

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

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

Regolamento (CE) n. 458/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli	1
Regolamento (CE) n. 459/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa i prezzi rappresentativi e gli importi dei dazi addizionali all'importazione per i melassi nel settore dello zucchero	3
Regolamento (CE) n. 460/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa le restituzioni all'esportazione dello zucchero bianco e dello zucchero greggio come tali	5
Regolamento (CE) n. 461/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa l'importo massimo della restituzione all'esportazione di zucchero bianco a destinazione di determinati paesi terzi per la venticinquesima gara parziale effettuata nell'ambito della gara permanente di cui al regolamento (CE) n. 1331/2002	7
★ Regolamento (CE) n. 462/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che stabilisce le modalità di applicazione del regime applicabile all'importazione di taluni prodotti del settore delle carni suine originari degli Stati dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (Stati ACP) e che abroga il regolamento (CE) n. 2562/98	8
Regolamento (CE) n. 463/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, relativo al rilascio dei titoli d'esportazione del sistema A3 nel settore degli ortofrutticoli	15
Regolamento (CE) n. 464/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, relativo al rilascio dei titoli d'esportazione del sistema A3 nel settore degli ortofrutticoli	17
Regolamento (CE) n. 465/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che modifica i prezzi rappresentativi e i dazi addizionali all'importazione per taluni prodotti del settore dello zucchero	19
Regolamento (CE) n. 466/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa le restituzioni all'esportazione nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari	21

Regolamento (CE) n. 467/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, relativo alle offerte comunicate nell'ambito della gara per l'esportazione d'orzo di cui al regolamento (CE) n. 901/2002	27
Regolamento (CE) n. 468/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, relativo alle offerte comunicate nell'ambito della gara per l'esportazione di avena di cui al regolamento (CE) n. 1582/2002	28
Regolamento (CE) n. 469/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa la restituzione massima all'esportazione di frumento tenero nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 899/2002	29
Regolamento (CE) n. 470/2003 della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa la riduzione massima del dazio all'importazione di granturco nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 256/2003	30

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

Consiglio

2003/174/CE:

- ★ **Decisione del Consiglio, del 6 marzo 2003, che istituisce un Vertice sociale trilaterale per la crescita e l'occupazione** 31

2003/175/CE:

- ★ **Decisione del Consiglio, del 7 marzo 2003, riguardante l'utilizzo di interessi del Fondo europeo di sviluppo per il finanziamento dei costi legati all'attuazione del sistema internalizzato di gestione dei singoli esperti che lavorano nei paesi ACP e nei paesi e territori d'oltremare** 34

Commissione

2003/176/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 19 luglio 2000, che dichiara la compatibilità di una concentrazione con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE (Caso COMP/M.1882 — Pirelli/Bicc) ⁽¹⁾ [notificata con il numero C(2000) 2156]** 35

2003/177/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 12 marzo 2003, recante modifica della decisione 1999/465/CE che stabilisce la qualifica di ufficialmente indenni da leucosi bovina enzootica per gli allevamenti bovini di alcuni Stati membri o regioni di Stati membri ⁽¹⁾ [notificata con il numero C(2003) 739]** 50

I

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

REGOLAMENTO (CE) N. 458/2003 DELLA COMMISSIONE
del 13 marzo 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 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 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 13 marzo 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	94,8
	204	59,6
	212	125,1
	624	129,4
	999	102,2
0707 00 05	052	98,9
	068	69,0
	204	92,7
	220	186,1
	999	111,7
0709 10 00	220	169,3
	999	169,3
0709 90 70	052	119,8
	204	97,5
	999	108,7
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	76,6
	204	45,2
	212	46,1
	220	46,6
	624	64,9
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	999	55,9
	039	109,6
	388	118,4
	400	109,3
	404	105,9
	508	90,0
	512	83,3
	524	72,6
	528	86,1
	720	119,2
0808 20 50	728	94,0
	999	98,8
	204	46,1
	388	72,4
	512	92,1
	528	61,2
	999	68,0

⁽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. 459/2003 DELLA COMMISSIONE

del 13 marzo 2003

che fissa i prezzi rappresentativi e gli importi dei dazi addizionali all'importazione per i melassi nel settore dello zucchero

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1260/2001 del Consiglio, del 19 giugno 2001, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero ⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 680/2002 della Commissione ⁽²⁾,

visto il regolamento (CE) n. 1422/95 della Commissione, del 23 giugno 1995, che stabilisce le modalità d'applicazione per l'importazione di melassi nel settore dello zucchero e che modifica il regolamento (CEE) n. 785/68 ⁽³⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 79/2003 ⁽⁴⁾, in particolare l'articolo 1, paragrafo 2 e l'articolo 3, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Ai sensi del regolamento (CE) n. 1422/95, il prezzo cif all'importazione di melassi, di seguito denominato «prezzo rappresentativo», viene stabilito conformemente al regolamento (CEE) n. 785/68 della Commissione ⁽⁵⁾. Tale prezzo si intende fissato per la qualità tipo definita all'articolo 1 del regolamento citato.
- (2) Il prezzo rappresentativo del melasso è calcolato per un determinato luogo di transito di frontiera della Comunità, che è Amsterdam. Questo prezzo deve essere calcolato in base alle possibilità d'acquisto più favorevoli sul mercato mondiale stabilite mediante i corsi o i prezzi di tale mercato adeguati in funzione delle eventuali differenze di qualità rispetto alla qualità tipo. La qualità tipo del melasso è stata definita dal regolamento (CEE) n. 785/68.
- (3) Per rilevare le possibilità d'acquisto più favorevoli sul mercato mondiale, occorre tener conto di tutte le informazioni riguardanti le offerte fatte sul mercato mondiale, i prezzi constatati su importanti mercati dei paesi terzi e le operazioni di vendita concluse negli scambi internazionali di cui la Commissione abbia avuto conoscenza direttamente o per il tramite degli Stati membri. All'atto di tale rilevazione, ai sensi dell'articolo 7 del regolamento (CEE) n. 785/68, può essere presa come base una media di più prezzi, purché possa essere considerata rappresentativa della tendenza effettiva del mercato.
- (4) Non si tiene conto delle informazioni quando esse non riguardano merce sana, leale e mercantile o quando il prezzo indicato nell'offerta riguarda soltanto una quantità limitata non rappresentativa del mercato. Devono

essere esclusi anche i prezzi d'offerta che possono essere ritenuti non rappresentativi della tendenza effettiva del mercato.

- (5) Per ottenere dati comparabili relativi al melasso della qualità tipo, è necessario, secondo la qualità di melasso offerta, aumentare ovvero diminuire i prezzi in funzione dei risultati ottenuti dall'applicazione dell'articolo 6 del regolamento (CEE) n. 785/68.
- (6) Un prezzo rappresentativo può, a titolo eccezionale, essere mantenuto ad un livello invariato per un periodo limitato quando il prezzo d'offerta in base al quale è stato stabilito il precedente prezzo rappresentativo non è pervenuto a conoscenza della Commissione e quando i prezzi d'offerta disponibili, ritenuti non sufficientemente rappresentativi della tendenza effettiva del mercato, determinerebbero modifiche brusche e rilevanti del prezzo rappresentativo.
- (7) Qualora esista una differenza tra il prezzo limite per il prodotto in causa e il prezzo rappresentativo, occorre fissare dazi addizionali all'importazione alle condizioni previste all'articolo 3 del regolamento (CE) n. 1422/95. In caso di sospensione dei dazi all'importazione a norma dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1422/95, occorre fissare importi specifici per tali dazi.
- (8) Dall'applicazione delle suddette disposizioni risulta che i prezzi rappresentativi e i dazi addizionali all'importazione dei prodotti in causa devono essere fissati conformemente all'allegato del presente regolamento.
- (9) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per lo zucchero,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I prezzi rappresentativi e i dazi addizionali applicabili all'importazione dei prodotti di cui all'articolo 1 del regolamento (CE) n. 1422/95 sono indicati in allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

⁽¹⁾ GU L 178 del 30.6.2001, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 104 del 20.4.2002, pag. 26.

⁽³⁾ GU L 141 del 24.6.1995, pag. 12.

⁽⁴⁾ GU L 13 del 18.1.2003, pag. 4.

⁽⁵⁾ GU L 145 del 27.6.1968, pag. 12.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione
J. M. SILVA RODRÍGUEZ
Direttore generale dell'Agricoltura

ALLEGATO

**al regolamento della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa i prezzi rappresentativi e gli importi dei dazi
addizionali all'importazione per i melassi nel settore dello zucchero**

(in EUR)

Codice NC	Importo del prezzo rappresentativo per 100 kg netti del prodotto considerato	Importo del dazio addizionale per 100 kg netti del prodotto considerato	Importo del dazio all'importazione in ragione di sospensione di cui all'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1422/95 per 100 kg netti del prodotto considerato ⁽²⁾
1703 10 00 ⁽¹⁾	8,21	—	0
1703 90 00 ⁽¹⁾	10,16	—	0

⁽¹⁾ Fissazione per la qualità tipo definita all'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 785/68, modificato.

⁽²⁾ Detto importo si sostituisce, a norma dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1422/95, al tasso del dazio della tariffa doganale comune fissato per questi prodotti.

REGOLAMENTO (CE) N. 460/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****che fissa le restituzioni all'esportazione dello zucchero bianco e dello zucchero greggio come tali**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1260/2001 del Consiglio, del 19 giugno 2001, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero ⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 680/2002 della Commissione ⁽²⁾, in particolare l'articolo 27, paragrafo 5, secondo comma,

considerando quanto segue:

(1) Ai sensi dell'articolo 27 del regolamento (CE) n. 1260/2001, la differenza tra i corsi o i prezzi praticati sul mercato mondiale dei prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera a), dello stesso regolamento e i prezzi di tali prodotti nella Comunità può essere compensata da una restituzione all'esportazione.

(2) Ai sensi del regolamento (CE) n. 1260/2001, le restituzioni per lo zucchero bianco e greggio non denaturati ed esportati come tali devono essere fissate tenendo conto della situazione sul mercato comunitario e sul mercato mondiale dello zucchero, e in particolare degli elementi di prezzo e di costo indicati all'articolo 28 dello stesso regolamento. In conformità dello stesso articolo, è opportuno tener conto ugualmente dell'aspetto economico delle esportazioni previste.

(3) Per lo zucchero greggio la restituzione deve essere fissata per la qualità tipo. Quest'ultima è definita nell'allegato I, punto II, del regolamento (CE) n. 1260/2001. Tale restituzione è inoltre fissata in conformità dell'articolo 28, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1260/2001. Lo zucchero candito è stato definito dal regolamento (CE) n. 2135/95 della Commissione, del 7 settembre 1995, relativo alle modalità di applicazione per la concessione di restituzioni all'esportazione nel settore dello zucchero ⁽³⁾. L'importo della restituzione così calcolato per quanto concerne gli zuccheri con aggiunta di aromatizzanti o di coloranti deve applicarsi al loro tenore di saccarosio ed essere pertanto fissato per 1 % di tale tenore.

(4) In casi particolari l'importo della restituzione può essere fissato mediante atti di natura diversa.

(5) La restituzione deve essere fissata ogni due settimane. La stessa può essere modificata nell'intervallo.

(6) Ai sensi dell'articolo 27, paragrafo 5, primo comma, del regolamento (CE) n. 1260/2001, a seguito della situazione del mercato mondiale o delle esigenze specifiche di taluni mercati può essere necessario differenziare la restituzione per i prodotti di cui all'articolo 1 del suddetto regolamento secondo le destinazioni.

(7) L'aumento rapido e significativo, dall'inizio del 2001, delle importazioni preferenziali di zucchero provenienti dai paesi dei Balcani occidentali nonché delle esportazioni di zucchero comunitario verso tali paesi sembra avere un carattere fortemente artificiale.

(8) Per evitare possibili abusi con la reimportazione nella Comunità di prodotti del settore dello zucchero che hanno beneficiato di restituzioni all'esportazione, per tutti i paesi dei Balcani occidentali non va fissata la restituzione per i prodotti di cui al presente regolamento.

(9) In base ai suddetti elementi e alla situazione attuale dei mercati nel settore dello zucchero, e in particolare ai corsi o prezzi dello zucchero nella Comunità e sul mercato mondiale, occorre fissare importi adeguati per la restituzione.

(10) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per lo zucchero,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Le restituzioni concesse all'esportazione dei prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera a), del regolamento (CE) n. 1260/2001, come tali e non denaturati, sono fissate conformemente all'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

⁽¹⁾ GU L 178 del 30.6.2001, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 104 del 20.4.2002, pag. 26.

⁽³⁾ GU L 214 dell'8.9.1995, pag. 16.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

ALLEGATO

RESTITUZIONI ALL'ESPORTAZIONE DELLO ZUCCHERO BIANCO E DELLO ZUCCHERO GREGGIO COME TALI

Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Importo delle restituzioni
1701 11 90 9100	S00	EUR/100 kg	40,25 ⁽¹⁾
1701 11 90 9910	S00	EUR/100 kg	41,05 ⁽¹⁾
1701 12 90 9100	S00	EUR/100 kg	40,25 ⁽¹⁾
1701 12 90 9910	S00	EUR/100 kg	41,05 ⁽¹⁾
1701 91 00 9000	S00	EUR/1 % di saccarosio × 100 kg prodotto netto	0,4375
1701 99 10 9100	S00	EUR/100 kg	43,75
1701 99 10 9910	S00	EUR/100 kg	44,62
1701 99 10 9950	S00	EUR/100 kg	44,62
1701 99 90 9100	S00	EUR/1 % di saccarosio × 100 kg prodotto netto	0,4375

NB: I codici dei prodotti e i codici delle destinazioni della serie «A», sono definiti nel regolamento (CEE) n. 3846/87 della Commissione (GU L 366 del 24.12.1987, pag. 1).

I codici numerici delle destinazioni sono definiti nel regolamento (CE) n. 1779/2002 della Commissione (GU L 269 del 5.10.2002, pag. 6).

Le altre destinazioni sono definite nel seguente modo:

S00: tutte le destinazioni (paesi terzi, altri territori, approvvigionamento e destinazioni assimilate ad un'esportazione fuori dalla Comunità), ad esclusione dell'Albania, della Croazia, della Bosnia-Erzegovina, della Serbia e Montenegro (Compreso il Kosovo, quale definito nella risoluzione 1244 del Consiglio di sicurezza delle Nazioni Unite del 10 giugno 1999), e dell'ex Repubblica iugoslava di Macedonia, tranne che per lo zucchero incorporato nei prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 2, lettera b), del regolamento (CE) n. 2201/96 del Consiglio (GU L 297 del 21.11.1996, pag. 29).

⁽¹⁾ Il presente importo è applicabile allo zucchero greggio che ha un rendimento del 92 %. Se il rendimento dello zucchero greggio esportato differisce dal 92 %, l'importo della restituzione applicabile è calcolato in conformità delle disposizioni dell'articolo 28, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1260/2001.

REGOLAMENTO (CE) N. 461/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****che fissa l'importo massimo della restituzione all'esportazione di zucchero bianco a destinazione di determinati paesi terzi per la venticinquesima gara parziale effettuata nell'ambito della gara permanente di cui al regolamento (CE) n. 1331/2002**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1260/2001 del Consiglio, del 19 giugno 2001, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero ⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 680/2002 della Commissione ⁽²⁾, in particolare l'articolo 27, paragrafo 5,

considerando quanto segue:

- (1) In conformità al regolamento (CE) n. 1331/2002 della Commissione, del 23 luglio 2002, relativo a una gara permanente per la determinazione di prelievi e/o di restituzioni all'esportazione di zucchero bianco nel quadro della campagna di commercializzazione 2002/2003 ⁽³⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 432/2003 ⁽⁴⁾, si procede a gare parziali per l'esportazione di tale zucchero a destinazione di determinati paesi terzi.
- (2) In base alle disposizioni dell'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1331/2002, un importo massimo della restituzione all'esportazione è fissato, se del caso, per la gara parziale in causa, tenuto conto in particolare

della situazione e della prevedibile evoluzione del mercato dello zucchero nella Comunità e sul mercato mondiale.

- (3) Dopo l'esame delle offerte è opportuno adottare, per la venticinquesima gara parziale, le disposizioni di cui all'articolo 1.
- (4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per lo zucchero,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per la venticinquesima gara parziale di zucchero bianco, effettuata a norma del regolamento (CE) n. 1331/2002, l'importo massimo della restituzione all'esportazione a destinazione di determinati paesi terzi è pari a 47,670 EUR/100 kg.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 178 del 30.6.2001, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 104 del 20.4.2002, pag. 26.

⁽³⁾ GU L 195 del 24.7.2002, pag. 6.

⁽⁴⁾ GU L 65 dell'8.3.2003, pag. 21.

REGOLAMENTO (CE) N. 462/2003 DELLA COMMISSIONE
del 13 marzo 2003

che stabilisce le modalità di applicazione del regime applicabile all'importazione di taluni prodotti del settore delle carni suine originari degli Stati dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (Stati ACP) e che abroga il regolamento (CE) n. 2562/98

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2759/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore delle carni suine ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1365/2000 ⁽²⁾, in particolare gli articoli 8 e 22,

visto il regolamento (CE) n. 2286/2002 del Consiglio, del 10 dicembre 2002, che stabilisce il regime applicabile ai prodotti agricoli e alle merci ottenute dalla loro trasformazione originari degli Stati dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico (Stati ACP) e che abroga il regolamento (CE) n. 1706/98 ⁽³⁾, in particolare l'articolo 5,

considerando quanto segue:

(1) Il regolamento (CE) n. 2286/2002 attua le modifiche apportate ai regimi d'importazione dagli Stati ACP a seguito dell'accordo di partenariato ACP-CE firmato a Cotonou il 23 giugno 2000 ⁽⁴⁾. L'articolo 1, paragrafo 3, del summenzionato regolamento istituisce un regime generale di riduzione dei dazi doganali per i prodotti di cui all'allegato I e un regime specifico di riduzione dei dazi doganali, nel quadro di contingenti tariffari, per taluni prodotti di cui all'allegato II.

(2) A seguito dei summenzionati nuovi regimi d'importazione, è necessario stabilire le modalità di applicazione per il rilascio dei titoli di importazione relativi ai prodotti che beneficiano della riduzione dei dazi doganali. È opportuno abrogare il regolamento (CE) n. 2562/98 della Commissione, del 27 novembre 1998, che stabilisce le modalità di applicazione del regime applicabile all'importazione di taluni prodotti del settore delle carni suine originari degli Stati ACP e che abroga il regolamento (CEE) n. 904/90 ⁽⁵⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1006/2001 ⁽⁶⁾.

(3) Ai fini della gestione dei contingenti tariffari è opportuno applicare le norme generali del regolamento (CE) n. 1291/2000 della Commissione, del 9 giugno 2000, che stabilisce le modalità comuni d'applicazione del regime dei titoli d'importazione, di esportazione e di fissazione anticipata relativi ai prodotti agricoli ⁽⁷⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 2299/2001 ⁽⁸⁾, nella misura in cui il presente regolamento non stabilisce norme specifiche.

(4) Per garantire la corretta gestione dei contingenti, è opportuno richiedere il deposito di una cauzione all'atto della presentazione delle domande di titolo di importazione, nonché definire determinate condizioni attinenti ai richiedenti. Occorre inoltre prevedere lo scaglionamento del volume del contingente nel corso dell'anno, nonché precisare il periodo di validità dei titoli.

(5) Per consentire la gestione ottimale del contingente tariffario, è necessario stabilire che il presente regolamento si applica a decorrere dal 1° gennaio 2003.

