

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

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

- Regolamento (CE) n. 216/2003 della Commissione, del 4 febbraio 2003, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli 1
- Regolamento (CE) n. 217/2003 della Commissione, del 4 febbraio 2003, che fissa il bilancio di approvvigionamento previsionale delle isole minori del Mar Egeo in prodotti cerealicoli e in foraggi essiccati per il 2003 e che modifica il regolamento (CE) n. 3175/94 recante modalità di applicazione del regime specifico di approvvigionamento ... 3
- ★ **Regolamento (CE) n. 218/2003 della Commissione, del 4 febbraio 2003, relativo alla classificazione di talune merci nella nomenclatura combinata** 5
- Regolamento (CE) n. 219/2003 della Commissione, del 4 febbraio 2003, relativo alla vendita, mediante una procedura di gara periodica, di carni bovine detenute da taluni organismi d'intervento e destinate alla trasformazione nella Comunità 7
- Regolamento (CE) n. 220/2003 della Commissione, del 4 febbraio 2003, relativo alla vendita, mediante una procedura di gara periodica, di carni bovine detenute da taluni organismi d'intervento 14
- Regolamento (CE) n. 221/2003 della Commissione, del 4 febbraio 2003, che autorizza trasferimenti tra i limiti quantitativi per i prodotti tessili e dell'abbigliamento originari della Repubblica islamica del Pakistan 20

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

Consiglio

2003/76/CE:

- ★ **Decisione del Consiglio, del 1° febbraio 2003, che stabilisce le disposizioni necessarie all'attuazione del protocollo, allegato al trattato che istituisce la Comunità europea, relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio** 22

2003/77/CE:

- ★ **Decisione del Consiglio, del 1° febbraio 2003, che stabilisce gli orientamenti finanziari pluriennali per la gestione dei fondi della CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio** 25

2003/78/CE:

- ★ **Decisione del Consiglio, del 1° febbraio 2003, che stabilisce gli orientamenti tecnici pluriennali per il programma di ricerca del fondo di ricerca carbone e acciaio** 28

Commissione

2003/79/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 25 luglio 2001, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e l'accordo SEE (Caso COMP/M. 2333 — De Beers/LVMH) ⁽¹⁾ [notificata con il numero C(2001) 2365]** 40

Atti adottati a norma del titolo VI del trattato sull'Unione europea

- ★ **Decisione quadro 2003/80/GAI del Consiglio, del 27 gennaio 2003, relativa alla protezione dell'ambiente attraverso il diritto penale** 55

⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

I

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

REGOLAMENTO (CE) N. 216/2003 DELLA COMMISSIONE
del 4 febbraio 2003
recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di
entrata di alcuni ortofrutticoli

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3223/94 della Commissione, del 21 dicembre 1994, recante modalità di applicazione del regime di importazione degli ortofrutticoli ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1947/2002 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 3223/94 prevede, in applicazione dei risultati dei negoziati commerciali multilaterali nel quadro dell'Uruguay Round, i criteri in base ai quali la Commissione fissa i valori forfettari all'importazione dai paesi terzi, per i prodotti e per i periodi precisati nell'allegato.

- (2) In applicazione di tali criteri, i valori forfettari all'importazione devono essere fissati ai livelli figuranti nell'allegato del presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I valori forfettari all'importazione di cui all'articolo 4 del regolamento (CE) n. 3223/94 sono fissati nella tabella riportata nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2003.

Per la Commissione

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Direttore generale dell'agricoltura

⁽¹⁾ GU L 337 del 24.12.1994, pag. 66.

⁽²⁾ GU L 299 dell'1.11.2002, pag. 17.

ALLEGATO

**al regolamento della Commissione, del 4 febbraio 2003, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione
ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli**

(EUR/100 kg)

Codice NC	Codice paesi terzi ⁽¹⁾	Valore forfettario all'importazione
0702 00 00	052	74,4
	204	57,0
	212	123,3
	628	109,3
	999	91,0
0707 00 05	052	117,8
	204	114,7
	999	116,3
0709 10 00	220	82,4
	999	82,4
0709 90 70	052	108,8
	204	177,4
	999	143,1
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	59,2
	204	50,2
	212	43,5
	220	32,0
	624	84,4
	999	53,9
0805 20 10	204	70,8
	999	70,8
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	052	65,1
	204	58,0
	220	74,7
	464	141,0
	600	76,1
	624	77,9
	999	82,1
0805 50 10	052	66,9
	220	69,4
	600	66,0
	999	67,4
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	400	87,8
	404	99,0
	720	103,0
	999	96,6
0808 20 50	388	102,7
	400	120,4
	524	115,5
	528	85,1
	720	41,0
	999	92,9

⁽¹⁾ Nomenclatura dei paesi stabilita dal regolamento (CE) n. 2020/2001 della Commissione (GU L 273 del 16.10.2001, pag. 6). Il codice «999» rappresenta le «altre origini».

REGOLAMENTO (CE) N. 217/2003 DELLA COMMISSIONE
del 4 febbraio 2003

che fissa il bilancio di approvvigionamento previsionale delle isole minori del Mar Egeo in prodotti cerealicoli e in foraggi essiccati per il 2003 e che modifica il regolamento (CE) n. 3175/94 recante modalità di applicazione del regime specifico di approvvigionamento

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2019/93 del Consiglio, del 19 luglio 1993, recante misure specifiche per taluni prodotti agricoli in favore delle isole minori del Mar Egeo ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 442/2002 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 4,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CEE) n. 2958/93 della Commissione ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1820/2002 ⁽⁴⁾, ha fissato le modalità comuni di applicazione del regolamento (CEE) n. 2019/93 per il regime d'approvvigionamento specifico delle isole minori del Mar Egeo in determinati prodotti agricoli e, in applicazione dell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 2019/93, l'importo degli aiuti riguardanti tale approvvigionamento.
- (2) Ai fini dell'applicazione delle disposizioni dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 2019/93, il regolamento (CE) n. 3175/94 della Commissione ⁽⁵⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 140/2002 ⁽⁶⁾, ha fissato, per il 2002, il bilancio di approvvigionamento previsionale in prodotti cerealicoli e foraggi essiccati. È opportuno

fissare tali bilanci di approvvigionamento previsionali per il 2003. È pertanto necessario modificare il regolamento (CE) n. 3175/94.

- (3) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato congiunto dei comitati di gestione per i settori interessati,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

In applicazione delle disposizioni dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 2019/93, sono fissati in allegato i quantitativi del bilancio di approvvigionamento previsionale delle isole minori del Mar Egeo in prodotti cerealicoli e in foraggi essiccati di origine comunitaria per il 2003.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Esso si applica a decorrere dal 1° gennaio 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 184 del 27.7.1993, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 68 del 12.3.2002, pag. 4.

⁽³⁾ GU L 267 del 28.10.1993, pag. 4.

⁽⁴⁾ GU L 276 del 12.10.2002, pag. 22.

⁽⁵⁾ GU L 335 del 23.12.1994, pag. 54.

⁽⁶⁾ GU L 24 del 26.1.2002, pag. 9.

ALLEGATO

Bilancio di approvvigionamento previsionale delle isole minori del Mar Egeo in prodotti cerealicoli e in foraggi essiccati per il 2003*(in tonnellate)*

Quantitativi		2003	
Prodotti cerealicoli e foraggi essiccati originari della Comunità europea	Codici NC	Isole del gruppo A	Isole del gruppo B
Cereali in chicchi	1001, 1002, 1003, 1004 e 1005	9 000	70 000
Orzo originario di Limnos	1003	3 000	
Farina di frumento	1101 e 1102	11 000	40 000
Residui e cascami delle industrie alimentari	2302 a 2308	9 000	55 000
Preparazioni dei tipi utilizzati per l'alimentazione degli animali	2309 20	2 000	17 000
Erba medica e foraggi disidratati mediante essiccazione artificiale, mediante il calore e altrimenti essiccati	1214 10 00 1214 90 91 1214 90 99	2 000	7 000
Totale del gruppo		33 000	189 000
Totale		225 000	

La composizione dei gruppi di isole A e B è definita negli allegati I e II del regolamento (CEE) n. 2958/93.

REGOLAMENTO (CE) N. 218/2003 DELLA COMMISSIONE
del 4 febbraio 2003
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 e alla tariffa doganale comune ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2176/2002 della Commissione ⁽²⁾, in particolare l'articolo 9,

considerando quanto segue:

- (1) Al fine di garantire l'applicazione uniforme della nomenclatura combinata allegata al regolamento (CEE) n. 2658/87, è necessario adottare disposizioni relative alla classificazione delle merci di cui in allegato al presente regolamento.
- (2) Il regolamento (CEE) n. 2658/87 ha fissato le regole generali per l'interpretazione della nomenclatura combinata. 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.
- (3) 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.
- (4) È opportuno che le informazioni tariffarie vincolanti, rilasciate dalle autorità doganali degli Stati membri in materia di classificazione delle merci nella nomenclatura doganale e che non sono conformi alla legislazione

comunitaria stabilita dal presente regolamento, possano continuare ad essere invocate dal titolare per un periodo di tre mesi, conformemente alle disposizioni dell'articolo 12, paragrafo 6, del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio, del 12 ottobre 1992, che istituisce il codice doganale comunitario ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2700/2000 del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽⁴⁾.

- (5) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato del codice doganale,

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

Le informazioni tariffarie vincolanti rilasciate dalle autorità doganali degli Stati membri che non sono conformi alla legislazione comunitaria stabilita dal presente regolamento possono continuare ad essere invocate conformemente alle disposizioni dell'articolo 12, paragrafo 6, del regolamento (CEE) n. 2913/92, per un periodo di tre mesi.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il ventesimo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2003.

Per la Commissione

Pascal LAMY

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 256 del 7.9.1987, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 331 del 7.12.2002, pag. 3.

⁽³⁾ GU L 302 del 19.10.1992, pag. 1.

⁽⁴⁾ GU L 311 del 12.12.2000, pag. 17.

ALLEGATO

Designazione delle merci	Classificazione Codice NC	Motivazione
1	2	3
<p>Sfoglie di pasta congelate, traslucide (ad esempio 20 x 20 cm), a base di farina di frumento, sale, acqua e oli vegetali, sottoposte a trattamento termico a 90 °C per 15 secondi. Il prodotto contiene il 52,5%, in peso, di amido/glucosio e meno del 4%, in peso, di zucchero.</p> <p>Queste sfoglie sono utilizzate direttamente, dopo scongelamento, nella preparazione degli involtini primavera e necessitano di una ulteriore cottura prima di essere consumate.</p>	1905 90 90	<p>La classificazione è determinata dalle disposizioni delle regole generali 1 e 6 per l'interpretazione della nomenclatura combinata, nonché dal testo dei codici NC 1905, 1905 90 e 1905 90 90.</p> <p>A causa del trattamento termico, l'amido è gelatinizzato in gran parte. Pertanto, il prodotto deve essere considerato come parzialmente cotto e, quindi, va escluso dalla voce 1901 [cfr. la nota esplicativa del sistema armonizzato, posizione 1901, parte II, punto e), dell'elenco delle esclusioni].</p>

REGOLAMENTO (CE) N. 219/2003 DELLA COMMISSIONE

del 4 febbraio 2003

relativo alla vendita, mediante una procedura di gara periodica, di carni bovine detenute da taluni organismi d'intervento e destinate alla trasformazione nella Comunità

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1254/1999 del Consiglio, del 17 maggio 1999, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore delle carni bovine⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2345/2001 della Commissione⁽²⁾, in particolare l'articolo 27, paragrafo 4, l'articolo 28, paragrafo 2, e l'articolo 41,

considerando quanto segue:

- (1) L'applicazione delle misure d'intervento nel settore delle carni bovine ha determinato la formazione di scorte in vari Stati membri. Per evitare un prolungamento eccessivo dell'ammasso, è opportuno mettere in vendita una parte di queste scorte mediante una procedura di gara per la trasformazione nella Comunità.
- (2) Occorre assoggettare la vendita alle norme stabilite dai regolamenti della Commissione (CEE) n. 2173/79⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2417/95⁽⁴⁾, (CEE) n. 3002/92⁽⁵⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 770/96⁽⁶⁾, e (CEE) n. 2182/77⁽⁷⁾, fatte salve alcune eccezioni a motivo dell'impiego particolare che sarà fatto di tali prodotti.
- (3) Per garantire una procedura di gara regolare ed uniforme, si dovrebbero adottare determinate misure oltre a quelle indicate all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79.
- (4) È opportuno prevedere deroghe al disposto dell'articolo 8, paragrafo 2, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2173/79, tenuto conto delle difficoltà amministrative che l'applicazione di tale disposto crea negli Stati membri interessati.
- (5) Per garantire il corretto funzionamento della procedura di gara è necessario prevedere un importo della cauzione più elevato di quello fissato all'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79.
- (6) Tenuto conto dell'esperienza acquisita in materia di smercio di carni bovine d'intervento non disossate, è necessario potenziare i controlli di qualità dei prodotti prima della loro consegna agli acquirenti, in particolare per garantire che siano conformi alle disposizioni di cui all'allegato III del regolamento (CE) n. 562/2000, del 15

marzo 2000, recante modalità d'applicazione del regolamento (CE) n. 1254/1999 del Consiglio riguardo ai regimi di acquisto all'intervento pubblico nel settore delle carni bovine⁽⁸⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1592/2001⁽⁹⁾.

- (7) Per garantire un controllo efficace della destinazione delle carni uscite dalle scorte d'intervento, si dovrebbero adottare misure di controllo oltre a quelle previste dal regolamento (CEE) n. 3002/92, che si basano sull'ispezione fisica della qualità e delle quantità.
- (8) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per le carni bovine,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Si procede alla vendita dei seguenti quantitativi di carni destinate alla trasformazione nella Comunità:

- circa 2 500 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento tedesco,
- circa 2 500 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento francese,
- circa 2 500 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento spagnolo,
- circa 1 492 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento tedesco,
- circa 1 244 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento spagnolo,
- circa 2 101 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento francese,
- circa 1 224 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento irlandese,
- circa 201 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento italiano.

Nell'allegato I figurano informazioni dettagliate in merito alle quantità.

2. Fatte salve le disposizioni previste dal presente regolamento, i prodotti di cui al paragrafo 1 sono venduti conformemente alle disposizioni del regolamento (CEE) n. 2173/79, in particolare i titoli II e III, (CEE) n. 2182/77 e (CEE) n. 3002/92.

⁽¹⁾ GU L 160 del 26.6.1999, pag. 21.

⁽²⁾ GU L 315 dell'1.12.2001, pag. 29.

⁽³⁾ GU L 251 del 5.10.1979, pag. 12.

⁽⁴⁾ GU L 248 del 14.10.1995, pag. 39.

⁽⁵⁾ GU L 301 del 17.10.1992, pag. 17.

⁽⁶⁾ GU L 104 del 27.4.1996, pag. 13.

⁽⁷⁾ GU L 251 dell'1.10.1977, pag. 60.

⁽⁸⁾ GU L 68 del 16.3.2000, pag. 22.

⁽⁹⁾ GU L 208 dell'1.8.2001, pag. 14.

Articolo 2

1. In deroga agli articoli 6 e 7 del regolamento (CEE) n. 2173/79, le disposizioni e gli allegati del presente regolamento valgono come bando generale di gara.

Gli organismi d'intervento interessati redigono, per ogni gara, un bando nel quale sono indicati fra l'altro:

a) i quantitativi di carni bovine messe in vendita

e

b) il termine e il luogo di presentazione delle offerte.

2. Gli interessati possono richiedere le informazioni relative ai quantitativi disponibili e ai luoghi in cui i prodotti sono immagazzinati agli indirizzi indicati nell'allegato II del presente regolamento. Gli organismi d'intervento procedono inoltre all'affissione, nelle loro sedi, dei bandi di gara di cui al paragrafo 1 e possono effettuare pubblicazioni complementari.

3. Per ogni prodotto menzionato nell'allegato I, gli organismi d'intervento interessati vendono innanzitutto le carni immagazzinate da più tempo. In casi eccezionali gli Stati membri possono tuttavia derogare a tale obbligo, previa autorizzazione della Commissione.

4. Le offerte devono essere presentate entro le seguenti scadenze:

a) 11 febbraio 2003;

b) 25 febbraio 2003;

c) 11 marzo 2003;

d) 25 marzo 2003,

fino ad esaurimento dei quantitativi messi in vendita.

5. In deroga al disposto dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79, l'offerta dev'essere presentata all'organismo d'intervento interessato in plico chiuso sul quale deve essere indicato il riferimento al regolamento di cui trattasi. Il plico chiuso non deve essere aperto dall'organismo d'intervento prima della scadenza del termine per la presentazione delle offerte di cui al paragrafo 4.

6. In deroga al disposto dell'articolo 8, paragrafo 2, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2173/79, le offerte non reccheranno l'indicazione del deposito frigorifero o dei depositi frigoriferi in cui sono immagazzinati i prodotti richiesti.

Articolo 3

1. Gli Stati membri comunicano alla Commissione le offerte ricevute entro e non oltre un giorno lavorativo dalla scadenza del termine per la presentazione delle offerte.

2. Dopo l'esame delle offerte ricevute, si procede alla fissazione di un prezzo minimo di vendita per ogni prodotto oppure si decide di non dare seguito alla gara.

Articolo 4

1. Un'offerta è valida solamente se presentata, o fatta presentare per proprio conto, da una persona fisica o giuridica che, nei dodici mesi precedenti l'entrata in vigore del presente regolamento, abbia operato nel settore della trasformazione di prodotti contenenti carni bovine e che è registrata in uno Stato membro ai fini dell'IVA. Inoltre le offerte devono essere presentate, o fatte presentare per proprio conto, da uno stabilimento di trasformazione riconosciuto a norma dell'articolo 8 della direttiva 77/99/CEE⁽¹⁾.

Ai fini dell'applicazione del primo comma, non vanno presi in considerazione gli stabilimenti per la vendita al dettaglio o la ristorazione, né gli stabilimenti collegati ad un punto di vendita al dettaglio nei quali le carni siano trasformate e vendute al consumatore finale.

2. In deroga al disposto dell'articolo 3, paragrafi 1 e 2, del regolamento (CEE) n. 2182/77, l'offerta deve essere corredata:

— dell'impegno scritto dell'offerente di trasformare le carni acquistate nei prodotti specificati nell'articolo 6, entro il termine di cui all'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2182/77,

— dell'indicazione dello stabilimento o degli stabilimenti in cui le carni acquistate saranno trasformate.

3. Gli offerenti di cui al paragrafo 1 possono delegare per iscritto un mandatario a prendere in consegna, per loro conto, i prodotti che acquistano. In tal caso, il mandatario presenta le offerte dei concorrenti da lui rappresentati unitamente alla delega scritta di cui sopra.

4. In deroga al disposto dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79, il termine per la presa in consegna delle carni vendute ai sensi del presente regolamento è di due mesi a decorrere dalla data della comunicazione di cui all'articolo 11 dello stesso regolamento.

5. Gli acquirenti e i mandatarî di cui ai paragrafi precedenti tengono una contabilità aggiornata che consenta di determinare la destinazione e l'utilizzazione dei prodotti, in particolare per controllare la corrispondenza tra i quantitativi dei prodotti acquistati e trasformati.

Articolo 5

1. Gli Stati membri adottano le misure necessarie per garantire che i prodotti d'intervento non disossati consegnati agli acquirenti siano presentati in uno stato perfettamente conforme all'allegato III del regolamento (CE) n. 562/2000, in particolare il punto 2, lettera a), sesto trattino, dello stesso allegato.

2. I costi relativi alle misure di cui al paragrafo 1 devono essere sostenuti dagli Stati membri e in particolare non devono essere a carico dell'acquirente o di altro terzo.

⁽¹⁾ GU L 26 del 31.1.1977, pag. 85.

3. Gli Stati membri comunicano alla Commissione ⁽¹⁾ tutti i casi in cui un quarto d'intervento non disossato è stato riscontrato non conforme all'allegato III di cui al paragrafo 1, specificando la qualità e quantità nonché lo stabilimento di macellazione in cui è stato prodotto.

Articolo 6

1. Le carni acquistate ai sensi del presente regolamento devono essere trasformate in prodotti conformi alle definizioni dei prodotti A o B di cui ai paragrafi 2 e 3.

2. Per prodotto A si intende un prodotto trasformato dei codici NC 1602 10, 1602 50 31, 1602 50 39 o 1602 50 80, che non contiene carni diverse da carni bovine, con un rapporto collagene/proteine non superiore allo 0,45 % ⁽²⁾ e contenente in peso almeno il 20 % ⁽³⁾ di carne magra (frattaglie e grasso esclusi) ⁽⁴⁾, il cui peso netto totale è costituito per almeno l'85 % da carne e gelatina.

Il prodotto deve subire un trattamento termico sufficiente per garantire la coagulazione delle proteine della carne in tutto il prodotto e non presentare pertanto tracce di liquido rossastro sulla superficie di taglio quando è sezionato secondo un piano che passa per la sua parte più grossa.

3. Per prodotto B si intende un prodotto trasformato contenente carni bovine, diverso:

- da quelli specificati all'articolo 1, paragrafo 1, lettera a), del regolamento (CE) n. 1254/1999, oppure
- da quelli specificati al paragrafo 2.

Tuttavia, un prodotto trasformato del codice NC 0210 20 90 che è stato essiccato o affumicato in modo tale da aver perso completamente il colore e la consistenza della carne fresca e con un rapporto acqua/proteine non superiore a 3,2 è considerato un prodotto B.

Articolo 7

1. Gli Stati membri predispongono un sistema di controlli fisici e documentali per garantire che tutta la carne venga trasformata conformemente alle disposizioni dell'articolo 6.

Il sistema deve prevedere controlli fisici quantitativi e qualitativi all'inizio, durante e dopo le operazioni di trasformazione. A tal fine i trasformatori debbono essere in grado di dimostrare, in qualsiasi momento, l'identità e l'impiego delle carni mediante un'adeguata contabilità di produzione.

Previa verifica tecnica del metodo di produzione da parte dell'autorità competente, può essere concessa, se necessario, una certa tolleranza per le perdite da essudazione e le rifilature.

⁽¹⁾ DG Agricoltura, D2: numero di fax (32-2) 295 36 13.

⁽²⁾ Determinazione del tenore in collagene: viene considerato come tenore di collagene il tenore in idrossiprolina moltiplicato per il fattore 8. Il tenore in idrossiprolina deve essere determinato secondo il metodo ISO 3496-1978.

⁽³⁾ Il tenore di carne bovina magra, escluso il grasso, è determinato in base alla procedura d'analisi indicata nell'allegato del regolamento (CEE) n. 2429/86 della Commissione (GU L 210 dell'1.8.1986, pag. 39).

⁽⁴⁾ Le frattaglie comprendono: testa o parti della testa (comprese le orecchie), piedi, coda, cuore, mammelle, fegato, reni, animelle (tino e pancreas), cervello, polmoni, gola, pilastro del diaframma, milza, lingua, omento, colonna vertebrale, pelle commestibile, organi di riproduzione (utero, ovaie e testicoli), tiroide, ipofisi.

Per poter verificare la qualità del prodotto finito e stabilire la corrispondenza con la ricetta del trasformatore, gli Stati membri effettuano prelievi di campioni rappresentativi e analisi su questi prodotti. I costi di queste operazioni sono a carico del trasformatore.

2. Su richiesta del trasformatore, lo Stato membro può autorizzare il disossamento dei quarti anteriori non disossati in uno stabilimento diverso da quello previsto per la trasformazione, a condizione che le relative operazioni siano effettuate nello stesso Stato membro sotto idoneo controllo.

3. Non si applica l'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 2182/77.

Articolo 8

1. In deroga al disposto dell'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79, l'importo della cauzione è fissato a 12 EUR/100 kg.

2. L'importo della cauzione di cui all'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2182/77, è fissato:

- per i quarti anteriori, alla differenza in euro tra il prezzo offerto per tonnellata e 1 600 EUR,
- per le carni bovine disossate d'intervento dei codici INT 22 e INT 24, alla differenza in euro tra il prezzo offerto per tonnellata e 1 800 EUR,
- per le carni bovine disossate d'intervento dei codici INT 11 e INT 18, alla differenza in euro tra il prezzo offerto per tonnellata e 1 400 EUR.

3. In deroga all'articolo 5, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 2182/77, la trasformazione di tutte le carni bovine acquistate in prodotti finiti di cui all'articolo 6 costituisce un'esigenza principale.

