

Dziennik Urzędowy L 72

Unii Europejskiej

Wydanie polskie

Legislacja

Tom 50

13 marca 2007

Spis treści

I Akty przyjęte na mocy Traktatów WE/Euratom, których publikacja jest obowiązkowa

ROZPORZĄDZENIA

- ★ **Rozporządzenie Rady (WE) nr 260/2007 z dnia 9 marca 2007 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe oraz stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych rodzajów elektrod wolframowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej** 1
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 261/2007 z dnia 12 marca 2007 r. ustanawiające standardowe wartości w przywozie dla ustalania ceny wejścia niektórych owoców i warzyw 10
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 262/2007 z dnia 12 marca 2007 r. zmieniające ceny reprezentatywne i kwoty dodatkowych należności przywozowych na niektóre produkty w sektorze cukru, ustalone rozporządzeniem (WE) nr 1002/2006, na rok gospodarczy 2006/2007 12
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 263/2007 z dnia 12 marca 2007 r. ustalające ostateczną stawkę refundacji wywozowych i wartość procentową wydawania pozwoleń na wywóz w systemie B w sektorze owoców i warzyw (pomidory, pomarańcze, cytryny, winogrona stołowe oraz jabłka) 14
- ★ **Rozporządzenie Komisji (WE) nr 264/2007 z dnia 9 marca 2007 r. ustanawiające zakaz połowów żabnicy w strefach ICES VIIIc, IX i X oraz na wodach terytorialnych WE CECAF 34.1.1 przez statki pływające pod banderą Francji** 16

II Akty przyjęte na mocy Traktatów WE/Euratom, których publikacja nie jest obowiązkowa

DECYZJE

Komisja

2007/163/WE:

- ★ **Decyzja Komisji z dnia 10 lipca 2006 r. uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG (Sprawa COMP/M.4000 – INCO/Falconbridge) (notyfikowana jako dokument nr C(2006) 3052) ⁽¹⁾** 18

⁽¹⁾ Tekst mający znaczenie dla EOG.

(Ciąg dalszy na następnej stronie)

- ★ **Decyzja Komisji z dnia 19 lipca 2006 r. stwierdzająca zgodność koncentracji ze wspólnym rynkiem i z funkcjonowaniem Porozumienia EOG (Sprawa nr COMP/M.3796 – OMYA/J.M. HUBER PCC) (notyfikowana jako dokument nr C(2006) 3163) ⁽¹⁾** 24



⁽¹⁾ Tekst mający znaczenie dla EOG.

I

(Akty przyjęte na mocy Traktatów WE/Euratom, których publikacja jest obowiązkowa)

ROZPORZĄDZENIA

ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) NR 260/2007

z dnia 9 marca 2007 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe oraz stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych rodzajów elektrod wolframowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

B. DALSZE POSTĘPOWANIE

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 9,

uwzględniając wniosek przedstawiony przez Komisję po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. ŚRODKI TYMCZASOWE

(1) Rozporządzeniem (WE) nr 1350/2006⁽²⁾ („rozporządzenie podstawowe”) Komisja nałożyła tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych rodzajów elektrod wolframowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”), obecnie objętych kodami CN ex 8101 99 10 oraz ex 8515 90 00 (kody CN od dnia 1 stycznia 2007 r.).

(2) Przypomina się, że dochodzenie w sprawie dumpingu i szkody obejmowało okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 31 grudnia 2005 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). W odniesieniu do tendencji mających znaczenie dla oceny szkody Komisja przeanalizowała dane z okresu od dnia 1 stycznia 2001 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

(3) Po nałożeniu tymczasowego cła antydumpingowego na przywóz niektórych rodzajów elektrod wolframowych pochodzących z ChRL niektóre zainteresowane strony przekazały swoje uwagi na piśmie. Stronom, które wystąpiły z odpowiednim wnioskiem, umożliwiono także wypowiedzenie się w formie ustnej.

(4) Komisja prowadziła dalsze badania i weryfikację informacji uważanych za niezbędne do sformułowania ostatecznych ustaleń. Uwagi w formie pisemnej i ustnej złożone przez strony zostały rozpatrzone i, w stosownych przypadkach, ustalenia tymczasowe zostały odpowiednio zmienione. W związku z tym Komisja przeprowadziła dalsze wizyty weryfikacyjne na terenie zakładów następujących przedsiębiorstw:

a) Niepowiązany importer we Wspólnocie

— Comptoir Lyonnais de Soudage SA, Lyon, Francja;

b) Powiązane przedsiębiorstwa we Wspólnocie

— Alexander Binzel Schweifstechnik GmbH & Co., KG, Buseck, Niemcy;

— Binzel France Sarl, Strasburg, Francja.

(5) Wszystkie strony zostały poinformowane o zasadniczych faktach i okolicznościach, na podstawie których zamierzano zalecić nałożenie ostatecznego cła antydumpingowego na przywóz niektórych rodzajów elektrod wolframowych pochodzących z ChRL i ostateczne pobranie kwot zabezpieczonych w postaci cła tymczasowego. Wyznaczono również okres, w którym strony mogły przedstawić swoje uwagi na temat ujawnionych informacji.

⁽¹⁾ Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 2117/2005 (Dz.U. L 340 z 23.12.2005, str. 17).

⁽²⁾ Dz.U. L 250 z 14.9.2006, str. 10.

- (6) Uwzględniono uwagi przedstawione przez strony ustnie bądź na piśmie, a w stosownych przypadkach ustalenia odpowiednio zmieniono.

C. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

- (7) Produktem objętym postępowaniem są niektóre spawalnicze elektrody wolframowe, o zawartości wagowej wolframu co najmniej 94 %, w tym sztaby i pręty z wolframu, służące do wytwarzania elektrod spawalniczych, inne niż otrzymywane przez zwykłe spiekanie, przycięte na długość lub nie. Produkt ten jest obecnie objęty kodami CN ex 8101 99 10 oraz ex 8515 90 00 (kody CN od dnia 1 stycznia 2007 r.). Produkt objęty postępowaniem jest wykorzystywany w procesie spawania i w podobnych procesach, w tym w spawaniu łukowym elektrodą wolframową w osłonie gazu obojętnego, spawaniu i cięciu plazmowym oraz natryskiwaniu termicznym.

- (8) Jeden z importerów nie zgodził się z wnioskiem zawartym w motywie 13 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, zgodnie z którym do celów niniejszego postępowania wszystkie elektrody wolframowe uważa się za jeden produkt. Importer ten podkreślał, że różne elektrody wolframowe, a w szczególności jeden z opatentowanych rodzajów opracowany samodzielnie przez wspomnianego importera, charakteryzują się odmiennymi właściwościami.

- (9) Jednak od początku dochodzenia Komisja miała świadomość, że istnieje kilka rodzajów elektrod wolframowych. Mogą one nie tylko być sprzedawane w wersjach o różnej długości i grubości, ale także wytwarzane z czystego wolframu lub stopów z małą domieszką procentową takich metali, jak tor, lantan, cer, cyrkon bądź ich kombinacją. Takie składniki stopowe wpływają na właściwości elektrod, zwłaszcza na ich zapalność, stabilność i trwałość, co pozwala na ich lepsze dopasowanie do konkretnych zastosowań. Pomimo odmiennych parametrów technicznych występujących w rodzajach elektrod wolframowych uważa się, że ich wspólne podstawowe właściwości fizyczne i poziom zastępowalności są wystarczającym powodem, aby do celów niniejszego postępowania uznać je za jeden produkt ze względu na takie same podstawowe właściwości fizyczne i chemiczne.

- (10) Należy jednak podkreślić, że do celów obliczenia marginesów dumpingu i szkody uwzględniono różne rodzaje wyżej wymienionych elektrod wolframowych.

- (11) Importer, o którym mowa w motywie 8, zwrócił uwagę na różnice w procesach wytwarzania między producentami z Europy a producentami z Chin oraz stwierdził, że

przekładają się one na wyższą jakość chińskich elektrod wolframowych. Ponadto producent eksportujący twierdził, że jego elektrody są lepszej jakości od wyrobów konkurencji, a w każdym razie lepiej dostosowane do głównego produktu wytwarzanego przez grupę – palnika do spawania metodą TIG. W odniesieniu do tego drugiego twierdzenia należy podkreślić, że w świetle dostępnych dowodów różnice w jakości elektrod nie są aż tak duże, by w tym konkretnym zastosowaniu uniemożliwiały wykorzystanie elektrod innych producentów, nawet jeśli nie byłyby optymalnymi akcesoriami do omawianych palników. Jeśli chodzi o rzekome ogólne różnice jakościowe, na które zwracał uwagę importer, nie było dostępnych obiektywnych informacji mogących potwierdzić lub określić ilościowo spostrzeżone ogólne różnice jakościowe między elektrodami wolframowymi produkowanymi i sprzedawanymi przez przemysł wspólnotowy a elektrodami przywozonymi z ChRL do Wspólnoty. W związku z tym elektrody wolframowe wytwarzane i sprzedawane przez przemysł we Wspólnocie i elektrody przywożone z ChRL do Wspólnoty uznano za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego i przy obliczaniu wielkości szkody nie wprowadzono zmian w tym zakresie.

- (12) Wobec braku innych uwag dotyczących produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego niniejszym potwierdza się treść motywów 12–15 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

D. DUMPING

1. Traktowanie na zasadach rynkowych („MET”)

- (13) Producent eksportujący, któremu odmówiono przyznania MET ze względu na niespełnienie drugiego kryterium MET zawartego w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, utrzymywał, że rozbieżności stwierdzone w systemie księgowania dotyczyły jedynie kilku przypadków i że w międzyczasie system został poprawiony w celu spełniania międzynarodowych standardów rachunkowości („IAS”). Przedsiębiorstwo to nie uzasadniło jednak tego twierdzenia ani nie przedstawiło żadnych dowodów. Poza tym dowody zebrane podczas weryfikacji na terenie przedsiębiorstwa wskazują niezbicie, że stwierdzone praktyki stanowiły wyraźne naruszenie IAS i chińskich zasad rachunkowości, nawet jeśli zostały one skorygowane po okresie objętym dochodzeniem („OD”).

- (14) Wobec braku innych argumentów dotyczących przyznania MET ustalenia, zawarte w motywach 16–21 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, zostają niniejszym potwierdzone.

2. Indywidualne traktowanie („IT”)

- (15) Po wstępnym ujawnieniu informacji przemysł wspólnotowy sprzeciwił się przyznaniu IT producentowi eksportującemu, o którym mowa w motywie 13, z uwagi na to,

że rozbieżności stwierdzone w rachunkach przedsiębiorstwa dotyczyły również rejestrowania sprzedaży eksportowej. W tym kontekście należy zauważyć, że przedsiębiorstwo spełniło wszystkie kryteria, o których mowa w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, dlatego nie było powodu do odrzucenia jego wniosku o przyznanie IT. Ponadto wszystkie dowody dotyczące bardzo małej liczby transakcji przedsiębiorstwa związanych z wywozem do Wspólnoty w OD można było uzyskać w zakładzie podczas weryfikacji podstawowego kwestionariusza antydumpingowego, a jedynej koniecznej korekty danych dotyczących wywozu można było dokonać natychmiast. W związku z tym wniosek przemysłu wspólnotowego został odrzucony.

- (16) Wobec braku innych uwag w tym zakresie ustalenia dotyczące IT, zawarte w motywach 22–25 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, zostają niniejszym potwierdzone.

3. Wartość normalna

- a) *Określenie wartości normalnej dla producenta eksportującego w ChRL, któremu przyznano MET*
- (17) Po ujawnieniu wstępnych ustaleń producent eksportujący, którego dotyczy postępowanie, przedstawił normalną wartość miesięczną, odnosząc zweryfikowaną, średnią wartość normalną w OD do zmian cen głównego surowca – parawolfrawianu amonu („APT”) – w celu wykazania, że w porównaniu z miesięcznymi cenami eksportowymi pod koniec OD nie można już było mówić o dumpingu. Poza tym ta normalna wartość miesięczna wskazywała, że wstępne ustalenia dotyczące dumpingu wynikały zasadniczo ze znaczącego wzrostu cen APT, na który przedsiębiorstwo nie zareagowało od razu, lecz dopiero pod koniec OD, podnosząc ceny sprzedaży eksportowej. Przedsiębiorstwo zwróciło się do Komisji z wnioskiem o uwzględnienie tych zmian i rozważenie obliczenia marginesu dumpingu na podstawie danych z ostatnich sześciu miesięcy lub wyłącznie z ostatniego kwartału OD. Wniosek ten musiał jednak zostać odrzucony, ponieważ zakładał odstępstwo od OD, co byłoby dyskryminujące dla pozostałych przedsiębiorstw objętych dochodzeniem, których także dotyczył ogólny wzrost ceny APT. Wniosek ten był także sprzeczny z pojęciem okresu objętego dochodzeniem. W rzeczywistości sprowadza się on do selektywnego dobierania danych z części okresu objętego dochodzeniem, podważając w ten sposób reprezentatywność ustaleń.
- (18) W tym kontekście po ujawnieniu tymczasowych ustaleń przemysł wspólnotowy wystąpił z wnioskiem o dokonanie korekty kosztów surowca służących do obliczenia wartości normalnej dla przedsiębiorstwa, któremu przyznano MET. W opinii przemysłu wspólnotowego korekta taka byłaby uzasadniona na mocy art. 2 ust. 3 i art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego,

ponieważ chiński rynek wolframu podlega interwencji państwa na poziomie makroekonomicznym, w związku z czym krajowe ceny głównego surowca – APT – pozostawały ciągle poniżej poziomu cen eksportowych APT.