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

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Le importazioni nella Comunità, nel quadro del regolamento (CE) n. 2286/2002, dei prodotti di cui ai codici NC elencati nell'allegato I del presente regolamento beneficiano di una riduzione dei dazi doganali su presentazione di un titolo di importazione.

I titoli sono rilasciati secondo le condizioni definite dal presente regolamento e nei limiti dei contingenti stabiliti dall'allegato II del regolamento (CE) n. 2286/2002.

Articolo 2

I contingenti tariffari annui di 500 tonnellate di cui all'allegato I, parte B, sono scaglionati nel modo seguente:

- 25 % nel periodo dal 1° gennaio al 31 marzo,
- 25 % nel periodo dal 1° aprile al 30 giugno,
- 25 % nel periodo dal 1° luglio al 30 settembre,
- 25 % nel periodo dal 1° ottobre al 31 dicembre.

⁽¹⁾ GU L 282 dell'1.11.1975, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 156 del 29.6.2000, pag. 5.

⁽³⁾ GU L 348 del 21.12.2002, pag. 5.

⁽⁴⁾ GU L 317 del 15.12.2000, pag. 3.

⁽⁵⁾ GU L 320 del 28.11.1998, pag. 34.

⁽⁶⁾ GU L 140 del 24.5.2001, pag. 13.

⁽⁷⁾ GU L 152 del 24.6.2000, pag. 1.

⁽⁸⁾ GU L 308 del 27.11.2001, pag. 19.

Articolo 3

1. I richiedenti dei titoli di importazione dei prodotti di cui all'allegato I sono persone fisiche o giuridiche che, alla data di presentazione della domanda possono dimostrare, in maniera giudicata soddisfacente dalle autorità competenti degli Stati membri, che svolgono da almeno dodici mesi un'attività commerciale con i paesi terzi nel settore delle carni suine.

Tuttavia, sono esclusi dal beneficio della riduzione dei dazi doganali i dettaglianti e i ristoratori che vendono i loro prodotti al consumatore finale.

2. La domanda di titolo d'importazione può riferirsi ad uno solo dei contingenti specificati nell'allegato I del presente regolamento, ma può riguardare più prodotti con codici NC diversi. In tal caso tutti i codici NC e la corrispondente designazione sono indicati rispettivamente nelle caselle 16 e 15 della domanda e del titolo.

La domanda di titolo verte su almeno una tonnellata e al massimo sul 100 % del quantitativo disponibile per il contingente in questione e per periodo di cui all'articolo 2.

Articolo 4

1. La domanda di titolo e il titolo stesso recano, nella casella 8, l'indicazione del paese di origine. Il titolo obbliga ad importare da tale paese.

2. La domanda di titolo e il titolo recano, nella casella 20, una delle seguenti diciture:

- Producto ACP — Reglamentos (CE) n° 2286/2002 y (CE) n° 462/2003
- AVS-produkt — förordning (EF) nr. 2286/2002 og (EF) nr. 462/2003
- AKP-Erzeugnis — Verordnungen (EG) Nr. 2286/2002 und (EG) Nr. 462/2003
- Προϊόν ΑΚΕ — Κανονισμοί (ΕΚ) αριθ. 2286/2002 και (ΕΚ) αριθ. 462/2003
- ACP product — Regulations (EC) No 2286/2002 and (EC) No 462/2003
- Produit ACP — règlements (CE) n° 2286/2002 et (CE) n° 462/2003
- Prodotto ACP — regolamenti (CE) n. 2286/2002 e (CE) n. 462/2003
- ACS-product — Verordeningen (EG) nr. 2286/2002 en (EG) nr. 462/2003
- Produto ACP — Regulamentos (CE) n.º 2286/2002 e (CE) n.º 462/2003
- AKT-tuote — asetukset (EY) N:o 2286/2002 ja (EY) N:o 462/2003

— AVS-produkt — förordningarna (EG) nr 2286/2002 och (EG) nr 462/2003.

3. Il titolo reca, nella casella 24, una delle seguenti diciture:

- Reducción del derecho de aduana en virtud del Reglamento (CE) n° 462/2003
- Toldnedsættelse, jf. forordning (EF) nr. 462/2003
- Ermäßigung des Zollsatzes gemäß der Verordnung (EG) Nr. 462/2003
- Μείωση του δασμού όπως προβλέπεται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 462/2003
- Customs duty reduction as provided for in Regulation (EC) No 462/2003
- Réduction du droit de douane comme prévu au règlement (CE) n° 462/2003
- Riduzione del dazio doganale a norma del regolamento (CE) n. 462/2003
- Douanerecht verlaagd overeenkomstig Verordening (EG) nr. 462/2003
- Redução do direito aduaneiro conforme previsto no Regulamento (CE) n.º 462/2003
- Tullialennus, josta on säädetty asetuksessa (EY) N:o 462/2003
- Nedsättning av tullavgiften enligt förordning (EG) nr 462/2003.

Articolo 5

1. La domanda di titolo può essere presentata esclusivamente nei primi sette giorni del mese che precede ciascuno dei periodi di cui all'articolo 2.

2. La domanda di titolo è ricevibile soltanto se il richiedente dichiara per iscritto che nel periodo in corso non ha presentato né presenterà altre domande relative ai prodotti dello stesso contingente nello Stato membro di presentazione, né in un altro Stato membro. Qualora un unico interessato presenti più domande relative a prodotti dello stesso contingente, tutte le sue domande sono irricevibili.

3. Gli Stati membri comunicano alla Commissione, il terzo giorno lavorativo successivo alla scadenza del termine di presentazione delle domande, le domande presentate per ciascuno dei prodotti del gruppo in questione. Tale comunicazione comprende l'elenco dei richiedenti e i quantitativi richiesti per ciascun contingente.

Tutte le comunicazioni, comprese quelle negative, sono effettuate a mezzo telefax o per via elettronica il giorno lavorativo suindicato, compilando il modulo riportato nell'allegato II qualora non siano state presentate domande e i moduli riportati negli allegati II e III qualora siano state inoltrate domande.

4. La Commissione decide in che misura possa essere dato seguito alle domande.

Se i quantitativi per i quali sono stati richiesti titoli superano i quantitativi disponibili, la Commissione stabilisce una percentuale unica di riduzione dei quantitativi richiesti.

Se il quantitativo complessivo oggetto delle domande è inferiore al quantitativo disponibile, la Commissione calcola l'entità del quantitativo residuo che va ad aggiungersi al quantitativo disponibile per il trimestre successivo dello stesso anno.

5. Fatta salva la decisione di accettazione delle domande da parte della Commissione, i titoli sono rilasciati quanto prima.

6. Gli Stati membri notificano alla Commissione, prima della fine del quarto mese che segue ciascuno dei periodi annuali di cui all'articolo 2, i quantitativi di prodotti effettivamente importati nel periodo in questione ai sensi del presente regolamento.

Tutte le notifiche, comprese quelle attestanti che non vi sono state importazioni, sono effettuate utilizzando il modello che figura nell'allegato IV.

Articolo 6

1. La validità dei titoli d'importazione è di 150 giorni a decorrere dalla data del rilascio effettivo ai sensi dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1291/2000.

La validità dei titoli non può tuttavia estendersi al di là del 31 dicembre dell'anno in cui sono stati rilasciati.

2. I titoli d'importazione rilasciati ai sensi del presente regolamento non sono trasferibili.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Articolo 7

Le domande di titolo d'importazione per tutti i prodotti sono corredate della costituzione di una cauzione pari a 20 EUR/100 kg.

Articolo 8

Le importazioni effettuate nel quadro del regime di riduzione dei dazi doganali previsto dal presente regolamento sono subordinate alla certificazione dell'origine dei prodotti da parte delle competenti autorità dei paesi esportatori, conformemente alle regole relative all'origine applicabili ai prodotti ai sensi del protocollo n. 1 dell'accordo di partenariato ACP-CE firmato a Cotonou il 23 giugno 2000.

Articolo 9

Fatte salve le disposizioni contrarie previste dal presente regolamento, si applicano le disposizioni del regolamento (CE) n. 1291/2000.

Articolo 10

Il regolamento (CE) n. 2562/98 è abrogato.

Articolo 11

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

Esso si applica a decorrere dal 1° gennaio 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

ALLEGATO I

A. Prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 3, e all'allegato I del regolamento (CE) n. 2286/2002 che beneficiano di una riduzione del dazio doganale fuori contingente

Codice NC	Riduzione del dazio doganale (%)
0103 91 10	16
0103 92 11	
0103 92 19	
1501 00 11	
1501 00 19	
1602 10 00	
1602 20 90	
1602 41 10	
1602 42 10	
1602 49	
1602 90 10	
1602 90 51	
1902 20 30	

B. Prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 3, e all'allegato II del regolamento (CE) n. 2286/2002 che beneficiano di una riduzione del dazio doganale nell'ambito di un contingente

N. d'ordine	Numero del contingente	Codice NC	Riduzione del dazio doganale (%)	Quantitativo annuale (in tonnellate)
09.4029	Q7	0203 11 10	50	500
		0203 12 11		
		0203 12 19		
		0203 19 11		
		0203 19 13		
		0203 19 15		
		ex 0203 19 55 ⁽¹⁾		
		0203 19 59		
		0203 21 10		
		0203 22 11		
		0203 22 19		
		0203 29 11		
		0203 29 13		
		0203 29 15		
		ex 0203 29 55 ⁽¹⁾		
		0203 29 59		
		0209 00 11		
		0209 00 19		
		0209 00 30		
		da 0210 11 11 a 0210 11 39		
		0210 12 11		
		0210 12 19		
		da 0210 19 10 a 0210 19 89		
		0210 99 41		
		0210 99 49		

⁽¹⁾ Esclusi i filetti «mignon» presentati da soli.

N. d'ordine	Numero del contingente	Codice NC	Riduzione del dazio doganale (%)	Quantitativo annuale (in tonnellate)
09.4028	Q8	1601 00	65	500

ALLEGATO II

Applicazione del regolamento (CE) n. 462/2003 — Importazioni ACP

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE — DG AGRI/D/2 — Settore carni suine

Domanda di titoli d'importazione	Data	Periodo
Stato membro: Speditore: Responsabile cui rivolgersi: Telefono: Telefax:		
Destinatario: DG AGRI/D/2 — Telefax: (32-2) 296 62 79 oppure AGRI-D2@cec.eu.int		
Numero del contingente	Quantitativo richiesto	
Q7		
Q8		

ALLEGATO III

Applicazione del regolamento (CE) n. 462/2003 — Importazioni ACP

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE — DG AGRI/D/2 — Settore carni suine

Domanda di titoli d'importazione	Data	Periodo
Stato membro:		

(in tonnellate)

Numero del contingente	Codice NC	Richiedente (nome e indirizzo)	Quantitativo	Paese d'origine
Q7				
		Totale		

(in tonnellate)

Numero del contingente	Codice NC	Richiedente (nome e indirizzo)	Quantitativo	Paese d'origine
Q8				
		Totale		

ALLEGATO IV

Comunicazione delle importazioni effettive

Stato membro:

Applicazione dell'articolo del regolamento (CE) n.

Quantitativi di prodotti effettivamente importati:

Destinatario: DG AGRI/D/2 — Telefax (32-2) 296 62 79 oppure AGRI-D2@cec.eu.int

N. del contingente	Quantitativo effettivamente importato	Paese d'origine

REGOLAMENTO (CE) N. 463/2003 DELLA COMMISSIONE
del 13 marzo 2003
relativo al rilascio dei titoli d'esportazione del sistema A3 nel settore degli ortofrutticoli

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1961/2001 della Commissione, dell'8 ottobre 2001, recante modalità d'applicazione del regolamento (CE) n. 2200/96 del Consiglio per quanto riguarda le restrizioni all'esportazione nel settore degli ortofrutticoli ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1176/2002 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 284/2003 della Commissione ⁽³⁾ ha indetto una gara fissando i tassi indicativi di restituzione ed i quantitativi indicativi corrispondenti ai titoli d'esportazione del sistema A3 che possono essere rilasciati, diversi da quelli richiesti nel quadro degli aiuti alimentari.
- (2) In funzione delle offerte presentate, è necessario fissare i tassi massimi di restituzione e le percentuali di rilascio delle quantità sulla base delle offerte effettuate a titolo dei suddetti tassi massimi.

(3) Per i promodori il tasso massimo necessario per la concessione di titoli a concorrenza del quantitativo indicativo, nel limite dei quantitativi offerti, è superiore ad una volta e mezza il tasso indicativo di restituzione.

(4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per gli ortofrutticoli freschi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per i promodori il tasso massimo di restituzione e le percentuali di rilascio relativi alla gara indetta dal regolamento (CE) n. 284/2003 figurano nell'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 16 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Direttore generale dell'Agricoltura

⁽¹⁾ GU L 268 del 9.10.2001, pag. 8.

⁽²⁾ GU L 170 del 29.6.2002, pag. 69.

⁽³⁾ GU L 42 del 15.2.2003, pag. 25.

ALLEGATO

Prodotto	Tasso di restituzione massimo (in EUR/t netto)	Percentuali di rilascio delle quantità richieste al livello del tasso di restituzione massimo
Pomodori	20	100 %

REGOLAMENTO (CE) N. 464/2003 DELLA COMMISSIONE
del 13 marzo 2003
relativo al rilascio dei titoli d'esportazione del sistema A3 nel settore degli ortofrutticoli

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1961/2001 della Commissione, dell'8 ottobre 2001, recante modalità d'applicazione del regolamento (CE) n. 2200/96 del Consiglio per quanto riguarda le restrizioni all'esportazione nel settore degli ortofrutticoli ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1176/2002 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 284/2003 della Commissione ⁽³⁾ ha indetto una gara fissando i tassi indicativi di restituzione ed i quantitativi indicativi corrispondenti ai titoli d'esportazione del sistema A3 che possono essere rilasciati, diversi da quelli richiesti nel quadro degli aiuti alimentari.
- (2) In funzione delle offerte presentate, è necessario fissare i tassi massimi di restituzione e le percentuali di rilascio delle quantità sulla base delle offerte effettuate a titolo dei suddetti tassi massimi.

- (3) Per le arance, i limoni e le mele i tassi massimi necessari per la concessione di titoli a concorrenza del quantitativo indicativo, nel limite dei quantitativi offerti, non è superiore ad una volta e mezza il tasso indicativo di restituzione,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per le arance, i limoni e le mele i tassi massimi di restituzione e le percentuali di rilascio relativi alla gara indetta dal regolamento (CE) n. 284/2003 figurano nell'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 16 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Direttore generale dell'Agricoltura

⁽¹⁾ GU L 268 del 9.10.2001, pag. 8.

⁽²⁾ GU L 170 del 29.6.2002, pag. 69.

⁽³⁾ GU L 42 del 15.2.2003, pag. 25.

ALLEGATO

Prodotto	Tasso di restituzione massimo (in EUR/t netto)	Percentuali di rilascio delle quantità richieste al livello del tasso di restituzione massimo
Arance	20	73 %
Limoni	14	53 %
Mele	10	67 %

REGOLAMENTO (CE) N. 465/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****che modifica i prezzi rappresentativi e i dazi addizionali all'importazione per taluni prodotti del settore dello zucchero**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1260/2001 del Consiglio, del 19 giugno 2001, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero ⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 680/2002 della Commissione ⁽²⁾,

visto il regolamento (CE) n. 1423/95 della Commissione, del 23 giugno 1995, recante modalità di applicazione per l'importazione di prodotti del settore dello zucchero diversi dalle melasse ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 624/98 ⁽⁴⁾, in particolare l'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma e l'articolo 3, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Gli importi dei prezzi rappresentativi e dei dazi addizionali applicabili all'importazione di zucchero bianco, di zucchero greggio e di alcuni sciroppi sono stati fissati

dal regolamento (CE) n. 1153/2002 della Commissione ⁽⁵⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 412/2003 ⁽⁶⁾.

- (2) L'applicazione delle norme e delle modalità di fissazione indicate nel regolamento (CE) n. 1423/95 ai dati di cui dispone la Commissione rende necessario modificare gli importi attualmente in vigore conformemente all'allegato del presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I prezzi rappresentativi e i dazi addizionali applicabili all'importazione dei prodotti indicati all'articolo 1, del regolamento (CE) n. 1423/95 sono fissati nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Direttore generale dell'Agricoltura

⁽¹⁾ GU L 178 del 30.6.2001, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 104 del 20.4.2002, pag. 26.

⁽³⁾ GU L 141 del 24.6.1995, pag. 16.

⁽⁴⁾ GU L 85 del 20.3.1998, pag. 5.

⁽⁵⁾ GU L 170 del 29.6.2002, pag. 27.

⁽⁶⁾ GU L 62 del 6.3.2003, pag. 19.

ALLEGATO

del regolamento della Commissione, del 13 marzo 2003, che modifica i prezzi rappresentativi e i dazi addizionali applicabili all'importazione di zucchero bianco, di zucchero greggio e dei prodotti di cui al codice NC 1702 90 99

(in EUR)

Codice NC	Prezzi rappresentativi per 100 kg netti di prodotto	Dazio addizionale per 100 kg netti di prodotto
1701 11 10 ⁽¹⁾	18,63	6,99
1701 11 90 ⁽¹⁾	18,63	12,91
1701 12 10 ⁽¹⁾	18,63	6,80
1701 12 90 ⁽¹⁾	18,63	12,39
1701 91 00 ⁽²⁾	21,83	15,13
1701 99 10 ⁽²⁾	21,83	9,80
1701 99 90 ⁽²⁾	21,83	9,80
1702 90 99 ⁽³⁾	0,22	0,42

⁽¹⁾ Fissazione per la qualità tipo definita all'allegato I, punto II, del regolamento (CE) n. 1260/2001 del Consiglio (GU L 178 del 30.6.2001, pag. 1)

⁽²⁾ Fissazione per la qualità tipo definita all'allegato I, punto I, del regolamento (CE) n. 1260/2001 del Consiglio (GU L 178 del 30.6.2001, pag. 1).

⁽³⁾ Fissazione per 1 % di tenore in saccarosio.

REGOLAMENTO (CE) N. 466/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****che fissa le restituzioni all'esportazione nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 1255/1999 del Consiglio, del 17 maggio 1999, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 509/2002 della Commissione ⁽²⁾, in particolare l'articolo 31, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

(1) A norma dell'articolo 31 del regolamento (CE) n. 1255/1999, la differenza tra i prezzi nel commercio internazionale dei prodotti di cui all'articolo 1 del regolamento suddetto e i prezzi di tali prodotti nella Comunità può essere compensata da una restituzione all'esportazione entro i limiti fissati nel quadro degli accordi conclusi conformemente all'articolo 300 del trattato.

(2) A norma del regolamento (CE) n. 1255/1999, le restituzioni per i prodotti di cui all'articolo 1 del suddetto regolamento, esportati come tali, devono essere fissate prendendo in considerazione:

- la situazione e le prospettive di evoluzioni, sul mercato della Comunità, dei prezzi del latte e dei prodotti lattiero-caseari e delle disponibilità nonché, nel commercio internazionale, dei prezzi del latte e dei prodotti lattiero-caseari,
- le spese di commercializzazione e le spese di trasporto più favorevoli dai mercati della Comunità fino ai porti o altri luoghi di esportazione della Comunità, nonché le spese commerciali e di resa ai paesi di destinazione,
- gli obiettivi dell'organizzazione comune dei mercati nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari, volti ad assicurare a detti mercati una situazione equilibrata ed uno sviluppo naturale sul piano dei prezzi e degli scambi,
- i limiti convenuti nel quadro degli accordi conclusi in conformità con l'articolo 300 del trattato,
- l'interesse di evitare perturbazioni sul mercato della Comunità,
- l'aspetto economico delle esportazioni previste.