Articolo 9

In deroga al disposto dell'articolo 9 del regolamento (CEE) n. 2182/77, oltre alle indicazioni previste dal regolamento (CEE) n. 3002/92:

la casella 104 dell'esemplare di controllo T5 deve recare una o più delle seguenti diciture:

- Para transformación [Reglamentos (CEE) n° 2182/77 y (CE) n° 219/2003]
- Til forarbejdning (forordning (EØF) nr. 2182/77 og (EF) nr. 219/2003)
- Zur Verarbeitung bestimmt (Verordnungen (EWG) Nr. 2182/77 und (EG) Nr. 219/2003)
- Για μεταποίηση [κανονισμοί (ΕΟΚ) αριθ. 2182/77 και (ΕΚ) αριθ. 219/2003]
- For processing (Regulations (EEC) No 2182/77 and (EC) No 219/2003)
- Destinés à la transformation [règlements (CEE) n° 2182/77 et (CE) n° 219/2003]
- Destinate alla trasformazione [Regolamenti (CEE) n. 2182/77 e (CE) n. 219/2003]

- Bestemd om te worden verwerkt (Verordeningen (EEG) nr. 2182/77 en (EG) nr. 219/2003)
- Para transformação [Regulamentos (CEE) n.º 2182/77 e (CE) n.º 219/2003]
- Jalostettavaksi (Asetukset (ETY) N:o 2182/77 ja (EY) N:o 219/2003)

- För bearbetning (Förordningarna (EEG) nr 2182/77 och (EG) nr 219/2003)

Articolo 10

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2003.

Per la Commissione
Franz FISCHLER
Membro della Commissione

ANEXO I — BILAG I — ANHANG I — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I — ANNEX I — ANNEXE I — ALLEGATO I —
BIJLAGE I — ANEXO I — LIITE I — BILAGA I

Estado miembro	Productos (*)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (*)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (*)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (*)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνου)
Member State	Products (*)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (*)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (*)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (*)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (*)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (*)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (*)	Ungefärlig kvantitet (ton)

a) **Carne con hueso — Kød, ikke udbenet — Fleisch mit Knochen — Κρέατα με κόκαλα — Bone-in beef — Viande avec os — Carni non disossate — Vlees met been — Carne com osso — Luullinen naudanliha — Kött med ben**

DEUTSCHLAND	— Vorderviertel	2 500
FRANCE	— Quartiers avant	2 500
ESPAÑA	— Cuartos delanteros	2 500

b) **Carne deshuesada — Udbenet kød — Fleisch ohne Knochen — Κρέατα χωρίς κόκαλα — Boneless beef — Viande désossée — Carni senza osso — Vlees zonder been — Carne desossada — Luuton naudanliha — Benfritt kött**

DEUTSCHLAND	— Vorderhesse (INT 21)	174
	— Schulter (INT 22)	466,7
	— Brust (INT 23)	751,2
	— Vorderviertel (INT 24)	100
ESPAÑA	— Paleta de intervención (INT 22)	495,4
	— Pecho de intervención (INT 23)	221,5
	— Cuarto delantero de intervención (INT 24)	526,9
FRANCE	— Flanchet d'intervention (INT 18)	1 500
	— Jarret avant d'intervention (INT 21)	601
IRELAND	— Intervention shank (INT 11)	3,7
	— Intervention flank (INT 18)	20
	— Intervention shin (INT 21)	100
	— Intervention shoulder (INT 22)	400
	— Intervention brisket (INT 23)	200
	— Intervention forequarter (INT 24)	500
ITALIA	— Petto di manzo d'intervento (INT 23)	200,7

(*) Véanse los anexos III y V del Reglamento (CE) nº 562/2000 de la Comisión (DO L 68 de 16.3.2000, p. 22), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1564/2001 (DO L 208 de 1.8.2001, p. 14).

(*) Se bilag III og V til Kommissionens forordning (EF) nr. 562/2000 (EFT L 68 af 16.3.2000, s. 22), senest ændret ved forordning (EF) nr. 1564/2001 (EFT L 208 af 1.8.2001, s. 14).

(*) Vgl. Anhänge III und V der Verordnung (EG) Nr. 562/2000 der Kommission (ABl. L 68 vom 16.3.2000, S. 22), zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1564/2001 (ABl. L 208 vom 1.8.2001, S. 14).

(*) Βλέπε τα παραρτήματα III και V του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 562/2000 της Επιτροπής (ΕΕ L 68 της 16.3.2000, σ. 22), όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1564/2001 (ΕΕ L 208 της 1.8.2001, σ. 14).

(*) See Annexes III and V to Commission Regulation (EC) No 562/2000 (OJ L 68, 16.3.2000, p. 22), as last amended by Regulation (EC) No 1564/2001 (OJ L 208, 1.8.2001, p. 14).

(*) Voir annexes III et V du règlement (CE) nº 562/2000 de la Commission (JO L 68 du 16.3.2000, p. 22), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) nº 1564/2001 (JO L 208 du 1.8.2001, p. 14).

-
- (¹) Cfr. allegati III e V del regolamento (CE) n. 562/2000 della Commissione (GU L 68 del 16.3.2000, pag. 22), modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1564/2001 (GU L 208 dell'1.8.2001, pag. 14).
- (¹) Zie de bijlagen III en V van Verordening (EG) nr. 562/2000 van de Commissie (PB L 68 van 16.3.2000, blz. 22). Verordening laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1564/2001 (PB L 208 van 1.8.2001, blz. 14).
- (¹) Ver anexos III e V do Regulamento (CE) n.º 562/2000 da Comissão (JO L 68 de 16.3.2000, p. 22), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1564/2001 (JO L 208 de 1.8.2001, p. 14).
- (¹) Katso komission asetuksen (EY) N:o 562/2000 (EYVL L 68, 16.3.2000, s. 22), sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1564/2001 (EYVL L 208, 1.8.2001, p. 14) liitteet III ja V.
- (¹) Se bilagorna III och V i kommissionens förordning (EG) nr 562/2000 (EGT L 68, 16.3.2000, s. 22), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1564/2001 (EGT L 208, 1.8.2001, s. 14).
-

ANEXO II — BILAG II — ANHANG II — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II — ANNEX II — ANNEXE II — ALLEGATO II — BIJLAGE II — ANEXO II — LIITE II — BILAGA II

Direcciones de los organismos de intervención — Interventionsorganernes adresser — Anschriften der Interventionsstellen — Διευθύνσεις των οργανισμών παρεμβάσεως — Addresses of the intervention agencies — Adresses des organismes d'intervention — Indirizzi degli organismi d'intervento — Adressen van de interventiebureaus — Endereços dos organismos de intervenção — Interventioelinten osoitteet — Interventionsorganens adresser

BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)
Postfach 1 80203, D-60083 Frankfurt am Main
Adickesallee 40
D-60322 Frankfurt am Main
Tel. (49-69) 1564-704/772
Telex 411727
Telefax (49-69) 1564-790/985

ESPAÑA

FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria)
Beneficencia, 8
E-28005 Madrid
Tel. (34) 913 47 65 00, 913 47 63 10
télex FEGA 23427 E, FEGA 41818 E
fax (34) 915 21 98 32, 915 22 43 87

FRANCE

OFIVAL
80, avenue des Terroirs de France
F-75607 Paris Cedex 12
téléphone (33-1) 44 68 50 00
télex 215330
télécopieur (33-1) 44 68 52 33

IRELAND

Department of Agriculture and Food
Johnston Castle Estate
County Wexford
Tel. (353-53) 634 00
fax: (353-53) 428 42

ITALIA

AGEA (Agenzia Erogazioni in Agricoltura)
Via Palestro 81
I-00185 Roma
Tel. (39) 06 449 49 91
telex 61 30 03
telefax (39) 06 445 39 40/444 19 58

REGOLAMENTO (CE) N. 220/2003 DELLA COMMISSIONE**del 4 febbraio 2003****relativo alla vendita, mediante una procedura di gara periodica, di carni bovine detenute da taluni organismi d'intervento**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1254/1999 del Consiglio, del 17 maggio 1999, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore delle carni bovine ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2345/2001 della Commissione ⁽²⁾, in particolare l'articolo 28, paragrafo 2,

considerando quanto segue:

- (1) L'applicazione delle misure d'intervento nel settore delle carni bovine ha determinato la formazione di scorte in vari Stati membri. Per evitare un prolungamento eccessivo dell'ammasso, è opportuno mettere in vendita una parte di queste scorte mediante una procedura di gara periodica.
- (2) Le vendite devono effettuarsi conformemente al regolamento (CEE) n. 2173/79 della Commissione, del 4 ottobre 1979, relativo alle modalità di applicazione per lo smercio delle carni bovine acquistate dagli organismi d'intervento ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2417/95 ⁽⁴⁾, in particolare i titoli II e III.
- (3) Considerate la frequenza e la natura delle gare previste dal presente regolamento, è necessario derogare agli articoli 6 e 7 del regolamento (CEE) n. 2173/79 per quanto riguarda l'informazione e i termini che devono figurare nel bando di gara.
- (4) Per garantire una procedura di gara regolare ed uniforme, si dovrebbero adottare determinate misure oltre a quelle indicate all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79.
- (5) È opportuno prevedere deroghe al disposto dell'articolo 8, paragrafo 2, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2173/79, tenuto conto delle difficoltà amministrative che l'applicazione di tale disposto crea negli Stati membri interessati.
- (6) Per garantire il corretto funzionamento della procedura di gara è necessario prevedere un importo della cauzione più elevato di quello fissato all'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79.
- (7) Tenuto conto dell'esperienza acquisita in materia di smercio di carni bovine d'intervento non disossate, è necessario potenziare i controlli di qualità dei prodotti prima della loro consegna agli acquirenti, in particolare per garantire che siano conformi alle disposizioni di cui all'allegato III del regolamento (CE) n. 562/2000, del 15 marzo 2000, recante modalità d'applicazione del regolamento (CE) n. 1254/1999 del Consiglio riguardo ai

regimi di acquisto all'intervento pubblico nel settore delle carni bovine ⁽⁵⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1564/2001 ⁽⁶⁾.

- (8) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per le carni bovine,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Sono poste in vendita le seguenti quantità approssimative di carni bovine d'intervento:

- 5 000 tonnellate di quarti posteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento tedesco,
- 5 000 tonnellate di quarti posteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento francese,
- 5 000 tonnellate di quarti posteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento spagnolo,
- 5 000 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento tedesco,
- 85 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento austriaco,
- 406 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento danese,
- 5 000 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento francese,
- 67 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento olandese,
- 5 000 tonnellate di quarti anteriori non disossati, detenute dall'organismo d'intervento spagnolo,
- 2 125 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento tedesco,
- 42 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento spagnolo,
- 9 923 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento francese,
- 2 662 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento irlandese,
- 510 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento italiano,
- 43 tonnellate di carni bovine disossate, detenute dall'organismo d'intervento olandese.

⁽¹⁾ GU L 160 del 26.6.1999, pag. 21.⁽²⁾ GU L 315 dell'1.12.2001, pag. 29.⁽³⁾ GU L 251 del 5.10.1979, pag. 12.⁽⁴⁾ GU L 248 del 14.10.1995, pag. 39.⁽⁵⁾ GU L 68 del 16.3.2000, pag. 22.⁽⁶⁾ GU L 208 dell'1.8.2001, pag. 14.

Nell'allegato I figurano informazioni dettagliate in merito alle quantità.

2. Fatte salve le disposizioni del presente regolamento, la vendita si effettua conformemente alle disposizioni del regolamento (CEE) n. 2173/79, in particolare i titoli II e III.

Articolo 2

1. Le offerte devono essere presentate entro le seguenti scadenze:

- a) 10 febbraio 2003;
- b) 24 febbraio 2003;
- c) 10 marzo 2003;
- d) 24 marzo 2003,

fino ad esaurimento dei quantitativi messi in vendita.

2. In deroga agli articoli 6 e 7 del regolamento (CEE) n. 2173/79, le disposizioni del presente regolamento valgono come bando generale di gara.

Gli organismi d'intervento interessati redigono, per ogni gara, un bando nel quale sono indicati fra l'altro:

- i quantitativi di carni bovine messi in vendita,
- il termine e il luogo di presentazione delle offerte.

3. Gli interessati possono richiedere le informazioni relative ai quantitativi disponibili e ai luoghi in cui i prodotti sono immagazzinati agli indirizzi indicati nell'allegato II del presente regolamento. Gli organismi d'intervento procedono inoltre all'affissione, nelle loro sedi, dei bandi di gara di cui al paragrafo 2 e possono effettuare pubblicazioni complementari.

4. Gli organismi d'intervento interessati vendono innanzitutto le carni immagazzinate da più tempo. In casi eccezionali gli Stati membri possono tuttavia derogare a tale obbligo, previa autorizzazione della Commissione.

5. Per ogni gara sono prese in considerazione soltanto le offerte pervenute agli organismi d'intervento interessati entro le ore 12 del giorno di scadenza del termine per la presentazione delle offerte.

6. In deroga al disposto dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79, l'offerta dev'essere presentata all'organismo d'intervento interessato in plico chiuso sul quale deve essere indicato il riferimento al presente regolamento nonché la data della gara di cui trattasi. Il plico chiuso non deve essere aperto dall'organismo d'intervento prima della scadenza del termine per la presentazione delle offerte di cui al paragrafo 5.

7. In deroga al disposto dell'articolo 8, paragrafo 2, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2173/79, le offerte non recano l'indicazione del deposito frigorifero o dei depositi frigoriferi in cui sono immagazzinati i prodotti in parola.

8. In deroga al disposto dell'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79, l'importo della cauzione è fissato a 12 EUR/100 kg.

Articolo 3

1. Gli Stati membri comunicano alla Commissione i dati relativi alle offerte ricevute entro e non oltre il giorno lavorativo dopo la scadenza del termine per la presentazione delle offerte.

2. Dopo l'esame delle offerte ricevute, si procede alla fissazione di un prezzo minimo di vendita per ogni prodotto oppure si decide di non dare seguito alla gara.

Articolo 4

1. L'informazione da parte dell'organismo d'intervento menzionata all'articolo 11 del regolamento (CEE) n. 2173/79 è inviata mediante fax a ciascun concorrente.

2. In deroga al disposto dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2173/79, il termine per la presa in consegna delle carni vendute ai sensi del presente regolamento è di due mesi a decorrere dalla data della comunicazione di cui all'articolo 11 dello stesso regolamento.

Articolo 5

1. Gli Stati membri adottano le misure necessarie per garantire che i prodotti d'intervento non disossati consegnati agli acquirenti siano presentati in uno stato perfettamente conforme all'allegato III del regolamento (CE) n. 562/2000, in particolare il punto 2, lettera a), sesto trattino, dello stesso allegato.

2. I costi relativi alle misure di cui al paragrafo 1 devono essere sostenuti dagli Stati membri e in particolare non devono essere a carico dell'acquirente o di altro terzo.

3. Gli Stati membri comunicano alla Commissione ⁽¹⁾ tutti i casi in cui un quarto d'intervento non disossato è stato riscontrato non conforme all'allegato III di cui al paragrafo 1, specificando la qualità e quantità nonché lo stabilimento di macellazione in cui è stato prodotto.

Articolo 6

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

⁽¹⁾ DG Agricoltura, D2: numero di fax (32-2) 295 36 13.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2003.

Per la Commissione
Franz FISCHLER
Membro della Commissione

ANEXO I — BILAG I — ANHANG I — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I — ANNEX I — ANNEXE I — ALLEGATO I — BIJLAGE I — ANEXO I — LIITE I — BILAGA I

Estado miembro	Productos (*)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (*)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (*)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (*)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνοι)
Member State	Products (*)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (*)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (*)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (*)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (*)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (*)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (*)	Ungefärlig kvantitet (ton)

a) **Carne con hueso — Kød, ikke udbenet — Fleisch mit Knochen — Εμπρόσθια τέταρτα με κόκαλα — Bone-in beef — Viande avec os — Carni non disossate — Vlees met been — Carne com osso — Luullinen naudanliha — Kött med ben**

DANMARK	— Forfjerdinger	405,3
DEUTSCHLAND	— Hinterviertel	5 000
	— Vorderviertel	5 000
ESPAÑA	— Cuartos traseros	5 000
	— Cuartos delanteros	5 000
FRANCE	— Quartiers arrière	5 000
	— Quartiers avant	5 000
NEDERLAND	— Voorvoeten	66,8
ÖSTERREICH	— Vorderviertel	85

b) **Carne deshuesada — Udbenet kød — Fleisch ohne Knochen — Κρέατα χωρίς κόκαλα — Boneless beef — Viande désossée — Carni senza osso — Vlees zonder been — Carne desossada — Luuton naudanliha — Benfritt kött**

DEUTSCHLAND	— Kugel (INT 12)	216,4
	— Oberschale (INT 13)	56,7
	— Unterschale (INT 14)	444
	— Filet (INT 15)	157
	— Hüfte (INT 16)	446,9
	— Roastbeef (INT 17)	278,5
	— Lappen (INT 18)	29,9
	— Hochrippe (INT 19)	141,3
	— Schulter (INT 22)	250
	— Vorderviertel (INT 24)	104
ESPAÑA	— Lomo de intervención (INT 17)	41,8
FRANCE	— Tranche grasse d'intervention (INT 12)	750
	— Tranche d'intervention (INT 13)	750
	— Semelle d'intervention (INT 14)	750
	— Filet d'intervention (INT 15)	172,9
	— Rumsteck d'intervention (INT 16)	750
	— Faux-filet d'intervention (INT 17)	750
	— Flanchet d'intervention (INT 18)	1 500
	— Épaule d'intervention (INT 22)	1 500
	— Poitrine d'intervention (INT 23)	1 500
	— Avant d'intervention (INT 24)	1 500

Estado miembro	Productos (1)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (1)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (1)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (1)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνοι)
Member State	Products (1)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (1)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (1)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (1)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (1)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (1)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (1)	Ungefärlig kvantitet (ton)
IRELAND	— Intervention thick flank (INT 12)	20,3
	— Intervention topside (INT 13)	40,8
	— Intervention silverside (INT 14)	36
	— Intervention fillet (INT 15)	19,4
	— Intervention rump (INT 16)	46,4
	— Intervention striploin (INT 17)	44,4
	— Intervention flank (INT 18)	26,4
	— Intervention fore-rib (INT 19)	38,2
	— Intervention shin (INT 21)	1 32,2
	— Intervention shoulder (INT 22)	800
ITALIA	— Intervention brisket (INT 23)	457,6
	— Intervention forequarter (INT 24)	1 000
	— Girello d'intervento (INT 14)	246,5
	— Filetto d'intervento (INT 15)	65,5
NEDERLAND	— Scamone (INT 16)	85,2
	— Roastbeef d'intervento (INT 17)	111,9
	— Interventieschouder (INT 22)	10,8
	— Interventieborst (INT 23)	31,5

(1) Véanse los anexos III y V del Reglamento (CE) nº 562/2000.

(1) Se bilag III og V til forordning (EF) nr. 562/2000.

(1) Vgl. Anhänge III und V der Verordnung (EG) Nr. 562/2000.

(1) Βλέπε τα παραρτήματα III και V του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 562/2000.

(1) See Annexes III and V to Regulation (EC) No 562/2000.

(1) Voir annexes III et V du règlement (CE) nº 562/2000.

(1) Cfr. allegati III e V del regolamento (CE) n. 562/2000.

(1) Zie de bijlagen III en V van Verordening (EG) nr. 562/2000.

(1) Ver anexos III e V do Regulamento (CE) nº 562/2000.

(1) Katso asetuksen (EY) N:o 562/2000 liitteet III ja V.

(1) Se bilagorna III och V i förordning (EG) nr 562/2000.

ANEXO II — BILAG II — ANHANG II — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II — ANNEX II — ANNEXE II — ALLEGATO II — BIJLAGE II — ANEXO II — LIITE II — BILAGA II

Direcciones de los organismos de intervención — Interventionsorganernes adresser — Anschriften der Interventionsstellen — Διευθύνσεις των οργανισμών παρεμβάσεως — Addresses of the intervention agencies — Adresses des organismes d'intervention — Indirizzi degli organismi d'intervento — Adressen van de interventiebureaus — Endereços dos organismos de intervenção — Interventioelinten osoitteet — Interventionsorganens adresser

BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)
Postfach 1 80203, D-60083 Frankfurt am Main
Adickesallee 40
D-60322 Frankfurt am Main
Tel. (49-69) 1564-704/772; Telex 411727; Telefax (49-69) 1564-790/985

DANMARK

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri
Direktoratet for Fødevareerhverv
Kampmannsgade 3
DK-1780 København V
Tlf. (45) 33 95 80 00; telex 151317 DK; fax (45) 33 95 80 34

ESPAÑA

FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria)
Beneficencia, 8
E-28005 Madrid
Tel. (34) 913 47 65 00, 913 47 63 1; télex FEGA 23427 E, FEGA 41818 E; fax (34) 915 21 98 32, 915 22 43 87

FRANCE

OFIVAL
80, avenue des Terroirs de France
F-75607 Paris Cedex 12
Téléphone (33-1) 44 68 50 00; télex 215330; télécopieur (33-1) 44 68 52 33

IRELAND

Department of Agriculture and Food
Johnston Castle Estate
County Wexford
Tel. (353-53) 634 00; fax: (353-53) 428 42

ITALIA

AGEA (Agenzia Erogazioni in Agricoltura)
Via Palestro 81
I-00185 Roma
Tel. (39) 06 449 49 91; telex 61 30 03; telefax (39) 06 445 39 40/444 19 58

NEDERLAND

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij
p/a LASER Roermond
Slachthuisstraat 71
Postbus 965
6040 AZ Roermond
Nederland
Tel. (31-475) 35 54 44; fax (31-475) 31 89 39

ÖSTERREICH

AMA-Agramarkt Austria
Dresdner Straße 70
A-1201 Wien
Tel. (43-1) 33 15 12 20; Telefax (43-1) 33 15 12 97

**REGOLAMENTO (CE) N. 221/2003 DELLA COMMISSIONE
del 4 febbraio 2003**

che autorizza trasferimenti tra i limiti quantitativi per i prodotti tessili e dell'abbigliamento originari della Repubblica islamica del Pakistan

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 3030/93 del Consiglio, del 12 ottobre 1993, relativo al regime comune da applicare alle importazioni di alcuni prodotti tessili originari dei paesi terzi ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 138/2003 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 7,

considerando quanto segue:

- (1) A norma del memorandum d'intesa fra la Comunità europea e la Repubblica islamica del Pakistan avente ad oggetto accordi nel settore dell'accesso al mercato di prodotti tessili, siglato il 15 ottobre 1994 ⁽³⁾ e approvato con decisione 96/386/CE del Consiglio ⁽⁴⁾, si devono prendere seriamente in considerazione le richieste di «flessibilità straordinaria» presentate dal Pakistan.
- (2) La Repubblica islamica del Pakistan ha presentato richieste di trasferimenti tra categorie il 20 dicembre 2002 e il 16 gennaio 2003.
- (3) I trasferimenti chiesti dalla Repubblica islamica del Pakistan rientrano nei limiti delle disposizioni in materia di flessibilità di cui all'articolo 7 e all'allegato VIII del regolamento (CEE) n. 3030/93 del Consiglio.

- (4) È opportuno accogliere la richiesta autorizzando l'uso anticipato dei contingenti 2003 per le categorie indicate.
- (5) È auspicabile che il presente regolamento entri in vigore il giorno successivo alla pubblicazione per consentire agli operatori di beneficiarne il più rapidamente possibile.
- (6) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato per i tessili di cui all'articolo 17 del regolamento (CEE) n. 3030/93,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Sono autorizzati, per l'esercizio contingente 2002, trasferimenti tra i limiti quantitativi fissati, per i prodotti tessili originari della Repubblica islamica del Pakistan conformemente all'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2003.

Per la Commissione

Pascal LAMY

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 275 dell'8.11.1993, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 23 del 28.1.2003, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 153 del 27.6.1996, pag. 48.

⁽⁴⁾ GU L 153 del 27.6.1996, pag. 47.

ALLEGATO

Pakistan				Limite adeguato	Adeguamento				
Gruppo	Categoria	Unità	Limite 2002		Quantità in unità	Quantità (in tonnellate)	Percentuale	Flessibilità	Limite adeguato
IB	6	pezzi	44 999 000	50 799 525	2 816 901	1 600	6,3	Uso anticipato dal 2003	53 615 525
IIA	9	kg	12 124 000	14 082 950	1 300 000	1 300	10,7	Uso anticipato dal 2003	15 382 950
IIB	20	kg	46 804 000	54 889 102	1 000 000	1 000	2,1	Uso anticipato dal 2003	55 889 102

II

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

CONSIGLIO

DECISIONE DEL CONSIGLIO

del 1° febbraio 2003

che stabilisce le disposizioni necessarie all'attuazione del protocollo, allegato al trattato che istituisce la Comunità europea, relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio

(2003/76/CE)

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il protocollo allegato al trattato che istituisce la Comunità europea relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio, in particolare l'articolo 2,

vista la proposta della Commissione ⁽¹⁾,

visto il parere del Parlamento europeo ⁽²⁾,

considerando quanto segue:

- (1) Il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio (CECA) giungerà a scadenza il 23 luglio 2002 in forza del suo articolo 97.
- (2) Il protocollo allegato al trattato che istituisce la Comunità europea (in seguito denominato «il protocollo») trasferisce le attività e le passività della CECA alla Comunità europea e destina il valore netto di dette attività, quali appaiono nel bilancio della CECA al 23 luglio 2002, alla ricerca nei settori legati all'industria del carbone e dell'acciaio. Detta destinazione è conforme alla risoluzione sulla crescita e l'occupazione adottata dal Consiglio europeo riunito ad Amsterdam il 16 e 17 giugno 1997 ⁽³⁾, nonché alle risoluzioni del Consiglio e dei rappresentanti dei governi degli Stati membri riuniti in sede di Consiglio del 20 luglio 1998 ⁽⁴⁾ e del 21 giugno 1999 ⁽⁵⁾.
- (3) Occorre determinare la distribuzione degli stanziamenti di ricerca fra i due settori interessati.