- (19) Powyższy wniosek rozpatrzono, analizując makroekonomiczne skutki polityki rządu chińskiego, które mogły doprowadzić do różnic w cenach APT między rynkiem krajowym a rynkami eksportowymi. Dochodzenie wykazało, że chińska polityka refundacji wywozowej podatku VAT w pewnym stopniu zniechęca do wywozu wolframu i produktów pokrewnych takich jak APT, ponieważ eksporterzy otrzymują tylko częściowy zwrot podatku VAT od surowca pozyskanego w kraju. Oznacza to, że producenci elektrod wolframowych ponoszą dodatkowy koszt podczas wywozu. Dlatego na mocy art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego skorygowano wartość normalną, tak aby odzwierciedlała ona całkowity koszt poniesiony w związku z wyżej wymienionym systemem VAT. Stwierdzono, że dalsze dostosowania nie są wymagane.

- (20) Z wyjątkiem wyżej wymienionej korekty wartości normalnej ogólna metodologia, o której mowa w motywach 26–33 rozporządzenia podstawowego, zostaje niniejszym potwierdzona.

b) *Określenie wartości normalnej dla producentów eksportujących z ChRL, którym nie przyznano MET*

i) Kraj analogiczny

- (21) Wobec braku odpowiednich uwag dotyczących wykorzystania USA jako kraju analogicznego potwierdza się treść motywów 34–38 rozporządzenia podstawowego.

ii) Wartość normalna

- (22) Wobec braku uwag w sprawie określania wartości normalnej dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, ostatecznie potwierdza się motyw 39–46 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

4. Ceny eksportowe

- (23) Jeśli chodzi o ceny eksportowe jednego przedsiębiorstwa, któremu przyznano IT, oraz przedsiębiorstwa współpracującego, któremu nie przyznano MET/IT, a którego margines dumpingu posłużył za podstawę do obliczenia marginesu dumpingu dla całego kraju, zgodnie z objaśnieniami w motywach 54–56 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, ceny eksportowe zmieniono na skutek wyłączenia dwóch transakcji przypadających poza okresem objętym dochodzeniem.

(24) Po ujawnieniu wstępnych ustaleń producent eksportujący, któremu przyznano MET i którego towary objęte wywozem do Wspólnoty były sprzedawane za pośrednictwem powiązanego importera, a następnie odsprzedawane powiązanym i niepowiązanym przedsiębiorstwom we Wspólnocie, stwierdził, że koszty ogólne i administracyjne („SG&A”) powiązanych z nim spółek, wykorzystywane do obliczenia ceny eksportowej na mocy art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, były przeszacowane i nie uwzględniały kosztów związanych ze sprzedażą elektrod wolframowych. Producent eksportujący zwrócił się do Komisji z wnioskiem o zastosowanie pierwotnych kosztów ogólnych i administracyjnych zawartych w kwestionariuszu wypełnionym przez powiązanych dystrybutorów, które początkowo nie mogły być przyjęte ze względu na brak informacji potwierdzających sposób podziału kosztów. Przedsiębiorstwo przedstawiło dowody wskazujące na pierwotnie stosowaną metodę podziału kosztów, która była oparta na wewnętrznym standardzie używanym dawniej przez przedsiębiorstwa. Następnie przedstawione dowody zbadano na miejscu i stwierdzono, że pierwotna metoda podziału kosztów odpowiadała kosztom związanym ze sprzedażą elektrod wolframowych. W związku z tym uznano słuszność wniosku i odpowiednio skorygowano koszty ogólne i administracyjne powiązanych dystrybutorów.

(25) Jeśli chodzi o marżę zysku dwóch niepowiązanych importerów, zważywszy że informacje dostarczone przez jednego z nich zostały wstępnie wykorzystane do obliczenia ceny eksportowej wyżej wymienionego producenta eksportującego, stwierdzono, iż wskazanych wartości marży zysku nie powinno się stosować, ponieważ działalności gospodarczej tych importerów nie dało się w wystarczającym stopniu porównać do działalności powiązanego importera, którego dotyczy postępowanie. Większość elektrod wolframowych przywożonych przez tego powiązanego importera jest później łączona z głównym produktem grupy – palnikiem spawalniczym. Należy również zauważyć, że elektrody wolframowe mają znacznie mniejszą wartość w porównaniu z produktem końcowym. Na tej podstawie uznano, że dokładniejszym źródłem informacji o marży zysku do celów obliczenia ceny eksportowej będzie marża zysku powiązanego importera.

(26) Ponieważ w odniesieniu do cen eksportowych nie otrzymano innych uwag, niniejszym potwierdza się ogólną metodykę, o której mowa w motywach 47 i 48 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, z wyjątkiem zastosowania marży zysku powiązanego importera do obliczania ceny eksportowej producenta, któremu przyznano MET.

5. Porównanie

(27) Porównania wartości normalnych, opisanych w motywach 17–20 i 22, oraz cen eksportowych, zmienionych zgodnie z objaśnieniami w motywach 23–26, dokonano na podstawie cen *ex-works*. W celu zapewnienia obiektywnego porównania wartości normalnej i ceny eksportowej, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia

podstawowego uwzględniono zgłaszane i wykazane różnice czynników wpływających na ceny i porównywalność cen. Czynniki, w związku z którymi przyjmowano takie dostosowania, były podatki pośrednie opisane w motywie 19, koszty transportu, ubezpieczenia, pakowania, koszty dodatkowe, kredytowe i opłaty bankowe.

6. Margines dumpingu

a) *Dla współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano MET*

(28) W świetle powyższych faktów ostateczne marginesy dumpingu wyrażone jako wartość procentowa ceny cif na granicy Wspólnoty przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd	17 %

b) *Dla współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano IT*

(29) Po skorygowaniu ceny eksportowej drugiego przedsiębiorstwa, któremu przyznano IT, ostateczne marginesy dumpingu wyrażone jako wartość procentowa ceny cif na granicy Wspólnoty przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd	107,3 %
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd	128,4 %

c) *Dla pozostałych producentów eksportujących*

(30) Po skorygowaniu ceny eksportowej współpracującego producenta eksportującego, któremu nie przyznano MET/IT, ostateczny margines dumpingu obowiązujący dla całego kraju został ustalony na poziomie 160,2 % ceny cif na granicy Wspólnoty przed ocleniem.

E. SZKODA

1. Produkcja wspólnotowa

(31) Wobec braku uwag dotyczących produkcji wspólnotowej motyw 57 i 58 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostają niniejszym potwierdzone.

2. Definicja przemysłu wspólnotowego

(32) Wobec braku uwag dotyczących definicji przemysłu wspólnotowego motyw 59 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostaje niniejszym potwierdzony.

3. Konsumpcja we Wspólnocie

- (33) Wobec braku uwag dotyczących konsumpcji we Wspólnocie motyw 60 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostaje niniejszym potwierdzony.

4. Przywóz do Wspólnoty z kraju, którego dotyczy postępowanie

- (34) W związku z brakiem uwag dotyczących przywozu do Wspólnoty z kraju, którego dotyczy postępowanie, niniejszym potwierdza się treść motywów 61–66 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

5. Sytuacja przemysłu wspólnotowego

- (35) Wobec braku uwag dotyczących sytuacji przemysłu wspólnotowego motywy 67–93 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostają niniejszym potwierdzone.

F. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (36) Wobec braku nowych i uzasadnionych informacji i argumentów w tym zakresie motywy 94–114 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostają niniejszym potwierdzone.

G. INTERES WSPÓLNOTY

- (37) Trzech eksporterów, jedno zrzeszenie eksporterów i jeden importer wielokrotnie zgłaszali swoje obawy, że tymczasowe cło wykluczy chińskich eksporterów z rynku Wspólnoty. Ponieważ we Wspólnocie jest tylko dwóch producentów, a przywóz z innych krajów praktycznie nie istnieje, miałyby to rzekomo doprowadzić do wyeliminowania konkurencji z rynku wspólnotowego, co byłoby niekorzystne dla użytkowników. Ponadto utrzymywano, że obydwaj producenci wspólnotowi są znani z kontrolowania cen na rynku Wspólnoty poprzez stosowanie praktyk antykonkurencyjnych. Strony te nie przedstawiły jednak żadnych dodatkowych dowodów na poparcie własnych twierdzeń, a w trakcie dochodzenia nie znaleziono żadnych oznak potwierdzających stosowanie takich praktyk.

- (38) Jak stwierdzono w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych, celem dowolnego środka antidumpingowego nie jest zablokowanie dostępu produktom z krajów trzecich do rynku wspólnotowego, lecz raczej przywrócenie równych reguł gry, które zostały zakłócone przez nieuczciwe praktyki handlowe.

- (39) Podczas dochodzenia nie znaleziono dowodów rzekomego działania przeciwko konkurencji. Nie stwierdzono też, by przemysł wspólnotowy osiągał niezwykle duże zyski, nawet w okresie poprzedzającym uzyskanie znaczącej pozycji na rynku Wspólnoty przez towary

przywożone z Chin. Oprócz obydwu istniejących producentów wspólnotowych, poziom zastosowanych środków powinien umożliwić przynajmniej niektórym chińskim producentom eksportującym dalszą sprzedaż produktu objętego postępowaniem na rynku Wspólnoty. Celem cła nałożonego na podstawie stwierdzonej szkody jest w rzeczywistości jedynie zwiększenie cen przywożonych towarów do poziomu, który umożliwiłby osiąganie normalnych zysków przez przemysł wspólnotowy.

- (40) Jeden z importerów twierdził ponadto, że nałożenie ceł zagrozi istnieniu jego przedsiębiorstwa. Poza tym utrzymywał on, że wprowadza na rynek unikalny rodzaj elektrod o wysokiej jakości i że jego ewentualne wykluczenie z branży przełoży się na szkodę dla użytkowników elektrod wolframowych w zakresie innowacji i jakości usług.

- (41) Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie ceł tymczasowych ogólnym skutkiem wpływu, jaki mogłaby wywrzeć na importerów jakakolwiek podwyżka cen przywozu produktu objętego postępowaniem, powinno być przywrócenie uczciwej konkurencji z producentami wspólnotowymi, a nie powstrzymanie importerów od sprzedaży produktu objętego postępowaniem. Ponadto wysokie marże zysku stwierdzone u współpracujących importerów sprawiają, że ich wykluczenie z branży wydaje się mało prawdopodobne, nawet jeżeli wraz z wprowadzeniem środków wielkość przywozu ulegnie zmniejszeniu. Rola dystrybutora/dealera na rynku elektrod spawalniczych jest bardzo ważna, gdyż w jednym miejscu zapewnia on użytkownikom kompleksowy zakres usług związanych ze spawalnictwem. Dlatego też jest bardzo prawdopodobne, że podmioty te pozostaną ważnym elementem rynku nawet po nałożeniu środków antidumpingowych.

- (42) Jedna ze stron argumentowała również, że elektrody wolframowe przywożone przez jej grupę są artykułem dodatkowym do palników spawalniczych produkowanych przez to samo przedsiębiorstwo. Twierdzono, że jeśli w wyniku zastosowanych środków antidumpingowych użytkownicy będą skłaniani do przerzucenia się na tańsze elektrody od innych dostawców, zmniejszy to wydajność i trwałość palników oferowanych przez to przedsiębiorstwo, co przełoży się negatywnie na jego całą działalność. Jednakże stwierdzono, że nawet gdyby klienci nie wiedzieli o takich negatywnych skutkach technicznych, proponowany dla tego eksportera względnie niski poziom cła nie powinien być zachętą do wyboru innych źródeł dostaw. Poza tym nie przedłożono żadnych dowodów na istnienie rzekomych skutków negatywnych.

- (43) Wobec braku ważnych nowych informacji lub argumentów w tym zakresie motywy 115–132 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zostają niniejszym potwierdzone.

H. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

1. Poziom usuwający szkodę

(44) Po ujawnieniu ustaleń tymczasowych przemysł wspólnotowy stwierdził, że dostosowanie wymienione w motywie 136 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych było nadmierne z dwóch powodów:

— nie wszyscy importerzy wykonują funkcje wymienione w tym motywie, tj. pakowanie, magazynowanie, kontrolę jakości, oznakowanie oraz w pewnych przypadkach przetwarzanie fizyczne elektrod. W niektórych przypadkach elektrody mogą być przywożone z ChRL w stanie, który nie wymaga od importera dokonywania większości z tych czynności,

— według szacunków przemysłu wspólnotowego nawet gdyby takie funkcje miałyby być wykonywane przez danego importera, ich koszty byłyby znacznie mniejsze od kwoty dostosowania tymczasowo ustalonej przez Komisję.

(45) Komisja zbadała głębiej tę kwestię, uzyskując m.in. szczegółowe informacje od dodatkowego niepowiązanego importera. Badanie wykazało, że zarówno elektrody wyprodukowane we Wspólnocie, jak i te przywożone są sprzedawane poprzez szeroki zakres kanałów dystrybucyjnych i w łańcuchu między producentem a użytkownikiem często wielokrotnie podlegają odsprzedaży. Uczestnicy tego rynku w różnym stopniu pełnią funkcje takie, jak: zapewnianie kontroli jakości, magazynowanie, logistyka, przepakowywanie, wprowadzanie na rynek i usługi posprzedażne. Po zbadaniu wszystkich dostępnych informacji uznano, że bardziej systematycznym i jednolitym sposobem uwzględniania funkcji importerów będzie porównanie cen importowych i cen przemysłu wspólnotowego dostosowanych do wspólnego poziomu wymiany handlowej.

(46) W tym celu jako podstawę do oszacowania różnic cenowych na różnych poziomach wymiany handlowej, tj. przedsiębiorstw handlowych, sprzedawców detalicznych, użytkowników końcowych i producentów sprzętu podstawowego, zastosowano sprzedaż produktu podobnego przez przemysł wspólnotowy na rynku Wspólnoty. Postanowiono zatem wprowadzić dostosowanie do poziomu obrotu handlowego zamiast dostosowania wymienionego w motywie 136 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

(47) Jeden z eksporterów zwrócił uwagę na błąd w danych na temat sprzedaży użytych do obliczenia jego marginesu szkody. Skorygowano również inne błędy pisarskie w danych służących do ustalenia marginesów szkody. W wyniku tych poprawek zmniejszony został margines szkody jednego eksportera i margines szkody dla całego kraju.

