autorità competenti non possono opporsi alle concentrazioni che instaurino o rafforzino una posizione dominante se una delle imprese interessate è sul punto di fallire.

(71) A questo proposito la Commissione ritiene che un'argomentazione di questo genere possa effettivamente essere presa in considerazione anche sotto il profilo dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, nel senso che occorre accertare l'esistenza di un nesso di causalità tra la concentrazione e l'instaurazione o il rafforzamento di una posizione dominante. Una fusione che porti all'instaurazione o al rafforzamento di una posizione dominante in capo all'impresa che procede all'acquisizione può non essere considerata causa della posizione dominante se, anche in caso di divieto della concentrazione, l'acquirente acquisterà o rafforzerà inevitabilmente una posizione dominante sul mercato. In questo senso, si deve ritenere che, di norma, non sussista un rapporto di causalità tra una concentrazione e le restrizioni della concorrenza che ne conseguono qualora ricorrano le tre condizioni seguenti:

- l'impresa che viene acquistata sarebbe costretta ad uscire dal mercato dopo poco tempo se non venisse rilevata da un'altra impresa;
- l'impresa che procede all'acquisizione entrebbe comunque in possesso della quota di mercato dell'impresa acquistata ove quest'ultima dovesse uscire dal mercato;
- non esista nessun'altra alternativa all'acquisizione che abbia effetti meno restrittivi sulla concorrenza.

In una situazione in cui — come nel caso in esame — una concentrazione porta ad un monopolio di fatto su un mercato, è particolarmente importante che queste tre condizioni risultino soddisfatte.

(72) Perché si possa riconoscere l'assenza di un rapporto di causa e effetto occorre dimostrare che la posizione dominante sarà sì determinata o rafforzata dall'uscita dal mercato dell'impresa in difficoltà, ma che la scomparsa di quest'ultima non sarà provocata dalla concentrazione; essa deve anzi apparire inevitabile anche nel caso in cui la concentrazione venga vietata. In tal caso non si verificano le conseguenze giuridiche previste dall'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento. Una situazione del genere si presenta però solo in casi eccezionali. Normalmente sembra giustificato presumere che una concentrazione che crea o rafforza una posizione dominante costituisca essa stessa la causa determinante del peggioramento delle condizioni di concorrenza. L'onere di provare l'assenza del nesso di causalità spetta quindi alle imprese che procedono alla concentrazione.

⁽¹⁾ Ordine di grandezza: 100 Mio DM.

⁽²⁾ Ordine di grandezza: 80 %.

⁽³⁾ Ordine di grandezza: 10 %.

⁽⁴⁾ Ordine di grandezza: 90 %.

1. *Uscita di MdK dal mercato*

- (73) Le parti hanno dichiarato che MdK si trova in una situazione estremamente critica. Per quanto la capacità dell'impresa sia stata ridotta di un terzo dal 1990, il tasso di utilizzazione delle capacità produttive di potassio è attualmente del 50 %. Nel primo esercizio finanziario di MdK (1° luglio 1990-31 dicembre 1991), le perdite sono state pari a [...] ⁽¹⁾ del fatturato. Nel 1992 la percentuale delle perdite è balzata a [...] ⁽²⁾. Va tuttavia osservato che in tale anno l'impresa ha risentito negativamente di alcune misure straordinarie, quali ad esempio la rettifica degli accantonamenti per il risarcimento dei danni ambientali e l'integrale deduzione per deprezzamento dei siti minerari già chiusi o di cui è già prevista la chiusura. Tuttavia, anche dopo il 1° gennaio 1993, a ristrutturazione conclusa, le perdite nel primo semestre sono state pari a [...] ⁽³⁾ del fatturato. Al 31 luglio 1993 i costi di esercizio superavano il fatturato già del [...] ⁽⁴⁾, percentuale che passa a [...] ⁽⁵⁾ se si tiene conto anche dell'onere per interessi.
- (74) Perdite tanto ingenti sono imputabili, da un lato, al fatto che gli impianti sono in gran parte obsoleti (il che determina un forte aumento dei costi di produzione) e, dall'altro, all'eccesso di personale e alle carenti capacità di stoccaggio. Per altro verso, queste perdite sono anche conseguenza di una drastica diminuzione delle vendite. Nel 1992 il fatturato è stato del 28 % inferiore alle previsioni del 1991 e, nel 1993, esso risulterà probabilmente inferiore del 46 % alle previsioni. Mentre nel 1992 le vendite all'estero sono state superiori dell'8 % rispetto alle previsioni, nel 1993 esse sono state inferiori del 18 %; inoltre, mentre le vendite nell'Europa occidentale sono state, sempre nel 1993, di poco inferiori (10 %) alle previsioni, esse sono letteralmente crollate soprattutto nell'Europa orientale dove, nel 1992, sono risultate inferiori del 76 % alle previsioni e dovrebbero risultare inferiori dell'88 % nel 1993.
- (75) Da un lato, quindi, l'attuale situazione economica della MdK è conseguenza della sua struttura aziendale e, dall'altro, risente di una crisi delle vendite imputabile soprattutto alla perdita di quasi tutti i mercati dell'Europa orientale. Peraltro, va notato che anche le vendite della MdK nel mercato tedesco sono diminuite in modo drammatico, giacché, dopo la riunificazione, essa ha praticamente cessato le vendite nei Länder occidentali. Per di più, MdK non dispone di un sistema di distribuzione efficiente.
- (76) Nell'attuale situazione economica, MdK non può essere considerata un'entità economica vitale. Essa non potrà continuare l'attività senza l'intervento della Treuhandanstalt che, fino ad oggi, ha coperto

tutte le sue perdite. Pensare ad una copertura a lungo termine delle sue perdite ad opera della Treuhand attraverso aiuti pubblici alle imprese non competitive sarebbe una soluzione non solo improponibile ma, oltretutto incompatibile con gli articoli 92 e 93 del trattato CE e specialmente con le decisioni che la Commissione ha adottato nel 1991 e nel 1992 riguardo alle misure prese dalla Treuhand. Inoltre, è probabile che MdK, lasciata a sé stessa, continui ad accumulare perdite anche se, per il suo risanamento, la Treuhand le accordasse un volume di aiuti finanziari pari a quello previsto dalla concentrazione progettata. Se MdK non venisse rilevata da un partner industriale privato, che disponga delle necessarie capacità imprenditoriali e che con essa realizzi adeguate sinergie, a lungo termine il suo risanamento sembra irrimediabilmente compromesso. Nel caso in esame i costi della ristrutturazione sarebbero comunque superiori agli aiuti previsti dalla concentrazione. La Treuhand ha dichiarato che chiuderà tutte le attività della MdK se non si troverà un'impresa privata disposta a rilevarla; questa dichiarazione appare convincente ed assume pertanto un notevole rilievo nel valutare la fondatezza della tesi secondo cui manca il nesso di causa ed effetto. Non si può pretendere che un'autorità preposta alle privatizzazioni proceda, a prezzo di un ingente sforzo finanziario, al risanamento di una società che essa controlla e che non ha prospettive di sopravvivenza per consentirle di continuare ad operare come impresa statale.

- (77) Di conseguenza, la Commissione ritiene che vi siano prove sufficienti del fatto che la MdK dovrà uscire dal mercato se non verrà rilevata da un'impresa privata. Anche se ciò non avverrà nell'immediato per ragioni sociali, regionali, e, più in generale, politiche, la chiusura della MdK è un evento abbastanza probabile a medio termine. Viste le particolari circostanze del caso (privatizzazione di un'impresa statale che non può considerarsi vitale secondo i normali canoni di valutazione) la Commissione ritiene che sia soddisfatta la prima delle tre condizioni per invocare la mancanza di un nesso causale, come spiegato sopra.

2. *Passaggio della quota di mercato della MdK alla K + S*

- (78) Da quanto le parti hanno persuasivamente esposto e dai dati raccolti dalla Commissione, si può ragionevolmente presumere che, se MdK venisse eliminata dal mercato, la sua quota del mercato tedesco dei sali di potassio passerebbe alla K + S. Come si è detto più sopra, il mercato tedesco del potassio è protetto — per una serie di fattori strutturali — contro la concorrenza proveniente da altri paesi. Poiché K + S è in grado di aumentare la propria produzione di tali prodotti senza aumentare i costi e di giungere anche ad essere l'unico fornitore sul mercato tedesco, le quote di mercato di MdK passerebbero alla K + S. Altrettanto dicasi per il mercato costituito dai prodotti a base di magnesio, sul quale sono attive praticamente soltanto K + S e MdK.

⁽¹⁾ Tra il 25 % e il 50 %.

⁽²⁾ Oltre il 75 %.

⁽³⁾ Tra il 25 % e il 50 %.

⁽⁴⁾ Tra il 25 % e il 50 %.

⁽⁵⁾ Tra il 50 % e il 75 %.

(79) In relazione alla posizione di MdK nel mercato comunitario al di fuori della Germania, non vi è ancora sufficiente certezza che l'eliminazione di MdK dal mercato porti ad una situazione della concorrenza sostanzialmente identica a quella che verrebbe a crearsi una volta portata a termine la concentrazione progettata. Le parti hanno fatto rilevare che le similarità che sussistono tra i prodotti di MdK e quelli di K+S e la convenienza di mantenere rapporti commerciali con fornitori sempre tedeschi portano alla conclusione che i vecchi clienti di MdK diventeranno clienti della K+S. Queste deduzioni trascurano il fatto che la stragrande maggioranza delle vendite di sali di potassio effettuate dalla MdK nella Comunità (Germania esclusa) riguardano il Kali 60 e non i prodotti speciali a base di magnesio, che vengono offerti esclusivamente da fabbricanti tedeschi. In base alle considerazioni che precedono, la Commissione ritiene che, per quanto riguarda il peggioramento della struttura della concorrenza sul mercato della Comunità senza la Germania, non sussistano le condizioni per invocare validamente l'assenza di un nesso causale, quali sono descritte sopra al considerando 71.

3. Acquirenti alternativi

(80) La Commissione ritiene che si possa escludere con sufficiente sicurezza un'acquisizione dell'intera società MdK o di una sua parte sostanziale ad opera di un'impresa diversa da K+S. L'offerta presentata dal gruppo Peine per l'acquisto della Bergwerk Bischofferode non può essere considerata un'alternativa possibile in questo contesto, poiché il sito di Bischofferode non è una parte sostanziale della MdK.

a) Acquisizione della MdK nel suo complesso o di una sua parte sostanziale ad opera di un'altra società

(81) Le parti hanno dichiarato che nell'ambito della procedura di privatizzazione la banca d'affari Goldman Sachs International Limited — incaricata di vendere la MdK — ha preso contatto con 48 società in tutto il mondo. Di queste 48 società, 19 hanno manifestato interesse ed hanno quindi ricevuto un invito a firmare un impegno di riservatezza con allegata una breve descrizione delle opzioni di acquisto. Sedici società hanno firmato l'impegno di riservatezza ed hanno successivamente ricevuto dalla Goldman Sachs i documenti riservati per l'acquisizione di MdK (« Offering Memorandum »). Le parti hanno dichiarato che, dopo questa fase preliminare, vi sono stati intensi contatti soltanto con tre società che avevano manifestato interesse: la K+S, la canadese Potash Corporation of Saskatchewan (PCS) e la EMC. La trattative con queste ultime due società non sono però andate oltre la fase iniziale.

(82) Dalla documentazione dettagliata trasmessa dalla Treuhand in merito alla procedura di privatizzazione si desume che la Goldman Sachs ha fatto ogni sforzo per sollecitare l'interesse del maggior numero possibile di società all'acquisto della MdK, giungendo anche ad inviare ripetuti solleciti alle società che esitavano a rispondere. Oltre ai documenti informativi per l'acquisizione (Offering Memorandum), le imprese che avevano manifestato

il loro interesse hanno ricevuto una serie di informazioni dettagliate sulla MdK. Dalla documentazione risulta altresì che la Goldman Sachs e la Treuhand, benché fondamentalmente propendessero per la privatizzazione dell'intera MdK, abbiano insistito sull'assoluta disponibilità della Treuhand ad esaminare analiticamente ogni ragionevole proposta di privatizzazione anche se circoscritta all'acquisto di una parte sostanziale della MdK. Senonché, la Goldman Sachs è riuscita ad ottenere offerte concrete soltanto dalla K+S. In conclusione, anche le imprese che all'inizio del procedimento di privatizzazione avevano manifestato un certo interesse all'acquisto della MdK si sono ritirate da qualsiasi trattativa in proposito.

(83) Per quanto intensi siano stati gli sforzi profusi per suscitare l'interesse di altre imprese all'acquisto della MdK, nell'ambito della presente procedura di controllo non ci si può fondare soltanto sull'esito della privatizzazione tentata dalla Goldman Sachs e dalla Treuhand per escludere che esistano altri potenziali acquirenti. Dovendo esaminare se ricorrono le condizioni per invocare l'assenza di un nesso causale era necessario tener conto del fatto che, durante il processo di privatizzazione, altri potenziali acquirenti non erano stati messi pienamente al corrente del fatto che la concentrazione K+S/MdK avrebbe beneficiato di notevoli aiuti finanziari, dal momento che, com'è noto, il volume di aiuti finanziari concessi dalla Treuhand è stato concordato nel corso delle trattative fra la stessa Treuhand e la K+S. È bensì vero che la Treuhand e la Goldman Sachs hanno indicato a tutti i potenziali interessati la disponibilità della Treuhand a sostenere l'operazione con l'apporto di notevoli aiuti finanziari, che si sarebbero aggiunti agli aiuti all'investimento cui essa è tenuta per legge; tuttavia è anche vero che nessun potenziale acquirente era in grado di prevedere quale volume avrebbero poi effettivamente raggiunto gli aiuti finanziari di cui ha beneficiato questa operazione. L'entità di questi ultimi, che è stata definita verso la fine delle trattative con K+S, è stata comunicata soltanto alla EMC la quale, in quella fase, era rimasta l'unica candidata potenziale all'acquisto.

(84) Per questo motivo la Commissione ha preso contatto, nel corso dell'istruttoria, in particolare con la EMC e la PCS, come pure con altre imprese precedentemente contattate dalla Goldman Sachs che potevano presumersi interessate all'acquisto della totalità o di una parte sostanziale della MdK. Alla domanda se, vista la disponibilità della Treuhand a erogare cospicui aiuti finanziari all'operazione, esse fossero oggi interessate all'acquisto dell'intera MdK o di una sua parte sostanziale qualora la fusione K+S/MdK non si fosse potuta realizzare tutte queste imprese hanno risposto negativamente. Nel corso dell'istruttoria un'impresa mineraria che opera su scala mondiale e che, in seguito ad una recente ristrutturazione, è attiva anche nel settore del potassio e che in precedenza non era stata contattata dalla Goldman Sachs, ha dichiarato alla Commissione di essere interessata all'acquisto della MdK se le venissero garantiti aiuti finanziari analoghi a quelli che la Treuhand ha messo a disposizione dell'impresa comune. Tuttavia, anche questa impresa, dopo un primo esame delle sue intenzioni di acquisto, ha dichiarato alla Commissione di non voler dar seguito a tale progetto.