- (4) Occorre stabilire le regole di attuazione del protocollo e, in particolare, le procedure decisionali ai fini dell'adozione degli orientamenti finanziari pluriennali per la gestione delle attività del fondo di ricerca carbone e acciaio, nonché degli orientamenti tecnici pluriennali per il programma di ricerca del fondo di ricerca carbone e acciaio (in seguito denominato «il programma»), tenendo presente che, ove non altrimenti previsto nella presente decisione, la Commissione è responsabile della gestione di tali attività ai sensi delle pertinenti disposizioni del trattato che istituisce la Comunità europea e del diritto derivato adottato ai sensi di quest'ultimo.

- (5) Alla data di scadenza del trattato CECA, resteranno talune operazioni finanziarie da eseguire, sul fronte sia delle entrate che delle spese, connesse sia all'esecuzione dei bilanci operativi della CECA relativi ai periodi precedenti sia alle attività di contrazione e concessione di prestiti della CECA.

- (6) È necessario designare l'istituzione incaricata di liquidare queste operazioni e fissare le procedure da seguire a tal fine. Appare opportuno incaricare di questo compito di liquidazione la Commissione e decidere che le procedure da seguire siano quelle in vigore al 23 luglio 2002, in base al trattato CECA e al diritto derivato.

- (7) Nella riunione dell'11 settembre 1996 la Commissione ha ritenuto che andassero conservate riserve destinate a coprire al 100 %, dopo il 2002, i prestiti in corso non assistiti dalla garanzia di uno Stato membro. I fondi CECA gestiti al 23 luglio 2002 ammontavano a circa 1,6 miliardi di EUR. Questo importo subirà alcune variazioni in seguito alle attività finanziarie ancora da effettuare prima e dopo la scadenza del trattato CECA.

⁽¹⁾ GU C 180 del 26.6.2001, pag. 4.

⁽²⁾ GU C 177 del 25.7.2002, pag. 28.

⁽³⁾ GU C 236 del 2.8.1997, pag. 3.

⁽⁴⁾ GU C 247 del 7.8.1998, pag. 5.

⁽⁵⁾ GU C 190 del 7.7.1999, pag. 1.

- (8) In ordine alle inadempienze verificatesi durante il periodo di liquidazione posteriore al 23 luglio 2002 ed al fine di garantire la stabilità annuale dello strumento di ricerca carbone-acciaio, occorrerebbe imputare qualsiasi inadempienza dai singoli debitori della CECA innanzitutto sul capitale e, successivamente, sulle entrate che alimentano la ricerca,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. La Commissione è incaricata di liquidare le operazioni finanziarie della Comunità europea del carbone e dell'acciaio ancora in corso al momento della scadenza del trattato CECA. In caso di inadempienza di un debitore della CECA verificatesi durante il periodo di liquidazione, la perdita conseguente va imputata innanzitutto sul capitale esistente e, successivamente, sulle entrate dell'anno in corso. Prima di stralciare un credito nei confronti di un debitore della CECA inadempiente, la Commissione esaurisce tutti i mezzi di tutela, compresa l'escussione di eventuali garanzie (ipoteche, cauzioni, garanzie bancarie, ecc.). La Commissione si riserva ogni possibile azione qualora il debitore recuperi la solvibilità.

2. La liquidazione è effettuata secondo le norme sostanziali e procedurali vigenti per queste operazioni, con le facoltà e le prerogative spettanti alle istituzioni comunitarie, in base al trattato CECA e al diritto derivato in vigore al 23 luglio 2002.

Articolo 2

1. Il patrimonio è gestito dalla Commissione in modo da garantirne la redditività a lungo termine. L'investimento delle disponibilità deve prefiggersi il massimo rendimento possibile in condizioni di sicurezza.

2. Il Consiglio, deliberando su proposta della Commissione a maggioranza qualificata e dopo aver consultato il Parlamento europeo, fissa gli orientamenti finanziari pluriennali per la gestione del patrimonio.

Articolo 3

1. Le operazioni di liquidazione di cui all'articolo 1, nonché quella di investimento di cui all'articolo 2, formano oggetto, di anno in anno e in maniera distinta dalle altre operazioni finanziarie delle rimanenti Comunità, di un conto profitti e perdite, di uno stato patrimoniale e di una relazione finanziaria.

Questi documenti finanziari sono acclusi ai documenti finanziari che la Commissione redige annualmente a norma dell'articolo 275 del trattato CE e del regolamento finanziario applicabile al bilancio generale delle Comunità europee.

2. Il Parlamento europeo, il Consiglio e la Corte dei conti esercitano sulle operazioni di cui al paragrafo 1 i poteri in materia di controllo e di scarico definiti nel trattato che istituisce la Comunità europea e nel regolamento finanziario applicabile al bilancio generale delle Comunità europee.

Articolo 4

1. Le entrate nette provenienti dagli investimenti di cui all'articolo 2 costituiscono entrate del bilancio generale dell'Unione europea. Queste entrate hanno una destinazione particolare, vale a dire il finanziamento dei progetti di ricerca nei settori legati all'industria del carbone e dell'acciaio non contemplati dal programma quadro in materia di ricerca. Esse costituiscono il fondo di ricerca carbone e acciaio, la cui gestione è affidata alla Commissione.

2. Le entrate di cui al paragrafo 1 sono ripartite tra la ricerca relativa al carbone e quella relativa all'acciaio nella misura, rispettivamente, del 27,2 % e del 72,8 %. Il Consiglio, deliberando all'unanimità su proposta della Commissione, può eventualmente modificare la ripartizione degli importi tra la ricerca nel settore del carbone e quella nel settore dell'acciaio.

3. Il Consiglio adotta gli orientamenti tecnici pluriennali per il programma, deliberando a maggioranza qualificata su proposta della Commissione e previa consultazione del Parlamento europeo.

4. Le entrate non utilizzate e gli stanziamenti disponibili al 31 dicembre di un anno a titolo di queste entrate sono riportate automaticamente all'anno successivo. Questi stanziamenti non possono essere stornati verso altre voci di bilancio.

5. Gli stanziamenti di bilancio corrispondenti agli annullamenti di impegno sono sistematicamente azzerati al termine di ogni esercizio di bilancio. L'importo degli accantonamenti per stanziamenti di impegno svincolato in seguito a questi annullamenti è computato nello stato patrimoniale e nel conto profitti e perdite di cui all'articolo 3, paragrafo 1, e rientrano, in un primo tempo nel patrimonio della CECA in liquidazione e, a liquidazione terminata, nel patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio. Le riscossioni sono contabilizzate allo stesso modo nello stato patrimoniale e nel conto profitti e perdite.

Articolo 5

1. Le entrate nette utilizzabili per il finanziamento dei progetti di ricerca dell'anno $n+2$ figureranno nel bilancio della CECA in liquidazione dell'anno n , e, una volta effettuata la liquidazione, nel bilancio del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio.

2. Per minimizzare eventuali fluttuazioni nei finanziamenti della ricerca determinate dall'andamento dei mercati finanziari, si procederà a una perequazione e verrà costituito un accantonamento per imprevisti. Gli algoritmi di perequazione e di determinazione dell'ammontare dell'accantonamento per imprevisti sono indicati in allegato.

Articolo 6

Le spese amministrative risultanti dalle operazioni di liquidazione, investimento e gestione di cui alla presente decisione, corrispondenti a quelle fissate dall'articolo 20 del trattato che istituisce un Consiglio unico e una Commissione unica delle Comunità europee, dell'8 aprile 1965, il cui importo è stato modificato con la decisione del Consiglio del 21 novembre 1977, sono a carico della Commissione nel quadro del bilancio generale dell'Unione europea.

Articolo 7

La Commissione determina l'importo delle attività e delle passività della CECA nell'ambito di un bilancio chiuso in data 23 luglio 2002.

Articolo 8

La presente decisione ha effetto il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Essa si applica a decorrere dal 24 luglio 2002.

Articolo 9

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, addì 1° febbraio 2003.

Per il Consiglio

Il Presidente

G. PAPANDREOU

ALLEGATO

Procedure applicabili per determinare l'importo delle entrate nette, che verranno assegnate al fondo di ricerca carbone e acciaio

1. INTRODUZIONE

Le entrate nette utilizzabili per finanziare progetti di ricerca equivalgono al risultato netto annuale della CECA in liquidazione, ovvero al risultato netto annuale del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio quando la liquidazione sarà effettiva. L'impostazione consiste nel determinare i finanziamenti da assegnare alla ricerca nei settori del carbone e dell'acciaio dell'anno $n + 2$ in sede di chiusura di bilancio dell'anno n , e nel tener conto della metà dell'aumento o della diminuzione del risultato netto rispetto all'ultimo livello di finanziamento deciso per le ricerche nei settori del carbone e dell'acciaio.

2. DEFINIZIONE

n : anno di riferimento

R_n : risultato netto dell'esercizio n

P_n : accantonamento per imprevisti dell'anno n

D_{n+1} : Dotazione assegnata alla ricerca per l'anno $n + 1$ (definita in sede di chiusura del bilancio dell'anno $n - 1$)

D_{n+2} : Dotazione assegnata alla ricerca dell'anno $n + 2$

3. ALGORITMI UTILIZZATI

Gli algoritmi utilizzati per determinare il livello dell'accantonamento per imprevisti e il livello delle dotazioni da assegnare alla ricerca per l'anno $n + 2$, che figureranno nel bilancio dell'anno n , sono i seguenti:

3.1. Livello dell'accantonamento per imprevisti:

$$P_n = P_{n-1} + 0,5 * (R_n - D_{n+1})$$

3.2. Livello delle dotazioni da assegnare alla ricerca per l'anno $n + 2$ (arrotondato al centinaio di migliaia di euro più prossimo. Se il calcolo dà un risultato che si colloca esattamente a metà, l'arrotondamento dovrà essere effettuato al centinaio di migliaia di euro superiore):

$$D_{n+2} = D_{n+1} + 0,5 * (R_n - D_{n+1})$$

A seconda dei casi, l'importo necessario per operare l'arrotondamento verso l'alto (o il ricavato dall'arrotondamento verso il basso) verrà prelevato dall'accantonamento per imprevisti, ovvero verrà riversato a quest'ultimo.

DECISIONE DEL CONSIGLIO

del 1° febbraio 2003

che stabilisce gli orientamenti finanziari pluriennali per la gestione dei fondi della CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio

(2003/77/CE)

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il protocollo, allegato al trattato che istituisce la Comunità europea, relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio,

vista la decisione 2003/76/CE del Consiglio, del 1° febbraio 2003, che stabilisce le disposizioni necessarie all'attuazione del protocollo, allegato al trattato che istituisce la Comunità europea, relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 2, paragrafo 2,vista la proposta della Commissione ⁽²⁾,visto il parere del Parlamento europeo ⁽³⁾,

considerando quanto segue:

- (1) Ai fini del protocollo allegato al trattato che istituisce la Comunità europea relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio, la Commissione gestisce i fondi della CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, il patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio.
- (2) La gestione di tali fondi dovrebbe perseguire l'obiettivo del massimo rendimento possibile in condizioni di sicurezza.
- (3) Dovrebbe essere salvaguardata l'integralità del capitale del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio risultante dalla liquidazione.
- (4) La gestione dei fondi trasferiti dovrebbe tener conto dell'esperienza acquisita in occasione dell'esecuzione delle operazioni finanziarie della Comunità europea del carbone e dell'acciaio e, pertanto, gli orientamenti finanziari pluriennali per la gestione dei fondi della CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio dovrebbero basarsi su tale esperienza,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli orientamenti finanziari pluriennali per la gestione dei fondi della CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio (in seguito denominati «orientamenti finanziari») sono stabiliti nell'allegato.

Articolo 2

Gli orientamenti finanziari pluriennali sono rivisti o completati, se necessario, ogni cinque anni e il primo periodo termina il 31 dicembre 2007. A tal fine, ed al più tardi nel corso dei primi sei mesi dell'ultimo anno di ciascun periodo quinquennale, la Commissione riesamina il funzionamento e l'efficacia degli orientamenti finanziari e propone le opportune modifiche.

Se lo ritiene necessario, la Commissione può effettuare tale riesame e presentare al Consiglio proposte per qualsiasi opportuna modifica prima della scadenza del periodo quinquennale.

Articolo 3

La presente decisione ha effetto il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Essa si applica a decorrere dal 24 luglio 2002.

Articolo 4

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, addì 1° febbraio 2003.

Per il Consiglio

Il Presidente

G. PAPANDREOU

⁽¹⁾ Vedi pagina 22 della presente Gazzetta ufficiale.

⁽²⁾ GU C 180 del 26.6.2001, pag. 10.

⁽³⁾ GU C 177 del 25.7.2002, pag. 28.

ALLEGATO

Orientamenti finanziari per la gestione dei fondi della CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, del patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio

1. UTILIZZAZIONE DEI FONDI

- a) I fondi della CECA in liquidazione, compresi sia il portafoglio di prestiti attivi sia gli investimenti, sono utilizzati come necessario per soddisfare i rimanenti obblighi della CECA, per quanto concerne i prestiti passivi ancora accessi, gli impegni derivanti da precedenti bilanci operativi e gli impegni imprevedibili.
- b) Nella misura in cui i fondi della CECA in liquidazione non siano necessari per il soddisfacimento degli obblighi di cui alla lettera a), essi sono investiti in modo da produrre un reddito da utilizzare per il finanziamento di ulteriori ricerche nei settori connessi con l'industria del carbone e dell'acciaio.
- c) Il patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio è investito in modo da produrre un reddito da utilizzare per il finanziamento di ulteriori ricerche nei settori connessi con l'industria del carbone e dell'acciaio.

2. RIPARTIZIONE DEL PATRIMONIO

A norma del punto 1, la Commissione suddivide il patrimonio nelle tre categorie seguenti:

- a) riserve necessarie per fornire una garanzia ai creditori della CECA che tutti i prestiti passivi ancora accessi, e relativi interessi, saranno rimborsati per intero alle scadenze previste, mantenendo così la valutazione di credito «AAA» del debitore o equivalente;
- b) fondi necessari per garantire la copertura di tutti gli importi legalmente impegnati in base al bilancio operativo della CECA prima della scadenza del trattato CECA;
- c) nella misura in cui i fondi non siano più necessari ai fini di cui sopra (in seguito al rimborso dei prestiti passivi o al pagamento degli interessi senza intaccare le riserve, o all'eventuale cancellazione degli obblighi di bilancio) essi saranno destinati a categorie di investimento.

3. CATEGORIE D'INVESTIMENTO

Il patrimonio di cui al punto 2 deve essere investito in modo da assicurare che i fondi siano disponibili ove necessario, ma producano il reddito più elevato compatibilmente col mantenimento di un alto grado di sicurezza e di stabilità a lungo termine.

- a) Per conseguire questi obiettivi, sono consentiti solo investimenti nelle seguenti categorie di beni patrimoniali:
 - i) depositi a termine presso istituti di credito autorizzati;
 - ii) strumenti del mercato monetario, con scadenza ultima inferiore a un anno, emessi da istituti di credito autorizzati o da altre categorie di emittenti autorizzati;
 - iii) obbligazioni a tasso fisso e variabile, con scadenza non superiore a dieci anni, emesse da una delle categorie di emittenti autorizzati;
 - iv) partecipazioni azionarie a fondi collettivi di investimento autorizzati, purché tali investimenti siano limitati a fondi il cui obiettivo sia di rispondere all'andamento di un indice finanziario, e soltanto per gli investimenti di cui al punto 2, lettera c).
- b) La Commissione ha altresì facoltà di avvalersi delle seguenti operazioni relativamente alle categorie di beni patrimoniali di cui alla lettera a):
 - i) accordi di riacquisto e riacquisto inverso, purché le controparti siano autorizzate ad effettuare tali transazioni e purché:
 - i titoli oggetto di tali contratti non possano essere rivenduti a terzi oltre alla controparte contraente prima della scadenza del contratto,
 - la Commissione rimanga in grado di riacquistare i titoli che possa aver venduto alla scadenza contrattuale;
 - ii) prestiti obbligazionari, ma soltanto in base alle condizioni e secondo le procedure fissate da sistemi di compensazione riconosciuti come Clearstream e Euroclear, o dalle principali istituzioni finanziarie specializzate in questo tipo di operazioni, salve restando norme prudenziali considerate equivalenti alle norme comunitarie.
- c) Le controparti «autorizzate», così come il termine è utilizzato nei presenti orientamenti, sono quelle selezionate dalla Commissione conformemente alle norme e secondo le procedure di cui al punto 7.

4. LIMITI DI INVESTIMENTO

- a) Gli investimenti sono limitati agli importi seguenti:
- i) per obbligazioni emesse o garantite da Stati membri o da istituzioni dell'Unione, 250 milioni di EUR per Stato membro o per istituzione;
 - ii) per obbligazioni emesse o garantite da altri mutuatari sovrani o sovranazionali, con una posizione creditizia non inferiore a «AA» o equivalente, 100 milioni di EUR per ciascun emittente o garante;
 - iii) per depositi e/o strumenti di debito monetari di un istituto di credito autorizzato, il più basso dei due valori rappresentati da 100 milioni di EUR per istituto di credito oppure dal 5 % dei fondi propri dell'istituto in questione;
 - iv) per obbligazioni di emittenti privati con posizione creditizia non inferiore a «AAA» o equivalente, 50 milioni di EUR per emittente;
 - v) per obbligazioni di emittenti privati con posizione creditizia non inferiore a «AA» o equivalente, 25 milioni di EUR per emittente;
 - vi) per partecipazioni in fondi di investimento collettivo con posizione creditizia non inferiore a «AA» o equivalente, 25 milioni di EUR per ciascuno di tali veicoli.
- b) Le somme investite in ogni singolo prestito obbligazionario, entro i limiti di cui alla lettera a), non possono essere superiori al 20 % dell'importo totale di tale emissione.
- c) Gli investimenti in ogni singola controparte, fatti salvi i limiti di cui alla lettera a), se necessario cumulati tra strumenti, non superano il 20 % del totale del patrimonio.
- d) Le posizioni creditizie menzionate nei presenti orientamenti sono quelle applicate da almeno una delle principali agenzie internazionali di rating, come generalmente inteso.

5. TRASFERIMENTO AL BILANCIO DELL'UNIONE EUROPEA

Le entrate nette saranno imputate al bilancio generale dell'Unione europea in qualità di entrata dedicata e saranno trasferite dalla CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, dal patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio se necessario per soddisfare gli obblighi della linea di bilancio destinata ai programmi di ricerca per i settori connessi con l'industria del carbone e dell'acciaio.

6. CONTABILITÀ

La gestione dei fondi è contabilizzata nel conto annuale profitti e perdite e nel bilancio preparato annualmente per la CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, nel patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio. Tale contabilità è basata su principi contabili generalmente accettati simili a quelli previsti per la CECA e, in particolare, sulla quarta direttiva 78/660/CEE del Consiglio, del 25 luglio 1978, relativa ai conti annuali di taluni tipi di società ⁽¹⁾, e sulla direttiva 86/635/CEE del Consiglio, dell'8 dicembre 1986, relativa ai conti annuali e ai conti consolidati delle banche e degli altri istituti finanziari ⁽²⁾. I conti saranno approvati dalla Commissione e esaminati dalla Corte dei conti. La Commissione si avvale di imprese esterne per l'effettuazione di una revisione annuale di tali conti.

7. PROCEDURE DI GESTIONE

La Commissione effettua, in relazione alla CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, al patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio, le operazioni di gestione descritte in precedenza conformemente a questi orientamenti e alle sue norme e procedure interne in vigore per le attività della CECA al momento della sua dissoluzione o successivamente modificate.

Ogni tre mesi viene elaborata e inviata agli Stati membri una relazione dettagliata sulle operazioni di gestione effettuate conformemente a questi orientamenti.

⁽¹⁾ GU L 222 del 14.8.1978, pag. 11. Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 2001/65/CE (GU L 283 del 27.10.2001, pag. 28).

⁽²⁾ GU L 372 del 31.12.1986, pag. 1. Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 2001/65/CE.

DECISIONE DEL CONSIGLIO

del 1° febbraio 2003

che stabilisce gli orientamenti tecnici pluriennali per il programma di ricerca del fondo di ricerca carbone e acciaio

(2003/78/CE)

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il protocollo allegato al trattato che istituisce la Comunità europea, relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio,

vista la decisione 2003/76/CE del Consiglio, del 1° febbraio 2003, che stabilisce le disposizioni necessarie all'attuazione del protocollo, allegato al trattato che istituisce la Comunità europea, relativo alle conseguenze finanziarie della scadenza del trattato CECA e al fondo di ricerca carbone e acciaio⁽¹⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 3,vista la proposta della Commissione⁽²⁾,visto il parere del Parlamento europeo⁽³⁾,

considerando quanto segue:

- (1) L'utile proveniente dagli investimenti del patrimonio della CECA in liquidazione e, dopo la chiusura della liquidazione, il patrimonio del fondo di ricerca carbone e acciaio, sono destinati al fondo di ricerca carbone e acciaio destinato a finanziare esclusivamente progetti di ricerca al di fuori del programma quadro di ricerca nei settori legati all'industria del carbone e dell'acciaio.
- (2) Il fondo di ricerca carbone e acciaio deve essere gestito dalla Commissione secondo principi analoghi a quelli dei vigenti programmi di ricerca tecnica CECA carbone e acciaio e sulla base di orientamenti pluriennali costituenti la prosecuzione ideale di questi programmi CECA, garantendo una forte concentrazione delle attività di ricerca e procurando che gli orientamenti stessi completino quelli del programma quadro comunitario di ricerca e sviluppo tecnologico.
- (3) Nell'ambito di tale attività di gestione la Commissione sarà assistita da un comitato di gestione composto di rappresentanti degli Stati membri, nonché da gruppi consultivi e tecnici che rappresentano un'ampia gamma degli interessi dei settori economici e di altri operatori,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli orientamenti tecnici pluriennali per il programma di ricerca del fondo di ricerca carbone e acciaio (in seguito denominati «orientamenti tecnici») sono stabiliti nell'allegato.

Articolo 2

Gli orientamenti tecnici pluriennali sono rivisti o completati, se necessario, ogni cinque anni e il primo periodo termina il 31 dicembre 2007. A tal fine e al più tardi nel corso dei primi sei mesi dell'ultimo anno di ciascun periodo quinquennale, la Commissione riesamina il funzionamento e l'efficacia degli orientamenti tecnici e propone le opportune modifiche.

Se lo ritiene necessario, la Commissione può effettuare tale riesame e presentare al Consiglio proposte per qualsiasi opportuna modifica prima della scadenza del periodo quinquennale.

Articolo 3

La presente decisione ha effetto il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Essa si applica a decorrere dal 24 luglio 2002.

Articolo 4

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, addì 1° febbraio 2003.

Per il Consiglio

Il Presidente

G. PAPANDREOU

⁽¹⁾ Vedi pagina 22 della presente Gazzetta ufficiale.

⁽²⁾ GU C 29 del 30.1.2001, pag. 254.

⁽³⁾ GU C 87 dell'11.4.2002, pag. 19.

ALLEGATO

ORIENTAMENTI TECNICI PER IL PROGRAMMA DI RICERCA DEL FONDO DI RICERCA CARBONE E ACCIAIO**1. IL PROGRAMMA****1.1. Obiettivi**

Come continuazione dei programmi di ricerca e sviluppo tecnologico (RST) nei settori del carbone e dell'acciaio della CECA e nel quadro di uno sviluppo sostenibile, è istituito un programma di ricerca del fondo di ricerca carbone e acciaio (in seguito denominato «il programma») che ha l'obiettivo di sostenere la competitività dei settori comunitari connessi con l'industria del carbone e dell'acciaio. Il programma è coerente con gli obiettivi scientifici, tecnologici e politici dell'Unione europea e completa le attività svolte negli Stati membri nell'ambito dei programmi di ricerca comunitari esistenti, come il programma quadro delle azioni comunitarie di ricerca e di sviluppo tecnologico e di dimostrazione (in seguito denominato «il programma quadro di ricerca»). Sono incoraggiati il coordinamento, la complementarità e la sinergia tra questi programmi, nonché lo scambio di informazioni tra i progetti finanziati nell'ambito del programma e i progetti finanziati nell'ambito del programma quadro di ricerca.

1.2. Principi essenziali

Il programma fornisce un contributo finanziario a progetti ammissibili, misure di accompagnamento e altre azioni quali definite al punto 1.5 promuovendo la cooperazione tra imprese, centri di ricerca e università. Il programma copre i processi di produzione, l'utilizzazione, la conservazione delle risorse, i miglioramenti ambientali e la sicurezza sul posto di lavoro nei settori connessi con l'industria del carbone e dell'acciaio.

Le definizioni di «carbone» e «acciaio» sono fornite nell'appendice A.