(48) Okazało się również, że w związku z małą częstotliwością wywozu towarów wśród niektórych eksporterów z ChRL oraz zmianą kursu wymiany USD/EUR w okresie objętym dochodzeniem zastosowanie miesięcznych kursów wymiany zamiast jednego kursu rocznego dało znacznie dokładniejsze wyniki. Obliczenia zmieniono odpowiednio w odniesieniu do wszystkich eksporterów.

(49) Jeden z eksporterów i jedno z zeznań eksporterów wysuwali argument, że okres od nabycia surowca do sprzedaży dealerowi gotowej elektrody wolframowej jest znacznie dłuższy wśród eksporterów z ChRL niż w przemyśle wspólnotowym z uwagi na dłuższy czas transportu i realizacji procedur celnych. Oznacza to, że reakcja cenowa eksporterów z ChRL na wzrost cen surowca jest naturalnie wolniejsza niż w przemyśle wspólnotowym, co zdaniem importera powinno zostać wzięte pod uwagę przy obliczaniu szkody.

(50) Chociaż uznaje się fakt, że okres od wytworzenia do dostarczenia produktu klientowi jest dłuższy dla chińskich eksporterów, stwierdzono, że czynnik ten nie ma znaczenia przy określaniu szkody. To, jakie dane są wykorzystywane podczas dochodzenia, określa data wystawienia faktury, która zwykle odpowiada dacie wysłania towarów z zakładu. Opóźnienie występuje także między dniem negocjacji ceny na podstawie aktualnego poziomu cen surowca a datą wysyłki, ale nie ma powodu, by zakładać, że jest ono większe u producentów w Chinach niż we Wspólnocie. Oznacza to, że powyższy argument należy odrzucić.

(51) W związku z tym ostateczne średnie ważone marginesy szkody dla przedsiębiorstw, którym przyznano IT lub MET, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines szkody
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co. Ltd.	22,7 %
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co. Ltd.	41,0 %
Beijing Advanced Metal Materials Co. Ltd.	38,8 %
Pozostałe przedsiębiorstwa	63,5 %

2. Forma i poziom ceł

(52) W świetle powyższego i zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy nałożyć ostateczne cło antydumpingowe w wysokości wystarczającej do usunięcia szkody wywołanej przywozem, tak aby jednocześnie nie przekroczyć ustalonego marginesu dumpingu.

- (53) Na podstawie powyższych ustaleń ostateczne stawki celne wynoszą:

Przedsiębiorstwo	Ostateczna stawka celna
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd.	17,0 %
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd.	41,0 %
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd.	38,8 %
Pozostałe przedsiębiorstwa	63,5 %

- (54) Wysokość indywidualnych stawek ceł antydumpingowych dla przedsiębiorstw, podanych w niniejszym rozporządzeniu została określona na podstawie ustaleń obecnego dochodzenia. W związku z tym odzwierciedlają one sytuację stwierdzoną podczas tego dochodzenia w odniesieniu do tych przedsiębiorstw. Te stawki ceł (w przeciwieństwie do cła obowiązującego dla całego kraju i stosowanego w odniesieniu do „pozostałych przedsiębiorstw”) mają zastosowanie wyłącznie do przywozu towarów pochodzących z kraju, którego dotyczy postępowaniem i wytwarzanych przez dane przedsiębiorstwa, czyli przez wymienione osoby prawne. Przywożone produkty, wytworzone przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, niewyszczególnione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia z nazwy i adresu, a także podmioty powiązane z wyszczególnionymi przedsiębiorstwami, nie mogą korzystać z tych stawek i stosują stawkę celną przewidzianą w odniesieniu do „pozostałych przedsiębiorstw”.
- (55) Wszelkie wnioski dotyczące zastosowania tych indywidualnych stawek cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po ustanowieniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) powinny być kierowane do Komisji⁽¹⁾ wraz ze wszystkimi właściwymi informacjami, w szczególności dotyczącymi zmian w działalności przedsiębiorstwa w zakresie produkcji, sprzedaży krajowej lub eksportowej, związanej np. ze zmianą nazwy lub zmianami w odniesieniu do podmiotów zajmujących się produkcją i sprzedażą. Jeżeli okaże się to właściwe, rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione przez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.
- (56) Aby zapewnić prawidłowe stosowanie ceł antydumpingowych, poziom cła rezydualnego nie powinien mieć zastosowania wyłącznie do eksporterów niewspółpracujących, lecz także do tych przedsiębiorstw, które nie dokonywały wywozu podczas OD. Jednakże te ostatnie przedsiębiorstwa, jeżeli spełniają wymagania art. 11 ust. 4 akapit drugi rozporządzenia podstawowego, są wezwane do złożenia wniosku o dokonanie przeglądu, na mocy

tego artykułu, w celu indywidualnego zbadania ich sytuacji.

3. Zobowiązania

- (57) Po ujawnieniu istotnych faktów i wniosków, na podstawie których zamierzano zalecić nałożenie ostatecznego cła antydumpingowego, dwóch eksportujących producentów z ChRL złożyło zobowiązania cenowe zgodnie z art. 8 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (58) Produkt objęty postępowaniem charakteryzuje znaczna liczba rodzajów o dużej różnicy cen. Dwóch eksportujących producentów zaproponowało jedynie minimalną cenę importową („MIP”) dla wszystkich rodzajów produktu na poziomie, który nie gwarantowałby wyeliminowania dumpingu wyrządzającego szkodę w przypadku wszystkich produktów. Należy także podkreślić, że nawet gdyby eksportujący producenci zaproponowali różne MIP dla każdego rodzaju, duża liczba rodzajów produktu praktycznie uniemożliwia ustalenie konkretnych MIP dla każdego rodzaju produktu i ich odpowiednie monitorowanie przez Komisję.
- (59) Ponadto w OD produkt objęty dochodzeniem wykazywał znaczną zmienność cen, dlatego nie można zastosować stałego zobowiązania cenowego. Aby rozwiązać ten problem, obydwa przedsiębiorstwa zaproponowały indeksację MIP na podstawie zmienności cen APT. Jednak ze względu na to, że w odniesieniu do jednego z producentów w OD nie można było znaleźć ścisłego powiązania między zmiennością cen APT a zmiennością cen elektrod wolframowych, indeksacja MIP na podstawie cen APT nie była możliwa w przypadku tego konkretnego eksportującego producenta.
- (60) Ponadto jeden z eksportujących producentów ma kilka powiązanych przedsiębiorstw na terytorium WE, które tym samym klientom sprzedają również inne produkty. Ta złożona struktura sprzedaży zwiększa ryzyko obchodzenia cła antydumpingowego.
- (61) W związku z powyższym ustalono, że złożone zobowiązania należy odrzucić.

4. Ostateczny pobór ceł tymczasowych i specjalny monitoring

- (62) W świetle ustalonych wielkości marginesów dumpingu oraz poziomu szkody dla przemysłu wspólnotowego uznaje się za konieczne dokonanie ostatecznego poboru, do wysokości ostatecznie nałożonego cła, kwot zabezpieczonych w formie tymczasowego cła antydumpingowego nałożonego rozporządzeniem w sprawie ceł tymczasowych, tj. rozporządzeniem (WE) nr 1350/2006. W przypadku gdy cło ostateczne jest niższe od cła tymczasowego, kwoty tymczasowo zabezpieczone, przekraczające ostateczną stawkę cła antydumpingowego, zostaną zwolnione. W przypadku gdy cło ostateczne jest wyższe od cła tymczasowego, ostatecznie pobiera się tylko kwoty zabezpieczone przy nakładaniu cła tymczasowego.

⁽¹⁾ European Commission
Directorate-General for Trade
Direction H, office J-79 5/16
1049 Bruksela/Belgia

- (63) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z wysoką różnicą stawek celnych uważa się, że w tym przypadku potrzebne są specjalnie środki do zapewnienia odpowiedniego stosowania ceł antydumpingowych. Te specjalne środki, mające zastosowanie jedynie do przedsiębiorstw, dla których zastosowano indywidualną stawkę celną, obejmują: przedstawienie organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która będzie zgodna z wymogami określonymi w załączniku do niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, będzie podlegał rezydualnemu cłu antydumpingowemu mającemu zastosowanie do wszystkich innych eksporterów.
- (64) Ponadto przypomina się, że jeżeli wywóz dokonywany przez przedsiębiorstwo korzystające z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu po nałożeniu środków antydumpingowych, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę w strukturze handlu ze względu na nałożenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach oraz pod warunkiem spełnienia określonych wymagań może zostać wszczęte dochodzenie dotyczące obchodzenia nałożonych środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych, a następnie nałożyć cło obowiązujące dla całego kraju,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz spawalniczych elektrod wolframowych, w tym sztab i prętów z wolframu, służących do wytwarzania elektrod spawalniczych, o zawartości wagowej wolframu co najmniej 94 %, innych niż otrzymywane przez zwykłe spiekanie, przycięte na długość lub nie, objętych kodami CN ex 8101 99 10 oraz ex 8115 90 00 (kody TARIC 8101 99 10 10 i 8115 90 00 10) i pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej.

2. Stawka ostatecznego cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Wspólnoty, przed ocleniem produktów wytwarzanych przez wymienione poniżej przedsiębiorstwa, wynosi:

Przedsiębiorstwo	Cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd.	17,0 %	A754
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd.	41,0 %	A755
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd.	38,8 %	A756
Pozostałe przedsiębiorstwa	63,5 %	A999

3. Stosowanie indywidualnych stawek celnych określonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 jest uwarunkowane przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, spełniającej wymogi określone w załączniku. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury obowiązuje stawka celna mająca zastosowanie do pozostałych przedsiębiorstw.

4. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy celne.

Artykuł 2

Kwoty zabezpieczone tymczasowym cłem antydumpingowym wprowadzonym na mocy rozporządzenia (WE) nr 1350/2006 w odniesieniu do przywozu niektórych rodzajów elektrod wolframowych, w tym sztab i prętów z wolframu, służących do wytwarzania elektrod spawalniczych, o zawartości wagowej wolframu co najmniej 94 %, innych niż otrzymywane przez zwykłe spiekanie, przycięte na długość lub nie, objętych kodami CN ex 8101 99 10 oraz ex 8115 90 00 (kody TARIC 8101 99 10 10 i 8115 90 00 10), pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, podlegają ostatecznemu pobraniu. Zabezpieczone kwoty przekraczające ostateczną kwotę cła antydumpingowego zostają zwolnione. W przypadku gdy cło ostateczne okaże się wyższe od cła tymczasowego, ostatecznie pobiera się jedynie kwoty zabezpieczone w wysokości cła tymczasowego.

Artykuł 3

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 9 marca 2007 r.

W imieniu Rady
F.-W. STEINMEIER
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK

Ważna faktura handlowa, o której mowa w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia, musi zawierać oświadczenie podpisane przez pracownika przedsiębiorstwa i sporządzone w następującej formie:

- 1) Nazwisko i funkcja pracownika przedsiębiorstwa, które wystawiło fakturę.
- 2) Oświadczenie następującej treści: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że [ilość] elektrod wolframowych sprzedanych na wywóz do Wspólnoty Europejskiej, objętych niniejszą fakturą, zostało wytworzonych przez (nazwa i adres przedsiębiorstwa) (dodatkowy kod TARIC) w (kraj, którego dotyczy postępowanie). Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.”.

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 261/2007**z dnia 12 marca 2007 r.****ustanawiające standardowe wartości w przywozie dla ustalania ceny wejścia niektórych owoców i warzyw**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Komisji (WE) nr 3223/94 z dnia 21 grudnia 1994 r. w sprawie szczegółowych zasad stosowania ustaleń dotyczących przywozu owoców i warzyw⁽¹⁾, w szczególności jego art. 4 ust. 1,

a także mając na uwadze, co następuje:

(1) Rozporządzenie (WE) nr 3223/94 przewiduje, w zastosowaniu wyników wielostronnych negocjacji handlowych Rundy Urugwajskiej, kryteria do ustalania przez Komisję standardowych wartości dla przywozu z krajów trzecich, w odniesieniu do produktów i okresów określonych w jego Załączniku.

(2) W zastosowaniu wyżej wymienionych kryteriów standardowe wartości w przywozie powinny zostać ustalone w wysokościach określonych w Załączniku do niniejszego rozporządzenia,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Standardowe wartości w przywozie, o których mowa w rozporządzeniu (WE) nr 3223/94, ustalone są zgodnie z tabelą zamieszczoną w Załączniku.

Artykuł 2

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 13 marca 2007 r.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 12 marca 2007 r.

W imieniu Komisji

Jean-Luc DEMARTY

Dyrektor Generalny ds. Rolnictwa i Rozwoju
Obszarów Wiejskich

⁽¹⁾ Dz.U. L 337 z 24.12.1994, str. 66. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 386/2005 (Dz.U. L 62 z 9.3.2005, str. 3).

ZAŁĄCZNIK

do rozporządzenia Komisji z dnia 12 marca 2007 r. ustanawiającego standardowe wartości w przywozie dla ustalania ceny wejścia niektórych owoców i warzyw

(EUR/100 kg)

Kod CN	Kod krajów trzecich ⁽¹⁾	Standardowa wartość w przywozie
0702 00 00	IL	111,0
	MA	70,1
	TN	143,7
	TR	124,1
	ZZ	112,2
0707 00 05	JO	171,8
	MA	96,3
	TR	181,9
	ZZ	150,0
0709 90 70	MA	76,4
	TR	108,7
	ZZ	92,6
0709 90 80	EG	223,0
	IL	119,7
	ZZ	176,4
0805 10 20	CU	36,7
	EG	49,0
	IL	53,9
	MA	46,0
	TN	49,5
	TR	64,6
	ZZ	50,0
0805 50 10	EG	58,9
	IL	61,6
	TR	52,3
	ZZ	57,6
0808 10 80	AR	86,1
	BR	78,9
	CA	81,5
	CL	109,6
	CN	93,8
	US	110,5
	UY	80,5
	ZA	90,3
	ZZ	91,4
0808 20 50	AR	73,8
	CL	84,3
	CN	75,5
	US	110,6
	ZA	76,7
	ZZ	84,2

⁽¹⁾ Nomenklatura krajów ustalona w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1833/2006 (Dz.U. L 354 z 14.12.2006, str. 19). Kod „ZZ” odpowiada „innym pochodzeniom”.