(3) Ai sensi dell'articolo 31, paragrafo 5, del regolamento (CE) n. 1255/1999, i prezzi nella Comunità sono stabiliti tenendo conto dei prezzi praticati che si rivelino più favorevoli ai fini dell'esportazione, dato che i prezzi nel commercio internazionale sono stabiliti tenendo conto in particolare:

- a) dei prezzi praticati sui mercati dei paesi terzi;

b) dei prezzi più favorevoli all'importazione, in provenienza dai paesi terzi, nei paesi terzi di destinazione;

c) dei prezzi alla produzione constatati nei paesi terzi esportatori tenuto conto, se del caso, delle sovvenzioni accordate da questi paesi;

d) dei prezzi d'offerta franco frontiera della Comunità.

(4) A norma dell'articolo 31, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 1255/1999, la situazione del commercio internazionale o le esigenze specifiche di alcuni mercati possono rendere necessaria la differenziazione della restituzione per i prodotti di cui all'articolo 1 del suddetto regolamento secondo la loro destinazione.

(5) L'articolo 31, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 1255/1999 prevede che l'elenco dei prodotti per i quali è accordata una restituzione all'esportazione e l'importo della restituzione sono fissati almeno una volta ogni quattro settimane. Tuttavia, l'importo della restituzione può essere mantenuto allo stesso livello per più di quattro settimane.

(6) A norma dell'articolo 16 del regolamento (CE) n. 174/1999 della Commissione, del 26 gennaio 1999, che stabilisce le modalità d'applicazione del regolamento (CE) n. 804/68 del Consiglio, riguardo ai titoli di esportazione e alle restituzioni all'esportazione nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 186/2003 ⁽⁴⁾. La restituzione accordata ai prodotti lattieri zuccherati è pari alla somma di due elementi; il primo di tali elementi è destinato a tener conto del tenore in prodotti lattieri ed è calcolato moltiplicando l'importo di base per il contenuto in prodotti lattieri del prodotto. Il secondo elemento è destinato a tener conto del tenore di saccarosio aggiunto ed è calcolato moltiplicando per il tenore di saccarosio del prodotto intero l'importo di base della restituzione applicabile il giorno dell'esportazione per i prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera d), del regolamento (CE) n. 1260/2001 del Consiglio, del 19 giugno 2001, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero ⁽⁵⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 680/2002 della Commissione ⁽⁶⁾. Tuttavia, questo secondo elemento viene preso in considerazione soltanto se il saccarosio aggiunto è stato prodotto a partire da barbabietole o da canne da zucchero raccolte nella Comunità.

⁽¹⁾ GU L 160 del 26.6.1999, pag. 48.

⁽²⁾ GU L 79 del 22.3.2002, pag. 15.

⁽³⁾ GU L 20 del 27.1.1999, pag. 8.

⁽⁴⁾ GU L 27 dell'1.2.2003, pag. 11.

⁽⁵⁾ GU L 178 del 30.6.2001, pag. 1.

⁽⁶⁾ GU L 104 del 20.4.2002, pag. 26.

- (7) Il regolamento (CEE) n. 896/84 della Commissione ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 222/88 ⁽²⁾, ha previsto disposizioni complementari per quanto concerne la concessione delle restituzioni al momento del passaggio alla nuova campagna. Tali disposizioni prevedono la possibilità di differenziare le restituzioni in funzione della data di fabbricazione dei prodotti.
- (8) Per calcolare l'importo della restituzione per i formaggi fusi è necessario disporre che, qualora vengano aggiunti caseina e/o caseinati, detto quantitativo non debba essere preso in considerazione.
- (9) L'applicazione di tali modalità alla situazione attuale dei mercati nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari ed in particolare ai prezzi di tali prodotti nella Comunità e sul mercato mondiale conduce a fissare la restituzione agli importi e per i prodotti elencati in allegato al presente regolamento.

- (10) Il comitato di gestione per il latte e i prodotti lattiero-caseari non ha emesso alcun parere nel termine fissato dal suo presidente,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Le restituzioni all'esportazione di cui all'articolo 31 del regolamento (CE) n. 1255/1999, per i prodotti esportati come tali, sono fissate agli importi di cui all'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 91 dell'1.4.1984, pag. 71.

⁽²⁾ GU L 28 dell'1.2.1988, pag. 1.

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 13 marzo 2003, che fissa le restituzioni all'esportazione nel settore del latte e dei prodotti lattiero-caseari

Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni	Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni
0401 10 10 9000	970	EUR/100 kg	1,991	0402 91 39 9300	L06	EUR/100 kg	8,058
0401 10 90 9000	970	EUR/100 kg	1,991	0402 91 99 9000	L06	EUR/100 kg	39,54
0401 20 11 9100	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 11 9350	L06	EUR/kg	0,1734
0401 20 11 9500	970	EUR/100 kg	3,076	0402 99 19 9350	L06	EUR/kg	0,1734
0401 20 19 9100	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 31 9150	L06	EUR/kg	0,1816
0401 20 19 9500	970	EUR/100 kg	3,076	0402 99 31 9300	L06	EUR/kg	0,2366
0401 20 91 9000	970	EUR/100 kg	3,893	0402 99 31 9500	L06	EUR/kg	0,0000
0401 20 99 9000	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 39 9150	L06	EUR/kg	0,1816
0401 30 11 9400	970	EUR/100 kg	8,983	0403 90 11 9000	L06	EUR/100 kg	50,29
0401 30 11 9700	970	EUR/100 kg	13,49	0403 90 13 9200	L06	EUR/100 kg	50,29
0401 30 19 9700	970	EUR/100 kg	0,00	0403 90 13 9300	L06	EUR/100 kg	82,87
0401 30 31 9100	L06	EUR/100 kg	32,77	0403 90 13 9500	L06	EUR/100 kg	86,49
0401 30 31 9400	L06	EUR/100 kg	51,19	0403 90 13 9900	L06	EUR/100 kg	92,17
0401 30 31 9700	L06	EUR/100 kg	56,46	0403 90 19 9000	L06	EUR/100 kg	92,74
0401 30 39 9100	L06	EUR/100 kg	32,77	0403 90 33 9400	L06	EUR/kg	0,8287
0401 30 39 9400	L06	EUR/100 kg	51,19	0403 90 33 9900	L06	EUR/kg	0,9217
0401 30 39 9700	L06	EUR/100 kg	56,46	0403 90 51 9100	970	EUR/100 kg	1,991
0401 30 91 9100	L06	EUR/100 kg	64,34	0403 90 59 9170	970	EUR/100 kg	13,49
0401 30 91 9500	L06	EUR/100 kg	0,00	0403 90 59 9310	L06	EUR/100 kg	32,77
0401 30 99 9100	L06	EUR/100 kg	64,34	0403 90 59 9340	L06	EUR/100 kg	47,95
0401 30 99 9500	L06	EUR/100 kg	94,56	0403 90 59 9370	L06	EUR/100 kg	47,95
0402 10 11 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0403 90 59 9510	L06	EUR/100 kg	47,95
0402 10 19 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 21 9120	L06	EUR/100 kg	43,50
0402 10 91 9000	L06	EUR/kg	0,5100	0404 90 21 9160	L06	EUR/100 kg	51,00
0402 10 99 9000	L06	EUR/kg	0,5100	0404 90 23 9120	L06	EUR/100 kg	51,00
0402 21 11 9200	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 23 9130	L06	EUR/100 kg	83,62
0402 21 11 9300	L06	EUR/100 kg	83,62	0404 90 23 9140	L06	EUR/100 kg	87,27
0402 21 11 9500	L06	EUR/100 kg	87,27	0404 90 23 9150	L06	EUR/100 kg	93,00
0402 21 11 9900	L06	EUR/100 kg	93,00	0404 90 29 9110	L06	EUR/100 kg	93,58
0402 21 17 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 29 9115	L06	EUR/100 kg	94,13
0402 21 19 9300	L06	EUR/100 kg	83,62	0404 90 29 9125	L06	EUR/100 kg	95,10
0402 21 19 9500	L06	EUR/100 kg	87,27	0404 90 29 9140	L06	EUR/100 kg	102,21
0402 21 19 9900	L06	EUR/100 kg	93,00	0404 90 81 9100	L06	EUR/kg	0,5100
0402 21 91 9100	L06	EUR/100 kg	93,58	0404 90 83 9110	L06	EUR/kg	0,5100
0402 21 91 9200	L06	EUR/100 kg	94,13	0404 90 83 9130	L06	EUR/kg	0,8362
0402 21 91 9350	L06	EUR/100 kg	95,10	0404 90 83 9150	L06	EUR/kg	0,8727
0402 21 91 9500	L06	EUR/100 kg	102,21	0404 90 83 9170	L06	EUR/kg	0,9300
0402 21 99 9100	L06	EUR/100 kg	93,58	0404 90 83 9936	L06	EUR/kg	0,1734
0402 21 99 9200	L06	EUR/100 kg	94,13	0405 10 11 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9300	L06	EUR/100 kg	95,10	0405 10 11 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9400	L06	EUR/100 kg	100,37	0405 10 19 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9500	L06	EUR/100 kg	102,21	0405 10 19 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9600	L06	EUR/100 kg	109,41	0405 10 30 9100	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9700	L06	EUR/100 kg	113,49	0405 10 30 9300	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9900	L06	EUR/100 kg	118,21	0405 10 30 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9200	L06	EUR/kg	0,5100	0405 10 50 9300	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9300	L06	EUR/kg	0,8362	0405 10 50 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 29 15 9500	L06	EUR/kg	0,8727	0405 10 50 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9900	L06	EUR/kg	0,9300	0405 10 90 9000	L05	EUR/100 kg	191,78
0402 29 19 9300	L06	EUR/kg	0,8362	0405 20 90 9500	L05	EUR/100 kg	169,22
0402 29 19 9500	L06	EUR/kg	0,8727	0405 20 90 9700	L05	EUR/100 kg	175,98
0402 29 19 9900	L06	EUR/kg	0,9300	0405 90 10 9000	L05	EUR/100 kg	235,07
0402 29 91 9000	L06	EUR/kg	0,9358	0405 90 90 9000	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 99 9100	L06	EUR/kg	0,9358	0406 10 20 9100	A00	EUR/100 kg	—
0402 29 99 9500	L06	EUR/kg	1,0037	0406 10 20 9230	L03	EUR/100 kg	—
0402 91 11 9370	L06	EUR/100 kg	6,804		L04	EUR/100 kg	31,53
0402 91 19 9370	L06	EUR/100 kg	6,804		400	EUR/100 kg	—
0402 91 31 9300	L06	EUR/100 kg	8,058		A01	EUR/100 kg	39,41

Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni	Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni
0406 10 20 9290	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9910	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	29,33		L04	EUR/100 kg	6,48
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	36,66		A01	EUR/100 kg	15,17
0406 10 20 9300	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9930	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	12,87		L04	EUR/100 kg	9,50
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	16,09		A01	EUR/100 kg	22,26
0406 10 20 9610	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9950	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	42,77		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	53,46		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9620	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9500	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	43,38		L04	EUR/100 kg	9,50
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	54,22		A01	EUR/100 kg	22,26
0406 10 20 9630	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9700	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	48,42		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	60,52		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9640	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9930	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	71,15		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	88,94		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9650	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9950	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	59,29		L04	EUR/100 kg	15,62
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	74,11		A01	EUR/100 kg	36,60
0406 10 20 9660	A00	EUR/100 kg	—	0406 30 90 9000	L03	EUR/100 kg	—
0406 10 20 9830	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	16,38
	L04	EUR/100 kg	21,99		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	38,40
0406 10 20 9850	A01	EUR/100 kg	27,49	0406 40 50 9000	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,31
	L04	EUR/100 kg	26,66		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	94,14
0406 10 20 9870	A00	EUR/100 kg	—	0406 40 90 9000	L03	EUR/100 kg	—
0406 10 20 9900	A00	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	77,33
0406 20 90 9100	A00	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
0406 20 90 9913	A01	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	96,66
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 13 9000	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	49,17		L04	EUR/100 kg	85,03
	400	EUR/100 kg	17,96		400	EUR/100 kg	34,20
0406 20 90 9915	A01	EUR/100 kg	61,46		A01	EUR/100 kg	121,71
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 15 9100	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	64,90		L04	EUR/100 kg	87,87
	400	EUR/100 kg	23,93		400	EUR/100 kg	35,25
0406 20 90 9917	A01	EUR/100 kg	81,13		A01	EUR/100 kg	125,77
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 17 9100	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	68,96		L04	EUR/100 kg	87,87
	400	EUR/100 kg	25,44		400	EUR/100 kg	35,25
0406 20 90 9919	A01	EUR/100 kg	86,20		A01	EUR/100 kg	125,77
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 21 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	77,06		L04	EUR/100 kg	86,10
	400	EUR/100 kg	28,38		400	EUR/100 kg	25,29
0406 20 90 9990	A01	EUR/100 kg	96,33		A01	EUR/100 kg	122,94
	A00	EUR/100 kg	—	0406 90 23 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,61
	L04	EUR/100 kg	6,48		400	EUR/100 kg	—
0406 30 31 9710	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	108,69
	A01	EUR/100 kg	15,17	0406 90 25 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,11
	L04	EUR/100 kg	9,50		400	EUR/100 kg	—
0406 30 31 9730	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	107,52
	A01	EUR/100 kg	22,26				

Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni	Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni
0406 90 27 9900	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 78 9100	L04	EUR/100 kg	75,50
	L04	EUR/100 kg	68,03		400	EUR/100 kg	13,13
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	107,15
	A01	EUR/100 kg	97,38		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 31 9119	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 78 9300	L04	EUR/100 kg	73,22
	L04	EUR/100 kg	62,52		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	14,50		A01	EUR/100 kg	106,96
	A01	EUR/100 kg	89,64		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9119	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 78 9500	L04	EUR/100 kg	77,63
	L04	EUR/100 kg	62,52		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	14,50		A01	EUR/100 kg	110,84
	A01	EUR/100 kg	89,64		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9919	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 79 9900	L04	EUR/100 kg	76,90
	L04	EUR/100 kg	57,14		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	109,15
	A01	EUR/100 kg	82,21		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9951	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 81 9900	L04	EUR/100 kg	62,78
	L04	EUR/100 kg	57,71		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	90,23
	A01	EUR/100 kg	82,27		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 35 9190	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 85 9930	L04	EUR/100 kg	79,36
	L04	EUR/100 kg	88,45		400	EUR/100 kg	27,02
	400	EUR/100 kg	34,88		A01	EUR/100 kg	113,61
	A01	EUR/100 kg	127,15		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 35 9990	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 85 9970	L04	EUR/100 kg	85,71
	L04	EUR/100 kg	88,45		400	EUR/100 kg	33,67
	400	EUR/100 kg	22,80		A01	EUR/100 kg	123,32
	A01	EUR/100 kg	127,15		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 37 9000	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 85 9999	L04	EUR/100 kg	78,58
	L04	EUR/100 kg	85,03		400	EUR/100 kg	29,46
	400	EUR/100 kg	34,20		A01	EUR/100 kg	113,03
	A01	EUR/100 kg	121,71		A00	EUR/100 kg	—
0406 90 61 9000	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 86 9100	A00	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	93,71	0406 90 86 9200	L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	32,46	0406 90 86 9300	L04	EUR/100 kg	72,10
	A01	EUR/100 kg	135,59		400	EUR/100 kg	17,68
0406 90 63 9100	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	106,94
	L04	EUR/100 kg	93,22		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	36,31	0406 90 86 9400	L04	EUR/100 kg	73,14
	A01	EUR/100 kg	134,46		400	EUR/100 kg	19,38
0406 90 63 9900	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	108,06
	L04	EUR/100 kg	89,62	0406 90 86 9900	L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	27,77		L04	EUR/100 kg	77,70
	A01	EUR/100 kg	129,88		400	EUR/100 kg	21,93
0406 90 69 9100	A00	EUR/100 kg	—	0406 90 86 9900	A01	EUR/100 kg	113,61
0406 90 69 9910	L03	EUR/100 kg	—		L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	89,62		L04	EUR/100 kg	85,71
	400	EUR/100 kg	27,77		400	EUR/100 kg	25,67
0406 90 73 9900	A01	EUR/100 kg	129,88		A01	EUR/100 kg	123,32
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9100	A00	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	78,05		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	29,89		L04	EUR/100 kg	60,09
0406 90 75 9900	A01	EUR/100 kg	111,82	0406 90 87 9200	400	EUR/100 kg	15,81
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	89,10
	L04	EUR/100 kg	78,58		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	12,61		L04	EUR/100 kg	67,16
0406 90 76 9300	A01	EUR/100 kg	113,03	0406 90 87 9400	400	EUR/100 kg	17,85
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	99,25
	L04	EUR/100 kg	70,86		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	68,92
0406 90 76 9400	A01	EUR/100 kg	101,43	0406 90 87 9951	400	EUR/100 kg	19,55
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	100,75
	L04	EUR/100 kg	79,36		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	13,13		L04	EUR/100 kg	77,94
0406 90 76 9500	A01	EUR/100 kg	113,61		400	EUR/100 kg	27,03
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	111,58

Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni	Codice prodotto	Destinazione	Unità di misura	Ammontare delle restituzioni
0406 90 87 9971	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9975	400	EUR/100 kg	15,39
	L04	EUR/100 kg	77,94		A01	EUR/100 kg	118,38
	400	EUR/100 kg	21,93		L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	111,58		L04	EUR/100 kg	84,72
0406 90 87 9972	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9979	400	EUR/100 kg	20,40
	L04	EUR/100 kg	33,21		A01	EUR/100 kg	119,70
	400	EUR/100 kg	—		L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	47,73		L04	EUR/100 kg	75,61
0406 90 87 9973	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 88 9100	400	EUR/100 kg	15,39
	L04	EUR/100 kg	76,53		A01	EUR/100 kg	108,69
	400	EUR/100 kg	15,39		A00	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	109,55		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 87 9974	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 88 9300	L04	EUR/100 kg	59,33
	L04	EUR/100 kg	83,06		400	EUR/100 kg	19,38
					A01	EUR/100 kg	87,34

NB: I codici dei prodotti e i codici delle destinazioni serie «A», sono definiti nel regolamento (CEE) n. 3846/87 della Commissione (GU L 366 del 24.12.1987, pag. 1), modificato.

I codici numerici delle destinazioni sono definiti nel regolamento (CE) n. 1779/2002 della Commissione (GU L 269 del 5.10.2002, pag. 6).

Le altre destinazioni sono definite nel modo seguente:

L03 Ceuta, Melilla, Islanda, Norvegia, Svizzera, Liechtenstein, Andorra, Gibilterra, Santa Sede (denominazione corrente: Vaticano), Malta, Turchia, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica ceca, Slovacchia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Canada, Cipro, Australia e Nuova Zelanda.

L04 Albania, Slovenia, Croazia, Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro ed ex Repubblica iugoslava di Macedonia.

L05 tutte le destinazioni ad eccezione della Polonia, dell'Estonia, della Lettonia, della Lituania, dell'Ungheria e degli Stati Uniti d'America.

L06 tutte le destinazioni ad eccezione dell'Estonia, della Lettonia, della Lituania, dell'Ungheria e degli Stati Uniti d'America.

970 comprende le esportazioni di cui all'articolo 36, paragrafo 1, lettere a) e c), e all'articolo 44, paragrafo 1, lettere a) e b), del regolamento (CE) n. 800/1999 della Commissione (GU L 102 del 17.4.1999, pag. 11), nonché esportazioni effettuate in base a contratti con forze armate di stanza nel territorio di un altro Stato membro e non appartenenti a tale paese.

