

Gazzetta ufficiale

dell'Unione europea

ISSN 1725-258X

L 140

46° anno

6 giugno 2003

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

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

.....

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

Commissione

2003/382/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, dell'8 dicembre 1999, relativa ad un procedimento d'applicazione dell'articolo 81 CE (Caso IV/E-1/35.860-B Tubi d'acciaio senza saldatura) [notificata con il numero C(1999) 4154] ⁽¹⁾.....** 1

2003/383/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 2 ottobre 2002, relativa all'aiuto di Stato C 44/2001 (ex NN 147/98) al quale la Germania ha dato esecuzione in favore di Technische Glaswerke Ilmenau GmbH [notificata con il numero C(2002) 2147] ⁽¹⁾.....** 30

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

dell'8 dicembre 1999

relativa ad un procedimento d'applicazione dell'articolo 81 CE

(Caso IV/E-1/35.860-B Tubi d'acciaio senza saldatura)

[notificata con il numero C(1999) 4154]

(Le versioni in lingua tedesca, francese, inglese e italiana sono le sole facenti fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2003/382/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1/2003 ⁽²⁾, in particolare gli articoli 3 e 15,

vista la decisione della Commissione del 20 gennaio 1999 di avviare il procedimento nel presente caso,

dopo aver offerto alle imprese interessate l'occasione di manifestare il loro punto di vista riguardo agli addebiti mossi dalla Commissione,

dopo aver consultato il comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. Procedimento

(1) Il 1° e 2 dicembre 1994, agendo in forza di una decisione della Commissione del 25 novembre 1994, alcuni

funzionari della Commissione e rappresentanti delle autorità garanti della concorrenza degli Stati membri interessati hanno effettuato accertamenti in virtù dell'articolo 14, paragrafo 3, del regolamento n. 17 presso un certo numero di imprese, tra le quali British Steel plc, Mannesmannröhren-Werke AG e Vallourec SA, che sono destinatarie della presente decisione. La Commissione intendeva verificare l'eventuale esistenza di un'infrazione all'articolo 81 del trattato CE (già articolo 85 CE).

(2) Tali accertamenti sono stati effettuati contemporaneamente con gli agenti dell'autorità di vigilanza EFTA (in prosieguo «AVE») a seguito di una domanda presentata in virtù dell'articolo 8, paragrafo 3, del protocollo 23 all'accordo sullo Spazio economico europeo (in prosieguo «accordo SEE») per accertare un'eventuale infrazione all'articolo 53 dell'accordo SEE.

(3) Con decisione del 6 dicembre 1995, l'AVE, ai sensi dell'articolo 10, paragrafo 3, del protocollo n. 23 dell'accordo SEE, ha trasmesso il fascicolo alla Commissione, ritenendo che i documenti rinvenuti nel corso degli accertamenti dimostrassero un'alterazione del commercio intracomunitario.

(4) Tra settembre 1996 e dicembre 1997 sono stati effettuati ulteriori accertamenti ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento n. 17 presso le società Vallourec, Dalmine e Mannesmannröhren-Werke AG. Successivamente sono state indirizzate a tutte le imprese destinatarie della presente decisione richieste di informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17.

(5) Avendo Dalmine SpA, Siderca SAIC e Groupe Techint rifiutato di comunicare alcune delle informazioni chie-

⁽¹⁾ GU L 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.

⁽²⁾ GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.

ste, il 6 ottobre 1997 la Commissione ha indirizzato loro una decisione ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 5, del regolamento n. 17. Siderca e Dalmine hanno presentato ricorso contro tale decisione al Tribunale di primo grado delle Comunità europee. Con ordinanza del 24 giugno 1998 il ricorso di Dalmine è stato dichiarato manifestamente irricevibile.

- (6) In data 15 maggio 1998 la Commissione ha indirizzato una decisione ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 5, del regolamento n. 17 anche a Mannesmannröhren-Werke AG, che ha rifiutato di fornire le informazioni richieste.
- (7) Il 20 gennaio 1999 la Commissione ha inviato una comunicazione di addebiti ai destinatari della presente decisione nonché a Siderca SAIC e Tubos de Acero de México SA.
- (8) Le imprese hanno potuto accedere al fascicolo costituito dalla Commissione per questo caso fra l'11 febbraio e il 22 aprile 1999. Con lettere in data 11 maggio 1999, la Commissione ha inviato copia delle decisioni di accertamento del novembre 1994 anche alle imprese che non ne erano destinatarie e che, pertanto, non avevano potuto accedervi.
- (9) Dopo aver risposto per iscritto alla comunicazione degli addebiti, tutti i destinatari della presente decisione hanno partecipato all'audizione che si è svolta il 10 giugno 1999.

B. Le parti

1. Mannesmannröhren-Werke AG

- (10) Mannesmannröhren-Werke AG (di seguito «MRW») è un'impresa di diritto tedesco controllata al 79 % da Mannesmann AG, che è un gruppo tedesco diversificato attivo nei seguenti settori: costruzione meccanica, engineering delle industrie di trasformazione, tecnologie dell'informazione, elettronica, fabbricazione di pezzi per auto, produzione, trasformazione e commercializzazione di prodotti siderurgici nonché fornitura dei servizi connessi. Il restante 21 % del capitale di MRW appartiene a Thyssen Stahl AG, produttore tedesco d'acciaio. MRW è la società holding per tutte le attività di produzione di tubi di Mannesmann. MRW è attiva nella produzione di tubi e nella produzione di acciaio e di semilavorati per tubi, nonché nella trasformazione dell'acciaio.
- (11) Nei settori della produzione di tubi MRW ha delle partecipazioni nelle seguenti società: Mannesmannrohr GmbH (100 %), Mannesmannröhren-Werke Sachsen GmbH (100 %), Mannesmann SA — Brasile (76 %), Mannesmann Sümerbank Boru Endüstrisi TAS — Turchia (60 %), Europipe GmbH (50 %), MHP Mannesmann

Hoesch Präzisrohr GmbH (50 %), Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH (50 %), International Drill Pipe Assembly SA (49 %) e DMV Stainless BV (33,33 %). Inoltre controlla al 100 % la Mannesmann Handel GmbH, che si occupa della distribuzione di tubi e del commercio del gruppo Mannesmann.

- (12) Dal 1° ottobre 1997 le attività nel settore dei tubi senza saldatura di MRW sono state cedute a Vallourec & Mannesmann Tubes, di cui MRW detiene il 45 % del capitale.
- (13) MRW controlla Vallourec SA, dopo averne acquistato la partecipazione detenuta da Usinor. Il fatturato di MRW nel 1998 è stato di 4 570 milioni di DEM (circa 2 321 milioni di EUR).

2. Vallourec SA

- (14) Vallourec SA (in prosieguo Vallourec, citata a volte nei documenti come «VLR») è un'impresa di diritto francese che, tramite l'affiliata Valtubes, è attiva nel settore della produzione e della trasformazione di tubi e dei prodotti connessi. Tramite l'affiliata Sopretac produce e trasforma altri materiali ferrosi. Le principali affiliate di Valtubes sono Vallourec Industries, Valti, Vallourec Précision Étirage, Vallourec Précision Soudage, Valinox Welded, DMV, Stainless BV (33,33 %), Vallourec Oil & Gas, International Drill Pipe Assembly SA (51 %), Tubular Industries Scotland Ltd e Valmont. Nel 1998 Vallourec ha realizzato un fatturato di 14 867 milioni di FRF (circa 2 252 milioni di EUR).

- (15) Il 3 giugno 1997 la Commissione ha autorizzato l'acquisizione del controllo di Vallourec da parte di MRW e la concentrazione delle attività di produzione di tubi senza saldatura di Mannesmann e di Vallourec. Dal 1° ottobre 1997 tali attività sono confluite in Vallourec & Mannesmann Tubes, di cui Vallourec SA detiene il 55 % del capitale.

3. British Steel Limited

- (16) In seguito alla fusione avvenuta il 6 ottobre 1999 tra British Steel plc e Koninklijke Hoogovens NV, British Steel plc è diventata controllata al 100 % di Corus Group plc. Questo ha determinato un cambiamento del suo nome e della sua forma giuridica. L'8 ottobre 1999, British Steel plc è diventata British Steel Limited (in prosieguo BS). BS è uno dei principali produttori siderurgici europei, attivo principalmente nella produzione e nella distribuzione di prodotti CECA. Produce anche tubi saldati. Fino al 1995 BS produceva tubi senza saldatura laminati a caldo e finiti; oggi si limita a commercializzare tubi senza saldatura tramite la sua filiale Tubular

Supply Services Limited (TSSL) e ad eseguire la finitura a freddo tramite la filiale Cold Drawn Tubes Limited. Nel 1998 BS ha realizzato un fatturato di 6 228 milioni di GBP (circa 9 207 milioni di EUR).

4. Dalmine SpA

- (17) Dalmine SpA (di seguito «Dalmine») era l'affiliata di Ilva (principale produttore siderurgico italiano) per la produzione di tubi senza saldatura. Il 27 febbraio 1996 Techint BV, affiliata di Siderca SAIC, ha acquisito il controllo di Dalmine. Oltre a Dalmine, le imprese del gruppo Techint-Siderca attive nel settore dei tubi sono Siderca SAIC (Argentina) e Tubos de Acero de México SA (Messico) (di seguito «Tamsa»). Queste tre imprese, che si presentano con la comune denominazione DST-Pipes, producono congiuntamente più di 2 milioni di tonnellate di tubi d'acciaio. Gli OCTG (Oil Country Tubular Goods, v. considerando 29) sono la specialità di Tamsa e rappresentano la maggior parte della produzione di Siderca SAIC, mentre Dalmine è specializzata nella produzione di «linepipe» e di tubi meccanici. Quest'ultima produce e vende principalmente tubi senza saldatura, ma tramite l'affiliata Tubificio di Piombino srl produce anche tubi saldati di piccole dimensioni. La capacità produttiva di tubi senza saldatura di Dalmine è di 930 000 t/anno. Nel 1998 Dalmine ha realizzato un fatturato di 1 300 082 miliardi di ITL (circa 669 milioni di EUR).

5. Sumitomo Metal Industries Limited

- (18) L'impresa giapponese Sumitomo Metal Industries Limited (di seguito «SMI») figura tra i primi quindici produttori d'acciaio mondiali. Produce tubi d'acciaio con e senza saldatura. SMI è il più importante produttore giapponese di tubi senza saldatura. Nel 1998 ha realizzato un fatturato di 1 469 418 milioni di yen (circa 10 505 milioni di EUR).

6. Nippon Steel Corporation

- (19) L'impresa giapponese Nippon Steel Corporation (in prosieguo «NSC») è il secondo produttore mondiale di acciaio. Produce tubi d'acciaio con e senza saldatura. Nel 1998 ha realizzato un fatturato di 1 975 062 milioni di JPY (circa 13 489 milioni di EUR).

7. Kawasaki Steel Corporation

- (20) L'impresa giapponese Kawasaki Steel Corporation (in prosieguo «KSC») si colloca tra i primi quindici produttori di acciaio mondiali. Produce tubi d'acciaio con e senza saldatura. Nel 1998 ha realizzato un fatturato di 836 240 milioni di JPY (circa 5 711 milioni di EUR).

8. NKK Corporation

- (21) L'impresa giapponese NKK Corporation (in prosieguo «NKK») si colloca tra i primi dieci produttori di acciaio mondiali. Produce tubi d'acciaio con e senza saldatura. Nel 1998 ha realizzato un fatturato di 1 013 636 milioni di JPY (circa 6 923 milioni di EUR).

C. Il mercato

1. I tubi d'acciaio in generale

- (22) Il settore dei tubi d'acciaio comprende un'ampia gamma di tubi destinati a tutta una serie di utilizzazioni grazie all'impiego di processi di produzione diversi.
- (23) In base al processo di fabbricazione si distinguono:
- i tubi d'acciaio senza saldatura, fabbricati partendo da prodotti pieni che vengono forati e assottigliati a caldo senza sottrazione di metallo,
 - i tubi d'acciaio saldati (longitudinalmente o elicoidalmente), fabbricati partendo da prodotti piatti che vengono messi in forma e saldati. Possono essere classificati in tubi grandi (aventi un diametro esterno pari o superiore a 406,4 mm) e tubi piccoli e medi (aventi un diametro esterno inferiore a 406,4 mm).
- (24) Negli ultimi 25 anni si è osservato un calo progressivo dell'importanza dei tubi senza saldatura, rispetto alla totalità dei tubi prodotti e consumati, a favore dei tubi saldati. Nel 1960 il 52 % dei tubi d'acciaio prodotti a livello mondiale erano tubi saldati, mentre attualmente questi rappresentano il 68,5 %. Si è assistito quindi ad un processo di sostituzione che può essere spiegato, fra l'altro, dai progressi tecnologici nella fabbricazione dei tubi saldati i quali hanno permesso di soddisfare, con un costo di produzione inferiore, le esigenze fino ad allora soddisfatte soltanto dai tubi senza saldatura. Sembra però che il processo di sostituzione tra le due tipologie abbia raggiunto il suo limite: per alcune utilizzazioni (pressioni molto elevate, grande durezza, resistenza alle alte temperature) possono essere impiegati solamente i tubi senza saldatura.

2. La crisi dell'industria siderurgica

- (25) Il mercato siderurgico comunitario registra, dagli anni '70, una crisi lunga e grave i cui aspetti più significativi sono stati la persistente caduta della domanda e il crollo di prezzi. Tali condizioni di mercato hanno comportato gravi problemi di eccesso di capacità, bassi tassi di utilizzazione degli impianti e prezzi insufficienti a coprire i costi di produzione e a garantire la redditività delle imprese. La crisi del mercato siderurgico non ha colpito

soltanto la siderurgia CECA ma anche i settori siderurgici fuori CECA, in cui rientrano i tubi oggetto della presente decisione. Per far fronte a questa crisi, fra il 1977 e il 1988 la Commissione, sulla base del trattato CECA, ha adottato dei regimi più o meno vincolanti di quote di produzione o di fornitura accompagnati da misure relative ai prezzi e al commercio estero.

(26) Per quanto riguarda precisamente il settore dei tubi nella Comunità dopo il 1980, la produzione comunitaria ha subito un severo processo di ristrutturazione per adeguare le capacità alle condizioni mutevoli del mercato. Fino alla fine del 1990, le capacità di produzione di tubi senza saldatura sono state ridotte del 20 % circa. Fra il 1988 e il 1991 il settore ha perso più di 20 000 posti di lavoro. Dall'inizio del 1991, l'aggravarsi del deterioramento nella produzione comunitaria, insieme al crescente afflusso di importazioni, ha fatto prendere decisioni draconiane per ridurre le capacità all'essenziale e ha portato alla chiusura di varie unità produttive in Germania, in Italia e nel Regno Unito.

(27) Nel 1972 tra le misure commerciali anticrisi adottate dalla Commissione figura un accordo di autolimitazione delle esportazioni concluso con il governo giapponese. A seguito della richiesta del ministero giapponese dell'industria e del commercio estero (MITI), i sei produttori giapponesi integrati, compresi quattro dei destinatari della presente decisione, hanno concluso nel 1975 un accordo di quote d'esportazione di prodotti siderurgici verso la Comunità. Nel 1978, come misura d'accompagnamento del piano anticrisi del 1977, la Commissione ha stipulato con il MITI un accordo inteso a disciplinare i prezzi in modo da escludere le perturbazioni sul mercato comunitario e a mantenere così le correnti di scambio tradizionali ⁽³⁾. L'accordo, sebbene imperniato sui prodotti CECA, prevedeva che le due parti cercassero di evitare perturbazioni sui mercati della prima trasformazione dell'acciaio (tra cui i tubi). L'accordo del 1978 è stato rinnovato fino al 1987. In virtù di un'intesa fra la Commissione e il MITI, l'autorizzazione accordata da quest'ultimo all'accordo sulle quote concluso dalle imprese giapponesi è stata rinnovata fino al 1990.

3. I mercati dei prodotti

(28) I prodotti oggetto del presente caso sono i tubi d'acciaio al carbonio senza saldatura (ossia esclusi i tubi d'acciaio inossidabile), e più particolarmente quelli destinati all'industria petrolifera e del gas, che rappresentano fra il 40

e il 50 % del consumo di tubi senza saldatura ⁽⁴⁾. Un pozzo di petrolio è destinato a permettere la risalita, al livello del suolo (on shore) o dell'acqua (off shore), dell'idrocarburo o del gas dal giacimento, da una profondità compresa fra 2 000 e 5 000 metri sotto terra per essere poi condotto agli impianti di lavorazione. I tubi senza saldatura utilizzati da questo settore industriale appartengono a due grandi categorie.

a) Tubi da sondaggio (OCTG)

(29) I tubi da sondaggio sono comunemente denominati OCTG. Gli OCTG comprendono i tubi lisci e i tubi raccordati mediante filettatura standard o premium. Hanno caratteristiche speciali ottenute con diverse operazioni di finitura, rifinitura e controllo (trattamento termico, controllo con ultrasuoni, prove di pressione idrostatica, rivestimento interno ed esterno). Nella decisione Manne-smann/ Vallourec ⁽⁵⁾ la Commissione si è pronunciata constatando l'esistenza di due diversi mercati del prodotto all'interno degli OCTG:

— i tubi di rivestimento (casing) e di produzione (tubing). I primi devono assicurare la tenuta delle pareti dei pozzi (devono resistere alle fortissime pressioni provenienti dai movimenti del terreno), mentre i secondi assicurano la risalita del petrolio o del gas. Esiste un solo standard mondiale per i tubi di rivestimento e di produzione (API 5 CT). Si tratta di tubi per lo più non saldati anche se per rivestimento si possono utilizzare anche tubi saldati,

— i tubi da estrazione (drill pipe). Essi portano la sonda di perforazione ed hanno una duplice funzione: trasmettere alla sonda un movimento di rotazione e permettere la fuoriuscita del fango di trivellazione. Sono raccordati mediante filettature speciali molto perfezionate, che devono resistere agli sforzi meccanici di trazione e di torsione ed essere a tenuta stagna. Per questi tubi vi è un solo standard mondiale (API 5 D). Si tratta esclusivamente di tubi senza saldatura.

(30) La Commissione ritiene che, tenuto conto delle informazioni di cui dispone, questa definizione del mercato sia valida anche per il presente caso.

(31) Gli OCTG possono essere venduti senza filettatura (tubi lisci, definiti anche nello standard API) o già filettati. La filettatura spesso è eseguita dalla stessa fabbrica o almeno all'interno della stessa società che fabbrica i tubi. Si parla allora di «mill-joint». Può succedere che le filettature siano eseguite in un'officina completamente distinta dalla fabbricazione dei tubi e si parla allora di «shop-joint», che è il caso più frequente negli Stati Uniti, ma esistono anche officine di filettatura nel Regno Unito.

⁽⁴⁾ Fonte: Risposta di British Steel alla richiesta d'informazioni della Commissione del 26 agosto 1997.

⁽⁵⁾ Decisione della Commissione del 3 giugno 1997 nel caso IV/M.906 (GU C 238 del 5.8.1997, pag. 15).

⁽³⁾ 12^a relazione generale sulle attività della Comunità, punto 453.

(32) Il raccordo dei tubi OCTG mediante filettatura può essere standard (comunemente detto API) o speciale (comunemente detto «premium» di solito protetto da brevetti). Contrariamente alle filettature standard che non sono a perfetta tenuta stagna (la filettatura costituisce un canale di fuoriuscita naturale che il grasso applicato nel montaggio non riesce a turare nel corso del tempo), le filettature «premium» hanno una tenuta «metallo su metallo» che evita ogni rischio di fuoriuscita. Vi sono vari giunti «premium»: VAM (utilizzato da Vallourec, SMI e BS), NS-CC (utilizzato da NS), Fox (utilizzato da KSC), NK 3SB (utilizzato da NKK), Antares (utilizzato da Dalmine), BDS (utilizzato da MRW).

(33) I tubi filettati standard rappresentano il 55 % circa delle vendite totali di OCTG delle imprese destinatarie della presente decisione. La stessa percentuale è del 17 % per le vendite nella Comunità (cfr. allegato 2) dove, dalla metà degli anni 80, predominano i filettati premium.

b) I tubi da trasporto («linepipe»)

(34) I tubi per il trasporto del petrolio e del gas a media e breve distanza sono comunemente chiamati «linepipe». Essi richiedono una grande compattezza e durezza, un'alta resistenza alle temperature elevate o basse e alla corrosione, nonché una buona saldabilità. Nella decisione Mannesmann/Vallourec precisata la Commissione ha considerato che questi tubi costituiscono un mercato del prodotto distinto. La Commissione ritiene che, tenuto conto delle informazioni di cui dispone, questa definizione del mercato sia valida anche per il presente caso. All'interno di questo mercato si distinguono i linepipe «project», che sono assoggettati a specifiche particolari e destinati a determinati progetti, e i linepipe «commerciali», che sono standardizzati e venduti mediante prelievo dagli stock. I linepipe «project» rappresentano il 45 % circa delle vendite totali di linepipe senza saldatura delle imprese destinatarie della presente decisione. La percentuale è del 31 % per le vendite nella Comunità (cfr. allegato 2).

4. I mercati geografici

(35) Nella decisione Mannesmann/Vallourec precisata la Commissione ha ritenuto che il mercato degli OCTG è quasi certamente mondiale, in considerazione del fatto che il costo del trasporto è trascurabile rispetto al prezzo, che vi è un solo standard mondiale per ciascun tipo di questi tubi (API 5 CT per i tubi di rivestimento e di produzione e API 5 D per i tubi di estrazione) e che il commercio fra l'Europa e il resto del mondo è significativo. La Commissione ritiene che, tenuto conto delle informazioni di cui dispone, questa definizione del mercato sia valida anche per il presente caso.

(36) Per i linepipe, nella decisione Mannesmann/Vallourec la Commissione ha considerato come mercato geografico per lo meno il mercato europeo, dato che il costo del trasporto non è significativo, che l'interpenetrazione dei mercati è notevole e che i prezzi non differiscono da un paese all'altro. La Commissione ritiene che, tenuto conto delle informazioni di cui dispone, questa definizione del mercato sia valida anche per il presente caso.

5. L'offerta

a) Produzione e commercio estero

(37) Come risulta dalla tabella dell'allegato 1, la Comunità è la principale zona produttrice a livello mondiale di tubi senza saldatura: esportando il 45 % circa della sua produzione, è anche il principale esportatore mondiale, seguita immediatamente dal Giappone e dall'America latina.

(38) All'interno della CE i paesi produttori di tubi senza saldatura sono sei. La Germania, l'Italia e la Francia rappresentano insieme l'85 % della produzione comunitaria.

(39) OCTG e linepipe rappresentano circa il 50 % della produzione totale di tubi senza saldatura a livello mondiale.

(40) La ripartizione geografica delle forniture di OCTG senza saldatura dei destinatari della presente decisione figura nell'allegato 3. La principale destinazione è la Cina (27 %), seguita dall'Europa (20 %), dal Medio Oriente (10 %) e dall'Estremo Oriente (10 %).