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 262/2007**z dnia 12 marca 2007 r.****zmieniające ceny reprezentatywne i kwoty dodatkowych należności przywozowych na niektóre produkty w sektorze cukru, ustalone rozporządzeniem (WE) nr 1002/2006, na rok gospodarczy 2006/2007**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru ⁽¹⁾,uwzględniając rozporządzenie Komisji (WE) nr 951/2006 z dnia 30 czerwca 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 318/2006 w odniesieniu do handlu z państwami trzecimi w sektorze cukru ⁽²⁾, w szczególności jego art. 36,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Ceny reprezentatywne i kwoty dodatkowych należności stosowanych do przywozu cukru białego, cukru surowego i niektórych syropów w odniesieniu do roku gospodarczego 2006/2007 zostały ustalone rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1002/2006 ⁽³⁾. Te ceny i kwoty

zostały ostatnio zmienione rozporządzeniem Komisji (WE) nr 237/2007 ⁽⁴⁾.

- (2) Dane, którymi obecnie dysponuje Komisja, prowadzą do zmiany wymienionych kwot, zgodnie z zasadami i szczegółowymi przepisami wykonawczymi przewidzianymi w rozporządzeniu (WE) nr 951/2006,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Ceny reprezentatywne i dodatkowe należności stosowane do przywozu produktów, o których mowa w art. 36 rozporządzenia (WE) nr 951/2006, ustalone rozporządzeniem (WE) nr 1002/2006 w odniesieniu do roku gospodarczego 2006/2007, zmienia się zgodnie z kwotami wskazanymi w Załączniku do niniejszego rozporządzenia.

Artykuł 2

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 13 marca 2007 r.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 12 marca 2007 r.

W imieniu Komisji

Jean-Luc DEMARTY

Dyrektor Generalny ds. Rolnictwa i Rozwoju
Obszarów Wiejskich

⁽¹⁾ Dz.U. L 58 z 28.2.2006, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 2011/2006 (Dz.U. L 384 z 29.12.2006, str. 1).

⁽²⁾ Dz.U. L 178 z 1.7.2006, str. 24. Rozporządzenie zmienione rozporządzeniem (WE) nr 2031/2006 (Dz.U. L 414 z 30.12.2006, str. 43).

⁽³⁾ Dz.U. L 179 z 1.7.2006, str. 36.

⁽⁴⁾ Dz.U. L 66 z 6.3.2007, str. 17.

ZAŁĄCZNIK

Zmienione ceny reprezentatywne i kwoty dodatkowych należności stosowanych przy przywozie cukru białego, cukru surowego i produktów określonych kodem 1702 90 99 mające zastosowanie od dnia 13 marca 2007 r.

(EUR)

Kod CN	Kwota ceny reprezentatywnej za 100 kg netto rozpatrywanego produktu	Kwota dodatkowej należności za 100 kg netto rozpatrywanego produktu
1701 11 10 ⁽¹⁾	21,39	5,61
1701 11 90 ⁽¹⁾	21,39	10,97
1701 12 10 ⁽¹⁾	21,39	5,42
1701 12 90 ⁽¹⁾	21,39	10,46
1701 91 00 ⁽²⁾	26,55	11,96
1701 99 10 ⁽²⁾	26,55	7,44
1701 99 90 ⁽²⁾	26,55	7,44
1702 90 99 ⁽³⁾	0,27	0,38

⁽¹⁾ Ustalenie dla jakości standardowej określonej w załączniku I pkt III rozporządzenia Rady (WE) nr 318/2006 (Dz.U. L 58 z 28.2.2006, str. 1).

⁽²⁾ Ustalenie dla jakości standardowej określonej w załączniku I pkt II rozporządzenia (WE) nr 318/2006.

⁽³⁾ Ustalenie dla 1 % zawartości sacharozy.

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 263/2007**z dnia 12 marca 2007 r.****ustalające ostateczną stawkę refundacji wywozowych i wartość procentową wydawania pozwoleń na wywóz w systemie B w sektorze owoców i warzyw (pomidory, pomarańcze, cytryny, winogrona stołowe oraz jabłka)**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 2200/96 z dnia 28 października 1996 r. w sprawie wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw ⁽¹⁾,uwzględniając rozporządzenie Komisji (WE) nr 1961/2001 z dnia 8 października 2001 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 2200/96 w odniesieniu do refundacji wywozowych do owoców i warzyw ⁽²⁾, w szczególności jego art. 6 ust. 7,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1510/2006 ⁽³⁾ ustala ilości indykatywne, dla których mogą zostać wydane pozwolenia na wywóz w systemie B.
- (2) Należy więc ustalić ostateczną stawkę refundacji na poziomie stawki indykatywnej i wartość procentową

wydawania dla wnioskowanych ilości w odniesieniu do pozwoleń w systemie B, o które wnioskowano od dnia 1 listopada 2006 r. do dnia 28 lutego 2007 r., dla pomidorów, pomarańczy, cytryn, winogron stołowych oraz jabłek,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

W odniesieniu do wniosków o pozwolenia na wywóz w systemie B, złożonych z tytułu art. 1 rozporządzenia (WE) nr 1510/2006 między dniem 1 listopada 2006 r. a dniem 28 lutego 2007 r., stosowana wartość procentowa wydawania i stosowana stawka refundacji są określone w załączniku do niniejszego rozporządzenia.

Artykuł 2

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 13 marca 2007 r.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 12 marca 2007 r.

W imieniu Komisji

Jean-Luc DEMARTY

Dyrektor Generalny ds. Rolnictwa i Rozwoju
Obszarów Wiejskich

⁽¹⁾ Dz.U. L 297 z 21.11.1996, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem Komisji (WE) nr 47/2003 (Dz.U. L 7 z 11.1.2003, str. 64).

⁽²⁾ Dz.U. L 268 z 9.10.2001, str. 8. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 386/2005 (Dz.U. L 62 z 9.3.2005, str. 3).

⁽³⁾ Dz.U. L 280 z 12.10.2006, str. 16.

ZAŁĄCZNIK

Wartości procentowe wydawania wnioskowanych ilości i stawki refundacji stosowane w odniesieniu do pozwoleń w systemie B, o które wnioskowano od 1 listopada 2006 r. do 28 lutego 2007 r. (pomidory, pomarańcze, cytryny, winogrona stołowe i jabłka)

Produkt	Stawka refundacji (EUR/t netto)	Wartość procentowa wydawania wnioskowanych ilości
Pomidory	20	100 %
Pomarańcze	29	100 %
Cytryny	50	100 %
Winogrona stołowe	13	100 %
Jabłka	23	100 %

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 264/2007

z dnia 9 marca 2007 r.

ustanawiające zakaz połowów żabnicy w strefach ICES VIIIc, IX i X oraz na wodach terytorialnych WE CECAF 34.1.1 przez statki pływające pod banderą Francji

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie (WE) nr 2371/2002 z dnia 20 grudnia 2002 r. w sprawie ochrony i zrównoważonej eksploatacji zasobów rybołówstwa w ramach wspólnej polityki rybołówstwa ⁽¹⁾, w szczególności jego art. 26 ust. 4,uwzględniając rozporządzenie Rady (EWG) nr 2847/93 z dnia 12 października 1993 r. ustanawiające system kontroli mający zastosowanie do wspólnej polityki rybołówstwa ⁽²⁾, w szczególności jego art. 21 ust. 3,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) Rozporządzenie Rady (WE) nr 41/2007 z dnia 21 grudnia 2006 r. ustalające wielkości dopuszczalnych połowów na 2007 r. i związane z nimi warunki dla niektórych zasobów rybnych i grup zasobów rybnych, stosowane na wodach terytorialnych Wspólnoty oraz w odniesieniu do statków wspólnotowych na wodach, na których wymagane są ograniczenia połowowe ⁽³⁾, określa kwoty na rok 2007.
- (2) Według informacji przekazanych Komisji statki pływające pod banderą państwa członkowskiego określonego w załączniku do niniejszego rozporządzenia lub zarejestrowane w tym państwie członkowskim wyczerpały kwotę na połowy stada w nim określonego przyznaną na 2007 r.

- (3) Należy zatem zakazać połowów tego stada oraz jego przechowywania na pokładzie, przeładunku i wyładunku,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1**Wyczerpanie kwoty**

Kwotę połowową przyznaną na 2007 r. państwu członkowskiemu określonego w załączniku do niniejszego rozporządzenia w odniesieniu do stada w nim określonego uznaje się za wyczerpaną z dniem wymienionym w tym załączniku.

Artykuł 2**Zakazy**

Z dniem określonym w załączniku do niniejszego rozporządzenia zakazuje się połowów stada określonego w załączniku przez statki pływające pod banderą państwa członkowskiego w nim określonego lub zarejestrowane w tym państwie członkowskim. Po tym dniu zakazuje się przechowywania na pokładzie, przeładunku lub wyładunku omawianego stada złowionego przez te statki.

Artykuł 3**Wejście w życie**

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 9 marca 2007 r.

W imieniu Komisji

Fokion FOTIADIS

Dyrektor Generalny ds. Rybołówstwa i Gospodarki Morskiej

⁽¹⁾ Dz.U. L 358 z 31.12.2002, str. 59.

⁽²⁾ Dz.U. L 261 z 20.10.1993, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 1967/2006 (Dz.U. L 409 z 30.12.2006, str. 11. Sprostowanie w Dz.U. L 36 z 8.2.2007, str. 6).

⁽³⁾ Dz.U. L 15 z 20.1.2007, str. 1.

ZAŁĄCZNIK

Nr	01
Państwo członkowskie	FRANCJA
Stado	ANF/8C3411
Gatunek	Żabnica (<i>Lophiidae</i>)
Strefa	VIIIc, IX i X; wody WE CECAF 34.1.1
Data	7 lutego 2007 r.

II

(Akty przyjęte na mocy Traktatów WE/Euratom, których publikacja nie jest obowiązkowa)

DECYZJE

KOMISJA

DECYZJA KOMISJI

z dnia 10 lipca 2006 r.

uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG

(Sprawa COMP/M.4000 – INCO/Falconbridge)

(notyfikowana jako dokument nr C(2006) 3052)

(Jedynie wersja w języku angielskim jest autentyczna)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2007/163/WE)

Dnia 4 lipca 2006 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾, w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Nieopatrzony klauzulą poufności pełny tekst decyzji w autentycznej wersji językowej postępowania oraz w językach roboczych Komisji można znaleźć na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. STRESZCZENIE

- (1) Niniejsza sprawa dotyczy przejęcia przez przedsiębiorstwo Inco Limited („Inco”, Kanada) przedsiębiorstwa Falconbridge Limited („Falconbridge”, Kanada). Oba przedsiębiorstwa prowadzą działalność na całym świecie w zakresie wydobycia, przetwarzania, rafinacji i sprzedaży szeregu produktów z niklu, miedzi, kobaltu i metali szlachetnych.
- (2) Inco jest międzynarodowym przedsiębiorstwem wydobywczym prowadzącym działalność głównie w zakresie wydobycia, przetwarzania, rafinacji i sprzedaży szeregu produktów z niklu, miedzi, kobaltu i metali szlachetnych, jak również produktów na bazie siarki. Światowa sprzedaż Inco w roku 2004 wyniosła 3 439 mln EUR. Działalność Inco skupia się głównie na niklu, którego sprzedaż stanowiła 83 % całkowitej sprzedaży, podczas gdy miedź stanowiła 9 %, kobalt 1 %, a metale szlachetne 5 % całkowitej sprzedaży przedsiębiorstwa.
- (3) Falconbridge jest międzynarodowym przedsiębiorstwem wydobywczym prowadzącym działalność głównie w zakresie wydobycia, przetwarzania, rafinacji i sprzedaży szeregu produktów z niklu, miedzi, kobaltu, ołowiu, cynku, aluminium i metali szlachetnych, jak również produktów na bazie siarki. Wartość globalnej sprzedaży przedsiębiorstwa w 2004 r. wyniosła 5 610 mln EUR. Połowa sprzedaży przedsiębiorstwa była związana z miedzią, 26 % z niklem, 14 % z aluminium, 6 % z cynkiem, a 2 % z kobaltem.
- (4) Dnia 11 października 2005 r. przedsiębiorstwo Inco ogłosiło zamiar przejęcia, w drodze oferty publicznej, wszystkich znajdujących się w obrocie akcji przedsiębiorstwa Falconbridge. W ramach proponowanej transakcji Inco uzyska wyłączną kontrolę nad Falconbridge. Dlatego też transakcja ta stanowi koncentrację w rozumieniu art.3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie łączenia przedsiębiorstw. Zgłoszona operacja stanowi zatem koncentrację.
- (5) Badanie rynku wykazało, iż transakcja w zgłoszonej wersji w znaczący sposób przeszkodziłoby skutecznej konkurencji na rynku dostaw niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego w EOG oraz na globalnych rynkach dostaw niklu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów/nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem oraz na potrzeby dostaw kobaltu

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, str. 1.