REGOLAMENTO (CE) N. 467/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****relativo alle offerte comunicate nell'ambito della gara per l'esportazione d'orzo di cui al regolamento (CE) n. 901/2002**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1666/2000 ⁽²⁾,

visto il regolamento (CE) n. 1501/95 della Commissione, del 29 giugno 1995, che stabilisce modalità di applicazione del regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio riguardo alla concessione delle restituzioni all'esportazione e alle misure da adottare in caso di turbative nel settore dei cereali ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1163/2002 ⁽⁴⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1324/2002 ⁽⁵⁾, in particolare l'articolo 4,

considerando quanto segue:

- (1) Una gara per la restituzione all'esportazione d'orzo verso qualsiasi paese terzo è stata indetta con il regolamento (CE) n. 901/2002 della Commissione ⁽⁶⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1230/2002 ⁽⁷⁾, esclusi gli Stati Uniti d'America, il Canada, l'Estonia e la Lettonia.

- (2) Conformemente all'articolo 7 del regolamento (CE) n. 1501/95, la Commissione può, in base alle offerte comunicate e secondo la procedura prevista all'articolo 23 del regolamento (CEE) n. 1766/92 decidere di non dar seguito alla gara.

- (3) Tenuto conto in particolare dei criteri precisati all'articolo 1 del regolamento (CE) n. 1501/95, non è opportuno fissare una restituzione massima.

- (4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Non è dato seguito alle offerte comunicate dal 7 al 13 marzo 2003, nell'ambito della gara per la restituzione o per la tassa all'esportazione d'orzo di cui al regolamento (CE) n. 901/2002.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 181 dell'1.7.1992, pag. 21.

⁽²⁾ GU L 193 del 29.7.2000, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 147 del 30.6.1995, pag. 7.

⁽⁴⁾ GU L 170 del 29.6.2002, pag. 46.

⁽⁵⁾ GU L 194 del 23.7.2002, pag. 26.

⁽⁶⁾ GU L 127 del 9.5.2002, pag. 11.

⁽⁷⁾ GU L 180 del 10.7.2002, pag. 3.

REGOLAMENTO (CE) N. 468/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****relativo alle offerte comunicate nell'ambito della gara per l'esportazione di avena di cui al regolamento (CE) n. 1582/2002**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1666/2000 ⁽²⁾,visto il regolamento (CE) n. 1501/95 della Commissione, del 29 giugno 1995, che stabilisce modalità di applicazione del regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio riguardo alla concessione delle restituzioni all'esportazione e alle misure da adottare in caso di turbative nel settore dei cereali ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1163/2002 ⁽⁴⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1324/2002 ⁽⁵⁾, in particolare l'articolo 4,visto il regolamento (CE) n. 1582/2002 della Commissione, del 5 settembre 2002, relativo ad una misura particolare d'intervento per i cereali in Finlandia e in Svezia ⁽⁶⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 2329/2002 ⁽⁷⁾, in particolare l'articolo 8,

considerando quanto segue:

- (1) Una gara per la restituzione all'esportazione di avena prodotta in Finlandia e in Svezia destinata ad essere esportata dalla Finlandia o dalla Svezia verso qualsiasi paese terzo, ad eccezione della Bulgaria, dell'Estonia,

dell'Ungheria, della Lettonia, della Lituania, della Repubblica ceca, della Slovacchia e della Slovenia, è stata indetta con il regolamento (CE) n. 1582/2002.

- (2) A norma dell'articolo 8 del regolamento (CE) n. 1582/2002, la Commissione può, secondo la procedura di cui all'articolo 23 del regolamento (CEE) n. 1766/92 decidere di non dar seguito alla gara.
- (3) Tenuto conto in particolare dei criteri precisati all'articolo 1 del regolamento (CE) n. 1501/95, non è opportuno fissare una restituzione massima.
- (4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Non è dato seguito alle offerte comunicate dal 7 al 13 marzo 2003, nell'ambito della gara per la restituzione all'esportazione d'avena di cui al regolamento (CE) n. 1582/2002.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 181 dell'1.7.1992, pag. 21.

⁽²⁾ GU L 193 del 29.7.2000, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 147 del 30.6.1995, pag. 7.

⁽⁴⁾ GU L 170 del 29.6.2002, pag. 46.

⁽⁵⁾ GU L 194 del 23.7.2002, pag. 26.

⁽⁶⁾ GU L 239 del 6.9.2002, pag. 3.

⁽⁷⁾ GU L 349 del 24.12.2002, pag. 17.

REGOLAMENTO (CE) N. 469/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****che fissa la restituzione massima all'esportazione di frumento tenero nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 899/2002**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1666/2000 ⁽²⁾,

visto il regolamento (CE) n. 1501/95 della Commissione, del 29 giugno 1995, che stabilisce modalità di applicazione del regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, riguardo alla concessione delle restituzioni all'esportazione e alle misure da adottare in caso di turbative nel settore dei cereali ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1163/2002 ⁽⁴⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1324/2002 ⁽⁵⁾, e in particolare l'articolo 4,

considerando quanto segue:

- (1) Una gara per la restituzione all'esportazione di frumento tenero verso qualsiasi paese terzo ad eccezione della Polonia, dell'Estonia, della Lituania e della Lettonia è stata indetta con il regolamento (CE) n. 899/2002 della Commissione ⁽⁶⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2331/2002 ⁽⁷⁾.
- (2) A norma dell'articolo 7 del regolamento (CE) n. 1501/95, la Commissione può, secondo la procedura di cui all'articolo 23 del regolamento (CEE) n. 1766/92 deci-

dere, di fissare una restituzione massima all'esportazione, tenendo conto dei criteri precisati all'articolo 1 del regolamento (CE) n. 1501/95. In tal caso sono dichiarati aggiudicatari il concorrente o i concorrenti la cui offerta sia pari o inferiore a detta restituzione massima.

- (3) L'applicazione degli anzidetti criteri all'attuale situazione dei mercati del cereale in oggetto induce a fissare la restituzione massima all'esportazione al livello di cui all'articolo 1.
- (4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per le offerte comunicate dal 7 al 13 marzo 2003, nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 899/2002, la restituzione massima all'esportazione di frumento tenero è fissata a 13,00 EUR/t.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 181 dell'1.7.1992, pag. 21.

⁽²⁾ GU L 193 del 29.7.2000, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 147 del 30.6.1995, pag. 7.

⁽⁴⁾ GU L 170 del 29.6.2002, pag. 46.

⁽⁵⁾ GU L 194 del 23.7.2002, pag. 26.

⁽⁶⁾ GU L 142 del 31.5.2002, pag. 11.

⁽⁷⁾ GU L 349 del 24.12.2002, pag. 19.

REGOLAMENTO (CE) N. 470/2003 DELLA COMMISSIONE**del 13 marzo 2003****che fissa la riduzione massima del dazio all'importazione di granturco nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 256/2003**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1666/2000 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 12, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Una gara per la riduzione massima del dazio all'importazione di granturco in Spagna proveniente dai paesi terzi è stata indetta con il regolamento (CE) n. 256/2003 della Commissione ⁽³⁾.
- (2) Conformemente all'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1839/95 della Commissione ⁽⁴⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2235/2000 ⁽⁵⁾, la Commissione può, secondo la procedura prevista all'articolo 23 del regolamento (CEE) n. 1766/92, decidere la fissazione di una riduzione massima del dazio all'importazione. Per tale fissazione si deve tener conto, in particolare, dei criteri precisati agli articoli 6 e 7 del regolamento (CE) n.

1839/95. È dichiarato aggiudicatario ogni concorrente la cui offerta non superi l'importo della riduzione massima del dazio all'importazione.

- (3) L'applicazione degli anzidetti criteri all'attuale situazione dei mercati del cereale in oggetto induce a fissare la riduzione massima del dazio all'importazione al livello di cui all'articolo 1.
- (4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per le offerte comunicate dal 7 al 13 marzo 2003 nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 256/2003, la riduzione massima del dazio all'importazione di granturco è fissata a 37,94 EUR/t per un quantitativo massimo globale di 69 050 t.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 14 marzo 2003.

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

Fatto a Bruxelles, il 13 marzo 2003.

Per la Commissione

Franz FISCHLER

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 181 dell'1.7.1992, pag. 21.

⁽²⁾ GU L 193 del 29.7.2000, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 36 del 12.2.2003, pag. 10.

⁽⁴⁾ GU L 177 del 28.7.1995, pag. 4.

⁽⁵⁾ GU L 256 del 10.10.2000, pag. 13.

II

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

CONSIGLIO

DECISIONE DEL CONSIGLIO

del 6 marzo 2003

che istituisce un Vertice sociale trilaterale per la crescita e l'occupazione

(2003/174/CE)

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, in particolare l'articolo 202,

vista la proposta della Commissione,

considerando quanto segue:

- (1) Le parti sociali sono state associate all'attuazione della strategia coordinata per l'occupazione definita dal Consiglio europeo di Lussemburgo del 20 e 21 novembre 1997 nell'ambito del comitato permanente dell'occupazione istituito dalla decisione 70/532/CE del Consiglio, del 14 dicembre 1970, relativa all'istituzione del comitato permanente dell'occupazione delle Comunità europee ⁽¹⁾.
- (2) Il Consiglio europeo di Colonia del 3 e 4 giugno 1999 ha istituito un dialogo macroeconomico tra i rappresentanti del Consiglio, della Commissione, della Banca centrale europea e delle parti sociali.
- (3) Il Consiglio europeo di Lisbona del 23 e 24 marzo 2000 ha formulato un nuovo obiettivo strategico per il prossimo decennio e ha convenuto che la realizzazione di tale obiettivo necessita di una strategia complessiva intesa a integrare le riforme strutturali, una strategia europea coordinata per l'occupazione, la protezione sociale e le politiche macroeconomiche, nell'ambito del coordinamento delle politiche economiche generali degli Stati membri. Nella comunicazione «Il dialogo sociale europeo, forza di modernizzazione e cambiamento» la Commissione ha sottolineato che il Vertice sociale trilaterale potrebbe contribuire al dibattito su questi temi.
- (4) Nel loro contributo comune al Consiglio europeo di Laeken del 14 e 15 dicembre 2001, le parti sociali hanno indicato che il comitato permanente dell'occupazione non aveva dato luogo a tale integrazione della

concertazione e non rispondeva alle esigenze di coerenza e sinergia tra i diversi processi cui sono associate. Pertanto esse hanno proposto che dovrebbe essere abolito e che dovrebbe essere istituita una nuova forma di consultazione trilaterale.

- (5) Nello stesso contributo comune le parti sociali hanno proposto di formalizzare le loro riunioni con la Troika a livello dei capi di Stato e di governo e la Commissione che, nell'ambito del processo di Lussemburgo, si svolgono dal 1997 alla vigilia dei Consigli europei. Dal dicembre 2000 tali riunioni sono note come «Vertici sociali», ai quali partecipano il presidente della Commissione, la Troika dei capi di Stato e di governo in presenza dei ministri dell'occupazione e degli affari sociali nonché delle parti sociali rappresentate dall'Unione delle confederazioni europee dell'industria e dei datori di lavoro (UNICE), dal Centro europeo delle imprese a partecipazione pubblica e delle imprese di interesse economico generale (CEEP), dall'Unione europea artigiano e piccole e medie imprese (UEAPME), dalla Confederazione europea dei sindacati (CES), dall'Eurocadres e dalla Confederazione europea dei quadri (CEC).
- (6) Il Consiglio europeo di Laeken ha preso atto della volontà delle parti sociali di sviluppare e organizzare meglio la concertazione sui diversi aspetti della strategia di Lisbona. Esso ha convenuto che d'ora in poi prima di ogni Consiglio europeo di primavera si svolgerà un siffatto Vertice sociale. Quanto sopra è stato confermato dal Consiglio europeo di Barcellona del 15 e 16 marzo 2002.
- (7) La presente decisione lascia impregiudicata l'organizzazione e il funzionamento del dialogo sociale nei diversi Stati membri.

⁽¹⁾ GU L 273 del 17.12.1970, pag. 25. Decisione modificata da ultimo dalla decisione 1999/207/CE (GU L 72 del 18.3.1999, pag. 33).

- (8) Nell'ambito dell'allargamento e dello sviluppo di un dialogo sociale autonomo, la rappresentatività più ampia possibile e la legittimità e l'efficacia della consultazione delle parti sociali rivestono la massima importanza. È necessario a tal fine prendere in considerazione lo studio della Commissione sulla rappresentatività delle parti sociali, nonché l'elenco riveduto delle organizzazioni coinvolte in tutte le dimensioni del dialogo sociale a livello europeo e tale elenco dovrebbe essere aggiornato,

DECIDE:

Articolo 1

Istituzione

È istituito un Vertice sociale trilaterale per la crescita e lo sviluppo (in seguito denominato «il Vertice»).

Articolo 2

Funzione

Il Vertice ha il compito di assicurare, su base permanente e nel rispetto del trattato e delle competenze delle istituzioni e degli organi della Comunità, la concertazione tra il Consiglio, la Commissione e le parti sociali. Esso consente alle parti sociali a livello europeo di contribuire, nell'ambito del dialogo sociale, alle diverse componenti della strategia economica e sociale integrata, anche nella dimensione legata allo sviluppo sostenibile, avviata dal Consiglio europeo di Lisbona nel marzo 2000 e completata dal Consiglio europeo di Göteborg nel giugno 2001. A tal fine, esso si basa sui lavori e le discussioni fra il Consiglio, la Commissione e le parti sociali che si tengono a monte nelle diverse sedi della concertazione sulle questioni economiche, sociali e relative all'occupazione.

Articolo 3

Composizione

1. Il Vertice è composto da rappresentanti al massimo livello della presidenza in carica del Consiglio, dalle due presidenze successive, dalla Commissione e dalle parti sociali.

È assicurata anche la presenza dei ministri delle tre presidenze suddette e del commissario responsabile delle questioni dell'occupazione e degli affari sociali.

In base all'ordine del giorno potranno essere invitati a partecipare anche altri ministri delle tre presidenze suddette nonché altri commissari.

2. I rappresentanti delle parti sociali sono ripartiti in due delegazioni uguali comprendenti dieci rappresentanti dei lavoratori e dieci rappresentanti dei datori di lavoro, tenendo conto della necessità di assicurare una partecipazione equilibrata di uomini e donne.

Ciascuna delegazione è composta di rappresentanti delle organizzazioni interprofessionali europee a vocazione generale o categoriale che rappresentano i dirigenti e le piccole e medie imprese a livello europeo.

Il coordinamento tecnico della delegazione dei lavoratori è garantito dalla Confederazione europea dei sindacati (CES), e quello della delegazione dei datori di lavoro dall'Unione delle confederazioni europee dell'industria e dei datori di lavoro (UNICE). La CES e l'UNICE vigilano affinché nei loro contributi siano tenuti in debito conto i pareri delle organizzazioni specifiche e settoriali e, ove opportuno, integrano rappresentanti di talune di esse nelle proprie delegazioni.

Articolo 4

Preparazione

1. L'ordine del giorno del Vertice è definito in comune dalla presidenza del Consiglio, dalla Commissione e dalle organizzazioni interprofessionali dei lavoratori e dei datori di lavoro che partecipano ai lavori del Vertice durante riunioni preparatorie.

2. I temi all'ordine del giorno formano oggetto di uno scambio di opinioni in sede di Consiglio nella composizione «Occupazione, politica sociale, salute e consumatori».

3. Il segretariato del Vertice è assicurato dalla Commissione che, in particolare, provvede alla diffusione dei documenti in tempo utile. Ai fini della preparazione e dell'organizzazione delle riunioni, il segretariato del Vertice instaura i contatti appropriati con la CES e l'UNICE che garantiscono il coordinamento delle rispettive delegazioni.

Articolo 5

Funzionamento

1. Il Vertice si riunisce almeno una volta all'anno. Una riunione deve tenersi prima del Consiglio europeo di primavera.

2. Il Vertice è presieduto congiuntamente dal presidente del Consiglio e dal presidente della Commissione.

3. Le riunioni del Vertice sono convocate dai copresidenti su iniziativa degli stessi, in concertazione con le parti sociali.

Articolo 6

Informazione

I copresidenti elaborano una sintesi delle discussioni del Vertice affinché le pertinenti composizioni del Consiglio e il pubblico ne siano informati.

*Articolo 7***Abrogazione**

La decisione 1999/207/CE è abrogata, con effetto a partire dalla data della prima riunione del Vertice.

*Articolo 8***Entrata in vigore**

La presente decisione entra in vigore il 6 marzo 2003.

Fatto a Bruxelles, addì 6 marzo 2003.

Per il Consiglio

Il Presidente

D. REPPAS

DECISIONE DEL CONSIGLIO

del 7 marzo 2003

riguardante l'utilizzo di interessi del Fondo europeo di sviluppo per il finanziamento dei costi legati all'attuazione del sistema internalizzato di gestione dei singoli esperti che lavorano nei paesi ACP e nei paesi e territori d'oltremare

(2003/175/CE)

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

vista la terza convenzione ACP-CEE, firmata a Lomé l'8 dicembre 1984,

vista la quarta convenzione ACP-CE, firmata a Lomé il 15 dicembre 1989 ⁽¹⁾ e modificata dall'accordo di Maurizio firmato il 4 novembre 1995 ⁽²⁾,

visto l'accordo interno del 19 febbraio 1985 relativo al finanziamento e alla gestione degli aiuti della Comunità ⁽³⁾, in prosieguo denominato «l'accordo interinale relativo al 6° FES», in particolare l'articolo 9, paragrafo 2,

visto l'accordo interno del 16 luglio 1990 relativo al finanziamento ed alla gestione degli aiuti della Comunità nel quadro della quarta convenzione ACP-CE, in prosieguo denominato «accordo interno relativo al 7° FES» ⁽⁴⁾, in particolare l'articolo 9, paragrafo 2,

visto l'accordo interno, del 20 dicembre 1995, tra i rappresentanti dei governi degli Stati membri, riuniti in sede di Consiglio, relativo al finanziamento e alla gestione degli aiuti della Comunità nel quadro del secondo protocollo finanziario della quarta convenzione ACP-CE ⁽⁵⁾, in prosieguo denominato «accordo interno relativo all'8° FES», in particolare l'articolo 9, paragrafo 2,

vista la proposta della Commissione,

considerando quanto segue:

- (1) Dal 1° gennaio 2003, la Commissione non affida più la gestione dei singoli esperti che lavorano nei paesi ACP e nei paesi e territori d'oltremare ad entità esterne di diritto privato.

- (2) Le risorse finanziarie necessarie dovrebbero provenire dagli interessi maturati sui fondi depositati nel quadro dei diversi Fondi europei di sviluppo (FES) ed attualmente disponibili nella tesoreria generale del FES, conformemente alle disposizioni degli accordi interni relativi al 6°, al 7° e all'8° FES,

DECIDE:

Articolo 1

È prelevato dalla tesoreria generale del Fondo europeo di sviluppo (FES) un importo di 2 700 000 EUR sugli interessi maturati sui fondi depositati nel quadro dei diversi FES, per finanziare i costi relativi all'internalizzazione del nuovo dispositivo di gestione dei singoli esperti che operano a favore dei paesi ACP e dei paesi e territori d'oltremare per un periodo di quattro anni successivo alla data di adozione della presente decisione.

Articolo 2

La presente decisione entra in vigore il giorno della sua adozione.

Fatto a Bruxelles, addì 7 marzo 2003.

Per il Consiglio

Il Presidente

N. CHRISTODOULAKIS

⁽¹⁾ GU L 229 del 17.8.1991, pag. 3.

⁽²⁾ GU L 156 del 29.5.1998, pag. 3.