(41) La ripartizione geografica delle forniture di linepipe senza saldatura dei destinatari della presente decisione figura nell'allegato 4. La principale destinazione è l'Europa (27 %), seguita dall'Estremo Oriente (24 %), dall'America del nord (13 %) e dal Medio Oriente (12 %).

b) I principali produttori

(42) I tubi standard e tubi più sofisticati di qualità superiore sono fabbricati sugli stessi laminatoi e macchinari e subiscono successivamente una finitura specifica in funzione della loro utilizzazione finale: filettatura, giunti speciali, trattamenti termici, profilature, trafilatura. I produttori più importanti sono presenti in tutti i mercati dei prodotti (MRW-Vallourec, il gruppo Techint, SMI, NSC, NKK, KSC e US Steel). Altri produttori si sono specializzati in alcuni mercati.

c) Evoluzione delle capacità produttive

(43) Fra il 1975 e il 1994 la capacità di produzione di tubi senza saldatura a livello mondiale è aumentata del 20 %, ma non uniformemente nelle varie zone geografiche. Nell'Europa occidentale e negli Stati Uniti, ad un aumento tra il 1975 e il 1980 è seguita una progressiva riduzione, che prosegue tuttora. In Giappone l'aumento delle capacità è continuato fino al 1985, ma da allora si è avviato un processo contrario. Nell'Europa centrale ed orientale la capacità di produzione si mantiene più o meno stabile dal 1975. Infine, in Asia e in America latina le capacità produttive hanno continuato ad aumentare. Si è prodotto quindi uno spostamento geografico dell'offerta.

(44) L'evoluzione dell'offerta di tubi senza saldatura è essenzialmente legata a quella del mercato petrolifero. Alla fine degli anni '70, infatti, la domanda mondiale di tubi per l'industria petrolifera è fortemente aumentata. Ciò ha provocato la costruzione di nuovi laminatoi per tubi in Giappone, in Cina e nell'URSS che sono entrati in funzione verso la metà degli anni '80. Con il crollo della domanda a partire dal 1982 l'industria è entrata in crisi ed è stato necessario ridurre le capacità.

(45) Attualmente, a livello mondiale esiste un eccesso di capacità che alcune fonti valutano al 40 %. Ciò è confermato dalle risposte dei destinatari della presente decisione alle richieste di informazioni della Commissione in virtù dell'articolo 11 del regolamento n. 17.

6. La domanda

(46) Fra il 1960 e il 1980 il consumo mondiale di tubi senza saldatura è cresciuto regolarmente (salvo nel 1975) ad un ritmo del 5 % all'anno. Dopo il 1980 è iniziato a diminuire fino a giungere all'attuale livello di poco superiore a quello del 1960 e secondo alcune fonti dovrebbe stabilizzarsi in futuro.

(47) La domanda è caratterizzata da forti variazioni cicliche, collegate a quelle del mercato petrolifero. Secondo il programma previsionale acciaio della Commissione per il primo semestre e per tutto il 1999 ⁽⁶⁾, all'andamento assai favorevole del settore dei tubi d'acciaio nel 1997 e nella prima parte del 1998 è seguito un forte deterioramento verso la fine dell'anno, in particolare a causa del crollo della domanda del settore petrolifero e della mancanza di nuovi progetti di costruzione di oleodotti.

(48) I principali consumatori di OCTG e linepipe sono le compagnie di prospezione ed estrazione di petrolio, che effettuano i loro acquisti normalmente mediante gare di appalto internazionali.

(49) Il consumo mondiale di OCTG senza saldatura è di circa 5,1 milioni di tonnellate all'anno; quello di linepipe senza saldatura è anch'esso di 5,1 milioni di tonnellate all'anno ⁽⁷⁾.

(50) La seguente tabella riporta il consumo di OCTG senza saldatura nella Comunità, nonché in Germania, Francia, Italia e Regno Unito.

(in migliaia di t)

OCTG senza saldatura	Consumo medio 1990-1995
Germania	14
Francia	8
Italia	84
Regno Unito	136
Comunità	289

Fonte: Elaborazione sulla base dei dati forniti dalle imprese e di quelli del commercio estero.

(51) La seguente tabella riporta il consumo di linepipe senza saldatura nella Comunità, nonché in Germania, Francia, Italia e Regno Unito.

(in migliaia di t)

Linepipe senza saldatura	Consumo medio 1990-1995
Germania	10
Francia	29
Italia	119
Regno Unito	70
Comunità	289

Fonte: Elaborazione sulla base dei dati forniti dalle imprese e di quelli del commercio estero.

⁽⁶⁾ GU C 24 del 29.1.1999, pag. 2.

⁽⁷⁾ Fonte: Provvedimento n. 3630 dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato (C2311) Techint Finanziaria — Siderca/Dalmine. Bollettino n. 7-1996 dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, pag. 55.

- (52) Il consumo nel Regno Unito rappresenta quindi il 35 % circa del consumo comunitario di OCTG e linepipe senza saldatura.

D. Il club Europa-Giappone

- (53) I documenti ottenuti in copia dalla Commissione in occasione dell'ispezione del 1° dicembre 1994 attestavano incontri fra produttori europei e giapponesi di tubi d'acciaio senza saldatura menzionati come «Club Europa/Giappone». Essi facevano anche riferimento a delle regole di base dell'accordo («Fundamentals») che sembravano regolare i rapporti fra questi produttori. Il 17 settembre 1996, in occasione degli accertamenti effettuati ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento n. 17, Vallourec ha fornito una dichiarazione scritta, in risposta alle richieste verbali di chiarimenti degli agenti della Commissione, in merito al «Club Europa-Giappone» e ai «Fundamentals». In tale dichiarazione erano descritte le regole di base dell'accordo («Fundamentals»), i prodotti oggetto dell'accordo, la durata e le modalità pratiche di funzionamento dell'accordo.
- (54) Il contenuto essenziale di questa dichiarazione è confermato dalla risposta di BS del 31 ottobre 1997 alla richiesta di informazioni della Commissione: «[...] In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance» ⁽⁸⁾ (pag. 11932) ⁽⁹⁾. Tali affermazioni sono corroborate dalle dichiarazioni pronunciate nel giugno 1995 dinanzi al procuratore della Repubblica di Bergamo da vari dirigenti di Dalmine, tra cui il [...], che afferma di aver partecipato alle riunioni (pagg. 8220 ter 1-29).

1. Inizi dell'accordo

- (55) Il «club Europa-Giappone» iniziò le sue attività nel 1977. Nella sua dichiarazione Vallourec scrive:

«Ces échanges ont commencé après la chute du marché de 1977 (postérieure au premier boom pétrolier)» (pag. 6258) ⁽¹⁰⁾.

2. I prodotti, i partecipanti e l'organizzazione del «club»

a) I prodotti

- (56) Dalla dichiarazione scritta di Vallourec risulta che i prodotti oggetto degli accordi descritti in appresso sono gli OCTG API e i linepipe «project» senza saldatura.

b) I partecipanti

- (57) Secondo le risposte di Vallourec (pag. 6355), BS (pag. 11932), NSC (pagg. 13547-13549), NKK (pagg. 14456-14457, 14491-14498), SMI (pagg. 14176-14177) e KSC (pag. 14605) alle richieste di informazioni della Commissione, i membri del club erano, da parte europea, British Steel, Dalmine, Mannesmann e Vallourec e, da parte giapponese, Kawasaki, NKK, Nippon Steel e Sumitomo Metals.

c) Organizzazione

- (58) Dalla dichiarazione scritta di Vallourec risulta che le riunioni dei membri del club si svolgevano a tre livelli:
- degli esperti,
 - dei manager,
 - dei presidenti.
- (59) L'articolazione di queste riunioni risulta chiaramente nel documento «Timetable for OCTG/Linepipe» presentato da British Steel durante la riunione del 23 settembre 1993: gli europei coordinano le loro posizioni in riunioni preparatorie, poi le discutono con i giapponesi e i latino-americani ai tre livelli indicati al considerando 58 ⁽¹¹⁾ (pag. 4912).

- (60) Il club Europa-Giappone si riuniva due volte l'anno circa, a scadenze irregolari. Nel corso dell'ispezione del 17 settembre 1996 effettuata ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento n. 17, Vallourec ha precisato le date di alcune delle riunioni svoltesi tra il 1992 e il 1994 (14 aprile 1992 a Firenze, 23 ottobre 1992 a Tokyo, 19 maggio 1993 a Parigi, 5 novembre 1993 a Tokyo e 16 marzo 1994 a Cannes) (pag. 6358). Vari documenti presi in copia presso Vallourec (pagg. 15586 e 4350) attestano riunioni del club Europa-Giappone nel 1989 e nel 1991.

3. Principi

- (61) L'accordo su OCTG e linepipe, come è descritto da Vallourec, si basa su tre pilastri:

⁽⁸⁾ «[...] In pratica i mercati nazionali erano riservati in primo luogo ai produttori locali.»

⁽⁹⁾ I numeri delle pagine citati tra parentesi sono i numeri di pagina del fascicolo.

⁽¹⁰⁾ «Tali scambi sono iniziati dopo il crollo del mercato del 1977 (posteriore al primo boom petrolifero).»

⁽¹¹⁾ Così la riunione del 5 novembre 1993 è stata preparata fra europei durante l'estate, poi in riunioni dei gruppi di lavoro europei-giapponesi-latinoamericani in autunno, nella riunione dei presidenti europei del 23 settembre (durante la quale è stato discusso il documento «Paper for president on OCTG and project linepipe») e in una riunione dei manager europei e giapponesi.

- a) protezione dei mercati nazionali (i «fundamentals»);
- b) [...];
- c) [...].

a) I «fundamentals»

(62) Secondo la dichiarazione di Vallourec la regola fondamentale dell'accordo (menzionata nei documenti come «fundamentals») consiste nella protezione dei mercati nazionali dei vari produttori. Il Regno Unito (off shore) era considerato semiprotetto, nel senso che un concorrente doveva contattare il produttore locale di tubi per l'industria petrolifera prima di presentare la sua offerta (pag. 6257). Il documento «entretien BSC» (pagg. 15596-15599) conferma questa regola.

(63) Nella sua risposta ai quesiti posti in occasione dell'ispezione effettuata il 22 aprile 1997 ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento n. 17, MRW ne parla in questi termini:

«Mir ist der Begriff "Fundamentals" nur im Zusammenhang mit Verhaltensweisen europäischer und japanischer Hersteller aus der Vergangenheit (dh vor 1.4.1995) bekannt. Nach meiner Kenntnis, handelt es sich bei den — "Fundamentals" — um eine Übereinkunft betreffend OCTG-Rohre und Project linepipe, die im wesentlichen den Schutz der jeweiligen Heimatmärkte bezweckte. Dies bedeutete, daß japanische Hersteller in diesen Bereichen nicht in europäischen Märkte vordringen sollten, während europäische Hersteller nicht nach Japan liefern sollten» ⁽¹²⁾ (pag. 10990A).

(64) Nella dichiarazione rilasciata il 1° giugno 1995 dinanzi al procuratore della Repubblica di Bergamo, il sig. [...], [...] fra il 1991 e la fine del 1992, poi direttore commerciale della stessa divisione fino alla fine del 1994, ha dichiarato:

«le gare d'appalto [...] venivano costantemente vinte dalla Dalmine, in quanto nelle riunioni dei club dei produttori (cartelli) che si tenevano due volte l'anno,

una volta in Europa ed una volta in Giappone, si stabiliva un gentlemen agreement per il quale ciascun produttore avrebbe avuto diritto di vincere in patria le gare d'appalto, sulla base di una regola internazionalmente accettata per cui, fatta pari a 100 l'offerta dell'operatore nazionale, gli altri operatori si impegnavano ad offrire un prezzo superiore di un tasso variabile tra l'8 e il 10 % ... Se taluno degli operatori, in violazione del patto, sottoquota un concorrente sul mercato domestico, subisce come sanzione minacce di ritorsione tali da ritirare l'offerta, ma ciò non capita perché la regola è rigidamente osservata» ⁽¹³⁾ (pag. 8220 ter, pag. 12).

(65) Nella risposta scritta del 4 aprile 1997 al quesito posto in occasione degli accertamenti del 13 febbraio 1997 riguardante il contenuto dei «fundamentals», Dalmine ritiene che «Esse possano riflettere la posizione dell'industria comunitaria dei tubi in acciaio senza saldatura ... Questa posizione si è sviluppata su due linee: attuazione di un processo di razionalizzazione ...; contatti con l'industria giapponese la cui capacità produttiva superava la domanda. I contatti si riferivano all'esportazione di tubi (specialmente quelli per l'industria petrolifera) in aree diverse dalla CE (quali Russia e Cina) e volgevano anche a limitare l'esportazione di tubi alla CE in seguito alla chiusura degli impianti di British Steel e quindi a proteggere l'industria comunitaria dei tubi senza saldatura» ⁽¹⁴⁾ (pagg. 15099-15101).

(66) Nella risposta del 31 ottobre 1997 alla richiesta di informazioni della Commissione, BS afferma a proposito del club Europa-Giappone: «In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance» ⁽¹⁵⁾ (pag. 11933).

(67) I «fundamentals» sono citati anche nella nota interna di Vallourec (pagg. 15591-15594) relativa alla riunione del 1° giugno 1990 (secondo la nota interna di Vallourec del 24 luglio 1990) fra BS e Vallourec:

«L'analyse de VLR est qu'il ne faut pas ouvrir la porte aux Japs en les favorisant d'un british content. Il faut jouer les fondamentals à fond, la première démarche étant d'écrire via le pt du Club aux pt Jap pour signa-

⁽¹²⁾ «Non conosco il concetto di "fundamentals" se non in rapporto a pratiche del passato (anteriori al 1° aprile 1995) fra produttori europei e giapponesi. A mia conoscenza si tratta di un accordo su OCTG e "project linepipe" il cui oggetto essenziale era la protezione dei mercati nazionali. Ciò significava che i produttori giapponesi non dovevano penetrare nel mercato europeo e viceversa i produttori europei non dovevano effettuare forniture in Giappone».

⁽¹³⁾ Versione originale.

⁽¹⁴⁾ Versione originale.

⁽¹⁵⁾ «In pratica, i mercati nazionali erano riservati in primo luogo ai produttori locali».

ler les implantations des shojas en UK. Il paraît ambiteux d'imaginer que BSC puisse organiser un sharing key en PJ japonais alors que SMI se casse les dents sur ce point depuis de longs mois» ⁽¹⁶⁾ (pag. 15598).

(68) Da un esame delle forniture dei membri del club Europa-Giappone risulta che questo principio era rispettato.

OCTG E LINEPIPE SENZA SALDATURA

Quota del produttore nazionale nelle forniture di BS, Dalmine, MRW, Vallourec, SMI, KSC, NSC e NKK

Destinazione	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Italia	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %
Germania	97 %	91 %	99 %	87 %	92 %	87 %
Francia	92 %	82 %	86 %	86 %	84 %	85 %
Regno Unito ^(a)	81 %	84 %	78 %	79 %	84 %	78 %
Giappone	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Totale club	90 %	88 %	88 %	87 %	91 %	87 %

Fonte: Risposte delle imprese alle richieste di informazioni articolo 11.

^(a) Dal 1991 le forniture di OCTG effettuate da Vallourec, Dalmine e MRW nel Regno Unito sono considerate forniture nazionali dopo la chiusura di British Steel.

(69) È alla luce di questa protezione dei mercati nazionali che va interpretata la seguente frase contenuta nella nota interna di Vallourec del 20 giugno 1994 [...]: «STDM devrait tout de même respecter à peu près le UK en échange de notre protection du Mexique et de l'Argentine, mais dans le reste du monde il essaiera de développer ses ventes au maximum» ⁽¹⁷⁾ (pag. 15813).

b) «Special markets»

(70) [...].

(71) [...].

⁽¹⁶⁾ «L'analisi di VLR è che non bisogna aprire la porta ai giapponesi favorendoli con un british content. Bisogna applicare interamente i fundamentals, il primo passo è quello di scrivere, tramite il presidente del club, ai presidenti giapponesi per segnalare la creazione di shojas nel Regno Unito. Sembra ambizioso immaginare che BSC possa organizzare una chiave di ripartizione dei "premium joint" giapponesi mentre SMI ci sta provando senza risultati da molti mesi.»

⁽¹⁷⁾ «STDM dovrebbe però rispettare più o meno il Regno Unito in cambio della nostra protezione del Messico e dell'Argentina, ma nel resto del mondo cercherà di sviluppare al massimo le proprie vendite.»

c) Le ripartizione degli altri mercati

(72) [...].

(73) [...].

(74) [...].

(75) [...].

(76) [...].

(77) La stessa cooperazione si esercitava anche per progetti particolari (pag. 4283).

4. I contratti d'approvvigionamento di tubi lisci conclusi tra BS, Vallourec, Dalmine e MRW

(78) È nel contesto della protezione dei mercati nazionali («fundamentals») che la cessazione della produzione di tubi senza saldatura laminati a caldo prevista da BS nel 1990 ha sollevato il problema del carattere «non nazionale» del mercato britannico. Vallourec e BS hanno perciò introdotto il concetto di «fundamentals improved». Nel resoconto di una riunione fra Vallourec e British Steel del 24 luglio 1990, alla rubrica «Rispetto del Regno Unito da parte dei giapponesi» si legge:

«MRW est le seul producteur européen qui fasse peur aux japonais et qui puisse donc imposer un respect des "fundamentals improved". MRW aurait un intérêt à la défense des "fundamentals" sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale... VLR insiste sur le fait que toute alliance en Europe doit être faite avec une part suffisamment forte pour MRW» ⁽¹⁸⁾ (pagg. 15586 e segg.).

Alla fine della riunione:

«BS et VLR s'accordent pour dire que ce renforcement de la CEE est jouable et doit aboutir à des — "fundamentals improved" — qui interdiraient aux japonais

⁽¹⁸⁾ «MRW è il solo produttore europeo che faccia paura ai giapponesi e che possa quindi imporre il rispetto dei "fundamentals improved". MRW avrebbe interesse alla difesa dei "fundamentals" per il Regno Unito perché fornirebbe una parte dei "plain end pipes" dopo la chiusura di Clydesdale ... VLR insiste sul fatto che qualsiasi alleanza in Europa dev'essere fatta con una parte abbastanza forte per MRW.»

l'accès du UK même après que Clydesdale aurait été fermé. PhV⁽¹⁹⁾ ajoute qu'un respect à 100 % des — "fundamentals" — en UK est impossible mais que si les exceptions ne dépassent pas 15 000 tonnes par an, la situation sera supportable. BS évoque toutefois la possibilité d'acheter des plain ends à UTM, SIDERCA et TAMSÀ pour éviter leur concurrence sauvage»⁽²⁰⁾ (pag. 15587).

(79) Dopo la chiusura della fabbrica di Clydesdale, BS ha concluso accordi di fornitura di tubi lisci per TSSL, sua affiliata per il trattamento termico e la filettatura, con:

- Vallourec (24 luglio 1991) per il [...] % del suo fabbisogno (pagg. 12867 e segg.),
- Dalmine (4 dicembre 1991) per il [...] % del suo fabbisogno (pagg. 12910 e segg.),
- MRW (9 agosto 1993) per il [...] % del suo fabbisogno (pagg. 12948 e segg.).

(80) L'ipotesi di una ripartizione delle forniture di tubi lisci tra gli europei e il nesso fra prezzi e quantità vendute da BS e vendite di tubi lisci da parte degli europei avevano già formato oggetto di riflessione da parte di VLR in marzo e in maggio 1990 a proposito della chiusura di Clydesdale: «... si ... on peut obtenir des Japonais qu'ils n'interviennent pas sur le marché UK, et que le problème se règle entre Européens. Dans ce cas on partagerait effectivement les tubes lisses entre MRW, VLR et Dalmine. Dans ce scénario II, on aurait probablement intérêt à lier les ventes de VLR à la fois au prix et au volume du VAM vendu par BSC»⁽²¹⁾; (pagg. 15624-15625); (nei contratti i prezzi dei tubi lisci che MRW, Vallourec e Dalmine s'impegnavano a fornire a BS dipendono dai prezzi dei tubi filettati venduti da BS) «MRW/DALMINE/VLR obtiennent que BSC achète ses tubes lisses en priorité aux Européens que se répartissent

cette fourniture selon une règle stricte»⁽²²⁾ (pag. 15611). Due mesi dopo (il 24 luglio 1990), il fatto che MRW avrebbe fornito i tubi lisci a BS era considerato acquisito: («MRW aurait un intérêt à la défense des "fundamentals" sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale»⁽²³⁾ (pag. 15586).

(81) Con questi contratti BS si impegnava:

- ad acquistare da Vallourec ([...] %), MRW ([...] %) e Dalmine ([...] %) tutto il suo fabbisogno di tubi lisci precedentemente soddisfatto dai suoi stabilimenti di Clydesdale,
- a comunicare trimestralmente a Vallourec, MRW e Dalmine i prezzi che praticava,
- a comunicare ogni anno a Vallourec, MRW e Dalmine le quantità di tubi lisci che consumava.

(82) A loro volta Vallourec, MRW e Dalmine si impegnavano a fornire a BS quantità di tubi lisci indeterminate (non conosciute in anticipo) e a non offrirgli prezzi discriminatori né condizioni di vendita discriminatorie rispetto ad altri clienti del Regno Unito continentale. Tali accordi sono stati conclusi per cinque anni, scaduti i quali continuano ad essere validi salvo preavviso di dodici mesi delle parti.

5. Il riassetto del club

a) La crisi del 1993

i) Elementi perturbatori

(83) Vari elementi hanno turbato l'equilibrio dell'accordo:

- la ristrutturazione dell'industria europea, in particolare la cessazione dell'attività «Tubi non saldati» da parte di BS e la possibile chiusura dell'impresa New Tubemeuse (di seguito NTM),
- l'ascesa dei produttori dell'America latina che rendeva difficilmente applicabili le chiavi di ripartizione definite nell'ambito del club Europa-Giappone,

⁽¹⁹⁾ Ph. Varley, rappresentante di BSC.

⁽²⁰⁾ «BS e VLR sono d'accordo nel dire che questo rafforzamento della CEE può funzionare e deve sfociare in "fundamentals improved" che vietino ai giapponesi l'accesso al Regno Unito anche dopo che Clydesdale sarà chiusa. PhV aggiunge che il rispetto integrale dei "fundamentals" nel Regno Unito è impossibile, ma se le eccezioni non superano le 15 000 tonnellate all'anno la situazione sarà supportabile. BS richiama tuttavia la possibilità di acquistare dei "plain ends" da UTM, Siderca e Tamsa per evitare la loro concorrenza selvaggia.»

⁽²¹⁾ «... se ... si può ottenere che i giapponesi non intervengano sul mercato britannico e che il problema si risolva fra europei. In tal caso si suddividerebbero effettivamente i tubi lisci fra MRW, VLR e Dalmine. In questa seconda ipotesi avremmo probabilmente interesse a collegare le vendite di VLR al prezzo e al volume del VAM venduto da BSC» (pag. 4894).

⁽²²⁾ «MRW/Dalmine/VLR ottengono che BSC acquisti i suoi tubi lisci prioritariamente dagli europei, che si ripartiscono questa fornitura secondo una regola rigorosa». (pag. 4882 documento di Vallourec «Riflessioni strategiche riguardanti i rapporti di VLR con SMI e BSC» in data 2.5.1990).

⁽²³⁾ «MRW avrebbe interesse alla difesa dei "fundamentals" per il RU perché fornirebbe una parte dei plain end pipes dopo la chiusura di Clydesdale.»