- o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów urządzeń związanych z bezpieczeństwem. W następstwie koncentracji nowy podmiot stałby się zdecydowanie największym w EOG dostawcą produktów z niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego oraz prawie monopolistą w zakresie dostaw niklu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów oraz kobaltu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem. Badanie wykazało, iż nowy podmiot miałby możliwość oraz motywację do podnoszenia cen na tych rynkach wobec braku jakichkolwiek znaczących ograniczeń konkurencyjnych. Ustalono również, że korzyści związane z wydajnością, wynikające z proponowanej transakcji, nie przyniosłyby najprawdopodobniej korzyści bezpośrednio konsumentom, a co za tym idzie nie przeciwdziałałyby negatywnemu oddziaływaniu na konkurencję.
- (6) W celu zaradzenia obawom o konkurencję, ujawnionym w trakcie postępowania, dnia 16 marca 2006 r. strony przedłożyły pakiet zobowiązań. Po rozległych dyskusjach z Komisją strony następnie przedstawiły zmieniony pakiet zaradczy dnia 5 kwietnia 2006 r. Zmieniony pakiet zaradczy został poddany próbie rynkowej z udziałem stron trzecich. Dnia 7 czerwca 2006 r. strony przedłożyły zmieniony pakiet zaradczy. Następnie zobowiązania zostały nieco zmienione. Ostateczną wersję strony przedłożyły dnia 26 czerwca 2006 r.
- (7) W ostatecznych zobowiązaniach przedłożonych przez strony zobowiązują się one do zbycia rafinerii Nikkelverk przedsiębiorstwa Falconbridge w Norwegii wraz z powiązаныmi aktywami („zbywana działalność”) przedsiębiorstwu prowadzącemu działalność w zakresie wydobycia lub przetwarzania posiadającemu wystarczające zasoby niklu do podtrzymania rentowności rafinerii. Ponadto dnia 7 czerwca 2006 r. przedsiębiorstwo Falconbridge zawarło wiążącą umowę z przedsiębiorstwem LionOre Mining International Ltd („LionOre”) dotyczącą sprzedaży zbywanej działalności. Dnia 7 czerwca 2006 r. strony zwróciły się do Komisji o zatwierdzenie przedsiębiorstwa LionOre jako odpowiedniego nabywcę zbywanej działalności. Komisja wierzy, iż przedsiębiorstwa te są w stanie rozwiązać problemy związane z konkurencją, wynikające z transakcji, oraz iż przedsiębiorstwo LionOre jest odpowiednim nabywcą zbywanej działalności.
- (8) W związku z powyższym proponuje się przyjęcie decyzji zatwierdzającej, zawierającej warunki i zobowiązania zgodnie z art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie łączenia przedsiębiorstw.
- produktowymi są rynki dostaw niklu i dostaw kobaltu. Jednakże badanie rynku wykazało w sposób jasny, że należy określić właściwe rynki produktowe niklu i kobaltu według końcowych zastosowań. Po pierwsze, zapotrzebowanie różni się znacząco w zależności od końcowego zastosowania, szczególnie jeżeli chodzi o czystość, rozmiar i kształt produktów, wymogi w zakresie dostaw oraz strukturę popytu; po drugie, producenci niklu specjalizują się w znacznej mierze w dostarczaniu pewnych zastosowań końcowych; a po trzecie, okazuje się, że ceny produktów gotowych z niklu różnią się w zależności od zastosowania.
- (10) Badanie rynku potwierdziło, że właściwymi rynkami produktowymi są następujące rynki:
- i) rynek dostaw niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego;
 - ii) rynek dostaw niklu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów/nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem;
 - iii) rynek dostaw kobaltu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem.
- A. Rynek dostaw niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego
- (11) Proces galwanizacji jest wykorzystywany do pokrywania przedmiotu pożądanym metalem poprzez przepuszczenie prądu elektrycznego przez odpowiedni roztwór (elektrolit). Galwanoplastyka umożliwia pokrycie różnych rodzajów form kształtami lub cienkimi warstwami metalu.
- (12) Badanie rynku wykazało, iż jedynie konkretne produkty gotowe z niklu mogą być wykorzystywane do galwanizacji i galwanoplastyki. Klienci produktów galwanizowanych mają konkretne wymagania pod względem czystości, kształtu i pakowania. Sprzedaż produktów z niklu używanych do galwanizacji i galwanoplastyki odbywa się zwykle za pośrednictwem dystrybutorów. Badanie rynku wykazało, że fragmentaryczna struktura popytu oznacza potrzebę utworzenia i utrzymywania przez dostawcę niklu sieci dystrybutorów sprzedaży.
- (13) Z perspektywy podaży nie wszyscy dostawcy niklu mają zdolność dostarczania produktów z niklu dla przemysłu galwanizacyjnego i galwanoplastycznego, a niektórzy producenci, w szczególności strony, opracowali konkretne produkty dla tego końcowego zastosowania. Dostawca niklu, który nie prowadzi jeszcze działalności w branży, musiałby poczynić znaczne inwestycje, aby móc dostarczać szeroki wachlarz produktów z niklu wykorzystywanych w zastosowaniach galwanizacyjnych i galwanoplastycznych.

II. UZASADNIENIE

1. Właściwe rynki produktowe

- (9) Proponowana transakcja dotyczy sektorów niklu i kobaltu. Strony utrzymują, iż właściwymi rynkami

- (14) Ponadto wewnętrzne dokumenty stron również wskazują na istnienie odrębnego rynku produktowego, z odrębnymi strategiami ustalania cen i marketingu od pozostałych zastosowań niklu.

B. Rynek dostaw niklu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów/nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem

- (15) Nadstopy używane są w zastosowaniach wymagających pracy w środowiskach o wysokiej temperaturze i wysokim obciążeniu. Takie zastosowania dotyczą w szczególności sektorów lotnictwa, energetyki i medycyny. Szczególną kategorią nadstopów są nadstopy wykorzystywane w produkcji ważnych elementów obrotowych związanych z bezpieczeństwem, na przykład w łopatkach silników turbinowych oraz tarczach do samolotów odrzutowych.

- (16) Badanie rynku wykazało, iż nie wszystkie produkty gotowe z niklu pochodzące od dowolnego dostawcy mogą być używane zamiennie do produkcji nadstopów, a odsetek ten jest jeszcze mniejszy w przypadku nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem ze względu na wymaganą wysoką czystość niklu (bardzo niski poziom zanieczyszczeń i elementów śladowych) oraz potrzebę certyfikacji i identyfikacji pochodzenia.

- (17) Jeżeli chodzi o substytucyjność podaży, nie wszyscy producenci niklu są w stanie wytworzyć wysokiej czystości nikiel, który byłby odpowiedni do produkcji nadstopów/nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem. Porównanie specyfikacji produktów gotowych z niklu pochodzących od szeregu dostawców oraz specyfikacji wymaganych przez szereg wytwórców nadstopów dowodzi, iż tylko niewielka liczba dostawców, w tym także strony, jest w stanie wytworzyć produkty gotowe z niklu o wystarczającej czystości, które mogłyby sprostać specyfikacjom producentów nadstopów. Badanie rynku ujawniło również, że istniały poważne bariery wejścia na ten rynek produktowy.

C. Rynek dostaw kobaltu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem

- (18) Szczególnym zastosowaniem końcowym kobaltu jest produkcja nadstopów, z których szczególną kategorię stanowią nadstopy wykorzystywane w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem. Nadstopy to jedno z głównych końcowych zastosowań kobaltu i stanowią one 20–25 % całkowitego popytu na kobalt.

- (19) Badanie rynku wykazało, że nie wszystkie produkty z kobaltu odpowiednie do użycia w nadstopach spełniają specyfikacje odnośnie do wysokiej czystości kobaltu dla nadstopów używanych w zastosowaniach o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa. Istnieje szczególne zapotrzebowanie na wysokiej czystości kobalt – określony jego dokładnym składem chemicznym oraz niskim poziomem zanieczyszczeń – wykorzystywany do produkcji nadstopów wykorzystywanych w produkcji

ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem. Producenci nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem nie mogą jako substytutów użyć jakiegokolwiek innego produktu z kobaltu o niższej jakości oraz/lub innym składzie chemicznym.

2. Właściwe rynki geograficzne

- (20) Badanie rynku potwierdziło, że właściwymi rynkami geograficznymi są następujące rynki:

- i) rynek dostaw produktów z niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego posiada regionalny wymiar geograficzny (EOG);
- ii) niklu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów/nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem posiada ogólnosiwiatowy wymiar geograficzny;
- iii) rynek dostaw kobaltu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem posiada ogólnosiwiatowy wymiar geograficzny.

3. Rynki, których dotyczy sprawa

A. Rynek dostaw produktów z niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego

- (21) W następstwie transakcji przedsiębiorstwo New Inco stanie się zdecydowanie największym dostawcą produktów z niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego, mając łączny udział w rynku EOG wynoszący 70–80 % oraz sprzedaż przewyższającą pięciokrotnie obroty jego najbliższego konkurenta⁽¹⁾.

- (22) Badanie rynku wykazało, że pozostali producenci niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego nie mogą wywierać konkurencyjnej presji na przedsiębiorstwie New Inco, bądź to z powodu braku wystarczającej zdolności i odpowiedniej technologii, bądź też z powodu tego, iż nie prowadzą działalności w ramach EOG. Dystrybutorzy i klienci potwierdzili, że jedynym alternatywnym dostawcą dla przedsiębiorstwa New Inco byłoby przedsiębiorstwo OMG. Jednakże problemy OMG z pozyskiwaniem półproduktów („surowca zasilającego”) oraz jego umowa o opłatach z Inco znacząco ograniczają presję konkurencyjną, jaką OMG mogłoby wywrzeć na New Inco.

- (23) Wewnętrzne dokumenty dostarczone przez strony wskazują również, że Inco i Falconbridge są bezpośrednimi konkurentami w branży dostaw produktów z niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego. Co więcej, dokumenty te potwierdzają również, że strony są motorami rynku, dysponując najszerzym asortymentem produktów z niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego (różne kształty i rozmiary) oraz markami, które cieszą się wyjątkową opinią na rynku (markami „niezastąpionymi”).

⁽¹⁾ W EOG strony obecnie mają bardzo ograniczoną konkurencję ze strony OMG (14 %), Eramet (5 %) oraz w mniejszym stopniu Anglo American (2 %).

- (24) Przedsiębiorstwo New Inco stanie się zatem jedynym dostawcą zdolnym do zaferowania jedynego w swoim rodzaju asortymentu produktów dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego. W następstwie transakcji przedsiębiorstwo New Inco będzie zatem miało zdolność jednostronnego podnoszenia cen na produkty z niklu przy ograniczonej presji konkurencyjnej ze strony jakichkolwiek istniejących lub potencjalnych dostawców produktów z niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego.
- B. Rynek dostaw niklu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów/nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem
- (25) Przedsiębiorstwo New Inco stanie się zdecydowanie największym i prawie monopolistycznym dostawcą wysokiej czystości niklu używanego w nadstopach przy udziale w rynku globalnym wnoszącym 80–95 %. Konkurencję na rynku nadstopów napędzała w zasadniczej mierze rywalizacja pomiędzy Inco i Falconbridge. Pozycja New Inco będzie bardzo silna, gdyż żaden dostawca niklu nie jest lub nie będzie w stanie sprostać wyjątkowej sile New Inco w zakresie jakości produktu, zdolności produkcyjnych i opinii na rynku dostaw wysokiej czystości niklu wykorzystywanego do produkcji nadstopów/nadstopów używanych w elementach urządzeń o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa. Większość producentów i klientów nadstopów wyraziło obawy co do transakcji, która zredukuje liczbę dostawców wysokiej czystości niklu z trzech do dwóch, pozostawiając New Inco w zasadzie jedynie wobec przedsiębiorstwa Eramet.
- (26) Biorąc pod uwagę istotne znaczenie barier wejścia na rynek wysokiej czystości niklu (potwierdzone znacząco nieobecnością innych podmiotów przynajmniej przez ostatnie dziesięć lat), ograniczenia w przyszłych poczynaniach New Inco, narzucone przez potencjalną konkurencję, będą prawdopodobnie minimalne. W wyniku połączenia New Inco będzie w stanie jednostronnie podnosić ceny wysokiej czystości niklu, szczególnie że popyt na wysokiej czystości nikiel szybko się zwiększa, a podaż wysokiej czystości niklu jest niezwykle deficytowa ze względu na ograniczenia zdolności produkcyjnych, z jakimi borykają się inni dostawcy.
- C. Rynek dostaw kobaltu o wysokiej czystości do celów wytwarzania nadstopów wykorzystywanych w produkcji ważnych elementów związanych z bezpieczeństwem
- (27) Przedsiębiorstwo New Inco stanie się prawie monopolistycznym dostawcą wysokiej czystości kobaltu do produkcji nadstopów używanych w zastosowaniach o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa. Podobnie jak w przypadku rynku dostaw wysokiej czystości niklu, konkurencja na rynku dostaw wysokiej czystości kobaltu wykorzystywanego w nadstopach używanych w elementach urządzeń o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa jest napędzana rywalizacją pomiędzy Inco i Falconbridge.
- (28) Pozycja New Inco będzie bardzo silna, gdyż bardzo niewielu dostawców wytwarza wysokiej czystości kobalt spełniający surowe specyfikacje producentów nadstopów używanych w zastosowaniach o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa. Badanie rynku wykazało, że żaden inny producent kobaltu nie jest lub nie będzie w stanie sprostać wyjątkowej sile New Inco w zakresie wysokiej czystości i spójnej jakości produkcji kobaltu, zdolności produkcyjnych i opinii na rynku dostaw wysokiej czystości kobaltu wykorzystywanego do produkcji nadstopów używanych w elementach urządzeń o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa. A zatem żaden inny producent kobaltu nie będzie w stanie wywierać jakiegokolwiek konkurencyjnej presji na New Inco.
- (29) Istnieją znaczne bariery wejścia na rynek wysokiej czystości kobaltu odpowiedniego do produkcji nadstopów używanych w zastosowaniach o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa. Biorąc pod uwagę istotne znaczenie tych barier, ograniczenia w przyszłych poczynaniach New Inco narzucone przez potencjalną konkurencję będą prawdopodobnie minimalne. W wyniku połączenia zatem New Inco będzie w stanie jednostronnie podnosić ceny produktów wykonanych z wysokiej czystości kobaltu wymaganych do produkcji nadstopów używanych w zastosowaniach o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa.
- D. Ograniczenie globalnej podaży niklu
- (30) Niektóre strony trzecie twierdziły, że New Inco miałyby możliwość i motywację do opóźniania części swych projektów wydobywania niklu, w szczególności projektu Koniambo oraz że to miałyby wpływ na ceny niklu na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME). Jednakże badanie rynku wykazało, że New Inco nie byłoby gospodarzo zainteresowane ani w opóźnianiu projektu wydobywania będącego na zaawansowanym etapie (na etapie rozwoju lub podjętych zobowiązań) z powodu poniesionych znacznych kosztów finansowych ani w opóźnianiu projektu wydobywania znajdującego się we wczesnym stadium (potencjalnego projektu), gdyż korzyści takiego posunięcia, jeżeli chodzi o wyższe ceny na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME), mają charakter spekulacyjny i są bez wątpienia bardzo ograniczone czasowo.
- E. Efektywność
- (31) Strony twierdzą, iż proponowana transakcja generowałaby korzyści w postaci zwiększonej efektywności, wynikające przede wszystkim z bliskiego sąsiedztwa odpowiednich kopalni/zakładów przetwórczych w rejonie Sudbury Basin, co pomogłoby im zoptymalizować ich działalność wydobywczą i przetwórczą. Miałyby ona skutkować zwiększoną produkcją przy niższych kosztach i przyniosłaby korzyść wszystkim klientom niklu. Niemniej jednak strony nie wykazały, iż zwiększona efektywność spowodowana proponowaną transakcją nie jest osiągalna przy mniej antykonkurencyjnej alternatywie i przyniosłaby bezpośrednich korzyści końcowym klientom na trzech właściwych rynkach produktowych, na których ujawniono problemy związane z konkurencją. Z tych powodów zwiększona efektywność, na którą powołują się strony, nie może być traktowana jako kompensująca negatywny wpływ proponowanej transakcji na konkurencję.