- (85) Ciò premesso, la Commissione ritiene che vi siano prove sufficienti per escludere che un'impresa diversa da K+S sia disposta a rilevare la MdK nel suo complesso o per una parte sostanziale. Visto l'esito del primo tentativo di privatizzazione e dell'indagine condotta dalla Commissione nel corso dell'istruttoria, deve escludersi l'eventualità che un ulteriore tentativo di mettere all'asta MdK possa suscitare l'interesse di un acquirente serio, che abbia elaborato un progetto valido per l'acquisizione di MdK. Al riguardo va anche notato che la localizzazione geografica e la gamma di prodotti consentono alla K+S, rilevando la MdK, di realizzare delle sinergie che non sono alla portata di nessuna altra impresa. In queste circostanze sarebbe del tutto incongruo vietare la concentrazione nella consapevolezza di doverla eventualmente autorizzare più tardi, dopo aver esperito infruttuosamente e con notevole dispendio di tempo una nuova procedura di vendita all'asta. La vaga probabilità che si presenti un nuovo candidato non è in alcun ragionevole rapporto con i danni che potrebbero derivare dall'ulteriore accumularsi delle perdite della MdK e dalla persistente incertezza circa il futuro della società durante la nuova procedura di vendita all'asta.
- b) La miniera di potassio di Bischofferode
- (86) Il programma di attività concordato dalla K+S e dalla Treuhand per la nuova impresa comune prevede la chiusura, entro la fine del 1993, del sito di Bischofferode, una delle quattro miniere di potassa di MdK attualmente in esercizio. Dopo l'accordo conclusivo raggiunto dalla Treuhand e dalla K+S sul contratto di fusione, la società Peine ha manifestato alla Treuhand la propria disponibilità a rilevare la miniera di Bischofferode. La Treuhand ha però respinto sulla scorta di un parere della società di analisi finanziaria C&L Treuarbeit. Senza valutare nel merito se tale rigetto sia obiettivamente giustificato, l'offerta della Peine non può essere considerata come una possibilità di acquisizione alternativa sotto il profilo dell'obiezione che è assente un nesso causale.
- (87) Con riferimento al rapporto di causalità tra la concentrazione e le limitazioni di concorrenza, è necessario che una concentrazione dalla quale consegua l'instaurazione o il rafforzamento di una posizione dominante avvenga in condizioni tali da provocare il minor pregiudizio possibile per la concorrenza; ciò significa che, per rendere accettabili tutti gli altri aspetti di una concentrazione, occorre di norma che sia effettivamente realizzata qualsiasi possibile cessione dell'impresa in questione a un diverso acquirente, se tale cessione limita le restrizioni della concorrenza.
- (88) Una caratteristica peculiare del caso in esame è tuttavia che l'offerta del gruppo Peine si riferisce ad attività di MdK che non sono quelle che dovrebbero essere rilevate dalla costituenda impresa comune. Anche il progetto della Peine si fonda sul presupposto che la Treuhand fornisca un cospicuo contributo finanziario all'operazione: dar corso a questa offerta significherebbe perciò effettuare un'ulteriore privatizzazione con ricorso ad ulteriori aiuti di Stato e non rappresenterebbe quindi una cessione parziale di quelle attività di MdK che K+S è pronta a rilevare e per le quali sono già stati stanziati i fondi necessari.
- (89) Né si può opporre alla Treuhand, nell'ambito della valutazione dell'esistenza o meno di un nesso causale, che vi sarebbe la possibilità teorica di accettare l'offerta della Peine in luogo della progettata fusione K+S/MdK. Secondo la Commissione, infatti, è vero che, per poter invocare l'assenza di un rapporto di causa ed effetto, la Treuhand è tenuta a dimostrare di aver esaminato ogni proposta alternativa di acquisizione ancorché non identica sotto tutti i profili all'operazione progettata (ad esempio, essa dovrebbe prendere in considerazione una proposta alternativa anche se, rispetto al progetto di fusione, si riferisse in parte ad altre aziende o ad un minor numero di aziende di MdK), ma non è men vero che per la Treuhand quest'obbligo sussiste solo se ed in quanto l'offerta alternativa riguardi una parte sostanziale della MdK.
- (90) Secondo la Commissione, infatti, il limite va tracciato laddove i progetti alternativi di privatizzazione diventino di natura e di entità radicalmente diversa. Questa profonda differenza si riscontra appunto quando si pongano a confronto le due alternative costituite, da un lato, dalla realizzazione del progetto di concentrazione e, dall'altro, dall'accettazione dell'offerta Peine. Mentre il progetto di fusione K+S/MdK riguarda attività della MdK per complessivi 3 000 posti di lavoro una volta portata a termine la necessaria ristrutturazione, la Peine si è limitata a proporre l'acquisizione di attività della MdK che interessano soltanto 536 posti di lavoro a ristrutturazione ultimata. In altri termini, l'alternativa della Peine consentirebbe di salvaguardare soltanto il 18 % dei posti di lavoro salvaguardati dal progetto di concentrazione. Con riferimento al fatturato, l'alternativa della Peine risulta ancora una volta nettamente meno interessante dell'altra, con un fatturato inferiore al 20 % di quello conseguente alla fusione K+S/Mdk. Di conseguenza, attuare il progetto della Peine non significa realizzare un'acquisizione alternativa di portata comparabile a quella del progetto di concentrazione, bensì procedere ad un'operazione di privatizzazione completamente diversa e di entità molto più limitata.

VI. CLAUSOLA DI ESCLUSIONE DELLA CONCORRENZA

- (91) L'articolo 20 dell'accordo quadro stipulato dalla Treuhand e dalla K+S il 13 maggio 1993 contempla una clausola di divieto della concorrenza a favore della costituenda impresa comune. A norma del paragrafo 1 di tale articolo, le parti si impegnano, per un periodo di 10 anni, a non fare direttamente né indirettamente concorrenza all'impresa comune; ai sensi del successivo paragrafo 2 le parti si impegnano, in caso di cessione di cespiti patrimoniali, impianti o partecipazioni, a trasferire il divieto di concorrenza all'acquirente se e in quanto le attività da questi rilevate possano essere utilizzate per fare concorrenza all'impresa comune.

Nell'ambito della presente decisione, che riguarda la compatibilità della concentrazione con il mercato comune, tale divieto di concorrenza non può essere considerato alla stregua di una restrizione accessoria ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2, secondo comma del regolamento sulle concentrazioni, dal momento che la clausola che lo prevede è molto di più di una semplice restrizione direttamente connessa alla realizzazione della concentrazione e ad essa necessaria.

- (92) Questa constatazione vale soprattutto in ordine alla clausola contenuta nell'articolo 20, paragrafo 2 dell'accordo, in base alla quale le parti si impegnano a imporre il divieto di concorrenza alle imprese terze che acquisiscano da esse attività che possano interferire con quelle esercitate dall'impresa comune. Questo divieto priva la Treuhand di qualsiasi possibilità di procedere a privatizzazioni di imprese che potrebbero entrare in concorrenza con la K+S/MdK sul mercato dei sali potassici. Il divieto di concorrenza finisce quindi per preservare e cristallizzare la posizione dominante dell'impresa comune che scaturirà dalla concentrazione di K+S e di MdK. Beninteso, questa posizione dominante deve essere accettata — per quanto riguarda il mercato tedesco — per i motivi esposti più sopra in riferimento alla mancanza di un nesso causale; accogliere questa eccezione non legittima però il ricorso a strumenti accessori atti a inasprire ulteriormente le restrizioni di concorrenza che comunque deriveranno dalla concentrazione progettata.
- (93) Anche in riferimento alla sua durata, il divieto di concorrenza concordato dalle parti (10 anni) eccede i limiti ammissibili per una restrizione della concorrenza che si configuri come una restrizione accessoria ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2, secondo comma del regolamento. Di regola, infatti, in tali casi si considera ragionevole un periodo di 5 anni al massimo.
- (94) Conseguentemente, la Commissione deve precisare che la sua decisione in merito alla compatibilità della concentrazione con il mercato comune non si applica al contenuto dell'articolo 20 dell'accordo quadro.

VII. CONCLUSIONI

- (95) Per i motivi suesposti, la Commissione ha concluso che la concentrazione progettata avrà l'effetto di rafforzare una posizione dominante sul mercato tedesco dei sali di potassio per impieghi agricoli. La Commissione ha tuttavia concluso che, anche se la concentrazione non avesse luogo, la K+S rafforzerebbe la propria posizione dominante poiché, se non venisse rilevata da un'altra impresa nel breve termine, la MdK sarebbe costretta a uscire dal mercato, nel qual caso la quota di mercato da essa detenuta passerebbe alla K+S; al tempo stesso si può praticamente escludere che un'impresa diversa dalla K+S sia disposta a rilevare il complesso o una parte sostanziale delle attività della MdK. Non sussiste quindi un nesso causale tra la concentrazione e il rafforzamento della posizione dominante sul mercato tedesco.

Alla luce delle profonde deficienze strutturali delle zone della Germania orientale interessate dalla concentrazione progettata e della gravità delle prevedibili conseguenze per tali zone della chiusura di MdK, questa conclusione è inoltre in armonia con l'esigenza di preservare l'obiettivo fondamentale del rafforzamento della coesione economica e sociale della Comunità, cui si fa riferimento nel tredicesimo considerando del regolamento sulle concentrazioni.

- (96) Se gli stretti rapporti che attualmente esistono tra la K+S e EMC/SCPA dovessero mantenersi, è probabile che la concentrazione creerebbe una posizione dominante collettiva delle due imprese sul mercato comunitario del potassio per impieghi agricoli. Le parti hanno tuttavia assicurato, assumendo idonei impegni, che gli attuali rapporti tra K+S ed EMC/SCPA verranno interrotti. La concentrazione può quindi essere dichiarata compatibile con il mercato comune anche sotto questo profilo, subordinatamente all'imposizione di oneri atti a garantire l'adempimento del suddetto impegno.
- (97) La presente decisione di compatibilità non può ricomprendere il divieto di concorrenza contenuto nell'articolo 20 dell'accordo quadro relativo alla concentrazione,

HA ADOTTATO LA SEGUENTE DECISIONE:

Articolo 1

La progettata concentrazione tra Kali und Saltz AG, Mitteldeutsche Kali AG e Treuhandanstalt è dichiarata compatibile con il mercato comune subordinatamente all'osservanza delle condizioni e degli oneri contenuti nelle dichiarazioni d'impegno delle parti e citati al considerando 63 della presente decisione.

Articolo 2

La presente dichiarazione di compatibilità non ricomprende il divieto di concorrenza contemplato dall'articolo 20 dell'accordo quadro relativo alla concentrazione.

Articolo 3

Sono destinatari della presente decisione:

Kali und Salz AG
Friedrich-Ebert-Straße 160
D-34119 Kassel

Mitteldeutsche Kali AG
Schachtstraße 62-65
D-99701 Sondershausen

Treuhandanstalt
Leipziger Straße 5-7
D-10117 Berlino

Fatto a Bruxelles, il 14 dicembre 1993.

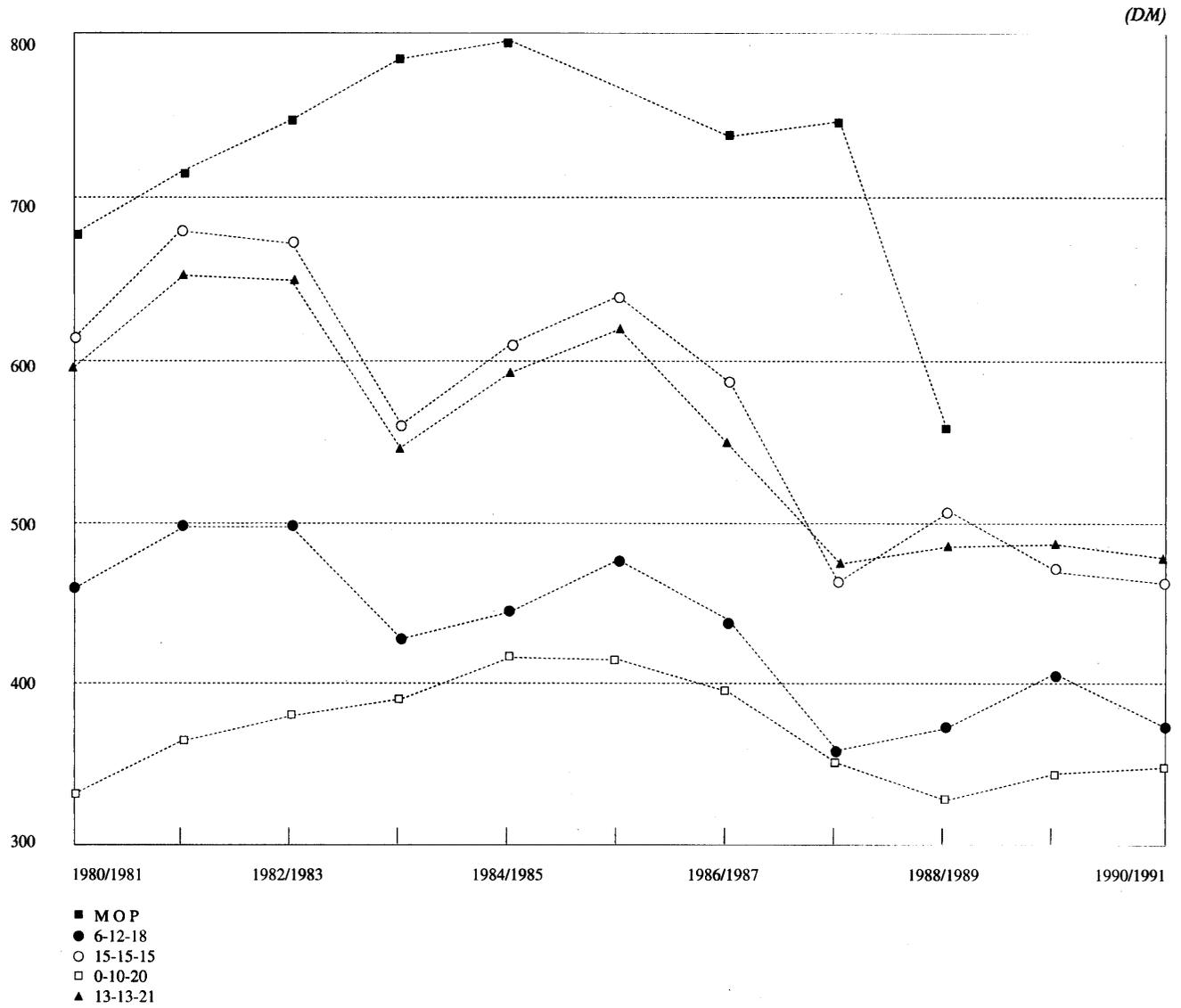
Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione

ALLEGATO I

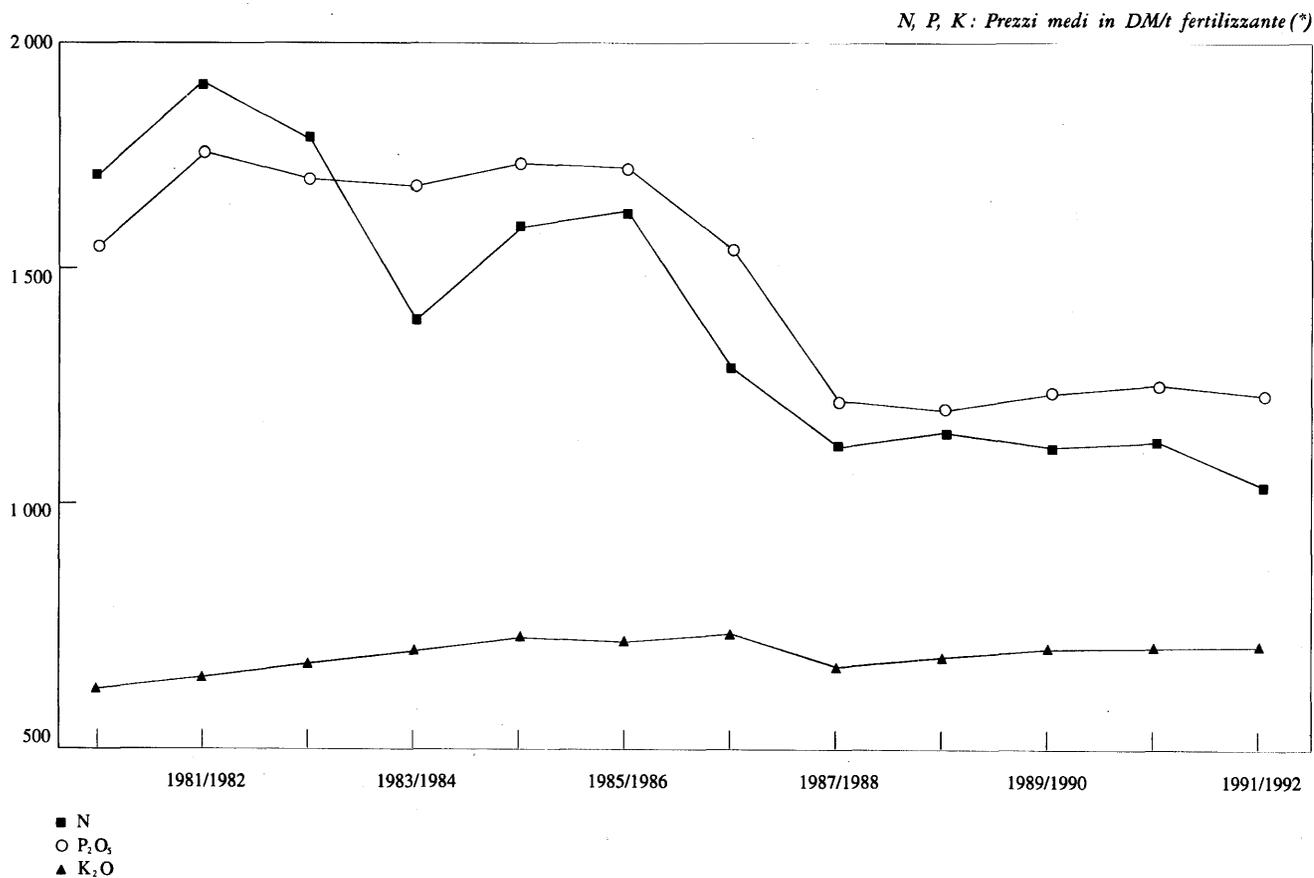
Prezzi in Germania per MOP e fertilizzanti composti



Fonte: FAO-Roma.