⁽³⁾ GU L 86 del 31.3.1986, pag. 210.

⁽⁴⁾ GU L 229 del 17.8.1991, pag. 288.

⁽⁵⁾ GU L 156 del 29.5.1998, pag. 108.

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 19 luglio 2000

che dichiara la compatibilità di una concentrazione con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

(Caso COMP/M.1882 — Pirelli/Bicc)

[notificata con il numero C(2000) 2156]

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2003/176/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

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

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,

vista la decisione del 17 aprile 2000 con la quale la Commissione ha deciso di iniziare il procedimento nel presente caso,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni ⁽³⁾,

considerando quanto segue:

(1) Il 14 marzo 2000 la Commissione ha ricevuto notifica, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 («regolamento sulle concentrazioni»), di un progetto di concentrazione con la quale Pirelli Cavi e Sistemi SpA («Pirelli») intende acquisire il controllo, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni, di parte delle attività di BICC General (le società «BICC» interessate) nel settore dei materiali di cablaggio generale e dei cavi elettrici nel Regno Unito, in Italia, Asia e Africa, mediante l'acquisto dell'intero capitale azionario di tali società.

(2) In sede di primo esame della notifica la Commissione ha constatato che la concentrazione progettata minacciava di creare o rafforzare una posizione dominante atta ad ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso, e pertanto suscitava seri dubbi in merito alla sua compatibilità con il mercato comune.

(3) Il 17 aprile 2000 la Commissione ha deciso di iniziare il procedimento nel presente caso, a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni.

I. LE PARTI

(4) Pirelli è un'impresa di diritto italiano che fa parte del Gruppo Pirelli. Pirelli è la società operativa del gruppo per le attività di produzione di cavi e sistemi di cablaggio.

(5) BICC è un'impresa con sede nel Regno Unito, attiva a livello mondiale nel settore dello sviluppo, della progettazione e della fabbricazione di cavi e materiali per cablaggio in rame, alluminio e fibra ottica. Nel 1998 BICC ha messo in vendita le sue attività su scala mondiale nel comparto dei cavi per energia. Nel maggio 1999 l'intero comparto, comprese le società interessate dall'acquisizione progettata da Pirelli, è stato acquistato dall'impresa statunitense General.

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

⁽²⁾ GU C 180 del 9.7.1997, pag. 1.

⁽³⁾ GU C 59 del 14.3.2003, pag. 25.

II. L'OPERAZIONE

- (6) Il 9 febbraio 2000 le parti hanno concluso un accordo d'acquisto di azioni, secondo il quale Pirelli acquisirà quattro stabilimenti di produzione nel Regno Unito (situati a Leigh, Prescott, Wrexham ed Erith) e due stabilimenti in Italia (Settimo Torinese e Ascoli Piceno). Secondo l'accordo, Pirelli acquisirà il 100 % delle azioni delle seguenti società, attualmente detenute da BICC:

«BICC General UK Cables Limited» (Regno Unito),
 «Industrial Cables» (Regno Unito),
 «Compounds» (Regno Unito),
 «BICC Rod Rollers Ltd» (Regno Unito),
 «Supertension and Subsea Systems» (Regno Unito),
 «BICC General Ceat Cavi Srl Settimo Torinese» (Italia)
 e
 «BICC General Cavi Srl Ascoli».

- (7) BICC manterrà tre stabilimenti di produzione in Spagna («BICC General Cables Barcelona») e uno in Portogallo («BICC Celcat»), nonché uno stabilimento di produzione nel Regno Unito («BICC Pyrotenax»), che produce cavi resistenti al fuoco con isolamento minerale e cavi per riscaldamento termoelettrico e di misura.

III. CONCENTRAZIONE

- (8) L'operazione consiste nell'acquisizione delle unità di produzione, di distribuzione e tecnologiche, nonché dei diritti di proprietà intellettuale di proprietà di BICC⁽¹⁾ o generati in un paese in cui abbia sede una delle società interessate. Secondo l'accordo d'acquisto, Pirelli acquisirà il controllo esclusivo di dette società.
- (9) L'operazione costituisce pertanto una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

- (10) Il fatturato totale realizzato a livello mondiale dalle imprese interessate è superiore a 5 miliardi di EUR⁽²⁾ (Pirelli [...] (*) BICC: [...] * miliardi di EUR). Il fatturato totale realizzato individualmente nella Comunità dalle due imprese è superiore a 250 milioni di EUR (Pirelli: [...] * milioni di EUR; BICC: [...] * milioni di EUR) e ciascuna delle imprese interessate non realizza più dei due terzi del suo fatturato totale nella Comunità all'interno di un solo e medesimo Stato membro. L'opera-

zione notificata è quindi di dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni, ma non costituisce un caso oggetto di cooperazione nel quadro dell'accordo SEE.

V. VALUTAZIONE A NORMA DELL'ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO SULLE CONCENTRAZIONI

A. Mercati del prodotto rilevanti

- (11) I prodotti interessati dall'operazione sono i materiali di cablaggio generale, la produzione di rame e i cavi elettrici isolati a bassa, media, alta ed altissima tensione. I cavi elettrici sono usati, per esempio, nelle linee di distribuzione di elettricità sotterranee e sottomarine. Per contro, il filo nudo, tipicamente usato nelle linee di trasmissione aeree, rientra in un mercato del prodotto distinto, non interessato dall'operazione.

Produzione e vendita di materiali di cablaggio generale

- (12) I materiali di cablaggio generale comprendono un'ampia gamma di cavi a bassa tensione adoperati, per esempio, in applicazioni industriali, nell'edilizia e per l'alimentazione elettrica e di segnale a dispositivi mobili, quali quelli utilizzati negli impianti ferroviari o petrolchimici. I materiali di cablaggio generale sono di norma venduti attraverso grossisti di materiale elettrico e distributori di cavi, oppure direttamente agli installatori e ai costruttori di primo impianto (OEM). Le parti non considerano necessaria un'ulteriore segmentazione del mercato. L'indagine sul mercato ha confermato la validità del loro punto di vista. Pertanto, ai fini della presente decisione, il mercato del prodotto rilevante è quello dei materiali di cablaggio generale⁽³⁾.

Produzione e vendita di rame

- (13) Il rame è una delle principali materie prime utilizzate nella fabbricazione di alcuni cavi elettrici, conduttori per avvolgimenti, cavi in generale e cavi ad isolante metallico per comunicazioni («rame per uso elettrico»). Prima di essere convertito in cavi, il rame dev'essere trasformato in un elemento conduttore solido o in filo di rame. Le parti sostengono che praticamente tutti i produttori di cavi dispongono di propri impianti per la trasformazione del rame in fili di rame ed elementi conduttori. L'indagine della Commissione ha confermato questo punto di vista. Pertanto, ai fini della presente decisione, il mercato del prodotto rilevante è quello della produzione e della vendita di rame.

⁽¹⁾ Fatta eccezione per i diritti di proprietà intellettuale detenuti da BICC General Pyrotenax Cables Limited.

⁽²⁾ Il fatturato è calcolato conformemente all'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni ed alla comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU C 66 del 2.3.1998, pag. 25). Quando le cifre includono il fatturato relativo al periodo anteriore al 1° gennaio 1999, tale calcolo è effettuato sulla base dei tassi di cambio medi espressi in ecu ed il risultato è poi convertito in euro con un rapporto di 1 a 1.

^(*) Le parti del presente testo omesse o adattate per evitare la divulgazione di informazioni riservate sono indicate da parentesi quadre seguite da un asterisco.

⁽³⁾ Cfr. anche caso IV/M. 1271 — Pirelli/Siemens, punto 8 (GU C 336 del 4.11.1998, pag. 11).

Produzione e vendita di cavi per energia elettrica

- (14) I cavi elettrici si possono distinguere, tra l'altro, in base al livello di tensione: i cavi elettrici ad altissima tensione («EHV») e ad alta tensione («HV») sono usati per la trasmissione di energia elettrica. I cavi a bassa tensione («LV») e a media tensione («MV») sono principalmente usati per la distribuzione di elettricità. Secondo le parti, per quanto riguarda i cavi elettrici il mercato del prodotto rilevante è il mercato complessivo dei cavi elettrici, che comprende i cavi LV (fino a 1 kV), MV (1-33 o 1-45 kV), HV (33/45-132 kV) ed EHV (275 kV, 400 kV)⁽¹⁾. Le parti sostengono che la distinzione in base al livello di tensione si effettua per motivi storici e non è più significativa. Per contro, la Commissione ha stabilito che i cavi LV e MV, da un lato, e HV ed EHV, dall'altro, appartengono a mercati del prodotto distinti.

Cavi elettrici nelle gamme di tensione inferiori (LV, MV) e superiori (HV, EHV)

- (15) Sul versante della domanda, le parti sostengono che i cavi MV e HV si possono adoperare, in certa misura, in applicazioni analoghe nell'ambito di un sistema di distribuzione. Quando devono fornire elettricità per la prima volta ad un'area di alto consumo (per esempio un parco industriale o un grande complesso residenziale), gli acquirenti possono scegliere di connettersi direttamente alla rete di trasmissione o di connettersi alla rete di distribuzione esistente attraverso una serie di nodi intermedi. L'indagine sul mercato ha rivelato che, in teoria, diverse connessioni MV possono essere sostituite da una sola connessione HV. Tuttavia, a causa delle maggiori perdite di energia e dei costi supplementari derivanti dall'ulteriore apparecchiatura richiesta (sottostazioni, ecc.), tale soluzione è in genere considerata poco attraente e quindi non costituisce un'alternativa valida per l'acquirente. Inoltre, gli acquirenti hanno spiegato di non essere liberi di scegliere un determinato livello di tensione, in quanto la scelta è determinata dalla configurazione della rete esistente⁽²⁾.
- (16) Secondo le parti, questa sostituibilità limitata sul versante della domanda non giustifica una segmentazione dei mercati in funzione delle gamme di tensione. Le parti sostengono che in applicazione del concetto di «catene di sostituzione diretta e indiretta», di cui ai paragrafi 57 e 58 della comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante⁽³⁾, dal punto di vista della domanda i cavi elettrici in tutte le gamme di tensione si possono considerare intercambiabili, il che determina la definizione di un unico mercato dei cavi per energia elettrica.
- (17) Non vi sono elementi a sostegno di questa definizione del mercato. Il concetto di «catene di sostituzione» riguarda, tra l'altro, una situazione in cui due o più

prodotti si possono considerare compresi nello stesso mercato del prodotto, anche se non sono direttamente intercambiabili, in quanto il loro prezzo può essere condizionato da un altro prodotto, sostitutivo dei primi prodotti. Nel presente caso, i prezzi dei cavi elettrici HV o EHV non condizionano i prezzi dei cavi nelle gamme di tensione inferiori (LV, MV) e viceversa. Sussistono, in minore misura, differenze di prezzo e di impiego cui i prodotti sono destinati anche tra cavi compresi in una sola e medesima gamma di tensione, per esempio tra i cavi a 3kV e a 30kV (entrambi compresi nel segmento MV). Tuttavia, ciò non giustifica una distinzione tra i cavi elettrici compresi in una determinata gamma di tensione, in quanto le caratteristiche della domanda non differiscono in modo sostanziale per questi cavi. Sussistono, per contro, diverse differenze nella struttura della domanda di cavi LV e MV, da un lato, e di cavi HV ed EHV, dall'altro, le quali verosimilmente incidono sulle condizioni di concorrenza prevalenti su tali mercati.

- (18) In primo luogo, vi sono differenze nella base di acquirenti di cavi elettrici HV/EHV e MV/LV. I cavi EHV e HV sono usati per la trasmissione di energia e sono principalmente acquistati dai grandi operatori di rete nazionali, come ENEL in Italia (80 % della domanda nazionale), mentre i cavi MV e LV sono prevalentemente usati per la distribuzione di elettricità. Questi sono acquistati dalle società di servizi nazionali, ma anche dalle società di servizi regionali e locali e dall'industria (per esempio, ferrovie, imprese manifatturiere, ecc.). Le società di servizi locali (per esempio, i comuni in Italia o nel Regno Unito) acquistano anche un certo quantitativo di cavi elettrici HV, ma la loro quota della domanda totale è minima rispetto a quella degli operatori di rete nazionali, i quali spesso continuano ad operare come monopoli (regolamentati).
- (19) Vi sono inoltre differenze tra le gamme di tensione inferiori e superiori per quanto riguarda la frequenza delle transazioni e le procedure di selezione dei fornitori seguite dagli acquirenti. A differenza dei cavi LV e MV, i cavi HV ed EHV sono di norma acquistati progetto per progetto, ed in tal modo il tipo di cavo richiesto è definito in funzione di ogni progetto specifico. Gli acquirenti ordinano impianti completi con terminazione dei cavi, progettazione e costruzione, e spesso comprendono accessori, installazione, supervisione e integrazione dei sistemi. Nelle gamme di tensione inferiori, i cavi elettrici e gli accessori sono ordinati separatamente. I cavi elettrici LV e MV sono prodotti standardizzati e fabbricati in serie. I fornitori hanno indicato che le consegne sono effettuate ad intervalli settimanali o persino giornalieri a seconda del fabbisogno, il che spiega anche il motivo per cui i cavi LV e MV sono spesso acquistati tramite distributori e grossisti, o direttamente dai produttori mediante contratti d'acquisto pluriennali.
- (20) Dal punto di vista dell'offerta, le parti sostengono che i cavi elettrici nelle diverse gamme di tensione sono sostituibili. A loro parere, la maggioranza dei fornitori di cavi è in grado di offrire e vendere i vari tipi di prodotti senza dover sostenere costi significativi o aumentare i tempi di consegna. Secondo le parti, la sostituzione sul

⁽¹⁾ I livelli di tensione menzionati sono quelli di uso più comune, ma esistono anche altri livelli utilizzati da clienti diversi.

⁽²⁾ La differenza di prezzo tra i cavi LV e MV è del 45-60 % circa, mentre tra i cavi MV e HV è di circa il 79 %.

⁽³⁾ GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5.

versante dell'offerta non richiede un adeguamento significativo delle immobilizzazioni materiali e immateriali, né notevoli investimenti o tempi di allestimento.

- (21) Due fattori rivestono particolare importanza per stabilire se i cavi elettrici nelle diverse gamme di tensione siano effettivamente sostituibili sul versante dell'offerta. In primo luogo, i tempi e i costi necessari per allestire una nuova linea di produzione ed aprire canali di distribuzione per una nuova gamma di tensione e, in secondo luogo, i costi da sostenere per passare da una gamma di tensione all'altra nell'ambito di un impianto di produzione esistente.
- (22) Tra i principali fornitori di cavi europei nelle gamme EHV e HV figurano i cinque grandi produttori ABB, Alcatel, NKT, Pirelli e BICC. I cavi elettrici LV e/o MV sono prodotti dalle cinque grandi imprese, ma anche da un notevole numero di produttori «secondari» di minori dimensioni, quali Draka (specializzato in cavi elettrici LV e MV) e Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos, AEI, ecc. Queste imprese più piccole tendono a coprire mercati del prodotto e/o geografici più limitati, in particolare nelle gamme di tensione inferiori destinate alle società di servizi regionali. Alcuni fornitori attivi sul mercato dei cavi LV e MV dispongono della capacità tecnica per fabbricare prodotti HV/EHV, ma non hanno ancora raggiunto quote di mercato significative (per esempio, l'impresa greca Fulgor).
- (23) Per quanto riguarda gli ostacoli cui deve far fronte un produttore di cavi elettrici che intenda offrire una nuova gamma di tensione, i risultati dell'indagine sul mercato indicano che i produttori di cavi EHV e HV di norma dispongono del know-how necessario per fabbricare cavi nelle gamme di tensione inferiori, ma tale cambiamento può non essere previsto per motivi di natura economica (per esempio, investimenti nelle necessarie apparecchiature e macchinari). Tutti i fornitori hanno rilevato che i produttori di cavi LV e MV non possono passare facilmente alla produzione di cavi nelle gamme di tensione superiori, la quale richiede una maggiore intensità di know-how. Anzi, il passaggio da una gamma di tensione all'altra comporta notevoli investimenti in termini di tempo e capitale.
- (24) Pirelli fornisce le seguenti stime dei tempi e dei costi necessari per passare da una gamma di tensione ad un'altra. Secondo Pirelli, il costo del passaggio dalla produzione di cavi LV a quella di cavi MV si aggira intorno a 7,2 milioni di EUR ed è necessario un periodo di 14 mesi (per potenziare la linea con nuove attrezzature). Il passaggio dai cavi MV ai cavi HV costerebbe circa 10-12 milioni di EUR e richiederebbe in media 16 mesi. Infine, il passaggio dai cavi HV ai cavi EHV comporterebbe costi compresi tra 13 e 17 milioni di EUR e si potrebbe realizzare in 18 mesi.
- (25) Sulla base di tali stime, i costi e i tempi tecnici della conversione risultano già considerevoli. Molti fornitori hanno inoltre rilevato che, oltre alle risorse produttive

puramente tecniche, per entrare con successo sui mercati dei cavi HV ed EHV occorre disporre di un notevole know-how e godere del favore dei clienti, soprattutto per quanto riguarda i principali acquirenti, cioè le società di servizi energetici. Il nuovo concorrente potenziale deve superare diverse prove di prequalificazione per diventare un fornitore ammissibile di cavi nelle gamme di tensione superiori.

- (26) Secondo alcuni fornitori, la conversione dalle gamme di tensione inferiori a quelle superiori, compresa l'installazione della linea di produzione e il completamento delle prove necessarie, può richiedere fino a due anni. Questo aspetto è stato confermato da diversi acquirenti, i quali richiedono ad ogni nuovo fornitore di cavi HV e EHV di maturare competenze in materia di installazione e integrazione di sistemi. Inoltre, per commercializzare con successo i cavi EHV, è di cruciale importanza avere alle spalle un certo numero di progetti di riferimento andati a buon fine. Di norma i produttori devono passare gradualmente alle gamme di tensione più alte per ottenere sufficiente favore presso i clienti.
- (27) Per quanto riguarda i costi di conversione di un impianto esistente alla produzione di un'altra gamma di tensione, i produttori hanno dichiarato che una linea di estrusione di isolante polimerico di norma è progettata per produrre in modo efficiente una gamma specifica di tipi di cavi. La produzione di tipi di cavi al di fuori di tale gamma è spesso possibile dal punto di vista tecnico, ma determina una perdita di efficienza e, di conseguenza, maggiori costi unitari risultanti dalla velocità della linea inferiore a quella ottimale, dalla sottoutilizzazione degli impianti, ecc. (per esempio, se una linea HV viene usata per produrre cavi MV/LV) ⁽¹⁾. Inoltre, ogni passaggio da un tipo di cavo ad un altro sulla stessa linea comporta una riconversione delle attrezzature ed un più elevato tasso di scarto. Secondo un concorrente, una fabbrica dedicata ad un numero limitato di tipi di cavi potrebbe raggiungere un'efficienza fino al 10 % superiore rispetto ad un impianto meno specializzato, dati i tassi di scarto e i costi di riconversione meno onerosi.

- (28) Convertire la produzione dalle gamme di tensione inferiori a quelle superiori comporta quindi tempi e costi considerevoli. Il passaggio da una gamma di tensione ad un'altra sui macchinari esistenti può determinare un notevole aumento dei costi unitari di produzione. La sostituibilità sul versante dell'offerta è quindi relativamente bassa.