F. Wniosek

- (32) W załączonej decyzji zatem konkluduje się, iż zgłoszona koncentracja może w bardzo znaczący sposób zahamować skuteczną konkurencję, szczególnie w wyniku stworzenia dominującej pozycji, oraz wydaje się być niezgodna ze wspólnym rynkiem i funkcjonowaniem Porozumienia EOG, jeżeli chodzi o każdy z trzech właściwych rynków.

4. Zobowiązania zaproponowane przez Strony

- (33) W celu rozwiązania wyżej wymienionych problemów związanych z konkurencją na rynkach dostaw niklu dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego w EOG, rynkach dostaw wysokiej czystości niklu do nadstopów/nadstopów używanych na całym świecie w elementach urządzeń o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa oraz rynkach dostaw wysokiej czystości kobaltu do nadstopów używanych na całym świecie w elementach urządzeń o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa, Strony przedłożyły zobowiązania przedstawione poniżej.
- (34) W ramach zobowiązań strony zobowiązują się do zbycia jedynej rafinerii przedsiębiorstwa Falconbridge, rafinerii Nikkelverk w Norwegii, wraz ze związaną z nimi jednostką pozyskiwania surowca zasilającego oraz istniejącymi umowami na dostawy surowca zasilającego ze stronami trzecimi, związanymi organizacjami marketingowymi i istniejącymi kontraktami z klientami, zastrzeżoną technologią rafinacji i znakami towarowymi Falconbridge (zbywana działalność) odpowiedniemu nabywcy, mającemu dostęp do zasobów surowca zasilającego wystarczających do podtrzymania rentowności ekonomicznej rafinerii Nikkelverk. Ponadto strony zobowiązują się zaferować nabywcy zawarcie 10-letniej umowy na dostawę surowca zasilającego, pokrywającej znaczącą część potrzeb rafinerii Nikkelverk.
- (35) Ponadto Falconbridge zawarła wiążącą umowę z przedsiębiorstwem LionOre – stroną trzecią – dotyczącą sprzedaży zbywanej działalności. Strony zwróciły się z wnioskiem do Komisji o zatwierdzenie przedsiębiorstwa LionOre jako odpowiedniego nabywcy zbywanej działalności.

5. Ocena przedłożonych zobowiązań

- (36) Nikkelverk jest jedyną rafinerią Falconbridge i produkuje ona wszystkie produkty wykonane z niklu, które Falconbridge dostarcza dla przemysłu galwanicznego i galwanoplastycznego, wszystkie produkty wysokiej czystości niklu dostarczane przez Falconbridge do produkcji nadstopów oraz wszystkie produkty wysokiej czystości kobaltu dostarczane przez Falconbridge do produkcji nadstopów używanych w elementach urządzeń o decydującym znaczeniu dla bezpieczeństwa. Ponadto zbywana działalność obejmuje wszystkie podmioty Falconbridge zajmujące się marketingiem i sprzedażą tych produktów z niklu i kobaltu.

- (37) Proponowane środki zaradcze usuwają zatem całą ilość kolizję pomiędzy Inco i Falconbridge na tych trzech rynkach, na których ujawniono problemy związane z konkurencją. Zakładając, że zbywana działalność będzie funkcjonować jako rentowny i konkurencyjny podmiot, przejmie ona pozycję rynkową Falconbridge na trzech właściwych rynkach i przywróci skuteczną konkurencję istniejącą na tych rynkach przed dokonaniem proponowanej transakcji.
- (38) Badanie wykazało jednak, że istotną kwestią do dokonania oceny proponowanych środków zaradczych jest zdolność zbywanej działalności do zapewnienia regularnego długoterminowego źródła dostaw niklu odpowiedniego do produkcji wysokiej czystości niklu na ekonomicznie atrakcyjnych warunkach. Jeżeli warunek ten nie zostanie spełniony, prawdopodobnym jest, iż zbywana działalność będzie słabym i podatnym konkurentem na właściwych rynkach, który nie będzie w stanie skutecznie konkurować z New Inco.
- (39) Ocena obecnej struktury przemysłu niklowego wykazała, że wertykalna integracja zakładów wydobywczych, przetwórczych i rafinacyjnych była dominującym modelem gospodarczym. Nie ma obecnie żadnej wydzielonej rafinerii w przemyśle niklowym, a ta niewielka liczba rafinerii, które uzyskują surowiec od stron trzecich, również posiada udziały w zakładach wydobywczych i przetwórczych. Sytuacja taka prawdopodobnie nie ulegnie znaczącej zmianie do roku 2015, gdyż wertykalnie zintegrowany model gospodarczy stanowi skuteczną odpowiedź na potrzebę rafinerii zapewnienia sobie stabilnych źródeł dostaw surowca w dłuższej perspektywie czasu.
- (40) Dlatego też jedynie nabywca z doświadczeniem w wydobywaniu i przetwarzaniu niklu oraz dostępem do kopalni i wystarczającej ilości półproduktów z niklu mógłby zapewnić wystarczająco zadawalające rozwiązanie, jeżeli chodzi o możliwość i motywację nabywcy zbywanej działalności do przywrócenia konkurencji w dłuższej perspektywie czasu. Potwierdzają to zdecydowanie wyniki przeprowadzonego przez Komisję badania rynku dotyczącego środków zaradczych.
- (41) Jeżeli chodzi o kobalt, w przeciwieństwie do przemysłu niklowego, integracja wertykalna nie jest dominującym modelem gospodarczym w przemyśle kobaltowym, gdzie handel półproduktami z kobaltu jest znaczący. Ponad 50 % produkcji kobaltu rafinerii Nikkelverk pochodzi od stron trzecich. Falconbridge zajmuje się rafinacją surowca na zamówienie, w tym także kobaltu zawartego w kamieniu nabywanym od BCL, oraz półproduktów z kobaltu z Australii i Afryki, w ramach uzgodnień dotyczących zarówno nabywania surowca jak i opłat za rafinację. Ponadto New Inco zobowiązało się do dostarczenia do zbywanej działalności, przez okres do dziesięciu lat, podobnych ilości surowca kobaltowego jak te, które są obecnie dostarczane przez Falconbridge do Nikkelverk.

- (42) Ostateczne zobowiązania stanowią, iż zbywana działalność zostanie sprzedana jedynie przedsiębiorstwu prowadzącemu działalność w branży wydobywania oraz/lub przetwórstwa metali, mającemu wystarczającą ilość zasobów niklu do podtrzymania rentowności ekonomicznej zbywanej działalności, gdy wygaśnie umowa na dostawy kamienia z New Inco. Poziom 55 000 MT rocznie, które to ilości dostarcza obecnie Falconbridge do Nikkelverk, jest wymieniany przez Inco jako właściwy punkt odniesienia.
- (43) Postanowienie takie rozwiewa w pełni obawy Komisji co do rentowności i konkurencyjności zbywanej działalności, gdyż w sposób jasny stanowi wystarczające zapewnienie co do dostaw surowca niklowego do zbywanej działalności. Zobowiązania są zatem właściwe dla całkowitego usunięcia określonych powyżej problemów z konkurencją.
- (44) Ponadto uznano, że warunki 10-letnich elastycznych dostaw surowca oraz mechanizm cenowy proponowany w ostatecznej wersji zobowiązań są wystarczające dla ochrony rentowności i konkurencyjności zbywanej działalności, jeżeli będzie ona sprzedawana przedsiębiorstwu, które prowadzi już działalność w branży wydobywania metali.

6. Właściwy proponowany nabywca

- (45) LionOre Mining International Ltd („LionOre”) jest średniej wielkości producentem niklu posiadającym czynne kopalnie w Botswanie, Południowej Afryce i Australii oraz w szeregu projektów wydobywczych w tych regionach. Obecne kopalnie i projekty wydobywcze przedsiębiorstwa LionOre stanowią w całości kopalnie siarczków. Przedsiębiorstwo działa w branży niklu od 1996 r. i wyprodukowało około 29 000 MT niklu w 2005 r., zajmując pozycję dziesiątego pod względem wielkości producenta na świecie.
- (46) LionOre posiada udziały własnościowe w czterech czynnych kopalni niklu i jednej kopalni złota. W Afryce przedsiębiorstwo posiada 85 % udział w Tati Nickel w Botswanie oraz 50 % udział w kopalni niklu Nkomati w Południowej Afryce. W Zachodniej Australii LionOre posiada 100 % udziałów w działalności niklowej Lake Johnston, 80 % udziałów w działalności niklowej Black Swan, oraz 100 % udziałów w kopalni złota Thunderbox. Ponadto przedsiębiorstwo LionOre ma plany eksploatacji złoża w Honeymoon Well w Zachodniej Australii. Starając się stać w pełni zintegrowanym producentem niklu przy pomocy posiadanej technologii

Activox, LionOre obecnie produkuje koncentrat niklowy⁽¹⁾ i nie posiada żadnych zdolności rafinacji. Pod koniec 2005 roku całkowita wykazana baza zasobów niklu przedsiębiorstwa LionOre wynosiła 2,3 mln MT.

- (47) Zgodnie z ogólnymi zasadami oraz kryteriami ustanowionymi w zobowiązaniach należy ocenić, czy po przejęciu zbywanej działalności LionOre stanie się niezależną siłą konkurencyjną na rynkach, na których ujawniono problemy z konkurencją. W szczególności oceniono, czy LionOre jest/pozostanie niezależne od Inco/New Inco i posiada wystarczające zasoby finansowe do przejęcia zbywanej działalności. Oznacza to skupienie się na tym, jak przedsiębiorstwo LionOre mogłoby zintegrować swoją istniejącą i przyszłą działalność w zakresie wydobywania niklu przy pomocy Nikkelverk oraz na tym, czy LionOre może dostarczyć wystarczających ilości surowca do Nikkelverk dla podtrzymania rentowności ekonomicznej zbywanej działalności, gdy wygaśnie umowa na dostawy kamienia, jak przewidziano w zobowiązaniach.

- (48) LionOre spełnia wszystkie zawarte w zobowiązaniach kryteria, jakie musi spełniać odpowiedni nabywca, oraz ogólne warunki ustanowione przez Komisję, jakie powinien spełniać odpowiedni nabywca w ramach procedury zbycia tytułem środków zaradczych. Z tego też względu nasuwa się wniosek, iż przedsiębiorstwo LionOre jest odpowiednim nabywcą zbywanej działalności oraz iż zapewni ono niezależność, rentowność i konkurencyjność zbywanej działalności w dłuższej perspektywie czasu. LionOre łączy w sobie szereg cech, które określono jako zasadnicze dla spełnienia tych warunków: posiada i) rozległe doświadczenie i wiedzę na temat przemysłu niklowego; ii) własność kopalni i projektów wydobywczych, które już produkują/będą produkować odpowiedni surowiec dla Nikkelverk; oraz iii) wiedzę na temat procesów oraz produkcji rafinerii Nikkelverk.

7. Wniosek

- (49) Ze względu na wyżej wymienione przyczyny zobowiązania przedłożone przez strony są wystarczające dla rozwiązania problemów związanych z konkurencją, powstałych na skutek omawianej koncentracji.
- (50) W związku z powyższym projekt decyzji proponuje uznać zgłoszoną transakcję za zgodną ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG zgodnie z art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie łączenia przedsiębiorstw.

⁽¹⁾ LionOre posiada również 20 % udział w znajdującym się w Botswanie wytwórni BCL (przetwarzanie niklu).