— l'importanza crescente degli OCTG saldati, dei quali la quota mondiale è valutabile al 20 %, malgrado le disparità fra regioni (in Europa la quota di OCTG saldati è assai modesta (circa 5 %) mentre può arrivare al 50 % negli USA ad esempio).

ii) La posizione degli europei

(84) Il documento intitolato «Paper for presidents on OCTG and project linepipe» (pagg. 4902-4908) ⁽²⁴⁾ (in prosieguo «paper for presidents») e il documento intitolato «g) Japanese» (pagg. 4909-4914) ⁽²⁵⁾ prendono atto di questi elementi perturbatori e precisano la posizione degli europei per la riunione di Tokyo del 5 novembre 1993. In sostanza gli europei vogliono che la ristrutturazione dell'industria europea in corso vada principalmente a vantaggio dei produttori europei riservando loro il mercato europeo (comprese le regioni offshore). Il piano d'azione proposto consiste:

— nel determinare i quantitativi accettabili che i giapponesi e i latino-americani forniscano in Europa,

— nel minacciare i giapponesi, se non rispettano l'impegno, di:

a) [...];

b) [...];

c) non ristrutturare l'industria europea né assicurare il ritiro di NTM;

d) presentare una denuncia di dumping.

b) La riunione del 5 novembre 1993

(85) La riunione di Tokyo ha dato luogo ad un nuovo accordo tripartito il cui contenuto si rispecchia in un documento relativo alla chiave di ripartizione consegnato alla Commissione il 12 novembre 1997 (pag. 7320) da un terzo che ha chiesto di non divulgare la sua identità e la cui fonte è, secondo l'informatore, un agente commerciale di uno dei partecipanti alla riunione (in prosieguo documento «sharing-key»).

Vi sono state discusse tre principali questioni:

— le conseguenze dell'allargamento del club ai latinoamericani,

— le conseguenze della ristrutturazione dell'industria europea,

— [...].

i) Le conseguenze dell'allargamento del club all'America latina

(86) Il documento «sharing key» attesta il parziale successo dei contatti allacciati con i latinoamericani. [...]. I produttori latinoamericani, tuttavia, hanno formulato una riserva espressa sul rispetto del mercato europeo ⁽²⁶⁾ (pag. 7320) e hanno fornito notevoli quantitativi in Europa. Il documento «sharing key» contraddice espressamente la risposta di Vallourec alle domande poste oralmente nel corso dell'ispezione del 18 dicembre 1997 e le risposte di Siderca SAIC e Tamsa alla comunicazione degli addebiti, secondo le quali i contatti esplorativi avviati dagli europei alla fine del 1993 con i latinoamericani non avrebbero dato alcun risultato.

ii) Incidenza della ristrutturazione dell'industria europea sugli accordi

(87) Tanto nel documento preparatorio quanto nell'accordo stesso, occorre distinguere la chiusura dello stabilimento del produttore belga NTM dal ritiro di BS.

Chiusura di NTM

(88) In seguito alla chiusura del mercato dell'ex URSS e alla riduzione della domanda mondiale di tubi per l'industria petrolifera negli anni 1992-1993, la situazione finanziaria di NTM si è fortemente deteriorata. Ciò ha indotto la società madre (Soconord) a cercare un socio interessato, in particolare, agli impianti di filettatura la cui competitività era migliore di quella degli impianti a caldo (forno elettrico e laminatoio). I negoziati svoltisi [...] non hanno avuto alcun esito. La produzione di NTM è cessata totalmente il 31 dicembre 1993; gli impianti di filettatura e il laminatoio sono stati trasferiti in Iran dall'agosto 1996.

(89) Come attestano i documenti «paper for presidents» e «g) Japanese», la chiusura eventuale di NTM è stata utilizzata

⁽²⁴⁾ Si tratta di un documento preparatorio per la riunione dei presidenti delle imprese europee in vista della riunione con i loro omologhi giapponesi e latino-americani del 5 novembre 1993. Secondo la nota manoscritta quel documento è stato consegnato da AS (A. Stewart di British Steel) a Vallourec il 23 settembre 1993.

⁽²⁵⁾ Questo documento faceva parte dei documenti preparatori della riunione dei presidenti delle imprese europee in vista della riunione con i loro omologhi giapponesi e latino-americani del 5 novembre 1993. Secondo la nota manoscritta ivi contenuta, il documento è stato consegnato da AS (A. Stewart di British Steel) a Vallourec il 23 settembre 1993.

⁽²⁶⁾ «LA agreed the above share except for European market. For european tenders, liaison shall be discussed case by case in a cooperative sense» («I produttori latino-americani hanno accettato la ripartizione sopra menzionata salvo che per il mercato europeo. Per le offerte europee si dovranno organizzare discussioni caso per caso, in uno spirito di collaborazione»).

come arma di negoziato nel tentativo di ottenere dai giapponesi delle contropartite. Poiché le forniture di NTM si concentravano sul Medio ed Estremo Oriente ed erano non trascurabili, la sua eventuale chiusura era molto vantaggiosa, tenuto conto delle chiavi di ripartizione, per i giapponesi e i latino-americani.

Acquisto da parte di Vallourec delle attività di finitura degli OCTG di BS

- (90) Il permanere di impianti di produzione di tubi nel Regno Unito, risultato di un programma di razionalizzazione, dimostrerebbe ai concorrenti non europei che il Regno Unito era sempre un produttore primario di un'industria europea forte (pagg. 4626-4640). Come dimostra il documento «paper for presidents», gli europei volevano assicurarsi che l'abbandono dell'attività relativa ai tubi senza saldatura da parte di BS non avrebbe modificato né le chiavi di ripartizione né la posizione del mercato britannico:

«Although the Japanese have agreed not to request changes in our agreements if the EC seamless industry were to restructure, there is no guarantee that they would follow this precept if British Steel were to exit the tubemaking or finishing in the UK» ⁽²⁷⁾ (pag. 4902).

- (91) Il 21 gennaio 1993 BS ha inviato a Vallourec (probabilmente anche a MRW e a Dalmine) una bozza di proposte in vista di un accordo sulla ristrutturazione del settore dei tubi senza saldatura, da discutersi in una riunione a Heathrow il 29 gennaio 1993 fra Mannesmann/Vallourec/Dalmine/British Steel (pag. 4628). In questo documento è scritto: «British Steel has indicated its intention to withdraw eventually from seamless tube manufacture. It seeks to do this in an orderly and controlled manner in order to avoid disruption in the supply of tubes to its customers and to assist these producers who acquire the business to retain the order load... Discussions have been held over the last six months between British Steel and other producers interested in acquiring assets from British Steel and British Steel believes that there is a consensus to proceed along the lines described in this paper» ⁽²⁸⁾. Una delle proposte consi-

steveva nel trasferire a Vallourec le attività OCTG, mantenendo in vigore i contratti di fornitura di tubi lisci tra BS e Vallourec, MRW e Dalmine nelle stesse proporzioni. Lo stesso giorno si è svolta una riunione fra MRW e BS durante la quale MRW «agreed that Vallourec should take the lead in the future ownership of the OCTG Business» ⁽²⁹⁾ (pag. 4626). Nel documento di Dalmine intitolato «Seamless steel tube system in Europe and market evolution» (pag. 2053) di maggio-agosto 1993, si dice che una soluzione del problema BS valida per tutti può essere trovata soltanto in un contesto europeo...; il fatto che Vallourec acquisisca gli impianti di BS era ammesso anche da Dalmine.

- (92) Il 22 febbraio 1994 Valtubes (affiliata di Vallourec) ha acquisito il controllo degli impianti scozzesi di BS specializzati nel trattamento termico e nella filettatura VAM ed ha costituito la società Tubular Industries Scotland Ltd (TISL), leader del mercato del mare del Nord per la fornitura di tubi filettati con giunti superiori o standard ⁽³⁰⁾. Vallourec, che avrebbe avuto la possibilità di recedere dai contratti sottoscritti da BS [clausola 9 i)] e avrebbe avuto, quindi, uno sbocco ulteriore per la sua produzione di tubi lisci, il 31 marzo 1994 ha rinnovato i contratti di approvvigionamento di tubi lisci, conclusi da BS con Dalmine e MRW, citati al considerando 79. Il contratto con MRW era ancora in vigore il 24 aprile 1997 (data dell'ispezione presso MRW). Quello concluso tra TISL e Dalmine è tuttora in vigore, ma in seguito alla comunicazione degli addebiti le parti hanno convenuto, come misura cautelare, che se la Commissione avesse confermato i suoi addebiti nella decisione finale, il contratto sarebbe stato risolto con effetto retroattivo al 30 marzo 1999.

- (93) Il 31 marzo 1994 BS ha firmato con Vallourec (TISL) un contratto di fornitura, da parte di BS, [...] di alcuni tipi di tubi lisci di piccolo diametro per OCTG. Questo contratto è scaduto insieme alla chiusura di Wednesfield nel dicembre 1995. Non lo si può ovviamente separare dall'acquisto, effettuato da Vallourec un mese prima, degli impianti scozzesi di BS specializzati nel trattamento termico e nella filettatura VAM.

- (94) Il documento «sharing key» dimostra che la ristrutturazione dell'industria europea ha influito sui negoziati e che questi si sono conclusi, quanto meno per i giapponesi, nel senso voluto dagli europei: l'Europa era loro riservata. I latino-americani hanno, invece, espresso il loro disaccordo su questo punto.

⁽²⁷⁾ «Sebbene i giapponesi abbiano accettato di non chiedere modifiche dei nostri accordi in caso di ristrutturazione del settore comunitario dei tubi senza saldatura, nulla garantisce che terrebbero fede a questo impegno qualora British Steel dovesse ritirarsi dal mercato della produzione o della finitura di tubi nel Regno Unito»

⁽²⁸⁾ «British Steel ha indicato la sua intenzione di ritirarsi dal settore dei tubi senza saldatura. Cerca di farlo in modo ordinato e controllato per evitare interruzioni di fornitura dei tubi alla clientela ed aiutare i produttori che rilevano l'attività a conservare le commesse... Negli ultimi sei mesi British Steel ha discusso con altri produttori interessati all'acquisizione dei suoi attivi e ritiene che esista un consenso sulla linea d'azione descritta nel documento»

⁽²⁹⁾ «Ha accettato che Vallourec prenda la guida del futuro assetto proprietario delle attività OCTG», pag. 4626, fax di BS a Vallourec, 22 gennaio 1993.

⁽³⁰⁾ Rapporto VLC 1994 (pag. 14617).

iii) Mercato cinese

(95) [...].

6. Fine dell'accordo

(96) Anche se l'ultima riunione di cui esista traccia nel fascicolo risale al marzo 1994, dalla dichiarazione di Vallourec risulta che il club Europa-Giappone ha cessato le sue attività soltanto nel 1995.

(97) MRW afferma che i «fundamentals» risalgono al passato (cioè a data anteriore a quella del 1° aprile 1995, di entrata in carica del sig. [...]).

(100) Dal 1977 le imprese BS, Dalmine, MRW, Vallourec, KSC, NKK, NSC e SMI sono pervenute ad un concorso di volontà sulle loro politiche commerciali riguardanti i tubi OCTG API e i linepipe «project» senza saldature in varie aree geografiche. Si tratta quindi di un accordo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato la cui esistenza è attestata, oltre che dalla dichiarazione di Vallourec e Dalmine (cfr. considerando 62-69) da altri documenti. Nel «paper for presidents» datato 23 settembre 1993 citato al considerando 84, si parla di «the current agreements» (gli accordi in corso) e «our agreements» (i nostri accordi). Nel documento «resoconto del colloquio con JF a Bruxelles», gli «accordi» sono menzionati come sinonimo del «club» o ancora del «sistema attuale». Nel documento «sharing key» è scritto chiaramente: «The following sharing key was agreed...» «50 % increase of price was agreed»; «above agreement is valid through end of march 94» ⁽³²⁾ (pag. 7320).

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Considerazioni generali

(98) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato vieta, perché incompatibili con il mercato comune, tutti gli accordi tra imprese e le pratiche concordate che possono alterare gli scambi tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi di vendita ovvero altre condizioni di transazione, nel limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti e nel ripartire i mercati.

B. Il Club Europa-Giappone

1. Natura dell'infrazione

(99) Secondo la Commissione, perché una restrizione costituisca un accordo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato non è necessario che l'accordo sia giuridicamente vincolante per le parti. Vi è accordo se le parti giungono ad un concorso di volontà tale da limitare o essere atto a limitare la loro libertà commerciale, determinando le linee della loro azione reciproca sul mercato o della loro astensione. Non sono necessarie né sanzioni contrattuali né procedimenti esecutivi. Non è neppure necessario che l'accordo sia fatto in forma scritta ⁽³¹⁾.

⁽³¹⁾ Decisione 86/398/CEE della Commissione del 23 aprile 1986 relativa al caso n. IV/31149-Polipropilene (GU L 230 del 18.8.1986, pag. 1, considerando 81). Sentenze del Tribunale di primo grado delle Comunità europee del 24 ottobre 1991 nella causa T-1/89, Rhône-Poulenc SA/Commissione (Racc. 1991, pag. II-867, punto 120) e del 20 aprile 1999 nelle cause riunite T-305/94 ecc., Limburgse Vinyl Maatschappij Nv e. a./Commissione (non ancora pubblicata, punto 715).

2. Oggetto ed effetto dell'accordo

(101) Nelle dichiarazioni dei vari produttori, il contenuto dell'accordo è così presentato:

— i rapporti fra produttori sono disciplinati da regole fondamentali («fundamentals») che vietano a ciascuno di vendere nei mercati nazionali dei concorrenti partecipanti all'accordo,

— [...],

— [...],

— [...].

(102) Nel prescrivere il rispetto dei mercati nazionali dei vari produttori (ossia mercati tedesco, francese, italiano, britannico, giapponese), l'accordo ha così avuto l'obiettivo di restringere la concorrenza nel mercato comune in quanto l'offerta di tubi senza saldatura negli Stati membri ove esisteva un produttore nazionale è stata limitata dall'astensione degli altri produttori, parti dell'accordo, dal fornire tubi su detti mercati.

(103) I due aspetti dell'accordo Europa-Giappone [...] ricadrebbero anch'essi nel divieto dell'articolo 81 del trattato, se fosse accertato che tali pratiche hanno consentito ai produttori di limitare l'offerta all'interno del mercato comune o di fissarne il prezzo in maniera diretta o indi-

⁽³²⁾ «È stata concordata la seguente chiave di ripartizione» ... «si è deciso un aumento del prezzo del 50 %»; «l'accordo di cui sopra è valido fino a fine marzo 1994».

retta. Nel caso in esame la Commissione non è in grado di fornire la prova di siffatto effetto restrittivo sul mercato comune, né dell'effetto restrittivo dell'accordo nel territorio SEE non facente parte della Comunità. L'accordo Europa-Giappone forma quindi oggetto della presente decisione soltanto in quanto prevedeva il rispetto dei mercati nazionali («fundamentals») e riguardava Stati membri.

- (104) La Corte di giustizia delle Comunità europee si è così pronunciata nella causa ACF Chemiefarma: «la ripartizione dei mercati nazionali ha lo scopo di restringere la concorrenza e il volume degli scambi nel mercato comune»⁽³³⁾. È incontestabile che «ai fini dell'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, è superfluo prendere in considerazione gli effetti concreti dell'accordo qualora questo abbia l'effetto di restringere, impedire o alterare il gioco della concorrenza»⁽³⁴⁾. La tabella riportata al considerando 68 dimostra che il rispetto dei mercati nazionali era di fatto garantito.

3. Pregiudizio arrecato al commercio fra Stati membri

- (105) Un accordo per il rispetto dei mercati nazionali pregiudica gli scambi fra Stati membri nella misura in cui riguarda le vendite di un produttore comunitario in un altro Stato membro, ma anche le vendite nel mercato comune provenienti da un paese terzo⁽³⁵⁾.
- (106) Di fatto i produttori, concertandosi, hanno potuto modificare i quantitativi di tubi che ognuno di essi, in assenza di concertazione, avrebbe venduto sui mercati degli Stati membri⁽³⁶⁾. Il pregiudizio agli scambi intracomunitari è sensibile perché le forniture dei prodotti oggetto dell'accordo, effettuate dalle imprese destinatarie della presente decisione nei quattro mercati «nazionali» interessati, rappresentano il 15 % circa del consumo comunitario di OCTG e linepipe senza saldatura.

⁽³³⁾ Sentenza del 15 luglio 1970 nella causa 41/69 (Racc. 1970, pag. 661, punto 128).

⁽³⁴⁾ Sentenza della Corte del 30 gennaio 1985 nella causa 123/83 BNIC/Guy Clair (Racc. 1981, pag. 391, punto 22).

⁽³⁵⁾ Sentenza della Corte del 15 giugno 1976 nel caso 51/75 Emi Records Limited/CBS Limited Regno Unito (Racc. 1976, pag. 811, punto 28). Decisioni della Commissione 74/634/CEE del 29 novembre 1974, caso n. IV/27.095 – Intesa franco giapponese nel settore dei cuscinetti a sfera (GU L 343 del 21.12.1974, pag. 19), 75/77/CEE dell'8 gennaio 1975, caso n. IV/27.039 – Conserve di funghi (GU L 29/26 del 3.2.1975, pag. 26) e 75/497/CEE del 15 luglio 1975, caso n. IV/27.000 – Regolamenti IFTRA per i produttori di alluminio grezzo (GU L 228 del 29.8.1995, pag. 3).

⁽³⁶⁾ Decisione 73/109/CEE della Commissione del 2 gennaio 1973 relativa ad una procedura d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato CEE, caso n. IV/26 918 — Industria europea dello zucchero GU L 140 del 26.5.1973, pag. 17).

4. Partecipazione delle imprese

- (107) I produttori europei e giapponesi hanno riconosciuto che si sono svolte riunioni fra di loro ed ammesso di avervi partecipato. Nelle risposte alle richieste di informazioni loro indirizzate, le imprese hanno fornito alla Commissione le date di alcune riunioni fra il 1992 e il 1994, ammettendo tuttavia che la creazione del «club» risaliva alla fine degli anni '70 (la dichiarazione di Vallourec fa risalire l'inizio della concertazione al 1977). Nelle loro risposte alla comunicazione degli addebiti, i produttori latino-americani hanno fornito alla Commissione delle cifre attestanti le loro forniture in Europa, il che, insieme alla riserva espressa concernente il rispetto da parte loro del mercato europeo, ha indotto la Commissione a ritirare gli addebiti mossi nei loro confronti.

5. Durata dell'infrazione

- (108) Secondo le dichiarazioni di Vallourec, le riunioni del club Europa-Giappone sono iniziate nel 1977 (pag. 6257) e sono continuate fino al 1995 (pag. 6257). Tuttavia, in considerazione degli accordi di autolimitazione delle esportazioni stipulati tra la Commissione e il governo giapponese, descritti al punto 27, la Commissione ritiene che sussista un'infrazione solo a partire dal 1990.

6. Conclusione sull'applicabilità dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato

- (109) Tenuto conto di quanto precede, la Commissione ritiene che tutte le imprese destinatarie della presente decisione, accordandosi sul rispetto dei relativi mercati nazionali, abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

C. I contratti conclusi fra British Steel, Vallourec, Dalmine e MRW

1. Natura dell'infrazione

- (110) Anche se si tratta di tre contratti distinti conclusi in date diverse, essi sono stati frutto di un solo accordo intervenuto inizialmente fra Vallourec e BS (cfr. considerando 78); Vallourec li ha rinnovati d'accordo con BS, Dalmine e MRW nel contesto della ristrutturazione dell'industria europea (cfr. considerando 91).

2. Oggetto ed effetto dei contratti

- (111) L'oggetto di tali contratti era l'approvvigionamento in tubi lisci del «leader» del mercato degli OCTG nel Mare

del Nord e lo scopo era quello di mantenere nel Regno Unito un produttore nazionale per ottenere il rispetto dei «fundamentals» nell'ambito del Club Europa-Giappone. Il loro effetto ed oggetto principale è stata la ripartizione fra MRW, Vallourec e Dalmine di tutto il fabbisogno del concorrente BS (Vallourec a partire dal 1994). I contratti facevano dipendere i prezzi d'acquisto dei tubi lisci dai prezzi dei tubi filettati da BS; inoltre limitavano la libertà d'approvvigionamento di BS (Vallourec dal febbraio 1994) obbligando quest'ultima a comunicare ai suoi concorrenti i prezzi di vendita praticati e i quantitativi venduti. MRW, Vallourec (fino al febbraio 1994) e Dalmine si impegnavano a consegnare ad un concorrente (BS, poi Vallourec dal marzo 1994) quantitativi non conosciuti in anticipo.

- (112) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato stabilisce espressamente l'incompatibilità con il mercato comune degli accordi aventi per oggetto od effetto la ripartizione dei mercati. I contratti aventi per oggetto e da cui risulti una ripartizione delle forniture al principale produttore di tubi filettati in un mercato che rappresenta più della metà del consumo comunitario di OCTG (cfr. considerando 50) comportano una sensibile restrizione della concorrenza all'interno del mercato comune.

3. Pregiudizio degli scambi fra Stati membri

- (113) Il commercio intracomunitario è alterato in quanto il contratto riguarda forniture dirette al Regno Unito provenienti dalla Francia, dalla Germania e dall'Italia. Il pregiudizio agli scambi intracomunitari è sensibile perché le forniture dei prodotti oggetto dell'accordo effettuate dalle imprese destinatarie della presente decisione nel Regno Unito rappresentano il 20 % circa del consumo comunitario di OCTG senza saldatura.

4. Partecipanti

- (114) Hanno partecipato all'accordo Vallourec, MRW, Dalmine e BS (quest'ultima soltanto fino a febbraio 1994).

5. Durata dell'infrazione

- (115) Per BS l'infrazione è durata da luglio 1991 (data della firma del contratto con Vallourec) a febbraio 1994 (data dell'acquisto degli impianti di BS da parte di Vallourec); per MRW da agosto 1993 (data della firma del contratto con BS) almeno fino al 24 aprile 1997 (cfr. considerando 92); per Vallourec da luglio 1991 a marzo 1999 e per Dalmine da dicembre 1991 (data della firma del contratto con BS) a marzo 1999 (cfr. considerando 92).

6. Conclusioni sull'applicabilità dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato

- (116) Tenuto conto di quanto precede, la Commissione ritiene che MRW, BS, Dalmine e Vallourec, concludendo dei contratti che hanno avuto l'effetto di ripartire le forniture di tubi lisci a BS (Vallourec a partire dal 1994), abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.

D. Inapplicabilità dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato

- (117) L'articolo 81, paragrafo 3, del trattato non è applicabile poiché nessuno degli accordi oggetto della presente decisione è stato notificato, né sono soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 4, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

E. Argomenti delle parti

1. Relativi al procedimento

a) Le decisioni relative agli accertamenti di novembre 1994

- (118) Le imprese giapponesi nonché Dalmine e MRW contestano la legittimità delle decisioni sulla cui base la Commissione ha proceduto agli accertamenti nel dicembre 1994 e, di conseguenza, la possibilità per la Commissione di utilizzare i documenti ottenuti in occasione delle ispezioni. Secondo dette imprese il sistema istituito dall'articolo 56 dell'accordo SEE esclude la possibilità di un concorso di competenze fra l'AVE e la Commissione («one stop shop»). Se la Commissione sospettava un'infrazione all'articolo 81 del trattato, essendo la sola istanza competente essa non avrebbe dovuto dar seguito alla domanda dell'AVE.

- (119) Per la Commissione tale argomentazione deve essere respinta per il fatto che le decisioni da essa adottate in novembre 1994, relative all'esistenza di accordi e/o pratiche concordate, sulla base delle informazioni in suo possesso, avevano il duplice obiettivo di verificare se tali pratiche potevano:

- alterare gli scambi fra Stati membri della Comunità (infrazione all'articolo 81 del trattato);
- e/o alterare gli scambi fra le parti contraenti dell'accordo SEE (infrazione all'articolo 53 dell'accordo).