Cavi XLPE e ad olio fluido

- (29) Per la produzione di cavi per energia elettrica attualmente si utilizzano due tecnologie di base: la tecnologia «a olio fluido» e la tecnologia dell'estrusione di

⁽¹⁾ Per la produzione di cavi HV ed EHV, per esempio, i criteri di pulizia sono molto più rigorosi e i produttori devono quindi provvedere al relativo adattamento del processo di produzione.

polietilene reticolato («XLPE»). La prima consiste in un processo basato sull'uso di carta isolante laminare avvolta attorno al conduttore ed impregnata di un fluido dielettrico. È stata generalmente utilizzata per tutti i tipi di cavi fino ai primi anni settanta, quando ha cominciato ad essere gradualmente sostituita dalla nuova tecnologia XLPE, a partire dalle tensioni più basse. La tecnologia XLPE si basa su un isolante estruso ottenuto con l'impiego di polietilene reticolato. La tecnologia a olio fluido richiedeva un notevole know-how di processo, il quale non era alla portata di tutti i concorrenti. L'attrezzatura di produzione era in parte sviluppata internamente dai principali produttori di cavi. Per contro, la tecnologia XLPE è considerata più disponibile in quanto le attrezzature sono in gran parte fornite da produttori esterni di macchinari. È quindi molto più accessibile per i nuovi concorrenti potenziali. L'attrezzatura destinata alla produzione di cavi a olio fluido non può essere utilizzata per la produzione XLPE e viceversa. Si può quindi concludere che le due tecnologie non sono sostituibili dal punto di vista dell'offerta.

(30) Sul versante della domanda, invece, vi sono prove ben fondate che i cavi a olio fluido e i cavi XLPE sono intercambiabili. La tecnologia XLPE era inizialmente usata solo nelle gamme LV e MV, tuttavia, a partire dai primi anni novanta, è diventata sempre più diffusa anche per le applicazioni HV ed EHV. Rispetto ai cavi a olio fluido, i cavi XLPE sono più semplici da installare, richiedono meno manutenzione e sono più rispettosi dell'ambiente (non presentano il rischio di perdite). Di conseguenza, la quota dei cavi a olio fluido nella gamma EHV in Europa sta diminuendo rapidamente. Nel 1999, i cavi a olio fluido rappresentavano il 38 % del mercato totale dei cavi EHV. Secondo le stime delle parti, la quota di mercato di questa tecnologia scenderà al 20 % nel 2000 e a meno del 10 % nel 2001. Tutti i concorrenti hanno confermato questo calo della domanda di cavi a olio fluido. La tecnologia è considerata sempre più obsoleta.

(31) Riguardo ai cavi LV, MV e HV, praticamente tutti gli acquirenti considerano i cavi XLPE e i cavi a olio fluido come sostituti. Sul mercato EHV, due acquirenti hanno dichiarato di non considerare i cavi XLPE e i cavi a olio fluido facilmente sostituibili. Tali acquirenti hanno sostenuto che l'affidabilità a lungo termine dei prodotti XLPE non è ancora stata dimostrata in modo adeguato e che le caratteristiche specifiche delle loro reti (diametro delle condotte esistenti) attualmente renderebbero costosa un'eventuale conversione. L'indagine sul mercato, tuttavia, ha rivelato che gran parte delle società di servizi europee che adoperano ancora cavi a olio fluido nella gamma EHV prevedono di passare alla tecnologia XLPE nei progetti futuri. Electricité de France («EDF»), la società elettrica francese, per esempio, ha cominciato ad usare cavi XLPE nella gamma EHV già nella metà degli anni ottanta. Secondo la maggioranza degli acquirenti e dei fornitori, non rimangono ostacoli tecnici né per l'uso di cavi XLPE nella gamma EHV, né per l'installazione di tali cavi in una rete esistente di cavi a olio fluido. Per esempio, ENEL, il fornitore italiano di elettricità, che in passato utilizzava cavi a olio fluido o cavi ad isolante

EPR per la gamma EHV, intende acquistare cavi XLPE-EHV nel periodo 2000-2002. Le società di servizi regionali hanno espresso pareri analoghi (per esempio, Edison e AEM Torino in Italia, Scottish e Southern Energy plc). Laddove sussistano ostacoli specifici per l'uso di cavi XLPE (per esempio dovuti alla maggiore dimensione dei conduttori dei cavi XLPE), tali ostacoli si possono considerare transitori.

Conclusione

(32) La Commissione conclude che la produzione e la vendita di cavi LV/MV, da un lato, e di cavi HV/EHV, dall'altro, costituiscono mercati distinti. In primo luogo, tali prodotti non sono sostituibili sul versante della domanda. In secondo luogo, i costi e i tempi necessari per passare dalla produzione di gamme di tensione inferiori a quella di gamme di tensione superiori sono considerevoli. In terzo luogo, la sostituibilità limitata sul versante dell'offerta non produce un effetto equivalente a quello della sostituzione (assente) sul versante della domanda. Il passaggio a gamme di tensione più elevate con i macchinari esistenti, ma al di fuori dei valori di efficienza, è possibile ma a costi di produzione molto più elevati. Infine, occorre operare una distinzione tra LV e MV, da un lato, e le gamme di tensione più alte (HV/EHV), dall'altro, alla luce delle differenti condizioni di concorrenza che regolano l'offerta e la domanda di tali prodotti ⁽¹⁾. La Commissione ritiene tuttavia che non sussistano elementi sufficienti per sostenere che i cavi a olio fluido ad altissima tensione costituiscano un mercato del prodotto distinto da quello dei cavi EHV fabbricati utilizzando altre tecniche (principalmente XLPE), dal momento che tutti i produttori e la grande maggioranza degli acquirenti europei considerano tali tipi di cavi intercambiabili.

B. Mercati geografici rilevanti

Produzione e vendita di materiali di cablaggio generale

(33) Secondo le parti, il mercato dei materiali di cablaggio generale è di dimensione comunitaria, data l'armonizzazione delle specifiche dei cavi e la presenza di operatori multinazionali, la cui politica commerciale è determinata a livello comunitario. L'indagine sul mercato nel presente caso ha confermato questa valutazione. Pertanto, ai fini della presente decisione, il mercato dei materiali di cablaggio generale è considerato di dimensione comunitaria.

⁽¹⁾ Sulla base di considerazioni analoghe, uno studio su cavi e conduttori elettrici (Databank, «Cavi e conduttori isolati»; giugno 1999; Rif. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) opera una distinzione tra i cavi ad alta tecnologia e i cavi e conduttori standard. I cavi HV (da >36 kV) e i cavi EHV (fino a 500-600 kV) rientrano nel primo gruppo, i cavi LV e MV nel secondo.

Produzione e vendita di rame

- (34) Secondo le parti, il mercato geografico rilevante per il rame è almeno di dimensione comunitaria, in quanto il rame è un prodotto di consumo standardizzato, ampiamente disponibile in tutta Europa a prezzi analoghi. Le parti sostengono inoltre che i costi di trasporto non costituiscono un ostacolo all'importazione di rame. L'indagine della Commissione ha confermato questa valutazione.

Produzione e vendita di cavi elettrici

- (35) Le parti sostengono che i mercati dei cavi elettrici si sono gradualmente evoluti sino ad assumere dimensione comunitaria. A loro parere, non sussistono ostacoli all'entrata sul versante dell'offerta. Secondo le parti, l'armonizzazione delle norme tecniche relative ai cavi elettrici ha eliminato tutti i rimanenti ostacoli alla partecipazione, da parte dei fornitori stabiliti nella Comunità, alle gare di appalto indette in tutti gli Stati membri. Dal punto di vista della domanda, i mercati dei cavi elettrici sono mercati basati su gare d'appalto, sui quali gli acquirenti reperiscono i cavi sempre più a livello europeo, in base alle procedure previste dalle direttive comunitarie in materia di appalti pubblici. Secondo le parti, questi elementi, insieme allo scarso impatto dei costi di trasporto, sono rispecchiati dal crescente livello di importazioni ed esportazioni di cavi elettrici tra gli Stati membri. L'indagine della Commissione ha confermato che i mercati dei cavi elettrici sono effettivamente di dimensione comunitaria.

L'armonizzazione dei prodotti è ad uno stadio molto avanzato

- (36) Nella decisione relativa al caso Alcatel/AEG Kabel⁽¹⁾, la Commissione ha constatato che i mercati dei cavi nella Comunità erano in fase di transizione, in quanto i mercati nazionali si stavano trasformando in un mercato di dimensione comunitaria. All'epoca, la Commissione aveva tuttavia concluso che la transizione non era ancora stata completata a causa di diversi fattori, tra cui l'esistenza di diverse specifiche dei cavi che ne ostacolavano l'importazione, i requisiti di omologazione ampi e complessi cui i fornitori dovevano conformarsi per rispettare le norme nazionali e i relativi costi di adattamento. Nella decisione relativa al caso Pirelli/Siemens⁽²⁾, la Commissione ha riconosciuto che sussisteva una tendenza ad armonizzare le norme tecniche a livello europeo, ma la questione della dimensione nazionale o europea dei mercati geografici è rimasta aperta.
- (37) Nel presente caso, la Commissione ha riscontrato che, secondo il Comitato europeo di normalizzazione

elettronica («cenelec»), la maggior parte dei cavi LV e MV è contemplata da norme europee («EN»), fatta eccezione per le applicazioni speciali di nicchia, per le quali non esiste alcuna norma europea. La trasposizione delle EN in una corrispondente norma nazionale è obbligatoria. La trasposizione degli HD («documenti armonizzati») è invece volontaria. Il Cenelec riferisce che il 90 % delle EN e degli HD trova applicazione a livello nazionale entro un periodo inferiore a un anno dall'adozione. Gran parte delle società di servizi ha riferito di applicare le EN, le norme internazionali («IEC»), o norme nazionali conformi a quelle europee.

- (38) Per quanto riguarda i cavi LV e MV, in ogni Stato membro prevale un misto di norme IEC e Cenelec. Inoltre, le singole società di servizi di norma applicano una serie di specifiche del prodotto differenti (ENEL, per esempio, applica 24 specifiche diverse per i cavi LV e MV) riguardanti la qualità del prodotto, le materie prime e la sicurezza del prodotto. Tali specifiche sono definite dalle diverse società di servizi in funzione delle rispettive reti cablate (giunzioni, accessori, dispositivi di commutazione)⁽³⁾.
- (39) Non vi sono elementi atti ad indicare che le specifiche differenti costituiscano un significativo ostacolo all'entrata per i concorrenti potenziali. Oltre alle parti, esistono diversi fornitori europei di cavi, quali ABB, Alcatel, NKT, Sagem o i restanti impianti BICC in Spagna e Portogallo⁽⁴⁾, i quali dispongono della capacità tecnica, della capacità di produzione e delle certificazioni necessarie per rifornire le principali società elettriche europee e se ne sono serviti in numerose gare d'appalto al di fuori dei loro mercati nazionali tradizionali. Tutti questi produttori primari, con la possibile aggiunta di alcuni produttori di minori dimensioni, sono in grado di fornire cavi conformi alle specifiche richieste per i cavi LV/MV in tutta la Comunità.
- (40) Sul mercato HV/EHV, per contro, non esistono normative predefinite relative al prodotto. Per ogni progetto, le società di servizi specificano le proprie norme di progettazione, basate su normative nazionali, IEC e Cenelec. Pertanto, i cavi sono progettati ad hoc per ciascun progetto ad alta o altissima tensione e le norme nazionali in genere non costituiscono un ostacolo all'entrata. Per diventare un fornitore qualificato di cavi HV/EHV, il fornitore deve di regola soddisfare requisiti di prova completi, il che, secondo gli acquirenti, può richiedere tra 12 e 18 mesi. Tuttavia, i principali fornitori di cavi HV/EHV, tra cui Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT, ma anche alcuni produttori secondari, sono già fornitori qualificati della maggior parte delle società elettriche europee. Tutte queste imprese sono in grado di soddisfare i necessari requisiti di certificazione per qualsiasi progetto offerto in appalto, dal momento che le società di servizi sono di norma tenute ad indicare il loro fabbisogno stimato con un anno di anticipo.

⁽¹⁾ Caso IV M. 165 — AEG/Alcatel Kabel (GU C 6 del 10.1.1992, pag. 23).

⁽²⁾ Caso IV/M. 1271 — Pirelli/Siemens (GU C 336 del 4.11.1998, pag. 11).

⁽³⁾ Le società di servizi, ma anche i fornitori, hanno riferito che il numero di specifiche si ridurrà in futuro, data la necessità di aumentare l'efficienza e ridurre i costi di produzione.

⁽⁴⁾ Non è prevista alcuna clausola di non concorrenza tra la nuova entità e BICC.

- (41) Alla luce delle considerazioni che precedono, si può concludere che le diverse norme relative al prodotto sono ampiamente armonizzate a livello europeo e le specifiche nazionali esistenti non costituiscono più un ostacolo all'ingresso sul mercato.

Le differenze di prezzo sono dovute alle caratteristiche specifiche di ogni gara d'appalto

- (42) L'indagine della Commissione ha rivelato che un confronto dei livelli di prezzo tra diversi paesi per singoli prodotti non è significativo, in quanto i prezzi dei cavi elettrici dipendono in forte misura dai quantitativi acquistati in ogni transazione e dalle specifiche stabilite in ogni singola gara d'appalto. L'entità della partita può variare in misura significativa a seconda dell'acquirente. Per esempio, i contratti quadro sul mercato LV/MV possono comprendere diverse migliaia di chilometri di cavo, mentre altri contratti possono riguardare connessioni relativamente brevi. Inoltre, i singoli acquirenti tipicamente richiedono diversi modelli di cavi persino per tensioni identiche, per esempio cavi unipolari o multipolari, vari tipi di conduttori (circolari o a sezioni diverse), o tipi diversi di schermature. Tali differenze, associate all'entità variabile dei contratti, determinano differenze di prezzo tra Stati membri, sebbene non costituiscano ostacoli all'entrata ⁽¹⁾.

Le società di servizi possono effettuare acquisti a livello comunitario

- (43) Tradizionalmente, cioè prima della deregolamentazione, il mercato dell'elettricità era caratterizzato da fornitori monopolistici che acquistavano gran parte dei cavi da produttori nazionali. A norma delle direttive in materia di appalti pubblici, in particolare la direttiva 93/38/CEE del Consiglio, del 14 giugno 1993, che coordina le procedure di appalto degli enti erogatori di acqua e di energia, degli enti che forniscono servizi di trasporto nonché degli enti che operano nel settore delle telecomunicazioni ⁽²⁾, modificata da ultimo dalla direttiva 2001/78/CE della Commissione ⁽³⁾, gli enti aggiudicatori provvedono affinché non vi siano discriminazioni tra fornitori, imprenditori o prestatori di servizi di diversi Stati membri. A norma delle direttive in materia di appalti pubblici, le società di servizi hanno l'obbligo giuridico di indire gare d'appalto su scala europea per il loro fabbisogno di cavi, mediante la pubblicazione di avvisi e bandi nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione*.
- (44) Tuttavia, gli avvisi di aggiudicazione dei contratti esaminati nel corso dell'indagine della Commissione rivelano che, sebbene le gare d'appalto siano indette a livello comunitario, nella maggioranza dei casi le commesse continuano ad essere assegnate a fornitori nazionali, che intrattengono un rapporto di fornitura di lunga durata con le società di servizi acquirenti. Ciò significa che i

fornitori tradizionali delle società di servizi hanno protetto le proprie roccaforti nazionali tradizionali nonostante l'apertura delle procedure d'appalto.

- (45) ABB, per esempio, detiene una quota del [50-60] % * sul mercato HV/EHV in Svezia, del [45-55] % * in Norvegia e del [5-15] % * in Germania e non è presente in alcun altro Stato membro. SAT-Sagem ha il [10-20] % * in Francia, [meno del 5] % * in Belgio e non è presente negli altri Stati membri. NKT detiene il [35-45] % * in Danimarca e il [5-15] % * in Germania, grazie all'acquisizione di Felten & Guillaume ⁽⁴⁾. Fulgor ha una quota di mercato del [45-55] % * in Grecia e solo una modesta presenza in altri Stati membri. Nel corso degli ultimi tre anni, queste quote di mercato hanno subito solo variazioni marginali. Soltanto Pirelli, BICC e Alcatel godono di quote di mercato significative in tutti i grandi Stati membri: Pirelli detiene il [40-50] % * in Italia, il [40-50] % * in Francia, il [40-50] % * in Spagna, il [35-45] % * in Germania e il [30-40] % * nel Regno Unito. BICC ha il [45-55] % * nel Regno Unito, il [15-25] % * in Germania, il [25-35] % * in Italia, il [35-45] % * in Portogallo e il [50-60] % * in Spagna. Alcatel detiene il [25-35] % * in Francia, il [35-45] % * in Belgio e il [20-30] % * in Italia. Tuttavia, la posizione di mercato di tali imprese, in particolare dei due leader del mercato Pirelli e BICC, è ampiamente riconducibile agli impianti di produzione locali e/o all'acquisizione di società locali. Nel segmento LV e MV, si possono osservare tendenze analoghe.

- (46) Questa notevole asimmetria delle quote di mercato in Europa potrebbe indurre a ritenere che i mercati siano ancora di dimensione nazionale. Tuttavia, l'indagine sul mercato condotta dalla Commissione non ha confermato questa ipotesi iniziale.

- (47) La sovraccapacità, associata al rischio di perdere ordinativi a favore di concorrenti stranieri, attualmente consente alle società di servizi di ottenere offerte molto competitive dai rispettivi fornitori nazionali tradizionali. Nondimeno, le offerte transfrontaliere sono sempre più frequenti e diversi produttori di cavi europei partecipano regolarmente alle gare indette nei vari Stati membri. Per esempio, nel 1999 la percentuale delle importazioni nel Regno Unito era del 32 %. Diversi fornitori non nazionali, quali NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel o Tratos, hanno presentato offerte per cavi LV/MV. La percentuale delle importazioni in Italia è inferiore (circa il 9 % del consumo), ma ha registrato un aumento significativo nel corso degli ultimi tre anni (dal 5 % nel 1997, al 6,4 % nel 1998, al 9-10 % nel 1999/2000) ⁽⁵⁾. In Italia, diversi fornitori non nazionali, come per esempio ABB, NKT e Sagem, hanno recentemente partecipato a gare d'appalto indette da ENEL per cavi HV e EHV. Nel Regno Unito, Alcatel, che è recentemente diventato fornitore qualificato di NGC per i cavi EHV, ha partecipato a gare d'appalto indette da NGC, tra cui quella relativa al progetto ad alta tensione nello Yorkshire settentrionale.

⁽¹⁾ I confronti tra i prezzi sono stati effettuati su base fittizia, cioè senza tenere conto delle fluttuazioni del prezzo del rame.

⁽²⁾ GU L 199 del 9.8.1993, pag. 84.

⁽³⁾ GU L 285 del 29.10.2001, pag. 1.

⁽⁴⁾ NKT conta anche su una modesta presenza in Finlandia (5 %) e in Belgio (7 %).

⁽⁵⁾ Statistiche commerciali fornite da CRU.

(48) Pertanto, la liberalizzazione e la legislazione comunitaria in materia di appalti pubblici non hanno ancora determinato variazioni sostanziali delle quote di mercato nazionali principalmente perché i bassi livelli dei prezzi attualmente rendono poco allettante una politica di vendita aggressiva a prezzi ulteriormente ribassati. Pressioni concorrenziali vengono nondimeno esercitate da fornitori esteri, in quanto le società di servizi non avrebbero difficoltà a passare a fornitori esteri se i prezzi locali dovessero aumentare al di sopra dei livelli di concorrenza. Il passaggio sarebbe agevolato dal fatto che le grandi società di servizi energetici sono in gran parte acquirenti sofisticati con un notevole potere contrattuale e possono facilmente rivolgersi ad imprese estere. Le società di servizi, interpellate in Italia, Regno Unito, Germania e Francia, hanno confermato che non esiterebbero a rifornirsi presso fornitori esteri, qualora i produttori nazionali intendessero aumentare i prezzi in misura significativa (del 5-10 %). Inoltre, le società di servizi hanno effettivamente ottenuto notevoli riduzioni dei prezzi ponendo i loro fornitori tradizionali di fronte alle offerte alternative di concorrenti esteri.