1.3. Ambito di applicazione

I presenti orientamenti stabiliscono la struttura, la gestione e l'attuazione del programma, il suo contenuto scientifico e tecnico e le priorità in maniera complementare rispetto agli altri programmi di ricerca esistenti nonché le modalità di partecipazione.

Questi orientamenti comprendono gli inviti a presentare proposte di cui al punto 3.1 e le priorità scientifico-tecniche e socio-economiche descritte nelle appendici B e C, che possono essere modificate dalla Commissione secondo la procedura di cui al punto 2.1.

1.4. Partecipazione**1.4.1. Stati membri**

Le imprese, gli istituti di ricerca o le persone fisiche stabiliti nel territorio di uno Stato membro possono partecipare al programma e chiedere un contributo finanziario, a condizione che intendano svolgere un'attività RST o possano contribuirvi in maniera sostanziale.

1.4.2. Paesi che hanno presentato domanda di adesione

Le imprese, gli istituti di ricerca o le persone fisiche dei paesi che hanno presentato domanda di adesione hanno diritto a partecipare al programma senza ricevere un contributo finanziario, a meno che non sia altrimenti stabilito nei pertinenti accordi europei e nei loro protocolli aggiuntivi e nelle decisioni dei rispettivi Consigli di associazione.

1.4.3. Paesi terzi

Le imprese, gli istituti di ricerca o le persone fisiche di paesi terzi hanno diritto a partecipare al programma in base a decisioni prese progetto per progetto e senza ricevere un contributo finanziario, qualora ciò sia nell'interesse della Comunità.

1.5. Progetti, misure di accompagnamento ed altre azioni ammissibili

Nell'ambito del programma possono essere finanziati progetti di ricerca, pilota e dimostrativi, misure di accompagnamento e azioni di sostegno e preparatorie.

Un progetto di ricerca è un'azione comprendente studi o lavori sperimentali per acquisire nuove conoscenze e facilitare il conseguimento di specifici obiettivi pratici, quali la creazione o la messa a punto di prodotti, processi di produzione o servizi.

Un progetto pilota è un'azione caratterizzata dalla costruzione, dal funzionamento e dallo sviluppo di un impianto o di una parte significativa di esso su una scala adeguata e usando componenti sufficientemente grandi al fine di verificare la praticabilità di risultati teorici o di laboratorio e/o di aumentare l'affidabilità dei dati tecnici ed economici necessari per passare alla fase di dimostrazione e, in alcuni casi, alla fase industriale e/o commerciale.

Un progetto dimostrativo è un'azione caratterizzata dalla costruzione e/o dal funzionamento di un impianto su scala industriale o di una parte significativa di esso che consenta di riunire tutti i dati tecnici ed economici necessari per passare allo sfruttamento industriale e/o commerciale della tecnologia con il minore rischio possibile.

Le misure di accompagnamento concernono la promozione dell'uso delle conoscenze acquisite, il raggruppamento di progetti, la diffusione dei risultati, l'incoraggiamento alla formazione e alla mobilità dei ricercatori in relazione a progetti finanziati dal programma.

Le azioni di sostegno e preparatorie sono quelle attinenti alla gestione razionale ed efficace del programma, come il monitoraggio e la valutazione periodici di cui al punto 4, studi o networking di progetti correlati finanziati dal programma.

2. GESTIONE DEL PROGRAMMA

Il programma è gestito dalla Commissione. Sono istituiti, per assistere la Commissione, i seguenti comitati e gruppi:

- a) il comitato del carbone e dell'acciaio di cui al punto 2.1;
- b) i gruppi consultivi per il carbone e l'acciaio di cui al punto 2.2;
- c) i gruppi tecnici per il carbone e l'acciaio di cui al punto 2.3.

2.1. Il comitato del carbone e dell'acciaio

2.1.1. La Commissione è assistita dal comitato del carbone e dell'acciaio (in seguito denominato il «comitato»). Gli articoli 4 e 7 della decisione 1999/468/CE del Consiglio, del 28 giugno 1999, recante modalità per l'esercizio delle competenze di esecuzione conferite alla Commissione ⁽¹⁾, si applicano per analogia. Il periodo di cui all'articolo 4, paragrafo 3, della suddetta decisione è fissato a tre mesi.

2.1.2. Il comitato può prendere in esame ogni questione sollevata dal presidente, sia su iniziativa di quest'ultimo, sia su richiesta del rappresentante di uno Stato membro.

2.1.3. Il comitato adotta il proprio regolamento interno.

2.1.4. Le seguenti materie devono essere adottate secondo la procedura di cui al punto 2.1.1.1:

- a) attribuzione dei fondi a singoli progetti, a norma del punto 3.3.3;
- b) elaborazione del mandato per il monitoraggio e la valutazione del programma di cui al punto 4;
- c) qualsiasi modifica delle appendici B e C dei presenti orientamenti;
- d) altre questioni attinenti al programma.

2.1.5. La Commissione fornisce al comitato informazioni sul programma nel suo complesso, nonché sui progressi e sull'impatto, misurato o previsto, di tutte le azioni RST finanziate.

2.2. Gruppi consultivi per il carbone e l'acciaio

I gruppi consultivi per il carbone e per l'acciaio (in seguito denominati «i gruppi consultivi») sono gruppi consultivi tecnici indipendenti istituiti per assistere la Commissione. Per gli aspetti attinenti alla RST carbone e acciaio, ciascun gruppo consultivo fornisce consulenza su quanto segue:

- a) sviluppo generale del programma, priorità elencate nelle appendici B e C, comprese eventuali modifiche, la documentazione informativa di cui al punto 3.1 e i nuovi orientamenti;
- b) coerenza e possibili duplicazioni con altri programmi di RST a livello comunitario e nazionale;
- c) elaborazione dei principi guida per il monitoraggio dei progetti di RST;
- d) lavori effettuati su progetti specifici;
- e) definizione delle priorità a breve termine del programma, ai sensi delle appendici B e C;
- f) preparazione del manuale per la valutazione e la selezione delle azioni di RST di cui al punto 3.3;

⁽¹⁾ GU L 184 del 17.7.1999, pag. 23.

- g) valutazione delle proposte di azioni di RST, e priorità da accordare a tali proposte, considerati i fondi disponibili;
- h) numero, competenze e composizione dei gruppi tecnici di cui al punto 2.3;
- i) altre misure, ove richiesto dalla Commissione.

Ciascun gruppo consultivo si compone dei membri di cui ai punti 2.2.1 e 2.2.2, nominati dalla Commissione, che agiscono a titolo personale per un periodo di cinque anni. Le nomine possono essere revocate. La Commissione prende in considerazione proposte di nomina ricevute nelle seguenti maniere: proposta degli Stati membri; proposte delle entità di cui ai punti 2.2.1 e 2.2.2; in risposta ad un invito a presentare la candidatura per inclusione in un elenco di possibili membri.

Nella misura del possibile occorre prevedere la presenza di almeno un membro di ciascuno Stato membro interessato. In ciascun gruppo consultivo devono essere garantite un'esperienza equilibrata ed appropriata e la massima rappresentazione geografica possibile. I membri devono esercitare un'attività nel settore di cui trattasi e conoscere le priorità industriali.

Le riunioni dei gruppi consultivi sono presiedute dalla Commissione che assicura anche le funzioni di segretario. Ove necessario, il presidente può chiedere ai membri di votare; ogni membro ha diritto a un voto. Il presidente può invitare, ove opportuno, esperti a partecipare alle riunioni.

Ove necessario (ad esempio, per fornire consulenza su questioni che interessano i due settori), i due gruppi consultivi si riuniscono in riunioni congiunte.

2.2.1. Gruppo consultivo «Carbone»

La composizione del «Gruppo consultivo carbone» è la seguente:

Membri	Totale massimo
a) Rappresentanti di produttori di carbone/federazioni nazionali o di centri di ricerca correlati	8
b) Rappresentanti di organizzazioni di produttori di carbone a livello europeo	2
c) Rappresentanti di utilizzatori di carbone o di centri di ricerca correlati	8
d) Rappresentanti di organizzazioni di utilizzatori di carbone a livello europeo	2
e) Rappresentanti di organizzazioni dei lavoratori	2
f) Rappresentanti di organizzazioni dei fornitori di apparecchiature	2
	24

I membri devono avere ampie conoscenze generali e competenze specifiche in uno o più dei seguenti campi: estrazione e impiego del carbone, ambiente e questioni sociali, compresi gli aspetti inerenti alla sicurezza.

2.2.2. Gruppo consultivo «Acciaio»

La composizione del «Gruppo consultivo acciaio» è la seguente:

Membri	Totale massimo
a) Rappresentanti delle industrie/federazioni nazionali siderurgiche o di centri di ricerca correlati	21
b) Rappresentanti di organizzazioni dei produttori a livello europeo	2
c) Rappresentanti di organizzazioni dei lavoratori	2
d) Rappresentanti di organizzazioni delle industrie siderurgiche di trasformazione a valle o degli utilizzatori di acciaio	5
	30

I membri devono avere ampie conoscenze generali e competenze specifiche in uno o più dei seguenti campi: materie prime; produzione di ghisa; fabbricazione dell'acciaio; colata continua; laminazione a freddo e/o a caldo; finitura dell'acciaio e/o trattamento di superficie; sviluppo di tipi e/o prodotti di acciaio; applicazioni e proprietà dell'acciaio; questioni ambientali e sociali, compresi gli aspetti inerenti alla sicurezza.

2.3. Gruppi tecnici del carbone e dell'acciaio

Il ruolo dei gruppi tecnici del carbone e dell'acciaio consiste nell'assistere la Commissione nella gestione e nel monitoraggio di progetti di ricerca, pilota e dimostrativi. I membri devono essere nominati dalla Commissione e provenire dai settori connessi con l'industria del carbone e dell'acciaio, da organizzazioni di ricerca o dalle industrie utilizzatrici, nelle quali dovrebbero essere responsabili della strategia di ricerca, della gestione o della produzione.

3. ATTUAZIONE DEL PROGRAMMA

3.1. Invito a presentare proposte

La presente decisione pone in atto un invito aperto e permanente a presentare proposte con una data limite fissata al 15 settembre di ogni anno per l'invio delle proposte da valutare, a decorrere dal 2002.

La Commissione prepara e rende pubblico, sia nell'ambito del servizio comunitario di informazione in materia di ricerca e sviluppo (Cordis) sia nel corrispondente sito web, un pacchetto di informazioni per i proponenti e le parti interessate contenente informazioni pratiche su programma, modalità di partecipazione e gestione delle proposte e dei progetti, formulari di richiesta, regole per la presentazione delle proposte, contratti tipo, costi ammissibili, importo massimo ammissibile dei finanziamenti e modalità di pagamento.

Le domande devono essere presentate alla Commissione secondo le regole contenute nel pacchetto di informazioni di cui si può ottenere copia rivolgendosi alla Commissione.

3.2. Contenuto delle proposte

Le proposte devono riguardare le priorità scientifico-tecniche e socio-economiche riportate nelle appendici B e C.

Ogni proposta deve contenere una descrizione dettagliata del progetto proposto e informazioni complete su obiettivi, partnership (compreso il ruolo dettagliato di ogni partner), struttura di gestione, risultati previsti e prospettive per la loro applicazione, stima dei previsti vantaggi sul piano industriale, economico, sociale e ambientale.

Il costo totale proposto e la relativa ripartizione devono essere realistici ed effettivi; ci si deve attendere dal progetto un rapporto favorevole costi/benefici.

3.3. Valutazione e selezione delle proposte e monitoraggio dei progetti

La Commissione garantisce una valutazione riservata, leale ed equa delle proposte. La Commissione prepara e pubblica un manuale per la valutazione e la selezione delle azioni di RST, come specificato al punto 2.2, lettera f).

La valutazione e la selezione delle proposte è svolta sotto la responsabilità della Commissione secondo le seguenti modalità:

- 1) dopo ricevimento e registrazione delle proposte e previa verifica dell'ammissibilità delle stesse, la Commissione le valuta assistita dal pertinente gruppo consultivo di cui al punto 2.2, lettera g), e, ove necessario, da esperti indipendenti;
- 2) la Commissione stabilisce l'elenco delle proposte adottate in ordine di merito;
- 3) la Commissione, assistita dal comitato, decide sulla selezione dei progetti e sull'assegnazione dei fondi secondo la procedura di cui al punto 2.1.1.

La Commissione, assistita dai gruppi tecnici di cui al punto 2.3, attiva il monitoraggio dei progetti e delle attività di ricerca.

3.4. Contratti

I progetti che si fondano sulle proposte selezionate e le misure e le azioni di cui al punto 1.5 sono oggetto di un contratto. I contratti sono basati sul contratto tipo pertinente elaborato dalla Commissione, tenendo conto, ove opportuno, della natura delle attività in questione.

I contratti definiscono il contributo finanziario assegnato nell'ambito del programma, stabilito sulla base dei costi ammissibili, nonché le modalità di dichiarazione dei costi, chiusura dei conti e audit.

3.5. Contributo finanziario

Il programma si basa su contratti di RST a ripartizione finanziaria. Il contributo finanziario totale, compreso qualsiasi altro finanziamento pubblico supplementare, è conforme alle norme applicabili in materia di aiuti di Stato.

Fatto salvo il precedente paragrafo, il contributo finanziario totale massimo, in percentuale dei costi ammissibili definiti al punto 3.6, è pari a:

a) per progetti di ricerca	fino al 60 %
b) per progetti pilota e dimostrativi	fino al 40 %
c) per misure di accompagnamento, azioni di sostegno e preparatorie	fino al 100%

3.6. Costi ammissibili

I costi ammissibili coprono soltanto i costi reali dei lavori eseguiti nell'ambito del contratto. I contraenti, i contraenti associati e i subcontraenti non possono rivendicare il costo che figura in preventivo o il costo commerciale. I costi ammissibili sono ripartiti nelle quattro categorie seguenti:

3.6.1. Costi per le apparecchiature

Le spese per le apparecchiature acquistate o in locazione che possono essere direttamente correlate all'esecuzione del progetto possono essere addebitate come costi diretti. I costi ammissibili per le apparecchiature in locazione non devono superare i costi ammissibili per il loro acquisto.

3.6.2. Costi per il personale

I costi delle ore effettive dedicate unicamente al progetto da parte del personale scientifico, in possesso di laurea o del personale tecnico e dei lavoratori manuali alle dirette dipendenze del contraente possono essere imputati. Qualsiasi costo di personale supplementare, ad esempio le borse di studio, deve essere preventivamente approvato per iscritto dalla Commissione. Tutte le ore di lavoro imputate devono essere registrate e certificate.

3.6.3. Costi operativi

I costi operativi direttamente correlati all'esecuzione del progetto comprendono esclusivamente i costi:

- a) delle materie prime;
- b) del materiale di secondaria importanza oggetto di consumo regolare;
- c) di uso del materiale corrente;
- d) dell'energia;
- e) di manutenzione o riparazione di apparecchiature;
- f) di trasporto di apparecchiature o prodotti;
- g) di modifica e trasformazione di apparecchiature esistenti;
- h) servizi informatici;
- i) di locazione di apparecchiature;
- j) per analisi di vario tipo;
- k) per esami e test speciali;
- l) di assistenza da parte di terzi;
- m) di viaggio e di soggiorno.

3.6.4. Costi indiretti

Tutte le altre spese («costi generali») che possono presentarsi in relazione al progetto e che non sono specificamente identificate nelle categorie precedenti sono coperte da una somma forfettaria pari al 30 % dei costi per il personale ammissibili di cui al punto 3.6.2.

3.7. Relazioni tecniche

Per i progetti di ricerca, pilota e dimostrativi di cui al punto 1.5 il contraente o i contraenti devono presentare relazioni semestrali che documentino i progressi tecnici compiuti. Dopo completamento dei lavori, deve essere fornita una relazione finale comprendente la valutazione dello sfruttamento e dell'impatto. Questa relazione è pubblicata dalla Commissione integralmente o sotto forma di riassunto, a seconda della pertinenza strategica del progetto. La decisione è presa dalla Commissione previa consultazione, ove necessario, del gruppo consultivo pertinente. Ove opportuno, possono essere chieste e pubblicate relazioni finali sulle misure di accompagnamento e sulle azioni di sostegno e preparatorie.

4. ESAMI ANNUALI, MONITORAGGIO E VALUTAZIONE DEL PROGRAMMA

La Commissione effettua un esame annuale delle attività del programma e dei progressi dei lavori di RST. La relazione contenente l'esame annuale è trasmessa al comitato.

È effettuato un monitoraggio del programma, compresa una stima dei benefici previsti. Una relazione di monitoraggio è elaborata per la fine del 2006 e successivamente ogni cinque anni. Queste relazioni sono trasmesse al Parlamento europeo, al Consiglio, al comitato ed ai gruppi consultivi.

Dopo completamento dei progetti finanziati per ogni periodo quinquennale e per la prima volta nel 2008 è effettuata una valutazione del programma. Si devono anche valutare i benefici della RST per la società e per i settori pertinenti. La relazione di valutazione è pubblicata.

La Commissione elabora il mandato per il monitoraggio e la valutazione; in questi due compiti la Commissione è assistita dal comitato. Sia il monitoraggio sia la valutazione sono effettuati da gruppi di esperti altamente qualificati nominati dalla Commissione.

5. CLAUSOLA TRANSITORIA

La Commissione adotta opportune misure per garantire una transizione fluida dai programmi di RST CECA al programma. I contratti CECA ancora in corso alla scadenza del trattato CECA sono gestiti dalla Commissione conformemente ai loro specifici obblighi contrattuali, al fine di armonizzare la gestione dei contratti CECA e dei contratti conclusi nell'ambito del programma.

Appendice A

PROGRAMMA DI RICERCA DEL FONDO DI RICERCA CARBONE E ACCIAIO

DEFINIZIONE DEI TERMINI «CARBONE» E «ACCIAIO»

1. Carbone

- a) Carbon fossile
- b) Bricchette di carbon fossile
- c) Coke e semi-coke derivati dal carbon fossile
- d) Lignite
- e) Bricchette di lignite
- f) Coke e semi-coke derivati dalla lignite.

Il termine «carbon fossile» comprende i carboni di alto rango e i carboni «A» di medio rango (carboni sub-bituminosi) del «Sistema di codificazione internazionale del carbone» della Commissione economica per l'Europa delle Nazioni Unite. Il termine «lignite» comprende i carboni di basso rango «C» (orto-ligniti) e i carboni di basso rango «B» (meta-ligniti) della stessa classificazione. Per la lignite, il programma si applica soltanto alla lignite utilizzata per la produzione di elettricità o la produzione combinata di calore ed elettricità e non a quella destinata alla fabbricazione di bricchette o semi-coke.

2. Ferro e acciaio

- a) Materie prime per la produzione di ferro e acciaio come minerale di ferro, acciaio spugnoso e rottami di ferro;
 - b) Ghisa (compresa ghisa liquida) e ferroleghe;
 - c) Prodotti di ferro grezzi e semilavorati, acciai ordinari e speciali (compresi i prodotti per il reimpiego e la rilaminazione) come getti di acciaio liquidi di colata continua o ottenuti con processi diversi e prodotti semilavorati come blumi, billette, barre, bramme e nastri;
 - d) Prodotti finiti a caldo di ferro, acciai ordinari e speciali (prodotti rivestiti o non rivestiti, esclusi getti di acciaio, prodotti di fucinatura e prodotti di metallurgia delle polveri), come rotaie, palancole, prodotti di fucinatura, barre, vergella, piatti e larghi piatti, nastri e lamiere e tondi e quadri per tubi;
 - e) Prodotti finiti di ferro, acciai ordinari o speciali (rivestiti o non rivestiti) come nastri e lamiere laminati a freddo e lamiere magnetiche;
 - f) prodotti della prima trasformazione dell'acciaio atti a rafforzare la posizione competitiva dei prodotti di ferro e acciaio di cui sopra, come prodotti tubulari, prodotti trafilati e lucidi, prodotti laminati o lavorati a freddo.
-

Appendice B

PROGRAMMA DI RICERCA DEL FONDO DI RICERCA CARBONE E ACCIAIO

PRIORITÀ SCIENTIFICO/TECNICHE E SOCIO-ECONOMICHE

RST CARBONE

La ricerca e lo sviluppo tecnologico sono un grande strumento per sostenere gli obiettivi energetici della Comunità in materia di approvvigionamento, conversione e utilizzazione competitive ed ecologiche del carbone comunitario. Inoltre, la crescente dimensione internazionale del mercato del carbone e la scala mondiale dei problemi cui è confrontato significano che l'Unione europea deve assumere un ruolo guida per far fronte alle sfide legate alle moderne tecniche, alla sicurezza in miniera e alla protezione dell'ambiente sulla scena mondiale, predisponendo il trasferimento del know-how necessario per ulteriori progressi tecnologici e migliori condizioni di lavoro (salute e sicurezza) e per una maggiore protezione ambientale. I settori prioritari sono riportati nei punti da 1 a 4 qui di seguito; l'ordine in cui figurano non conferisce loro carattere prioritario rispetto agli altri.

1. Migliorare la posizione competitiva del carbone comunitario

L'obiettivo è ridurre i costi di produzione totali dell'estrazione mineraria, migliorare la qualità dei prodotti e ridurre i costi dell'impiego del carbone. I progetti di ricerca concernono l'intera catena di produzione del carbone:

- tecniche moderne di prospezione dei giacimenti,
- pianificazione mineraria integrata,
- tecnologie di abbattimento ed estrazione ad alto rendimento e fortemente automatizzate che corrispondono alla particolare geologia dei giacimenti europei di carbon fossile,
- adeguate tecnologie di armatura,
- sistemi di trasporto,
- servizi di alimentazione elettrica, sistemi di comunicazione e informazione, trasmissione, monitoraggio e controllo del processo,
- tecniche di preparazione del carbone orientate alle esigenze dei mercati di consumo,
- conversione del carbone,
- combustione del carbone.

I progetti di ricerca mirano anche al progresso scientifico e tecnologico per migliorare la conoscenza del comportamento e il controllo dei giacimenti con riferimento a parametri quali: pressione delle rocce, emissione di gas, rischio di esplosione, aerazione e tutti gli altri fattori che influenzano le operazioni minerarie. I progetti di ricerca con questi obiettivi devono presentare prospettive di risultati applicabili a breve-medio termine ad una parte considerevole della produzione comunitaria.

È data preferenza a progetti che promuovono almeno uno dei seguenti obiettivi:

- a) l'integrazione di singole tecniche in sistemi e metodi e lo sviluppo di metodi di estrazione integrati;
- b) una sostanziale riduzione dei costi di produzione;
- c) benefici in termini di sicurezza in miniera e ambiente.

2. Salute e sicurezza nelle miniere

Gli sviluppi di cui sopra devono essere accompagnati da un adeguato sforzo in materia di sicurezza in miniera, controllo dei gas, aerazione e climatizzazione. Le condizioni di lavoro in sotterraneo richiedono inoltre uno specifico miglioramento degli aspetti di salute e sicurezza sul lavoro.

3. Protezione efficace dell'ambiente e sensibilizzazione del pubblico al carbone come fonte energetica pulita

I progetti di ricerca con questo obiettivo mirano a minimizzare l'impatto delle operazioni minerarie e dell'impiego di carbone nella Comunità sull'atmosfera, sull'acqua e sulla superficie in una strategia di gestione integrata anti-inquinamento. In relazione al costante processo di ristrutturazione dell'industria carboniera comunitaria, la ricerca mira anche a minimizzare l'impatto ambientale delle miniere sotterranee destinate alla chiusura.

Viene data preferenza a progetti che concernono:

- a) la riduzione delle emissioni dei gas a effetto serra, in particolare metano, dai giacimenti di carbone;
- b) il reinserimento nella miniera dei rifiuti minerari, delle ceneri volanti e dei prodotti di desolfurazione nonché, se del caso, di altre forme di rifiuti;

- c) la sistemazione delle scorie di miniera e l'uso industriale dei residui della produzione e del consumo di carbone;
- d) la protezione delle falde freatiche e la depurazione delle acque di drenaggio delle miniere;
- e) la riduzione dell'impatto ambientale degli impianti che usano principalmente carbone e lignite prodotti nella Comunità;
- f) la protezione degli impianti di superficie dagli effetti di subsidenza a breve e lungo termine;
- g) la riduzione delle emissioni dovute all'utilizzazione del carbone.

4. Gestione della dipendenza esterna dall'approvvigionamento di energia

I progetti di ricerca con questo obiettivo concernono le prospettive di approvvigionamento energetico a lungo termine e la valorizzazione in termini economici, energetici e ambientali, delle risorse carboniere che non possono essere estratte in maniera economica con le tecniche minerarie convenzionali. I progetti comprendono studi, definizione di strategie, ricerca fondamentale e applicata e sperimentazione di tecniche innovative che offrono prospettive di valorizzazione delle risorse carboniere della Comunità.

La preferenza è data a progetti che integrano tecniche complementari come assorbimento di metano o biossido di carbonio, estrazione di metano dal letto di carbone, gassificazione del carbone in sotterraneo, ecc.