La domanda dell'AVE riguardava soltanto una parte del SEE (la Norvegia), mentre gli accertamenti effettuati dalla Commissione erano molto più estesi, come si evidenzia

dal testo delle decisioni relative. Contrariamente a quanto argomentato dalle imprese, la Commissione era pertanto competente ad effettuare gli accertamenti su richiesta dell'AVE e ad effettuare i propri per stabilire la possibile esistenza di altre infrazioni.

- (120) La duplice base giuridica delle decisioni di accertamento — trattato CE (in particolare l'articolo 81) e accordo SEE (in particolare l'articolo 53) — era quindi legittima in quanto in tale fase d'indagine la Commissione non poteva stabilire se i fatti costituissero infrazioni unicamente all'articolo 81 del trattato o anche all'articolo 53 SEE. Dopo l'accertamento dei fatti e il rinvio del caso da parte dell'AVE, la Commissione era anche la sola istanza competente per la prosecuzione del procedimento nel quadro dell'accordo SEE.

b) Utilizzazione da parte della
Commissione del documento «sharing
key»

- (121) Tutte le imprese, escluse MRW e BS che non si sono pronunciate al riguardo, contestano il fatto che la Commissione possa valersi del documento «sharing key» non avendone precisato né la fonte, né l'autore, né la data, né l'occasione in cui è stato elaborato. La Commissione ha peraltro il diritto di non rivelare le sue fonti di informazione quando le sia rivolta una domanda in tal senso. Essa può utilizzare un documento di questo tipo quando più elementi ne rendono verosimile l'autenticità:

— il documento di Vallourec del 27 gennaio 1994 (pagg. 4822-4823) constata l'esistenza «degli accordi» o di un «sistema attuale» o di un «club» e le cifre ivi citate ([...]) coincidono con quelle oggetto di un accordo secondo il documento «sharing key»,

— alcuni punti oggetto dell'accordo descritto nel documento «sharing key» ([...]) erano specificamente trattati nelle proposte dei produttori europei per la riunione di novembre,

— la lista delle riunioni del club di cui la Commissione è a conoscenza (cfr. considerando 60), indica che la riunione successiva a quella di Tokyo di novembre 1993 si è tenuta nel marzo 1994 a Cannes. Il documento «sharing key» menziona lo svolgimento della successiva riunione dei presidenti in marzo 1994.

- (122) In ogni caso la Commissione non ha utilizzato questo documento separatamente come prova, ma come ulteriore indizio facente parte dell'insieme delle prove.

c) Accesso al fascicolo

- (123) MRW sostiene di non aver avuto accesso alla documentazione interna dell'AVE, da questa trasmessa alla Commissione in dicembre 1995.

- (124) La Commissione ritiene trattarsi dei documenti di lavoro di una pubblica autorità, trasmessi a norma dell'articolo 10, paragrafo 3, del protocollo n. 23 dell'accordo SEE. Pertanto vanno considerati documenti interni e non possono essere resi accessibili conformemente alla comunicazione della Commissione relativa all'accesso al fascicolo ⁽³⁷⁾.

- (125) Dalmine fa valere che vari passaggi delle versioni non riservate (quindi accessibili) di taluni documenti del fascicolo erano stati semplicemente schermati senza che fosse fornita una sintesi del loro contenuto. Tale pratica non sarebbe conforme alla comunicazione della Commissione precitata.

- (126) La Commissione è tenuta a tutelare l'interesse legittimo delle imprese a che i loro segreti commerciali o altre informazioni riservate non siano divulgati a terzi. La Commissione considera accettabile la prassi di schermare i passaggi riservati, salvaguardando nel contempo la comprensione generale dei documenti.

d) Termine per rispondere alla
comunicazione degli addebiti

- (127) MRW e Dalmine sostengono che il termine imposto dalla Commissione per rispondere alla comunicazione degli addebiti non era sufficiente, in considerazione del gran numero di documenti e delle varie lingue nelle quali erano redatti.

- (128) La Commissione ha accordato un termine di due mesi per la risposta delle imprese, conformemente alla prassi in vigore dal 1993 (cfr. 23ª Relazione sulla politica di concorrenza, punto 207).

2. Relativi ai fatti

a) Esistenza dell'accordo

- (129) Nelle risposte scritte alla comunicazione degli addebiti e nel corso dell'audizione, Vallourec e Dalmine hanno

⁽³⁷⁾ GU C 23 del 23.1.1997, pag. 3, punti I.A.3 e II.A.2.

riconosciuto esplicitamente l'esistenza dell'accordo Europa-Giappone descritto dalla Commissione per gli OCTG standard e i linepipe project. BS, pur dichiarando di non contestare i fatti, ha messo in dubbio l'esistenza dell'accordo [«British Steel submits that if there was an agreement as alleged, it should be assessed in its economic context...The reasons why such an agreement would not have restricted competition within the Community to an appreciable extent, suggest that there would not have been any commercial rationale for such an agreement – which calls into question whether in fact there was an agreement of the kind alleged in the SO» ⁽³⁸⁾]. MRW non si è pronunciata sui fatti descritti dalla Commissione.

(130) KSC afferma di non essere in grado di dimostrare che i fatti descritti dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti non sono corretti. KSC nonché NSC, NKK ed SMI contestano che le prove siano sufficienti a stabilire la loro partecipazione ad un accordo teso alla protezione dei mercati nazionali. NKK, pur ammettendo che durante le riunioni i produttori europei gli avessero chiesto di rispettare i loro mercati nazionali, sostiene di aver mantenuto la propria strategia commerciale fondata sulle sue decisioni senza sentirsi impegnata dalle suddette richieste. SMI sostiene che i mercati nazionali erano oggetto di discussione proprio per escluderli da una chiave di ripartizione globale.

(131) Per la Commissione, come ricordato durante l'audizione senza ottenere risposta dalle imprese, i documenti citati ai considerando 62–67 e 100 costituiscono un insieme di indizi seri, precisi e concordanti, sufficiente a provare l'esistenza e il contenuto dell'accordo. In primo luogo la dichiarazione [...] di Vallourec [...] è assai chiara e precisa ed è corroborata dagli altri documenti. In secondo luogo le imprese giapponesi hanno riconosciuto di non poter fornire precisazioni sulle riunioni del club Europa-Giappone:

«NSC cannot exclude the possibility that some of its former employees who were responsible for the seamless tube business participated in such meetings prior to July 1995» (pag. 13548). «NSC cannot confirm whether its former employees attended meetings bet-

ween European and Japanese producers and, if so, in what capacity they attended» (pag. 14159) ⁽³⁹⁾.

«SMI felt it important to stress that it relied on recollections of SMI employees since, without having documents and records, it could not be absolutely certain as to the accuracy of the employees' accounts» (pag. 14430) ⁽⁴⁰⁾.

«To the best of Mr. [...] (NKK) knowledge, there is no information other than that ... contained in our reply dated 07 November 1997» (pag. 14493) ⁽⁴¹⁾.

«The fact that KSC only has hearsay information concerning these meetings means that the information it can provide to the Commission is necessarily vague» (pag. 14616) ⁽⁴²⁾.

(132) Le imprese giapponesi sostengono di aver fornito tra il 1977 e il 1995 ingenti quantitativi di OCTG e di linepipe sul mercato britannico del Mare del Nord. Il fatto di non aver effettuato forniture in Germania, Francia e Italia dipenderebbe da ragioni economiche oggettive che non presuppongono l'esistenza di un accordo per il rispetto dei mercati nazionali. Infatti, secondo tali imprese il mercato britannico ha delle caratteristiche particolari rispetto agli altri tre mercati:

— il Mare del Nord è una zona off-shore che non fa parte del territorio doganale della Comunità. Le importazioni in questa regione perciò non sono colpite da dazi doganali e non possono formare oggetto di procedimenti antidumping;

— il mercato del Mare del Nord è molto attrattivo tanto in termini quantitativi (è il più importante della CE) che in termini di prezzi (i tubi utilizzati sono filettati «premium», quindi più cari). Pertanto i costi di trasporto dal Giappone possono essere facilmente assorbiti.

(133) Viceversa, secondo le imprese giapponesi (e BS), esistevano forti barriere alle vendite delle imprese giapponesi sugli altri mercati comunitari:

⁽³⁹⁾ «NSC non può escludere la possibilità che alcuni dei suoi ex dipendenti, responsabili delle attività tubi senza saldatura, abbiano partecipato a tali riunioni anteriormente al luglio 1995» (pag. 13548). «NSC non può confermare l'eventuale partecipazione di suoi ex dipendenti a riunioni dei produttori europei e giapponesi né dire a quale titolo avrebbero partecipato» (pag. 14159).

⁽⁴⁰⁾ «SMI ha ritenuto importante sottolineare di aver fatto affidamento sulla memoria dei suoi dipendenti in quanto, non avendo documentazione né registrazioni, non poteva avere l'assoluta certezza della precisione dei resoconti dei dipendenti» (pag. 14430).

⁽⁴¹⁾ «Per quanto consta al sig. Takai (NKK), non vi sono informazioni se non quelle ... contenute nella nostra risposta datata 7 novembre 1997» (pag. 14493).

⁽⁴²⁾ «Il fatto che il KSC abbia di queste riunioni solo informazioni di seconda mano significa che l'informazione che può fornire alla Commissione è necessariamente vaga» (pag. 14616).

⁽³⁸⁾ «British Steel è del parere che se esistesse siffatto accordo, occorrerebbe valutarlo nel suo contesto economico... Le ragioni per cui tale accordo non avrebbe ristretto la concorrenza nella Comunità in misura significativa fanno pensare che un tale accordo non avrebbe risposto a nessuna logica commerciale — ciò che induce a chiedersi se di fatto esistesse un accordo del tipo indicato nella comunicazione degli addebiti. Punto 1.6 della risposta alla comunicazione degli addebiti.

- la politica commerciale della Commissione (cfr. considerando 27),
 - i dazi doganali erano fissati al 9 % del prezzo dei tubi,
 - le quantità di tubi consumate erano molto ridotte e si presumeva che l'entità media dei contratti fosse assai modesta,
 - i costi di trasporto: secondo alcune stime delle imprese giapponesi rappresentavano più del 20 % del prezzo fob dei filettati standard,
 - le norme e le esigenze d'omologazione nazionali,
 - i termini di consegna dal Giappone: tra quattro e sei settimane,
 - la fortissima posizione dei produttori europei sui rispettivi mercati nazionali,
 - la minaccia di procedimenti antidumping,
 - la preferenza nazionale da parte dei produttori petroliferi e delle imprese di distribuzione di gas che erano imprese pubbliche,
 - le regole sui contratti pubblici che non riconoscevano alle imprese non comunitarie alcun diritto.
- (134) La Commissione considera sufficientemente accertata l'esistenza di un accordo che, fra l'altro, prevedeva il rispetto dei mercati nazionali. Il fatto che le imprese giapponesi non abbiano esportato nel mercato comune trova la sua spiegazione naturale in quest'accordo. Inoltre, dopo aver esaminato i fattori economici addotti dalle imprese, la Commissione conclude che essi non possono escludere l'esistenza dell'accordo, quale descritto ai considerando 61-77, per i motivi esposti qui di seguito.
- (135) In primo luogo i «fundamentals» costituivano soltanto un elemento di un accordo più vasto che regolava l'insieme delle relazioni commerciali (esclusi i mercati degli Stati Uniti e del Canada) dei produttori europei e giapponesi. Come qualsiasi accordo, si basava su un equilibrio degli interessi propri di ciascuna parte, che possono essere divergenti. In tal senso, anche se secondo le imprese giapponesi i mercati europei continentali non presentavano alcun interesse, è probabile che il contenuto dell'accordo sarebbe stato diverso o che la sua stessa esistenza sarebbe stata messa in questione se non vi fosse stato inserito il rispetto dei mercati nazionali europei.
- (136) In secondo luogo i pretesi ostacoli all'ingresso non erano tali da escludere la possibilità di vendite giapponesi sui mercati nazionali dei produttori europei. Anzi, da vari documenti risulta che le imprese europee consideravano le vendite delle imprese giapponesi, sia di prodotti finiti che di tubi lisci da filettare in loco (pagg. 15611, 15623), una minaccia reale. Ciò dimostra chiaramente che è proprio l'esistenza dell'accordo per il rispetto dei mercati nazionali che ha impedito ai produttori giapponesi di esportare sui mercati europei.
- (137) Gli argomenti economici avanzati dalle imprese non possono essere accolti per le seguenti ragioni:
- le misure commerciali adottate dalla Commissione per far fronte alla crisi siderurgica, e più concretamente l'accordo con le autorità giapponesi, miravano ad evitare perturbazioni del mercato. Tali misure, mentre hanno potuto indurre le imprese giapponesi a non impegnarsi ad esportare in Europa fino al 1990, non giustificano il mantenimento della stessa politica dopo quella data,
 - visto l'eccesso di capacità strutturale del settore (cfr. considerando 45) e i costi fissi elevati, qualsiasi vendita ad un prezzo superiore al costo variabile contribuisce a coprire i costi fissi e quindi a ridurre i costi di tutta la produzione. Di conseguenza anche i mercati sui quali il consumo dei prodotti in questione non era molto elevato presentano un interesse certo per tutti i produttori,
 - le imprese giapponesi esportano, per mare e in ogni parte del mondo, più del 95 % della loro produzione di tubi per l'industria petrolifera. Negli interventi fatti da dette imprese nel corso dell'audizione, i prezzi del trasporto in Europa sono stati presentati separatamente, considerando cioè che le navi trasportino soltanto un piccolo quantitativo di tubi e che la loro sola destinazione sia l'Europa. Ciò non tiene conto della possibilità di raggruppare i carichi, che ridurrebbe il costo. Del resto nel trasporto via mare la distanza non è un fattore determinante del prezzo. Inoltre i prezzi indicati non erano costi reali ma stime, non essendo stato effettuato nessun confronto fra i costi reali di trasporto sostenuti dalle imprese e i costi reali di produzione, il che avrebbe consentito di verificare se le vendite non coprivano i costi,
 - per quanto riguarda la supposta differenza di norme e i requisiti nazionali di omologazione va segnalato che la norma API è mondiale e che le eventuali esigenze di omologazione da parte dei consumatori valgono per qualunque parte del mondo.
 - I tempi di consegna dal Giappone degli OCTG, API e linepipe «project» sono gli stessi che per i filettati premium per i quali le imprese non hanno ritenuto che costituissero un ostacolo.

- La fortissima posizione dei produttori europei sui rispettivi mercati nazionali, più che un ostacolo per le esportazioni delle imprese giapponesi in Europa costituisce, secondo la Commissione, la constatazione del fatto che i «fundamentals» erano rispettati.
 - La Commissione non può accogliere l'argomento di una minaccia di procedimenti antidumping quale ostacolo per le esportazioni giapponesi in Europa. Nessun procedimento antidumping è stato avviato contro le importazioni giapponesi di prodotti siderurgici e alcune di quelle avviate contro altri paesi (che peraltro riguardavano i tubi senza saldatura in generale) non hanno avuto successo. Inoltre le imprese giapponesi (ed europee) sono state sottoposte a procedimenti antidumping negli Stati Uniti per vari prodotti siderurgici, senza che ciò ne abbia provocato il ritiro dal mercato americano,
 - quanto alla pretesa preferenza nazionale dei produttori petroliferi e delle imprese di distribuzione di gas, le imprese giapponesi non hanno fornito esempi di un'offerta da parte loro che non sia stata accettata. In mancanza di offerte è impossibile concludere contratti,
 - quanto alle regole per gli appalti pubblici, esse non escludevano la possibilità che le imprese giapponesi concludano dei contratti.
- (138) La Commissione riconosce determinati svantaggi dei produttori giapponesi per quanto riguarda le loro vendite in Europa, dovuti alla distanza e ai dazi doganali, che tuttavia non riescono a spiegare la loro assenza sul mercato europeo per un periodo così lungo.

b) Durata dell'accordo

- (139) Le imprese giapponesi sostengono che la dichiarazione di Vallourec attesta l'avvio di contatti posteriormente al 1977 senza però precisare una data esatta. Dalmine sostiene che, anche se si sono potuti avviare contatti nel 1977, nulla indica che si siano conclusi con un accordo come quello descritto dalla Commissione, accordo che avrebbe potuto intervenire più tardi. Secondo queste imprese la Commissione non può basarsi semplicemente sulla dichiarazione di Vallourec per fissare al 1977 l'inizio dell'accordo. SMI, da parte sua, non si opporrebbe se la Commissione considerasse che le riunioni siano iniziate nella metà degli anni '80.
- (140) La Commissione si basa sulla dichiarazione di Vallourec al riguardo e considera che nessuna impresa abbia fornito precisi elementi capaci di contraddirla.
- (141) Per quanto riguarda la fine dell'accordo, KSC, SMI, NKK e Dalmine sostengono di non aver partecipato a nessuna riunione del club Europa-Giappone dopo il 1994.
- (142) Secondo la Commissione non è necessario tenere una riunione per partecipare ad un accordo esistente da molto tempo. La dichiarazione di Vallourec del 17 settembre 1996 attesta che i contatti con le imprese giapponesi erano cessati da poco più di un anno. Occorre inoltre tener conto del fatto che gli accertamenti sono stati effettuati in dicembre 1994. Per questo la Commissione ha concluso, al considerando 108, che l'accordo è durato dal 1977 al 1995 (salvo per BS).

3. Relativi alla valutazione giuridica

a) Il Club Europa-Giappone

- (143) Le imprese giapponesi nonché BS sostengono che se ci fosse stato un accordo per il rispetto dei mercati nazionali non avrebbe avuto effetto sulla concorrenza all'interno del mercato comune perché le vendite delle imprese giapponesi si imbattevano negli ostacoli sopra descritti (cfr. considerando 133); BS, da parte sua, sostiene di non aver venduto sui mercati nazionali degli altri produttori perché, dopo la costruzione del suo laminatoio per tubi, aveva scelto di concentrarsi sul suo mercato nazionale e quindi un accordo per la sua astensione non avrebbe avuto effetto sulla concorrenza.
- (144) Tuttavia quando è accertato che un accordo ha per oggetto di restringere la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, non è necessario esaminare gli effetti concreti sul mercato (cfr. considerando 104): la questione è giuridicamente rilevante soltanto ai fini della determinazione dell'ammontare delle eventuali ammende ⁽⁴³⁾.
- (145) Le imprese giapponesi traggono argomento anche dal fatto che esse vendono direttamente agli utilizzatori finali (imprese petrolifere) e di conseguenza i prodotti non sono oggetto di vendite successive. Perciò l'accordo non inciderebbe sugli scambi intracomunitari ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. La Commissione ritiene che questa tesi trascuri il fatto che quattro imprese europee, oltre alle quattro giapponesi, hanno

⁽⁴³⁾ Sentenza del Tribunale di primo grado delle Comunità europee del 10 marzo 1992 nella causa T-14/89, Montedipe/Commissione (Racc. 1992 pag. II-1155, punto 264).

partecipato all'accordo di cui uno degli elementi era il rispetto dei mercati nazionali. Per la Commissione un accordo di questo tipo può influenzare le correnti degli scambi fra Stati membri interessati in senso contrario alla realizzazione degli obiettivi del mercato unico. Per le ragioni suesposte (cfr. considerando 106) gli scambi intracomunitari possono essere alterati sensibilmente dall'accordo.

b) I contratti conclusi fra BS, Vallourec, Dalmine e MRW

(146) In primo luogo le quattro parti negano che i tre contratti risultino da un accordo fra di loro: i contratti erano stati negoziati e conclusi separatamente e singolarmente.

(147) La Commissione ritiene invece che, come risulta dai considerando 78-81, BS e Vallourec (su iniziativa di Vallourec nel contesto del rinnovo del contratto di licenza VAM) si siano accordate per convenire che BS si approvvigionasse di tubi lisci da MRW, Dalmine e Vallourec onde salvaguardare il carattere «interno» del mercato britannico di fronte alle imprese giapponesi. Successivamente, nel 1993, le quattro imprese erano giunte ad un consenso per mantenere tali contratti (cfr. considerando 91) nel contesto della ristrutturazione dell'industria europea, consenso che hanno fatto valere anche dinanzi ai produttori giapponesi. Per questi motivi la Commissione ritiene che i contratti in oggetto siano contrari all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

(148) In secondo luogo le quattro parti sostengono che i contratti erano giustificati dal punto di vista commerciale e che il loro contenuto non è contrario all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

(149) BS sostiene che, per ragioni economiche sue proprie aveva deciso fin dal 1990 di abbandonare la produzione di tubi senza saldatura laminati a caldo (Clydesdale), come è effettivamente avvenuto nell'aprile 1991. I suoi impianti di Airdree («Imperial») furono mantenuti nel breve periodo e richiedevano un approvvigionamento sicuro di tubi lisci. Le percentuali assegnate ad ognuno dei tre partner sarebbero giustificate nella misura in cui, data la volatilità della domanda nel Regno Unito, sarebbe stato molto rischioso per BS impegnarsi ad acquistare quantitativi fissi per 5 anni o con un solo fornitore. Poiché l'impresa dipendeva da una licenza di Vallourec per la produzione di OCTG, Vallourec disponeva di un potere negoziale fortissimo per diventare il principale fornitore ([...] %). Per ridurre le scorte e le spese di magazzino, Dalmine e MRW avrebbero costituito scelte naturali in quanto in grado di consegnare il prodotto in una settimana, mentre le forniture giapponesi avrebbero richiesto varie settimane. Inoltre BS sostiene che la formula scelta per il calcolo del prezzo dei tubi

lisci avrebbe garantito ad ogni fornitore un margine senza restringere la concorrenza. Infine, per l'applicazione di questa formula BS avrebbe svelato solo i prezzi medi del trimestre precedente.

(150) Secondo Dalmine il suo contratto con BS le garantiva uno sbocco sul mercato più importante d'Europa, [...]. Del resto Dalmine ritiene di non essersi impegnata a fornire quantitativi di tubi lisci non conosciuti in anticipo, in quanto i quantitativi venivano stabiliti ogni mese. Dalmine sostiene che tutt'al più avrebbe esercitato soltanto un ruolo secondario nella conclusione del contratto.

(151) MRW sostiene che il suo contratto con BS le permettesse di migliorare l'utilizzazione della propria capacità produttiva dopo il crollo del mercato dell'ex URSS e dopo aver perso una causa con Vallourec a proposito del diritto di MRW a utilizzare il proprio giunto «premium».

(152) Secondo la Commissione l'obiettivo dei contratti era quello di mantenere BS come produttore nel Regno Unito nel quadro dei «fundamentals» (cfr. considerando 146). Di fatto, visto l'eccesso di capacità strutturale esistente all'epoca nel settore dei tubi senza saldatura [il regolamento (CEE) n. 2396/92 della Commissione che istituisce un dazio antidumping sulle importazioni di alcuni tipi di tubi senza saldatura originari dell'Ungheria, della Polonia, della Cecoslovacchia e della Repubblica di Croazia, cita un tasso di utilizzazione delle capacità molto inferiori al 75 %, «cifra considerata come soglia di redditività»⁽⁴⁴⁾], BS non poteva temere una mancanza di tubi lisci o forniture a prezzi antieconomici. Dal fascicolo risulta anche (pagg. 15611 e 15612) che, tramite i contratti, il mercato britannico si manteneva a prezzi elevati [«Certains clients UK voudront profiter d'opportunit  de tubes lisses   prix plus bas que ceux offerts par les Européens   BSC et chercheront   imposer   BSC des tubes lisses d'origine sud-américaine, ce que BSC aura du mal   refuser»⁽⁴⁵⁾]. Inoltre, per evitare una «concorrenza selvaggia» BS aveva persino evocato la possibilit  di comprare tubi lisci da produttori che non fossero Vallourec, MRW e Dalmine (pagg. 15586 e 15587). Infine, i produttori non europei sarebbero stati in grado di fornire i tubi lisci nel termine minimo di cinque o sei settimane previsto dai contratti citati⁽⁴⁶⁾. Del resto i contratti non prevedevano altra sanzione per

⁽⁴⁴⁾ GU L 328 del 14.11.1992, pag. 15, considerando 38.