DECYZJA KOMISJI**z dnia 19 lipca 2006 r.****stwierdzająca zgodność koncentracji ze wspólnym rynkiem i z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa nr COMP/M.3796 – OMYA/J.M. HUBER PCC)***(notyfikowana jako dokument nr C(2006) 3163)***(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2007/164/WE)

W dniu 19 lipca 2006 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾, w szczególności jego art. 8 ust. 2. Pełną wersję decyzji Komisji nieopatrzoną klauzulą poufności można znaleźć w oryginalnym języku sprawy na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. STRESZCZENIE

- (1) Dnia 4 kwietnia 2005 r. do Komisji wpłynął wniosek od fińskiego urzędu ochrony konkurencji o odesłanie zgodnie z art. 22 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 139/2004 („rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”) sprawy dotyczącej zbadania transakcji; do wniosku przyłączyły się następnie odpowiednie organy: Szwecji (dnia 22 kwietnia 2005 r.), Austrii (dnia 26 kwietnia 2005 r.) i Francji (dnia 28 kwietnia 2005 r.).
- (2) Komisja stwierdziła, że proponowana operacja stanowi koncentrację w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i że wniosek spełnia wymogi ustanowione w art. 22 ust. 3 tego rozporządzenia. Dlatego Komisja postanowiła zbadać koncentrację, w związku z czym dnia 18 maja 2005 r. przyjęła decyzję na mocy art. 22 ust. 3 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw skierowane do Finlandii, Szwecji, Austrii i Francji. Państwa członkowskie, które wystąpiły z wnioskiem, przedłożyły Komisji dokumenty będące w ich posiadaniu. Informacje te zostały uzupełnione przez przedsiębiorstwo Omya, które dokonało zgłoszenia dnia 4 sierpnia 2005 r.
- (3) Dnia 23 września 2005 r. Komisja wszczęła postępowanie w tej sprawie. Pisemne zgłoszenie zastrzeżeń Komisji zostało przesłane stronie zgłaszającej dnia 2 maja 2006 r. Przedsiębiorstwo Omya przekazało swoją odpowiedź dnia 16 maja 2006 r. Jawna wersja zastrzeżeń Komisji została udostępniona dwóm zainteresowanym stronom, przedsiębiorstwom SMI i Imerys, które przedstawiły pisemne uwagi.
- (4) Spotkanie wyjaśniające w niniejszej sprawie odbyło się dnia 18 maja 2006 r.

- (5) Decyzja na mocy art. 10 ust. 3, skierowana do strony zgłaszającej, została przyjęta dnia 17 maja 2006 r., co wydłużyło o dwa dni robocze termin przedstawienia środków zaradczych, dzięki czemu przedsiębiorstwo Omya zyskało wystarczająco dużo czasu na zastanowienie się nad środkami zaradczymi.
- (6) Po zakończeniu szczegółowego badania Komisja stwierdziła, że zgłoszona operacja wzbudza poważne obawy co do zgodności ze wspólnym rynkiem.
- (7) W celu wyeliminowania problemów horyzontalnych w zakresie konkurencji na rynku węglanów wapnia do powlekania przedsiębiorstwa Omya i J.M. Huber Corporation przedstawiły Komisji dnia 23 maja 2006 r. pakiet zobowiązań (zmiany zaproponowano dnia 3 lipca 2006 r.), które zostały uznane za wystarczające, aby rozwiązać obawy o konkurencję, wiążące się z tą koncentracją.
- (8) Dlatego zaproponowano zatwierdzenie zgłoszonej transakcji z zastrzeżeniem warunków i obowiązków, o których mowa w art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

II. STRONY I KONCENTRACJA

- (9) Przedsiębiorstwo Omya AG („Omya”) jest szwajcarską spółką rodzinną działającą w sektorze produkcji i sprzedaży surowców przemysłowych⁽²⁾, między innymi węglanów wapnia⁽³⁾, stosowanych w różnych branżach przemysłowych, tj. w przemyśle papierniczym, produkcji farb, tworzyw sztucznych, stali, szkła, a także w rolnictwie. Wpływy ze sprzedaży dla przemysłu papierniczego stanowią znaczną część przychodów Omya.

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, str. 1.

⁽²⁾ Surowce przemysłowe obejmują PCC (wytrączony węglan wapnia), GCC (zmielony węglan wapnia), kaolin, talk i dolomity.

⁽³⁾ Określenie „węglany” obejmuje zarówno PCC, jak i GCC.

- (10) Amerykańskie przedsiębiorstwo J.M. Huber Corporation prowadzi w ramach EOG działalność w zakresie dostaw kaolinu, wytrąconego węgla wapnia (PCC), wytrąconych krzemionek i krzemianów (PSS). Podmioty zależne przedsiębiorstwa Huber, których dotyczy niniejsza transakcja, tworzą J.M. Huber Corporation („Huber PCC”) prowadzące działalność o zasięgu światowym w dziedzinie produkcji i dostaw na terenie zakładów wypełniacza PCC dla przemysłu papierniczego. W skład nabywanego przedsiębiorstwa wchodzi dwanaście zakładowych instalacji do produkcji PCC rozmieszczonych na całym świecie, w tym sześć w obrębie EOG. Zakłady produkcyjne Huber PCC w EOG znajdują się w Finlandii (trzy zakłady) oraz w Szwecji, Francji i Portugalii (po jednym zakładzie w każdym z tych państw).

III. WŁAŚCIWY RYNEK

A. Właściwy rynek produktowy

- (11) Proponowana operacja ma wpływ na dostawy:
- (i) wypełniacza GCC na wolnym rynku;
 - (ii) środka powlekającego GCC na wolnym rynku;
 - (iii) wypełniacza PCC na wolnym rynku;
 - (iv) wypełniacza PCC na terenie zakładów; oraz
 - (v) środka powlekającego PCC na wolnym rynku.
- (12) Komisja stwierdziła, że do celów oceny niniejszej transakcji w ramach produkcji i dostaw surowców mineralnych dla przemysłu papierniczego węglany wapnia stosowane jako wypełniacze (PCC, GCC i mieszanki GCC/PCC) i węglany wapnia do powlekania (PCC, GCC i mieszanki GCC/PCC) stanowią dwa odrębne rynki produktowe.

B. Właściwe rynki geograficzne

- (13) Komisja stwierdziła, że do celów oceny niniejszej transakcji właściwe rynki geograficzne należy zdefiniować na podstawie analizy zakładów papierniczych, które mają dostęp do podobnych, realnych alternatywnych źródeł zaopatrzenia. O tym, czy zakłady produkujące surowce przemysłowe uznaje się za realne alternatywne źródła zaopatrzenia dla zakładu papierniczego, decydują ich możliwości logistyczne i odległość od zakładu papierniczego. Odległość, powyżej której dany zakład produkujący surowce przemysłowe nie może być uznany za realne alternatywne źródło zaopatrzenia, zależy od dotychczasowych doświadczeń każdego zakładu, dostępnych środków transportu (drogowego, kolejowego, wodnego lub ich kombinacji) i od rodzaju produkowanego węgla wapnia (PCC, GCC).
- (14) Właściwe rynki geograficzne są następujące:
- a) dla oferowanych na wolnym rynku węglanów wapnia stosowanych jako wypełniacze właściwy rynek

geograficzny wyznacza odległość między zakładem produkującym surowce przemysłowe a miejscem lokalizacji obsługiwanego odbiorcy; odległość ta wynosi od 400 km do maksymalnie 2 000 km, w zależności od zakładu, produktu, środka transportu;

- b) dla oferowanych na wolnym rynku węglanów wapnia do powlekania właściwy rynek geograficzny wyznacza się taką samą metodą jak w przypadku rynku wypełniaczy i obejmuje odległości od 400 km do 3 000 km; oraz
- c) w przypadku odbiorców, którzy mogą korzystać z własnego źródła zaopatrzenia w węglany wapnia stosowanych jako wypełniacze, rynek geograficzny obejmuje co najmniej obszar EOG.

IV. OCENA KONKURENCJI

1. Węglany wapnia stosowane jako wypełniacze

- (15) Komisja uważa, że konkurencyjne ceny węglanów wapnia stosowanych jako wypełniacze z przeznaczeniem dla przemysłu papierowego są uzależnione od lokalizacji najlepszego alternatywnego źródła zaopatrzenia względem każdego z odbiorców.
- (16) Jeżeli łączące się strony konkurują z innymi zakładami produkcyjnymi na pokrywających się obszarach sprzedaży, połączenie może przyczynić się do wzrostu cen. Jeśli następnym w kolejności najlepszym alternatywnym źródłem zaopatrzenia odbiorcy jednej z łączących się stron jest jeden z zakładów produkujących surowce przemysłowe należący do drugiej strony, dla łączących się stron może to stanowić okoliczność i zachętę do podnoszenia cen. Jednakże jeżeli zakład produkcyjny rywalizujący z łączącymi się stronami znajduje się w wystarczająco bliskiej odległości od miejsca lokalizacji odbiorcy, istnienie alternatywnego źródła zaopatrzenia przypuszczalnie będzie na tyle silną przeciwwagą konkurencyjną, że nie dojdzie do podwyżki cen. Dla niektórych zakładów papierniczych na analizę konkurencji ma wpływ możliwość produkcji wypełniacza PCC na terenie własnego zakładu. Niemniej jednak w niniejszej sprawie na konkurencję nie ma zasadniczego wpływu to, czy Komisja uzna wewnętrzne źródło zaopatrzenia w wypełniacze PCC za jeszcze jedną realną możliwość zaopatrzenia, która przyczynia się do ograniczenia dostaw na rynku wypełniaczy PCC lub GCC.
- (17) Komisja zidentyfikowała dwie duże kategorie odbiorców. Do pierwszej z nich zaliczają się zakłady papiernicze, które obecnie korzystają z wypełniaczy PCC produkowanych na terenie własnych zakładów. Drugą kategorię stanowią zakłady papiernicze, które zaopatrują się na wolnym rynku. Komisja w swojej ocenie konkurencji skoncentrowała się na obecnych odbiorcach łączących się stron.

(18) Dla każdego z odbiorców Komisja zidentyfikowała zakłady produkujące surowce przemysłowe, które są dla niego realnym alternatywnym źródłem zaopatrzenia, przyjmując za podstawę maksymalne odległości, na jakie każdy z tych zakładów produkcyjnych może wysłać swoje produkty. Odległości te zostały określone w oparciu o informacje zaczerpnięte z rozległej bazy danych stworzonej przez Komisję. Korzystając z danych dotyczących dostaw PCC i GCC, zrealizowanych w 2004 r. ⁽¹⁾, Komisja przeprowadziła również analizę ekonometryczną (analizę wyborów dyskretnych), której celem było ustalenie, jakie jest prawdopodobieństwo, że odbiorca wybierze inny zakład produkujący surowce przemysłowe, jeżeli jego aktualny dostawca podniesie ceny. Wyniki tej analizy pozwoliły Komisji określić, jak w takiej sytuacji mogą się zachować różni producenci węgla dla przemysłu papierniczego.

Odbiorcy zaopatrujący się na terenie zakładów

(19) Stwierdzono, że w przypadku odbiorców, którzy zaopatrują się w wypełniacz PCC na terenie zakładów, niezależnie od tego, czy dostawcą jest przedsiębiorstwo Huber lub Omya, operacja nie będzie miała żadnych skutków natychmiastowych. Dostawcy wypełniacza PCC na terenie zakładów zawarli długoterminowe umowy na wyłączność z macierzystymi zakładami papierniczymi (na ogół na 7 do 10 lat), gwarantujące zakładom PCC minimalne wielkości produkcyjne. Wzór przyjęty do wyliczania cen na bazie podstawowej ceny wynegocjowanej przy zawieraniu umowy służy do określania rocznej zmiany cen w całym okresie jej obowiązywania. Uwzględnione wartości obejmują zazwyczaj składniki kosztów, takie jak koszty wapienia, energii elektrycznej, wynagrodzeń, a także wskaźnika inflacji, na które transakcja nie ma wpływu. Pozostaje więc kwestia stwierdzenia, czy transakcja będzie miała niekorzystny wpływ na tych odbiorców po wygaśnięciu umów długoterminowych. Badanie wykazało, że istnieje niewielkie prawdopodobieństwo, że transakcja będzie miała znaczący wpływ na przedłużenie obecnych umów na dostawy wypełniacza PCC realizowane na terenie zakładów.

(20) W wyniku transakcji przyszli odbiorcy surowców przemysłowych zaopatrujący się na terenie zakładów tracą jednego dostawcę w obrębie EOG o sprawdzonej zdolności do zarządzania projektami dotyczącymi dostaw na terenie zakładów wypełniacza PCC i realizacji tych projektów. Jednakże badanie wykazało, że transakcja nie przyczyni się do istotnej zmiany cen dla tych odbiorców, ponieważ istnieje wielu wiarygodnych dostawców posiadających odpowiednie możliwości produkcji wypełniacza PCC, którzy będą wywierali wystarczającą presję konkurencyjną. Dotyczy to także środka powlekającego PCC produkowanego na terenie zakładów.

⁽¹⁾ Komisja opracowała rozległą bazę danych zawierającą informacje na temat wysyłek surowców mineralnych, obejmującą wysyłki PCC i GCC do wypełniania i powlekania papieru, realizowane w ciągu roku przez wszystkich najważniejszych konkurentów w obrębie EOG w latach 2002, 2003 i 2004 (dane zostały uporządkowane według rodzaju surowców mineralnych, zakładów produkcji takich surowców, z których pochodziły dostawy, zakładów papierniczych będących miejscem przeznaczenia, rodzaju papieru, odległości przewozu, przewożonych ilości, cen za tonę metryczną suchego surowca, rodzaju środka transportu i kosztów).

Obecni odbiorcy zaopatrujący się na wolnym rynku

(21) Komisja uważa, że realnym alternatywnym źródłem zaopatrzenia w wypełniacz PCC albo wypełniacz GCC dla odbiorców zaopatrujących się w produkt na wolnym rynku, nawet jeżeli mają oni możliwość korzystania z dostaw wypełniacza PCC realizowanych na terenie zakładów, są zakłady produkujące surowce przemysłowe zlokalizowane w pewnej odległości od zakładów papierniczych. Po zbadaniu możliwości obecnych odbiorców wypełniacza PCC produkowanego przez przedsiębiorstwo Omya Komisja doszła do wniosku, że istnieje niewielkie prawdopodobieństwo, by ci odbiorcy odczuli niekorzystny wpływ transakcji, ponieważ w każdym przypadku mają oni dostęp do realnych alternatywnych źródeł zaopatrzenia w PCC. Dlatego też jest mało prawdopodobne, by utrata przedsiębiorstwa Huber jako konkurenta w znaczący sposób utrudniła konkurencję w przypadku odbiorców wypełniacza PCC, produkowanego przez przedsiębiorstwo Omya.