Appendice C

PROGRAMMA DI RICERCA DEL FONDO DI RICERCA CARBONE E ACCIAIO

PRIORITÀ SCIENTIFICO/TECNICHE E SOCIO-ECONOMICHE

RST ACCIAIO

Con l'obiettivo generale di aumentare la competitività e contribuire allo sviluppo sostenibile, la RST conferisce particolare importanza allo sviluppo di tecnologie nuove o migliorate per garantire una produzione di acciaio e prodotti derivati economica, pulita e sicura, caratterizzata da prestazioni sempre migliori, idoneità all'impiego, soddisfazione dei consumatori, maggiore durata, recupero agevole e riciclo. I settori prioritari sono riportati nei punti da 1 a 3 qui di seguito; l'ordine in cui figurano non conferisce loro carattere prioritario rispetto agli altri.

1. Tecniche nuove e migliorate di fabbricazione dell'acciaio e di finitura

La RST deve mirare a migliorare i processi di produzione dell'acciaio per aumentare sia la qualità del prodotto che la produttività. La riduzione delle emissioni, del consumo di energia e dell'impatto ambientale nonché un migliore uso delle materie prime e la conservazione delle risorse devono costituire parte integrante degli sviluppi. I progetti di ricerca devono riguardare i seguenti settori:

- nuovi e più efficaci processi di riduzione del minerale di ferro,
- processi e operazioni di fabbricazione della ghisa,
- processi del forno elettrico ad arco,
- processi di fabbricazione dell'acciaio,
- tecniche di metallurgia secondaria,
- tecniche di colata continua e di colata semifinita, con e senza laminazione diretta,
- tecniche di laminazione, finitura e rivestimento,
- tecniche di laminazione a caldo e freddo, processi di decapaggio e finitura,
- strumentazione, controllo e automazione dei processi,
- manutenzione e affidabilità delle linee di produzione.

2. RST e utilizzazione dell'acciaio

La RST sull'utilizzazione dell'acciaio è essenziale per rispondere alle future esigenze dei consumatori e creare nuove opportunità di mercato. I progetti di ricerca devono riguardare i seguenti settori:

- nuovi tipi di acciaio per applicazioni complesse,
- proprietà dell'acciaio, ad esempio proprietà meccaniche a basse ed alte temperature come resistenza e resilienza, fatica, usura, scorrimento, corrosione e resistenza alla frattura,
- prolungamento della durata, in particolare migliorando la resistenza al calore e alla corrosione degli acciai e delle strutture di acciaio,
- acciaio contenente compositi e strutture sandwich,
- modelli di simulazione predittiva delle microstrutture e delle proprietà meccaniche,
- sicurezza strutturale e metodi di progettazione, in particolare con riferimento alla resistenza a incendi e terremoti,
- tecnologie concernenti la lavorazione, la saldatura e la giunzione di acciaio e altri materiali,
- normalizzazione di prove e metodi di valutazione.

3. Conservazione di risorse e miglioramento delle condizioni di lavoro

La conservazione di risorse, la tutela dell'ecosistema e gli aspetti di sicurezza devono costituire parte integrante dei lavori di RST sia per la produzione di acciaio che per il suo impiego. I progetti di ricerca devono riguardare i seguenti settori:

- tecniche di riciclo dell'acciaio dismesso di varia provenienza e classificazione del rottame di acciaio,
- tipi di acciaio e progettazione di strutture assemblate che facilitino il recupero agevole del rottame di acciaio e la sua riconversione in acciaio utilizzabile,
- controlli e protezione dell'ambiente sul posto di lavoro e nelle vicinanze,
- recupero di siti siderurgici,

- miglioramento delle condizioni di lavoro e della qualità della vita sul posto di lavoro,
 - metodi ergonomici,
 - salute e sicurezza sul posto di lavoro,
 - riduzione dell'esposizione alle emissioni sul lavoro.
-

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 25 luglio 2001

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e l'accordo SEE

(Caso COMP/M. 2333 — De Beers/LVMH)

[notificata con il numero C(2001) 2365]

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2003/79/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

seguito «Rapids World») una società di nuova costituzione [che si configura come un'impresa comune] (*) mediante acquisto di azioni.

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a),

(2) In data 18 aprile 2001 la Commissione ha deciso, conformemente all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni e all'articolo 57 dell'accordo SEE, di avviare il procedimento nel caso in esame.

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

(3) Il comitato consultivo ha discusso il progetto di decisione in data 16 luglio 2001.

vista la decisione della Commissione, del 18 aprile 2001, di avviare il procedimento nel caso in esame,

sentito il parere del comitato consultivo materia di concentrazioni ⁽³⁾,

I. LE PARTI

considerando quanto segue:

(1) In data 9 marzo 2001, la Commissione ha ricevuto, conformemente all'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 (in appresso «regolamento sulle concentrazioni»), una notifica relativa ad un'operazione di concentrazione con cui l'impresa Riverbank Investments Limited (di seguito «Riverbank»), controllata dal gruppo De Beers (di seguito «De Beers»), e l'impresa Sofidiv UK Limited (di seguito «Sofidiv»), controllata da LVMH Moët Henessy Louis Vuitton (di seguito «LVMH») acquisiscono il controllo congiunto di Rapids World Limited (di

(4) L'impresa De Beers opera in tutto il mondo e principalmente nei mercati a monte della filiera dei diamanti, ove le sue attività abbracciano segnatamente l'esplorazione, l'estrazione, il recupero, la valutazione e la commercializzazione di diamanti grezzi. L'impresa conduce attività di entità relativamente modesta nel settore dei diamanti lavorati ed è assente dal mercato dei gioielli al dettaglio.

(5) L'impresa LVMH è attiva principalmente nella produzione e vendita di beni di lusso e possiede diversi marchi noti, ripartiti nei seguenti settori: vini e alcolici, moda e pelletteria, profumi e cosmetici, orologi e gioielli, distribuzione selettiva, mass media, arte ed aste.

⁽¹⁾ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1 (versione rettificata: GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13).

⁽²⁾ GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

⁽³⁾ GU C 27 del 5.2.2003, pag. 8.

(*) Parti del testo sono state omesse per evitare la divulgazione di dati riservati. Le omissioni sono indicate da parentesi quadre, seguite da un asterisco.

- (6) La principale attività di Rapids World sarà la commercializzazione al dettaglio di gioielli con diamanti, su cui l'impresa si concentrerà con l'eventuale prospettiva di estendere il proprio campo d'azione alla commercializzazione al dettaglio di prodotti di lusso affini.

II. L'OPERAZIONE

- (7) In data 16 gennaio 2001, Riverbank e Sofidiv hanno sottoscritto un accordo di azionariato avente per oggetto la costituzione di una nuova impresa denominata Rapids World.

III. LA CONCENTRAZIONE

- (8) L'operazione prospettata comporta la costituzione di una nuova società, Rapids World.
- (9) Rapids World farà capo a De Beers e LVMH, aventi [descrizione dei diritti di voto] (*) e la facoltà di esercitare il diritto di veto nelle questioni relative alla politica commerciale [descrizione della politica commerciale] (*) di Rapids World. De Beers e LVMH controlleranno pertanto congiuntamente l'impresa.
- (10) La nuova impresa comune acquisterà i diamanti lavorati e le altre materie prime da terzi. La progettazione dei gioielli verrà gestita a livello interno, la produzione sarà esternalizzata e la distribuzione dei prodotti avverrà attraverso la propria rete di distribuzione, che comprende anche negozi di proprietà di Rapids World. Per permettere alla nuova impresa di condurre le suddette attività, le due imprese madri si sono impegnate a effettuare sostanziosi conferimenti di risorse finanziarie, umane e di attivi per l'avviamento dell'impresa.
- (11) L'impresa comune progettata eserciterà stabilmente tutte le funzioni di un'entità economica autonoma. L'operazione progettata si configura quindi come una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

- (12) Le imprese interessate hanno un fatturato mondiale complessivo aggregato superiore a 5 miliardi di EUR⁽⁴⁾ (De Beers 5 171 milioni di EUR; LVMH 8 547 milioni di EUR). A livello comunitario, le singole parti hanno un fatturato superiore a 250 milioni di EUR, (De Beers milioni di EUR [...] (*) ; LVMH 2 960,9 milioni di EUR), tuttavia nessuna delle parti realizza oltre i due terzi del suo fatturato totale comunitario in un solo e medesimo Stato membro. L'operazione notificata è quindi di dimensione comunitaria, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni.

⁽⁴⁾ Il fatturato è calcolato conformemente all'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni ed alla comunicazione della Commissione relativa al calcolo del fatturato (GU C 66 del 2.3.1998, pag. 25). Quando le cifre includono il fatturato relativo al periodo anteriore all'1.1.1999, tale calcolo è effettuato sulla base dei tassi di cambio medi dell'ECU ed il risultato è poi convertito in EUR con un rapporto di 1 a 1.

V. MERCATI RILEVANTI

A. Mercato del prodotto

- (13) Il settore economico interessato dall'operazione è quello dei diamanti. La filiera dei diamanti consta di diverse fasi produttive suddivise come segue:

- 1) esplorazione e prospezione;
- 2) estrazione mineraria e recupero di diamanti grezzi;
- 3) selezione, valutazione e vendita di diamanti grezzi;
- 4) rivendita;
- 5) lavorazione (ossia taglio e lucidatura);
- 6) produzione di gioielli;
- 7) commercio all'ingrosso di gioielli; e
- 8) commercio al dettaglio di gioielli.

- (14) Questa filiera può essere suddivisa grosso modo in tre comparti: a) l'esplorazione, l'estrazione e la vendita di diamanti grezzi; b) la produzione e vendita di diamanti lavorati e c) la produzione e vendita di gioielli con diamanti. Ciascuno di questi comparti richiede conoscenze e competenze completamente differenti nonché investimenti di natura totalmente diversa.

L'esplorazione, estrazione e vendita di diamanti grezzi

- (15) I diamanti sono la sostanza naturale più dura che si conosca. I diamanti si trovano talvolta nella kimberlite (il minerale primario più diffuso in Sud Africa) e nella lamproite (il minerale primario in Australia). La kimberlite è una roccia di origine intrusiva presente nella crosta terrestre ove forma i cosiddetti «camini» o condotti imbutiformi (diatremi) o in fratture e filoni. Nel mondo vi sono migliaia di camini ma pochi sono diamantiferi e un numero ancora inferiore (uno su 200) dei giacimenti di kimberlite è un giacimento primario. Dei 6 500 condotti di kimberlite scoperti nel mondo solo 50 sono giacimenti di diamanti economicamente sfruttabili. Alcuni diamanti staccatisi per azione dell'erosione dai condotti di kimberlite sono stati trascinati via dai fiumi, concentrandosi in depositi alluvionali. Le sabbie diamantifere di origine alluvionale producono in genere diamanti in prevalenza di elevata qualità gemmologica. Lo sfruttamento minerario dei giacimenti alluvionali comporta inizialmente la rimozione meccanica dello strato di copertura (solitamente costituito da sabbia e ciottoli) per esporre la ghiaia diamantifera, che viene successivamente estratta per il trattamento. I diamanti sono estratti dai fondali marini mediante navi appositamente adattate note anche come «miniere galleggianti». La produzione mondiale di diamanti naturali è salita a circa 120 milioni di carati annui.

- (16) Dopo l'estrazione, i diamanti grezzi sono immessi nel mercato attraverso diversi canali. Le maggioranze dei diamanti grezzi prodotti sono commercializzati attraverso il canale unificato di De Beers, gestito interamente dall'impresa Diamond Trading Company⁽⁵⁾ (di seguito «DTC»), una controllata interamente di proprietà di De Beers. DTC commercializza sia i diamanti grezzi prodotti dalle miniere di proprietà esclusiva di De Beers e i diamanti prodotti dalle miniere proprietà di imprese comuni in cui De Beers ha una partecipazione, sia i diamanti venduti a De Beers da altri produttori contrattualmente legati a quest'ultima impresa (segnatamente Alrosa e BHP). Fino a non molto tempo fa, De Beers acquistava inoltre diamanti grezzi sul libero mercato, che venivano successivamente immessi sul mercato attraverso DTC⁽⁶⁾. I produttori concorrenti di De Beers possono commercializzare diamanti grezzi attraverso altri canali. I diamanti grezzi possono essere venduti, ad esempio, ai rivenditori specializzati in diamanti grezzi oppure essere venduti direttamente agli operatori dei segmenti a valle della filiera dei diamanti, ossia a produttori di diamanti lavorati o addirittura a venditori al dettaglio⁽⁷⁾. Negli ultimi dieci anni, una quota crescente della produzione mondiale di diamanti grezzi è stata venduta attraverso canali alternativi. Nonostante la conseguente riduzione della quota di DTC, l'impresa continua a vendere quasi due terzi della produzione mondiale di diamanti grezzi. La Commissione non si esprime in merito all'eventuale esistenza di un mercato distinto dell'esplorazione e della produzione di diamanti grezzi a monte del mercato della produzione di diamanti grezzi, in quanto non è necessario al fine della presente decisione.
- (17) Essendo la domanda di diamanti nel comparto della lavorazione connessa alla domanda di gioielli da parte dei consumatori, occorre altresì vagliare le condizioni di concorrenza esistenti al dettaglio, prima di poter trarre delle conclusioni in merito al mercato rilevante a monte. Come indicato ai considerando da 25 a 32, le dimensioni massime dei mercati al dettaglio sono raggiunte dai mercati dei gioielli con diamanti. Questo corrobora la constatazione preliminare che il mercato rilevante a monte non è più grande del mercato della fornitura di diamanti grezzi e comprende l'estrazione e la commercializzazione di diamanti grezzi.
- (18) La Commissione si è inoltre chiesta se esista un unico mercato rilevante dei diamanti grezzi o se questo sia suddiviso in mercati rilevanti di portata più limitata. Nella loro notifica, le parti hanno sostenuto che in ragione della natura fortemente differenziata del prodotto, non vi è soluzione di continuità a livello di mercato tra le pietre di qualità inferiore e le pietre di qualità superiore, ovvero non è possibile stabilire un punto di separazione che permetta di definire dei mercati rilevanti separati. Nel corso dell'indagine di mercato tale posizione non ha trovato un consenso unanime. I concorrenti e clienti che hanno risposto ai questionari della Commissione hanno indicato che i diamanti grezzi possono essere suddivisi in diverse categorie.
- (19) In generale, i criteri utilizzati per classificare i diamanti grezzi si riallacciano alla qualità dei diamanti lavorati che da questi si possono ricavare. I diamanti grezzi possono essere divisi ad esempio in diamanti per uso gemmologico e diamanti per uso industriale. Uno dei partecipanti all'indagine ha inoltre dichiarato che nel settore si utilizzano dei valori di riferimento standard basati sulle seguenti categorie: i) diamanti grezzi da cui si ricavano diamanti lavorati di 0,50 carati e più, bianchi, con piccole inclusioni e designati come gemme; ii) diamanti grezzi da cui si ottengono diamanti compresi tra gli 0,10 (ovvero di 10 punti)⁽⁸⁾ e gli 0,50 carati (di 50 punti) del migliore grado di colore e qualità; iii) diamanti grezzi da cui si ricavano diamanti inferiori ai 10 punti del migliore grado di colore e qualità; e iv) diamanti grezzi da cui si ottengono pietre definite «quasi gemme» a causa dell'elevato impegno di lavorazione necessario per eliminare gli scarti.
- (20) Anche qualora questi fossero dei valori di riferimento standard impiegati nel settore, la Commissione non dispone di sufficienti elementi per stabilire che a queste categorie corrispondano dei mercati rilevanti distinti. Inoltre, ai fini del presente esame non occorre stabilire se esistano dei mercati più circoscritti, in quanto la conclusione che De Beers detiene una posizione dominante resta valida qualunque sia la delimitazione del mercato dei diamanti grezzi.
- (21) Alla luce di quanto precede, si stabilisce che il mercato rilevante a monte è quello della produzione di diamanti grezzi.
- (22) Per poter essere utilizzati nei gioielli, i diamanti grezzi sono tagliati dai produttori di diamanti lavorati. A causa delle caratteristiche ed in particolare della durezza dei diamanti occorrono delle capacità e delle apparecchiature estremamente specifiche per la lavorazione dei diamanti grezzi. I tagliatori di diamanti devono essere in grado, ad esempio, di valutare criticamente i diamanti grezzi per decidere come massimizzare il valore dei diamanti lavorati ottenibili. È molto improbabile che le imprese che hanno effettuato investimenti altamente specifici per la lavorazione e il taglio dei diamanti convertano i loro impianti produttivi alla lavorazione di altre gemme.

La produzione e vendita dei diamanti lavorati

⁽⁵⁾ Precedentemente denominata Central Selling Organisation.

⁽⁶⁾ De Beers ha cessato di acquistare diamanti sul mercato libero per minimizzare il rischio che i diamanti acquistati provengano dalle cosiddette «regioni di conflitto».

⁽⁷⁾ Il gioielliere Tiffany, ad esempio, che vende diamanti al dettaglio ha recentemente costituito un'impresa comune con una società mineraria e in virtù di tale sodalizio riceve direttamente una percentuale della produzione di diamanti grezzi della miniera. Tiffany stipula accordi con tagliatori di diamanti cui affida la lavorazione di diamanti grezzi.

⁽⁸⁾ 1 punto = 0,01 carati.

- (23) La maggioranza dei più importanti tagliatori di diamanti del mondo, i cosiddetti «sightholder», sono anche clienti di De Beers, e la maggioranza di questi è stabilita nei centri tradizionali di taglio di Anversa, New York, Tel Aviv e Mumbai. Questo comparto della filiera del diamante si presenta estremamente frammentato. Da un lato vi è De Beers, le cui vendite rappresentano quasi due terzi dei diamanti venduti nel mondo, e dall'altro vi sono i circa 120 «sightholder» acquirenti della sua produzione. De Beers opera in questo segmento della filiera del diamante anche attraverso le imprese Diamdel e la Divisione diamanti lavorati (The Polished Division) ⁽⁹⁾.
- (24) Al fine della presente decisione non occorre stabilire se l'attività di taglio dei diamanti costituisca un mercato rilevante distinto, in quanto l'operazione in esame non incide direttamente su tale attività e la valutazione dell'operazione non varia, qualunque sia la definizione scelta.
- Commercio al dettaglio di gioielli con diamanti*
- (25) Nella notifica, le parti sostengono che il mercato del prodotto rilevante sia quello della vendita al dettaglio di beni di lusso, tra cui i gioielli con diamanti e altri gioielli. Tra le argomentazioni presentate dalle parti al riguardo si enumerano le seguenti ⁽¹⁰⁾. La creatività e l'immaginazione contraddistinguono i prodotti di lusso e i designer e gli stilisti svolgono un ruolo fondamentale nella creazione di prodotti particolari. I beni di lusso sono molto apprezzati sia come prodotto sia come espressione d'arte. I beni di lusso hanno caratteristiche sia concrete, quali il design, la qualità e il prezzo elevato, sia astratte, quali l'associazione all'idea di esclusività e prestigio. I beni di lusso sono desiderabili per se stessi piuttosto che per la loro eventuale funzionalità.
- (26) Inoltre, le parti sostengono che le scelte di acquisto dei consumatori di beni di lusso non si basano principalmente sul prezzo, ma su altri fattori, e sostengono che «il metodo adottato dalla Commissione di determinare la sostituibilità dal lato della domanda è inadatto a definire il mercato dei beni di lusso, in quanto si limita a valutare la funzionalità e il prezzo» ⁽¹¹⁾.
- (27) I sondaggi di mercato condotti dalla Commissione sia nella fase iniziale d'indagine sia nella fase successiva del procedimento hanno evidenziato in generale che, a causa dell'eterogeneità dei beni di lusso, sarebbe scorretto ritenere che i gioielli con diamanti rientrino in un mercato più ampio dei beni di lusso.
- (28) Inoltre, nel corso dell'indagine di mercato una minoranza dei partecipanti ha dichiarato che la definizione esatta del mercato potrebbe essere «mercato dei gioielli preziosi», ovvero il mercato comprendente i gioielli con pietre preziose (diamanti, rubini, smeraldi e zaffiri con oro o platino) e distinto dal mercato dei gioielli semipreziosi (con pietre semipreziose, quali l'ametista, l'acquamarina, la tormalina, con oro o argento) e dei gioielli di fantasia (pietre sintetiche con metalli comuni placcati d'oro). La differenza risiede nei canali di distribuzione, essendo i gioielli preziosi o con diamanti venduti quasi esclusivamente attraverso negozi indipendenti di alta gamma o da catene di gioiellerie esclusive.
- (29) L'acquisto di gioielli con diamanti non è un avvenimento frequente. In gran parte grazie alle campagne promozionali condotte da De Beers nel corso degli anni, una parte molto importante della domanda di gioielli con diamanti è legata ad eventi precisi nella vita delle persone. Tale è il caso in particolare dell'anello di fidanzamento con diamante. L'attività pubblicitaria di De Beers — segnatamente la campagna condotta all'insegna del motto «un diamante è per sempre» — ha accresciuto la simbologia affettiva associata ai diamanti, per cui i gioielli con altre gemme costituirebbero un surrogato imperfetto dei gioielli con diamanti.
- (30) Inoltre, visto che Rapids World concentrerà la propria attività sui gioielli realizzati con diamanti lavorati di qualità superiore, e precisamente con diamanti aventi un migliore grado di colore, si è dovuto esaminare se tali gioielli costituiscono un mercato rilevante distinto all'interno di un mercato più ampio dei gioielli con diamanti. La Commissione non dispone di elementi sufficienti per affermare che costituiscano mercati rilevanti separati.

- (31) Analogamente, vista l'intenzione della nuova impresa comune di concentrare la propria attività sui prodotti firmati, si è dovuto esaminare se esista un mercato rilevante distinto dei gioielli con diamanti firmati. Dagli elementi forniti dalle parti circa le vendite pilota di gioielli firmati risulta che sono riuscite a incrementare la domanda di gioielli con diamanti. Questo avvalorerebbe indirettamente l'esistenza di un mercato distinto dei gioielli con diamanti firmati, essendo le vendite di prodotti firmati complementari — e non un surrogato — alle vendite di gioielli non firmati. Ciò non basta in sé a stabilire l'esistenza di un mercato distinto dei gioielli con diamanti firmati, benché ne possa essere un eventuale indizio. Alla Commissione sono inoltre pervenute informazioni che attestano che, dal punto di vista della concorrenza, il mercato geografico dei gioielli con diamanti firmati è più vasto di quello dei gioielli non firmati (cfr. i considerando da 35 a 39). Ai fini del presente esame non occorre tuttavia decidere in merito, in quanto la valutazione sotto il profilo della concorrenza rimarrebbe immutata qualunque sia la definizione scelta.

- (32) Concludendo, si stabilisce che il mercato rilevante del prodotto è il mercato della distribuzione al dettaglio dei gioielli con diamanti.

B. Mercati geografici rilevanti

La fornitura di diamanti grezzi

- (33) I diamanti grezzi sono attualmente estratti in circa 25 paesi attraverso miniere sotterranee, a cielo aperto e costiere. Il loro recupero avviene in stabilimenti localizzati in trenta paesi. Dall'inchiesta di mercato è emerso che il commercio di diamanti grezzi è un'attività di portata mondiale, in ragione del numero limitato di venditori di diamanti grezzi, dell'elevato rapporto tra valore e peso e della fungibilità dei diamanti grezzi da cui si può potenzialmente ottenere una pietra di un determinato grado.

⁽⁹⁾ A Rapids World è fatto espressamente divieto di acquistare diamanti lavorati da qualsiasi impresa di proprietà di De Beers.

⁽¹⁰⁾ Modulo CO, sezione 6.B.1.

⁽¹¹⁾ Modulo CO, sezione 6.E.3.1.

La produzione e vendita di diamanti lavorati

- (34) In ordine alla produzione e alla vendita di diamanti lavorati, si ritiene che vi siano impianti di lavorazione in 26 paesi, localizzati attorno ai quattro poli ove tradizionalmente avviene il taglio dei diamanti (India, Israele, Belgio e Stati Uniti). Ciascun polo si è specializzato sempre più per tipologia di beni lavorati. Al fine del presente esame non occorre tuttavia stabilire se il mercato geografico sia di portata mondiale o regionale, in quanto l'esito della valutazione sotto il profilo della concorrenza non varia qualunque sia la definizione scelta.