⁽⁴⁵⁾ «Alcuni clienti britannici vorranno approfittare dell'opportunit  di ottenere tubi lisci a prezzi inferiori a quelli offerti dagli europei a BSC e cercheranno di imporre a quest'ultimo tubi lisci di origine sudamericana, che BSC potr  difficilmente rifiutare».

⁽⁴⁶⁾ La clausola 4 prevede tre scadenze: per le forniture di marzo BS specifica a) i quantitativi il 15 dicembre, b) i diametri esterni il 15 gennaio e c) tutti gli altri parametri dell'ordinativo il 25 gennaio (se si tratta di consegna nella prima met  di marzo) o il 10 febbraio (se per consegna la seconda met  di marzo).

mancata consegna se non quella di includere il quantitativo non fornito nel calcolo del tonnello annuo cui il fornitore aveva diritto, il che avrebbe avuto soltanto l'effetto di ridurre di fatto la percentuale delle forniture prevista nei contratti. Se ne deduce che il termine di consegna non aveva l'importanza che BS dice di attribuirgli.

(153) In ogni caso i contratti contenevano clausole restrittive della concorrenza:

— definendo i quantitativi da fornire a BS in termini di percentuale invece che di quantità fisse, Vallourec, MRW e Dalmine si impegnavano in favore di un concorrente a fornire quantitativi non conosciuti in anticipo. In tal modo hanno parzialmente rinunciato, in favore di un concorrente, ad approfittare dell'eventuale aumento del consumo sul mercato dei tubi filettati, dato che la possibilità di BS (poi Vallourec) di chiedere a MRW, Dalmine e Vallourec quantità di tubi lisci senza alcuna limitazione, la metteva in grado di soddisfare l'eventuale incremento della domanda. Vallourec, MRW e Dalmine non si sarebbero impeginate a fornire quantitativi non noti in anticipo senza aver la certezza che BS non ne avrebbe approfittato per accrescere a loro danno la sua quota sul mercato dei tubi filettati. Per evitare ciò, in virtù della clausola 9 c), i fornitori potevano recedere nei contratti dimostrando che la loro applicazione aveva effettivamente provocato delle perdite nei loro conti di esercizio. Così la definizione dei quantitativi in termini di percentuale dissuadeva la concorrenza sulle quantità fra MRW, Vallourec e Dalmine per le loro forniture a BS,

— come conseguenza della formula adottata per il calcolo dei prezzi, che faceva dipendere i prezzi dei tubi lisci da quelli dei tubi filettati, Vallourec, MRW o Dalmine perdevano ogni interesse a farsi concorrenza sui prezzi dei tubi filettati nel Regno Unito. Una riduzione dei prezzi dei tubi filettati avrebbe comportato una riduzione di quelli dei tubi lisci che dette imprese si erano impeginate a fornire a BS (poi Vallourec); le quattro parti si garantivano in tal modo che i prezzi nel Regno Unito rimanessero alti,

— le informazioni (sui prezzi e i quantitativi) che BS (poi Vallourec) si è obbligata a fornire, in virtù dei contratti, alle altre parti sono informazioni coperte dal segreto d'affari. La comunicazione di tali informazioni serviva a mantenere sotto controllo le condizioni del mercato britannico.

(154) Vallourec sostiene di aver rinnovato i contratti per gli stessi motivi che avevano indotto BS a concluderli.

(155) La Commissione ritiene invece che, come risulta dal fascicolo (cfr. considerando 91), il rinnovo da parte di Vallourec era stato concordato fra le quattro parti nel contesto della ristrutturazione dell'industria europea per mantenere una produzione «interna» per il Regno Unito.

F. Sanzioni

1. Considerazioni generali

(156) Ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 EUR ad un massimo di un milione di EUR, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando, intenzionalmente o per negligenza, commettono un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

(157) Per determinare l'ammontare dell'ammenda, la Commissione deve prendere in considerazione tutti gli elementi di fatto pertinenti e, in particolare, la gravità e la durata dell'infrazione.

(158) Nella fattispecie, la Commissione applicherà anche la sua comunicazione del 18 luglio 1996 sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi di intesa tra imprese ⁽⁴⁷⁾.

2. Gravità dell'infrazione

(159) Per determinare la gravità dell'infrazione la Commissione prende in considerazione la natura dell'infrazione, l'impatto concreto sul mercato e l'estensione del mercato geografico rilevante.

(160) La Commissione constata che nel caso in esame i tubi oggetto dell'accordo (OCTG API e linepipe project senza saldatura) sono solo una parte dei tubi senza saldatura destinati all'industria petrolifera e del gas. Gli OCTG API e i linepipe project venduti nella Comunità dalle imprese destinatarie della presente decisione non rappresentano che il 19 % del consumo comunitario di OCTG e linepipe senza saldatura, mentre la parte rimanente del consumo è coperta da OCTG e linepipe senza saldatura che non rientrano nell'accordo (più del 50 %) e da importazioni provenienti da paesi terzi diversi dal Giappone (più del 21 %). D'altra parte, grazie ai progressi della tecnologia di fabbricazione dei tubi saldati realizzati negli ultimi 25 anni, una parte della domanda di OCTG e di linepipe senza saldatura poteva essere soddisfatta con tubi saldati di diametro medio, dal costo di produzione inferiore (cfr. considerando 24). Per questo motivo l'infrazione ha avuto, di fatto, un'incidenza limitata sul mercato.

⁽⁴⁷⁾ GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

(161) Tuttavia un accordo che, come quello di cui alla presente decisione, aveva ad oggetto il rispetto dei mercati nazionali costituisce per sua stessa natura un'infrazione molto grave al diritto comunitario, giacché pregiudica il buon funzionamento del mercato interno. I produttori, consapevoli dell'illiceità dei loro comportamenti, si sono accordati per instaurare un sistema segreto e istituzionalizzato, destinato a restringere la concorrenza in un settore industriale importante. Inoltre i quattro Stati membri in questione rappresentano la maggior parte del consumo degli OCTG e dei linepipe senza saldatura nella Comunità e dunque un vasto mercato geografico.

(162) Tenuto conto delle considerazioni che precedono, l'infrazione deve essere qualificata come molto grave. Tuttavia la Commissione tiene conto del fatto che le vendite dei prodotti in questione effettuate dalle imprese destinatarie della presente decisione nei quattro Stati membri interessati ammontano solamente ad un importo di 73 milioni di EUR circa all'anno.

(163) Tenuto conto di quanto precede, l'ammontare dell'ammenda, che dipende dalla gravità dell'infrazione, deve essere fissato a 10 milioni di EUR.

(164) Per quanto riguarda i contratti conclusi fra BS, MRW, Dalmine e Vallourec, la Commissione considera che non si trattava che di un modo di mettere in opera il principio del rispetto dei mercati nazionali rientrando nel contesto del club Europa-Giappone. Per tale motivo, la Commissione non intende imporre un importo supplementare a titolo d'ammenda.

(165) Tutte le imprese destinatarie della presente decisione sono di grande dimensione. Non è quindi il caso di differenziare gli importi stabiliti.

3. Durata dell'infrazione

(166) Come indicato sopra (cfr. considerando 108) la Commissione prende in considerazione l'esistenza di un'infrazione solo a partire dal 1990. Ne consegue che la durata dell'infrazione va dal 1990 al 1995 per Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC e SMI. Per BS l'infrazione è durata dal 1990 al 1994. Si tratta quindi di un'infrazione di durata media, che giustifica una maggiorazione del 10 % all'anno dell'importo stabilito in funzione della gravità.

(167) L'importo di base dell'ammenda è quindi fissato a 15 milioni di EUR per Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC e SMI, e a 14 milioni di EUR per BS.

4. Circostanze attenuanti

(168) La Commissione considera che il settore dei tubi di acciaio ha versato in una situazione protratta di crisi come esposto al considerando 26. Il deterioramento della situazione settoriale sensibile, in particolare dal 1991, unito all'afflusso crescente delle importazioni, ha dato luogo a riduzioni di capacità e chiusure di stabilimenti.

(169) Tali considerazioni giustificano una riduzione degli importi di base a motivo delle circostanze attenuanti del 10 %.

5. Applicabilità della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese

(170) Vallourec è stata la sola impresa destinataria dalla presente decisione a fornire elementi sostanziali sull'esistenza ed il contenuto dell'intesa, elementi che hanno permesso alla Commissione di accertare con minor difficoltà l'infrazione all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato. Vallourec ha inoltre comunicato alla Commissione che non contestava la materialità dei fatti sui quali si basava la comunicazione degli addebiti.

(171) Questa collaborazione giustifica una riduzione dell'ammontare dell'ammenda del 40 % in virtù del punto D.2 primo e secondo trattino della comunicazione precitata.

(172) Nella risposta scritta alla comunicazione degli addebiti e nel corso dell'audizione Dalmine ha detto alla Commissione che non contestava la materialità dei fatti sui quali si basavano le accuse.

(173) Una riduzione del 20 % le è quindi accordata in virtù del punto D.2 secondo trattino della comunicazione precitata.

(174) Per quanto riguarda MRW, la Commissione considera il suo comportamento ambiguo: pur non avendo contestato i fatti né nella risposta scritta alla comunicazione degli addebiti né durante l'audizione, non ha mai chiaramente espresso la sua posizione. Del resto MRW ha rifiutato di fornire alcune delle informazioni che la Commissione ha chiesto mediante decisione ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 5, del regolamento n. 17. Secondo la Commissione un'applicazione della comunicazione non è giustificata in questo caso. Ciò vale anche per BS che, pur dichiarando di non contestare i fatti, ha messo in dubbio l'esistenza dell'accordo nella forma descritta dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti.

(175) Per quanto riguarda KSC, NKK, NSC e SMI, la Commissione non ha constatato una collaborazione effettiva che giustifichi l'applicazione della comunicazione precitata. Tali imprese hanno contestato l'esistenza dell'accordo durante tutto il procedimento,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation e NKK Corporation hanno violato le disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, partecipando, nella maniera e nella misura indicate nella motivazione della presente decisione, ad un accordo che prevedeva fra l'altro la protezione dei rispettivi mercati nazionali dei tubi OCTG filettati standard e linepipe project senza saldatura.

2. L'infrazione è durata dal 1990 al 1995 per Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation e NKK Corporation. Per British Steel Limited l'infrazione è durata dal 1990 al febbraio 1994.

Articolo 2

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited e Dalmine SpA hanno violato le disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, concludendo, nell'ambito dell'infrazione di cui all'articolo 1, contratti risultanti in una ripartizione delle forniture di tubi OCTG lisci a British Steel Limited (Vallourec SA a partire dal 1994).

2. Per British Steel Limited l'infrazione è durata dal 24 luglio 1991 a febbraio 1994. Per Vallourec SA è durata dal 24 luglio 1991 al 30 marzo 1999. Per Dalmine SpA è durata dal 4 dicembre 1991 al 30 marzo 1999. Per Mannesmannröhren-Werke AG è durata dal 9 agosto 1993 al 24 aprile 1997.

Articolo 3

Le imprese di cui agli articoli 1 e 2 pongono immediatamente fine alle accertate infrazioni, se non l'hanno già fatto, e si astengono in futuro dal ripetere gli atti o i comportamenti specificati in detti articoli e dall'adottare qualsiasi misura di effetto equivalente.

Articolo 4

A motivo dell'infrazione constatata all'articolo 1, alle imprese ivi elencate sono irrogate le seguenti ammende:

1) Mannesmannröhren-Werke AG	13 500 000 EUR
2) Vallourec SA	8 100 000 EUR
3) British Steel Limited	12 600 000 EUR
4) Dalmine SpA	10 800 000 EUR
5) Sumitomo Metal Industries Limited	13 500 000 EUR
6) Nippon Steel Corporation	13 500 000 EUR
7) Kawasaki Steel Corporation	13 500 000 EUR
8) NKK Corporation	13 500 000 EUR

Articolo 5

L'importo delle ammende irrogate è versato entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione sul conto bancario seguente:

Compte n. 310-0933000-43
Commissione europea
Banque Bruxelles-Lambert
Agence européenne
Rond-point Schumann 5
B-1040 Bruxelles

Scaduto il termine, saranno automaticamente dovuti gli interessi calcolati al tasso praticato dalla Banca centrale europea per le sue operazioni pronti contro termine il primo giorno lavorativo del mese in cui è stata adottata la presente decisione, maggiorato di 3,5 punti percentuali, ossia 6,5 %.

Articolo 6

Sono destinatari della presente decisione:

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Wiesenstraße 36, D-45473 Mülheim
2. Vallourec SA, 130, rue de Silly, BP 415, F-92103 Boulogne Billancourt Cedex
3. British Steel Limited, 15 Marylebone Road, London NW1 5JD, United Kingdom

4. Dalmine SpA, Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1, I-24044 DALMINE (Bergamo)
5. Sumitomo Metal Industries Limited, Ote Centre Building, 1-3, Ohtemachi 1-Chome, Chiyoda-Ku, Tokyo, 100-8113 Japan
6. Nippon Steel Corporation, 6-3 Otemachi 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8071, Japan
7. Kawasaki Steel Corporation, Hibiya Kokusai Building, 2-3, Uchisaiwaicho 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0011, Japan

8. NKK Corporation, 1-1-2 Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100-8202, Japan

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 256 del trattato CE.

Fatto a Bruxelles, l'8 dicembre 1999.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

ALLEGATO 1

TUBI SENZA SALDATURA ANNO 1996

(in migliaia di t)

	Produzione	Esportazioni
CEE	3 273	1 472
PECO	1 278	687
CSI	2 617	695
USA	2 064	467
America latina	1 678	1 183
Giappone	1 938	1 267
Cina	3 162	234
Altri paesi	390	376
Totale	16 400	6 381

Fonte: European Steel Tubes Association.

ALLEGATO 2

VENDITE DI TUBI D'ACCIAIO SENZA SALDATURA PER L'INDUSTRIA PETROLIFERA (ESCLUSI I TUBI D'ACCIAIO INOSSIDABILI) DI VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS ⁽¹⁾, NSC, SMI ⁽²⁾, KSC, NKK ⁽³⁾**Media 1990-1995**

		RFG	Francia	Italia	RU	Totale UE	Totale mondo
OCTG lisci	Milioni di EUR	0,3	0,4	0,6	31,2	33,3	99,6
	Tonnellate	301	190	719	57 822	59 549	169 143
OCTG filettati standard	Milioni di EUR	3,9	3,1	1,4	15,8	31,5	463,5
	Tonnellate	3 266	3 140	1 514	19 622	38 277	688 601
OCTG filettati premium	Milioni di EUR	13,9	2,7	29,2	63,5	133,7	329,9
	Tonnellate	8 452	2 616	31 734	58 152	125 143	361 374
Totale OCTG	Milioni di EUR	18,0	6,2	31,1	110,5	198,4	892,9
	Tonnellate	12 717	5 982	33 966	131 940	223 280	1 241 446
Linepipe project	Milioni di EUR	5,1	3,5	9,9	30,0	57,2	192,0
	Tonnellate	4 585	4 277	13 355	37 983	71 209	319 028
Linepipe négoce	Milioni di EUR	1,2	14,4	47,5	19,3	101,1	224,6
	Tonnellate	1 831	22 696	77 725	27 659	160 951	396 806
Totale linepipe	Milioni di EUR	6,4	17,9	57,3	49,4	158,3	416,1
	Tonnellate	6 417	26 973	91 580	65 642	232 159	715 834

⁽¹⁾ I dati di BS non comprendono i linepipe prodotti dal laminatoio di Wednesfield.

⁽²⁾ SMI non ha fornito la ripartizione fra linepipe project e linepipe négoce. Per questo i suoi dati concernenti i linepipe non sono compresi. Inoltre le sue vendite di OCTG lisci sono comprese nella cifra degli OCTG filettati standard.

⁽³⁾ I dati di vendita di NKK's si basano sulle cifre pubblicate dal ministero giapponese delle finanze. Nessuna ripartizione è stata effettuata fra le varie categorie di OCTG o di linepipe. A livello europeo si tratta delle stime di NKK, pertanto i suoi dati a livello mondiale non sono compresi. Parimenti le sue vendite di OCTG lisci sono comprese nella cifra degli OCTG filettati standard.

ALLEGATO 3

FORNITURE DI OCTG SENZA SALDATURA DA PARTE DI VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC, NKK**Media 1990-1996**

	in tonnellate	in %
Italia	31 775	2
Germania	12 329	1
Francia	5 854	0
Regno Unito	127 419	9
Spagna	454	0
Austria	1 821	0
Resto dell'UE	38 906	3
Norvegia	74 096	5
SEE	292 725	20
CSI	106 266	7
USA/Canada	132 989	9
America del Sud	69 455	5
Giappone	10 524	1
Medio Oriente	153 287	10
Estremo Oriente	150 703	10
Cina	403 267	27
Resto del mondo	136 488	9
Totale	1 484 977	100

ALLEGATO 4

FORNITURE DI LINEPIPE SENZA SALDATURA DA PARTE DI VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC, NKK**Media 1990-1996**

	in tonnellate	in %
Italia	89 020	10
Germania	9 988	1
Francia	26 969	3
Regno Unito	62 430	7
Spagna	6 655	1
Austria	2 677	0
Resto dell'UE	24 411	3
Norvegia	16 078	2
SEE	238 566	26
CSI	61 507	7
USA/Canada	121 818	13
America del Sud	26 106	3
Giappone	35 498	4
Medio Oriente	111 670	12
Estremo Oriente	220 500	24
Cina	10 846	1
Resto del mondo	70 505	8
Totale	909 657	100

ALLEGATO 5

IMPORTAZIONI DA PAESI TERZI (GIAPPONE ESCLUSO)

Media 1990-1995

(in tonnellate)

	OCTG senza saldatura	Linepipe senza saldatura
Italia	49 781	27 748
Germania	1 604	4 082
Francia	1 682	2 163
RU	3 622	4 395
UE	66 027	56 580

Fonte: Eurostat.

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 2 ottobre 2002

relativa all'aiuto di Stato C 44/2001 (ex NN 147/98) al quale la Germania ha dato esecuzione in favore di Technische Glaswerke Ilmenau GmbH*[notificata con il numero C(2002) 2147]***(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)****(Testo rilevante ai fini del SEE)**

(2003/383/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, in particolare l'articolo 88, paragrafo 2,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 62, paragrafo 1, lettera a),

dopo aver invitato gli interessati a presentare osservazioni ⁽¹⁾ ai sensi dell'articolo 88, paragrafo 2, del trattato CE, e dell'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 659/1999 del Consiglio, del 22 marzo 1999, recante modalità di applicazione dell'articolo 93 del trattato CE ⁽²⁾ e viste le osservazioni trasmesse,

considerando quanto segue:

1. PROCEDIMENTO

- (1) Con lettera del 1° dicembre 1998, registrata il 4 dicembre 1998, la Germania ha notificato alla Commissione, a norma dell'articolo 88, paragrafo 3, del trattato CE, misure di aiuto alla ristrutturazione a favore di Technische Glaswerke Ilmenau GmbH («TGI»). Dato che l'aiuto era già stato erogato, tali misure sono state registrate con il numero NN 147/98. Con lettere del 23 dicembre 1998 e del 29 marzo 1999, la Commissione ha chiesto alla Germania informazioni supplementari, che le sono pervenute con le lettere del 18 febbraio 1999, registrata il 19 febbraio 1999, e del 31 maggio 1999, registrata il 1° giugno 1999. Ulteriori informazioni sono state inviate dalle autorità tedesche con le lettere del 15 settembre 1999, registrata il 20 settembre 1999, del 4 ottobre 1999, registrata il 5 ottobre 1999, e del 29 ottobre 1999, registrata il 3 novembre 1999.
- (2) Con lettera del 4 aprile 2000 la Commissione ha informato la Germania della propria decisione di avviare il procedimento di cui all'articolo 88, paragrafo 2, del trat-

tato CE, in merito alla rinuncia ad un credito di 4 000 000 di DEM su un prezzo d'acquisto (aiuto di Stato C 19/2000). Al tempo stesso, la Germania è stata invitata a trasmettere tutte le informazioni e i dati necessari al fine di stabilire se i crediti per investimenti pari a 17 100 000 di DEM, concessi dal Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sulla base, secondo le autorità tedesche, di regimi di aiuti autorizzati dalla Commissione e un aiuto pari a 2 000 000 di DEM del Fondo di consolidamento della Turingia, un regime autorizzato, rientrino effettivamente nei regimi in questione ⁽³⁾.

- (3) All'avvio del procedimento e alla richiesta di informazioni, le autorità tedesche hanno risposto con lettera del 3 luglio 2000, registrata il 7 luglio 2000. Il 7 novembre 2000 si è svolta una riunione con i rappresentanti delle autorità tedesche. Con lettera del 27 febbraio 2001, registrata il 1° marzo 2001, la Germania ha comunicato ulteriori informazioni.
- (4) Nell'ambito del procedimento di indagine formale C 19/2000, la Commissione ha ricevuto osservazioni in merito da parte di due interessati e ha provveduto a trasmetterle alle autorità tedesche offrendo loro l'opportunità di commentarle. La Germania ha inviato i suoi commenti con lettere del 13 dicembre 2000, registrata il 15 dicembre 2000, e del 27 febbraio 2001, registrata il 1° marzo 2001.
- (5) Con lettera del 5 luglio 2001, la Commissione ha informato la Germania della propria decisione di avviare il procedimento di cui all'articolo 88, paragrafo 2, del trattato CE, in merito ai nuovi aiuti.
- (6) La decisione della Commissione di avviare il procedimento è stata pubblicata nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* ⁽⁴⁾. La Commissione ha invitato gli interessati a presentare osservazioni in merito alla misura d'aiuto di cui trattasi.

⁽¹⁾ GU C 272 del 27.9.2001, pag. 2.

⁽²⁾ GU L 83 del 27.3.1999, pag. 1.

⁽³⁾ GU C 217 del 29.7.2000, pag. 10.

⁽⁴⁾ GU C 272 del 27.9.2001, pag. 2.

- (7) Con lettera del 9 ottobre 2001, registrata nella stessa data, la Germania si è pronunciata in merito all'avvio del procedimento. La Germania ha inviato informazioni complementari con lettere del 15 marzo 2002, registrata il 18 marzo 2002, e del 23 aprile 2002, registrata il 24 aprile 2002. Con lettera del 12 giugno 2002, registrata il 13 giugno 2002, la Germania ha comunicato ulteriori informazioni.
- (8) Alla Commissione sono pervenute le osservazioni di due interessati, che sono state trasmesse alle autorità tedesche, le quali hanno comunicato i loro commenti in proposito con lettera del 4 febbraio 2002, registrata nella stessa data.
- (9) Ulteriori comunicazioni dell'impresa interessata sono pervenute con le lettere del 1° marzo 2002, registrata il 4 marzo 2002, e dell'11 aprile 2002, registrata il 12 aprile 2002. Il 17 maggio 2002, si è tenuto un incontro con i rappresentanti delle autorità tedesche e gli avvocati dell'impresa. In questa occasione, l'impresa ha rimesso ulteriori informazioni, registrate in data 23 maggio 2002.
- (10) La rinuncia al credito è stata oggetto del procedimento C 19/2000 e non fa parte del presente esame. Il 12 giugno 2001 è stata adottata una decisione finale negativa ⁽⁵⁾. L'impresa beneficiaria ha presentato ricorso contro tale decisione in data 28 agosto 2001 (causa T-198/01). Con ordinanza del 4 aprile 2002, il Presidente del Tribunale di primo grado ha pronunciato la sospensione, subordinata al rispetto di determinate condizioni, dell'esecuzione dell'articolo 2 della decisione della Commissione, che impone il recupero dell'aiuto. Il 18 giugno 2002 la Commissione ha presentato ricorso contro questa ordinanza.