ALLEGATO II

Prezzi dei fertilizzanti in Germania

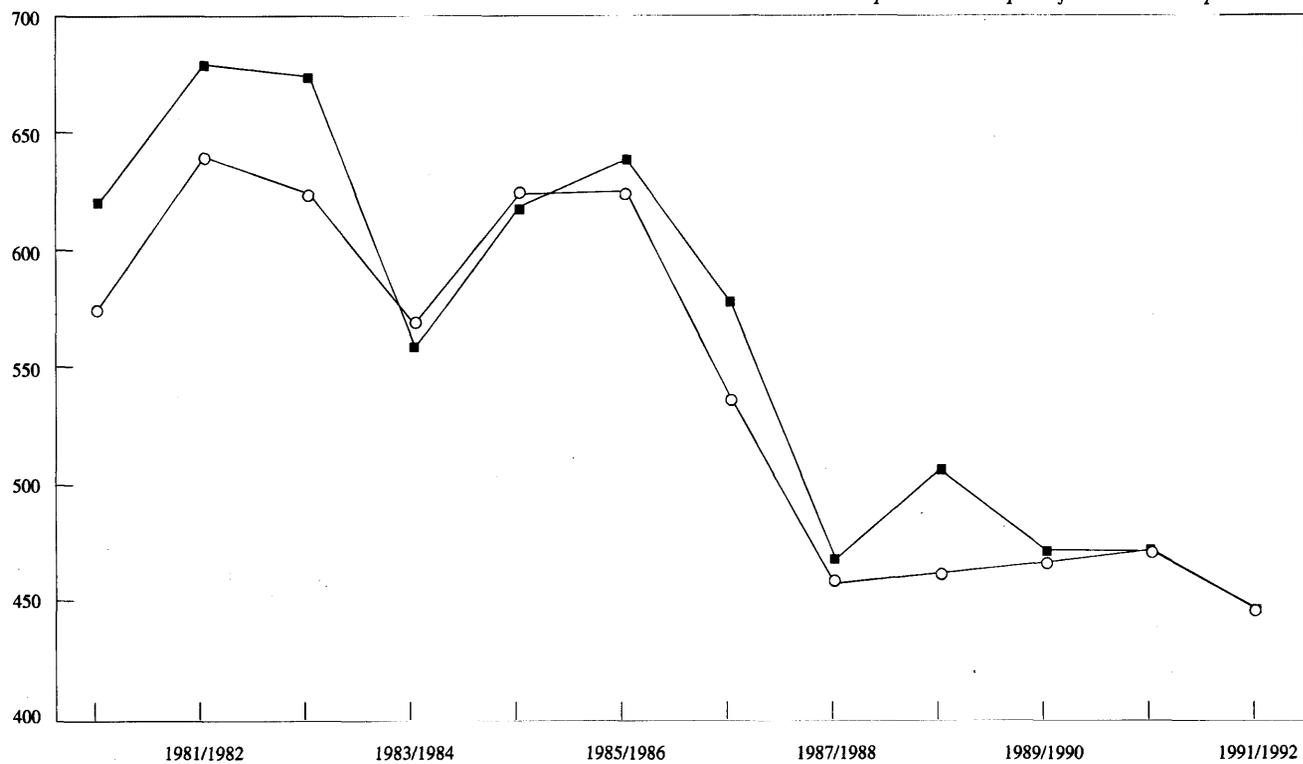


Fonte: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

(*) Media dei prezzi commerciali per fertilizzanti.

ALLEGATO III

Paragone dei tipi di fertilizzanti

Prezzi calcolati in base ai prezzi tedeschi per i fertilizzanti e i prezzi FAO

○ Prezzo calc. 15-15-15
■ Statistica FAO

Fonte: Statistisches Bundesamt - Wiesbaden, FAO-Roma.

SPAZIO ECONOMICO EUROPEO

AUTORITÀ DI VIGILANZA EFTA

DECISIONE DELL'AUTORITÀ DI VIGILANZA EFTA

N. 21/94/COL

del 6 aprile 1994

relativa all'adozione di tre comunicazioni in materia di concorrenza

L'AUTORITÀ DI VIGILANZA EFTA,

visto l'Accordo sullo Spazio economico europeo ⁽¹⁾,

visti l'articolo 5, paragrafo 2, lettera b) e l'articolo 25, paragrafo 1 dell'Accordo tra gli Stati EFTA sull'istituzione di un'Autorità di vigilanza e di una Corte di giustizia ⁽²⁾,

considerando che la Commissione CE ha adottato tre comunicazioni che interessano anche lo Spazio economico europeo;

considerando che è necessario fornire orientamenti alle imprese indicando loro i principi e le norme cui l'Autorità di vigilanza EFTA si ispira nell'applicazione degli articoli da 53 a 60 dell'Accordo SEE ai singoli casi, al fine di garantire un'applicazione uniforme delle regole di concorrenza SEE in tutto il territorio cui si applica l'Accordo SEE,

HA ADOTTATO LA SEGUENTE DECISIONE:

1. L'Autorità di vigilanza EFTA adotta le seguenti comunicazioni, i cui testi figurano in allegato alla presente decisione come allegati 1, 2 e 3:

— comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA sulla valutazione delle imprese comuni aventi natura di cooperazione ai sensi dell'articolo 53 dell'Accordo SEE,

— comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA che modifica la comunicazione relativa agli atti di cui ai punti 2 e 3 dell'allegato XIV all'Accordo SEE sull'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e di acquisto esclusivo,

— comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA che chiarifica l'attività degli intermediari nella compravendita di autoveicoli.

2. Dette comunicazioni fanno fede in lingua inglese e sono pubblicate nella sezione SEE e nel supplemento SEE della *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Fatto a Bruxelles, il 6 aprile 1994.

Per l'Autorità di vigilanza EFTA

Il Presidente

Nic GRÖNVALL

⁽¹⁾ In appresso denominato « Accordo SEE ».

⁽²⁾ In appresso denominato « Accordo sull'Autorità di vigilanza e la Corte ».

ALLEGATO 1

COMUNICAZIONE DELL'AUTORITÀ DI VIGILANZA EFTA SULLA VALUTAZIONE DELLE IMPRESE COMUNI AVENTI NATURA DI COOPERAZIONE AI SENSI DELL'ARTICOLO 53 DELL'ACCORDO SEE

- A. La presente decisione è adottata in applicazione delle norme dell'Accordo sullo Spazio economico europeo (Accordo SEE) e dell'Accordo tra gli Stati EFTA sull'istituzione di un'Autorità di vigilanza e di una Corte di giustizia (Accordo sull'Autorità di vigilanza e la Corte).
- B. La Commissione ha adottato una comunicazione sulla valutazione delle imprese comuni aventi natura di cooperazione ai sensi dell'articolo 85 del trattato CEE (GU n. C 43 del 16. 2. 1993, pag. 2). Questo atto non vincolante contiene i principi e le norme che la Commissione segue in materia di concorrenza.
- C. L'autorità di vigilanza EFTA ritiene che il suddetto atto sia rilevante per lo Spazio economico europeo. Per garantire eque condizioni di concorrenza e un'applicazione uniforme delle regole di concorrenza SEE in tutto lo Spazio economico europeo, l'Autorità di vigilanza EFTA adotta la presente comunicazione nell'esercizio del potere conferitole dall'articolo 5, paragrafo 2, lettera b) dell'Accordo sull'Autorità di vigilanza e la Corte. Essa intende seguire i principi e le norme esposti nella presente comunicazione nell'applicare le regole di concorrenza SEE ai singoli casi concreti.

I. Introduzione

1. Le imprese comuni oggetto della presente comunicazione costituiscono una forma particolare, istituzionalizzata, di cooperazione tra imprese. Esse rappresentano per le imprese fondatrici uno strumento polivalente per mezzo del quale possono perseguire e realizzare obiettivi diversi.
2. Le imprese comuni (IC) possono costituire il fondamento e il quadro di una cooperazione in tutti i settori di attività di un'impresa. Il loro campo di attività potenziale comprende, tra l'altro, la raccolta e l'elaborazione dati, l'organizzazione di metodi di lavoro, la consulenza fiscale o gestionale, la programmazione e il finanziamento di investimenti, l'esecuzione di progetti di ricerca - sviluppo, l'acquisizione o la concessione di licenze di diritti di proprietà industriale, l'approvvigionamento di materie prime o prodotti intermedi, la produzione di beni, la prestazione di servizi, la pubblicità, la distribuzione e il servizio di assistenza alla clientela.
3. Le IC possono svolgere una o più delle funzioni succitate. La loro attività può essere limitata nel tempo oppure essere prospettata come permanente. Più si estendono i limiti materiali e temporali della cooperazione, maggiore sarà l'influenza di quest'ultima sulla politica commerciale delle imprese fondatrici, sia nelle loro relazioni reciproche che in quelle con i terzi. Se l'IC svolge funzioni direttamente legate al mercato, quali gli acquisti, la produzione, la vendita o la prestazione di servizi, ne consegue di norma un coordinamento, se non un'armonizzazione del comportamento concorrenziale delle imprese fondatrici in questi settori. Così è, in particolare, quando l'IC esercita tutte le funzioni di un'impresa normale ed opera quindi sul mercato come un'entità indipendente dal lato della domanda o dell'offerta. La costituzione di un'IC che raggruppi, in un determinato settore di attività economica, tutte o parte delle attività delle imprese fondatrici oppure penetri in settori nuovi per queste ultime, comporta inoltre una modifica della struttura delle imprese partecipanti.
4. La valutazione delle IC aventi natura di cooperazione, ai fini dell'applicazione delle disposizioni dell'articolo 53, paragrafi 1 e 3 dell'Accordo SEE, non dipende dalla configurazione giuridica scelta dalle imprese fondatrici per la loro cooperazione. Per quanto concerne l'applicabilità del divieto delle intese, occorre essenzialmente stabilire se la costituzione o l'attività dell'IC possa pregiudicare il commercio tra le parti contraenti e abbia per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del territorio cui si applica l'Accordo SEE. La possibilità che un'IC benefici di un'esenzione dipende, da un lato, dalla sua utilità economica e, dall'altro, dalla natura e dall'entità delle restrizioni di concorrenza ad essa riconducibili.
5. Tenuto conto della diversità di situazioni che si possono presentare, è impossibile definire una posizione generale sull'ammissibilità delle IC alla luce del diritto della concorrenza. L'applicabilità dell'articolo 53 dell'Accordo SEE ad un'IC dipende nella maggior parte dei casi dall'attività che essa esercita⁽¹⁾. In altri casi, il divieto delle intese sarà applicabile unicamente se verranno forniti vari elementi di diritto e di fatto, la cui esistenza dovrà essere accertata caso per caso⁽²⁾. Sono concesse esenzioni al divieto in base ad una valutazione economica globale che può portare a conclusioni diverse⁽³⁾. Tuttavia le IC aventi natura di cooperazione possono nel loro insieme essere classificate in varie categorie, suscettibili ciascuna di essere valutata in maniera uniforme sotto il profilo del diritto della concorrenza.
6. Nella comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA relativa ad accordi, decisioni e pratiche concordate concernenti la cooperazione tra imprese⁽⁴⁾ l'Autorità di vigilanza elenca una serie di forme di cooperazione tra imprese che per loro natura non rientrano nel campo di applicazione del divieto delle intese, in quanto non hanno per oggetto né per effetto di restringere la concorrenza ai sensi dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE. La comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA sugli accordi di importanza minore⁽⁵⁾ descrive, sulla base di criteri

⁽¹⁾ Cfr. infra III.1, punto 15.

⁽²⁾ Cfr. infra III.2 e 3, punti 17 e seguenti, 32 e seguenti.

⁽³⁾ Cfr. infra IV.1 e 2, punti 43 e seguenti, 52 e seguenti.

⁽⁴⁾ GU n. L 153 del 18. 6. 1994, pag. 25.

⁽⁵⁾ GU n. L 153 del 18. 6. 1994, pag. 32.

quantitativi, l'insieme degli accordi che non incorrono nel divieto delle intese in quanto non comportano restrizioni sensibili della concorrenza e del commercio tra Stati SEE. Queste due comunicazioni si applicano, del pari, alle imprese comuni. Gli atti di cui all'allegato XIV all'Accordo SEE, relativi all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 a determinate categorie di accordi — rispettivamente di specializzazione⁽⁶⁾, di ricerca e sviluppo⁽⁷⁾, di licenza di brevetto⁽⁸⁾ e di licenza di know-how⁽⁹⁾ — includono anche le IC tra le imprese che beneficiano delle esenzioni per categoria⁽¹⁰⁾. Altri criteri generali di valutazione delle IC aventi natura di cooperazione alla luce del diritto della concorrenza si possono desumere da numerose decisioni e prese di posizione della Commissione in casi individuali.

7. Nella presente comunicazione l'Autorità di vigilanza EFTA informa le imprese delle considerazioni giuridiche ed economiche cui si ispirerà in avvenire nella sua valutazione delle IC aventi natura di cooperazione alla luce dell'articolo 53, paragrafi 1 e 3 dell'Accordo SEE. La presente comunicazione vale per tutte le IC che non ricadono nel campo d'applicazione dell'articolo 3 dell'atto sul controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese di cui all'allegato XIV all'Accordo SEE⁽¹¹⁾. Essa costituisce l'equivalente delle comunicazioni sulle operazioni di concentrazione e di cooperazione⁽¹²⁾ e, rispettivamente, sulle restrizioni accessorie alla concentrazione⁽¹³⁾, adottate per chiarire il succitato atto. La presente comunicazione non considera altre forme di legami tra imprese che non danno luogo alla costituzione di un'IC, benché abbiano spesso effetti sulla concorrenza nel territorio cui si applica l'Accordo SEE e sul commercio tra le parti contraenti, simili a quelli ottenuti con la presenza di un'IC.

8. La presente comunicazione non pregiudica la competenza propria dei giudici nazionali in ordine all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 1, nonché degli atti di esenzione adottati in esecuzione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE. Essa rappresenta tuttavia un elemento di cui tali giudici possono ovviamente tener conto nel decidere le cause dinanzi ad esse pendenti. La presente comunicazione lascia inoltre impregiudicata l'interpretazione della Corte di giustizia EFTA.