Distribuzione al dettaglio di gioielli con diamanti

- (35) Le parti sostengono che il mercato geografico della commercializzazione al dettaglio di gioielli è di portata mondiale, ritenendo che, con la diffusione dei viaggi all'estero e del turismo, i turisti costituiscono i potenziali clienti dei gioiellieri e che il basso costo dei viaggi e la facilità di spostamento possano indurre i consumatori a «fare delle puntate» in città alla moda per acquisti. Le parti ritengono inoltre che diversi operatori al dettaglio, quali Cartier, Tiffany & Co. (di seguito «Tiffany»), Bulgari e Van Cleef & Arpels, hanno la tendenza ad operare o ad avere punti di vendita in un grande ventaglio di paesi e a svolgere la propria attività commerciale su base internazionale, tenendo in scarso o nessun conto le caratteristiche del mercato nazionale. Secondo le parti, l'andamento dell'economia mondiale, il rendimento dei mercati finanziari e le fluttuazioni dei tassi di cambio incidono inoltre notevolmente sul mercato dei gioielli, mentre i costi di trasporto sono relativamente modesti rispetto all'elevato prezzo dei gioielli.
- (36) In ordine al ristretto segmento di mercato dei gioielli con diamanti firmati, gli argomenti delle parti sono corroborati da quanti hanno risposto ai questionari della Commissione. Il contenuto e la qualità dei gioielli con diamanti firmati sono identici, ovunque siano venduti nel mondo. Il prodotto venduto al consumatore è un prodotto di design avente una propria specificità, che il cliente riconosce immediatamente per il design e lo stile. La vendita di gioielli firmati è un'attività su scala mondiale in quanto le modalità sono le stesse all'interno della Comunità, negli Stati Uniti o in Giappone.
- (37) Dall'indagine della Commissione risulta che, ad eccezione dei gioielli con diamanti firmati, non vi sono elementi che attestino l'esistenza di un mercato geografico rilevante di portata mondiale della vendita al dettaglio di gioielli con diamanti. La concorrenza tra i venditori di gioielli di diamanti avviene principalmente a livello locale e solo secondariamente a livello nazionale. Fattori importanti per l'acquirente di diamanti sono la fiducia nel venditore e la sua prossimità. Perfino i piccoli gioiellieri locali aventi una buona reputazione possono quindi essere dei validi concorrenti se hanno merce da vendere.
- (38) Si rilevano inoltre differenze di prezzo tra mercati regionali. I prezzi in Giappone, ad esempio, sono in genere più elevati rispetto agli Stati Uniti e alla Comunità. Vista l'importanza del prezzo in sede d'acquisto, i prezzi sono fissati a livello nazionale e non cambiano in relazione alle variazioni di prezzo determinate, ad esempio, dalle fluttuazioni dei tassi di cambio tra due paesi.

- (39) Se da un lato, la tesi che il mercato geografico rilevante della distribuzione al dettaglio di gioielli con diamanti sia di portata mondiale è opinabile, d'altro canto, al fine del presente procedimento non occorre stabilire se i mercati rilevanti della vendita al dettaglio siano di portata europea (ossia se si estendano a tutto il SEE), nazionale o locale. Si stabilisce pertanto che il mercato geografico della distribuzione al dettaglio dei gioielli di diamanti è al massimo di portata pari al SEE, mentre risulta che il segmento di mercato del prodotto più circoscritto dei gioielli con diamanti firmati potrebbe essere di estensione mondiale.

VI. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE**LA FILIERA DEL DIAMANTE — LA NUOVA STRATEGIA DI DE BEERS**

- (40) L'operazione in esame s'inquadra nella nuova strategia di De Beers, basata su azioni determinate dalla domanda e volta alla creazione di un ambiente caratterizzato dalla presenza di molteplici marchi, che dovrebbe soppiantare la tradizionale politica di monopolio, basata sul controllo dell'offerta. De Beers punta attualmente ad incrementare il valore dei diamanti forniti dall'impresa, sia attraverso la promozione commerciale e iniziative volte ad associare il loro prodotto ad un marchio, sia rafforzando il controllo sulla catena dell'offerta.
- (41) Per la maggior parte del ventesimo secolo, De Beers ha venduto l'85 %-90 % della produzione mondiale di diamanti. Grazie al suo potere l'impresa è riuscita a mantenere i prezzi dei diamanti artificialmente stabili, modulando l'offerta secondo la domanda a livello mondiale. De Beers non intende abbandonare la propria egemonia, bensì fronteggiare i due principali problemi che assillano l'impresa da qualche tempo. L'improvvisa comparsa di numerosi produttori di diamanti negli anni '90 ha costretto De Beers, nel tentativo di mantenere alti i prezzi, a rinunciare a immettere sul mercato una notevole quota dei propri diamanti e ad acquistare gran parte della produzione eccedentaria dei suoi nuovi concorrenti — spesso a prezzi gonfiati. La quota di mercato dell'impresa è scesa dal [80-85] = % * al [60-65] = % * e le sue riserve sono aumentate in modo vertiginoso, da 2,5 miliardi di USD a 5 miliardi di USD, immobilizzando le riserve di liquidità e turbando gli investitori, con conseguente notevole calo della quotazione delle azioni dell'impresa.
- (42) De Beers non intende più impegnarsi a comperare tutti i diamanti del mondo. Il suo progetto è d'incrementare il valore del [60-65] = (*) % della produzione che l'impresa controlla e di aumentare la domanda di diamanti da parte dei consumatori. A tale scopo, De Beers ha sviluppato una strategia basata su un doppio marchio. La nuova impresa costituita insieme a LVMH dovrebbe sviluppare una strategia di distribuzione al dettaglio del marchio De Beers, sfruttando la fama e la credibilità che il nome De Beers gode presso il consumatore. L'impresa DTC — il ramo vendite e promozione commerciale di De Beers — in futuro [userà il simbolo «Forevermark» e il motto «Un diamante è per sempre» nelle proprie campagne pubblicitarie generali] (*). Il «Forevermark» è un logo di proprietà [che contraddistingue dei diamanti selezionati distribuiti da DTC, con cui si attesta la loro provenienza da regioni non coinvolte in conflitti armati] (*).

- (43) Parallelemento allo sfruttamento di questi marchi, è accresciuto l'interesse di De Beers a gestire direttamente la propria filiera di diamanti — la rete dei «sightholder», dei venditori all'ingrosso e dei distributori al dettaglio attraverso cui passano i suoi diamanti. Il programma «Supplier of Choice», annunciato da De Beers nel luglio del 2000, mira a incoraggiare i «sightholder» di De Beers ad intensificare la cooperazione con i loro corrispondenti nel mercato a valle, per stimolare la domanda attraverso la diffusione e l'affermazione nel settore di diversi marchi. De Beers vuole essere certo che i propri diamanti finiscano nelle mani degli operatori più abili e potenti. Stando alle parti, i «sightholder» otterranno in cambio dei prodotti [migliori] (*) e saranno autorizzati ad utilizzare il logo «Forevermark» di De Beers — fruendo altresì dei [vantaggi supplementari ad esso associati] (*).
- (44) Fino a qualche tempo fa, De Beers aveva permesso che l'intero settore beneficiasse delle sue campagne pubblicitarie, ma in futuro tutta la sua attività promozionale andrà unicamente a vantaggio dei suoi clienti. In tale contesto, per limitare l'uso del marchio De Beers esclusivamente all'impresa comune, l'impresa intende cambiare [la propria campagna pubblicitaria generale ed inserirvi il logo «Forevermark» affinché sia associato alla] (*) controllata DTC, interamente di proprietà di De Beers, cui sono affidate la vendita e la promozione commerciale.
- (45) In sintesi, di fronte ai sempre più difficili problemi logistici e finanziari derivanti da una politica imperniata sul controllo della sorte di ciascun diamante, De Beers ha deciso di lanciare una strategia volta a incrementare la domanda dei prodotti di DTC.

1. *Posizione dominante di De Beers nel mercato della produzione e della vendita di diamanti grezzi*

1.1. De Beers detiene una quota di mercato del 60 — 65 % mentre la quota rimanente si presenta frammentata

- (46) De Beers è il «custode» autoproclamato del settore dei diamanti. Per la maggior parte del ventesimo secolo, De Beers ha controllato l'85 — 90 % dell'offerta di diamanti grezzi. Tale quota è stata recentemente ridotta a causa della decisione di alcuni concorrenti, segnatamente Argyle (AESO), di abbandonare il canale di vendita unificato, gestito da De Beers e della scelta del nuovo operatore, BHP Diamonds Inc. (di seguito «BHP»), di commercializzare autonomamente una parte dei propri diamanti. È da tenere presente che BHP immette sul mercato il 35 % della propria produzione attraverso il canale di vendita di De Beers. Nonostante le recenti diminuzioni della quota delle forniture di diamanti controllata da De Beers (cfr. la tabella 1), l'impresa resta il massimo fornitore di diamanti grezzi, in un mercato in cui solo due altri operatori hanno raggiunto una quota superiore al 10 % nel periodo tra il 1995 e il 2000. Tale disparità di quote di mercato attesta di per sé la posizione dominante occupata da De Beers nel mercato della fornitura di diamanti grezzi.

TABELLA 1

Quote stimate in termini di valore dei diamanti grezzi offerti nel periodo, 1995-2000

	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (stima)
De Beers	75-80 %	65-70 %	60-65 %	55-60 %	60-65 %	60-65 %
Alrosa	[1-5] % (*)	[10-15] % (*)	[10-15] % (*)	[10-15] % (*)	[10-15] % (*)	[5-10] % (*)
Angola	[1-5] % (*)	[5-10] % (*)	[5-10] % (*)	[5-10] % (*)	[1-5] % (*)	[5-10] % (*)
AESO «Argyle»	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)	[5-10] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)
Congo	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)
BHP				[1-5] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)
Miba			< 1] % (*)	< 1] % (*)	[1-5] % (*)	[1-5] % (*)
SDM						[1-5] % (*)
Altri	[5-10] % (*)	[5-10] % (*)	[1-5] % (*)	[5-10] % (*)	[5-10] % (*)	[5-10] % (*)
Totale (milioni di USD)	> 5000	> 7000	> 7000	> 5000	> 8000	> 8000

- (47) De Beers può inoltre controllare il ritmo di produzione dei diamanti grezzi provenienti dai giacimenti controllati dall'impresa, attraverso l'imposizione di contingenti di produzione, in modo che l'offerta sul mercato non sia eccessiva e contenendo le pressioni al ribasso dei prezzi. Questo evidenzia che De Beers reagisce ai miglioramenti della situazione del mercato a valle aumentando i prezzi dei diamanti grezzi, e risponde al deterioramento della congiuntura nel mercato a valle operando parallelamente degli adeguamenti delle quote di produzione e delle riduzioni di prezzo.

1.2. De Beers gestisce le miniere più efficienti e detiene il primato nello sfruttamento dei futuri giacimenti

- (48) La tabella 2 riporta i giacimenti interamente di proprietà di De Beers.

TABELLA 2

Giacimenti	Valore medio EUR/carati nel 2000	Durata prevista attività estrattiva
Finsch	> 50	2028
Kimberly	> 50	2018
Kaffiefontain	> 200	2013
Namaqualand	> 100	2010
Venetia	> 50	2018
The Oaks	> 100	2009

- (49) La tabella 3 riporta i giacimenti di proprietà di imprese comuni partecipate da De Beers.

TABELLA 3

Impresa comune	Soci	Quota di De Beers	Valore medio EUR/carati nel 2000	Durata prevista
Marsfontein	Soci locali (29,4 %), Southern Era (40 %)	31 %	> 50	2002
Debswana	Stato del Botswana (50 %)	50 %	> 50	2030
Namdeb Diamond Corporation	Stato della Namibia (50 %)	50 %	> 300	2021
Williamson	Ente minerario statale della Tanzania (25 %)	75 %	> 100	2006

- (50) La più ricca fonte di diamanti grezzi di De Beers è rappresentata dai giacimenti di Debswana, un'impresa comune costituita tra il gruppo De Beers e lo Stato del Botswana. In base agli accordi stipulati nel quadro dell'impresa comune, De Beers gestisce i giacimenti di Orapa, Letlhakane e Jwaneng del Botswana.
- (51) In base alle informazioni trasmesse alla Commissione da De Beers ⁽¹²⁾, la miniera di diamanti di Jwaneng è la più produttiva al mondo in termini di volume di carati prodotti ed è inoltre il giacimento più redditizio di De Beers, calcolato in base al valore per tonnellata di minerale estratto e all'efficienza della produzione. Nel periodo compreso tra il 1995 e il 2000, questa miniera ha prodotto annualmente non meno del 18 % del volume mondiale totale. Stando ai dati relativi al rapporto utile/reddito trasmessi da De Beers per l'esercizio 2000, il 55 % del reddito proveniente dall'estrazione di diamanti è prodotto da otto giacimenti, ove per produrre un reddito di 1,00 USD bastano meno di 0,25 USD. La maggioranza di questo 55 %, (circa il 37 %) è generato da giacimenti controllati da De Beers, ed il restante 18 % è generato da tre giacimenti controllati da altri produttori ⁽¹³⁾. Anche nell'improbabile ipotesi che la totalità della produzione rimanente sia immessa sul mercato attraverso sbocchi diversi dal canale unificato di DTC, De Beers continuerebbe ad essere meglio preparato di qualsiasi altro produttore a fronteggiare un'eventuale guerra dei prezzi.
- (52) De Beers continuerà, nel prossimo futuro, a fruire dei vantaggi commerciali connessi al controllo di queste miniere altamente redditizie del Botswana. Si prevede infatti che lo sfruttamento minerario dei due maggiori giacimenti di tale paese (Jwaneng e Orapa) cesserà nel 2030.

⁽¹²⁾ Modulo CO, allegato 7.3/1, tabella 4 — Quota di produzione per giacimento, 1995-2000.

⁽¹³⁾ I dati non specificano quali siano gli altri giacimenti non controllati da De Beers.

- (53) A ciò si aggiunga che De Beers è riuscita a tenere il passo con gli aumenti del livello della produzione mondiale di diamanti grezzi, salita da 5 894 milioni di USD nel 1995 a 7 519 milioni di USD nel 2000. La quota di De Beers di tale produzione si è mantenuta tra il 41 % e il 47 % per tutto il periodo. Infatti grazie alla sua vasta esperienza nella esplorazione di diamanti e all'enorme quantità di dati raccolti nel corso delle proprie attività di esplorazione, De Beers dovrebbe essere in grado di calcolare con maggiore precisione la probabilità che un sito campionato possa portare ad un giacimento produttivo. Questa concatenazione di circostanze favorevoli dovrebbe permettere a De Beers di mantenere una forte posizione nel campo della produzione di diamanti grezzi.
- 1.3. Oltre alla propria produzione, De Beers dispone di riserve considerevoli, cui può attingere per immettere diamanti grezzi nel mercato qualora lo ritenga opportuno
- (54) De Beers ha mantenuto le proprie scorte a un livello alquanto superiore a quello d'esercizio. Nel modulo CO si riconosce che i livelli delle scorte sono nettamente superiori a quanto necessario per l'esercizio dell'attività di De Beers. Nella notifica si afferma che De Beers ha operato una scelta strategica che porterà alla riduzione delle riserve al livello strettamente necessario per la conduzione dell'attività.
- (55) Il mantenimento di scorte serve a De Beers non solo ad evitare che l'offerta nel mercato sia eccedentaria, ma anche per poter immettere sul mercato, in qualsiasi momento, diamanti di qualsiasi tipo e qualità e, in teoria, d'inondare (temporaneamente) il mercato.
- (56) Benché De Beers abbia affermato che per ragioni strategiche ha deciso di ridurre il livello delle proprie scorte, non si tratta di una scelta irreversibile e non vi è motivo di credere che De Beers non possa ricostituire le proprie scorte con la stessa rapidità con cui le ha ridotte.
- 1.4. De Beers mantiene stretti legami economici con i propri concorrenti
- (57) DTC è il ramo vendite e promozione commerciale di De Beers, che discende dall'estinta Central Selling Organisation (di seguito «CSO»). Alcuni concorrenti di De Beers vendono una quota notevole della propria produzione anche attraverso il canale gestito da DTC, in base ad accordi contrattuali.
- (58) Dalla Russia, ad esempio, proviene il 20 % della produzione mondiale di diamanti, per un valore di circa 1,5 miliardi di EUR, ma il produttore russo Alrosa commercializza autonomamente solo la metà della propria produzione (cfr. il considerando 46). L'altra metà è venduta attraverso De Beers e il canale DTC in base ad un contratto stipulato con quest'ultima.
- (59) BHP è un nuovo operatore nel settore della produzione di diamanti, che ha iniziato le proprie vendite nel 1998. BHP ha anch'esso deciso di operare autonomamente senza ricorrere, per una certa quota, al canale offerto da DTC. Nel 1999 la sua quota di mercato era pari al [1-5] = % *, per lo più proveniente dalla miniera di Ekati nel Canada. Nondimeno, BHP immette anche una quota notevole (35 %) della propria produzione sul mercato attraverso DTC.
- (60) Questi accordi di vendita riducono notevolmente l'interesse di tali imprese a competere attivamente con De Beers, in quanto ciò causerebbe non solo la riduzione dei prezzi dei prodotti venduti direttamente, ma diminuirebbe altresì il valore dei diamanti da loro venduti a DTC. Questo induce tali imprese a lasciare l'iniziativa in materia di prezzi a De Beers, limitandosi ad allinearsi ai livelli fissati da quest'ultima.
- 1.5. I clienti di De Beers dipendono dalla sua fornitura e hanno scarsissime possibilità di cambiare fornitore
- (61) Alcuni giacimenti producono una percentuale maggiore di diamanti di qualità gemmologica superiore e/o dimensioni superiori; altri giacimenti producono una più elevata percentuale di gemme più piccole, colorate e/o di qualità inferiore. Inoltre la tipologia della produzione di talune miniere può mutare nel tempo in funzione delle variazioni relative ai minerali estratti nel momento considerato. Aggregando la produzione dei diversi giacimenti, il gruppo De Beers riduce le fluttuazioni nella composizione della produzione nel tempo e permette quindi di fornire una gamma di prodotti più uniforme e completa rispetto a quella offerta da altri produttori.
- (62) L'importanza della posizione detenuta da De Beers nel mercato emerge dalle risposte pervenute alla Commissione nel quadro dell'indagine di mercato. Rispondendo ai quesiti relativi alla facilità o meno di cambiare fornitore abbandonando DTC, molti degli interpellati hanno sottolineato che, pur potendo acquistare diamanti grezzi da altri fornitori, De Beers è l'unico produttore in grado di garantire una certa misura di uniformità e una gamma completa dei prodotti forniti. Gli altri produttori, attingendo ad un numero limitato di giacimenti per l'estrazione dei diamanti grezzi, non sono in grado di assicurare una fornitura uniforme e completa, e gli operatori si rivolgeranno ad altri fornitori solo ad hoc. De Beers ha confermato questo dato, sottolineando che aggregando la produzione di numerosi giacimenti il gruppo De Beers riesce a mitigare le fluttuazioni relative alla composizione della propria produzione nel tempo.
- 1.6. De Beers organizza il mercato
- (63) DTC vende le proprie disponibilità di diamanti grezzi ad un numero oculatamente selezionato di operatori, i cosiddetti «sightholder», che hanno il diritto di trasmettere — attraverso i loro mediatori — delle richieste d'acquisto di diamanti grezzi in occasione delle dieci presentazioni «sights» annuali organizzate da DTC.
- (64) Essere designati «sightholder» da De Beers/DTC è il più ambito riconoscimento nel settore dei diamanti e permette di conquistare la fiducia dell'intera filiera dei diamanti, dai produttori ai venditori di gioielli. Per anni le imprese si impegnano per ottenere da DTC lo status di «sightholder», adoperandosi con tutto le loro forze per

convincere DTC della loro solidità finanziaria, della loro reputazione e dell'irrepreensibilità della loro clientela. Le imprese designate «sightholder» sono tenute a trasmettere regolarmente a DTC esaurienti informazioni finanziarie riservate, nonché dei rendiconti dei diamanti grezzi e diamanti tagliati venduti, dei livelli delle loro scorte ecc. DTC verifica in genere tali dati attraverso controlli improvvisi effettuati senza preavviso nella sede sociale o negli stabilimenti di produzione dei «sightholder» o esigendo di parlare con le loro banche.

- (65) Attualmente i «sightholder» designati da DTC sono 120. Si calcola che nell'anno 2000 i loro acquisti di diamanti grezzi siano stati pari al $[65-75] = \% (*)$ del volume totale del mercato mondiale di diamanti grezzi. Possono aspirare a diventare «sightholder» gli importatori di diamanti, i tagliatori o levigatori (produttori), i «preparatori» (coloro che preparano le gemme che verranno tagliate e lavorate da terzi) o gli operatori che accentrano due o più delle suddette funzioni. I «sightholder» risiedono nei centri tradizionali di taglio dei diamanti di New York, Anversa, Tel Aviv, Mumbai/Surat, e alcuni anche in Sud Africa e in paesi dell'Estremo Oriente.
- (66) L'indagine della Commissione ha rivelato che DTC decide a propria discrezione la quantità, la qualità e il valore dei diamanti attribuiti a un determinato «sightholder» nel corso di ciascuna delle dieci presentazioni annuali. L'intima conoscenza di De Beers delle condizioni economiche del segmento a valle della filiera dei diamanti le permette di determinare non solo il volume e la qualità dei diamanti immessi sul mercato, ma anche il loro prezzo di vendita.
- (67) Ogni anno DTC fissa un obiettivo annuale di vendita basandosi sui dati relativi alla quota di diamanti grezzi a sua disposizione e della domanda mondiale prevista. I diamanti grezzi sono quindi suddivisi in sei ampie categorie, al fine di definire le modalità di realizzazione degli obiettivi di vendita per il ventaglio di prodotti offerti dall'impresa. Avendo stabilito il quantitativo che intende vendere durante tale anno per ciascuna categoria e la ripartizione dei diamanti di queste categorie tra le regioni o i centri di taglio specifici, DTC elabora quindi una proiezione del numero di scatole che intende vendere ad ogni singolo «sightholder» nel corso dell'anno.
- (68) Per la definizione dell'obiettivo annuale di vendita, DTC si avvale dei servizi dei responsabili del controllo del mercato («Market controllers») di De Beers, che elaborano relazioni periodiche sulle condizioni di mercato nei centri tradizionali di taglio e ai quali compete altresì determinare la ripartizione delle particolari categorie di beni tra le regioni/centri di taglio, affinché queste/questioni ricevano quantità adeguate, nonché calibrare l'offerta alle richieste dei clienti. La segmentazione del mercato che De Beers attua, in veste di custode del mercato, contribuisce alla stabilità del mercato, evitando un'assegnazione troppo generosa di diamanti ai «sightholder» operanti in un certo centro di taglio, che renda il

suddetto centro preminente rispetto agli altri. Statisticamente, tuttavia, più del 90 % dei diamanti grezzi sono tagliati in India.

- (69) L'attività che De Beers esplica nel mercato a valle di quello in cui svolge la propria attività principale, attraverso le imprese Diamdel⁽¹⁴⁾ e attraverso la Divisione diamanti lavorati⁽¹⁵⁾ — concorrenti effettive dei propri clienti — consente inoltre all'impresa di effettuare un'analisi del mercato ancora più precisa e approfondita. Le imprese Diamdel acquistano diamanti grezzi da DTC e li rivendono sul mercato secondario (un gradino al di sotto dei «sightholder») dei centri di taglio. La Divisione diamanti lavorati di De Beers acquista anch'essa diamanti grezzi da DTC e li vende, dopo averli lavorati, ai grossisti e ai produttori di gioielli; attraverso la propria attività permette a DTC di comprendere meglio il mercato dei diamanti lavorati. Le reazioni e le relazioni di mercato trasmesse dai mediatori, nonché i numerosi sondaggi di mercato sui gusti dei consumatori e la domanda del mercato di gioielli con diamanti accrescono ulteriormente la vasta e minuziosa conoscenza di De Beers dell'intera filiera dei diamanti in tutto il mondo, «dalla miniera al consumatore».
- (70) Al fine della valutazione interna, De Beers/DTC suddivide i diamanti grezzi per dimensione, forma, qualità e colore, in 16 000 classi, ad ognuna delle quali corrisponde un prezzo. De Beers/DTC determina i prezzi di ciascuna di queste classi servendosi di un proprio modello di calcolo, teso a determinare il valore dei diamanti lavorati che si dovrebbero prevedibilmente ricavare dalle gemme grezze. De Beers/DTC si avvale di diverse fonti per stimare il valore delle pietre lavorate, quali il catalogo dei prezzi della propria Divisione diamanti lavorati, le informazioni sui prezzi pubblicate in riviste autorevoli del settore, le informazioni tratte dal mercato ecc. Orientandosi sul calcolo del valore corrente del diamante lavorato, DTC procede quindi a determinare il prezzo del diamante grezzo. DTC modifica i prezzi in funzione delle condizioni di mercato, non intervenendo necessariamente in ugual misura su tutte le categorie; queste sono modificate per rispecchiare le variazioni di valore del diamante lavorato determinate da quelle dei diamanti grezzi.
- (71) Una volta selezionati e classificati, i diamanti sono mescolati in «miscele di vendita» e suddivisi in specifici assortimenti di prodotti, noti nel settore come «scatole». De Beers/DTC stabilisce i quantitativi attribuiti annualmente ai «sightholder» sulla base dei seguenti elementi: le richieste trasmesse dai «sightholder», il ciclo delle presentazioni («sight») (in alcuni periodi vi è maggiore domanda per la presenza di occasioni speciali quali il Natale), l'intensità della domanda sul mercato dei consumatori finali e il grado di saturazione della filiera del diamante. Quest'ultimo è regolarmente misurato da De Beers ed è calcolato in rapporto alle riserve di diamanti grezzi e lavorati possedute da operatori attivi nella distribuzione e produzione di diamanti grezzi o in un qualsiasi altro segmento successivo della filiera. De Beers calcola quindi la domanda in questi diversi stadi e determina se e in che misura possono essere assorbiti ulteriori quantitativi.