(49) Nel contempo, la deregolamentazione ha accentuato gli incentivi per le società di servizi a condurre trattative più aggressive con i loro fornitori di cavi. La maggioranza dei paesi si avvale o prevede di introdurre sistemi di regolamentazione, mediante i quali i vantaggi in termini di efficienza al di sopra di un determinato livello sono trasferiti alle società di servizi. Per esempio, nel Regno Unito, i controlli IPC (indice dei prezzi al consumo)-X dei prezzi, effettuati ogni cinque anni, garantiscono che un livello minimo di vantaggi in termini di efficienza sia trasferito al consumatore e nel contempo offrono forti incentivi alle società di servizi affinché realizzino efficienze. I controlli IPC-X dei prezzi nei vari segmenti del settore dell'elettricità prevedono che il prezzo (o ricavo) medio diminuisca in termini reali di un tasso annuo X specificato. I controlli dei prezzi riflettono il livello previsto dei costi d'esercizio e delle spese in conto capitale da sostenere in futuro e sono fissati in modo da fornire un congruo utile agli azionisti, proporzionato ai risultati ottenuti in termini di efficienza.

Aumento dei flussi di scambio intracomunitari

(50) Le parti sostengono che grazie alla deregolamentazione dei mercati dell'elettricità, all'assenza di ostacoli all'entrata e ai bassi costi di trasporto in tutta l'Europa occidentale, negli ultimi anni sono aumentate sia le importazioni che le esportazioni. Secondo le parti, nel 1999 il 20,8 % del consumo totale nell'Europa occidentale è stato importato e il 27 % della produzione totale è stato esportato.

(51) L'indagine della Commissione ha rivelato che, in generale, le importazioni di cavi elettrici sono in aumento nella Comunità. Questa tendenza riflette in parte la stra-

tegia adottata dalla maggioranza dei produttori primari di cavi, intesa a migliorare l'efficienza mediante il consolidamento della produzione su scala europea di tipi specifici di cavi presso appositi impianti. Questa strategia di riallineamento europeo della capacità di produzione è attualmente seguita da tutti i produttori primari di cavi (cioè Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT). Per esempio, Alcatel fornisce grandi quantitativi di cavi prodotti nei suoi stabilimenti francesi ad altri paesi, mentre NKT e ABB hanno creato centri di produzione internazionali, rispettivamente a Copenaghen e Karlskrona, dai quali forniscono cavi a diversi paesi europei. Di conseguenza, la fornitura di cavi avviene in misura sempre maggiore attraverso reti di produzione europee, anziché da fonti nazionali.

(52) La percentuale delle importazioni varia tra gli Stati membri. Mentre nel Regno Unito un terzo del consumo nel 1999 è stato importato, le importazioni rappresentano solo il 9 % circa del consumo in Italia (sebbene siano in aumento). In Germania, il 21,9 % del consumo viene importato, in Francia il 23,9 % e nei paesi nordici il 17,4 %. Tuttavia, il minore livello delle importazioni in alcuni Stati membri non è dovuto all'esistenza di ostacoli all'entrata, ma alle differenze del ritmo e della misura in cui si è proceduto alla deregolamentazione e privatizzazione.

(53) L'indagine ha inoltre rivelato che la capacità di produzione locale non costituisce una condizione essenziale per entrare con successo sul mercato, in quanto i costi di trasporto sono relativamente bassi ⁽¹⁾: in media, i costi di trasporto intracomunitari sono stimati tra il 3 e il 7 % del costo di produzione ⁽²⁾. Tali costi sono quindi analoghi a quelli sostenuti in altri settori, in cui sono presenti consolidati sistemi di produzione europee.

(54) Analogamente, l'indagine sul mercato ha rivelato che un fornitore non ha bisogno di essere presente a livello locale per soddisfare le esigenze di pronta consegna (just-in-time) degli acquirenti di cavi LV/MV, i quali possono richiedere la fornitura entro una o due settimane dall'ordine. Tali esigenze si possono soddisfare importando i prodotti, operazione che di norma richiede un paio di settimane. Se necessario, si possono allestire impianti di magazzinaggio locali con un preavviso relativamente breve e a costi modesti. Per i cavi HV/EHV, l'esigenza di pronta consegna non sussiste. Per la manutenzione e l'installazione non sembra essenziale una presenza locale. Nel caso dei cavi LV/MV, l'acquirente provvede all'installazione e alla manutenzione. Nel caso dei cavi HV/EHV, l'installazione e la manutenzione ⁽³⁾ sono di norma effettuate dai grandi fornitori con l'assistenza di appaltatori locali. Questa valutazione è stata confermata sia dagli acquirenti sia dai concorrenti interpellati nel corso dell'indagine della Commissione.

⁽¹⁾ Poiché il valore di prodotto dei cavi EHV e HV è più elevato, i costi di trasporto sono relativamente inferiori rispetto a quelli per i cavi LV e MV.

⁽²⁾ Secondo la maggioranza degli acquirenti, i costi di trasporto rappresentano un ostacolo all'entrata principalmente per le importazioni di cavi a basso valore aggiunto (cioè LV/MV) da paesi terzi, per le quali possono rappresentare circa il 10-15 % del valore del prodotto.

⁽³⁾ La manutenzione periodica di norma non è richiesta per i cavi HV/EHV.

Conclusione

- (55) In sintesi, la graduale liberalizzazione dei mercati dell'elettricità ha fatto sì che i mercati della produzione e vendita di cavi elettrici (LV/MV e HV/EHV) si evolsero verso mercati comunitari, sebbene ciò non si rifletta ancora nelle quote di mercato attuali. Il versante della domanda è dominato da grandi acquirenti sofisticati con un notevole potere d'acquisto, che può essere utilizzato in modo strategico (per esempio, per incoraggiare l'ingresso di fornitori esteri). Gli ostacoli all'ingresso sono modesti. La Commissione conclude quindi che il mercato geografico rilevante è di dimensione comunitaria.

C. Valutazione sotto il profilo della concorrenza

Materiali di cablaggio generale

- (56) Le quote di mercato ottenute da Pirelli, dalle società interessate all'acquisizione e dai loro principali concorrenti nella Comunità nel 1997, 1998 e 1999, secondo quanto indicato nella notifica, sono riportate nella tabella seguente.

Concorrente/ Prodotto	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[inferiore al 10%]*	[5-15%]*	[10-20%]*
BICC/Società interessate all'acquisizione	[inferiore al 10%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
Pirelli/BICC	/	/	[10-20%]*
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*
Delta	[inferiore al 5%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
Triveneta	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
Draka	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
BICC General ⁽¹⁾	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
ABB	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
General Cavi	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*

⁽¹⁾ Le rimanenti attività in Spagna e Portogallo.

- (57) Come emerge dalla tabella di cui al considerando 56, le parti otterranno una quota di mercato congiunta del [10-20%]*, ad una distanza ridotta da Alcatel, che detiene il [10-20%]*. Il mercato dei materiali di cablaggio generale è alquanto frammentato, con numerosi fornitori in concorrenza con l'entità risultante dalla concentrazione. L'operazione progettata produrrà solo un aumento marginale dell'attuale quota di mercato di Pirelli nel settore dei materiali di cablaggio generale e non determinerà la creazione di una posizione dominante di Pirelli/BICC. Sul mercato dei materiali di cablaggio generale, gli ostacoli all'entrata non sono significativi, in quanto il processo di fabbricazione non richiede un know-how complesso e la fedeltà dei clienti sembra essere modesta. Una percentuale significativa della produzione di materiali di cablaggio generale è venduta attraverso distributori indipendenti (non collegati ai produttori di cavi), i quali occupano importanti posizioni di mercato in diversi Stati membri. Tra i distributori di rilievo figurano, per esempio, Rexel, Sonepar o Edmundson in Francia e in Belgio nonché Newey & Eyre, Rexel e Sonepar nel Regno Unito. L'indagine sul mercato ha confermato che la concentrazione progettata non solleva problemi sotto il profilo della concorrenza nel settore dei materiali di cablaggio generale.

Produzione e vendita di rame

- (58) A livello comunitario, nel 1999 le vendite di rame realizzate individualmente da Pirelli e BICC rappresentavano circa il 5 % del mercato totale, con una quota congiunta del 10 %, mentre le vendite di Alcatel rappresentano il 13,7 % ⁽¹⁾. Pirelli/BICC ⁽²⁾ e Alcatel sarebbero gli unici produttori di cavi verticalmente integrati con la produzione di rame, e le loro vendite ammontano a circa il 25 % della produzione totale di rame nel SEE. I produttori indipendenti rappresentano il 75 % dell'offerta. La concentrazione progettata non determinerà la creazione di una posizione dominante sul mercato del rame da cui risulti che la concorrenza sarebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune, in quanto i concorrenti di Pirelli/BICC e/o Alcatel possono acquistare rame da fornitori indipendenti.

Cavi elettrici

Recenti sviluppi nel settore dei cavi elettrici

- (59) I mercati dei cavi elettrici erano tradizionalmente mercati chiusi, nei quali i fornitori nazionali ⁽³⁾ coprivano la maggior parte del fabbisogno delle società elettriche pubbliche senza misurarsi con una concorrenza significativa da parte di fornitori esteri. In assenza di pressioni

⁽¹⁾ Dati indicati nella notifica.

⁽²⁾ Attraverso l'impresa comune con AEL.

⁽³⁾ Si intendono i fornitori con una capacità di produzione nel paese in questione, non necessariamente quelli aventi sede in tale paese.

concorrenziali, le società pubbliche di servizi tendevano a favorire i fornitori nazionali. Erano solo moderatamente sensibili al fattore prezzi, con una tendenza, in alcuni paesi, a «sovraprogettare» le loro reti. Inoltre, i cavi elettrici tipicamente rappresentano solo una quota modesta delle spese in conto capitale delle società di servizi (basse percentuali a una sola cifra), e in quanto tali inizialmente non costituivano un obiettivo prioritario ai fini della riduzione dei costi. Soprattutto nella trasmissione di alta tensione, la maggioranza delle reti europee di distribuzione di elettricità utilizza prevalentemente linee di cavi aerei, un mercato non interessato dall'operazione ⁽¹⁾.

(60) In seguito alla graduale liberalizzazione dei mercati dell'elettricità e all'introduzione del regime comunitario in materia di appalti pubblici, il contesto concorrenziale nel settore dei cavi ha cominciato a cambiare. La domanda è in calo in conseguenza della ristrutturazione delle società di servizi (per esempio, privatizzazione, separazione delle attività di trasmissione, distribuzione e manutenzione) e dell'alto livello di saturazione del mercato (la maggioranza degli Stati membri dispone di un sistema di distribuzione di elettricità ben sviluppato). Molte società di servizi hanno ridotto gli stanziamenti per investimenti a causa di un regime di regolamentazione più severo, il che ha determinato una notevole sovraccapacità del settore (circa il 30-50 %).

(61) Dati questi e altri fattori ⁽²⁾, i fornitori di cavi si sono dovuti confrontare, nel corso degli ultimi tre anni, con una rapida diminuzione dei prezzi (fino al 60 %) e un calo dei margini di profitto. I prezzi non hanno sempre avuto un andamento uniforme nei diversi Stati membri, ma sembrano aver registrato una generale diminuzione tra il 1996 e il 1999, compresa tra il 16 % e il 24 % per i cavi LV e tra il 7 % e il 36 % per i cavi MV negli Stati membri di maggiori dimensioni (Francia, Italia, Regno Unito e Spagna), a parte il caso della Germania ⁽³⁾. Nel segmento HV/EHV, le caratteristiche specifiche di ogni singolo progetto e il modesto numero totale di transazioni non consentono di individuare eventuali tendenze in materia di prezzi o di effettuare confronti tra i prezzi nei diversi paesi. Nondimeno, secondo gli acquirenti su questo mercato si sono registrate notevoli diminuzioni, fino al 60 %. Tuttavia, il fatto che i prezzi non siano sempre diminuiti in modo uniforme nei diversi paesi europei non indica che i mercati siano nazionali, ma riflette piuttosto il diverso ritmo di deregolamentazione dei mercati dell'elettricità e, di conseguenza, il momento in cui le società di servizi nazionali sono diventate più sensibili al fattore prezzi.

(62) Attualmente, i livelli dei prezzi sono ai minimi storici. Questa situazione ha indotto diversi produttori di cavi ad uscire dal mercato e molti di quelli rimasti ad unire le

proprie attività con quelle dei concorrenti, in modo da ridurre la sovraccapacità e realizzare efficienze tramite una migliore utilizzazione delle risorse e il consolidamento su scala europea della produzione di tipi specifici di cavi presso appositi impianti.

(63) Pertanto, l'operazione in esame va esaminata alla luce della tendenza generale al consolidamento e alla ristrutturazione nel settore dei cavi. Il motivo commerciale alla base del progetto di concentrazione Pirelli/BICC è di razionalizzare la capacità di produzione, eventualmente anche con la chiusura di alcuni impianti. L'operazione verosimilmente ridurrà la capacità del settore, mentre il potere di mercato delle parti a concentrazione avvenuta sarà contenuto da diversi altri fornitori validi nonché dal notevole potere contrattuale delle società di servizi, che dovrebbero impedire un aumento dei prezzi al di sopra dei livelli concorrenziali.

Quote di mercato

(64) La tabella seguente riporta le quote di mercato nel settore HV/EHV nella Comunità nel 1997, 1998 e 1999/2000, secondo quanto indicato nella notifica.

Concorrente	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[20-30]*%	[20-30]*%	[30-40]*%
BICC (società interessate all'acquisizione)			[5-15]*%
Pirelli/BICC	/	/	[45-55]*%
Alcatel	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
ABB	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%
BICC ⁽¹⁾	[15-25]*%	[15-25]*%	[1-10]*%
NKT	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
SAT/Sagem	[inferire al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*

⁽¹⁾ Le attività che rimarranno di proprietà di BICC, cioè essenzialmente gli impianti di produzione di BICC in Spagna e Portogallo.

⁽¹⁾ In Europa circa lo 0,7 % delle linee a 400 kV, il 2 % delle linee a 220 kV e il 5 % delle linee a 45-220 kV utilizzano cavi sotterranei.

⁽²⁾ Tra cui la decisione del Bundeskartellamt che ha posto fine al cartello dei cavi elettrici in Germania nel 1996; B 7-31301-A-105/96.

⁽³⁾ Nel 1996 in Germania è stato smembrato un grosso cartello dei cavi. Di conseguenza, negli ultimi tre anni i prezzi dei cavi HV/EHV sono scesi fin del 60 %, mentre quelli dei cavi LV e MV sono risaliti dai minimi raggiunti in seguito al crollo del cartello nel 1996.

(65) Pirelli/BICC detengono una quota di mercato congiunta del [45-55]*%, mentre il concorrente che le segue, Alcatel, raggiunge solo il [10-20]*%. L'operazione riunirà il primo e il terzo produttore di cavi elettrici HV/EHV.

- (66) La tabella seguente riporta le quote di mercato nel settore LV/MV nella Comunità nel 1997, 1998 e 1999/2000, secondo quanto indicato nella notifica.

	1997		1998		1999/2000	
	LV	MV	LV	MV	LV	MV
Pirelli	[5-15%]*	[10-20%]*	[5-15%]*	[10-20%]*1	[20-30%]*	[25-35%]*
BICC (società interessate all'acquisizione)					[1-10%]*	[1-10%]*
Pirelli/BICC					[25-35%]*	[30-40%]*
Alcatel	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*
Draka	[5-15%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*
SAT-Sagem	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[inferiore al 5%]*
BICC ⁽¹⁾	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[inferiore al 5%]*	[1-10%]*
NKT	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
ABB	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*

⁽¹⁾ Le restanti attività di BICC, cioè essenzialmente gli impianti di produzione di BICC in Spagna e Portogallo.

- (67) La quota di mercato congiunta di Pirelli/BICC è pari al [25-35 %]*. Nel segmento LV, Pirelli/BICC ed Alcatel rappresentano insieme circa il [45-55 %]* del mercato, mentre nel segmento MV rappresentano il [50-60 %]*.

- (68) A causa delle elevate quote di mercato congiunte di Pirelli/BICC sia sul mercato LV/MV che sul mercato HV/EHV, la Commissione ha esaminato le seguenti possibilità:

- creazione di una posizione dominante individuale di Pirelli/BICC sul mercato HV/EHV;
- creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato HV/EHV;
- creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato LV/MV.

Creazione di una posizione dominante individuale sul mercato HV/EHV

Effetto dell'aumento della quota di mercato in seguito alla concentrazione

- (69) Nel settore HV/EHV, l'entità risultante dalla concentrazione sarebbe il leader del mercato con una quota pari al [45-55 %]* a livello europeo, ad una notevole distanza dalla seconda impresa principale, Alcatel, che detiene il [10-20 %]*.

- (70) Per valutare correttamente la posizione di mercato delle parti, occorre tenere conto del fatto che in diversi Stati membri la domanda di cavi elettrici ad alta tensione è

principalmente costituita dagli operatori della rete nazionale, quali National Grid Company («NGC») nel Regno Unito, ENEL in Italia ed EDF in Francia, i quali rappresentano fino al 90 % della domanda interna. Pertanto, la struttura del mercato è non da ultimo determinata dalle politiche d'acquisto di questi acquirenti dominanti. Le società di servizi possono trasferire gli ordini a fornitori alternativi al fine di mantenere un certo numero di fonti di approvvigionamento.

- (71) Di conseguenza, è improbabile che Pirelli/BICC saranno in grado di mantenere l'attuale quota di mercato congiunta nella Comunità a concentrazione avvenuta. Diversi concorrenti di Pirelli e BICC hanno affermato di prevedere l'emergere di nuove opportunità per i fornitori esteri, in quanto è verosimile che le società di servizi che attualmente si rivolgono a Pirelli e BICC come fornitori principali intendano diversificare la propria base di fornitori ⁽¹⁾. Data l'attuale situazione di sovraccapacità, tutti i principali produttori di cavi europei dispongono di una considerevole capacità di riserva e sarebbero quindi in grado di fare fronte ad ordinazioni supplementari.

- (72) Allo stato attuale, i bassi livelli dei prezzi consentono alle società di servizi di ottenere offerte altamente competitive dai loro fornitori tradizionali. Le quote di mercato sono quindi rimaste relativamente stabili nel corso degli ultimi anni. Pressioni concorrenziali vengono nondimeno esercitate da fornitori esteri. Le società di

⁽¹⁾ ENEL e EDF, per esempio, secondo gli orientamenti aziendali di norma tendono ad avere almeno 3 fornitori di cavi elettrici per tutte le gamme di tensione. Alcune società di servizi tedesche tendono ad avere almeno due fornitori per ogni tipo di cavo nelle gamme HV/EHV per motivi di sicurezza.

servizi hanno ottenuto considerevoli riduzioni dei prezzi (fino al 40 %) ponendo i fornitori tradizionali di fronte alle offerte più vantaggiose di concorrenti esteri (per esempio, ABB e Brugg in Italia, Alcatel e Fulgor nel Regno Unito, NKT in Germania).