II. Il concetto di impresa comune avente natura di cooperazione

9. Il concetto di impresa comune avente natura di cooperazione può essere dedotto dall'atto relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese, di cui all'allegato XIV all'Accordo SEE⁽¹⁴⁾. Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1 di detto atto, l'IC è un'impresa controllata congiuntamente da varie altre imprese, denominate le imprese fondatrici. In virtù del paragrafo 3 del medesimo articolo, il controllo implica la possibilità di esercitare un'influenza determinante sull'attività di un'impresa.

⁽⁶⁾ Punto 6 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 417/85 modificato dal regolamento (CEE) n. 151/93].

⁽⁷⁾ Punto 7 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 418/85 modificato dal regolamento (CEE) n. 151/93].

⁽⁸⁾ Punto 5 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 2349/84 modificato dal regolamento (CEE) n. 151/93].

⁽⁹⁾ Punto 9 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 556/89 modificato dal regolamento (CEE) n. 151/93].

⁽¹⁰⁾ Cfr. infra IV.1, punti 43 e seguenti.

⁽¹¹⁾ Punto 1 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 4064/89].

⁽¹²⁾ GU n. L 153 del 18. 6. 1994, pag. 7.

⁽¹³⁾ GU n. L 153 del 18. 6. 1994, pag. 3.

⁽¹⁴⁾ Atto citato alla nota 11.

L'esistenza di un controllo congiunto, che è la condizione essenziale perché esista un'impresa comune, deve essere valutata alla luce delle circostanze di diritto e di fatto del caso concreto. Per un'analisi più dettagliata, si rinvia alla comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA sulle operazioni di concentrazione e di cooperazione⁽¹⁵⁾.

10. In base all'articolo 3, paragrafo 2 dell'atto summenzionato, hanno natura di cooperazione le IC che non configurano una concentrazione di imprese. Secondo il secondo comma, non costituiscono concentrazione:

- tutte le IC la cui attività non è prospettata come durevole, in particolare quelle la cui esistenza è limitata a priori dalle imprese fondatrici a un breve periodo di tempo;
- le IC che non svolgono tutte le funzioni di un'entità economica autonoma e in particolare quelle alle quali le imprese fondatrici si limitano a conferire alcune funzioni determinate, tra quelle normalmente esercitate da un'impresa;
- le IC che svolgono tutte le funzioni di un'entità economica autonoma, se hanno come oggetto o effetto il coordinamento del comportamento concorrenziale tra le imprese fondatrici o tra queste ultime e l'impresa comune.

In determinati casi concreti può essere difficile stabilire la natura di concentrazione o di cooperazione di un'IC. La comunicazione testé citata⁽¹⁶⁾ espone dettagliatamente i criteri per la soluzione di questo problema⁽¹⁷⁾.

11. Le IC aventi natura di cooperazione non sono sottoposte ad esame in base alle disposizioni sul controllo delle concentrazioni. La constatazione che un'IC ha natura di cooperazione non produce peraltro effetti materiali, ma significa semplicemente che la compatibilità dell'IC con l'articolo 53, paragrafi 1 e 3 va valutata al termine di un procedimento basato sui capitoli II, VI, IX e XI del protocollo 4 all'Accordo tra gli Stati EFTA sull'istituzione di un'Autorità di vigilanza e di una Corte di giustizia.

⁽¹⁵⁾ Citata alla nota 12; cfr. i punti da 6 a 14.

⁽¹⁶⁾ Cfr. i punti 15 e 16.

⁽¹⁷⁾ Indicazioni complementari possono essere desunte dalle decisioni adottate in passato dalla Commissione CE in base al regolamento (CEE) n. 4064/89 (atto di cui al punto 1 dell'allegato XIV all'Accordo SEE).

Cfr., da un lato, le decisioni [basate sull'articolo 6, paragrafo 1, lettera a) del regolamento (CEE) n. 4064/89]: Renault/Volvo, GU n. C 281 del 7. 11. 1990, pag. 2; Baxter/Nestlé/Salvia, GU n. C 37 del 6. 2. 1991, pag. 11; Apollinaris/Schweppes, GU n. C 203 del 24. 6. 1991, pag. 14; Elf/Enterprise, GU n. C 203 del 24. 6. 1991, pag. 24; Sunrise, GU n. C 18 del 31. 1. 1992, pag. 15; BSN/Nestlé/Cokoladovny, GU n. C 47 del 17. 2. 1992, pag. 23; Flachglas/Vegla, GU n. C 120 del 12. 5. 1992, pag. 30; Eureka, GU n. C 113 dell'1. 5. 1992, pag. 12; Herba/IRR, GU n. C 120 del 28. 4. 1992, pag. 13; Koipe-Tabacalera/Elosua, GU n. C 227 del 3. 9. 1992, pag. 10; e, dall'altro, le decisioni [basate sull'articolo 6, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CEE) n. 4064/89]: Sanofi/Sterling Drugs, GU n. C 156 del 10. 6. 1991, pag. 10; Elf/BC/Cepsa, GU n. C 172 del 18. 6. 1991, pag. 8; Dräger/IBM/HMP, GU n. C 236 del 28. 6. 1991, pag. 6; Thompson/Pilkington, GU n. C 279 del 23. 10. 1991, pag. 19; UAP/Transatlantic/Sun Life, GU n. C 296 dell'11. 11. 1991, pag. 12; TNTN/GD/Net; Lucas/Eaton, GU n. C 328 del 9. 12. 1991, pag. 15; Courtaulds/SNIA, GU n. C 333 del 19. 12. 1991, pag. 16; Volvo/Atlas, GU n. C 17 del 14. 1. 1992, pag. 10; Ericsson/Kölnbe, GU n. C 27 del 22. 1. 1992, pag. 14; Spar/Dansk Supermarket, GU n. C 29 del 3. 2. 1992, pag. 18; Generali/BCHA, GU n. C 107 del 28. 4. 1992, pag. 24; Mondri/Frantschach, GU n. C 124 del 16. 5. 1992, pag. 19; Eucom/digital, GU n. C 140 del 18. 5. 1992, pag. 12; Ericsson/Ascom, GU n. C 201, dell'8. 8. 1992, pag. 26; Thomas Cook/LTU/West LB, GU n. C 199 del 6. 8. 1992, pag. 12; Elf-Atochem/Rohm & Haas, GU n. C 201 dell'8. 8. 1992, pag. 27; Rhône-Poulenc/SNIA, GU n. C 212 del 18. 8. 1992, pag. 23; Northern Telecom/Matra Télécommunications, GU n. C 240 del 19. 9. 1992, pag. 15; Avesta/British Steel, NCC/AGA/Axel Johnson, GU n. C 258 del 7. 10. 1992, pag. 9.

III. Valutazione alla luce dell'articolo 53 paragrafo 1 dell'Accordo SEE

1. Disposizioni generali

12. L'IC incorre nel divieto delle intese soltanto quando soddisfatti tutte le condizioni di applicazione dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE.

13. La costituzione di un'IC risulta in genere da accordi tra imprese, o occasionalmente dalla decisione di un'associazione d'impresa. Anche l'esercizio del controllo sull'IC e la gestione delle sue attività sono di solito fissati per contratto. In assenza di accordo specifico, ad esempio in caso di acquisto in borsa di una partecipazione sufficiente ad ottenere il controllo congiunto di un'impresa esistente, l'IC può continuare ad esistere soltanto se le imprese fondatrici si accordano in merito al loro comportamento nella direzione dell'IC stessa.

14. Occorre decidere caso per caso se gli accordi, le decisioni e le pratiche concordate sopra richiamate siano suscettibili di pregiudicare il commercio tra gli Stati SEE. Non incorrono, in linea di massima, nel divieto dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE le intese il cui effetto reale o prevedibile sia limitato al territorio di un unico Stato SEE o a territori cui non si applica l'Accordo SEE.

15. Talune categorie di IC sfuggono al divieto delle intese, giacché non hanno per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza. È il caso, tra l'altro:

- delle IC costituite da imprese che fanno tutte parte del medesimo gruppo e che non hanno la capacità di determinare liberamente il proprio comportamento concorrenziale. In tal caso la costituzione dell'IC configura soltanto una misura interna di organizzazione e di ripartizione dei compiti nell'ambito del gruppo;
- delle IC di importanza economica minore, ai sensi della comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA sugli accordi di minore importanza⁽¹⁸⁾. È improbabile che possa configurarsi una restrizione sensibile della concorrenza qualora il fatturato totale realizzato dalle imprese partecipanti nel corso di un esercizio sia inferiore a 200 Mio di ECU e la loro quota di mercato inferiore al 5 %;
- delle IC che svolgono attività neutrali dal punto di vista della concorrenza ai sensi della comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA concernente la cooperazione tra imprese⁽¹⁹⁾. Le forme di cooperazione ivi descritte non restringono la concorrenza in quanto:
 - hanno per scopo solo di ottenere in comune le informazioni necessarie per decidere in modo autonomo il proprio comportamento futuro⁽²⁰⁾;
 - riguardano unicamente l'esecuzione tecnica della contabilità dell'impresa⁽²¹⁾;

- riguardano attività lontane dal mercato⁽²²⁾;
- sono esclusivamente di natura tecnico-organizzativa⁽²³⁾;
- legano soltanto imprese non concorrenti⁽²⁴⁾;
- sono concluse tra imprese concorrenti ma non restringono la loro libertà concorrenziale o la posizione di terzi sul mercato⁽²⁵⁾.

I criteri sopra descritti, assunti come elemento discriminante per distinguere i comportamenti lesivi della concorrenza da quelli da considerarsi neutrali sotto tale profilo, non sono però immutabili, ma partecipano all'evoluzione generale della legislazione SEE. Occorrerà quindi interpretarli ed applicarli alla luce della giurisprudenza della Corte di giustizia CE, della Corte di giustizia EFTA e della prassi decisionale dell'Autorità di vigilanza EFTA. D'altronde le comunicazioni generali dell'Autorità di vigilanza sono soggette di tanto in tanto a revisioni, volte ad adeguarle all'evoluzione del diritto.

16. Le IC che non rientrino in nessuna delle categorie sopra enumerate devono essere sottoposte ad esame per determinare se abbiano per oggetto o per effetto di restringere la concorrenza. Tale esame può in parte basarsi, sui principi dell'Autorità di vigilanza sulla cooperazione. L'Autorità di vigilanza illustra in appresso i criteri che applica per constatare il carattere restrittivo della concorrenza presentato da un'IC.

2. Criteri per la constatazione di una restrizione di concorrenza

17. La valutazione di un'IC avente natura di cooperazione alla luce delle regole di concorrenza dipende innanzitutto dalle relazioni esistenti tra le imprese interessate e dagli effetti della loro cooperazione su imprese terze. A questo riguardo occorre in primo luogo accertare se la costituzione e il funzionamento dell'IC possano impedire, restringere o alterare la concorrenza tra le imprese fondatrici. In secondo luogo occorre stabilire se la posizione concorrenziale di imprese terze, in particolare per quanto concerne il loro mercati ed approvvigionamenti, risulti sostanzialmente modificata per effetto dell'impresa comune. Le relazioni tra l'IC e le imprese fondatrici vanno esaminate separatamente soltanto se l'IC esercita tutte le funzioni di un'impresa nel significato pieno del termine. Di tali relazioni si deve tuttavia tener conto quando si esamina il rapporto delle imprese fondatrici tra di loro e con i terzi. Le IC avranno pertanto l'effetto di restringere o alterare la concorrenza solo se la loro costituzione o attività pregiudicano le condizioni di concorrenza sul mercato di cui trattasi. La valutazione di un'IC sotto il profilo dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE presuppone quindi sempre che si determini il mercato di riferimento sotto il profilo geografico e in relazione al prodotto. I criteri da applicare in quest'analisi sono da desumere dalla comunicazione sugli accordi d'importanza minore⁽²⁶⁾. Particolare attenzione meritano inoltre le reti di IC, siano esse costituite dalle stesse imprese fondatrici, da una di esse con partner diversi o parallelamente da più imprese fondatrici. Tali reti costituiscono un elemento importante della struttura del mercato e possono pertanto avere un'influenza decisiva ai fini della constatazione di una restrizione di concorrenza riconducibile alla costituzione dell'IC.

a) Concorrenza tra le imprese fondatrici

18. La cooperazione nel quadro di un'IC può impedire, restringere o alterare la concorrenza tra le imprese fondatrici unicamente se queste sono già concorrenti effettivi o potenziali. Una relazione di concorrenza potenziale esiste soltanto se

⁽¹⁸⁾ Citata nella nota 5.

⁽¹⁹⁾ Cfr. nota 4.

⁽²⁰⁾ Cfr. II, punto 1 della succitata comunicazione.

⁽²¹⁾ Cfr. II, punto 2 della succitata comunicazione.

⁽²²⁾ Cfr. II, punto 3 della succitata comunicazione.

⁽²³⁾ Cfr. II, punto 4 della succitata comunicazione.

⁽²⁴⁾ Cfr. II, punti 5 e 6 della succitata comunicazione.

⁽²⁵⁾ Cfr. II, punti 7 e 8 della succitata comunicazione.

⁽²⁶⁾ Citata alla nota 5.

ciascuna delle imprese fondatrici è in grado di espletare individualmente i compiti affidati all'IC e non abbia perso tale capacità in seguito alla costituzione dell'IC. Nell'esame dei casi concreti occorre adottare un'impostazione economica realistica.

19. È stato elaborato un elenco di quesiti le cui risposte forniscono indicazioni sulle possibilità non solo teoriche ma anche pratiche per le imprese fondatrici di operare individualmente piuttosto che in cooperazione. Si tratta dei quesiti indicati in appresso i quali, pur riguardando specificamente la produzione di beni, si pongono in termini analoghi anche per i servizi:

— Conferimenti a favore dell'IC

Si tratta di accertare se le imprese fondatrici dispongano ciascuna di risorse finanziarie sufficienti per realizzare gli investimenti previsti, nonché di capacità di direzione sufficientemente qualificate e delle conoscenze necessarie alla gestione dell'IC. Occorre stabilire inoltre se possono accedere alle indispensabili fonti di approvvigionamento di prodotti a monte.

— Produzione dell'IC

Accertare se le imprese fondatrici hanno ciascuna una conoscenza della tecnica di applicazione, se producono direttamente prodotti a monte o a valle e se possono accedere agli impianti di produzione necessari.

— Vendite dell'IC

Accertare se la domanda effettiva o potenziale sia tale da permettere alle imprese fondatrici di fabbricare individualmente il prodotto e se esse abbiano accesso ai canali di distribuzione necessari per smerciare la produzione dell'IC.

— Fattori di rischio

Accertare se le imprese fondatrici sono in grado di sostenere individualmente i rischi tecnici e finanziari connessi con la produzione dell'IC.

— Accesso al mercato di cui trattasi

Accertare quale sia il mercato rilevante dal punto di vista geografico e del prodotto; quali siano le barriere all'accesso al mercato; se le imprese fondatrici siano in grado di penetrare individualmente su tale mercato e se le barriere all'accesso siano sormontabili dalle singole imprese fondatrici entro un lasso di tempo ragionevole, senza sforzi eccessivi e ad un costo accettabile.