2. DESCRIZIONE DELL'AUTO

2.1. L'impresa beneficiaria

- (11) TGI ha sede a Ilmenau in Turingia, una regione assistita ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera a), del trattato CE. Essa è stata costituita nel 1994 da due privati, il signore e la signora Geiß, allo scopo di rilevare quattro delle dodici linee di produzione della ex Ilmenauer Glaswerke GmbH («IGW»), che nel 1994 la Treuhandanstalt («THA»), azionista unico della società, aveva deciso di porre in liquidazione. Le restanti otto linee di produzione sono state chiuse e smantellate.
- (12) L'impresa produce vetro tecnico, vetreria da laboratorio, vetro per usi domestici, oculari e indicatori visivi, tubi e bacchette. Nel 1997 TGI occupava 226 dipendenti e ha registrato un fatturato di 28 048 000 DEM.

- (13) Il signor Geiß, principale azionista ([...]* (*) % del capitale) e amministratore delegato dell'impresa, era anche azionista unico e amministratore delegato di altre due società operanti sullo stesso mercato di TGI.
- Laborbedarf Stralsund GmbH («LS») a Güstrow, Meclemburgo-Pomerania,
- Paul F. Schröder & Co. Technische Glaswaren GmbH & Co KG («PFS») a Ellerau, nelle vicinanze di Amburgo.
- (14) Nel 1997 LS occupava due dipendenti e nel 1999 ha cessato la sua attività. PFS aveva 74 dipendenti, nel 1997 ha realizzato un fatturato di 9 711 000 DEM e nel gennaio 2000 ha presentato istanza di fallimento.

2.2. Misure finanziarie precedenti

- (15) La vendita delle quattro linee di produzione (bacini) di IGW a TGI è avvenuta attraverso due contratti cosiddetti di asset-deal.

2.2.1. Asset-deal 1 (Contratto del 26 settembre 1994)

- (16) Nel settembre 1994, dopo infruttuose trattative con altri potenziali investitori, le prime tre linee di produzione sono state vendute a TGI. Questa vendita è stata autorizzata nel dicembre 1994 dalla THA, azionista unico di IGW.
- (17) Il prezzo di acquisto ammontava complessivamente a 5 800 000 DEM e doveva essere versato in tre rate entro la fine del 1999. Il pagamento veniva garantito attraverso un «debito fondiario» (Grundschild) dell'ammontare di 4 000 000 di DEM e una garanzia bancaria pari a 1 800 000 DEM. Quest'ultima, a sua volta, è stata assicurata attraverso controgaranzie e depositi vincolati.
- (18) Nel quadro del contratto di asset-deal la Germania ha concesso le seguenti misure di aiuto per complessivi 58 500 000 DEM:

(in DEM)

Misura finanziaria	Importo
Crediti per investimenti da parte dell'Istituto di credito per la ricostruzione (KfW)	17 100 000
Sovvenzioni agli investimenti (GA-Mittel)	6 750 000
Premi agli investimenti	1 150 000
Sovvenzioni di BvS	16 500 000
Sovvenzioni di THA/BvS per il ripiano delle perdite	17 000 000
Totale	58 500 000

(*) Parti del testo sono state omesse per non svelare informazioni riservate; le parti in questione sono indicate mediante parentesi quadre e un asterisco.

⁽⁵⁾ GU L 62 del 5.3.2002, pag. 30.

- (19) Oltre ai crediti per investimenti dell'Istituto di credito per la ricostruzione («KfW») per un valore di 17 100 000 DEM, e le sovvenzioni e i premi agli investimenti per 7 900 000 DEM, TGI ha ottenuto dall'Istituto federale per le azioni speciali collegate alla riunificazione («BvS») dei sussidi per la ristrutturazione di un impianto pilota pari a 16 500 000 DEM e dei sussidi da parte di THA/BvS a copertura delle perdite per gli esercizi dal 1994 al 1997 pari a 17 000 000 di DEM.

2.2.2. Asset-deal 2 (Contratto dell'11 dicembre 1995)

- (20) Nel dicembre 1995 la quarta linea di produzione venne venduta a TGI, in quanto non si erano trovati altri investitori. Il prezzo d'acquisto ammontava a 50 000 DEM.
- (21) Nel quadro del contratto di asset-deal 2 la Germania ha concesso le seguenti misure di aiuto pari complessivamente a 8 925 000 DEM:

(in DEM)

Misura finanziaria	Importo
Premi agli investimenti	425 000
Prestito della Thüringer Aufbaubank (TAB) sul Fondo di consolidamento	2 000 000
Sovvenzioni di BvS per la ristrutturazione della quarta linea di produzione	4 000 000
Sovvenzioni agli investimenti di BvS	1 000 000
Sovvenzioni di THA/BvS per il ripiano delle perdite	1 500 000
Totale	8 925 000

- (22) Oltre ai premi agli investimenti pari a 425 000 DEM e a un prestito della «Thüringer Aufbaubank» («TAB») pari a 2 000 000 di DEM, la TGI ha ottenuto da BvS delle sovvenzioni per 4 000 000 di DEM per la ristrutturazione della quarta linea di produzione, delle sovvenzioni agli investimenti da BvS per 1 000 000 di DEM e sovvenzioni da BvS/THA per il ripiano delle perdite degli esercizi dal 1996 al 1998 per un valore di 1 500 000 DEM.
- (23) Perché l'asset-deal 2 potesse entrare in vigore, TGI doveva presentare una garanzia bancaria. Dato che questo non è avvenuto, l'asset-deal 2 è rimasto temporaneamente inoperante fino al febbraio 1998.

2.3. Il piano di ristrutturazione e le misure finanziarie

- (24) Secondo le informazioni fornite dalla Germania, le difficoltà per TGI sono iniziate a causa del ritardo di sei mesi dell'avvio degli investimenti, in quanto THA ha autorizzato l'asset-deal 1 solo nel dicembre 1994.

- (25) Per questo motivo gli investimenti hanno potuto cominciare solo nell'aprile del 1995, mentre l'impresa aveva fatto assegnamento su un loro inizio già nel quarto trimestre 1994. Di conseguenza gli investimenti successivi vennero ritardati.

- (26) Inoltre TGI non ha potuto presentare tempestivamente la garanzia richiesta per l'esecuzione dell'asset-deal 2. Questo, a sua volta, ha avuto come conseguenza che BvS non ha messo a disposizione i fondi previsti per la ristrutturazione della quarta linea di produzione per un valore di 4 000 000 di DEM, cosicché non si è potuto procedere ai necessari investimenti. Dato che TGI ha sofferto fin dall'inizio di una costante mancanza di liquidità, l'intero progetto ha rischiato di fallire e nel 1997 la liquidità dell'impresa era pressoché esaurita.

- (27) Al fine di ripristinare la sua efficienza economica, TGI ha dovuto risolvere il problema della liquidità e ricostituire capitale e riserve. A questo fine, nel febbraio 1998, BvS, il Land della Turingia e il proprietario dell'impresa hanno deciso un'azione concertata.

- (28) La Germania ha trasmesso, assieme alla notifica, il seguente piano di ristrutturazione. Il periodo previsto per la ristrutturazione andava dal 1998 al 2000:

(in DEM)

Fabbisogno finanziario	Importo
Prezzo d'acquisto	5 800 000
Ristrutturazione della quarta linea di produzione	4 000 000
Investimenti (quarta linea di produzione)	6 000 000
Piani per l'aumento della produttività	1 500 000
Revisione generale	3 000 000
Debiti verso fornitori dell'esercizio 1997	1 750 000
Affitti dell'esercizio 1997	175 000
Totale	22 225 000

- (29) Il prezzo d'acquisto per le prime tre linee di produzione non era ancora stato pagato. Erano inoltre necessari 4 000 000 di DEM per la ristrutturazione della quarta linea di produzione e 6 000 000 di DEM per gli investimenti connessi. Per i piani di aumento della produttività e una revisione generale delle linee di produzione erano previsti 4 500 000 DEM. Per i debiti esistenti verso i fornitori relativi all'esercizio 1997 e per il pagamento degli

affitti che scadevano originariamente nel 1997 era necessario un importo di 1 925 000 DEM.

- (30) I costi di ristrutturazione sopracitati avrebbero dovuto essere finanziati nel modo seguente:

(in DEM)	
Misure finanziarie	Importo
Rinuncia di BvS al prezzo d'acquisto	4 000 000
Trasformazione della garanzia bancaria per il residuo prezzo d'acquisto in un «debito fondiario»	1 800 000
Sovvenzioni di BvS per la ristrutturazione della quarta linea di produzione	4 000 000
Sovvenzioni di THA/BvS per il ripiano delle perdite	1 325 000
Premi agli investimenti	475 000
Prestito della Thüringer Aufbaubank (TAB) sul Fondo di consolidamento	2 000 000
Mezzi propri (cash flow)	4 175 000
Contributo dell'investitore privato	3 850 000
Rinuncia del personale alla gratifica natalizia	650 000
Sblocco della cauzione sulla garanzia del posto di lavoro	250 000
Totale	22 525 000

- (31) BvS ha rinunciato al pagamento di 4 000 000 di DEM del prezzo d'acquisto originario. Inoltre la garanzia bancaria, del valore di 1 800 000 DEM dell'asset-deal 1 è stata trasformata in un debito fondiario, al fine di migliorare la situazione di liquidità dell'impresa.

- (32) BvS ha autorizzato infine l'asset-deal 2 senza insistere sulla garanzia bancaria; era a causa di questa condizione preliminare che il contratto era rimasto provvisoriamente invalido fino al febbraio 1998. Le sovvenzioni per la ristrutturazione della quarta linea di produzione per un valore di 4 000 000 di DEM hanno quindi potuto infine essere versate. Inoltre l'impresa ha ottenuto sovvenzioni da THA/BvS per il ripiano delle perdite, per un valore di 1 325 000 DEM.

- (33) Nel quadro della ristrutturazione venivano concessi all'impresa premi agli investimenti per un valore di 475 000 DEM.

- (34) Secondo l'accordo nel quadro dell'asset-deal 2, l'impresa ha ottenuto da TAB, attraverso il Fondo di consolidamento della Turingia, un prestito di 2 000 000 di DEM.

- (35) Secondo il piano di ristrutturazione, i costi di ristrutturazione per 4 175 000 DEM dovevano essere finanziati con i mezzi propri dell'impresa, sotto forma di cash flow. Non è stato però indicato se questo cash flow fosse già stato ottenuto o quando lo sarebbe stato. Un investitore privato, che doveva ancora essere reperito, avrebbe contribuito alla ristrutturazione con un importo di 3 850 000 DEM.

- (36) Oltre a ciò, il personale ha rinunciato alla gratifica natalizia per un valore di [...] DEM.

- (37) Attraverso lo sblocco della cauzione sulla garanzia per il posto di lavoro sono stati resi disponibili 250 000 DEM per la ristrutturazione. Non sono disponibili ulteriori informazioni in merito alla suddetta cauzione.

- (38) Secondo il conto profitti e perdite provvisorio, il 1999 doveva registrare un risultato di esercizio positivo per TGI. Queste aspettative non si sono realizzate. La tabella che segue riporta lo sviluppo programmato e quello effettivo:

(in migliaia di DEM)							
	1997 (eff.)	1998 (prog.)	1998 (eff.)	1999 (prog.)	1999 (eff.)	2000 (prog.)	2000 (eff.) ^(*)
Fatturato	28 048	34 800	31 429	38 700	27 371	41 000	24 200
Risultato di esercizio	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

Nota: Risultati effettivi 1997-1999 e programmati 1998: perdite; risultati effettivi 2000 e programmati 1999-2000: utili.

(*) fino al 30 settembre 2000.

- (39) Secondo i dati più recenti trasmessi dalle autorità tedesche, l'impresa ha realizzato un fatturato di 32,7 milioni di DEM nel 2000 e di 35,144 milioni di DEM nel 2001. Nel 2001 l'impresa ha inoltre registrato un utile di circa [...] * DEM.

2.4. Analisi del mercato

- (40) I prodotti fabbricati da TGI sono costituiti da vetro speciale. Il vetro speciale nel 1997 ha rappresentato il 6 % della produzione di vetro totale nell'Unione europea ed è un settore caratterizzato da una molteplicità di prodotti e un numero limitato di imprese di produzione. TGI è una delle dieci imprese comunitarie che producono vetro illuminotecnico.
- (41) Secondo le informazioni a disposizione della Commissione ⁽⁶⁾ il settore del vetro speciale nel 1997 rientrava fra i settori in crescita con un aumento della produzione superiore al 5 % rispetto all'anno precedente. Il mercato del vetro illuminotecnico nel 1997 ha registrato una crescita di circa il 4 %. Questo sviluppo positivo si è interrotto, contrariamente a tutte le aspettative, nel 1998 a causa della crisi asiatica. Dalla metà del 1999 il mercato è in ripresa e il fatturato del vetro speciale in Germania è cresciuto del 3,4 %. Le prospettive generali continuano ad essere positive.

2.5. Decisione di avviare il procedimento di indagine formale

- (42) La Commissione ha avviato un procedimento di indagine formale in merito ad un prestito di TAB per 2 milioni di DEM concesso, secondo le autorità tedesche, sulla base di un regime di aiuti autorizzato. Apparentemente, le condizioni del regime di aiuti autorizzato non erano state soddisfatte e permanevano dubbi sulla compatibilità del prestito con gli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà. Non vi era ad esempio alcun piano di ristrutturazione per il ripristino della redditività dell'impresa, né vi erano contributi di investitori privati. La Commissione dubitava inoltre che l'impresa beneficiaria potesse essere considerata una PMI.
- (43) Un procedimento di indagine formale è stato avviato anche in relazione alla dilazione del pagamento di 1,8 milioni di DEM sul prezzo d'acquisto ed alla trasformazione di garanzie. La Commissione ha avanzato il sospetto che le misure in questione costituissero un aiuto di Stato e ha messo in dubbio la loro compatibilità con gli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione.

3. OSSERVAZIONI DEGLI INTERESSATI

- (44) La Commissione ha ricevuto le osservazioni della stessa TGI e di un concorrente dell'impresa. Le osservazioni sono state trasmesse alla Germania con lettere del 31 ottobre 2001 e del 12 novembre 2001 perché potesse esprimere il proprio parere in merito. La risposta alle osservazioni del concorrente è arrivata con lettera del 4 febbraio 2002.
- (45) Nelle sue osservazioni relative all'avvio del procedimento, TGI ha sostenuto che la Commissione aveva violato il principio della buona amministrazione. Il procedimento relativo alla rinuncia ai 4 000 000 di DEM del prezzo di acquisto è stato distinto dal procedimento relativo al prestito di TAB; è stata adottata una decisione negativa per quanto riguarda la prima misura ed è stato poi avviato il procedimento in merito alla seconda misura. Poiché entrambe le misure fanno parte dello stesso piano di ristrutturazione, esse dovrebbero essere esaminate nel quadro di un unico procedimento. La soppressione di determinati elementi rende incoerente il piano di ristrutturazione, cosicché la decisione negativa nel quadro del procedimento 19/2000 ha un'incidenza sull'esito del procedimento relativo al prestito di TAB.
- (46) TGI sostiene inoltre che non era necessario adottare una decisione urgente in relazione alla rinuncia al credito, in quanto l'impresa era in trattative con un investitore privato ed il piano di ristrutturazione è stato ulteriormente adattato. La Commissione avrebbe violato il principio della buona amministrazione, in quanto ha avviato il procedimento di indagine formale in relazione alla trasformazione delle garanzie solo 31 mesi dopo esserne stata informata. Inoltre, TGI lamenta il fatto che nella decisione di avviare il procedimento di indagine formale, la Commissione non ha tenuto conto degli argomenti avanzati dalle autorità tedesche e delle ultime informazioni fornite.
- (47) TGI sostiene che il prestito di TAB non costituisce un aiuto di Stato, ma una giustificata compensazione per la demolizione di un edificio da parte del Land della Turingia.
- (48) Se la Commissione non intende accogliere tale argomentazione, TGI sostiene che il prestito rientra nel regime di aiuti sulla base del quale esso sarebbe stato concesso. Se la Commissione giunge alla conclusione che il prestito non rientra nel regime di aiuti, TGI sostiene che esso può essere autorizzato sulla base degli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione.
- (49) Secondo TGI, uno dei problemi principali per l'applicazione degli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione era costituito dalla mancanza del contributo di un investitore privato, che nel piano di ristrutturazione iniziale avrebbe dovuto

⁽⁶⁾ Cfr. Panorama dell'industria UE 1997, volume 1°, capitolo 9 e relazione del comitato permanente dell'industria del vetro nella CEE del 1998, nonché la relazione annuale 1999 dell'Associazione dell'industria del vetro e delle fibre minerali.

apportare 3,85 milioni di DEM. TGI comunica che l'impresa sta conducendo trattative con un gruppo di investitori [...] e che le trattative sarebbero quasi concluse. Gli investitori intendono investire nell'impresa [...] DEM. TGI ha allegato inoltre una dichiarazione di intenti dell'investitore.

TGI e che le attività di TGI sul mercato del vetro illuminotecnico sono molto limitate.

4. COMMENTI DELLA GERMANIA

(50) Nelle osservazioni in merito all'avvio del procedimento, il concorrente sostiene che TGI non può essere considerata una PMI, in quanto l'azionista principale, il signor Geiß, è anche proprietario di diverse altre imprese. Tali imprese dovrebbero essere considerate come un'unica entità economica e, considerate complessivamente, supererebbero la soglia dei 250 dipendenti fissata nella raccomandazione relativa alle PMI.

(51) Il concorrente afferma inoltre che la trasformazione delle garanzie e la dilazione del pagamento costituiscono un aiuto di Stato. La trasformazione di una garanzia bancaria in un debito fondiario di secondo grado rappresenterebbe un aiuto di Stato in quanto una garanzia bancaria non comporta di norma alcun rischio in caso di fallimento. Nel caso di un debito fondiario di secondo grado, i crediti di altri creditori avrebbero la precedenza e in caso di insolvenza il recupero non sarebbe possibile. La dilazione del pagamento rappresenterebbe anch'essa un aiuto di Stato, poiché nonostante la difficile situazione dell'impresa il creditore avrebbe potuto recuperare il suo credito facendo intervenire la garanzia bancaria. Un investitore privato non avrebbe rinunciato a tale possibilità.

(52) Con riferimento al prestito della Thüringer Aufbaubank, il concorrente afferma che esso costituisce un aiuto di Stato e che non rientra nel regime di aiuti, in quanto tale regime riguarda le PMI. Le condizioni di cui agli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione non sarebbero inoltre state soddisfatte.

(53) Il concorrente accusa TGI, di utilizzare gli aiuti di Stato per attuare sistematicamente pratiche di dumping, fatto che determinerebbe gravi distorsioni della concorrenza. La quota di mercato dei concorrenti si sarebbe sensibilmente ridotta e i prezzi avrebbero registrato un netto calo.

(54) Per quanto riguarda la compatibilità delle misure di aiuto con gli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione, il concorrente sottolinea che non esiste alcun piano di ristrutturazione. Gli orientamenti prevedono inoltre l'abbandono delle attività che strutturalmente comportano perdite. Il concorrente afferma che l'impresa dovrebbe abbandonare le sue attività nel settore delle caraffe di vetro per caffettiere, un mercato in declino. Inoltre, secondo il concorrente, non sarebbe rispettato il principio degli aiuti «una tantum» applicabile agli aiuti alla ristrutturazione.

(55) Il concorrente aggiunge che esistono sovraccapacità strutturali in taluni mercati del prodotto sui quali opera

(56) Nella loro risposta all'avvio del procedimento, le autorità tedesche hanno sostenuto che il prestito di TAB rientrava nel regime di aiuti sulla base del quale sarebbe stato concesso e che le varie condizioni del regime erano soddisfatte.

(57) L'impresa beneficiaria deve essere considerata una PMI. Le altre imprese di proprietà del signor Geiß non sono più presenti sul mercato. Anche all'epoca della concessione dell'aiuto l'impresa beneficiaria era una piccola e media impresa, poiché non vi erano sinergie tra le diverse imprese. TGI e le altre imprese appartenenti allo stesso proprietario non costituivano quindi un'unica entità economica. Anche qualora TGI non avesse potuto essere considerata una PMI, la concessione di un prestito sul Fondo di consolidamento della Turingia sarebbe comunque stata possibile. In questo caso, il progetto di aiuti avrebbe dovuto essere notificato.

(58) Per quanto concerne il piano di ristrutturazione, le autorità tedesche osservano che è stato necessario modificare più volte il piano di ristrutturazione iniziale. L'impresa ha messo a punto un piano modificato sulla base della nuova situazione all'aprile 2001. Sono inoltre in corso trattative, che dovrebbero concludersi a breve, con un investitore privato. Il piano di ristrutturazione definitivo sarà presentato in un momento successivo.

(59) Una riduzione della capacità è necessaria, secondo le autorità tedesche, solo se la PMI detiene una posizione dominante su un mercato caratterizzato da sovraccapacità. Poiché nel caso in esame ciò non si verifica, non è necessaria alcuna riduzione di capacità.

(60) Le autorità tedesche sostengono che l'aiuto si limita al minimo indispensabile. Per quanto concerne il contributo dell'investitore privato, esse affermano che si deve prendere in considerazione la garanzia prestata dal signor Geiß, principale azionista e amministratore delegato, in relazione al prestito ed aggiungono che vi è inoltre un contributo dei dipendenti. Le autorità tedesche respingono l'accusa del concorrente relativa alle pratiche di dumping di TGI.

(61) Per le autorità tedesche il prestito di TAB è stato concesso sul Fondo di consolidamento della Turingia, un regime autorizzato. Per ragioni di certezza del diritto, la Commissione deve limitarsi a stabilire se le condizioni per la concessione dell'aiuto siano state adeguatamente valutate e se non vi siano stati errori palesi sul piano dell'applicazione. Le autorità tedesche ritengono che la Commissione non abbia rispettato tali principi, con particolare riferimento ai dubbi sullo status di PMI dell'impresa beneficiaria.