(22) Ponadto jest mało prawdopodobne, by dla odbiorców wypełniacza GCC produkowanego przez przedsiębiorstwo Omya, przedsiębiorstwo Huber było następnym w kolejności najlepszym alternatywnym źródłem zaopatrzenia. Odbiorcy ci mają już takie alternatywne źródło lub inne alternatywne źródła zaopatrzenia w wypełniacz PCC, które nie wydają się znajdować w mniej korzystnej sytuacji pod względem konkurencyjności w porównaniu do zakładów produkujących wypełniacz PCC, należących do przedsiębiorstwa Huber. Co więcej, wyniki analizy ekonometrycznej świadczą o tym, że na ogół przedsiębiorstwo Huber nie jest następnym w kolejności najlepszym alternatywnym źródłem zaopatrzenia. Dlatego też jest mało prawdopodobne, by utrata przedsiębiorstwa Huber jako konkurenta w znaczący sposób utrudniła konkurencję w przypadku odbiorców wypełniacza PCC, produkowanego przez przedsiębiorstwo Omya.

(23) Dla odbiorców PCC produkowanego przez przedsiębiorstwo Huber, działających na wolnym rynku, różne zakłady produkujące wypełniacz GCC, należące do przedsiębiorstwa Omya stanowią, jak się zdaje, alternatywne źródła zaopatrzenia. Przedsiębiorstwo Imerys działa jednak w Szwecji, zarówno w sektorze produkcji wypełniacza PCC (zakład produkcyjny w Husum), jak i wypełniacza GCC (zakład produkcyjny w Tunadal). Co więcej, zakłady produkujące wypełniacz PCC, należące do SMI, prowadzą działalność w Finlandii – w Lappeenranta, Myllykoski i Äänekoski. Wszystkie te alternatywne rozwiązania, jak się zdaje, nie mają niekorzystnego wpływu na sytuację konkurencyjną, jeśli porównać je do zakładów produkujących wypełniacz PCC, należących do przedsiębiorstwa Huber, zlokalizowanych w Szwecji i w Finlandii. Ponadto analiza ekonometryczna wykazała, że presja konkurencyjna wywierana przez dostawców wypełniacza GCC działających na wolnym rynku może być mniejsza niż presja dostawców wypełniacza PCC działających na wolnym rynku na innych dostawców środków wypełniających na tym rynku. Dlatego istnieje niewielkie prawdopodobieństwo, by utrata przedsiębiorstwa Omya jako konkurenta w znacznym stopniu ograniczyła konkurencję w przypadku odbiorców wypełniacza PCC, produkowanego przez przedsiębiorstwo Huber.

2. Węglany wapnia stosowane jako środki powlekające

- (24) W zgłoszeniu proponowanej transakcji przedsiębiorstwo Omya przedstawiło stanowisko, zgodnie z którym transakcja ta nie będzie miała wpływu na rynek środków do powlekania papieru, ponieważ przedsiębiorstwo Huber obecnie nie działa na tym rynku. Jednakże badanie rynku przeprowadzone przez Komisję wykazało, że przedsiębiorstwo Huber pracuje nad PCC nadającym się do wykorzystania w mieszankach środków powlekających GCC/PCC i złożyło już oferty na dostawę środków powlekających PCC.
- (25) W związku z tym Komisja uważa, że gdyby transakcja nie została przeprowadzona, przedsiębiorstwo Huber, jako potencjalny konkurent na rynku węglanów wapnia do powlekania papieru, z dużym prawdopodobieństwem stałoby się skuteczną siłą konkurencyjną na rynku węglanów wapnia do powlekania.
- (26) Dlatego Komisja stwierdza, że w odniesieniu do odbiorców z południowej części Finlandii proponowana transakcja w znaczący sposób ograniczyłaby konkurencję, w szczególności poprzez wzmocnienie dominującej pozycji przedsiębiorstwa Omya na rynkach węglanów wapnia do powlekania.
- (27) Wniosek Komisji opiera się na następujących argumentach.
- (28) Po pierwsze, przedsiębiorstwo Omya już teraz zajmuje dominującą pozycję w zakresie dostaw węglanu wapnia do powlekania o różnej gramaturze dla większości odbiorców w Europie i w Finlandii. W 2004 r. przedsiębiorstwo Omya zrealizowało ogromną większość wszystkich dostaw węglanów wapnia do powlekania dla przemysłu papierniczego w obrębie EOG. Przedsiębiorstwo to jest właścicielem lub kontroluje dostęp do bardzo dużej części rezerw surowców EOG niezbędnych do produkcji środków powlekających GCC o różnej gramaturze i może zaopatrywać zakłady papiernicze w obrębie całego EOG. Ze względu na swoją pozycję dominującą i kontrolę nad surowcami do produkcji przedsiębiorstwo Omya jest nieuniknionym partnerem handlowym zakładów papierniczych, które muszą kupować węglany wapnia do powlekania w Europie, zwłaszcza w Finlandii.
- (29) Po drugie, przedsiębiorstwo Huber jest w stanie wejść na rynek środków do powlekania papieru ze swoją technologią dodatków do środków powlekających PCC. Komisja oceniła w szczególności, 1) w jakim zakresie technologia dodatków do PCC opracowana przez przedsiębiorstwo Huber była gotowa do wprowadzenia na rynek; 2) w jakim stopniu przedsiębiorstwo Huber było przekonane o możliwości handlowego wykorzystania swojej propozycji na szerszą skalę; oraz 3) jaka jest możliwość osiągnięcia przez przedsiębiorstwo Huber wystarczającej zdolności produkcji środka PCC na terenie zakładu w Kuusankoski, by wejść na rynek. W swojej analizie Komisja wzięła pod uwagę to, że 4) przedsiębiorstwo Huber poniosło koszty, by wejść na rynek węglanów

wapnia do powlekania. Komisja wyraziła pogląd, że przed rozpoczęciem negocjacji z przedsiębiorstwem Omya w sprawie połączenia, przedsiębiorstwo Huber miało poważny zamiar wejść na rynek środków do powlekania papieru i w odpowiednim momencie zrealizowałoby swoje plany dzięki technologii dodatków do środków powlekających PCC.

- (30) W związku z położeniem zakładu produkcyjnego w Kuusankoski przedsiębiorstwo Huber miałoby także możliwość zaopatrywania wielu innych odbiorców Omya, zlokalizowanych w południowej części Finlandii. Ci odbiorcy, dla których obecnie źródłem dostaw węglanów wapnia do powlekania jest Omya, mogą teraz przynajmniej rozważyć ewentualność pokrywania przynajmniej części swoich potrzeb dostawami z zakładu produkcyjnego w Kuusankoski, należącego do przedsiębiorstwa Huber. Komisja wskazała wielu odbiorców, dla których zakład produkcyjny w Kuusankoski, należący do przedsiębiorstwa Huber, byłby znacznie bliżej położonym dostawcą niż następny zakład produkcyjny SMI czy Imerys („zainteresowani odbiorcy”).
- (31) Po trzecie, przedsiębiorstwo Huber byłoby skuteczną siłą konkurencyjną, która mogłaby w znacznym stopniu ograniczyć zachowania przedsiębiorstwa Omya na rynku węglanów wapnia do powlekania papieru. Biorąc pod uwagę prawie monopolistyczną strukturę rynku w Finlandii i to, że pod względem udziału w rynku pozostaje na nim tylko jeden niewielki konkurent, a mianowicie przedsiębiorstwo SMI, które dodatkowo ma niekorzystną lokalizację, Komisja uważa za prawdopodobne, że zdolności produkcyjne przedsiębiorstwa Huber w zakładzie produkcyjnym w Kuusankoski w znacznym stopniu ograniczyłyby ofertę przedsiębiorstwa Omya w przypadku węglanów wapnia do powlekania dla zidentyfikowanych przez Komisję fińskich odbiorców. Komisja również stwierdza, że nie istnieją żadni potencjalni konkurenci, którzy mogliby wywierać wystarczającą presję konkurencyjną w południowej części Finlandii.
- (32) W związku z powyższym Komisja doszła do wniosku, że proponowana transakcja doprowadziłaby do znacznego ograniczenia konkurencji, w szczególności wskutek wzmocnienia dominującej pozycji przedsiębiorstwa Omya na rynkach węglanów wapnia do powlekania dla zainteresowanych klientów w południowej części Finlandii.
- ### 3. Brak skutków skoordynowanych lub skumulowanych połączenia
- (33) Komisja stwierdza także, że istnieje małe prawdopodobieństwo, aby niniejsza transakcja doprowadziła do powstania skumulowanych problemów lub pozwoliła przedsiębiorstwom na koordynowanie zachowania, czego skutkiem byłby wzrost cen powyżej poziomów konkurencyjnych.

V. ZOBOWIĄZANIA

- (34) W celu rozwiązania wyżej wymienionych problemów horyzontalnych w zakresie konkurencji na rynku węglanów wapnia do powlekania, dnia 23 maja 2006 r. przedsiębiorstwa Omya i J.M. Huber Corporation przedstawiły Komisji pakiet zobowiązań. Składały się na nie dwie możliwe propozycje zobowiązań, pierwsza dotycząca zbycia zakładu do produkcji PCC w Kuusankoski oraz technologii środków powlekających i dodatków oraz druga – zbycia samej technologii.
- (35) Komisja postanowiła poddać testowi rynkowemu pierwszą wersję ewentualnego zobowiązania (zbycie zakładu do produkcji PCC w Kuusankoski oraz technologii środków powlekających i dodatków, opracowanej przez przedsiębiorstwo Huber). Test został wysłany łącznie do 11 odbiorców i 4 konkurentów, którzy uczestniczyli w badaniu tej transakcji; od wszystkich stron uzyskano odpowiedzi⁽¹⁾. Odpowiedzi na test były zróżnicowane. Odbiorcy ogólnie uważali, że zobowiązania mogą rozwiązać obawy o konkurencję, wskazane przez Komisję, konkurenci natomiast z rezerwą odnieśli się do zakresu proponowanych środków zaradczych i zaproponowali wprowadzenie zmian do zobowiązania, by w wystarczającym stopniu rozwiązać obawy o konkurencję wyrażone przez Komisję⁽²⁾.
- (36) W odniesieniu do pierwszego ewentualnego zobowiązania Komisja oceniła, czy zbycie zakładu do produkcji PCC w Kuusankoski oraz technologii stworzyłoby odpowiedniemu nabywcy możliwość uzyskania pozycji konkurencyjnej na rynku węglanów wapnia do powlekania (PCC) porównywalnej do tej, którą miałoby przedsiębiorstwo Huber, gdyby niniejsza transakcja nie miała miejsca.
- (37) Komisja stwierdziła, że przyjęcie pierwszego pakietu zobowiązań (zbycie zakładu do produkcji PCC w Kuusankoski oraz technologii), dzięki któremu odpowiedni nabywca zyskałby zdolność produkcyjną, niezbędną technologię i możliwość bliskiej współpracy z macierzystym zakładem papierniczym, postawiłoby tego nabywcę w podobnej sytuacji do tej, w której obecnie znajduje się przedsiębiorstwo Huber, co obejmuje również przywileje dostępne dla obecnego dostawcy, który nie będzie musiał tworzyć nowej infrastruktury w przypadku, gdyby jego oferta przedłużenia

umowy została przyjęta. Dlatego ta forma zobowiązania byłaby najbardziej racjonalna z punktu widzenia rentowności operacji i zapewniłaby wprowadzenie wiarygodnego konkurencyjnego produktu na rynek węglanów wapnia do powlekania.

- (38) Komisja ponadto uważa, że w przypadku zakładu do produkcji PCC w Kuusankoski oraz zbytej technologii wynik oceny zdolności i zachęty do kontynuacji działania w charakterze siły konkurencyjnej i odtworzenia konkurencji na rynku w odniesieniu do przedsiębiorstwa Omya i innych konkurentów w znacznym stopniu zależy od rodzaju nabywcy. Dlatego odpowiednim nabywcą w niniejszej sprawie byłby przemysłowiec, który już posiada zasoby finansowe i sprawdzoną wiedzę fachową.
- (39) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że zaproponowany pierwszy wariant, tj. zbycie zakładu do produkcji PCC w Kuusankoski oraz technologii powlekania, opracowanej przez przedsiębiorstwo Huber (przy uwzględnieniu zmian zaproponowanych przez strony dnia 3 lipca 2006 r.) przyczyniłby się do odtworzenia skutecznej konkurencji na rynku węglanów wapnia do powlekania dla zainteresowanych odbiorców w południowej części Finlandii, przywracając presję konkurencyjną w obrębie węglanów wapnia do powlekania, produkowanych przez przedsiębiorstwo Omya dzięki technologii dodatków do PCC, opracowanej przez przedsiębiorstwo Huber; w przypadku pierwotnie zgłoszonej koncentracji presja taka nie wystąpiłaby.

VI. WNIOSEK

- (40) Z powodów wymienionych powyżej, rozpatrywanych odrębnie lub łącznie, Komisja doszła do wniosku, że zobowiązania przedstawione przez przedsiębiorstwa Omya i J.M. Huber są wystarczające, aby rozwiązać obawy o konkurencję związane z omawianą koncentracją.
- (41) Dlatego też Komisja w swojej decyzji stwierdza, że zgłoszona transakcja jest zgodna ze wspólnym rynkiem i z funkcjonowaniem Porozumienia EOG zgodnie z art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

⁽¹⁾ Odpowiedź przesłał również fiński urząd ochrony konkurencji.

⁽²⁾ W przypadku drugiego wariantu obejmującego zobowiązanie jedynie do zbycia technologii Komisja oceniła proponowany środek zaradczy i uznała, że nie rozwiewa on obaw o konkurencję wyrażonych przez Komisję i wobec tego nie poddała go testowi rynkowemu.