20. Le imprese fondatrici dell'IC sono da considerarsi concorrenti potenziali se, tenuto conto di tutti i fattori economici suddetti, la cui ponderazione può variare di caso in caso, sia possibile prevedere ragionevolmente un comportamento autonomo da parte loro. In questo contesto l'analisi deve vertere essenzialmente sui vari livelli di attività di un'impresa. La pressione economica per una cooperazione in tema di ricerca e sviluppo non elimina di norma la possibilità di concorrenza per quanto riguarda la produzione e la distribuzione. La messa in comune delle capacità produttive di più imprese, quando sia economicamente inevitabile e non ponga quindi alcun problema in ordine alle regole di concorrenza, non implica di per sé che le imprese debbano necessariamente cooperare anche nella distribuzione dei relativi prodotti.

b) Concorrenza tra le imprese fondatrici e l'IC

21. La relazione tra le imprese fondatrici e l'IC assume un significato particolare quando l'IC esercita tutte le funzioni di un'impresa ed è in concorrenza con almeno una delle imprese

fondatrici oppure è uno dei suoi fornitori o dei suoi clienti. L'applicazione del divieto delle intese dipenderà dalle circostanze del caso concreto. Dato che una restrizione di concorrenza tra le imprese fondatrici inciderà in generale anche sulla relazione fra queste ultime e l'IC e che, inversamente, restrizioni di concorrenza nelle relazioni tra l'IC e una delle imprese fondatrici avranno sempre un effetto sulle relazioni tra queste ultime, è indispensabile una valutazione globale.

22. La restrizione della concorrenza tra le imprese fondatrici e l'IC si traduce in generale, da parte delle imprese interessate, in una ripartizione dei mercati geografici, dei mercati dei prodotti (soprattutto specializzando la produzione) oppure in una ripartizione della clientela. In questi casi, le imprese interessate non assumono più che il ruolo di concorrenti potenziali. Se invece continuano ad essere concorrenti effettivi, saranno generalmente tentate di ridurre l'intensità della concorrenza concordando una politica commerciale, in particolare in materia di prezzi e di quantità, oppure limitando volontariamente il loro impegno concorrenziale.

c) Effetti dell'IC sulla posizione dei terzi

23. Gli effetti restrittivi nei confronti dei terzi dipendono dall'attività svolta dall'IC rispetto a quella delle imprese fondatrici, nonché dal potere economico complessivo facente capo a queste ultime.

24. Quando le imprese fondatrici rinunciano a favore dell'IC ad esercitare in proprio l'attività di acquisto o di vendita, le possibilità di scelta dei fornitori o dei clienti risultano diminuite. Lo stesso accade quando le imprese fondatrici assegnano all'IC la fabbricazione di prodotti a monte o di prodotti intermedi oppure la trasformazione della loro produzione. La costituzione dell'IC può persino comportare, in casi estremi, l'esclusione dal mercato dei fornitori e dei clienti tradizionali delle imprese fondatrici; tale rischio aumenta in funzione della concentrazione oligopolistica del mercato e dell'esistenza di vincoli di esclusiva o di legami preferenziali tra l'IC e le sue imprese fondatrici.

25. L'esistenza di un'IC in cui grandi imprese mettono in comune la loro potenza economica può anzi costituire una barriera all'entrata sul mercato di concorrenti potenziali ed ostacolare lo sviluppo dei concorrenti effettivi delle imprese fondatrici.

d) Valutazione del carattere sensibile delle restrizioni della concorrenza

26. L'ampiezza delle restrizioni della concorrenza riconducibili ad un'IC dipende da una serie di fattori, i più importanti dei quali sono:

— le quote di mercato delle imprese fondatrici e dell'IC, la struttura del mercato in questione e il grado di concentrazione del settore interessato;

— la potenza economica e finanziaria delle imprese fondatrici nonché tutti i vantaggi di ordine tecnico o commerciale di cui godono rispetto ai loro concorrenti;

— la vicinanza al mercato delle attività esercitate dall'IC;

— l'identità o l'interdipendenza dei campi di attività delle imprese fondatrici e dell'IC;

- l'importanza dell'attività dell'IC rispetto a quella svolta dalle imprese fondatrici;
- il carattere più o meno restrittivo degli accordi pattuiti tra le imprese interessate;
- il grado di esclusione dal mercato delle imprese terze conseguente all'operazione.

e) Le reti di IC

27. Le reti di IC possono restringere in modo particolare la concorrenza in quanto rafforzano gli effetti di singole IC sulla politica commerciale delle imprese fondatrici nonché sulla posizione di terzi sul mercato. La valutazione di siffatte situazioni deve tener conto delle diverse forme di organizzazione delle reti di IC, nonché degli effetti cumulativi di reti esistenti in parallelo.

28. Accade spesso che imprese fondatrici concorrenti costituiscano più IC operanti sul medesimo mercato di prodotti, ma in zone distinte. Alle restrizioni di concorrenza già imputabili a ciascuna IC vanno pertanto ad aggiungersi quelle che emergono nelle relazioni tra IC. Nel contempo ogni ulteriore IC rafforza i rapporti fra le imprese fondatrici sicché la concorrenza tra le stesse risulta ulteriormente indebolita.

29. Un analogo rafforzamento degli effetti restrittivi della concorrenza è probabile quando le imprese fondatrici concorrenti costituiscono più IC per la fabbricazione di prodotti complementari, destinati ad essere da loro stesse trasformati, o di prodotti differenti, che intendono commercializzare in proprio, aumentando l'estensione e l'intensità della restrizione di concorrenza. Il gioco della concorrenza risulta alterato in misura particolarmente grave quando tra partner concorrenti di un medesimo settore a struttura oligopolistica si moltiplicano le costituzioni di IC per prodotti vicini o per vari prodotti a monte. Considerazioni analoghe valgono per il settore dei servizi.

30. Anche nell'ipotesi che l'IC sia costituita tra imprese non concorrenti e che considerata singolarmente non comporti restrizioni di concorrenza, ciononostante può ricadere nel disposto dell'articolo 53, paragrafo 1, per il fatto di appartenere ad una rete di IC poste in essere dalla medesima impresa e per un medesimo mercato di prodotti con una serie di partner diversi in quanto la concorrenza fra le varie IC può essere impedita, limitata o falsata⁽²⁷⁾. In caso di concorrenza reale o potenziale tra detti partner, sono da aggiungere gli effetti restrittivi nei loro rapporti.

31. La presenza di reti parallele di IC cui partecipino ogni volta imprese diverse esprime soltanto il grado di connessione personale o finanziaria esistente in un settore economico o tra più settori. Tali reti costituiscono un aspetto importante del contesto economico di cui è necessario tener conto nella valutazione in base al diritto della concorrenza delle diversi reti, nonché delle IC ad esse appartenenti e sono, pertanto, comparabili al grado di concentrazione sul mercato in questione.

⁽²⁷⁾ Decisione della Commissione CE sulle fibre ottiche, GU n. L 236 del 22. 8. 1986, pag. 30.

3. Valutazione dei principali tipi di imprese comuni

a) IC tra imprese non concorrenti

32. Questa categoria di IC solo raramente presenta problemi per la concorrenza. Ciò vale sia per le IC la cui attività si limita a determinate funzioni, sia per quelle che svolgono tutte le funzioni di un'impresa. Nel primo caso occorre semplicemente accertare che la cooperazione tra le imprese fondatrici non renda sensibilmente più difficile l'accesso di terzi al mercato⁽²⁸⁾. Anche nel secondo caso si tratta essenzialmente di esaminare questo stesso aspetto, giacché il problema della restrizione della concorrenza tra una delle imprese fondatrici e l'IC⁽²⁹⁾ non avrà il più delle volte che importanza secondaria.

33. Le IC tra imprese non concorrenti incaricate della ricerca-sviluppo oppure della produzione o della distribuzione, ivi compreso il servizio di assistenza alla clientela, sono escluse in generale dal divieto dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE. La non applicabilità del divieto si giustifica per il fatto che l'IC raggruppa conoscenze, prodotti o prestazioni di servizi complementari. L'inapplicabilità del divieto è tuttavia soggetta ad una riserva: occorre che rimanga sul mercato uno spazio sufficiente per altri poli di ricerca-sviluppo, altre unità produttive o altri sbocchi⁽³⁰⁾. Alla stessa idea si ispira la valutazione di IC di acquisto che raggruppino acquirenti di diversi settori. Siffatte IC non suscitano obiezioni sotto il profilo del diritto della concorrenza se lasciano ai fornitori possibilità sufficienti di reperire clienti.

34. Le IC che si limitano a fornire materie prime o prodotti intermedi alle imprese fondatrici oppure a trasformare la produzione di una o più di dette imprese, in generale non restringono la concorrenza. Perché si applichi il divieto delle intese occorre pertanto che siano gravemente compromesse le possibilità di approvvigionamento o di vendita di imprese terze, il che presuppone che le imprese fondatrici detengano una posizione di forza sul mercato sia dal lato della domanda che dell'offerta dei prodotti in questione.

35. Ai fini della valutazione di un'IC che svolge tutte le funzioni di un'impresa, è essenziale stabilire se le sue attività presentano una relazione materiale stretta con quelle delle imprese fondatrici. Altrettanto pertinente è la relazione tra le attività delle varie imprese fondatrici. Se l'IC opera su un mercato situato a monte o a valle di quello delle imprese fondatrici, ciò può comportare in talune circostanze effetti restrittivi della concorrenza a danno delle imprese terze qualora le imprese partecipanti detengano una quota di mercato importante⁽³¹⁾. Se il mercato dell'IC è situato a valle di quello di un'impresa fondatrice e, simultaneamente, a monte di quello di un'altra, l'IC funge da organo di collegamento tra dette imprese fondatrici ed è pertanto suscettibile di essere lo strumento di un'integrazione verticale su più fasi della produzione. In tale situazione si accentua l'effetto di esclusione delle imprese terze dal mercato. Si dovrà comunque stabilire caso per caso se tale effetto raggiunga il

⁽²⁸⁾ Cfr. supra III.2, lettera c), punti da 23 a 25.

⁽²⁹⁾ Cfr. supra III.2, lettera b), punti 21 e 22.

⁽³⁰⁾ Cfr. la comunicazione sulla cooperazione (citata alla nota 4), II, punti 3 e 6 nonché l'atto sull'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di ricerca e sviluppo (citato alla nota 7).

⁽³¹⁾ Per i casi in cui non si è prodotto tale effetto, cfr. la decisione 86/405/CEE (fibre ottiche), GU n. L 236 del 22. 8. 1986, pag. 30, e la decisione 90/410/CEE (Elopak/Metal Box-Odin), GU n. L 209 dell'8. 8. 1990, pag. 15.

grado minimo richiesto per applicare l'articolo 53, paragrafo 1. Se l'IC e una delle imprese fondatrici operano su tale mercato, il coordinamento del loro comportamento sul mercato stesso è probabile, se non inevitabile⁽³²⁾.

b) IC tra imprese concorrenti

36. In quest'ipotesi occorre esaminare gli effetti della costituzione dell'IC sulla concorrenza tra le imprese fondatrici, nonché sulla posizione concorrenziale dei terzi. Anche in questo caso il rapporto materiale tra l'attività dell'IC e quella delle imprese fondatrici ha un'importanza decisiva. Se non esiste un legame, non vi sarà in generale motivo di applicare l'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE. La valutazione dei diversi tipi di IC sotto il profilo del diritto della concorrenza porta ai risultati esposti qui di seguito.

37. Un'IC di ricerca e sviluppo può eccezionalmente restringere la concorrenza se esclude l'attività singola di ricerca e sviluppo delle imprese fondatrici oppure quando la cooperazione restringe anche la concorrenza tra le imprese fondatrici sul mercato dei prodotti della ricerca. Tale caso si verifica in generale quando all'IC è affidato anche lo sfruttamento commerciale dei prodotti o processi nuovi oppure migliorati⁽³³⁾. Occorre valutare caso per caso se la restrizione della concorrenza tra le imprese fondatrici e l'effetto potenziale negativo sulla posizione di terzi siano sensibili.

38. Le IC di vendita di prodotti di produttori concorrenti limitano la concorrenza tra le imprese fondatrici dal lato dell'offerta e riducono le possibilità di scelta degli acquirenti. Si tratta di cartelli orizzontali tradizionali che ricadono in generale nel campo di applicazione dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE⁽³⁴⁾, sempreché abbiano effetti sensibili sul mercato.

39. Le IC di acquisto tra imprese concorrenti possono offrire alle parti un accesso privilegiato alle fonti di approvvigionamento e limitare più o meno considerevolmente le possibilità di scelta dei fornitori. A seconda dell'importanza che i prodotti acquistati in comune hanno per l'attività di produzione e di vendita delle imprese fondatrici, la cooperazione può inoltre comportare una diminuzione notevole della concorrenza mediante i prezzi tra le imprese interessate. Tale caso ricorre in particolare quando il prezzo di acquisto rappresenta una quota significativa del costo totale dei prodotti distribuiti dalle imprese fondatrici. L'applicabilità dell'articolo 53, paragrafo 1 è allora da determinarsi secondo le circostanze del caso concreto⁽³⁵⁾.

40. Occorre applicare gli stessi principi alle IC che forniscono a titolo esclusivo, ad imprese fondatrici concorrenti, prodotti a monte o prodotti intermedi che vengono trasformati da queste ultime in prodotti finiti. Se invece l'IC assume la trasformazione dei prodotti forniti dalle imprese fondatrici in prodotti finiti che successivamente consegna alle fondatrici per la distribuzione, la concorrenza fra imprese fondatrici risulterà in generale indebolita per la vicinanza della fase di cooperazione al mercato e la tendenza implicita ad uniformare i prezzi di cessione⁽³⁶⁾. Questo

caso ricorre in particolare quando l'IC raggruppa la totalità delle attività di produzione delle imprese fondatrici e queste ultime si limitano ad operare quali distributrici dell'IC. In tal caso si ha unificazione dei costi di fabbricazione e della qualità dei prodotti, cosicché le imprese fondatrici non possono essenzialmente farsi concorrenza se non dando ai prodotti nomi diversi. Ciò comporta una restrizione sostanziale della concorrenza cui non si rimedia nemmeno quando le imprese fondatrici smerciano i prodotti dell'IC sotto marchi differenti⁽³⁷⁾.

41. Nel valutare sotto il profilo del diritto della concorrenza un'IC tra imprese concorrenti che svolgono tutte le funzioni di un'impresa⁽³⁸⁾, occorre distinguere varie situazioni:

- se l'IC opera sul medesimo mercato delle imprese fondatrici, la conseguenza normale è una restrizione della concorrenza tra tutte le imprese interessate;
- se l'IC opera su un mercato situato a monte o a valle di quello delle imprese fondatrici con le quali mantiene legami di approvvigionamento o di fornitura, gli effetti sulla concorrenza sono identici a quelli che si producono nel caso di un'IC di produzione;
- se l'IC opera su un mercato contiguo a quello delle imprese fondatrici, la concorrenza risulta ridotta soltanto se i due mercati presentano un grado considerevole di interdipendenza. Tale ipotesi ricorre in particolare quando l'IC fabbrica prodotti complementari a quelli delle imprese fondatrici.

Nella realtà economica si incontrano spesso forme miste di questi vari tipi di IC. È allora necessario valutare nel loro insieme le restrizioni di concorrenza che esse comportano per le imprese interessate nonché gli effetti della loro cooperazione sui terzi. Occorre inoltre tener conto delle circostanze economiche, in particolare dell'appartenenza dell'IC ad una rete comprendente altre IC oppure dell'esistenza di più reti parallele di IC nello stesso settore economico⁽³⁹⁾.

⁽³²⁾ Cfr. la decisione della Commissione 91/38/CEE (KSB/Gould/Lowara/ITT), GU n. L 19 del 25. 1. 1991, pag. 25. Il carattere restrittivo degli accordi sulla produzione in comune è riconosciuto in linea di principio nell'atto di cui al punto 6 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 417/85].