⁽¹⁴⁾ Con sede ad Anversa, in Israele, India, Hong Kong e Sud Africa.

⁽¹⁵⁾ La Divisione diamanti lavorati ha uffici di vendita a Londra, Anversa, Israele, Hong Kong e in Russia.

- 1.7. De Beers è in grado di controllare i «sightholder» per via della loro dipendenza
- (72) DTC assegna le scatole ai «sightholder» in relazione alle richieste pervenute. DTC trasmette ai «sightholder» un listino contenente 83 categorie di scatole, di ciascuna delle quali indica il quantitativo minimo richiedibile (ad esempio «Indian fancies (diamanti colorati indiani): 350 000 USD»). Si dice che ciascuna categoria sia stabilita in base ad un'analisi statistica, con cui si determina il numero minimo di gemme che la scatola deve contenere per garantire un congruo assortimento di diamanti grezzi. Il numero minimo di gemme così determinato è quindi moltiplicato per il prezzo medio per carato delle pietre incluse nella scatola, ottenendo il valore minimo di ciascuna scatola. I «sightholder» richiedono scatole indicando il valore richiesto per ciascuna categoria (ad esempio: «scatola diamanti macchiati ("spotted box") 2-4 carati: 700 000 USD»). I «sightholder» sono informati in precedenza della quota che verrà loro attribuita durante la presentazione, affinché possano prendere i necessari provvedimenti finanziari. La merce deve essere pagata in contanti a De Beers prima della sua spedizione.
- (73) I «sightholder» non hanno alcuna possibilità di negoziare il prezzo. Non conoscono neppure il prezzo delle singole pietre, dato che comperano una scatola contenente un assortimento selezionato di pietre aventi diversi prezzi. Non possono che acquistare al prezzo stabilito o rinunciare all'acquisto. Possono unicamente trasmettere le loro osservazioni per la successiva presentazione.
- (74) I «sightholder» spesso non ricevono le quantità richieste e taluni ricevono quantitativi minori o superiori rispetto agli altri, potendo capitare di volta in volta di vedersi assegnare ad una presentazione particolari categorie di diamanti non richieste o di vedersi sospendere la consegna di particolari categorie di diamanti a discrezione di DTC.
- (75) Nel 2000, i «sightholder» hanno rifiutato [una piccola quantità] (*) delle scatole loro assegnate da DTC. Ciò può in parte essere stato determinato dal mercato sostenuto di quel particolare anno, ma anche dal desiderio — avendo poca merce — di non voler compromettere il trattamento loro riservato nell'ambito delle presentazioni, rischiando di non ottenere alcuna fornitura.
- (76) Inoltre, De Beers conosce perfettamente e controlla i margini che i «sightholder» possono ottenere dalle vendite di diamanti. In un incontro informativo svoltosi nel 1999, Gary Ralfe, Managing Director di De Beers ha sottolineato che un importante fattore nell'ambito della decisione di De Beers è assicurare che le scatole vendute ai «sightholder» lascino a questi ultimi un adeguato margine.
- 1.8. Il programma prospettato «Supplier of Choice» probabilmente accrescerà il controllo esercitato da De Beers sui suoi clienti.
- (77) Gli accordi designati con il termine «Supplier of Choice» ⁽¹⁶⁾, inclusi nella riforma strategica avviata da De Beers nel 1999, mirano a rafforzare il controllo di De Beers sui «sightholder», con il fine ultimo d'incrementare la domanda di diamanti lavorati e aumentare i prezzi dei diamanti grezzi.
- (78) Gli accordi denominati «Supplier of Choice» sono intesi a formalizzare in diversi modi i rapporti tra DTC e i «sightholder», con il fine ultimo di garantire che i diamanti grezzi di De Beers siano venduti agli operatori più forti e dinamici del mercato. A tale scopo De Beers intende selezionare i «sightholder» che parteciperanno all'iniziativa «Supplier of Choice», chiedendo informazioni estremamente minuziose e riservate a tutti gli attuali «sightholder» e ad alcuni altri potenziali. Le informazioni raccolte consentono in pratica una revisione dei conti di ciascun «sightholder» e una valutazione del suo piano aziendale. Tra i dati richiesti figurano tra l'altro le capacità di produzione di ciascun «sightholder», la sua strategia di vendita, le sue capacità di distribuzione, la sua presenza e la sua forza in determinati mercati, i suoi progetti di investimento in attività promozionali e commerciali, nonché i suoi progetti di operare nel segmento a valle.
- (79) Dopo la valutazione, [descrizione del modello utilizzato per determinare le prestazioni relative dei «sightholder»] (*). Sulla base dei [risultati del modello] (*), DTC potrà selezionare un numero ristretto di «sightholder» con cui intende trattare d'ora in avanti e stabilirà il livello di fornitura di gemme attribuito a ciascun «sightholder». Per poter stabilire in qualsiasi momento quali sono i migliori «sightholder» sotto il profilo del rendimento, in un determinato momento, De Beers intende inoltre tenere aggiornate le informazioni minuziose di cui dispone su ogni «sightholder» [descrizione della frequenza di aggiornamento] (*), cosicché l'impresa avrà di fatto costantemente un quadro trasparente della maggior parte del mercato.
- (80) Nel determinare quali operatori possiedono i requisiti richiesti per restare o diventare «sightholder» e nel decidere se soddisfare o meno una domanda di scatole, oltre ai criteri indicati al considerando 78, DTC tiene conto anche del rispetto dei principi da essa fissati in materia di migliori pratiche. Ciò implica l'impegno a non adottare pratiche inaccettabili, quali lo sfruttamento del lavoro minorile o il commercio di diamanti provenienti da regioni interessate da conflitti armati, o assicurare che siano resi noti tutti i trattamenti subiti dai diamanti naturali.
- (81) È sottinteso che i cardini della politica di De Beers in materia di prezzi e ripartizione dei diamanti resteranno immutati. Riducendo [descrizione dell'entità della riduzione] (*) il numero di «sightholder» e imponendo la piena trasparenza delle loro attività, anche quelle non sono connesse all'acquisto di diamanti grezzi, e includendovi le vendite dei «sightholder» ai rispettivi clienti, De Beers accrescerà il proprio controllo sui «sightholder» e ancor di più la propria conoscenza del mercato.

⁽¹⁶⁾ Oggetto di notifica separata presentata alla Commissione (caso COMP/E-2/38139).

- (82) L'intenzione di De Beers potrebbe essere di [descrizione dell'entità della riduzione] (*) ridurre il numero di «sightholder», mantenendo la stessa distribuzione geografica, e di soddisfare il loro intero fabbisogno anziché fornire direttamente circa [una grande parte] (*) del loro fabbisogno, assicurando in tal modo la regolarità d'approvvigionamento e instaurando la fiducia all'interno della filiera, ma al contempo anche la totale dipendenza e quindi l'esclusiva. Restringendo il canale di fornitura gestito da DTC, attraverso la scelta di rifornire unicamente i migliori «sightholder», De Beers ridurrebbe la concorrenza tra i propri clienti. Soddisfacendo la totalità del fabbisogno di un numero limitato di «sightholder», De Beers consente a quelli prescelti di assumere impegni di fornitura a lungo termine nel mercato a valle⁽¹⁷⁾ senza correre i rischi finanziari derivanti dalla incertezza o dall'irregolarità delle forniture. A sua volta ciò potrebbe stimolare la domanda nel segmento finale della filiera.
- (83) Questa strategia deve essere considerata congiuntamente allo sviluppo del Forevermark e alla conseguente maggiore fiducia nel canale di fornitura unificato di DTC, con una rinnovata attrazione sui nuovi produttori di diamanti grezzi, grazie alla maggiore fiducia infusa nel segmento a monte e ai vantaggi nel segmento a valle.
2. *La creazione dell'impresa comune tra De Beers e LVMH non rafforza in modo significativo la posizione dominante detenuta dalla prima nel mercato dei diamanti grezzi*
- 2.1. L'impresa comune potrà sviluppare e sfruttare il potenziale relativo all'immagine di marca di De Beers, sinonimo di diamanti di elevata qualità
- (84) La progettata creazione di un'impresa comune con LVMH è frutto del riesame della strategia di De Beers, avviato nel 1999 e che ha investito tutti gli aspetti dell'attività dell'impresa. Nel quadro di questo processo, i vertici di De Beers hanno individuato una serie di iniziative, tra cui delle misure volte ad aumentare la domanda di diamanti grezzi e la possibilità di sfruttare il nome De Beers come marchio di gioielli con diamanti⁽¹⁸⁾. Una delle chiavi di volta del progetto «New De Beers» è concretizzare il notevole potenziale, finora non ancora sfruttato, del marchio De Beers con la creazione di Rapids World.
- (85) N M Rothschild & Sons, consulente di De Beers, ha affermato, nella sezione 4 — intitolata «The De Beers Brand» (il marchio De Beers) — del Memorandum informativo riservato concernente il progetto d'impresa comune Rapids: [descrizione della valutazione di De Beers del potenziale del proprio marchio e delle sue motivazioni] (*)⁽¹⁹⁾.
- (86) Il valore del marchio di De Beers scaturisce dalla storia dell'impresa, che da 112 anni svolge un ruolo guida nel settore dei diamanti⁽²⁰⁾. I primi rapporti tra i consumatori e De Beers furono instaurati nel 1939, quando l'impresa lanciò l'attività commerciale negli Stati Uniti, incentrata originariamente sugli anelli di fidanzamento con diamante (attualmente circa il 74 % delle coppie di fidanzati negli Stati Uniti acquista anelli di fidanzamento con diamante)⁽²¹⁾. Fin dall'inizio, nel 1939, della propria attività promozionale rivolta ai consumatori, la divisione «mercato dei consumatori» di De Beers si è impegnata con successo a sviluppare il «sogno del diamante» ispirato ad attributi concreti — quali bellezza e rarità — e a valori astratti — quali amore e idillio, prestigio e status, mistica e storia — arricchendo questi attributi fondamentali con l'idea dell'eternità («un diamante è per sempre») ⁽²²⁾.
- (87) Il forte legame di De Beers con i consumatori è il frutto dell'attività di comunicazione e della storia dell'impresa, che hanno permesso all'impresa di assumere il ruolo di «consigliere» dei consumatori nella scelta dei gioielli con diamanti⁽²³⁾. De Beers ha inventato e pubblicizzato a livello mondiale le quattro «C» [peso in Carati, Colore, purezza («Clarity»), taglio («Cut»)] per permettere ai consumatori di operare delle scelte con maggiore cognizione di causa e ha lanciato l'idea pubblicitaria del rapporto tra anello di fidanzamento e stipendio («come si può far durare per sempre uno stipendio di due mesi? Con l'anello di fidanzamento con diamante»), facendo salire notevolmente i prezzi degli anelli di fidanzamento con diamante⁽²⁴⁾.
- (88) La notorietà del marchio e l'immagine di De Beers sono il risultato di campagne pubblicitarie per i diamanti condotte da De Beers, costate in totale circa [...] (*) milioni di USD tra il 1995 e il 1999⁽²⁵⁾. Il nome De Beers è immediatamente riconosciuto da molti (un'elevata percentuale dei potenziali consumatori designano correttamente De Beers come un produttore di diamanti allorché è nominato) in tutto il mondo, in particolare negli Stati Uniti ([...]* %), in Europa (Italia [...]* %, Germania [...]* %, Regno Unito [...]* %) e in Giappone ([...]* %)⁽²⁶⁾. Sia negli Stati Uniti sia in Giappone i consumatori associano il nome De Beers a [descrizione del tipo di diamanti] (*)⁽²⁷⁾. [Descrizione dei risultati dell'indagine condotta da De Beers sul riconoscimento dei marchi, da cui risulta che il marchio De Beers è noto tra i consumatori] (*)⁽²⁸⁾.
- (89) L'impresa comune svilupperà su scala mondiale il potenziale del nome De Beers come marchio a livello dei consumatori. Avrà il diritto esclusivo di utilizzare in tutto il mondo il marchio De Beers per articoli di lusso nei mercati a livello di consumatori. Nell'immediato l'attività dell'impresa comune si concentrerà sui gioielli con diamanti di categoria superiore.

⁽²⁰⁾ Op. cit., The De Beers Brand, pagg. 31-51.

⁽²¹⁾ Op. cit., pag. 33.

⁽²²⁾ Op. cit., pagg. 33-34.

⁽²³⁾ Op. cit., pag. 36.

⁽²⁴⁾ Op. cit., pagg. 37-38.

⁽²⁵⁾ Op. cit., pag. 41.

⁽²⁶⁾ Op. cit., pag. 44.

⁽²⁷⁾ Op. cit., pag. 45.

⁽²⁸⁾ Piano aziendale del progetto Rapids, 15 dicembre 2000, Compendio I.

⁽¹⁷⁾ Eliminando di fatto degli operatori e riducendo entro una certa misura la filiera.

⁽¹⁸⁾ Memorandum informativo riservato di De Beers concernente il progetto d'impresa comune Rapids, Rothschild, luglio 2000, pag. 7.

⁽¹⁹⁾ Memorandum informativo riservato di De Beers concernente il progetto d'impresa comune Rapids, Rothschild, luglio 2000, pag. 31.

2.2. L'impresa comune conterà sull'esperienza e sulle conoscenze incomparabili di De Beers per la selezione e l'offerta dei diamanti

(90) Oltre che della fama di De Beers, l'impresa comune si servirà dell'immensa esperienza acquisita da De Beers per offrire ai consumatori dei prodotti riconoscibili. Attraverso la Divisione centrale di distribuzione e commercializzazione dei diamanti grezzi, De Beers vende ai propri «sightholder», operanti in centri di taglio in diverse parti del mondo, due terzi della produzione mondiale di diamanti di qualità gemmologica. Tali diamanti sono valutati e selezionati da [un numero di] (*) esperti, [descrizione dell'esperienza e delle qualifiche degli esperti] (*)⁽²⁹⁾.

(91) Grazie alla loro abilità tecnica e al loro senso estetico, gli esperti di De Beers sono in grado di valutare le caratteristiche tecniche di ogni diamante e analizzare le sfumature e stabilire, attraverso un giudizio in ultima analisi soggettivo, quali diamanti permettono di ottenere il migliore equilibrio tra fuoco e brillantezza e un livello ottimale di detti elementi⁽³⁰⁾. L'impresa comune si avvarrà delle conoscenze e dell'esperienza di De Beers per selezionare i diamanti più belli secondo la formula tradizionale di valutazione delle quattro C⁽³¹⁾, non limitandosi tuttavia ad essa, e svilupperà dei gioielli con diamanti inconfondibili da offrire al consumatore.

(92) In base all'accordo relativo ai servizi tecnici, De Beers trasferirà all'impresa comune degli addetti e la sua tecnologia [descrizione dello scopo di detti trasferimenti] (*)⁽³²⁾. [descrizione del processo di selezione dei diamanti, dei relativi criteri di selezione e delle modalità di apposizione del marchio sui diamanti selezionati] (*).

(93) [Descrizione degli obiettivi dell'istituto De Beers e dei legami che avrà con l'impresa Rapids World] (*)⁽³³⁾.

2.3. La posizione dominante detenuta da De Beers nel mercato dei diamanti grezzi e il controllo esercitato sui propri «sightholder» garantirà all'impresa comune l'accesso ai diamanti della migliore qualità

(94) La fornitura di diamanti lavorati è l'aspetto operativo più importante dell'impresa comune, poiché il marchio De Beers può contare di ottenere le pietre della migliore qualità. L'impresa comune stipulerà [descrizione dei previsti accordi di Rapids World per la fornitura di diamanti lavorati] (*)⁽³⁴⁾.

(95) L'impresa comune sarà probabilmente rifornita dai «sightholder» di De Beers, essendo quest'ultima la principale fornitrice di diamanti di prezzo e qualità più elevati. Grazie al sistema delle presentazioni De Beers detiene un notevole potere in materia di ripartizione di diamanti

grezzi. A causa del sistema di attribuzione delle scatole, in base al quale si può solo accettare o rifiutare quanto offerto, i «sightholder» dipendono da De Beers per l'ottenimento di diamanti di tipo adatto alla loro attività. Dovendo i «sightholder» fornire regolarmente a De Beers i dati dettagliati relativi alle loro operazioni, la produzione, i risultati finanziari e le loro riserve di diamanti grezzi e lavorati, nonché sui loro acquirenti di diamanti lavorati, De Beers saprà quali «sightholder» forniscono diamanti lavorati all'impresa comune. Grazie al proprio potere a livello di ripartizione dei diamanti grezzi, De Beers può incanalare i diamanti di migliore qualità verso i 'sightholder' che riforniscono l'impresa comune, assicurando in tal modo che questa riceva costantemente prodotti della massima qualità.

2.4. Le conoscenze e l'esperienza di LVMH nello sviluppo di marchi di beni di lusso e nella gestione di reti di vendita al dettaglio assicurerà il successo dell'impresa nella commercializzazione al dettaglio

(96) De Beers possiede il marchio, le conoscenze specifiche relative ai diamanti e domina la produzione e commercializzazione dei diamanti grezzi. De Beers non possiede tuttavia le conoscenze necessarie per la gestione di un marchio di distribuzione al dettaglio e non ha esperienza nella distribuzione al dettaglio e nel merchandising. Per tale motivo non ha ritenuto opportuno impegnarsi nell'attività di vendita al dettaglio di gioielli per conto proprio, ma ha scelto un socio che contribuisca all'impresa in termini di conoscenze specifiche e di esperienza nello sviluppo di marchi di beni di lusso e nella gestione di reti di distribuzione al dettaglio. LVMH, gruppo leader a livello mondiale nel settore dei beni di lusso, è il socio ideale per sviluppare il potenziale del marchio De Beers a livello dei consumatori, grazie alla sua vasta esperienza sia nello sviluppo di marchi di beni di lusso sia nella realizzazione di strategie di distribuzione al dettaglio di alto livello⁽³⁵⁾.

(97) LVMH vanta un portafoglio unico di marchi e di firme con un forte potere suggestivo. Le sue attività relative ai beni di lusso abbracciano i vini e lo champagne (con marchi quali Moët & Chandon, Dom Pérignon, Veuve Clicquot, Krug, Pommery, Chateau d'Yquem, Hennessy), la moda e la pelletteria (Louis Vuitton, Loewe, Céline, Berlutti, Kenzo, Givenchy, Christian Lacroix, Fendi, Pucci), profumi e cosmetici (Givenchy, Guerlain, Christian Dior, Kenzo) e orologi e gioielli (TAG Heuer, Ebel, Chaumet, Zenith, Fred Joallier). Nel 1999, le vendite nette consolidate di LVMH sono aumentate del 23 % raggiungendo gli 8,5 miliardi di EUR⁽³⁶⁾. Nel settore del cognac e dello champagne LVMH detiene il primato a livello mondiale con quote rispettive del 34 %

⁽²⁹⁾ Memorandum informativo riservato di De Beers concernente il progetto d'impresa comune RAPIDS, Rothschild, luglio 2000, pag. 32.

⁽³⁰⁾ Piano aziendale del progetto Rapids, 15 dicembre 2000, Compendio 5.

⁽³¹⁾ Idem.

⁽³²⁾ Piano aziendale del progetto Rapids, 15 dicembre 2000, Appendice 15.3.

⁽³³⁾ Op. cit., De Beers Institute, 8.1, 8.2.

⁽³⁴⁾ Memorandum informativo riservato di De Beers concernente il progetto d'impresa comune RAPIDS, Rothschild luglio 2000, pag. 61.

⁽³⁵⁾ Comunicato stampa congiunto, 16 gennaio 2001.

⁽³⁶⁾ LVMH Annual Report 1999, pag. 8.

e 19 %⁽³⁷⁾. Louis Vuitton è il marchio leader del settore dei beni di lusso⁽³⁸⁾. Nel settore dei profumi e dei cosmetici di alta gamma, LVMH occupa il terzo posto a livello mondiale e vanta il primato in Europa⁽³⁹⁾. Nel settore degli orologi di lusso LVMH occupa il terzo posto a livello mondiale⁽⁴⁰⁾.

(98) LVMH gestisce più di 1 000 punti di vendita di sua proprietà⁽⁴¹⁾. LVMH ritiene che il controllo della distribuzione al dettaglio sia il fattore chiave per il successo dei marchi di lusso, poiché permette di accaparrarsi i margini della vendita al dettaglio e di garantire che l'immagine del proprio marchio e l'ambiente in cui i propri prodotti sono esposti siano di elevata qualità⁽⁴²⁾. LVMH possiede un gruppo distinto per la distribuzione selettiva al dettaglio (Selective Retailing Group), leader nella distribuzione selettiva al dettaglio di beni di lusso⁽⁴³⁾. La rete di LVMH comprende i negozi esclusivi e i grandi magazzini di moda e pelletteria nel mondo, i negozi di beni di lusso «Duty Free Shoppers» (in seguito «DFS»), nonché Le Bon Marché, considerato il grande magazzino più esclusivo di Parigi⁽⁴⁴⁾. DFS detiene il primato mondiale nelle vendite al dettaglio ai viaggiatori internazionali⁽⁴⁵⁾. Nel 2000, LVMH ha acquisito la compagnia statunitense Miami Cruiseline Services, leader nel mondo nella vendita in esenzione d'imposta di beni di lusso sulle navi da crociera, le cui attività sono complementari a quelle di DFS⁽⁴⁶⁾.

(99) L'impresa comune conta sulla vasta esperienza di LVMH sia nello sviluppo di marchi di beni di lusso sia nella realizzazione di strategie di distribuzione al dettaglio di alto livello. L'impresa in esame diventerà un elemento chiave del portafoglio di beni di lusso di LVMH⁽⁴⁷⁾.

2.5. I punti di forza complementari di De Beers e LVMH possono consentire all'impresa comune di conquistare una posizione di primato nel settore della distribuzione di gioielli con diamanti di alta gamma (firmati)

(100) Secondo le stime di De Beers, le vendite al dettaglio di gioielli con diamanti (tutti i gioielli preziosi con diamanti) sono ammontate a circa 56 miliardi di USD a livello mondiale nel 1999 e quasi [...] (*) USD di tale vendite sono state rappresentate da gioielli con diamanti aventi un prezzo unitario al dettaglio superiore a 1 000 USD (gioielli con diamanti di gamma superiore)⁽⁴⁸⁾, [descrizione delle priorità di Rapids World a livello di prodotti] (*)⁽⁴⁹⁾. Il settore dei gioielli con diamanti è ancora fortemente frammentato e la maggioranza delle vendite sono effettuate da piccoli gioiellieri indipendenti, che esercitano solitamente la loro attività in negozi tradi-

zionali⁽⁵⁰⁾. Gli specialisti e i negozi indipendenti rappresentano circa l'84 % della distribuzione al dettaglio totale di gioielli di lusso in Francia, l'86 % in Germania, il 95 % in Italia, il 74 % in Spagna e il 63 % nel Regno Unito⁽⁵¹⁾. Gli specialisti e i negozi indipendenti sono inoltre il canale di distribuzione più importante dei gioielli di lusso negli Stati Uniti, con una quota di mercato dell'86 %⁽⁵²⁾, mentre in Giappone la maggioranza delle vendite di gioielli di lusso avviene attraverso i grandi magazzini, con una quota dell'83 %⁽⁵³⁾. I grandi magazzini sono il secondo canale di distribuzione per importanza in Francia (12 %), in Germania (9 %), in Spagna (7 %) e nel Regno Unito (22 %)⁽⁵⁴⁾. Le vendite in esenzione d'imposta costituiscono il terzo canale di distribuzione per importanza. Gli operatori di maggiori dimensioni in questo settore sono i gioiellieri che vendono gioielli di alta gamma firmati quali Tiffany, Cartier, Bulgari e Van Cleef & Arpels.

(101) L'impiego di firme non è ancora fortemente sviluppato a livello di distribuzione al dettaglio nel settore dei gioielli con diamanti. Si calcola che il settore dei gioielli di lusso firmati produce un fatturato al dettaglio di 4,5 miliardi di USD. I principali operatori di gioielli di lusso firmati sono Cartier (fatturato di 1 580 milioni di USD nel 1998), Tiffany (fatturato di 970 milioni di USD nel 1998) e Bulgari (fatturato di 370 milioni di USD nel 1998). Se si escludono gli orologi, Tiffany occupa il primo posto (fatturato di 860 milioni di USD nel 1998) e Cartier il secondo (500 milioni di USD nel 1998) a livello mondiale. Tiffany è il principale marchio di gioielli negli Stati Uniti⁽⁵⁵⁾. Le vendite di Tiffany rappresentano il 2 % dei gioielli di alta gamma e il 19 % dei gioielli di alta gamma firmati, a livello mondiale. Cartier è il principale marchio di gioielli in Francia, Germania e nel Regno Unito ed è il marchio principale di gioielli occidentali in Giappone⁽⁵⁶⁾. Le vendite di Cartier rappresentano l'1 % dei gioielli di alta gamma e l'11 % dei gioielli di alta gamma firmati, a livello mondiale. Cartier e Bulgari sono i principali marchi di gioielli di lusso in Italia e Spagna⁽⁵⁷⁾.