A concentrazione avvenuta gli acquirenti avranno ancora almeno quattro fornitori alternativi

(73) Oltre alle parti, esistono diversi grandi fornitori europei di cavi, come ABB, Alcatel, NKT, Brugg [ed eventualmente Sagem e BICC General⁽¹⁾], in possesso delle capacità tecniche, della capacità di produzione e delle certificazioni di qualità necessarie per fornire alle principali società di servizi europee grandi quantitativi di cavi HV/EHV ad alta intensità di know-how. In quanto tali, essi sono concorrenti credibili in qualsiasi importante gara d'appalto europea per cavi elettrici HV/EHV. Inoltre, imprese di minori dimensioni come Fulgor (quota di mercato a livello comunitario [inferiore al 5 %]), recentemente aggiunta all'elenco di fornitori prequalificati di ENEL per i cavi elettrici HV ed EHV, dispongono delle capacità tecniche per fornire cavi HV/EHV, a condizione che gli acquirenti garantiscano ordinativi sufficienti a giustificare i necessari investimenti. Come indicato ai considerando da 36 a 40, gli ostacoli all'entrata di ordine tecnico e amministrativo sono relativamente modesti. Qualora siano richieste qualifiche di tipo specifico, è possibile ottenerle in un arco di tempo ragionevole, con l'assistenza dell'acquirente. Tutti i produttori primari possono fornire cavi elettrici HV/EHV utilizzando la tecnologia XLPE. Inoltre, tutti gli operatori del mercato affermano che i costi di trasporto sono modesti (tra il 3 e il 5 % del prezzo del prodotto) e che le importazioni sono in crescita.

(74) Le quote di mercato comunitarie relativamente basse dei concorrenti (rispetto a quella di Pirelli/BICC) non riflettono adeguatamente il loro potere concorrenziale e la loro capacità di produzione, in quanto i bassi livelli dei prezzi prevalenti hanno indotto tali produttori a concentrarsi sui mercati esteri (per esempio ABB) o sui mercati nazionali tradizionali (per esempio Alcatel). Tuttavia, una volta ripristinati i livelli dei prezzi, è lecito attendersi che tali imprese partecipino più attivamente alle gare d'appalto in Europa.

(75) Gli acquirenti hanno inoltre confermato che le relazioni contrattuali esistenti con i loro fornitori tradizionali non rappresentano un ostacolo per cambiare fornitore entro breve termine. Data la loro forte posizione contrattuale, diverse società di servizi in passato hanno rinegoziato i contratti quadro quando hanno ritenuto che i prezzi di mercato fossero diminuiti durante il periodo di vigenza del contratto.

(76) Infine, grazie al loro notevole potere d'acquisto, le società di servizi hanno la possibilità di attrarre ulteriori fornitori di cavi mediante il collocamento strategico di ordinativi e, pertanto, di ampliare la loro base di fornitori, se necessario. Fulgor, per esempio, è stata incoraggiata da una società di servizi britannica ad entrare sul mercato del Regno Unito. L'impresa dispone della capacità tecnica per produrre cavi elettrici XLPE-EHV fino a 420 kV e in futuro può diventare un produttore primario in termini di quota di mercato comunitaria, gamma di prodotti e penetrazione nel mercato geografico. Lo stesso principio si applica potenzialmente ad altri produttori secondari, quali AEI o Tratos.

Le società di servizi godono di un potere d'acquisto e contrattuale considerevole e lo esercitano nelle gare d'appalto

(77) Le grandi società di servizi ENEL e NGC, così come EDF e la principale società elettrica tedesca, ma anche le società di servizi regionali, sono in grado di esercitare un notevole potere in quanto acquirenti. Praticamente tutta la domanda di cavi HV/EHV proviene da questi gruppi di acquirenti. Essi acquistano grandi quantitativi di cavi elettrici e rappresentano una quota considerevole del fatturato di Pirelli e BICC. ENEL rappresenta circa il [70-80 %]* della domanda italiana di cavi elettrici HV/EHV e tra l'80 e il 100 % delle vendite di cavi elettrici di BICC e il [70-80 %]* delle vendite di Pirelli alle società di servizi in Italia. NGC rappresenta circa l'80-100 % delle vendite di BICC nel Regno Unito ed una quota assai rilevante delle vendite di BICC a livello comunitario.

(78) Secondo la direttiva 93/38/CEE, le imprese pubbliche (enti aggiudicatori) sono tenute a pubblicare regolarmente nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* tutti gli appalti che intendono assegnare nel corso dei dodici mesi successivi («avviso indicativo periodico» obbligatorio)⁽²⁾. Devono inoltre pubblicare avvisi relativi agli appalti aggiudicati in cui indicano, tra l'altro, i prodotti interessati, la procedura di aggiudicazione dell'appalto, le offerte ricevute e il nome e l'indirizzo dei fornitori aggiudicatari. Nell'ambito della procedura, gli enti aggiudicatori provvedono affinché non vi siano discriminazioni tra fornitori o prestatori di servizi. Molti enti aggiudicatori hanno istituito un sistema di qualificazione dei fornitori, in gran parte basato sulle normative europee. I criteri di tale sistema di qualificazione devono essere comunicati ai fornitori interessati. Qualora richiedano certificati per accertare la rispondenza dei fornitori a determinate norme in materia di garanzia della qualità, gli enti aggiudicatori si basano sulla pertinente serie di norme europee EN e riconoscono i certificati equivalenti rilasciati da organismi stabiliti in altri Stati membri.

⁽¹⁾ I restanti impianti di BICC in Spagna e Portogallo.

⁽²⁾ Ciò si applica agli appalti il cui valore stimato sia pari o superiore a 400 000 EUR.

(79) Tuttavia, l'esistenza di mercati basati su gare d'appalto di per sé non garantisce automaticamente una concorrenza effettiva su mercati altamente concentrati. L'applicazione e l'impatto delle direttive in materia di appalti pubblici devono essere esaminati caso per caso. Sul mercato dei cavi HV/EHV, le gare d'appalto sono poco frequenti, mentre il valore di ogni singolo appalto di solito è molto alto. Gli appalti sono di norma assegnati ad un solo aggiudicatario (il principio detto «il vincitore prende tutto»). Esistono quindi forti incentivi per tutti i concorrenti a presentare offerte aggressive in ogni gara d'appalto.

Conclusione

(80) In sintesi, non vi sono elementi sufficienti per concludere che l'operazione determini la creazione di una posizione dominante di Pirelli/BICC sul mercato della fornitura di cavi elettrici HV/EHV nella Comunità, poiché rimangono almeno quattro concorrenti primari come fornitori credibili ed il versante della domanda è dominato da grandi acquirenti sofisticati, che acquistano cavi elettrici tramite gare.

Possibile creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato HV/EHV

(81) Sul mercato HV/EHV, le due imprese leader, Pirelli/BICC e Alcatel, raggiungerebbero una quota di mercato congiunta del [55-65 %]*. Tenuto conto della forte posizione di Pirelli/BICC e Alcatel rispetto ai maggiori concorrenti più prossimi e dell'alto grado di concentrazione del mercato, non si può escludere a priori la creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato HV/EHV. Le due imprese potrebbero sfruttare una posizione dominante collettiva, in particolare presentando offerte meno aggressive l'una contro l'altra rispetto a quanto avverrebbe in condizioni di concorrenza o mediante la tacita spartizione dei mercati in base a demarcazioni geografiche (per esempio i mercati nazionali tradizionali). L'indagine sul mercato ha tuttavia rivelato che la struttura di base delle transazioni sul mercato HV/EHV non favorisce un comportamento volutamente parallelo.

(82) Le gare d'appalto sul mercato HV/EHV sono poco frequenti (in genere vengono aggiudicati solo alcuni appalti all'anno in ciascun paese, ancora meno nei paesi di minori dimensioni), mentre il valore di ogni singolo appalto è considerevole. Gli appalti sono di norma assegnati ad un unico aggiudicatario (principio «il vincitore prende tutto»). Esistono quindi forti incentivi per tutti i concorrenti a presentare offerte aggressive in ogni gara d'appalto. La struttura delle gare d'appalto (infrequenti, appalti di valore elevato) prevalente sul mercato HV/EHV non favorisce un comportamento volutamente parallelo, in quanto i vantaggi che ci si procura aggiudicandosi i singoli appalti attuali hanno verosimilmente un peso maggiore rispetto a potenziali vantaggi futuri derivanti da pratiche collusive.

(83) I vantaggi derivanti da strategie collusive sarebbero inoltre asimmetrici, poiché sia il valore dei singoli appalti sia la dimensione delle roccaforti geografiche tradizionali dei concorrenti variano in misura significativa. A ciò si aggiunge il fatto che le attuali quote di mercato di Pirelli/BICC e Alcatel sono asimmetriche. I prezzi dei cavi elettrici HV/EHV non sono trasparenti, perché comprendono un importante elemento riguardante i servizi (per esempio, installazione e manutenzione), gli accessori (per esempio, giunzioni e dispositivi di commutazione) e le opere civili, il quale può rappresentare oltre due terzi del valore totale di un progetto (soprattutto per le connessioni sotterranee interurbane).

(84) Infine, le grandi società di servizi, i principali acquirenti di cavi elettrici HV/EHV, di regola acquistano grandi quantitativi. In alcuni Stati membri, un solo operatore di rete monopolista effettua quasi tutti gli acquisti di cavi HV/EHV. Grazie al loro notevole potere d'acquisto, tali acquirenti sono in grado di sviluppare attivamente nuove fonti di approvvigionamento tramite l'assegnazione strategica di ordinativi a produttori di cavi selezionati. I produttori di piccole dimensioni possono quindi essere incoraggiati a presentare offerte, purché siano loro ordinati quantitativi sufficienti a prezzi congrui che giustifichino i necessari investimenti.

Conclusione

(85) Non sono emerse prove conclusive del fatto che l'operazione determini la creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato dei cavi HV/EHV, in quanto la struttura del mercato non sembra atta a favorire un comportamento volutamente parallelo nella presentazione di offerte da parte dei fornitori ed è lecito supporre che gli acquirenti esercitino il loro notevole potere d'acquisto.

Possibile creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato dei cavi LV/MV

(86) Sul mercato dei cavi elettrici LV/MV, Pirelli/BICC e il secondo concorrente principale, Alcatel, rappresenterebbero il [50-60 %]* del mercato. Pirelli/BICC e Alcatel sarebbero i leader del mercato ad una certa distanza dai maggiori concorrenti. Dall'indagine sul mercato non sono tuttavia emerse prove che indichino che si creerà una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato della fornitura di cavi elettrici LV/MV.

(87) Rispetto al settore HV/EHV, le quote di mercato di Pirelli/BICC e Alcatel sono più simmetriche (rispettivamente [25-35 %]* e [15-25 %]*), ma la loro quota di mercato congiunta è inferiore ([50-60 %]*). Sul mercato LV/MV gli ostacoli all'entrata sono meno significativi rispetto al mercato HV/EHV, in quanto i prodotti presentano una minore intensità di know-how. Tra i principali concorrenti di Pirelli/BICC figurano i grandi produttori Alcatel, NKT, Draka, Sagem e Brugg, oltre a diverse imprese di minori dimensioni, come Fulgor, Waskonig, AEI, Tratos, Carena, Triveneta ed altre, che operano su mercati geografici e/o mercati del prodotto più limitati.

(88) Una pressione concorrenziale sul mercato LV/MV viene quindi esercitata non solo dai rimanenti produttori primari, ma anche da un gran numero di imprese secondarie. Oltre ai produttori secondari menzionati al considerando 87, che di norma detengono posizioni di mercato consolidate come fornitori delle società di servizi regionali e, come membri di consorzi di appaltatori, degli operatori di rete nazionali, gli acquirenti hanno dichiarato che persino produttori finora meno conosciuti («terziari») potrebbero essere in grado di aggiudicarsi appalti per cavi LV/MV, nel caso di un aumento dei prezzi da parte dei fornitori attuali. Tenuto conto dell'esistenza di questa ampia frangia marginale, sembra improbabile che Pirelli/BICC e Alcatel possano sfruttare la propria quota di mercato congiunta per imporre aumenti dei prezzi sul mercato LV/MV.

(89) Diversamente dalle gare d'appalto nel settore dei cavi HV/EHV, le transazioni relative ai cavi LV/MV tendono ad avvenire con maggiore frequenza e il valore delle partite è in media inferiore. Tenuto conto del minore valore medio dei lotti e della maggiore frequenza delle gare d'appalto, il singolo fornitore potrebbe essere incline ad astenersi dal presentare offerte aggressive anziché rischiare un calo dei prezzi e misure di rappresaglia da parte dei concorrenti.

(90) Tuttavia, dall'indagine della Commissione nel presente caso è risultato che le società di servizi hanno diverse possibilità di contrastare i tentativi di comportamento parallelo da parte degli offerenti. Per esempio, gli acquirenti possono ricorrere a contratti quadro che aggregano la domanda di una società di servizi per un determinato periodo (fino a due anni) e, di conseguenza, danno luogo a transazioni meno frequenti ma di maggiore entità, al fine di aumentare gli incentivi per i fornitori a competere in modo aggressivo. Inoltre, le società di servizi sovente ricorrono a una procedura di «gara per la ripartizione degli appalti» («bids-for-allocation») per esercitare pressioni graduali sui grandi fornitori riducendo la quota di appalti loro assegnata. Offrendo una maggiore quota di appalti agli operatori di minori dimensioni (secondari), e riducendo quindi i volumi di fornitura dei fornitori esistenti, si possono esercitare pressioni sui fornitori con una base di costi fissi significativa. Entrambe le strategie sono adottate da ENEL in Italia e da altre grandi società di servizi.

(91) I risultati dell'indagine sul mercato rivelano inoltre che la trasparenza dei prezzi dei prodotti LV/MV è piuttosto modesta a causa dell'assenza di prezzi di listino significativi e della diversità delle specifiche del prodotto definite dall'acquirente. Risulta quindi ancora più difficile adottare strategie collusive.

(92) Infine, i cavi elettrici LV/MV sono anche acquistati da diverse società di servizi regionali di piccole dimensioni, attive nel settore della distribuzione di elettricità. Il loro potere d'acquisto più limitato rispetto a quello degli operatori di rete nazionali è controbilanciato dalla capacità di reperire il loro fabbisogno di cavi presso le numerose imprese marginali, oltre che presso i produttori

primari. Tali imprese di minori dimensioni, come Tratos, Carena e Triveneta in Italia e AEI nel Regno Unito, sono tutte in grado di fornire i più modesti quantitativi richiesti dalle società di servizi regionali.

Conclusione

(93) Il rischio che l'operazione possa creare una posizione dominante oligopolistica di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato dei cavi elettrici LV/MV sembra modesto, dati i bassi ostacoli all'entrata, il gran numero di concorrenti marginali, le quote di mercato asimmetriche delle due imprese leader e la scarsa trasparenza dei prezzi.

VI. CONCLUSIONE

(94) L'unione delle attività di Pirelli/BICC nel Regno Unito e in Italia eliminerà (o almeno indebolirà notevolmente) uno dei principali concorrenti su un mercato già concentrato. L'entità risultante dalla concentrazione sarà il principale produttore di cavi a livello del SEE. L'operazione si inserisce nel processo di ristrutturazione in atto nel settore dei cavi, favorito dalla graduale liberalizzazione del mercato dell'elettricità, che ha indotto diversi fornitori di cavi ad uscire dal mercato (Siemens, KWO Kabel, Delta). Tenuto conto dell'alto grado di concentrazione del mercato, la Commissione ha dovuto valutare attentamente l'impatto dell'operazione nel contesto del cambiamento strutturale in corso nel settore dell'elettricità. Un eventuale ulteriore consolidamento tra i leader del mercato dovrà essere esaminato in modo estremamente critico.

(95) Nel presente caso, la Commissione non ha riscontrato prove conclusive del fatto che la concentrazione determini la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante di Pirelli/BICC o di una posizione dominante oligopolistica di Pirelli/BICC ed Alcatel sui mercati dei cavi LV/MV e HV/EHV nella Comunità, da cui risulti che la concorrenza sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune. A concentrazione avvenuta, dovrebbe rimanere un numero sufficiente di fornitori europei credibili per mantenere i prezzi a livelli concorrenziali. La domanda è caratterizzata da grandi acquirenti sofisticati con un notevole potere di mercato, che consente loro di incoraggiare l'ingresso di nuovi concorrenti sul mercato, se necessario tramite l'attribuzione strategica degli appalti.

(96) Considerato che non meno di quattro concorrenti primari, oltre a diversi produttori secondari, dovrebbero rimanere in attività in seguito all'operazione, che tali fornitori verosimilmente continueranno a partecipare alle gare d'appalto che costituiscono il quadro entro il quale si esercita la concorrenza sui mercati rilevanti, e che gli acquirenti hanno ampie possibilità di strutturare le procedure d'appalto in modo atto a favorire una concorrenza effettiva, si può concludere che l'operazione progettata non determina la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo in una parte sostanziale del mercato comune.

L'operazione può quindi essere dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo 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 relativa all'acquisizione da parte di Pirelli Cavi e Sistemi SpA del controllo di parte delle attività di BICC General è compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE.

Articolo 2

È destinataria della presente decisione:

Pirelli Cavi e Sistemi SpA
Viale Sarca, 222
I-20126 Milano

Fatto a Bruxelles, il 19 luglio 2000.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 12 marzo 2003

recante modifica della decisione 1999/465/CE che stabilisce la qualifica di ufficialmente indenni da leucosi bovina enzootica per gli allevamenti bovini di alcuni Stati membri o regioni di Stati membri

[notificata con il numero C(2003) 739]

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2003/177/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

vista la direttiva 64/432/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1964, relativa a problemi di polizia sanitaria in materia di scambi intracomunitari di animali delle specie bovina e suina ⁽¹⁾, modificata da ultimo dal regolamento (CE) n. 1226/2002 della Commissione ⁽²⁾, in particolare l'allegato D, capitolo I, sezione E,

considerando quanto segue:

- (1) La decisione 1999/465/CE della Commissione ⁽³⁾, modificata da ultimo dalla decisione 2001/28/CE ⁽⁴⁾, ha riconosciuto per gli allevamenti bovini di taluni Stati membri o loro regioni la qualifica di ufficialmente indenni da leucosi bovina enzootica.
- (2) Le autorità competenti dell'Italia hanno trasmesso alla Commissione documenti comprovanti che per la regione Emilia-Romagna sono soddisfatte tutte le condizioni previste all'allegato D, capitolo I, sezione E, della direttiva 64/432/CEE.
- (3) È pertanto opportuno dichiarare la regione Emilia-Romagna ufficialmente indenne dalla leucosi bovina enzootica, secondo le disposizioni della direttiva 64/432/CEE.

(4) Occorre modificare di conseguenza la decisione 1999/465/CE.

(5) Le misure previste dalla presente decisione sono conformi al parere del comitato permanente per la catena alimentare e la salute degli animali,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'allegato II della decisione 1999/465/CE è sostituito dall'allegato della presente decisione.

Articolo 2

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 12 marzo 2003.

Per la Commissione

David BYRNE

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 121 del 29.7.1964, pag. 1977/64.

⁽²⁾ GU L 179 del 9.7.2002, pag. 13.

⁽³⁾ GU L 181 del 16.7.1999, pag. 32.

⁽⁴⁾ GU L 6 dell'11.1.2001, pag. 21.

*ALLEGATO**«ALLEGATO II***REGIONI DI STATI MEMBRI DICHIARATE UFFICIALMENTE INDENNI DA LEUCOSI BOVINA ENZOOTICA**

Gran Bretagna (Regno Unito)

Irlanda del Nord (Regno Unito)

Provincia di Bolzano (Italia)

Provincia di Trento (Italia)

Regione Valle d'Aosta (Italia)

Regione Emilia-Romagna (Italia)»