- (62) La Commissione ricorda di avere richiesto ulteriori informazioni in merito al prestito sul Fondo di consolidamento della Turingia. Sulla base delle informazioni pervenute, la Commissione è giunta alla conclusione che le condizioni previste non erano soddisfatte. La Commissione era pertanto tenuta ad avviare il procedimento di indagine formale.
- (63) Se la Commissione giunge alla conclusione che il prestito non rientra effettivamente nel regime di aiuti, le autorità tedesche sostengono in alternativa che esso può essere autorizzato sulla base degli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione. Le autorità tedesche ricordano che la Commissione giudica in maniera meno restrittiva gli aiuti alla ristrutturazione a favore delle PMI. Secondo le autorità tedesche, poiché nel 1997 TGI contava solo 226 dipendenti, l'impresa doveva essere considerata una PMI. Il fatto che il signor Geiß fosse proprietario di altre imprese è irrilevante ai fini della classificazione di TGI come PMI.
- (64) Le autorità tedesche fanno riferimento alla perizia del novembre 2000, nonché a nuovi dati relativi allo sviluppo dell'impresa che sono stati trasmessi alla Commissione e che indicano una tendenza positiva. Le autorità tedesche sostengono che tale documentazione non è stata presa in considerazione dalla Commissione.
- (65) Esse aggiungono inoltre che il prestito di TAB non costituisce un aiuto, ma una compensazione per la demolizione del vecchio impianto per la preparazione della miscela da parte del Land della Turingia. L'edificio veniva utilizzato nel quadro dell'attività della quarta linea di produzione. La sua demolizione ha comportato per TGI costi supplementari pari a 2 milioni di DEM, poiché è stato necessario costruire, oltre ad un nuovo edificio, anche un ponte di collegamento. Il prestito sul Fondo di consolidamento della Turingia è stato dunque concesso all'impresa a titolo di compensazione. Secondo le informazioni fornite dalle autorità tedesche, dal contratto emergerebbe un collegamento tra il prestito e la demolizione dell'edificio. In base al contratto, il prestito deve servire al finanziamento di investimenti nell'ambito del riattamento dell'edificio utilizzato dalla quarta linea di produzione.
- (66) Per quanto riguarda la dilazione del pagamento del saldo del prezzo d'acquisto, le autorità tedesche affermano che la BvS si è comportata come un investitore privato. La dilazione era necessaria per consentire all'impresa di rinnovare le linee di produzione e garantire quindi la redditività dell'impresa. In caso di insolvenza dell'impresa, l'intero credito sarebbe andato perduto. Per tale ragione, la dilazione del pagamento non costituisce un aiuto di Stato ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE. In alternativa, le autorità tedesche sostengono che la dilazione del pagamento può essere autorizzata a norma degli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione.
- (67) Nella loro risposta alle osservazioni di un concorrente, le autorità tedesche lamentano la separazione dei procedimenti. Esse invitano quindi la Commissione a revocare la sua decisione relativa alla rinuncia al credito ed aggiungono che la Commissione può, e addirittura deve, revocare una decisione qualora il procedimento sia viziato da un grave errore.
- (68) L'articolo 9 del regolamento (CE) n. 659/1999 consente alla Commissione di revocare una decisione se tale decisione si basava su informazioni inesatte fornite nel corso del procedimento e determinanti ai fini della decisione. Poiché nel caso in esame ciò non si è verificato, la Commissione non ritiene vi sia alcun motivo per revocare la decisione.
- (69) Le autorità tedesche sostengono che la prima decisione negativa incide sulla seconda decisione. Inoltre lo Stato membro non ha la possibilità di pronunciarsi sugli effetti di tutte le misure che fanno parte del piano di ristrutturazione, cosicché il suo diritto alla difesa non è garantito. La Commissione non è del resto in grado di valutare il piano di ristrutturazione nella sua globalità. Secondo le autorità tedesche è stato pertanto violato il principio della buona amministrazione.
- (70) Le autorità tedesche ribadiscono la loro posizione secondo la quale il prestito rientra effettivamente nel regime di aiuti sulla base del quale sarebbe stato concesso. In alternativa, le autorità tedesche affermano che il prestito non costituisce un aiuto, ma una compensazione. Esse aggiungono inoltre che il prestito non contiene elementi di aiuti di Stato in quanto è stato concesso a condizioni di mercato. Ciò sarebbe dimostrato anche dal fatto che il signor Geiß ne ha garantito personalmente il rimborso.
- (71) Le autorità tedesche ricordano che al momento della concessione del prestito TGI doveva essere classificata come PMI. Non vi erano sinergie tra le due imprese, in quanto i loro prodotti appartengono a categorie diverse e le operazioni tra le due imprese sono state effettuate a normali condizioni di mercato. Per tale ragione, le due imprese non possono essere considerate come un'unica entità, con un potere economico effettivo superiore a quello di una PMI.
- (72) In alternativa, le autorità tedesche sostengono che il prestito può essere autorizzato a norma degli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione. Le autorità tedesche hanno inoltre presentato dati recenti relativi al ripristino della redditività dell'impresa e al piano di ristrutturazione. Esse hanno trasmesso l'ultimo piano di ristrutturazione di TGI, dell'aprile 2001, che comprende un piano di investimenti ed una tabella che riporta una panoramica del finanziamento degli investimenti.
- (73) Le autorità tedesche hanno inoltre presentato una perizia che era stata realizzata per la causa T 198/01 (rela-

tiva alla decisione negativa della Commissione riguardante la rinuncia al prezzo d'acquisto) dalla quale — secondo le autorità tedesche — risultano un miglioramento duraturo della performance economica dell'impresa ed il ripristino della sua redditività a lungo termine.

- (74) Con lettera del 15 marzo 2002 le autorità tedesche hanno comunicato che TGI ha trovato un nuovo investitore, [...]*. Questi avrebbe intenzione di investire [...]* EUR nell'impresa e di rilevare [...] % delle quote. L'investitore subordina il suo contributo alla conferma della rinuncia al credito per 4 milioni di DEM, oggetto di una decisione negativa. Per tale ragione, le autorità tedesche chiedono alla Commissione di revocare la decisione negativa nell'ambito del procedimento C 19/2000 relativo alla rinuncia ad un credito e di inserire quest'ultima nel presente procedimento.
- (75) Secondo le autorità tedesche, la decisione negativa nell'ambito del procedimento 19/2000 e l'avvio del presente procedimento si basano principalmente sulla mancanza del contributo di un investitore privato. Il nuovo investitore consente alle autorità tedesche di presentare un nuovo piano di ristrutturazione che soddisfi sia il criterio della redditività, sia quello della proporzionalità dell'aiuto. Gli investimenti rinviati potrebbero ora essere realizzati.
- (76) Nella loro ultima lettera del 13 giugno 2002 le autorità tedesche hanno sostanzialmente ribadito gli argomenti già avanzati nelle precedenti lettere relative al presente procedimento.
- (77) Esse hanno quindi sottolineato che, in caso di uscita dal mercato di TGI, il concorrente Schott arriverebbe a detenere una posizione monopolistica in alcuni segmenti del mercato e che questo elemento dovrebbe essere preso in considerazione ai fini della decisione relativa alla compatibilità dell'aiuto alla ristrutturazione. Le autorità tedesche citano gli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà, dove si legge: «[Gli aiuti di Stato] possono essere per esempio motivati..., dalla necessità di mantenere una struttura di mercato competitiva in casi in cui la scomparsa di talune imprese potrebbe condurre ad una situazione di monopolio o di stretto oligopolio...» ⁽⁷⁾.
- (78) Le autorità tedesche sostengono inoltre che, anche se la Commissione ritiene che il contributo del nuovo investitore non possa essere preso in considerazione ai fini della valutazione della compatibilità dell'aiuto, il piano alternativo per il finanziamento delle misure di ristrutturazione permette di autorizzare l'aiuto. Il piano in questione era già stato trasmesso alla Commissione.
- (79) Secondo le autorità tedesche, si tratta di un piano di finanziamento plausibile e realistico, come dimostra il fatto che l'impresa ha già realizzato la maggior parte della ristrutturazione. Il piano soddisfa anche la condi-

zione della proporzionalità dell'aiuto, in quanto accanto alle misure pubbliche della BvS e del Land della Turingia prevede anche un significativo contributo privato agli investimenti. In ultima analisi, solo la metà dei costi di ristrutturazione sarebbero stati finanziati mediante la rinuncia al prezzo d'acquisto ed il prestito di TAB, per il quale il signor Geiß ha prestato garanzia. I costi restanti sarebbero stati finanziati dalla stessa impresa, grazie anche alla rinuncia dei dipendenti e dei dirigenti al loro stipendio e premi.

- (80) Le autorità tedesche sostengono che i nuovi investimenti di [...] per [...] EUR, la garanzia del signor Geiß per il prestito di TAB di 2 milioni di DEM (1,022 milioni di EUR), la dilazione del rimborso del prestito di una banca privata di [...] EUR, la dilazione del pagamento degli stipendi e della gratifica natalizia dei dipendenti per [...] EUR e la rinuncia dei dipendenti alla gratifica natalizia del 1997 per [...] EUR devono essere considerati come il contributo di un investitore privato.
- (81) Le autorità tedesche giungono infine alla conclusione che le condizioni per autorizzare l'aiuto sulla base degli orientamenti sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione sono soddisfatte.

5. VALUTAZIONE

- (82) La Commissione osserva che la separazione dei procedimenti e la decisione finale negativa relativa al primo procedimento non pregiudicano l'esito del secondo procedimento. Di fatto, tutti gli elementi necessari per una decisione relativa alle prime misure erano disponibili e conformemente al principio della buona amministrazione, è opportuno che il procedimento d'indagine formale sia chiuso appena possibile.
- (83) TGI ha ricevuto aiuti finanziari mediante fondi pubblici. La Commissione deve innanzitutto verificare se le misure in questione costituiscono un aiuto di Stato ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE.
- (84) Se TGI ha ricevuto aiuti finanziari mediante fondi pubblici che nessun investitore privato avrebbe concesso, l'impresa beneficia di un vantaggio rispetto ai suoi concorrenti e si ha una distorsione della concorrenza. Tale situazione incide sugli scambi tra Stati membri, in quanto sul mercato del prodotto rilevante esiste un'intensa attività di scambi. Le misure finanziarie in questione costituiscono quindi aiuti di Stato ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE e la Commissione deve valutarne la compatibilità con il mercato comune.
- (85) Di conseguenza, ciascuna misura a favore di TGI finanziata mediante fondi pubblici deve essere valutata individualmente per stabilire se costituisca un aiuto di Stato e, in caso affermativo, per accertarne la compatibilità con il mercato comune.

⁽⁷⁾ GU C 368 del 23.12.1994, pag. 12.

5.1. L'impresa beneficiaria

- (86) Per la Germania TGI è l'impresa beneficiaria dell'aiuto. L'impresa sarebbe inoltre, secondo le autorità tedesche, una PMI ai sensi della raccomandazione della Commissione, del 3 aprile 1996 relativa alla definizione delle piccole e medie imprese ⁽⁸⁾ («raccomandazione sulle PMI»).
- (87) Al momento dell'avvio del procedimento di indagine formale la Commissione ha sollevato la questione se l'impresa interessata potesse essere più grande della sola TGI. Il socio principale e amministratore delegato di TGI era al tempo stesso socio unico e amministratore delegato di altre due imprese, PFS e LS. Prese assieme, TGI, PFS e LS contavano più di 250 dipendenti e superavano quindi la soglia fissata nella raccomandazione sulle PMI.
- (88) Poiché ai fini della valutazione delle misure in esame il fatto che TGI possa essere considerata o no una PMI è irrilevante, la questione non viene ulteriormente approfondita nell'ambito del presente procedimento.

5.2. Esistenza di un aiuto ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE e compatibilità con i regimi di aiuto autorizzati

5.2.1. Contributi di THA/BvS nel quadro dell'asset-deal 1 (contratto del 28 settembre 1994)

- (89) Gli aiuti nel quadro dell'asset-deal 1 rientravano nel campo di applicazione del regime di aiuti THA E 15/92 ⁽⁹⁾. Dato che la chiusura dell'impresa avrebbe costituito la soluzione economicamente più favorevole e che lo Stato ne ha tuttavia deciso la privatizzazione attraverso aiuti di Stato, tale decisione ha comportato per lo Stato costi pari a 33 500 000 DEM. Il prezzo di 5 800 000 DEM da calcolare per l'impresa è pertanto un prezzo negativo. Dato che l'impresa contava meno di 1 000 dipendenti, questo sostegno finanziario di THA/BvS a TGI rientra nel regime di aiuti THA E 19/92. Si tratta pertanto in questo caso di un aiuto esistente, che non deve essere valutato nuovamente nel corso del presente procedimento.

5.2.2. Contributi di THA/BvS nel quadro dell'asset-deal 2 (contratto dell'11 dicembre 1995)

- (90) Gli aiuti nel quadro dell'asset-deal 2 rientravano nel campo di applicazione del regime di aiuti THA N 768/94 ⁽¹⁰⁾. Dato che la chiusura dell'impresa avrebbe costituito la soluzione economicamente più favorevole e che lo Stato ne ha tuttavia deciso la privatizzazione attraverso aiuti di Stato, tale decisione ha comportato per lo Stato costi pari a 6 500 000 DEM. Dato che l'im-

presa contava meno di 250 dipendenti, questo sostegno finanziario di THA/BvS a TGI rientra nel regime di aiuti THA N 768/94. Si tratta pertanto in questo caso di un aiuto esistente, che non deve essere valutato nuovamente nel corso del presente procedimento.

5.2.3. Crediti per investimenti concessi da KfW nel quadro dell'asset-deal 1

- (91) KfW ha concesso tre crediti per complessivi 17 100 000 DEM, secondo le autorità tedesche sulla base di regimi di aiuto autorizzati in precedenza dalla Commissione.
- (92) Il primo credito, pari a 10 000 000 di DEM, è stato concesso nel quadro di un programma di KfW per le piccole e medie imprese, il secondo credito, pari a 5 100 000 DEM, è stato concesso nel quadro di un programma di KfW per la promozione dell'occupazione nelle piccole e medie imprese. Secondo le informazioni fornite dalla Germania, entrambi i crediti sono stati concessi alle condizioni di mercato, con un tasso di interesse superiore al tasso di interesse di riferimento. Poiché al momento della concessione degli aiuti l'impresa non si trovava in difficoltà, la Commissione è giunta alla conclusione che non si tratta in questo caso di aiuti di Stato.
- (93) Il terzo credito, del valore di 2 000 000 di DEM, è stato messo a disposizione nel quadro del programma di ricostruzione ERP, uno dei regimi di aiuti precedentemente autorizzati dalla Commissione ⁽¹¹⁾. Questo credito soddisfa le condizioni del regime di aiuti in base al quale sarebbe stato concesso e rientra quindi effettivamente in tale regime. Si tratta pertanto in questo caso di un aiuto esistente, che non deve essere valutato nuovamente nel corso del presente procedimento.

5.2.4. Sovvenzioni e premi agli investimenti

- (94) Nel quadro dell'asset-deal 1 TGI ha ricevuto sovvenzioni agli investimenti per un valore di 6 750 000 DEM sulla base del 23° programma quadro dell'azione comune per il miglioramento della struttura economica regionale, uno dei regimi di aiuti regionali autorizzati dalla Commissione ⁽¹²⁾. Queste sovvenzioni soddisfano le condizioni del regime di aiuti autorizzato dalla Commissione, sulla base del quale sarebbero state concesse e sono quindi considerate come aiuti esistenti.

⁽¹¹⁾ N 562/c/94, SG(94) D/17293 dell'1.12.1994.

⁽¹²⁾ 23° programma quadro dell'azione comune per il miglioramento della struttura economica e regionale. Gli aiuti nel quadro di questo regime valgono come aiuti all'investimento regionale ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE e sono stati autorizzati dalla Commissione in base alla deroga dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera a), del trattato CE [N 157/94, SG (94) D/11038 dell'1.8.1994].

⁽⁸⁾ GU L 107 del 30.4.1996, pag. 4.

⁽⁹⁾ Regime THA E 15/92 SG(92) D/17613 dell'8.12.1992.

⁽¹⁰⁾ Regime THA N 768/94 SG(95) D/1062 dell'1.2.1995.

(95) Nel quadro dei due asset-deals sono stati concessi premi agli investimenti per un valore di 1 575 000 DEM. Inoltre, al di fuori degli asset-deals, TGI ha ricevuto nel 1996 premi agli investimenti pari a 876 000 DEM e nel 1997 premi per 748 000 DEM. Tutti i versamenti sono stati effettuati sulla base della legge sui premi agli investimenti, uno dei regimi di aiuto regionali autorizzati dalla Commissione⁽¹³⁾. Sulla base delle informazioni trasmesse, la Commissione giunge alla conclusione che i premi agli investimenti soddisfano le condizioni del regime di aiuti sulla base del quale sarebbero stati concessi e rientrano quindi effettivamente in tale regime. Essi sono pertanto considerati come aiuti esistenti.

(96) Gli aiuti esistenti non devono essere nuovamente valutati nell'ambito del presente procedimento, ma devono comunque essere presi in considerazione per il calcolo della proporzionalità dell'aiuto.

5.2.5. *Rinuncia al pagamento di 4 000 000 di DEM del prezzo d'acquisto*

(97) La rinuncia al pagamento di 4 000 000 DEM del prezzo d'acquisto è stata oggetto del procedimento 19/2000. Il 12 giugno 2001 è stata adottata una decisione finale negativa⁽¹⁴⁾. Per tale ragione la rinuncia al credito non viene nuovamente valutata nel corso del presente procedimento.

(98) Le autorità tedesche avevano sostenuto che la rinuncia al credito non costituiva un aiuto di Stato ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE, ma che era equiparabile al comportamento di un creditore privato. A loro avviso, da un punto di vista economico, per la BvS era più conveniente rinunciare ad una parte del prezzo d'acquisto piuttosto che insistere sul pagamento della totalità dell'importo.

(99) La Commissione ha tuttavia ritenuto che la rinuncia al credito costituisce un aiuto di Stato non compatibile con il mercato comune. L'impresa beneficiaria ha presentato ricorso contro tale decisione presso il Tribunale di primo grado delle Comunità europee.

5.2.6. *Trasformazione delle garanzie per 1 800 000 DEM del prezzo d'acquisto e dilazione del pagamento*

(100) A seguito dell'azione concertata, la BvS si è dichiarata d'accordo a trasformare la garanzia bancaria di 1 800 000 DEM nel quadro dell'asset-deal 1 in un debito fondiario di secondo grado. La data del rimborso del prezzo d'acquisto residuo è stata spostata ed è ora prevista a partire dal 2003. La Commissione ha avviato il procedimento di indagine formale in quanto sospettava

che le misure in questione procurassero all'impresa vantaggi che un creditore privato non avrebbe probabilmente accordato ad un'impresa in difficoltà e che le misure costituissero quindi aiuti di Stato.

(101) La Commissione sostiene che la BvS è un organismo federale. Il suo compito, come quello della Treuhandanstalt che l'ha preceduta, è la privatizzazione delle imprese statali nella Germania orientale. La BvS fa parte della struttura amministrativa federale, alla quale deve rendere conto. Le misure adottate dalla BvS sono pertanto imputabili allo Stato.

(102) La garanzia sotto forma di debito fondiario di secondo grado ha un valore più limitato rispetto alla garanzia bancaria. Una garanzia bancaria comporta in effetti un rischio minimo, poiché in caso di insolvenza la totalità del prezzo d'acquisto di 1,8 milioni di DEM avrebbe potuto essere recuperata. Il debito fondiario è un credito di secondo grado rispetto ai crediti di primo grado delle banche. Come sostenuto dalle autorità tedesche in una lettera del 29 ottobre 1999, inviata nell'ambito del procedimento C 19/2000, il valore economico di questo debito fondiario è molto modesto. Tenuto conto del suo rango inferiore rispetto ai crediti delle banche, ci si deve aspettare che in caso di insolvenza, solo una minima percentuale del credito possa essere recuperata. Questa valutazione è stata confermata nella lettera del 9 ottobre 2001. La trasformazione delle garanzie conferisce quindi a TGI un vantaggio che un creditore privato non avrebbe concesso e rappresenta quindi un aiuto di Stato da valutare come aiuto ad hoc.

(103) Per quanto riguarda la dilazione del pagamento, le autorità tedesche sostengono che essa è equiparabile al comportamento di un creditore privato e che non costituisce un aiuto di Stato. Secondo la giurisprudenza costante della Corte di giustizia delle Comunità europee, per stabilire se una misura di aiuto da parte di un'istituzione pubblica costituisca un aiuto di Stato, bisogna accertare se l'impresa beneficiaria abbia in tal modo ottenuto un vantaggio economico che in condizioni normali di mercato non avrebbe potuto ottenere⁽¹⁵⁾.

(104) Il saldo del prezzo d'acquisto, pari a 1,8 milioni di DEM, doveva essere versato alla fine del 1999. Nell'ottobre 2000, la BvS ha accettato una dilazione del pagamento, che è ora previsto a partire dal 2003 (in tre rate da 600 000 DEM ciascuna a fine 2003, 2004 e 2005).

(105) Le autorità tedesche affermano che la dilazione del pagamento era necessaria per ripristinare la redditività dell'impresa, che in caso contrario sarebbe fallita. Al momento della dilazione del pagamento, il prezzo d'acquisto di 1,8 milioni di DEM era garantito da un debito fondiario di secondo grado. Come già menzionato, tale debito fondiario aveva un valore economico inferiore e in caso di insolvenza sarebbe stato possibile recuperare solo una minima parte dell'importo di 1,8 milioni di DEM.

⁽¹³⁾ Legge sui premi agli investimenti [N 494/A/95, SG(95), D/17154 del 27.12.1995]. Gli aiuti concessi sulla base di questa legge valgono come aiuti all'investimento regionale ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE e sono stati autorizzati dalla Commissione in base alla deroga dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera a), del trattato CE.

⁽¹⁴⁾ GU L 62 del 5.3.2002, pag. 30.

⁽¹⁵⁾ Sentenza del 29 aprile 1999 nella causa C-342/96, Spagna/Commissione, punto 41, Racc. 1999, pag. I-2459.

(106) Secondo la Commissione, la dilazione del pagamento è conforme al comportamento di un creditore privato. Ciò è confermato dal fatto che alcune banche private hanno accettato una dilazione dei loro crediti. La dilazione del pagamento non costituisce pertanto un aiuto di Stato e non rientra nel campo d'applicazione dell'articolo 87 del trattato CE. Questa osservazione non contraddice la conclusione della Commissione nella decisione finale relativa al procedimento C 19/2000, secondo la quale il prezzo d'acquisto di 4 milioni di DEM costituiva un aiuto di Stato. La rinuncia al prezzo d'acquisto e la dilazione di un pagamento non sono misure comparabili.

5.2.7. Prestito di TAB sul Fondo di consolidamento della Turingia del valore di 2 000 000 di DEM (febbraio 1998)

(107) Secondo le informazioni della Germania questo prestito è stato concesso sul Fondo di consolidamento per le imprese in difficoltà, uno dei regimi di aiuto autorizzati dalla Commissione ⁽¹⁶⁾. La Commissione nutreva seri dubbi circa il fatto che il prestito rientrasse effettivamente nel regime di aiuti ed ha pertanto avviato il procedimento di indagine formale.

(108) Nell'avviare il procedimento, la Commissione ha espresso dubbi sul fatto che l'impresa costituisca una PMI. Il regime in questione è tuttavia in primo luogo destinato alle PMI, mentre nel caso di una grande impresa, sarebbe stata necessaria una notificazione individuale.

(109) Inoltre, le condizioni del regime di aiuti corrispondono a quelle degli orientamenti comunitari sugli aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione. Come illustrato in appresso, tale condizioni non sono soddisfatte. Di conseguenza, il prestito non rientra nel regime di aiuti sulla base del quale sarebbe stato concesso. Esso costituisce pertanto un nuovo aiuto che deve essere valutato come un aiuto ad hoc.

(110) Se la Commissione non accoglie la tesi che il prestito rientra nel regime di aiuti, le autorità tedesche sostengono allora che il prestito non costituisce un aiuto. Innanzitutto, il prestito sarebbe stato concesso a condizioni di mercato. Dalle informazioni disponibili risulta che il prestito è stato concesso ad un tasso di interesse dell'8,2 %. Esso è garantito da un debito fondiario su un terreno della quarta linea di produzione e da una garanzia in solido del signor Geiß, proprietario dell'impresa.