(102) La creazione prospettata dell'impresa comune si basa sul richiamo del nome De Beers — la maggiore impresa nel settore dei diamanti al mondo — sull'efficienza della produzione di diamanti e sulla riduzione dei costi, sulla diffusa fiducia nel marchio De Beers e sull'esperienza e sui servizi di LVMH nella vendita, nella distribuzione e nella promozione internazionale⁽⁵⁸⁾. L'impresa comune venderà gioielli con diamanti attraverso [descrizione della tipologia degli eventuali canali di distribuzione al dettaglio] (*). L'attività dell'impresa si concentra sui gioielli di gamma superiore con diamanti. [Ragguagli particolareggiati circa la focalizzazione dell'attività di Rapids World sui diamanti di qualità superiore] (*)⁽⁵⁹⁾.

(103) [Descrizione della struttura prevista di Rapids World] (*)⁽⁶⁰⁾.

⁽³⁷⁾ Op. cit., pag. 7.

⁽³⁸⁾ Idem.

⁽³⁹⁾ Idem.

⁽⁴⁰⁾ Idem.

⁽⁴¹⁾ Op. cit., pag. 9.

⁽⁴²⁾ Op. cit., pag. 21.

⁽⁴³⁾ Op. cit., pag. 6.

⁽⁴⁴⁾ Op. cit., pag. 21.

⁽⁴⁵⁾ Op. cit., pag. 6.

⁽⁴⁶⁾ Op. cit., e 4 pagg. 60.

⁽⁴⁷⁾ Comunicato stampa congiunto, 16 gennaio 2001.

⁽⁴⁸⁾ Memorandum informativo riservato di De Beers concernente il progetto d'impresa comune Rapids, Rothschild, luglio 2000, pag. 8.

⁽⁴⁹⁾ Piano aziendale del progetto Rapids, 15 dicembre 2000, Compendio 3.

⁽⁵⁰⁾ Op. cit. 4.

⁽⁵¹⁾ Datamonitor Luxury Goods 1998, Jewellery, pagg. 66, 68, 69, 73, 75 — % in termini di valore.

⁽⁵²⁾ Op. cit., pag. 64 — % in termini di valore

⁽⁵³⁾ Op. cit., pag. 78 — % in termini di valore

⁽⁵⁴⁾ Op. cit., pagg. 66, 68, 73, 75 — % in termini di valore

⁽⁵⁵⁾ Datamonitor Luxury Goods 1998, Jewellery, pag. 64.

⁽⁵⁶⁾ Op. cit., pagg. 66, 69, 76, 79.

⁽⁵⁷⁾ Op. cit., pagg. 71, 73.

⁽⁵⁸⁾ Piano aziendale del progetto Rapids, 15 dicembre 2000, Compendio 2, op. cit. pag. 2.

⁽⁵⁹⁾ Idem.

⁽⁶⁰⁾ Op. cit. 13.

- (104) Nel periodo compreso tra il 2001 il 2002 l'impresa comune aprirà [diversi] (*) negozi in [dati relativi alla localizzazione dei negozi di cui è prevista l'apertura] (*). Tra il 2003 il 2005, verranno aperti [diversi] (*) negozi ed entro il 2010, [diversi] (*) negozi e [diverse] (*) stand in grandi magazzini in [talune] (*) località. La distribuzione geografica della [...] (*) rete mondiale comprenderà [diversi] (*) negozi in [nome del paese] (*), [diversi] (*) negozi in [nome del paese] (*), [diversi] (*) negozi in paesi chiave nel resto del mondo, e [diversi] (*) stand⁽⁶¹⁾.
- (105) La combinazione del marchio e della conoscenza specifica nel settore dei diamanti di De Beers con le capacità nel campo del design, della gestione di marchi, e le conoscenze e la rete di distribuzione mondiale di LVMH, può permettere all'impresa comune di diventare uno dei principali operatori nella distribuzione di gioielli di alta gamma firmati. Si prevede che le vendite nette dell'impresa comune si aggireranno sui [...] (*) USD entro il 2005 e sui [...] (*) USD entro il 2010⁽⁶²⁾. Sulla base di tali proiezioni, [descrizione del successo previsto di Rapids World e risultati rispetto agli altri distributori di gioielli] (*) (risultati operativi previsti dell'ordine di [...] (*) USD entro il 2010)⁽⁶³⁾. Grazie alla posizione di mercato dell'impresa comune, il marchio De Beers si affermerà come marchio di punta nei gioielli con diamanti firmati.
- 2.6. L'impresa comune non rafforzerà tuttavia in modo significativo la posizione del canale di fornitura proprietario di De Beers nel quadro del Forevermark
- (106) Nell'ambito della propria riforma strategica, De Beers si è prefissata di separare il nome De Beers, che verrà utilizzato esclusivamente come marchio dell'impresa comune Rapids, dal marchio DTC, che verrà associato al logo Forevermark («un diamante è per sempre»). La nuova identificazione del marchio DTC con il Forevermark risulta dalla fusione di tre elementi principali: la ragione sociale dell'impresa (DTC), il motto noto in tutto il mondo «un diamante è per sempre» e il simbolo grafico (logo DTC) denominato Forevermark.
- (107) Secondo le intenzioni, il Forevermark deve [uso proposto del Forevermark] (*) essere associato ai diamanti che rispondono ai principi delle migliori pratiche per i diamanti adottati da DTC. I diamanti aventi il logo Forevermark sono diamanti naturali, non trattati, non provenienti da aree colpite da conflitti armati, prodotti secondo le migliori pratiche in materia ambientale e sotto il profilo sociale, e soddisfano quindi criteri etici. Il Forevermark è il simbolo dell'integrità del diamante. Il suo impiego non è legato alla qualità e al valore del diamante misurato secondo le quattro «C» tradizionali e quindi [descrizione del potenziale campo di applicazione del Forevermark] (*). Infatti il Forevermark rappresenta la quinta C: «Confidence» ovvero la fiducia.
- (108) Con la diffusione dell'abbinamento del logo «Forevermark» [inteso come dispositivo per individuare dei diamanti selezionati provenienti da DTC] (*) a DTC, De Beers intende aumentare notevolmente la domanda di diamanti forniti da DTC. Il Forevermark dovrebbe diventare sinonimo di diamanti non insanguinati e legali. DTC e i suoi «sightholder» saranno [informazioni sull'uso prospettato del logo Forevermark da parte di DTC e dei suoi «sightholder», per indicare che i diamanti non provengono da regioni ove sono utilizzati per finanziare conflitti armati] (*)⁽⁶⁴⁾. Di conseguenza, la provenienza di ciascun diamante acquisterà importanza per i consumatori, che più frequentemente richiederanno diamanti forniti da DTC e provenienti da aree non interessate da conflitti armati.
- (109) Il logo Forevermark di De Beers deve diventare una garanzia di prodotto associata all'azienda, che accresca agli occhi dei clienti il valore intrinseco dei diamanti di DTC rispetto ai diamanti grezzi offerti sul mercato libero, giustificando il prezzo più elevato dei diamanti grezzi di DTC. De Beers intende stimolare la domanda di diamanti aventi il Forevermark nel segmento finale della filiera, ossia a livello dei consumatori, facendo convergere la domanda sui diamanti forniti da DTC. Di conseguenza i produttori indipendenti potrebbero, col tempo, decidere di vendere più diamanti attraverso DTC.
- (110) In passato, De Beers riusciva a convincere i produttori indipendenti, quali Alrosa o BHP, a cederle una parte della loro produzione, in virtù della sua capacità di mantenere i prezzi stabili. In futuro De Beers potrebbe riuscire a ottenere gli stessi accordi grazie al richiamo esercitato dal logo Forevermark, qualora riesca ad affermarsi come sinonimo di diamanti non insanguinati. Il valore aggiunto che DTC conferirebbe alle proprie vendite di diamanti grezzi farebbe aumentare, da un lato, i costi della concorrenza per i produttori che non collaborano con DTC, la quale, d'altro canto, riuscirebbe ad imporre un prezzo superiore per i suoi diamanti grezzi, riuscendo in tal modo ricompensare i produttori indipendenti. Col tempo, i concorrenti potrebbero quindi decidere di vendere attraverso il canale unificato gestito da DTC, nuovamente allettante, anziché percepire un prezzo inferiore per la loro produzione sul mercato libero.
- (111) L'impresa comune si conformerà ai principi delle migliori pratiche stabiliti da DTC per la propria politica e le proprie pratiche d'acquisto di diamanti⁽⁶⁵⁾. [descrizione delle condizioni per l'uso del Forevermark] (*).
- (112) L'indagine della Commissione non ha tuttavia confermato la necessità di creare un'impresa comune per affermare il Forevermark o che l'impresa comune provocherà dei cambiamenti strutturali significativi nel mercato dei diamanti grezzi. In sostanza, il cambiamento strutturale verrà causato dalla strategia di marchio medesima adottata da De Beers.

⁽⁶¹⁾ Op. cit, 11.⁽⁶²⁾ Piano aziendale del progetto d'impresa Rapids, 15 dicembre 2000, proiezioni finanziarie, sintesi finanziaria⁽⁶³⁾ Op. cit, Sintesi conti finanziari⁽⁶⁴⁾ «L'impresa DTC aumenterà la spesa destinata alle campagne pubblicitarie generali su scala mondiale per stimolare la domanda complessiva di diamanti a livello dei consumatori. Nel 2001 investirà circa 180 milioni di USD in campagne pubblicitarie indirizzate ai consumatori servendosi del motto «un diamante è per sempre» noto in tutto il mondo.» Comunicato stampa congiunto, 16 gennaio 2001.⁽⁶⁵⁾ Accordo di azionariato, pag. 83.

- (113) [Descrizione delle condizioni per l'uso del Forevermark] (*). Il settore dei gioielli si presenta alquanto frammentato (cfr. il considerando 100). L'impresa comune si basa sul primato di De Beers nel settore dei diamanti ed intende conquistare una posizione autorevole nella distribuzione al dettaglio di gioielli con diamanti che le consenta di stabilire, in qualità di operatore leader del settore, le norme a livello di distribuzione (cfr. il considerando 93). [Descrizione delle condizioni per l'uso del Forevermark] (*). Tale contributo resterebbe comunque molto limitato. L'impresa comune non è ancora operativa e dovrà conquistarsi la propria posizione sul mercato, come marchio di gioielli con diamanti di alta gamma nei prossimi dieci anni. De Beers ha annunciato pubblicamente che DTC aumenterà gli stanziamenti destinati alle proprie campagne promozionali generali a livello mondiale, al fine d'incrementare la domanda di diamanti da parte dei consumatori, e che nel 2001 investirà circa 180 milioni di USD in campagne promozionali rivolte ai consumatori, utilizzando il motto «un diamante è per sempre» noto in tutto il mondo⁽⁶⁶⁾. In considerazione della posizione dominante di De Beers nel mercato dei diamanti grezzi è molto probabile che DTC e i suoi «sightholder» riescano a imporre il Forevermark anche senza l'impresa comune progettata.
- (114) Si conclude pertanto che l'impresa comune prospettata non rafforzerà in modo significativo la posizione dominante già detenuta da De Beers nel mercato mondiale dei diamanti grezzi.

VII. SINTESI

- (115) In base a quanto precede si può concludere che l'operazione di concentrazione progettata non rafforza una posizione dominante, in modo tale da ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva in una parte sostanziale del mercato comune. L'operazione va pertanto dichiarata compatibile con il mercato comune e

il funzionamento del SEE, a norma dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni (e dell'articolo 57 dell'accordo SEE),

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione notificata mediante la quale l'impresa Riverbank Investments Limited, controllata dal gruppo De Beers, e l'impresa Sofidiv UK Limited, controllata da LVMH Moët Henessy Louis Vuitton, acquistano congiuntamente il controllo di un'impresa di nuova costituzione denominata Rapids World Limited, è dichiarata compatibile con il mercato comune e l'accordo SEE.

Articolo 2

Destinatari della presente decisione sono:

Riverbank (De Beers)
17 Charterhouse Street
London EC1N 6RA
United Kingdom,

Sofidiv (LVMH)
15 St George Street
London W1R 9DE
United Kingdom.

Fatto a Bruxelles, il 25 luglio 2001.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

⁽⁶⁶⁾ Comunicato stampa congiunto, 16 gennaio 2001.

(Atti adottati a norma del titolo VI del trattato sull'Unione europea)

DECISIONE QUADRO 2003/80/GAI DEL CONSIGLIO
del 27 gennaio 2003
relativa alla protezione dell'ambiente attraverso il diritto penale

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato sull'Unione europea, in particolare l'articolo 29, l'articolo 31, lettera e) e l'articolo 34, paragrafo 2, lettera b),

vista l'iniziativa del Regno di Danimarca ⁽¹⁾,

visti i pareri del Parlamento europeo ⁽²⁾,

considerando quanto segue:

- (1) L'Unione è preoccupata per l'aumento dei reati contro l'ambiente e per le loro conseguenze, che sempre più frequentemente si estendono al di là delle frontiere degli Stati ove tali reati vengono commessi.
- (2) Questi reati rappresentano una minaccia per l'ambiente e, di conseguenza, dovrebbero ricevere una risposta severa.
- (3) I reati contro l'ambiente costituiscono un problema cui sono confrontati tutti gli Stati membri, che dovrebbero pertanto agire di concerto per proteggere l'ambiente in base al diritto penale ⁽³⁾.
- (4) Nel marzo 2001 la Commissione ha presentato una proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alla protezione dell'ambiente attraverso il diritto penale ⁽⁴⁾, basata sull'articolo 175, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità europea.
- (5) Il Consiglio ha ritenuto opportuno incorporare nella presente decisione quadro varie norme sostanziali contenute nella proposta di direttiva, in particolare quelle che definiscono gli atti che gli Stati membri devono qualificare come reati in virtù del proprio diritto interno.
- (6) Il 9 aprile 2002 il Parlamento europeo ha espresso il parere sulla direttiva proposta. Nell'ottobre 2002 la Commissione ha presentato una proposta modificata di direttiva a norma dell'articolo 250, paragrafo 2, del trattato che istituisce la Comunità europea. Il Consiglio non ha considerato opportuno modificare su tale base la presente decisione quadro.
- (7) Il Consiglio ha esaminato la proposta ma è giunto alla conclusione che la maggioranza necessaria per l'adozione in sede di Consiglio non può essere raggiunta. La

suddetta maggioranza ha ritenuto che la proposta vada oltre le competenze attribuite alla Comunità dal trattato che istituisce la Comunità europea e che gli obiettivi da essa perseguiti possano essere raggiunti mediante l'adozione di una decisione quadro in base al titolo VI del trattato sull'Unione europea. Il Consiglio ha ritenuto inoltre che la presente decisione quadro, basata sull'articolo 34 del trattato sull'Unione europea, costituisca uno strumento adeguato per imporre agli Stati membri l'obbligo di prevedere sanzioni penali. La proposta modificata presentata dalla Commissione non era di natura tale da consentire al Consiglio di modificare la sua posizione al riguardo.

- (8) I reati contro l'ambiente possono impegnare la responsabilità non solo delle persone fisiche, ma anche delle persone giuridiche.
- (9) Gli Stati membri dovrebbero stabilire una competenza giurisdizionale allargata riguardo ai suddetti reati, in modo da evitare che persone fisiche o giuridiche possano sottrarsi al procedimento penale per il semplice fatto che il reato non è stato commesso nel loro territorio.
- (10) Il 4 novembre 1998 il Consiglio d'Europa ha adottato una convenzione sulla protezione dell'ambiente attraverso il diritto penale di cui si è tenuto conto nelle disposizioni del presente strumento,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE QUADRO:

Articolo 1

Definizioni

Ai fini della presente decisione quadro valgono le seguenti definizioni:

- a) «illecito», violazione di una legge, di un regolamento amministrativo o di una decisione adottata da un'autorità competente, intesi alla protezione dell'ambiente, in particolare ove essi attuino disposizioni vincolanti del diritto comunitario;

⁽¹⁾ GU C 39 dell'11.2.2000, pag. 4.

⁽²⁾ Pareri espressi il 7 luglio 2000 (GU C 121 del 24.4.2001, pag. 494) e il 9 aprile 2002 (non ancora pubblicati nella Gazzetta ufficiale).

⁽³⁾ Cfr. anche l'allegato.

⁽⁴⁾ GU C 180 E del 26.6.2001, pag. 238.

- b) «acque», le acque sotterranee e superficiali di tutti i tipi, comprese le acque lacustri, fluviali, oceaniche e marine;
- c) «persona giuridica», qualsiasi entità che sia tale in forza del diritto nazionale applicabile, ad eccezione degli Stati o di altre istituzioni pubbliche nell'esercizio dei pubblici poteri e delle organizzazioni internazionali pubbliche.

Articolo 2

Reati intenzionali

Ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari per rendere perseguibili penalmente, in virtù del proprio diritto interno:

- a) lo scarico, l'emissione o l'immissione nell'aria, nel suolo o nelle acque, di un quantitativo di sostanze o di radiazioni ionizzanti che provochino il decesso o lesioni gravi alle persone;
- b) lo scarico, l'emissione o l'immissione illeciti di un quantitativo di sostanze o di radiazioni ionizzanti nell'aria, nel suolo o nelle acque che ne provochino o possano provocarne il deterioramento durevole o sostanziale o che causino il decesso o lesioni gravi alle persone o danni rilevanti a monumenti protetti, ad altri beni protetti, al patrimonio, alla flora o alla fauna;
- c) l'eliminazione, il trattamento, il deposito, il trasporto, l'esportazione o l'importazione illeciti di rifiuti, compresi i rifiuti pericolosi che provochino o possano provocare il decesso o lesioni gravi alle persone o danni rilevanti alla qualità dell'aria, del suolo o delle acque, alla fauna o alla flora;
- d) il funzionamento illecito di un impianto in cui sono svolte attività pericolose che provochi o possa provocare, all'esterno dell'impianto, il decesso o lesioni gravi alle persone o danni rilevanti alla qualità dell'aria, del suolo o delle acque, alla fauna o alla flora;
- e) la fabbricazione, il trattamento, il deposito, l'impiego, il trasporto, l'esportazione o l'importazione illeciti di materiali nucleari o di altre sostanze radioattive pericolose che provochino o possano provocare il decesso o lesioni gravi alle persone o danni rilevanti alla qualità dell'aria, del suolo o delle acque, alla fauna o alla flora;
- f) il possesso, la cattura, il danneggiamento, l'uccisione o il commercio illeciti di esemplari di specie protette animali o vegetali o di parti di esse, quantomeno ove siano definite dalla legislazione nazionale come minacciate di estinzione;
- g) il commercio illecito di sostanze che riducono lo strato di ozono,

quando sono commessi intenzionalmente.

Articolo 3

Reati di negligenza

Ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari per rendere perseguibili penalmente in virtù del proprio diritto interno, quando sono commessi per negligenza o quanto meno per negligenza grave, i reati di cui all'articolo 2.

Articolo 4

Partecipazione e istigazione ad un reato

Ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari affinché sia punibile la partecipazione o l'istigazione ai reati di cui all'articolo 2.

Articolo 5

Sanzioni

1. Ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari per garantire che le condotte di cui agli articoli 2 e 3 siano soggette a sanzioni penali effettive, proporzionate e dissuasive, comprendenti, per lo meno nei casi più gravi, pene privative della libertà che possono comportare l'estradizione.
2. Le sanzioni penali di cui al paragrafo 1 possono essere corredate di altre sanzioni o misure: in particolare, per una persona fisica, il divieto di esercitare un'attività che richiede un'autorizzazione o approvazione ufficiale o di fondare, gestire o dirigere una società o una fondazione allorché i fatti che hanno condotto alla sua condanna inducano a temere che possa essere nuovamente intrapresa un'iniziativa criminale analoga.

Articolo 6

Responsabilità delle persone giuridiche

1. Ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari affinché le persone giuridiche possano essere dichiarate responsabili degli atti di cui agli articoli 2 e 3 commessi a loro vantaggio da qualsiasi persona che agisca individualmente o in quanto parte di un organo della persona giuridica, la quale detenga una posizione dominante in seno alla persona giuridica, basata

- a) sul potere di rappresentanza di detta persona giuridica, o
 - b) sull'autorità di prendere decisioni per conto della persona giuridica, o
 - c) sull'esercizio del controllo in seno a tale persona giuridica,
- nonché essere dichiarate complici o istigatori della condotta di cui all'articolo 2.

2. Oltre ai casi già previsti al paragrafo 1, ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari affinché le persone giuridiche possano essere dichiarate responsabili quando la carenza di sorveglianza o controllo da parte di uno dei soggetti di cui al paragrafo 1 abbia reso possibile la perpetrazione degli atti di cui agli articoli 2 e 3 a vantaggio della persona giuridica da parte di una persona soggetta alla sua autorità.

La responsabilità della persona giuridica ai sensi dei paragrafi 1 e 2 non esclude l'azione penale nei confronti delle persone fisiche che siano autori, istigatori o complici degli atti di cui agli articoli 2 e 3.

Articolo 7

Sanzioni per le persone giuridiche

Ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari affinché la persona giuridica dichiarata responsabile ai sensi dell'articolo 6 sia passibile di sanzioni effettive, proporzionate e dissuasive, comprendenti sanzioni pecuniarie di natura penale o amministrativa ed eventualmente altre sanzioni, tra cui:

- a) l'esclusione dal godimento di un vantaggio o aiuto pubblico;
- b) il divieto temporaneo o permanente di esercitare un'attività industriale o commerciale;
- c) l'assoggettamento a sorveglianza giudiziaria;
- d) provvedimenti giudiziari di scioglimento;
- e) l'obbligo di adottare misure specifiche al fine di evitare le conseguenze di condotte analoghe a quelle che hanno condotto alla responsabilità penale.

Articolo 8

Competenza giurisdizionale

1. Ciascuno Stato membro adotta i provvedimenti necessari per definire la sua competenza giurisdizionale per quanto riguarda i reati di cui agli articoli 2 e 3 commessi:

- a) interamente o in parte nel suo territorio, anche se gli effetti del reato si verificano interamente altrove;
- b) a bordo di una nave o aeromobile battente la sua bandiera;
- c) a vantaggio di una persona giuridica con sede nel suo territorio;
- d) da un suo cittadino, se il reato è punibile a norma del diritto penale nel luogo in cui è stato commesso o se tale luogo non rientra in nessuna competenza giurisdizionale.

2. Fatte salve le disposizioni dell'articolo 9, uno Stato membro può decidere di non applicare o di applicare solo in particolari casi o circostanze la norma di competenza di cui al:

- a) paragrafo 1, lettera c);
- b) paragrafo 1, lettera d).

Articolo 9

Estradizione e azione penale

1. a) Ciascuno Stato membro che, in virtù della propria legislazione, non estrada ancora i propri cittadini adotta i provvedimenti necessari a stabilire la propria competenza giurisdizionale per i reati di cui agli articoli 2 e 3 commessi da un suo cittadino al di fuori del proprio territorio.

b) Ciascuno Stato membro che, ove uno dei propri cittadini sia sospettato di aver commesso in un altro Stato membro un reato implicante una condotta di cui all'articolo 2 e 3, non procede ancora all'estradizione di questa persona verso l'altro Stato membro unicamente a motivo della cittadinanza, sottopone il caso al giudizio delle autorità nazionali competenti ai fini di un'eventuale azione penale. Per consentire l'esercizio dell'azione penale, i fascicoli, gli atti istruttori e gli oggetti riguardanti il reato sono inoltrati secondo le procedure di cui all'articolo 6, paragrafo 2, della Convenzione europea di estradizione. Lo Stato membro richiedente è informato in merito alle azioni penali avviate e ai loro risultati.

2. Ai fini del presente articolo, la nozione di cittadino di uno Stato membro va interpretata conformemente a qualsiasi dichiarazione resa da tale Stato in forza dell'articolo 6, paragrafo 1, lettere b) e c), della Convenzione europea di estradizione del 13 dicembre 1957.

Articolo 10

Attuazione

1. Gli Stati membri adottano le misure necessarie per conformarsi alle disposizioni della presente decisione quadro anteriormente al 27 gennaio 2005.

2. Gli Stati membri trasmettono al segretariato generale del Consiglio e alla Commissione, anteriormente al 27 aprile 2005, il testo delle disposizioni inerenti al recepimento nella legislazione nazionale degli obblighi loro imposti dalla presente decisione quadro. Sulla scorta di tali informazioni e di una relazione scritta della Commissione, il Consiglio esamina entro il 27 gennaio 2006 in quale misura gli Stati membri abbiano adottato le misure necessarie per conformarsi alla presente decisione quadro.

Articolo 11

Applicazione territoriale

La presente decisione quadro si applica a Gibilterra.

Articolo 12

Presenza d'effetto

La presente decisione quadro prende effetto il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Fatto a Bruxelles, addì 27 gennaio 2003.

Per il Consiglio

Il Presidente

G. PAPANDREOU

ALLEGATO

Il Consiglio prende atto del fatto che l'Austria intende conformarsi all'articolo 2, lettere f) e g), per quanto riguarda i casi minori e all'articolo 3 irrogando sanzioni effettive, proporzionate e dissuasive conformemente al diritto penale amministrativo.