⁽³³⁾ Cfr. in particolare le seguenti decisioni della Commissione: Bayer/Gist-Brocades, GU n. L 30 del 5. 2. 1976, pag. 13; United Reprocessors and KEWA, GU n. L 51 del 26. 2. 1976, pag. 7 e 15; Vacuum Interrupters I, GU n. L 48 del 19. 2. 1977, pag. 32 e II, GU n. L 383 del 31. 12. 1980, pag. 1; De Laval/Stork I, GU n. L 215 del 23. 8. 1977, pag. 11 e II, GU n. L 59 del 4. 3. 1988, pag. 32; GEC/Weir, GU n. L 327 del 20. 12. 1977, pag. 26; WANO/Schwarzpulver, GU n. L 322 del 16. 11. 1978, pag. 26; Langenscheidt/Hachette, GU n. L 39 dell'11. 2. 1982, pag. 25; Amersham/Buchler, GU n. L 314 del 10. 11. 1982, pag. 34; Rockwell/Iveco, GU n. L 224 del 17. 8. 1983, pag. 19; Carbon Gas Technologie, GU n. L 376 del 31. 12. 1983, pag. 17; Enichem/ICI, GU n. L 50 del 24. 2. 1988, pag. 18; Bayer/BP Chemicals, GU n. L 150 del 16. 6. 1988, pag. 35; Iveco/Ford, GU n. L 230 del 19. 8. 1988, pag. 39; Alcatel Espace/ANP, GU n. L 32 del 3. 2. 1990, pag. 19; Konsortium ECR 900, GU n. L 228 del 22. 8. 1990, pag. 31; Screensport/EBU — Eurosport, GU n. L 63 del 9. 3. 1991, pag. 32; Eirpage, GU n. L 306 del 7. 11. 1991, pag. 22; Procter and Gamble/Finaf, GU n. C 3 del 7. 1. 1992, pag. 2; Infonet, GU n. C 7 dell'11. 1. 1992, pag. 3.

⁽³⁹⁾ Cfr. supra III.2, lettera e), punti da 27 a 31.

⁽³²⁾ Cfr. supra III.2, lettera b), punto 22 e decisione 87/100/CEE (Mitchell Cotts/Sofiltra), GU n. L 41 dell'11. 2. 1987, pag. 31.

⁽³³⁾ Cfr. a questo riguardo la comunicazione sulla cooperazione (citata alla nota 4), II, punto 3 nonché l'atto relativo all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di ricerca e sviluppo (citato alla nota 7).

⁽³⁴⁾ Cfr. decisioni: NCH, GU n. L 22, del 26. 1. 1972, pag. 16; Cementregeling voor Nederland, GU n. L 303 del 31. 12. 1972, pag. 7; Cimbel, GU n. L 303 del 31. 12. 1972, pag. 24; CSV, GU n. L 242 del 4. 9. 1978, pag. 15; UIP, GU n. L 226 del 3. 8. 1989, pag. 25; Astra, GU n. L 20 del 28. 1. 1993, pag. 23.

⁽³⁵⁾ Cfr. le seguenti decisioni della Commissione: Socemas, GU n. L 201 del 12. 8. 1968, pag. 4; Intergroup, GU n. L 212 del 9. 8. 1975, pag. 23; National Sulphuric Acid Association I, GU n. L 260 del 3. 10. 1980, pag. 24 e II, GU n. L 190 del 5. 7. 1989, pag. 25; Filmeinkauf Deutscher Fernsehanstalten, GU n. L 284 del 3. 10. 1989, pag. 36; IJsselcentrale, GU n. L 28 del 2. 1991, pag. 32.

⁽³⁶⁾ Cfr. la comunicazione nella pratica Exxon/Shell, GU n. C 92 del 2. 4. 1993, pag. 2.

42. Anche le IC tra imprese concorrenti, cui è normalmente applicabile il divieto delle intese, devono formare oggetto di esame per determinare se, nelle circostanze concrete del caso di specie, abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o alterare la concorrenza. Tale ipotesi non ricorre quando la cooperazione nel quadro dell'IC può essere obiettivamente considerata l'unica possibilità per le imprese fondatrici di penetrare in un mercato o di mantenersi nel loro mercato attuale, purché la loro presenza rafforzi la concorrenza o ne impedisca l'indebolimento. Se sono soddisfatte queste condizioni, la concorrenza esistente effettivamente non viene ristretta dall'IC né si trova ostacolata la concorrenza potenziale. Il divieto dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE non è pertanto applicabile⁽⁴⁰⁾.

IV. Valutazione ai sensi dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE

1. Esenzioni per categoria

43. Le IC comprese nel campo d'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 1 non incorrono nel divieto delle intese qualora soddisfino alle condizioni previste da un atto di esenzione per categoria. Tra gli atti di esenzione di cui all'allegato XIV all'Accordo SEE, due permettono la cooperazione tra imprese nel quadro di un'IC [cfr. infra lettere a) e b)]. In altri due atti di cui all'allegato XIV all'Accordo SEE beneficiano dell'esenzione dal divieto delle intese talune restrizioni di concorrenza concernenti il trasferimento di tecnologia a favore di un'IC da parte delle imprese fondatrici [cfr. infra lettera c)]. L'atto che modifica gli atti di cui ai punti 5, 6, 7 e 9 dell'allegato XIV all'Accordo SEE⁽⁴¹⁾ ha notevolmente esteso il campo di applicazione di dette esenzioni per categoria anche a beneficio delle IC.

a) Normativa concernente gli accordi di « specializzazione »

44. L'atto relativo all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di specializzazione⁽⁴²⁾ si applica in particolare ai contratti con i quali più imprese rinunciano alla fabbricazione di taluni prodotti a favore di un'IC da esse costituita. Tale rinuncia può riguardare sia una produzione già esistente che una produzione futura. La costituzione e l'attività dell'IC di produzione beneficiano dell'esenzione dal divieto delle intese alla duplice condizione che la quota di mercato detenuta cumulativamente dalle imprese interessate non superi il 20 % e che il loro fatturato totale cumulato non sia superiore a 1 miliardo di ECU. Gli accordi tra grandi imprese, il cui fatturato globale è superiore a 1 miliardo di ECU, beneficiano altresì dell'esenzione per categoria purché siano notificati all'Autorità di vigilanza EFTA e quest'ultima non faccia opposizione all'esenzione stessa nel termine di sei mesi. Questa procedura non si applica invece in caso di superamento del limite relativo alla quota di mercato.

45. La cifra testé citata si applica soltanto alla cooperazione nella fase della produzione. L'IC deve fornire tutta la sua produ-

zione, che può comprendere materie prime, prodotti intermedi o prodotti finiti, alle imprese fondatrici. Queste ultime non possono essere attive nel campo di produzione dell'IC, ma possono fabbricare altri prodotti appartenenti al medesimo mercato di prodotti. I prodotti fabbricati dall'IC sono distribuiti dalle imprese fondatrici che possono eventualmente essere distributori esclusivi per un determinato territorio.

46. Il regolamento sulle esenzioni si applica, ma a condizioni più rigorose, anche ad accordi mediante i quali le imprese fondatrici affidano la distribuzione dei prodotti contrattuali ad una IC. Anche in questo caso esiste un massimale per la cifra d'affari, pari ad 1 miliardo di ECU, al quale le imprese possono sfuggire grazie alla procedura di opposizione. Il suddetto atto lascia alle imprese interessate la libertà di organizzare la loro cooperazione nella fase della produzione e della distribuzione, autorizzando sia la produzione separata con sola distribuzione in comune dei prodotti contrattuali tramite un'IC di vendita, che il raggruppamento delle attività di produzione e distribuzione in un'IC che svolga tutte le funzioni di un'impresa, o ancora la separazione di dette attività costituendo due IC: una di produzione e una di vendita. La produzione e/o la distribuzione dei prodotti contrattuali possono essere affidate a più IC, anziché ad una sola, le quali possono eventualmente esercitare le loro attività sulla base di contratti esclusivi per i vari territori.

b) Normativa concernente gli accordi di ricerca-sviluppo

47. L'atto relativo all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi in materia di ricerca e sviluppo⁽⁴³⁾ concede un'esenzione alle IC di ricerca e sviluppo, la cui attività può estendersi fino allo sfruttamento in comune dei risultati della ricerca. La nozione di sfruttamento comprende la fabbricazione di prodotti nuovi o migliorati nonché l'utilizzazione di processi nuovi o migliorati, la commercializzazione dei prodotti dell'attività di ricerca-sviluppo e la concessione di licenze di fabbricazione, utilizzazione o distribuzione a imprese terze. L'esenzione è tuttavia soggetta alla condizione che i lavori di ricerca e sviluppo in comune contribuiscano in modo sostanziale al progresso tecnico o economico e che i risultati siano determinanti per la fabbricazione di prodotti nuovi o migliorati.

48. Anche l'atto summenzionato subordina l'esenzione dal divieto delle intese a condizioni quantitative, sotto forma di un duplice limite della quota di mercato. La cooperazione delle imprese fondatrici nel quadro di un'IC la cui attività raggruppi la ricerca, lo sviluppo, la produzione e la politica in materia di licenza è ammessa fino al limite del 20 % delle quote di mercato cumulate. Poiché non esige la specializzazione, la normativa autorizza qualsiasi forma di coordinamento del comportamento nel campo della ricerca, dello sviluppo, nonché della fabbricazione. Le imprese fondatrici possono proseguire o avviare un'attività propria nello stesso campo dell'IC. Sono inoltre libere di decidere come utilizzare le possibilità di produrre in proprio oppure di accordare licenze a terzi. Mediante l'attribuzione di territori contrattuali, le imprese fondatrici possono individualmente tutelarsi per tutta la durata del contratto nei confronti delle attività di fabbricazione dei prodotti o di sfruttamento dei processi contemplati dal contratto esercitate dalla controparte nei territori rispettivamente riservati; per un periodo di cinque anni a decorrere dalla data in cui un prodotto nuovo o migliorato è stato per la prima volta immesso in commercio sul territorio cui

⁽⁴⁰⁾ Cfr. le seguenti decisioni della Commissione: Alliance des constructeurs français de machines-outils, GU n. L 201 del 12. 8. 1968, pag. 1; SAFCO, GU n. L 13 del 17. 1. 1992, pag. 44; Metaleurop, GU n. L 179 del 12. 7. 1990, pag. 41; Elopak/Metal Box-Odin, GU n. L 209 dell'8.8. 1990, pag. 15; Konsortium ECR 900, GU n. L 228 del 22. 8. 1990, pag. 31.

⁽⁴¹⁾ Punti 5, 6, 7 e 9 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 151/93].

⁽⁴²⁾ Citato alla nota 6.

⁽⁴³⁾ Citato alla nota 7.

si applica l'Accordo SEE esse possono inoltre impedire alla controparte di praticare qualsiasi politica di vendita attiva in detti territori. Se invece le imprese fondatrici affidano la distribuzione dei prodotti contemplati dal contratto ad una o più IC, per tutte le loro attività di cooperazione vale un limite di quota mercato del 10 %. Giacché il suddetto atto di esenzione per categoria applicabile agli accordi di ricerca e sviluppo non comporta un massimale di fatturato, di detta esenzione possono beneficiare tutte le imprese, a prescindere dalle loro dimensioni.

c) Normative sulle « licenze di brevetto » e le « licenze di know-how »

49. L'atto relativo all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di licenza di brevetto⁽⁴⁴⁾ si applica anche ad accordi di licenza tra un'impresa fondatrice ed un'IC, riguardanti le attività di quest'ultima. Se le imprese fondatrici sono concorrenti sul mercato dei prodotti contrattuali, l'esenzione per categoria è accordata unicamente qualora le quote di mercato cumulate non superino un determinato limite, che è del 20 % se all'IC viene affidata unicamente la fabbricazione e del 10 % se viene inoltre incaricata della distribuzione dei prodotti oggetto di licenza.

50. Sono esentate in virtù di detto atto la concessione all'IC di licenza di fabbricazione o di distribuzione esclusiva per un determinato territorio, la protezione del territorio concesso all'IC o alle imprese fondatrici nei confronti della concorrenza attiva o passiva delle altre parti per tutta la vigenza del contratto, nonché la protezione del territorio concesso all'IC nei confronti della concorrenza di altri licenziatari. Le imprese fondatrici possono proteggere l'IC, per tutta la durata del contratto, da una politica di distribuzione attiva da parte degli altri licenziatari. Per un periodo iniziale di cinque anni dall'introduzione di un prodotto nel territorio cui si applica l'Accordo SEE, possono essere vietate le importazioni dirette dei prodotti contrattuali nel territorio concesso all'IC.

51. L'atto relativo all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di licenza di know-how⁽⁴⁵⁾ contiene disposizioni analoghe, ma la protezione territoriale nelle relazioni tra l'IC e le imprese fondatrici si limita tuttavia a dieci anni a decorrere dalla data della conclusione del primo accordo di licenza di know-how stipulato per territori all'interno del SEE. Tale data determina altresì l'inizio del periodo a decorrere dal quale l'IC può essere protetta nei confronti della concorrenza attiva (dieci anni) e passiva (cinque anni) di altri licenziatari.

2. Esenzioni individuali

a) Osservazioni generali

52. Le IC che rientrano nel campo d'applicazione del divieto di cui all'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE, senza tuttavia soddisfare le condizioni necessarie per beneficiare di un'esenzione per categoria, non sono per questo automaticamente vietate. Possono essere esentate dal divieto mediante decisione individuale dell'Autorità di vigilanza EFTA purché soddisfino le quattro condizioni enunciate all'articolo 53, paragrafo 3. A norma degli articoli 4, 5 e 15 del capitolo II del protocollo 4 all'Accordo

tra gli Stati EFTA sull'istituzione di un'Autorità di vigilanza e di una Corte di giustizia (in appresso denominato « capitolo II »), in via di principio una decisione di esenzione può essere adottata unicamente se le imprese interessate hanno notificato all'Autorità di vigilanza EFTA l'accordo, la decisione o la pratica concordata su cui si basa la loro cooperazione. Taluni accordi meno pericolosi per lo sviluppo del territorio cui si applica l'Accordo SEE sono dispensati dall'obbligo di notifica in virtù dell'articolo 4, paragrafo 2 del capitolo II. Possono pertanto essere esentati dal divieto delle intese senza che sia necessaria la notifica preventiva. Lo stesso vale per le intese nel settore dei trasporti in virtù degli atti di cui ai punti 10 e 11 dell'allegato XIV e ai punti 7, 11 e 13 del protocollo 21 all'Accordo SEE.

53. Ai sensi dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE, l'Autorità di vigilanza EFTA deve accertare:

- se l'IC contribuisce a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico;
- se gli utilizzatori beneficiano di una congrua parte dell'utile che ne deriva;
- se sono imposte alle imprese fondatrici o all'IC restrizioni che non sono indispensabili per conseguire tali obiettivi e
- se la cooperazione nel quadro dell'IC dà loro la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti o dei servizi di cui trattasi.

L'esenzione individuale dal divieto di cui all'articolo 53, paragrafo 1 può essere accordata soltanto se la risposta è positiva per le prime due domande e negativa per le altre due.

b) Principi di valutazione

54. Per soddisfare le prime due condizioni dell'articolo 53, paragrafo 3, l'IC deve inoltre offrire ai terzi, in particolare ai consumatori, vantaggi obiettivi reali atti almeno a compensare gli inconvenienti che comporta per la concorrenza.

55. Tra i vantaggi nel senso testé citato, l'Autorità di vigilanza EFTA attribuisce particolare importanza allo sviluppo di prodotti o di processi nuovi o migliorati, nonché alla loro introduzione sul mercato da parte degli inventori stessi oppure da parte di terzi in base ad una licenza. L'Autorità di vigilanza EFTA è disponibile inoltre ad un'eventuale esenzione a favore delle misure destinate ad aprire nuovi mercati, sia che si tratti di nuovi mercati geografici per prodotti esistenti oppure dell'ampliamento della gamma di prodotti disponibili. In tutti questi casi le imprese operano come strumenti di una concorrenza dinamica che contribuisce a rafforzare simultaneamente il territorio cui si applica l'Accordo SEE e la competitività del settore interessato. L'aumento della produzione e delle vendite può altresì rappresentare un elemento di stimolo della concorrenza. Viceversa, la razionalizzazione dell'apparato produttivo o della rete di distribuzione rappresenta piuttosto per le imprese una maniera di adattare l'offerta ad una domanda stagnante o in calo. Essa comporta tuttavia riduzioni dei costi che, in caso di concorrenza efficace, vengono in generale ripercosse sui clienti sotto forma di prezzi più vantaggiosi. I progetti di riduzione della capacità produttiva mirano invece per lo più ad aumentare i prezzi e sono da valutare positivamente soltanto se servono a superare una crisi strutturale, accelerano il ritiro dal mercato di capacità produttive non redditizie e ricreano quindi nel medio periodo le condizioni di una concorrenza basata sulle prestazioni.

⁽⁴⁴⁾ Citato alla nota 8.

⁽⁴⁵⁾ Citato alla nota 9.

56. L'Autorità di vigilanza EFTA esprime un giudizio negativo sugli accordi intesi essenzialmente a coordinare il comportamento concorrenziale attuale o futuro delle imprese interessate. È il caso in particolare della fissazione in comune dei prezzi, della restrizione della produzione e delle vendite mediante la fissazione di quote, la ripartizione dei mercati o divieti o restrizioni contrattuali che colpiscono gli investimenti. Le IC la cui costituzione o attività siano dirette essenzialmente a siffatti obiettivi non configurano altro che un classico cartello i cui effetti negativi sulla concorrenza sono notori.

57. I vantaggi e gli svantaggi di un'IC devono essere misurati nel quadro di una valutazione economica globale, nel cui ambito si deve tener conto sia della natura che dell'entità dei benefici e dei rischi. Se le imprese fondatrici dispongono di un potere economico e finanziario notevole e di quote di mercato importate. La loro domanda di esenzione dovrà formare oggetto di un esame rigoroso. Lo stesso vale per le IC che vengono a rafforzare un oligopolio ristretto esistente e per le reti di IC.

58. La natura e gli obiettivi della cooperazione determinano quali restrizioni imposte alle imprese fondatrici o all'IC possono essere autorizzate alla luce dell'articolo 53, paragrafo 3, lettera a) dell'Accordo SEE. In questo contesto è spesso d'importanza decisiva accertare se le restrizioni contrattuali alla libertà economica delle parti siano strettamente legate alla costituzione dell'IC e possano considerarsi come indispensabili alla sua esistenza⁽⁴⁶⁾. L'articolo 53, paragrafo 3, lettera b) impone infatti un limite assoluto soltanto per la restrizione della concorrenza considerata globalmente. La concorrenza deve dunque continuare ad essere effettiva in qualsiasi momento e gli accordi che ne pregiudichino l'efficacia non possono beneficiare di un'esenzione individuale. Le IC rientrano comunque in tale categoria quando, per effetto del raggruppamento delle attività delle imprese fondatrici, ottengono, consolidano e rafforzano una posizione dominante.

c) Valutazione delle principali forme di IC

59. Le IC che svolgono esclusivamente attività di ricerca-sviluppo vanno in linea di principio valutate positivamente anche quando non soddisfano le condizioni dell'atto relativo all'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di ricerca e sviluppo⁽⁴⁷⁾, giacché i vantaggi economici globali che presentano non comportano in generale inconvenienti significativi per la concorrenza. Ciò è vero anche nel caso in cui le imprese fondatrici affidano all'IC il compito supplementare di rilasciare licenze a terzi. Se l'IC si incarica inoltre della fabbricazione dei prodotti risultanti dalla ricerca-sviluppo in comune, occorre altresì tener conto dei principi applicabili alle IC di produzione⁽⁴⁸⁾. Le IC di ricerca-distribuzione, concessione di licenze, produzione e distribuzione sono IC che esercitano tutte le funzioni di un'impresa e vanno valutate in quanto tali⁽⁴⁹⁾.

60. Le IC di vendita fanno parte dei cartelli orizzontali classici. In generale hanno per oggetto e per effetto di armonizzare l'offerta di produttori concorrenti: pertanto, non solo eliminano la concorrenza mediante i prezzi tra le imprese fondatrici, ma limitano altresì i quantitativi forniti da queste ultime, nel quadro di un sistema di ripartizione degli ordinativi. Di conseguenza l'Autorità di vigilanza EFTA è incline ad una valutazione di principio negativa nei confronti delle IC di vendita⁽⁵⁰⁾. L'Autorità di vigilanza EFTA ha peraltro una posizione a priori favorevole per i casi in cui la distribuzione in comune dei prodotti contrattuali faccia parte di un progetto di cooperazione globale, da conside-

rarsi favorevolmente sotto il profilo dell'articolo 53, paragrafo 3, e sia indispensabile al buon esito di tale progetto. Gli esempi più caratteristici sono quelli delle IC di vendita costituite da produttori specializzati individualmente, ma che desiderano poter offrire l'intera gamma dei prodotti interessati, e quello delle IC di vendita che provvedono allo sfruttamento dei risultati di una ricerca o un'attività di sviluppo svolte in comune, anche nella fase di distribuzione. Negli altri casi un'esenzione potrà essere accordata soltanto in circostanze particolari⁽⁵¹⁾.

61. Le IC d'acquisto servono a razionalizzare gli ordinativi e ad ottimizzare l'utilizzazione dei mezzi di trasporto e delle attrezzature di deposito. Tuttavia esse possono simultaneamente servire a fissare prezzi e condizioni di acquisto uniformi e spesso perfino quote di approvvigionamento. Il raggruppamento della loro potenza d'acquisto può attribuire alle imprese fondatrici un'influenza eccessiva rispetto ai fornitori e falsare la concorrenza fra questi ultimi. Ne consegue che le IC d'acquisto e in particolare quelle tra produttori concorrenti presentano spesso inconvenienti per la concorrenza superiori ai vantaggi che possono comportare. Di conseguenza solo di rado l'Autorità di vigilanza EFTA accorda loro esenzioni e ciò unicamente a condizione che le imprese fondatrici mantengano la possibilità di effettuare acquisti individuali⁽⁵²⁾. Nessuna decisione ha tuttavia riguardato finora IC d'acquisto aventi grande rilevanza economica.

62. Le IC di produzione possono perseguire obiettivi economici diversi. Sono spesso costituite al fine di creare nuove capacità di produzione di un determinato prodotto che completino quelle delle imprese fondatrici⁽⁵³⁾. In altri casi l'IC ha il compito di avviare, al posto delle imprese fondatrici, la fabbricazione di un nuovo prodotto⁽⁵⁴⁾. Infine, l'IC può incaricarsi di raggruppare le capacità produttive delle imprese fondatrici e di aumentarle o diminuirle a seconda dei casi.

63. La possibilità di esentare un'IC di produzione sarà valutata in maniera diversa a seconda dei compiti a questa attribuiti. Le IC destinate ad aumentare le capacità di produzione o la gamma dei prodotti servono non solo ad evitare gli investimenti paralleli ed a ridurre quindi i costi, ma ravvivano inoltre la concorrenza. Il raggruppamento delle capacità produttive esistenti oppure la loro riduzione costituiscono invece nella maggior parte dei casi misure di razionalizzazione che hanno in generale un carattere difensivo. L'utilità di siffatte misure anche per i terzi, in particolare per i consumatori, non è affatto evidente e va pertanto dimostrata in ciascun caso concreto. Nell'ipotesi delle IC di produzione non possono essere fissati limiti massimi di ordine quantitativo, ad esempio tetti di quote di mercato. Più viene ristretta la concorrenza tra le imprese fondatrici, più diventa importante quella con i terzi. Il limite del 20 % della quota di mercato che figura nelle esenzioni per categoria può servire da punto di riferimento per la valutazione delle IC di produzione in casi concreti.

64. Le IC che esercitano tutte le funzioni di un'impresa sono spesso elementi di una concorrenza dinamica e devono pertanto beneficiare di una posizione a priori favorevole purché non dissimulino accordi di prezzo, di attribuzione di quote, di ripartizione dei mercati o non fungano da strumento di coordinamento della politica di investimenti delle imprese fondatrici che vada oltre il

⁽⁴⁶⁾ Cfr. infra V.2, punto 70 e seguenti.

⁽⁴⁷⁾ Citato alla nota 7.

⁽⁴⁸⁾ Cfr. infra punti 62 e 63.

⁽⁴⁹⁾ Cfr. infra punto 64.

⁽⁵⁰⁾ Cfr. le decisioni della Commissione NCH, GU n. L 22 del 26. 1. 1972, pag. 16; Cementregeling voor Nederland, GU n. L 303 del 31. 12. 1972, pag. 7; Cimbel, GU n. L 303 del 31. 12. 1972, pag. 24; CSV, GU n. L 242 del 4. 9. 1978, pag. 15; Astra, GU n. L 20 del 28. 1. 1993, pag. 23.

⁽⁵¹⁾ Cfr. decisione della Commissione 89/467/CEE (UIP), GU n. L 226 del 3. 8. 1989, pag. 25.

⁽⁵²⁾ Cfr. le decisioni della Commissione National Sulphuric Acid Association, GU n. L 260 del 3. 10. 1980, pag. 24; Filmeinkauf deutscher Fernsehanstalten, GU n. L 284 del 3. 10. 1989, pag. 36; IJsselcentrale, GU n. L 128 del 2. 2. 1991, pag. 32.

⁽⁵³⁾ Cfr. Exxon/Shell, GU n. L 92 del 2. 4. 1993, pag. 2.

⁽⁵⁴⁾ Cfr. decisione KSB/Goulds/Lowara/ITT, GU n. L 19 del 25. 1. 1991, pag. 25.

caso concreto⁽⁶⁵⁾. Dato che la cooperazione comprende anche la distribuzione, nella valutazione dei casi concreti l'Autorità di vigilanza EFTA deve accertarsi in particolare che l'unificazione di tutte le funzioni imprenditoriali e il raggruppamento simultaneo delle risorse delle imprese fondatrici non creino né rafforzino una posizione dominante. Per accertare se un'IC che svolge tutte le attività di un'impresa sollevi problemi di compatibilità con le regole di concorrenza, un importante criterio di riferimento è la quota di mercato detenuta congiuntamente dalle imprese interessate, che non dovrà superare il 10 % come indicato negli atti di esenzione per categoria. Al di sotto di tale soglia, è da sopporre infatti che l'effetto di esclusione dei terzi nonché il rischio di creazione di barriere all'accesso al mercato rimangano limitati. Occorre tuttavia che la struttura del mercato continui a garantire condizioni di concorrenza effettiva. Qualora sia superata la soglia succitata, potrà essere concessa un'esenzione soltanto al termine di un esame minuzioso di tutte le circostanze del caso specifico.

V. RESTRIZIONI ACCESSORIE

1. Principi di valutazione

65. Le restrizioni di concorrenza inerenti alla costituzione o all'attività di un'IC vanno distinte dagli accordi addizionali che, considerati di per sé stessi, costituiscono a loro volta restrizioni di concorrenza giacché tendono a circoscrivere la libertà di azione sul mercato delle imprese interessate. Tali accordi addizionali o sono direttamente legati e necessari alla costituzione e al funzionamento dell'IC nel senso che non possono esserne dissociati senza comprometterne l'esistenza, oppure sono semplicemente conclusi in occasione della costituzione dell'IC e non assumono le caratteristiche succitate.

66. Gli accordi addizionali direttamente legati all'IC e necessari alla sua esistenza vanno valutati congiuntamente a quest'ultima. Sotto il profilo del diritto della concorrenza, sono da considerare come restrizioni accessorie in quanto rimangono subordinati rispetto all'obiettivo principale dell'IC. Per valutare la necessità della restrizione, occorre non soltanto tener conto della sua natura, ma accertare anche che la sua durata e il suo campo d'applicazione materiale e geografico non oltrepassino i limiti di

quanto ragionevolmente richiesto dalla costituzione e dall'attività dell'IC.

67. Se l'IC in quanto tale non rientra nell'ambito d'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE, non vi rientrano nemmeno gli accordi addizionali che, di per sé, configurano restrizioni di concorrenza ma sono da considerare come accessori all'IC nel significato sopra definito. Viceversa, in caso di applicabilità dell'articolo 53, paragrafo 1, le restrizioni accessorie sono da esaminare alla luce del medesimo articolo. La questione dell'esenzione dal divieto delle intese si presenta negli stessi termini per l'una e per gli altri. Pertanto per gli accordi accessori non è necessaria una giustificazione specifica secondo i criteri dell'articolo 53, paragrafo 3. In linea di massima tali accordi sono esentati per la stessa durata dell'IC stessa.

68. Gli accordi addizionali che non sono accessori all'IC ricadono in generale nel disposto dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE, indipendentemente dall'applicabilità del divieto all'IC stessa. La loro esenzione ai sensi dell'articolo 53, paragrafo 3 è possibile solo in base ad un'analisi specifica dei loro vantaggi ed inconvenienti. Questo giudizio prescinde dalla valutazione di merito dell'IC.

69. La grande varietà di IC e delle restrizioni addizionali ad esse eventualmente connesse permette di indicare solo alcuni esempi di applicazione dei principi sopra illustrati.

2. Valutazione di talune restrizioni addizionali

70. Per valutare se le restrizioni addizionali siano accessorie, occorre stabilire se vincolano l'IC oppure le imprese fondatrici.

a) Restrizioni imposte all'IC

71. Tra le restrizioni imposte all'IC possono essere considerate accessorie quelle che contribuiscono a precisare l'obiettivo dell'IC stessa, quali ad esempio le clausole contrattuali che fissano la gamma prodotta oppure il luogo di fabbricazione. Non sono invece da considerare accessorie restrizioni addizionali che vadano oltre la definizione dell'obiettivo dell'IC e riguardino le quantità, i prezzi o la clientela. Lo stesso vale per i divieti di esportazione.

72. Qualora la costituzione dell'IC comporti l'installazione di nuove capacità di produzione e un trasferimento di know-how da parte delle imprese fondatrici, l'obbligo imposto all'IC di non produrre o di non distribuire prodotti in concorrenza con quelli oggetto di licenza sarà in generale da considerare restrizione accessoria. L'IC deve infatti mirare al successo della nuova unità di produzione senza privare le imprese fondatrici dell'indispensabile controllo dello sfruttamento commerciale e della diffusione della loro tecnologia⁽⁶⁶⁾.

⁽⁶⁵⁾ Cfr. le seguenti decisioni della Commissione: Amersham/Buchler, GU n. L 314 del 10. 11. 1982, pag. 34; Rockwell/Iveco, GU n. L 224 del 17. 8. 1983, pag. 19; Carbon Gas Technologie, GU n. L 376 del 31. 12. 1983, pag. 17; Enichem/ICI, GU n. L 50 del 24. 2. 1988, pag. 18; Bayer/BP Chemicals, GU n. L 150 del 16. 6. 1988, pag. 35; Iveco/Ford, GU n. L 230 del 19. 8. 1988, pag. 39; Alcatel/Espace/ANT, GU n. L 32 del 3. 2. 1990, pag. 19; Eirpage, GU n. L 306 del 7. 11. 1991, pag. 22; Bayer/Gist-Brocades, GU n. L 30 del 5. 2. 1976, pag. 13; United Reprocessors and KEWA, GU n. L 51 del 26. 2. 1976, pag. 7; Vacuum Interrupters I, GU n. L 48 del 19. 2. 1977, pag. 32 e II, GU n. L 383 del 31. 12. 1980, pag. 1; De Laval/Stork I, GU n. L 215 del 23. 8. 1977, pag. 11 e II, GU n. L 59 del 4. 3. 1988, pag. 32; GEC/Weir, GU n. L 327 del 20. 12. 1977, pag. 26; Langenscheidt/Hachette, GU n. L 36 dell'11. 2. 1982, pag. 25; Procter and Gamble/Finaf, GU n. C 3 del 7. 1. 1992, pag. 2; Infornet, GU n. L 7 dell'11. 1. 1992, pag. 3.

⁽⁶⁶⁾ Cfr. decisione Mitchell Cotts/Sofiftra, GU n. L 41 dell'11. 2. 1987, pag. 31.

73. In determinate circostanze anche altre restrizioni imposte all'IC possono essere considerate come accessorie, quali ad esempio le clausole contrattuali che assegnano all'IC un determinato territorio oppure uno dei vari campi d'applicazione della tecnologia concessa. Siffatte restrizioni devono tuttavia apparire come la conseguenza necessaria della volontà delle imprese fondatrice di limitare la loro cooperazione a un campo di attività specifico e di non pregiudicare l'esistenza e lo scopo dell'IC⁽⁵⁷⁾.

74. Infine, se le imprese fondatrici assegnano all'IC determinate produzioni o fasi della produzione, l'obbligo fatto all'IC di acquisto o di fornitura presso le imprese fondatrici può essere considerato accessorio almeno durante il periodo iniziale dell'IC.

b) Restrizioni imposte alle imprese fondatrici

75. Tra le restrizioni imposte alle imprese fondatrici, le clausole contrattuali di divieto di concorrenza a favore dell'IC o il

divieto di concorrenza attiva nel suo campo d'attività costituiscono clausole accessorie almeno durante il periodo iniziale dell'IC. Restrizioni supplementari relative alla quantità, ai prezzi o alla clientela, oppure divieti di esportazione manifestamente oltrepassano quanto è necessario alla costituzione e all'attività dell'IC.

76. Possono essere considerate come accessorie le restrizioni territoriali imposte ad una delle imprese fondatrici, se si accorda all'IC una licenza esclusiva di produzione per campi di applicazione tecnici e per mercati di prodotti in cui opera contemporaneamente all'IC⁽⁵⁸⁾. La concessione all'IC di una licenza esclusiva di sfruttamento senza limiti di durata può essere considerata indispensabile alla creazione e all'attività dell'IC. L'impresa fondatrice che concede la licenza non opera nel campo d'applicazione tecnico né sul medesimo mercato di prodotti oggetto della licenza⁽⁵⁹⁾. Tale ipotesi ricorrerà in generale quando le IC esercitano attività nuove per le quali le imprese fondatrici non sono concorrenti né effettivi né potenziali.

⁽⁵⁷⁾ Cfr. decisione Elopak/Metal Box-Odin, GU n. L 209 dell'8. 8. 1990, 1 pag. 15.

⁽⁵⁸⁾ Cfr. decisione Mitchell Cotts/Sofiltr (nota 32).
⁽⁵⁹⁾ Cfr. decisione Elopak/Metal Box-Odin (nota 31).

ALLEGATO 2

COMUNICAZIONE DELL'AUTORITÀ DI VIGILANZA EFTA CHE MODIFICA LA COMUNICAZIONE RELATIVA AGLI ATTI DI CUI AI PUNTI 2 E 3 DELL'ALLEGATO XIV ALL'ACCORDO SEE [REGOLAMENTI (CEE) N. 1983/83 E (CEE) N. 1984/83 DELLA COMMISSIONE] SULL'APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 53, PARAGRAFO 3 DELL'ACCORDO SEE A CATEGORIE DI ACCORDI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA E DI ACQUISTO ESCLUSIVO

- A. La presente comunicazione è adottata in applicazione delle norme dell'Accordo sullo spazio economico europeo (Accordo SEE) e dell'Accordo tra gli Stati EFTA sull'istituzione di un'Autorità di vigilanza e di una Corte di giustizia (Accordo sull'autorità di vigilanza e la Corte).
- B. La Commissione CE ha adottato la comunicazione relativa ai regolamenti (CEE) n. 1983/93 e (CEE) n. 1984/83 della Commissione sull'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e di acquisto esclusivo, che è stata pubblicata nella GU n. C 101 del 13 aprile 1984, pag. 2. Questo atto non vincolante contiene principi e norme che la Commissione segue in materia di concorrenza. La sentenza della Corte di giustizia nella causa C-234/89 «Delimitis/Henninger Bräu» ha obbligato la Commissione a modificare la sua comunicazione sull'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato CEE a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e di acquisto esclusivo adottando una nuova comunicazione (GU n. C 121 del 13. 5. 1992, pag. 2). L'Autorità di vigilanza EFTA considera questi atti rilevanti per lo Spazio economico europeo.
- C. L'Autorità di vigilanza EFTA ha adottato una comunicazione corrispondente sull'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e di acquisto esclusivo il 12 gennaio 1994⁽¹⁾. Per garantire pari condizioni di concorrenza e un'applicazione uniforme delle regole di concorrenza SEE in tutto lo Spazio economico europeo l'Autorità di vigilanza EFTA ritiene necessario modificare la sua comunicazione mediante l'adozione della presente comunicazione, nell'esercizio dei poteri conferitile dall'articolo 5, paragrafo 2, lettera b) dell'Accordo sull'Autorità di vigilanza e la Corte. Essa intende seguire i principi e le norme esposti nella presente comunicazione nell'applicazione delle regole di concorrenza SEE ai singoli casi concreti.

Nella comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA relativa agli atti di cui ai punti 2 e 3 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamenti (CEE) n. 1983/83 e (CEE) n. 1984/83 della Commissione del 22 giugno 1993] sull'applicazione dell'articolo 53, paragrafo 3 dell'Accordo SEE a categorie di accordi di distribuzione esclusiva e di acquisto esclusivo, il seguente passaggio viene inserito dopo il punto 39 e sotto il titolo «V. Accordi di acquisto esclusivo di birra». I punti da 40 a 66 divengono punti da 41 a 67. I sottotitoli del titolo V divengono:

- A. *Obbligo di acquisto esclusivo*
 B. *Altre restrizioni di concorrenza coperte dall'esenzione*
 C. *Accordi esclusi dall'esenzione per categoria*

• A. Accordi di importanza minore

40. Si ricorda che nella comunicazione dell'Autorità di vigilanza EFTA relativa ad accordi di importanza minore^(*) si afferma che l'Autorità di vigilanza EFTA ritiene che non ricadano, in generale, nel divieto dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE gli accordi tra imprese che soddisfano determinate condizioni circa la quota di mercato e il fatturato. È chiaro, pertanto, che qualora un'impresa, fabbricante o grossista di birra, superi i limiti indicati nella comunicazione suddetta, gli accordi conclusi da tale impresa potranno ricadere nel divieto dell'articolo 53, paragrafo 1. La comunicazione, tuttavia, non si applica quando nel mercato rilevante la concorrenza è limitata dall'effetto cumulato di reti parallele di accordi simili che, considerati isolatamente, non incorrerebbero invece nel divieto. Dato che il mercato della birra è spesso caratterizzato dall'esistenza di tali effetti cumulati è opportuno determinare quali accordi possano, ciò nondimeno essere considerati di importanza minore.

L'Autorità di vigilanza EFTA è del parere che un accordo di acquisto esclusivo di birra ai sensi del combinato disposto degli

articoli 6 e 8, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 1984/83 concluso con un produttore di birra, non ricade in generale nel divieto dell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE se:

- la quota di mercato del produttore di birra non supera l'1 % del mercato nazionale per la rivendita di birra nei pubblici esercizi di vendita e consumo di bevande e
- la produzione di tale produttore non supera i 200 000 hl di birra all'anno.

Tali principi tuttavia non si applicano se l'accordo in questione è concluso per più di 7 anni e mezzo nel caso in cui riguardi la birra e altre bevande e per 15 anni se riguarda soltanto la birra.

Per determinare la quota di mercato del produttore e la sua produzione annua, si applicano le disposizioni dell'articolo 4, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 1984/83.

Per quanto riguarda gli accordi di acquisto esclusivo di birra ai sensi del combinato disposto degli articoli 6 e 8, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 1984/83, conclusi con grossisti, si applicano, mutatis mutandis, i principi sopraindicati tenendo conto della posizione del produttore la cui birra è l'oggetto principale dell'accordo in questione.

La presente comunicazione non preclude che, in singoli casi, anche accordi tra imprese che non soddisfano i criteri sopraindicati, in particolare quando il numero degli esercizi legati a tali imprese sia limitato rispetto al totale degli esercizi esistenti sul mercato, possano avere solo un effetto trascurabile sugli scambi tra Stati SEE o sulla concorrenza e non ricadano pertanto nell'articolo 53, paragrafo 1 dell'Accordo SEE.

Essa non pregiudica in ogni modo l'applicazione del diritto nazionale agli accordi cui si riferisce.

(*) Vedi pagina 32 della presente Gazzetta ufficiale.

(1) GU n. L 153 del 18. 6. 1994, pag. 13.

ALLEGATO 3

COMUNICAZIONE DELL'AUTORITÀ DI VIGILANZA EFTA CHE CHIARIFICA L'ATTIVITÀ DEGLI INTERMEDIARI NELLA COMPRAVENDITA DI AUTOVEICOLI

- A. La presente comunicazione è adottata in conformità delle norme dell'Accordo sullo Spazio economico europeo (Accordo SEE) e dell'Accordo tra gli Stati EFTA sull'istituzione di un'Autorità di vigilanza e di una Corte di giustizia (Accordo sull'Autorità di vigilanza e sulla Corte).
- B. La Commissione ha pubblicato un documento di chiarimento sull'attività degli intermediari nella compravendita di autoveicoli (GU n. C 329 del 18. 12. 1991, pag. 20). Questo atto non vincolante contiene i principi e le norme cui la Commissione si attiene nel campo della concorrenza.
- C. L'Autorità di vigilanza EFTA ritiene l'atto summenzionato rilevante per lo Spazio economico europeo. Per garantire pari condizioni di concorrenza e un'applicazione uniforme delle regole di concorrenza SEE in tutto lo Spazio economico europeo l'Autorità di vigilanza EFTA ritiene necessario modificare la sua comunicazione mediante l'adozione della presente comunicazione, nell'esercizio dei poteri conferitile dall'articolo 5, paragrafo 2, lettera b) dell'Accordo sull'Autorità di vigilanza e la Corte. Essa intende seguire i principi e le norme esposti nella presente comunicazione nell'applicazione delle regole di concorrenza SEE ai singoli casi concreti.

La presente comunicazione è intesa a completare quella⁽¹⁾ pubblicata in concomitanza con l'atto di cui al punto 4 dell'allegato XIV all'Accordo SEE [regolamento (CEE) n. 123/85], in appresso denominato «l'atto», chiarendo quali attività possano essere svolte dagli intermediari di cui a detto atto. I rapporti tra l'intermediario e la persona per conto della quale egli interviene sono disciplinati principalmente dal contratto tra essi stipulato e dal diritto nazionale applicabile, lasciando impregiudicati i diritti e gli obblighi delle persone estranee al contratto. La presente comunicazione non definisce perciò tutti gli obblighi dell'intermediario.

1. Principi

Nel rispetto degli obiettivi di equilibrio dell'atto, gli orientamenti che seguono si fondano su due principi. Il primo è che l'intermediario cui si riferisce l'atto è il prestatore di servizi che agisce per conto di un acquirente, ossia del consumatore finale; egli non può quindi assumere dei rischi normalmente connessi alla proprietà ed ha ricevuto preliminarmente da un mandante debitamente identificato (nome e indirizzo) un mandato scritto per la prestazione del suo servizio. Il secondo è il principio della trasparenza del mandato e in particolare l'obbligo dell'intermediario, secondo il diritto civile, di trasferire all'acquirente tutti i vantaggi ottenuti nelle trattative condotte per conto di quest'ultimo.

In tale contesto vanno distinti tre gruppi di criteri, attinenti rispettivamente a:

- a) la validità del mandato e la funzione di assistenza,
- b) le possibilità pubblicitarie del mandatario,
- c) le possibilità di approvvigionamento del mandatario.

L'Autorità di vigilanza EFTA ritiene che gli orientamenti e i criteri che seguono siano atti a far fronte alle esigenze pratiche. Un'attività non rispondente a tali orientamenti e criteri giustifica la presunzione, fino a prova contraria, che l'intermediario si spinga al di là dei limiti tracciati all'articolo 3, punto 11 dell'atto

o che ingenera nel pubblico una confusione in proposito, dando l'impressione di essere un rivenditore.

2. Criteri pratici

a) *La validità del mandato e la funzione di assistenza*

Il mandatario è libero di organizzare la struttura delle proprie attività. Tuttavia un'attività che si avvalga di una rete di imprese indipendenti che utilizzino un'insegna comune o altri segni distintivi comuni sarebbe tale da ingenerare l'impressione erronea di un sistema di distribuzione autorizzata.

Il mandatario può disporre di uno spazio in un esercizio della grande distribuzione se detto spazio è situato fuori del perimetro in cui si esercita l'attività principale di quest'ultimo, a condizione di rispettare i principi enunciati nella presente comunicazione.

Pur non potendo assumere i rischi di proprietà, il mandatario deve essere libero di assumere i rischi del trasporto e della custodia del veicolo come pure il rischio del credito all'acquirente finale per l'acquisto del veicolo in un paese straniero. L'assistenza deve essere prestata in condizioni di totale trasparenza per quanto riguarda i diversi servizi offerti e la loro remunerazione, fatto che deve poter essere verificato attraverso un rendiconto dettagliato ed esauriente presentato al cliente.

Il mandatario deve descrivere dettagliatamente al cliente, in un documento eventualmente separabile dal mandato, i diversi servizi da lui offerti, dandogli la possibilità di scegliere quelli che desidera e che dovranno poi essere oggetto di una fatturazione dettagliata. In tale documento il mandatario che non offra la totalità dei servizi connessi alla messa in circolazione di un autoveicolo acquistato all'importazione è tenuto a precisare quali siano i servizi che non offre.

b) *La pubblicità del mandatario*

Il mandatario, nella sua pubblicità, deve evitare di ingenerare nella mente dei potenziali acquirenti una confusione con i distributori autorizzati. Entro questo limite egli deve avere la possibilità di:

⁽¹⁾ GU n. L 153 del 18. 6. 1994, pag. 20.

- concentrare la sua attività, e quindi la sua pubblicità, su una data marca o su un determinato modello, a condizione che aggiunga un'espressa avvertenza per chiarire, senza possibilità di equivoco, che non è un distributore autorizzato ma agisce in quanto intermediario prestatore di servizi;
- fornire ogni informazione sul prezzo che è in grado di ottenere, indicando al tempo stesso che si tratta della sua miglior stima;
- esporre, anche pubblicamente, veicoli acquistati dai suoi clienti per suo tramite o un particolare modello-tipo che può procurare loro, a condizione che risulti esplicitamente e visibilmente che agisce nella veste di intermediario prestatore di servizi e non di rivenditore e che i suddetti modelli-tipo non siano in vendita;
- utilizzare qualsiasi logo, marchio, denominazione e insegna, nel rispetto delle leggi applicabili, evitando tuttavia di ingenerare nella mente del pubblico qualsiasi confusione sulla sua qualità di mandatario non appartenente alla rete di distribuzione del o dei costruttori interessati.

Nel caso di un'impresa della grande distribuzione che intraprenda in proprio l'attività di intermediario di automobili, devono essere prese tutte le precauzioni per evitare nel pubblico

una confusione con l'attività commerciale principale esercitata con la sua insegna o i suoi segni distintivi abituali.

c) *Approvvigionamento del mandatario*

In generale il mandatario è libero di organizzare i propri rapporti con le diverse imprese della rete di distribuzione dei vari costruttori; ciò non deve tuttavia portare il mandatario a stabilire con dette imprese relazioni privilegiate e contrarie ad obblighi contrattuali sottoscritti nel quadro dell'atto, e segnatamente dell'articolo 3, punto 8, lettere a) e b) e punto 9, nonché dell'articolo 4, paragrafo 1, punto 3. In particolare il mandatario deve approvvigionarsi alle normali condizioni di mercato e non deve:

- concludere accordi che comportino un impegno d'acquisto;
- beneficiare di sconti diversi da quelli d'uso sul mercato del paese d'acquisto.

In tale contesto la fornitura, da parte di un concessionario autorizzato, di un quantitativo superiore al 10 % delle sue vendite annue allo stesso mandatario crea una presunzione di relazioni privilegiate contrarie alle disposizioni di cui sopra.