(111) La Commissione osserva che la Thüringer Aufbaubank è la banca per lo sviluppo del Land della Turingia. Si tratta di un ente di diritto pubblico, controllato dal Land della Turingia, che ne garantisce le attività al 100 %. Per tali ragioni, la misura è imputabile allo Stato. La Commissione osserva inoltre che il prestito era stato concesso

sulla base di un programma di aiuti per le imprese in difficoltà.

(112) Il prestito è stato erogato dalla TAB nel dicembre 1998, vale a dire a un'epoca in cui l'impresa si trovava in gravi difficoltà finanziarie. Secondo la Commissione, in tali condizioni, nessun investitore privato avrebbe concesso un prestito all'impresa, cosicché il prestito costituisce un aiuto di Stato.

(113) In alternativa, le autorità tedesche sostengono che il prestito di TAB non costituisce un aiuto, in quanto va considerato come una compensazione da parte del Land della Turingia per la demolizione del vecchio impianto per la preparazione della miscela. L'edificio veniva utilizzato nel quadro dell'attività della quarta linea di produzione. La demolizione avrebbe costretto l'impresa ad ampliare un altro edificio ed a costruire un ponte di collegamento, generando costi pari a 2 milioni di DEM.

(114) Non sono state presentate perizie o prove del fatto che a seguito della demolizione l'impresa abbia dovuto sostenere costi supplementari pari a 2 milioni di DEM. Per le autorità tedesche e per l'impresa beneficiaria, il legame tra il prestito e il danno arrecato a TGI risulterebbe dal fatto che il contratto relativo al prestito prevede che il prestito debba essere utilizzato per il finanziamento degli investimenti nell'ambito del riattamento dell'edificio della quarta linea di produzione. Ciò non dimostra tuttavia che il prestito costituisce una compensazione.

(115) In ogni caso, se i costi supplementari pari a 2 milioni di DEM sostenuti dall'impresa dovevano essere compensati, essa avrebbe dovuto ricevere una compensazione di 2 milioni di DEM e non un prestito dello stesso importo. Ciò dimostra che l'affermazione delle autorità tedesche non è fondata.

(116) Per tale ragione, la Commissione giunge alla conclusione che il prestito di 2 milioni di DEM concesso da TAB costituisce un aiuto di Stato che deve essere valutato come un aiuto ad hoc.

5.3. Deroga di cui all'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE

(117) Il prestito di 2 milioni di DEM concesso da TAB, nonché la trasformazione delle garanzie devono essere valutati dalla Commissione come aiuti ad hoc. L'articolo 87, paragrafi 2 e 3, del trattato CE prevede delle deroghe all'incompatibilità di principio degli aiuti di Stato ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 1.

(118) Le deroghe dell'articolo 87, paragrafo 2, del trattato CE non sono applicabili nel presente caso, in quanto non si tratta di aiuti a carattere sociale concessi ai singoli consumatori, né di aiuti destinati a ovviare ai danni arrecati

⁽¹⁶⁾ NN 74/95, SG(96) D/1946 del 6.2.1996.

dalle calamità naturali o da altri eventi eccezionali, né si tratta di aiuti concessi all'economia di determinate regioni della Repubblica federale di Germania che risentono della divisione della Germania.

- (119) L'articolo 87, paragrafo 3, lettere a) e c), del trattato CE prevede ulteriori deroghe. Dato che lo scopo degli aiuti non è lo sviluppo regionale, ma il ripristino della redditività a lungo termine di un'impresa in difficoltà, sono applicabili solo le deroghe dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE. In base ad esso gli aiuti destinati ad agevolare lo sviluppo di talune attività o di talune regioni economiche, sempre che non alterino gli scambi in misura contraria al comune interesse, possono essere compatibili con il mercato comune. Per la valutazione degli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione, la Commissione ha stabilito specifici orientamenti. La Commissione è giunta alla conclusione che le altre discipline comunitarie, ad esempio sugli aiuti alla ricerca e sviluppo, all'ambiente, alle piccole e medie imprese, o gli orientamenti sugli aiuti alla formazione e occupazione non sono pertinenti nel presente caso.
- (120) Dato che secondo le informazioni disponibili gli aiuti sono stati concessi prima del 30 aprile 2000, vanno applicati gli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà del 1994 ⁽¹⁷⁾ («orientamenti sugli aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione») ⁽¹⁸⁾.
- (121) A norma del punto 2.1 degli orientamenti, la debolezza finanziaria delle imprese che ricevono aiuti a favore della ristrutturazione è dovuta generalmente ai cattivi risultati del passato ed alle scarse prospettive future. I sintomi tipici di tale situazione sono un peggioramento della redditività o un aumento delle perdite, una diminuzione del fatturato, un aumento delle scorte, sovraccapacità, una riduzione del cash flow, l'aumento dell'indebitamento e degli oneri da interessi e un basso valore del capitale netto.
- (122) Sulla base delle informazioni disponibili, la Commissione giunge alla conclusione che al momento in cui è stato concesso l'aiuto l'impresa si trovava in difficoltà. L'impresa accumulava continue perdite e non generava un cash flow sufficiente per effettuare gli investimenti necessari. Inoltre le risorse proprie dell'impresa si erano considerevolmente ridotte.

- (123) Le autorità tedesche sostengono che l'aiuto deve essere autorizzato poiché, se TGI esce dal mercato, il suo concorrente Schott acquisirà una posizione monopolistica su alcuni segmenti del mercato e rafforzerà la sua posizione dominante su altri. Il fatto che la scomparsa di un'impresa determini il rafforzamento della posizione di mercato del suo concorrente o ne rafforzi la posizione dominante non può tuttavia costituire un criterio decisivo per l'autorizzazione di un aiuto alla ristrutturazione se le condizioni previste non sono rispettate.

Ripristino della redditività

- (124) La concessione di aiuti alla ristrutturazione presuppone l'esistenza di un piano di ristrutturazione sostenibile, coerente e completo di tutti i particolari pertinenti, in grado di ripristinare la redditività a lungo termine dell'impresa, entro un lasso di tempo ragionevole sulla base di ipotesi realistiche.
- (125) Le autorità tedesche hanno presentato un piano di ristrutturazione per gli esercizi dal 1998 al 2000 che include una previsione del fatturato e dei risultati di esercizio dell'impresa per tale periodo. La redditività dell'impresa doveva essere ripristinata entro il 1999.
- (126) Il piano di ristrutturazione si basava sull'ipotesi che un nuovo investitore avrebbe apportato 3 850 000 DEM. In questo modo sarebbe stata coperta una parte importante dei costi di investimento previsti nel piano di ristrutturazione. Non è stato tuttavia possibile reperire tale investitore entro un lasso di tempo ragionevole. Di conseguenza il finanziamento delle misure non era più garantito.
- (127) In assenza di questo contributo esterno, il piano di ristrutturazione si è rivelato irrealistico ed inadeguato a ripristinare la redditività a lungo termine dell'impresa. Sebbene secondo il piano di ristrutturazione la redditività avesse dovuto essere ripristinata entro il 1999, l'impresa ha continuato a registrare delle perdite.
- (128) Le autorità tedesche sostengono che la Commissione non ha preso in considerazione una perizia del novembre 2000, che giudicava positivamente la situazione economica dell'impresa. Nella perizia si sostiene che il risultato economico dell'impresa registra un'evoluzione positiva negli esercizi dal 1997 al 2002. Tuttavia la perizia sostiene anche che una condizione perché ciò si verifichi è la realizzazione di investimenti per 11,5 milioni di DEM. Nel 2000 è stato tuttavia possibile effettuare investimenti solo per 1 milione di DEM. La situazione dell'impresa in termini di liquidità è preoccupante. Oltre a dover reperire i mezzi per finanziare investimenti per 11,5 milioni di DEM, TGI deve rimborsare crediti per [...] DEM. Secondo il perito, l'impresa non è in grado di provvedere al finanziamento con i suoi propri mezzi e per assicurare la redditività dell'impresa sono necessari aiuti di Stato o la rinuncia a crediti in essere.

⁽¹⁷⁾ GU C 368 del 23.12.1994, pag. 12.

⁽¹⁸⁾ Al punto 7.5 degli orientamenti del 1999 si legge: «La Commissione esaminerà la compatibilità con il mercato comune di qualsiasi aiuto destinato al salvataggio e alla ristrutturazione che sia stato concesso senza l'autorizzazione della Commissione (...) sulla base degli orientamenti in vigore al momento della concessione dell'aiuto (...)» (GU C 288 del 9.10.1999).

- (129) Contrariamente alle affermazioni delle autorità tedesche, la perizia non sostiene che l'impresa si sia ripresa; si constata piuttosto che essa continua a trovarsi in gravi difficoltà e che la sua redditività a lungo termine non è assicurata.
- (130) Come dimostrato da una valutazione a posteriori, il piano di ristrutturazione iniziale è stato attuato solo in parte. Alla fine del 2000 il riattamento delle quattro linee di produzione, necessario per il ripristino della redditività a lungo termine dell'impresa, non era ancora completato. La prima, la terza e la quarta linea di produzione sono state ripristinate nel 2001, mentre la seconda è temporaneamente chiusa dalla metà del 2000.
- (131) Nell'ambito del presente procedimento è stata presentata un'ulteriore perizia, realizzata per la causa T-198/01. Secondo le autorità tedesche, la perizia prevede un'evoluzione positiva della situazione economica e sociale dell'impresa. Questa relazione si basa tuttavia su investimenti decisamente inferiori a quelli previsti nel piano di investimenti iniziale. Nell'ottobre 2001 l'impresa doveva ancora rimborsare debiti per circa [...] DEM, cui si aggiunge il prezzo d'acquisto di 4 milioni di DEM, la cui rinuncia ha fatto oggetto di una decisione negativa della Commissione. Inoltre, si osserva che le difficoltà in termini di liquidità continueranno anche nel 2001 e 2002.
- (132) Le autorità tedesche hanno trasmesso un piano alternativo dell'aprile 2001 per il finanziamento delle misure di ristrutturazione, che tiene conto del fatto che fino ad allora non era stato possibile reperire alcun nuovo investitore privato. Il piano prevede il rinvio dell'ammodernamento della seconda linea di produzione. Esso si basa inoltre sulla dilazione dei pagamenti degli stipendi dei dipendenti e sulla dilazione a medio termine del rimborso di crediti per consentire il finanziamento dei principali investimenti. L'importo totale degli investimenti viene inoltre ridotto rispetto al piano di ristrutturazione iniziale. Le autorità tedesche affermano che questo piano alternativo era in grado di ripristinare la redditività a lungo termine dell'impresa.
- (133) Nella loro ultima lettera, le autorità tedesche sostengono tuttavia che la dilazione del pagamento degli stipendi e della gratifica natalizia, la dilazione della data del rimborso dei crediti bancari, nonché la rinuncia alla gratifica natalizia, contenute nel piano di finanziamento alternativo, erano necessarie per garantire la sopravvivenza dell'impresa fino alla conclusione di un contratto con un nuovo investitore. Per assicurare la redditività a lungo termine dell'impresa, sono necessari la rinuncia al prezzo d'acquisto di 4 milioni di DEM, nonché il contributo di un nuovo investitore, per dotare TGI di una solida base finanziaria e di capitale proprio sufficiente. La Commissione giunge pertanto alla conclusione che il piano di finanziamento alternativo non era chiaramente in grado di ripristinare la redditività a lungo termine dell'impresa.
- (134) La Commissione osserva, sulla base delle più recenti informazioni, che le trattative con il gruppo di investitori [...] non hanno dato risultati e che il gruppo non investirà nell'impresa.
- (135) Con lettera del 15 marzo 2002 le autorità tedesche comunicano che è stato reperito un nuovo investitore privato e che le trattative con tale investitore si sono concluse positivamente. Tra il nuovo investitore e i due soci dell'impresa, il signore e la signora Geiß, sarebbe stato firmato un contratto vincolante. Il nuovo investitore aumenterà il capitale dell'impresa di [...] EUR portandolo a [...] EUR e rileverà una partecipazione [...] del ([...]* %). Inoltre, il nuovo investitore apporterà a TGI [...] EUR, che confluiranno nella riserva di capitale.
- (136) Le autorità tedesche sostengono che, poiché è stato reperito un nuovo investitore, l'argomento secondo il quale il piano di ristrutturazione non è sostenibile viene meno e l'aiuto può quindi essere autorizzato. Non sarebbe possibile, a loro avviso, sostenere la mancanza del legame temporale. Il piano di ristrutturazione iniziale, che secondo le autorità tedesche era coerente fin dall'inizio e che è stato possibile realizzare solo in parte a causa dell'assenza di un investitore, potrebbe ora essere attuato in forma modificata.
- (137) Ciò che si deve osservare è che l'aiuto è stato concesso nel febbraio 1998 ed erogato nel novembre 1998. Secondo gli orientamenti sugli aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione, il piano di ristrutturazione deve ripristinare la redditività a lungo termine e l'efficienza economico-finanziaria dell'impresa entro un lasso di tempo ragionevole; per tale ragione gli aiuti alla ristrutturazione devono essere collegati ad un piano di ristrutturazione sostenibile, che deve essere presentato alla Commissione in forma dettagliata. Anche la competitività dell'impresa deve essere ripristinata entro un lasso di tempo ragionevole. Di norma, il piano di ristrutturazione deve essere elaborato prima della concessione dell'aiuto.
- (138) Il piano di ristrutturazione iniziale non è mai stato realistico. Se le autorità tedesche presentano ora un piano di ristrutturazione riveduto, che tiene conto del contributo di un investitore privato, si tratta in questo caso di un nuovo piano di ristrutturazione relativo ad un nuovo periodo. Non sussiste alcun legame temporale tra gli aiuti autorizzati nel 1998 ed un piano di ristrutturazione che prevede l'intervento di un nuovo investitore e che viene presentato più di tre anni dopo. Poiché nell'ambito dell'azione giudiziaria in corso in relazione alla decisione nel procedimento C 19/2000, TGI ha invocato gravi problemi di liquidità, è evidente che l'impresa ha già fatto ricorso al prestito di TAB. L'argomentazione delle autorità tedesche non può quindi essere accolta.

(139) La Commissione prende inoltre atto del fatto che l'impegno del nuovo investitore privato non è incondizionato, ma dipende dal mantenimento della rinuncia al prezzo d'acquisto, che è stata oggetto di una decisione negativa della Commissione. Ciò viene ribadito esplicitamente nelle informazioni trasmesse dalle autorità tedesche, le quali scrivono che l'investitore subordina il suo impegno all'autorizzazione da parte della Commissione della rinuncia della BvS al prezzo d'acquisto. Il mantenimento della rinuncia al prezzo d'acquisto è il presupposto economico dell'investimento.

(140) Nella decisione del 12 giugno 2001, la Commissione ha tuttavia considerato la rinuncia al prezzo d'acquisto un aiuto illegale e incompatibile. La Commissione ritiene tale decisione legittima e non vede alcun motivo per revocarla. Il fatto che l'esecuzione dell'articolo relativo al recupero sia stata sospesa dall'ordinanza del presidente del Tribunale di primo grado il 4 aprile 2002, non priva la decisione della presunzione di legittimità che contraddistingue tutti gli atti comunitari. L'annuncio contribuito di un nuovo investitore privato non può quindi essere preso in considerazione.

(141) Alla luce delle considerazioni suesposte, la Commissione non può giungere alla conclusione che era presente un piano di ristrutturazione in grado di ripristinare la redditività a lungo termine e l'efficienza economico-finanziaria dell'impresa entro un lasso di tempo ragionevole e sulla base di ipotesi realistiche. Il criterio della redditività non è pertanto soddisfatto.

Indebite distorsioni della concorrenza

(142) Il piano di ristrutturazione deve prevedere misure in grado di controbilanciare, per quanto possibile, le ripercussioni negative sui concorrenti. Diversamente, gli aiuti sarebbero contrari al comune interesse e non potrebbero usufruire della deroga di cui all'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE.

(143) Nel caso in cui una valutazione obiettiva della situazione della domanda e dell'offerta evidenzia l'esistenza di sovraccapacità produttive strutturali sul mercato rilevante della Comunità sul quale opera il beneficiario degli aiuti, il piano di ristrutturazione dovrà contribuire, in misura proporzionale all'importo dell'aiuto ricevuto, alla ristrutturazione del settore interessato attraverso una riduzione irreversibile della capacità o la chiusura di impianti.

(144) Il governo tedesco dichiara che TGI non ha intenzione, in futuro, né di ridurre né di aumentare le proprie capacità produttive.

(145) Nelle sue osservazioni in occasione dell'avvio del procedimento, un concorrente di TGI ha sostenuto che su alcuni mercati del prodotto sui quali opera TGI esisterebbero sovraccapacità strutturali. Come già indicato tut-

tavia ai considerando 40 e 41, in base alle informazioni disponibili, non sembrano sussistere sovraccapacità nel mercato comune. TGI ha inoltre rilevato solo quattro delle dodici linee di produzione di IGW, il che equivale ad una riduzione di capacità.

Proporzionalità degli aiuti ai costi e ai benefici della ristrutturazione

(146) L'importo e l'intensità dell'aiuto devono essere limitati al minimo strettamente necessario per consentire la ristrutturazione e devono essere commisurati ai benefici previsti a livello comunitario. Gli investitori dovranno pertanto di regola contribuire in maniera significativa al programma di ristrutturazione con fondi propri o mediante finanziamenti esterni. Inoltre si deve evitare che l'aiuto venga erogato sotto una forma che consenta all'impresa di disporre di un eccesso di liquidità che potrebbero essere utilizzate per iniziative aggressive e perturbatrici del mercato non legate al processo di ristrutturazione.

(147) Le autorità tedesche considerano la rinuncia dei dipendenti alla gratifica natalizia del 1997 come un contributo dell'investitore. Anche se questo può essere visto come un importante contributo del personale alla ristrutturazione dell'impresa, esso non può però costituire un contributo dell'investitore in quanto ad esso non è collegato alcun rischio. Altrettanto vale per la dilazione del pagamento degli stipendi e della gratifica natalizia, che nella loro ultima lettera le autorità tedesche considerano un contributo di un investitore privato. I pagamenti sono del resto solo stati rinviati, cosicché per l'impresa si tratta solo di una riduzione dei costi temporanea.

(148) Inoltre le autorità tedesche considerano la riduzione di [...] * DEM del compenso dell'amministratore delegato (che è socio principale dell'impresa) come un contributo dell'investitore. Questa misura rappresenta tuttavia una riduzione dei costi per l'impresa e non può quindi essere considerata un contributo del proprietario al finanziamento della ristrutturazione. Ciò è confermato dal fatto che la misura in questione non è stata inserita nel piano di ristrutturazione. Poiché l'amministratore delegato controlla l'impresa anche in veste di proprietario, egli può inoltre stabilire personalmente il livello della sua retribuzione e quindi l'importo dell'eventuale riduzione, cosicché questa non corrisponde ad un contributo verificabile. La riduzione della retribuzione dell'amministratore delegato non può pertanto essere considerata come un contributo dell'investitore mediante risorse proprie.

(149) Le autorità tedesche sostengono che la dilazione del rimborso relativa ai crediti di una banca privata (Commerzbank) costituisce un contributo dell'investitore mediante risorse proprie. La dilazione, tuttavia, riduce solo temporaneamente i costi dell'impresa e non può pertanto essere considerata un contributo proprio dell'investitore.

(150) Inoltre la Germania considera un cash flow di [...] * DEM come un contributo dell'investitore. La Commissione non può accettare che questo finanziamento

interno sia considerato parte del contributo dell'investitore in quanto esso, direttamente o indirettamente, è stato reso possibile dalle misure di aiuto. Sebbene in tal modo il fabbisogno di mezzi finanziari per la ristrutturazione dell'impresa possa essere ridotto, la Commissione non può considerare questo cash flow come parte del contributo dell'investitore. Inoltre la Germania non ha precisato quando il cash flow è stato generato o se esso debba ancora essere generato in futuro.

(151) Le autorità tedesche sostengono che la garanzia in solido del signor Geiß, proprietario dell'impresa, per il prestito di TAB di 2 milioni di DEM è parte del contributo dell'investitore privato. Il prestito viene tuttavia concesso mediante fondi pubblici, cosicché è discutibile che possa essere considerato come un contributo proprio dell'investitore. Il prestito di TAB è inoltre garantito al tempo stesso da un debito fondiario di 2 milioni di DEM sul terreno della quarta linea di produzione. Il signor Geiß non assume quindi la totalità del rischio ed il valore della sua garanzia deve dunque essere considerevolmente ridotto rispetto a quanto sostenuto dalle autorità tedesche.

(152) Anche se la Commissione considerasse la garanzia prestata dal signor Geiß come un contributo proprio dell'investitore, tale contributo resterebbe pur sempre inferiore al 10 % dei costi di ristrutturazione. In conformità con la prassi corrente della Commissione, tale valore non è ritenuto sufficiente. Per le ragioni illustrate, l'annunciato contributo di un nuovo investitore privato non è incondizionato e non può essere quindi preso in considerazione.

(153) La Commissione giunge quindi alla conclusione che non esiste un contributo significativo di un investitore privato ai sensi degli orientamenti. Il criterio della proporzionalità dell'aiuto quindi non è soddisfatto.

Piena attuazione del piano di ristrutturazione

(154) L'impresa deve attuare pienamente il piano di ristrutturazione. Il piano presentato prevede un finanziamento insufficiente in quanto non è stato reperito un nuovo investitore. Dato che il contributo dell'investitore è fondamentale ai fini dell'attuazione del piano di ristrutturazione, in particolare per la realizzazione degli investimenti assolutamente necessari, il piano è stato effettivamente attuato solo parzialmente.

6. CONCLUSIONI

(155) La Commissione osserva che la trasformazione delle garanzie costituisce un aiuto di Stato. Essa constata inoltre che il prestito di TAB sul Fondo di consolidamento del Land della Turingia non rientra nel regime di aiuti sulla base del quale sarebbe stato concesso e costituisce un aiuto di Stato. Per di più, la Germania ha concesso l'aiuto illegalmente in violazione dell'articolo 88, paragrafo 3, del trattato CE.

(156) Gli aiuti non soddisfano i criteri stabiliti negli orientamenti sugli aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione e non è quindi compatibile con il mercato comune ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE. Il piano di ristrutturazione presentato non è realistico per quanto riguarda il ripristino della redditività dell'impresa e manca il contributo proprio dell'investitore. La Commissione invita quindi la Germania a chiedere la restituzione degli aiuti al beneficiario,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'aiuto di Stato concesso dalla Germania a favore di Technische Glaswerke Ilmenau GmbH, sotto forma di trasformazione di garanzie per 1 800 000 DEM (914 109 EUR) del prezzo d'acquisto e di un prestito della Thüringer Aufbaubank di 2 000 000 di DEM (1 015 677 EUR) è incompatibile con il mercato comune.

Articolo 2

1. La Germania prende tutti i provvedimenti necessari per recuperare dal beneficiario l'aiuto di cui all'articolo 1, già posto illegalmente a sua disposizione.

2. Il recupero viene eseguito senza indugio secondo le procedure del diritto interno, a condizione che queste consentano l'esecuzione immediata ed effettiva della presente decisione. L'aiuto da recuperare comprende gli interessi che decorrono dalla data in cui l'aiuto illegale è divenuto disponibile per il beneficiario fino alla data del recupero. Gli interessi sono calcolati sulla base del tasso di riferimento utilizzato per il calcolo dell'equivalente-sovvenzione degli aiuti a finalità regionale.

Articolo 3

Entro due mesi dalla notificazione della presente decisione, la Germania informa la Commissione circa i provvedimenti presi per conformarvi.

Articolo 4

La Repubblica federale di Germania è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 2 ottobre 2002.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione