

Jurnalul Oficial

al Uniunii Europene

L 72

Ediția
în limba română

Legislație

Anul 50
13 martie 2007

Cuprins

I *Acte adoptate în temeiul Tratatelor CE/Euratom a căror publicare este obligatorie*

REGULAMENTE

- ★ **Regulamentul (CE) nr. 260/2007 al Consiliului din 9 martie 2007 de impunere a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii impuse la importurile anumitor electrozi din tungsten originari din Republica Populară Chineză** 1

- Regulamentul (CE) nr. 261/2007 al Comisiei din 12 martie 2007 de stabilire a sumelor forfetare la import pentru determinarea prețului de intrare pentru anumite fructe și legume 10

- Regulamentul (CE) nr. 262/2007 al Comisiei din 12 martie 2007 de modificare a prețurilor reprezentative și a valorilor taxelor la import suplimentare pentru anumite produse din sectorul zahărului, stabilite de Regulamentul (CE) nr. 1002/2006 pentru anul de comercializare 2006/2007 12

- Regulamentul (CE) nr. 263/2007 al Comisiei din 12 martie 2007 de stabilire a ratei definitive de restituire și a procentajului de eliberare de licențe de export din sistemul B în sectorul fructelor și legumelor (tomate, portocale, lămâi, struguri de masă și mere) 14

- ★ **Regulamentul (CE) nr. 264/2007 al Comisiei din 9 martie 2007 de interdicere a pescuitului de pește pescar în zonele CIEM VIIIc, IX și X și în apele comunitare ale CECAF 34.1.1 de către navele care arborează pavilionul Franței** 16

II *Acte adoptate în temeiul Tratatelor CE/Euratom a căror publicare nu este obligatorie*

DECIZII

Comisie

2007/163/CE:

- ★ **Decizia Comisiei din 10 iulie 2006 declarând o concentrare compatibilă cu piața comună și funcționarea Acordului SEE (Cazul nr. COMP/M.4000 – INCO/Falconbridge) [notificată cu numărul C(2006) 3052] ⁽¹⁾** 18

⁽¹⁾ Text cu relevanță pentru SEE

(continuare în pagina următoare)

★ Rezumatul Deciziei Comisiei din 19 iulie 2006 privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună și cu mecanismele Acordului SEE (Cazul nr. COMP/M.3796 – OMYA/J.M. HUBER PCC) [notificată cu numărul C(2006) 3163] ⁽¹⁾	24
--	----



⁽¹⁾ Text cu relevanță pentru SEE

I

(Acte adoptate în temeiul Tratatelor CE/Euratom a căror publicare este obligatorie)

REGULAMENTE

REGULAMENTUL (CE) NR. 260/2007 AL CONSILIULUI

din 9 martie 2007

**de impunere a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii impuse
la importurile anumitor electrozi din tungsten originari din Republica Populară Chineză**

CONSILIUL UNIUNII EUROPENE,

B. PROCEDURA ULTERIOARĂ

având în vedere Tratatul de instituire a Comunității Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 384/96 al Consiliului din 22 decembrie 1995 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Comunității Europene ⁽¹⁾, (denumit în continuare „regulamentul de bază”), în special articolul 9,

având în vedere propunerea Comisiei, prezentată după consultarea comitetului consultativ,

întrucât:

A. MĂSURI PROVIZORII

(1) Comisia, prin Regulamentul (CE) nr. 1350/2006 ⁽²⁾ (denumit în continuare „regulamentul provizoriu”) a impus o taxă antidumping provizorie la importurile anumitor electrozi din tungsten, clasificate în prezent în cadrul codurilor NC ex 8101 99 10 și ex 8515 90 00 (codurile NC din 1 ianuarie 2007), care provin din Republica Populară Chineză („RPC”).

(2) Se amintește faptul că ancheta asupra dumpingului și prejudiciului a acoperit perioada de la 1 ianuarie 2005 la 31 decembrie 2005 (denumită în continuare „perioada de anchetă” sau „PA”). În ceea ce privește tendințele relevante în vederea evaluării prejudiciului, Comisia a analizat datele care acoperă perioada de la 1 ianuarie 2001 până la finalul perioadei de anchetă (denumită în continuare „perioada luată în considerare”).

(3) Ca urmare a impunerii unei taxe antidumping provizorii la importurile anumitor electrozi din tungsten originari din RPC, unele părți interesate au transmis comentarii în scris. Părților care au făcut solicitări în acest sens li s-a dat posibilitatea de a fi audiate.

(4) Comisia a continuat să cerceteze și să verifice toate informațiile pe care le-a considerat necesare în vederea elaborării concluziilor definitive. Comentariile verbale și scrise transmise de către părți au fost examinate și, atunci când a fost cazul, concluziile provizorii au fost modificate în consecință. În acest scop, Comisia a efectuat vizite ulterioare de verificare la sediile următoarelor societăți:

(a) Importator independent din Comunitate

— Comptoir Lyonnais de Soudage SA, Lyon, Franța;

(b) Societăți afiliate din Comunitate

— Alexander Binzel Schweißtechnik GmbH & Co., KG, Buseck, Germania;

— Binzel France Sarl, Strasburg, Franța.

(5) Toate părțile au fost informate asupra faptelor și considerentelor esențiale, în baza cărora s-a avut în vedere recomandarea impunerii unei taxe antidumping definitive la importurile anumitor electrozi din tungsten originari din RPC și perceperea definitivă a sumelor garantate prin modalitatea taxei provizorii. De asemenea, li s-a acordat un termen pentru a li se permite să formuleze observații cu privire la informațiile astfel comunicate.

⁽¹⁾ JO L 56, 6.3.1996, p. 1. Regulament, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 2117/2005 (JO L 340, 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ JO L 250, 14.9.2006, p. 10.

- (6) Comentariile verbale și scrise prezentate de părți au fost luate în considerare și, atunci când a fost cazul, concluziile au fost modificate în consecință.

C. PRODUSUL ÎN CAUZĂ ȘI PRODUSUL SIMILAR

- (7) Produsul în cauză îl constituie electrozii din tungsten pentru sudură („ET”), inclusiv barele de tungsten și tije pentru electrozii de sudură, ce conțin cel puțin 94 % tungsten din greutate, altele decât cele obținute prin sinterizare, indiferent că sunt tăiate sau nu în lungime. În prezent, acesta este clasificat în cadrul codurilor NC ex 8101 99 10 și ex 8515 90 00 (codurile NC în vigoare de la 1 ianuarie 2007). Produsul în cauză este utilizat în procesele de sudare și procese similare, inclusiv sudarea tungsten cu arc blindat pentru gazul inert, sudarea și tăierea cu arc de plasmă și pulverizarea termică.
- (8) Un importator a adus argumente împotriva concluziei stabilite în considerentul 13 al regulamentului provizoriu, conform căreia toți ET sunt considerați ca formând un singur produs în scopul acestei proceduri. Acest importator a subliniat proprietățile variabile ale diferitelor tipuri de ET și în special un tip brevetat, dezvoltat chiar de importator.
- (9) Încă de la începutul anchetei, Comisia a fost conștientă, cu toate acestea, de faptul că există diverse tipuri de ET. Începând cu vânzarea lor în diferite lungimi și grosimi, ET pot fi făcuți fie din tungsten pur, fie din aliaj conținând un procentaj mic de metal, cum ar fi toriu, lantan, ceriu, zirconiu sau o combinație a acestora. Acest aliaj modifică proprietățile electrozilor în ceea ce privește inflamabilitatea, stabilitatea și durabilitatea, permițând o mai bună adaptare a acestora la aplicații specifice. În ciuda variațiilor privind caracteristicile tehnice ale diferitelor tipuri de ET, se consideră că sunt suficiente caracteristicile fizice comune de bază ale acestora și gradul de substituibilitate pentru a le considera drept un singur produs în scopul acestei proceduri, având în vedere faptul că au în comun aceleași caracteristici fizice și chimice de bază.
- (10) Cu toate acestea, ar trebui remarcat faptul că diferite tipuri de ET, astfel cum se menționează mai sus, au fost luate în considerare în scopul calculării marjelor de dumping și prejudiciu.
- (11) Importatorul la care se face trimitere în considerentul 8, a făcut, de asemenea, referire la diferențele existente, în procesele de producție, între producătorii europeni și chinezi și a susținut faptul că acestea conduc la o

calitate mai ridicată a ET chinezești. Mai mult decât atât, un producător exportator a susținut că electrozii săi sunt de o calitate mai bună decât aceea a electrozilor produși de concurenții săi și că, în orice caz, electrozii săi sunt mai bine adaptați pentru principalul produs fabricat de către grup, lampa de sudură TIG. În ceea ce privește acest ultim argument, ar trebui subliniat faptul că, în conformitate cu dovezile disponibile, nu se constată nicio diferență de calitate care să împiedice utilizarea electrozilor produși de alți producători în această aplicație specifică, chiar dacă aceștia nu ar asigura echiparea optimă pentru lămpile de lipit. Cât despre presupusele diferențe de calitate generale, astfel cum sunt subliniate de către importator, între ET produși și vânduți de către industria comunitară în Comunitate și ET importați în Comunitate din RPC, nu a existat nicio informație obiectivă care să permită coroborarea sau cuantificarea unei astfel de diferențe percepute de calitate generală. Prin urmare, ET produși și vânduți de către industria comunitară în Comunitate și ET importați în Comunitate din RPC au fost considerați ca fiind similari, în înțelesul articolului 1 alineatul (4) din regulamentul de bază și nu a fost efectuată nicio ajustare în acest sens în calcularea prejudiciului.

- (12) În lipsa altor comentarii privind produsul în cauză și produsul similar, considerentele 12-15 ale regulamentului provizoriu sunt confirmate.

D. DUMPING

1. Tratamentul rezervat societăților care operează în condițiile economiei de piață („TEP”)

- (13) Producătorul exportator pentru care TEP a fost respins întrucât nu a îndeplinit cel de-al doilea criteriu TEP, astfel cum este prevăzut la articolul 2 alineatul (7) litera (c) din regulamentul de bază, a susținut faptul că discrepanțele găsite în sistemul său de contabilitate au apărut numai în câteva cazuri și că, între timp, acest sistem a fost îmbunătățit în vederea alinierii la standardele internaționale de contabilitate. Cu toate acestea, societatea nu a justificat această afirmație și nici nu a furnizat probe în acest sens. Mai mult decât atât, din probe adunate în timpul verificării la fața locului, reiese clar faptul că practicile constatate încalcă în mod evident SIC, precum și regulile chinezești de contabilitate, chiar dacă acestea ar fi fost corectate după PA.
- (14) În lipsa oricărui alt argument privind acordarea TEP, concluziile astfel cum au fost enunțate în considerentele 16-21 din regulamentul provizoriu sunt confirmate.

2. Tratamentul individual („TI”)

- (15) După prezentarea concluziilor provizorii, industria comunitară a contestat acordarea TI producătorului exportator menționat la considerentul 13, întrucât au fost, de asemenea, identificate discrepanțe în contabilitatea

societății în ceea ce privește înregistrarea vânzărilor de export. În această privință, ar trebui remarcat faptul că societatea a îndeplinit toate criteriile stabilite la articolul 9 alineatul (5) din regulamentul de bază și, prin urmare, nu a existat niciun motiv de respingere a cererii sale de TI. Mai mult decât atât, toate probele legate de foarte puținele tranzacții de export ale societății către Comunitate în timpul PA au putut fi obținute în timpul verificării la fața locului a chestionarului antidumping principal și s-a putut face imediat singura corectură necesară în ceea ce privește datele de export. Prin urmare, cererea industriei comunitare a fost respinsă.

- (16) În lipsa altor comentarii în această privință, concluziile privind TI astfel cum au fost enunțate în considerentele 22-25 ale regulamentului provizoriu sunt confirmate.

3. Valoarea normală

(a) *Determinarea valorii normale pentru producătorul exportator din RPC căruia i se acordă TEP*

- (17) După prezentarea concluziilor provizorii, producătorul exportator în cauză a prezentat o valoare normală lunară, prin raportarea valorii normale medii – verificate – a PA, la evoluția prețului materiei prime principale, paratungstat de amoniu („PTA”), în vederea demonstrării faptului că, în compararea cu prețurile lunare de export, nu au mai existat acțiuni de dumping spre finalul PA. Mai mult decât atât, această valoare normală lunară a sugerat faptul că concluzia provizorie privind dumpingul a fost în special cauzată de creșterea dramatică a prețului la PTA, la care societatea nu a avut o reacție imediată prin creșterea prețurilor vânzărilor de export, acționând în acest sens abia la finalul PA. Societatea a solicitat Comisiei să ia în considerare această evoluție și să procedeze la calcularea marjei de dumping în baza ultimelor șase luni sau exclusiv a ultimului trimestru al PA. Această cerere a trebuit, cu toate acestea, să fie respinsă, având în vedere că neîncadrarea în PA ar fi discriminatorie față de celelalte societăți care au făcut obiectul unor anchete, care au fost afectate în același mod de creșterea generală a prețului la PTA. Cererea este, de asemenea, în contradicție cu însuși conceptul unei perioade de anchetă. De fapt, echivalează cu alegerea selectivă de date dintr-o parte a perioadei de anchetă și astfel pune sub semnul întrebării reprezentativitatea concluziilor.

- (18) În acest context, după prezentarea concluziilor provizorii, industria comunitară a susținut faptul că ar trebui efectuată o ajustare a costurilor materiei prime folosite la construirea valorii normale a TEP acordat societății. În opinia industriei comunitare, o asemenea ajustare ar fi justificată în temeiul articolului 2 alineatele (3) și (5) din regulamentul de bază, întrucât piața chineză de tungsten este supusă intervenției statului la nivel macroe-

conomic și, în consecință, prețurile interne ale materiei prime principale, PTA, au rămas în permanență inferioare prețurilor de export ale PTA.

- (19) Cererea de mai sus a fost examinată prin analizarea efectelor politicilor guvernului chinez la nivel macroeconomic, ceea ce ar putea conduce la nivele diferite de prețuri la PTA, între piețele interne și de export. Ancheta a indicat că politica chineză de returnare a TVA-ului la export descurajează, într-o anumită măsură, exportul de tungsten și produsele derivate cum ar fi PTA, întrucât exportatorii beneficiază doar de returnarea parțială a TVA-ului plătit pe materia primă cumpărată de pe piața internă. Aceasta implică, de asemenea, faptul că producătorii de ET suportă un cost suplimentar la efectuarea exportului. Prin urmare, a fost efectuată o ajustare a valorii normale, în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (b) din regulamentul de bază, pentru a reflecta costul total suportat în urma schemei de TVA mai sus menționată. Nicio altă ajustare suplimentară nu este considerată necesară.

- (20) Pe lângă ajustarea valorii normale mai sus menționată, metodologia generală astfel cum a fost enunțată în considerentele 26-33 din regulamentul provizoriu, este confirmată.

(b) *Determinarea valorii normale pentru producătorii exportatori din RPC cărora nu li se acordă TEP*

(i) *Țara analoagă*

- (21) În lipsa unor comentarii pertinente privind utilizarea SUA ca țară analoagă, sunt confirmate considerentele 34-38 din regulamentul provizoriu.

(ii) *Valoarea normală*

- (22) În lipsa oricărui comentariu cu privire la determinarea valorii normale pentru producătorii exportatori cărora nu li s-a acordat TEP, considerentele 39-46 din regulamentul provizoriu sunt confirmate, cu titlu definitiv.

4. Prețurile de export

- (23) În ceea ce privește prețurile de export ale unei societăți căreia i s-a acordat TI, precum și ale societății cooperante căreia nu i s-a acordat TEP/TI, a cărei marjă de dumping a servit ca bază pentru marja de dumping la nivel național, astfel cum s-a explicat în considerentele 54-56 ale regulamentului provizoriu, prețurile de export au fost revizuite prin excluderea a două tranzacții care nu se încadrau în PA.

- (24) După prezentarea concluziilor provizorii, producătorul exportator căruia i s-a acordat TEP, ale cărui vânzări de export către Comunitate au fost efectuate prin intermediul unui importator afiliat și ulterior revândute către societăți afiliate sau independente din Comunitate, a susținut că toate costurile de vânzare, administrative și generale ale societăților sale afiliate, folosite în vederea stabilirii prețului de export în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, au fost supraestimate și nu au reflectat costurile generate de vânzările ET. Producătorul exportator a solicitat Comisiei să utilizeze costurile de vânzare, administrative și generale originale, prezentate în răspunsurile din chestionarul destinat distribuitorilor afiliați care, inițial, nu au putut fi acceptate din lipsa unor dovezi cu privire la metoda de alocare a costurilor. Societatea a prezentat documente justificative pentru metoda de alocare folosită inițial, care s-a bazat pe un standard intern folosit în mod normal de societăți. Probele furnizate au fost ulterior verificate la fața locului și s-a constatat că metoda de alocare inițială corespundea costurilor asociate cu vânzările de ET. Așadar, cererea a fost acceptată și costurile de vânzare, administrative și generale ale distribuitorilor afiliați au fost ajustate în consecință.
- (25) În ceea ce privește marjele de profit ale celor doi importatori independenți, dintre care una a fost folosită în mod provizoriu pentru construirea prețului de export al producătorului exportator mai sus menționat, s-a constatat că acele marje de profit nu ar trebui utilizate, întrucât activitățile lor de afaceri nu sunt suficient comparabile cu cele ale importatorului afiliat în cauză. Într-adevăr, majoritatea ET importați de către acest importator afiliat sunt ulterior integrați în produsul principal fabricat de grup, lampa de sudură. Ar trebui remarcat, de asemenea, faptul că ET au o valoare infimă în comparație cu produsul finit. În acest temei, s-a ajuns la concluzia că marja de profit a importatorului afiliat ar constitui o bază mult mai exactă pentru o marjă de profit în vederea construirii prețului de export.
- (26) Nu s-au primit alte comentarii cu privire la prețurile de export și, prin urmare, metodologia generală astfel cum a fost enunțată în considerentele 47-48 din regulamentul provizoriu, cu excepția utilizării propriei marje de profit a importatorului afiliat, pentru prețul stabilit de export, al producătorului căruia i s-a acordat TEP, așa cum este descris mai sus, este confirmată.

5. Comparare

- (27) Valorile normale, astfel cum au fost descrise mai sus în considerentele 17-22, și prețurile de export, revizuite astfel cum s-a explicat mai sus în considerentele 23-26, au fost comparate în baza prețului de fabrică. În vederea asigurării unei comparații corecte între valoarea normală și prețul de export, s-au luat în considerare, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază, diferențele factorilor despre care s-a susținut și s-a demonstrat că afectează prețurile și comparabilitatea prețurilor. Factorii pentru care s-au acceptat ajustări au

fost taxele indirecte, descrise în considerentul 19, taxe de transport, de asigurare, de manipulare și costuri anexe, precum și costuri de ambalare, de creditare și taxe bancare.

6. Marja de dumping

- (a) Pentru producătorul exportator cooperant căruia i s-a acordat TEP
- (28) În lumina celor de mai sus, marja de dumping definitivă, exprimată ca procent al prețului CIF la frontiera Comunității, înainte de aplicarea taxei vamale, este următoarea:

Societatea	Marja de dumping definitivă
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co. Ltd.	17 %

- (b) Pentru producătorul exportator cooperant căruia i s-a acordat TI

- (29) Ca urmare a ajustării prețului de export al celeilalte societăți căreia i s-a acordat TI, marjele definitive de dumping, exprimate ca procentaj al prețului CIF la frontiera Comunității, înainte de aplicarea taxei vamale, sunt următoarele:

Societatea	Marja de dumping definitivă
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co. Ltd.	107,3 %
Beijing Advanced Metal Materials Co. Ltd.	128,4 %

- (c) Pentru toți ceilalți producători exportatori

- (30) Ca urmare a ajustării prețului de export al producătorului exportator care cooperează și căruia nu i s-a acordat TEP/TI, marja de dumping definitivă care se aplică la nivel național este stabilită la 160,2 % din prețul CIF la frontiera comunitară, înainte de aplicarea taxei vamale.

E. PREJUDICIUL

1. Producția comunitară

- (31) În absența comentariilor privind producția comunitară, considerentele 57 și 58 din regulamentul provizoriu sunt confirmate.

2. Definiția industriei comunitare

- (32) În absența comentariilor privind definiția industriei comunitare, considerentul 59 din regulamentul provizoriu este confirmat.

3. Consumul comunitar

- (33) În absența comentariilor privind consumul comunitar, considerentul 60 din regulamentul provizoriu este confirmat.

4. Importuri în Comunitate din țara în cauză

- (34) În absența oricăror comentarii privind importurile din țara în cauză, considerentele 61-66 din regulamentul provizoriu sunt confirmate.

5. Situația industriei comunitare

- (35) În absența observațiilor privind situația industriei comunitare, considerentele 67-93 din regulamentul provizoriu sunt confirmate.

F. LEGĂTURA DE CAUZALITATE

- (36) În absența oricăror informații sau argumente noi și întemeiate, în această privință, considerentele 94-114 din regulamentul provizoriu sunt confirmate.

G. INTERESUL COMUNITĂȚII

- (37) Trei exportatori, o asociație a exportatorilor și un importator și-au reiterat îngrijorarea privind faptul că taxele provizorii ar exclude exportatorii chinezi de pe piața comunitară. Dat fiind faptul că există numai doi producători comunitari și practic niciun import din alte țări, acest fapt ar elimina, potrivit acestora, concurența de pe piața comunitară, în detrimentul utilizatorilor. Mai mult decât atât, s-a pretins că cei doi producători comunitari au antecedente în ceea ce privește controlul prețurilor pe piața comunitară prin practici comerciale neloiale. Cu toate acestea, aceste părți nu au furnizat vreo probă suplimentară pentru a-și susține afirmațiile, și nici nu s-a descoperit, pe parcursul anchetei, vreun indiciu care ar demonstra existența acestor practici.

- (38) Astfel cum se prevede în regulamentul provizoriu, scopul măsurilor antidumping nu este acela de a opri accesul exportatorilor din țările terțe pe piața comunitară, ci mai degrabă de a restabili condițiile de egalitate care au fost denaturate de practici comerciale neloiale.

- (39) Pe parcursul anchetei, nu a fost găsită nicio probă care să demonstreze comportamentul anticoncurențial pretins, iar industria comunitară nu a profitat de profituri anormal de ridicate, chiar înainte ca importurile chinezești să câștige o poziție importantă pe piața comunitară. În afară de cei doi producători comunitari

existenți, nivelul măsurilor impuse ar trebui să permită, cel puțin pentru unii producători exportatori din RPC, să continue să vândă pe piața comunitară produsul în cauză. Într-adevăr, scopul taxelor, atunci când au la bază un prejudiciu, este acela de a ridica pur și simplu prețurile de import la un nivel care să permită industriei comunitare să realizeze un profit normal.

- (40) Un importator a susținut ulterior că taxele ar amenința existența societății sale. Mai mult decât atât, importatorul vinde pe piață un tip unic de electrod performant și dacă ar înceta activitatea, susține acesta, utilizatorii finali de ET ar suferi sub aspectul inovației și al calității serviciului.

- (41) Cu toate acestea, astfel cum prevede regulamentul provizoriu, efectul general asupra importatorilor, generat de oricare creștere de prețuri la importurile produselor în cauză ar trebui să restabilească competiția loială între producătorii comunitari și nu ar trebui să împiedice importatorii să vândă produsul în cauză. Mai mult decât atât, marjele de profit ridicate întâlnite la nivel de importatori care cooperează au făcut puțin probabil ca aceștia să fie excluși de pe piață, chiar dacă volumul importurilor descrește odată cu aplicarea măsurilor. Rolul distribuitorului/comerciantului pe piața electrozilor pentru sudare este esențială, deoarece oferă utilizatorului final beneficiile unui „ghișeu unic” pentru toate necesitățile sale ulterioare în ceea ce privește sudarea. Prin urmare, după toate probabilitățile, acei agenți vor constitui o trăsătură importantă pentru piață chiar după ce au fost impuse măsurile.

- (42) Una din părți a argumentat, de asemenea, că ET importați de grupul său sunt complementari lămpilor de lipit fabricate de aceeași societate. În cazul în care, ca urmare a măsurilor antidumping, utilizatorii ar fi convinși să treacă la cumpărarea unui electrod mai ieftin de la alți furnizori, performanța și durabilitatea lămpilor de lipit ale societății respective ar avea de suferit, ceea ce ar avea un impact nefavorabil asupra ansamblului activităților utilizatorilor. Cu toate acestea, se consideră că, chiar dacă clienții acestor utilizatori nu ar fi conștienți de astfel de consecințe tehnice nefavorabile, ar fi puțin probabil ca nivelul relativ scăzut de taxe propuse pentru acest exportator să asigure un stimul pentru a-i face să aleagă alte surse de furnizare. Mai mult decât atât, nu a fost înaintată nicio probă cu privire la consecințele negative pretinse.

- (43) În absența informațiilor sau argumentelor noi și substanțiale în această privință, considerentele 115-132 din regulamentul provizoriu sunt confirmate.

H. MĂSURI ANTIDUMPING DEFINITIVE

1. Nivelul de eliminare al prejudiciului

- (44) După prezentarea concluziilor provizorii, industria comunitară a pretins că ajustarea menționată la considerentul 136 din regulamentul provizoriu, privind funcțiile importatorilor a fost exagerată, din două motive:

— Nu toți importatorii ar putea realiza toate funcțiile menționate în acel considerent de motive, și anume ambalarea, stocarea, controlul calității, marcarea și, în unele situații, procesarea fizică a electrozilor. În unele cazuri, electrozii ar putea fi exportati din RPC în condiții care nu mai necesită realizarea majorității operațiilor de către importator.

— Chiar dacă asemenea funcții ar fi efectuate de către un anumit importator, costurile lor în concordanță cu estimările industriei comunitare ar fi semnificativ mai mici decât valoarea ajustării stabilită provizoriu de către Comisie.

- (45) Comisia a continuat să investigheze această chestiune, printre altele, prin obținerea de informații detaliate de la un importator independent adițional. Ancheta a demonstrat că atât electrozii produși de Comunitate, cât și cei importați sunt vânduți printr-o varietate considerabilă de canale și sunt adesea revânduți de mai multe ori între producător și utilizatorul final. Actorii care intervin pe această piață realizează, în măsură diferită, funcții cum ar fi controlul calității, depozitarea și logistica, reambalarea, comercializarea și serviciile post-vânzare. După ce au fost examinate toate informațiile disponibile, s-a considerat că ar fi mult mai sistematic și unitar să se ia în considerare funcțiile importatorilor pentru a face o comparație între prețurile din import și prețurile industriei comunitare ajustate la un nivel comercial comun.

- (46) În acest scop, vânzările produsului similar de către industria comunitară pe piața comunitară au fost folosite ca bază pentru estimarea diferențelor de preț care rezultă din nivele comerciale diferite, și anume comercianți, detașiști, utilizatori finali și producători ai echipamentului original. Prin urmare, s-a aplicat această ajustare a nivelului comercial în loc de aceea menționată la considerentul 136 din regulamentul provizoriu.

- (47) Un exportator a atras atenția asupra unei erori în ceea ce privește datele de vânzare folosite pentru calculul marjei sale de prejudiciu. Au mai fost, de asemenea, corectate și alte erori de redactare din datele folosite pentru marja de prejudiciu. Ca urmare a acestor corecții, marja de prejudiciu a unui exportator și marja de prejudiciu la nivel național au fost reduse.

- (48) S-a mai descoperit că datorită unui calendar fluctuant al exporturilor unor exportatori din RPC și a evoluției ratei de schimb USD/EUR pe parcursul PA, folosirea unor rate de schimb lunare a avut un rezultat mult mai precis decât folosirea unei singure rate anuale. Calculele pentru toți exportatorii au fost revizuite în consecință.

- (49) Un exportator și o asociație de exportatori au argumentat că intervalul de timp dintre achiziționarea materiei prime și vânzarea unui electrod finisat din tungsten către un comerciant este semnificativ mai mare pentru exportatorii din RPC decât pentru industria comunitară, datorită duratei mai mari de timp de care este nevoie pentru transport și pentru procedurile vamale. Acest lucru ar însemna că prețurile exportatorilor din RPC să reacționeze, în mod normal, într-un timp mai îndelungat la majorările prețului la materiile prime decât prețurile din industria comunitară și, a susținut importatorul, acest lucru ar trebui luat în considerare la calcularea prejudiciilor.

- (50) În vreme ce se admite că intervalul de timp între fabricarea produsului și livrarea acestuia la client este mai mare pentru exportatorii chinezi, nu se consideră că acesta este un factor relevant pentru determinarea prejudiciului. Datele folosite în cursul anchetei sunt precizate de datele din factură, care corespund în mod normal cu data la care bunurile au fost expediate de la fabrică. Există, de asemenea, un decalaj între momentul când s-a negociat prețul pe baza nivelurilor actuale de prețuri la materiile prime și data de expediere, dar nu există niciun motiv pentru a presupune că acest decalaj ar avantaja producătorii chinezi față de producătorii comunității. Prin urmare, acest argument a fost respins.

- (51) În consecință, media ponderată a marjelor de prejudiciu definitive pentru societățile cărora li s-a acordat fie TI, fie TEP, este:

Societatea	Marja de prejudiciu definitivă
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 %
Toate celelalte societăți	63,5 %

2. Forma și nivelul taxelor

- (52) În lumina celor menționate mai sus și în conformitate cu articolul 9 alineatul (4) din regulamentul de bază, o taxă antidumping definitivă ar trebui impusă la un nivel adecvat pentru a elimina prejudiciul provocat de importuri, fără să se depășească marja de dumping găsită.

- (53) Pe baza celor menționate anterior, taxele definitive sunt următoarele:

Societatea	Taxa definitivă
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 %
Toate celelalte societăți	63,5 %

- (54) Nivelurile taxelor antidumping individuale pe societăți, specificate în prezentul regulament au fost stabilite pe baza constatărilor anchetei actuale. Prin urmare, ele reflectă situația constatată pe parcursul anchetei, la aceste societăți. Aceste niveluri ale taxelor (spre deosebire de taxele aplicabile, pe tot cuprinsul țării, celorlalte societăți) sunt astfel aplicabile în mod exclusiv la importurile de produse originare din țara în cauză și produse de societăți și, astfel, de către persoanele juridice menționate. Produsele importate fabricate de către o altă societate ale cărei nume și adresă nu sunt menționate specific în partea dispozitivă a prezentului regulament, inclusiv de către entitățile afiliate cu societățile menționate în mod specific nu beneficiază de aceste niveluri și sunt supuse taxei care se aplică „tuturor celorlalte societăți”.

- (55) Orice solicitare de aplicare a acestor niveluri de taxe antidumping individuale (de exemplu, ca urmare a unei schimbări de nume al entității sau ca urmare a înființării de noi entități de producție sau de vânzare) ar trebui adresată imediat Comisiei⁽¹⁾, împreună cu toate informațiile relevante, în special orice modificare în cadrul activităților societății legată de producție, vânzări naționale și pentru export asociate, de exemplu, cu modificarea care rezultă din schimbarea denumirii sau din schimbări în cadrul entităților de producție și vânzare. Dacă este necesar, regulamentul va fi modificat în consecință, prin actualizarea listei cu societățile care beneficiază de nivelurile taxelor individuale.

- (56) Pentru a asigura aplicarea potrivită a taxei antidumping, nivelul taxei reziduale ar trebui să se aplice nu numai exportatorilor care nu cooperează, dar și acelor societăți care nu au niciun export pe durata PA. Acestea din urmă sunt, cu toate acestea, invitate să prezinte o cerere de revizuire în conformitate cu articolul respectiv, pentru ca situația lor să fie examinată individual, atunci când îndeplinesc cerințele articolului 11 alineatul (4) al doilea paragraf din regulamentul de bază.

3. Angajamente

- (57) După prezentarea faptelor și considerentelor esențiale în baza cărora s-a intenționat recomandarea impunerii de taxe antidumping definitive, doi producători exportatori din RPC au oferit angajamente de prețuri, în conformitate cu articolul 8 alineatul (1) din regulamentul de bază.
- (58) Produsul în cauză este caracterizat de un număr considerabil de tipuri de produs cu variații semnificative de preț între ele. Cei doi producători exportatori au oferit doar prețul minim de import („PMI”) pentru toate tipurile de produse la un nivel care nu ar fi garantat eliminarea dumpingului prejudicial pentru toate produsele. De asemenea, trebuie remarcat faptul că numărul mare de tipuri de produs face efectiv imposibilă stabilirea de prețuri minime de import, semnificative pentru fiecare tip de produs care ar putea fi monitorizat în mod corespunzător de către Comisie, chiar dacă producătorii exportatori au oferit prețuri minime de import diferite pentru fiecare dintre ele.
- (59) Mai mult decât atât, pe durata PA produsul în cauză a arătat o inconstanță considerabilă în ceea ce privește prețurile și, prin urmare, nu este potrivit pentru un angajament privind un preț fix. Pentru a soluționa această problemă ambele societăți s-au oferit să indexeze prețul minim de import pe baza inconstanței prețurilor PTA. Cu toate acestea, cum nicio corelație strânsă între inconstanța prețurilor PTA și TE nu a putut fi stabilită pe durata PA pentru unul dintre producătorii exportatori, indexarea prețului minim de import pe baza prețurilor PTA nu a fost fezabilă pentru acest anumit producător exportator.
- (60) Mai mult decât atât, unul dintre producătorii exportatori are mai multe societăți afiliate în CE și aceste societăți afiliate vând, de asemenea, alte produse aceluiași clienți. Această structură complexă de vânzări generează un risc de eludare.
- (61) Pe baza celor de mai sus, s-a concluzionat că aceste oferte de angajamente trebuie respinse.

4. Perceperea definitivă de taxe provizorii și monitorizarea specială

- (62) Ținându-se seama de importanța marjelor de dumping stabilite și de nivelul de prejudiciu cauzat industriei comunitare, se consideră necesar ca sumele depuse cu titlu de taxă antidumping provizorie, stabilită prin regulamentul provizoriu, adică Regulamentul (CE) nr. 1350/2006, să fie percepute definitiv, la nivelul sumei aferente taxelor impuse definitiv. Atunci când taxele definitive sunt inferioare taxelor provizorii, sumele depuse provizoriu în surplus față de nivelul taxelor antidumping definitive sunt eliberate. Atunci când taxele definitive sunt superioare taxelor provizorii, numai sumele garantate la nivelul taxelor provizorii sunt percepute definitiv.

⁽¹⁾ Comisia Europeană
Direcția Generală Comerț
Direcția H, birou J-79 5/16
1049 Bruxelles/Belgia

(63) Pentru a minimiza riscurile de eludare apărute din cauza diferenței mari dintre nivelurile taxelor, se consideră că sunt necesare măsuri speciale în acest caz pentru a asigura aplicarea adecvată a taxelor antidumping. Aceste măsuri speciale, care se aplică numai societăților pentru care s-a introdus un nivel al taxei individuale, includ următoarele: prezentarea, la autoritățile vamale ale statelor membre, a unei facturi comerciale valabile, care corespunde cerințelor stabilite la anexa la prezentul regulament. Importurile care nu sunt însoțite de o asemenea factură sunt supuse taxelor antidumping reziduale, aplicabile tuturor celorlalți exportatori.

(64) Mai mult decât atât, se reamintește faptul că, în cazul în care exporturile societăților care beneficiază de niveluri ale taxelor individuale mai scăzute cresc semnificativ în volum după impunerea măsurilor antidumping, s-ar putea considera că o astfel de creștere în volum constituie ea însăși o modificare în evoluția tendințelor comerciale, modificare datorată stabilirii măsurilor în sensul articolului 13 alineatul (1) din regulamentul de bază. În astfel de circumstanțe și numai dacă respectivele condiții sunt întrunite, poate fi inițiată o anchetă îndreptată împotriva eludării. Ancheta poate examina, *inter alia*, necesitatea eliminării nivelurilor taxelor individuale și impunerea consecventă a unei taxe la nivel național,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

(1) Se stabilește o taxă antidumping definitivă la importurile de electrozi din tungsten pentru sudură, inclusiv barele de tungsten și tije pentru electrozii de sudură, ce conțin cel puțin 94 % tungsten din greutate, altele decât cele obținute prin sinterizare, tăiate sau nu în lungime, aferente codurilor NC ex 8101 99 10 și ex 8515 90 00 (codurile Taric 8101 99 10 10 și 8515 90 00 10), originare din Republica Populară Chineză.

(2) Nivelul taxei antidumping definitive care se aplică la prețul net franco-frontieră comunitară, înainte de vămuire, pentru produsele fabricate de societățile enumerate mai jos, este următorul:

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 9 martie 2007.

Societatea	Taxa anti-dumping	Codul Adițional 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
Toate celelalte societăți	63,5 %	A999

(3) Nivelul taxelor individuale specificat pentru societățile menționate la alineatul (2) este condiționat de prezentarea, la autoritățile vamale ale statelor membre, a unei facturi comerciale valabile, care corespunde cerințelor stabilite la anexă. În cazul în care o asemenea factură nu este prezentată, se aplică nivelul taxei aplicabile tuturor celorlalte societăți.

(4) În absența unor dispoziții contrare, se aplică dispozițiile în vigoare în materie de taxe vamale.

Articolul 2

Sumele garantate cu titlul de taxe antidumping provizorii stabilite prin Regulamentul (CE) nr. 1350/2006 privind importurile anumitor electrozi din tungsten, inclusiv barele de tungsten și tije pentru electrozii de sudură, ce conțin cel puțin 94 % tungsten din greutate, altele decât cele obținute prin sinterizare, tăiate sau nu în lungime, aferente codurilor NC ex 8101 99 10 și ex 8515 90 00 (codurile Taric 8101 99 10 10 și 8515 90 00 10), originare din Republica Populară Chineză sunt percepute definitiv. Sumele garantate ca surplus al valorii taxelor antidumping definitive sunt eliberate. Atunci când taxele definitive sunt superioare taxelor provizorii, numai sumele garantate la nivelul taxelor provizorii sunt percepute definitiv.

Articolul 3

Prezentul regulament intră în vigoare în ziua următoare datei publicării în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*.

Pentru Consiliu

Președintele

F.-W. STEINMEIER

ANEXĂ

Factura comercială valabilă la care se face referire la articolul 1 alineatul (3) din prezentul regulament trebuie să includă o declarație semnată de un reprezentant oficial al societății, după următorul model:

1. Numele și funcția reprezentantului oficial al societății care a emis factura comercială.
2. Următoarea declarație „Eu, subsemnatul, certific prin prezenta că [volumul] de electrozi de tungsten vândut pentru export în Comunitatea Europeană și acoperit de prezenta factură a fost produs de (numele societății și adresa) (codul adițional Taric) în (țara în cauză). Declar că informațiile furnizate în această factură sunt complete și corecte.”

REGULAMENTUL (CE) NR. 261/2007 AL COMISIEI**din 12 martie 2007****de stabilire a sumelor forfetare la import pentru determinarea prețului de intrare pentru anumite fructe și legume**

COMISIA COMUNITĂȚILOR EUROPENE,

având în vedere Tratatul de instituire a Comunității Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 3223/94 al Comisiei din 21 decembrie 1994 de stabilire a normelor de aplicare a regimului de import pentru fructe și legume ⁽¹⁾, în special articolul 4 alineatul (1),

întrucât:

- (1) Regulamentul (CE) nr. 3223/94 prevede, ca urmare a rezultatelor negocierilor comerciale multilaterale din Runda Uruguay, criteriile pentru stabilirea de către Comisie a sumelor forfetare la import din țările terțe, pentru produsele și termenele menționate în anexa acestuia.

- (2) În conformitate cu criteriile menționate anterior, sumele forfetare la import trebuie stabilite la nivelurile prevăzute în anexa la prezentul regulament,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

Sumele forfetare la import prevăzute la articolul 4 din Regulamentul (CE) nr. 3223/94 sunt stabilite așa cum este indicat în tabelul din anexă.

Articolul 2

Prezentul regulament intră în vigoare la 13 martie 2007.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 12 martie 2007.

Pentru Comisie

Jean-Luc DEMARTY

Director general pentru agricultură și dezvoltare rurală

⁽¹⁾ JO L 337, 24.12.1994, p. 66. Regulament, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 386/2005 (JO L 62, 9.3.2005, p. 3).

ANEXĂ

la Regulamentul Comisiei din 12 martie 2007 de stabilire a sumelor forfetare la import pentru determinarea prețului de intrare pentru anumite fructe și legume

(EUR/100 kg)

(Cod NC)	Codul țărilor terțe ⁽¹⁾	Suma forfetară la import
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
0808 20 50	ZZ	91,4
	AR	73,8
	CL	84,3
	CN	75,5
	US	110,6
	ZA	76,7
	ZZ	84,2

⁽¹⁾ Nomenclatorul țărilor, astfel cum este stabilit de Regulamentul (CE) nr. 1833/2006 al Comisiei (JO L 354, 14.12.2006, p. 19). Codul „ZZ” reprezintă „alte origini”.

REGULAMENTUL (CE) NR. 262/2007 AL COMISIEI**din 12 martie 2007****de modificare a prețurilor reprezentative și a valorilor taxelor la import suplimentare pentru anumite produse din sectorul zahărului, stabilite de Regulamentul (CE) nr. 1002/2006 pentru anul de comercializare 2006/2007**

COMISIA COMUNITĂȚILOR EUROPENE,

având în vedere Tratatul de instituire a Comunității Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 318/2006 al Consiliului din 20 februarie 2006 privind organizarea comună a piețelor în sectorul zahărului ⁽¹⁾,având în vedere Regulamentul (CE) nr. 951/2006 al Comisiei din 30 iunie 2006 de stabilire a normelor de aplicare a Regulamentului (CE) nr. 318/2006 al Consiliului în ceea ce privește schimburile cu țările terțe în sectorul zahărului ⁽²⁾, în special articolul 36,

întrucât:

- (1) Valorile prețurilor reprezentative și ale taxelor suplimentare aplicabile la importul de zahăr alb, zahăr brut și de anumite siropuri pentru anul de comercializare 2006/2007 au fost stabilite de Regulamentul (CE) nr. 1002/2006 al Comisiei ⁽³⁾. Aceste prețuri și taxe au

fost modificate ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 237/2007 al Comisiei ⁽⁴⁾.

- (2) Datele de care dispune în prezent Comisia duc la modificarea valorilor respective, în conformitate cu regulile și normele prevăzute de Regulamentul (CE) nr. 951/2006,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

Prețurile reprezentative și taxele suplimentare aplicabile la importul produselor menționate la articolul 36 din Regulamentul (CE) nr. 951/2006, stabilite de Regulamentul (CE) nr. 1002/2006 pentru anul de comercializare 2006/2007, sunt modificate și figurează în anexa la prezentul regulament.

Articolul 2

Prezentul regulament intră în vigoare la 13 martie 2007.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 12 martie 2007.

Pentru Comisie

Jean-Luc DEMARTY

Director general pentru agricultură și dezvoltare rurală

⁽¹⁾ JO L 58, 28.2.2006, p. 1. Regulament, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 2011/2006 (JO L 384, 29.12.2006, p. 1).

⁽²⁾ JO L 178, 1.7.2006, p. 24. Regulament, astfel cum a fost modificat prin Regulamentul (CE) nr. 2031/2006 (JO L 414, 30.12.2006, p. 43).

⁽³⁾ JO L 179, 1.7.2006, p. 36.

⁽⁴⁾ JO L 66, 6.3.2007, p. 17.

ANEXĂ

Valori modificate ale prețurilor reprezentative și ale taxelor suplimentare la importul de zahăr alb, zahăr brut și produse având codul NC 1702 90 99 aplicabile începând cu 13 martie 2007

(EUR)

Codul NC	Valoarea prețului reprezentativ la 100 kg net din produsul în cauză	Valoarea taxei suplimentare la 100 kg net din produsul în cauză
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⁾ Stabilire pentru calitatea standard, astfel cum este definită în anexa I punctul III la Regulamentul (CE) nr. 318/2006 al Consiliului (JO L 58, 28.2.2006, p. 1).

⁽²⁾ Stabilire pentru calitatea standard, astfel cum este definită în anexa I punctul II la Regulamentul (CE) nr. 318/2006.

⁽³⁾ Stabilire la 1 % de conținut de zaharoză.

REGULAMENTUL (CE) NR. 263/2007 AL COMISIEI**din 12 martie 2007****de stabilire a ratei definitive de restituire și a procentajului de eliberare de licențe de export din sistemul B în sectorul fructelor și legumelor (tomate, portocale, lămâi, struguri de masă și mere)**

COMISIA COMUNITĂȚILOR EUROPENE,

având în vedere Tratatul de instituire a Comunității Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 2200/96 al Consiliului din 28 octombrie 1996 privind organizarea comună a piețelor în sectorul fructelor și legumelor ⁽¹⁾,având în vedere Regulamentul (CE) nr. 1961/2001 al Comisiei din 8 octombrie 2001 de stabilire a normelor de aplicare a Regulamentului (CE) nr. 2200/96 al Consiliului privind restituirile la export în sectorul fructelor și legumelor ⁽²⁾, în special articolul 6 alineatul (7),

întrucât:

- (1) Regulamentul (CE) nr. 1510/2006 al Comisiei ⁽³⁾ stabilește cantitățile indicative pentru care pot fi eliberate licențe de export din sistemul B.

- (2) În ceea ce privește licențele din sistemul B solicitate în perioada 1 noiembrie 2006-28 februarie 2007 pentru tomate, portocale, lămâi, struguri de masă și mere este necesar să se stabilească rata definitivă de restituire la nivelul ratei indicative, precum și procentajul de eliberare pentru cantitățile solicitate,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

Pentru cererile de licențe de export din sistemul B depuse în temeiul articolului 1 din Regulamentul (CE) nr. 1510/2006 în perioada 1 noiembrie 2006-28 februarie 2007, procentajele de eliberare pentru cantitățile solicitate și ratele de restituire aplicabile sunt stabilite în anexa la prezentul regulament.

Articolul 2

Prezentul regulament intră în vigoare la 13 martie 2007.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 12 martie 2007.

Pentru Comisie

Jean-Luc DEMARTY

Director general pentru agricultură și dezvoltare rurală

⁽¹⁾ JO L 297, 21.11.1996, p. 1. Regulament, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 47/2003 al Comisiei (JO L 7, 11.1.2003, p. 64).

⁽²⁾ JO L 268, 9.10.2001, p. 8. Regulament, astfel cum a fost modificat prin Regulamentul (CE) nr. 386/2005 (JO L 62, 9.3.2005, p. 3).

⁽³⁾ JO L 280, 12.10.2006, p. 16.

ANEXĂ

Procentaje de eliberare pentru cantitățile solicitate și ratele de restituire aplicabile licențelor din sistemul B solicitate în perioada 1 noiembrie 2006-28 februarie 2007 (tomate, portocale, lămâi, struguri de masă și mere)

Produs	Rată de restituire (EUR/t net)	Procentaje de eliberare pentru cantitățile solicitate
Tomate	20	100 %
Portocale	29	100 %
Lămâi	50	100 %
Struguri de masă	13	100 %
Mere	23	100 %

REGULAMENTUL (CE) NR. 264/2007 AL COMISIEI**din 9 martie 2007****de interzicere a pescuitului de pește pescar în zonele CIEM VIIIc, IX și X și în apele comunitare ale CEEAF 34.1.1 de către navele care arborează pavilionul Franței**

COMISIA COMUNITĂȚILOR EUROPENE,

având în vedere Tratatul de instituire a Comunității Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 2371/2002 al Consiliului din 20 decembrie 2002 privind conservarea și exploatarea durabilă a resurselor piscicole în conformitate cu politica comună în domeniul pescuitului ⁽¹⁾, în special articolul 26 alineatul (4),având în vedere Regulamentul (CEE) nr. 2847/93 al Consiliului din 12 octombrie 1993 de instituire a unui sistem de control aplicabil politicii comune de pescuit ⁽²⁾, în special articolul 21 alineatul (3),

întrucât:

- (1) Regulamentul (CE) nr. 41/2007 al Consiliului din 21 decembrie 2006 de stabilire, pentru 2007, a posibilităților de pescuit și a condițiilor aferente pentru anumite stocuri de pește și grupuri de stocuri de pește, aplicabile în apele comunitare și pentru navele comunitare, în apele unde există limitări ale eforturilor de pescuit ⁽³⁾, stabilește cotele pentru 2007.
- (2) În conformitate cu informațiile primite de către Comisie, capturile pentru stocurile menționate în anexa la prezentul regulament, realizate de către navele care arborează pavilionul unui stat membru sau care sunt înregistrate în unul dintre statele membre menționate, au epuizat cotele stabilite pentru anul 2007.

- (3) Prin urmare, este necesară interzicerea pescuitului pentru acele stocuri, precum și păstrarea acestora la bord, transbordarea și debarcarea,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

*Articolul 1***Epuizarea cotei**

Cotele de pescuit alocate statelor membre menționate în anexa la prezentul regulament pentru stocurile stabilite pentru 2007 trebuie considerate epuizate de la data stabilită în prezenta anexă.

*Articolul 2***Interdicții**

Pescuitul pentru stocurile menționate în anexa la prezentul regulament, realizate de către navele care arborează pavilionul unui stat membru sau care sunt înregistrate în unul dintre statele membre menționate, este interzis de la data stabilită în prezenta anexă. Este interzisă păstrarea la bord, transbordarea sau debarcarea acestor stocuri capturate de către navele menționate după această dată.

*Articolul 3***Intrarea în vigoare**

Prezentul regulament intră în vigoare în ziua următoare datei publicării în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 9 martie 2007.

Pentru Comisie

Fokion FOTIADIS

Director general pentru pescuit și probleme maritime

⁽¹⁾ JO L 358, 31.12.2002, p. 59.

⁽²⁾ JO L 261, 20.10.1993, p. 1. Regulament, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 1967/2006 (JO L 409, 30.12.2006, p. 11).

⁽³⁾ JO L 15, 20.1.2007, p. 1.

ANEXĂ

Nr.	01
Stat membru	FRANȚA
Stoc	ANF/8C3411
Specii	Pește pescar (<i>Lophiidae</i>)
Zonă	VIIIc, IX și X; apele comunitare ale CECAF 34.1.1
Data	7 februarie 2007

II

(Acte adoptate în temeiul Tratatelor CE/Euratom a căror publicare nu este obligatorie)

DECIZII

COMISIE

DECIZIA COMISIEI

din 10 iulie 2006

declarând o concentrare compatibilă cu piața comună și funcționarea Acordului SEE

(Cazul nr. COMP/M.4000 – INCO/Falconbridge)

[notificată cu numărul C(2006) 3052]

(Doar versiunea în limba engleză este autentică)

(Text cu relevanță pentru SEE)

(2007/163/CE)

La 4 iulie 2006, Comisia a adoptat o decizie într-un caz de concentrare în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 139/2004 din 20 ianuarie 2004 al Consiliului privind controlul concentrărilor între companii ⁽¹⁾, în special articolul 8 alineatul (2). O versiune neconfidențială a întregii decizii poate fi găsită în limba originală a cazului și în limbile de lucru ale Comisiei pe pagina de internet a Direcției Generale a Concurenței, la următoarea adresă: http://ec.europa.eu/comm/competitor/index_en.html

I. REZUMAT

- (1) Prezentul caz se referă la achiziționarea de către Inco Limited („Inco”, Canada) a Falconbridge Limited („Falconbridge”, Canada). Ambele companii sunt active pe plan mondial în mineritul, prelucrarea, rafinarea și vânzarea diferitelor produse din nichel, cupru, cobalt și metale prețioase.
- (2) Inco este o companie minieră internațională activă în principal în domeniul mineritului, al prelucrării, al rafinării și al vânzării diferitelor produse din nichel, cupru, cobalt și alte metale prețioase, precum și a produselor pe bază de sulf. Vânzările mondiale ale companiei Inco au fost în anul 2004 de 3 439 milioane EUR. Activitățile companiei Inco se axează în principal pe nichel, care reprezintă 83 % din vânzările sale totale, în timp ce cuprul reprezintă 9 %, cobaltul 1 %, iar metalele prețioase 5 %.
- (3) Falconbridge este o companie minieră internațională activă în principal în domeniul mineritului, al prelucrării, al rafinării și al vânzării diferitelor produse din nichel, cupru, cobalt, plumb, zinc, aluminiu și metale prețioase,

precum și a produselor pe bază de sulf. Compania Falconbridge a efectuat în anul 2004 vânzări mondiale de 5 610 milioane EUR. Jumătate din vânzări au fost realizate din cupru, 26 % din nichel, 14 % din aluminiu, 6 % din zinc și 2 % din cobalt.

- (4) La 11 octombrie 2005, Inco și-a anunțat intenția de a achiziționa, prin licitație publică, toate acțiunile Falconbridge aflate în circulație. Prin tranzacția propusă, Inco va obține controlul unic asupra Falconbridge. Aceasta constituie în consecință o concentrare în sensul articolului 3 alineatul (1) litera (b) a regulamentului privind concentrările. Operațiunea notificată este, așadar, o concentrare.
- (5) Analiza pieței a arătat că tranzacția, în forma notificată, ar dăuna semnificativ concurenței eficiente pe piață în SEE în ceea ce privește furnizarea nichelului pentru industria galvanizării și industria galvanoplastiei, iar pe piețele mondiale în ceea ce privește furnizarea de nichel de înaltă puritate pentru producția de superaliaje/superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității și pentru furnizarea de cobalt de înaltă puritate pentru producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității.

⁽¹⁾ JO L 24, 29.1.2004, p. 1.

După concentrare, noua entitate ar deveni de departe cel mai mare furnizor din SEE de produse din nichel pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei și furnizorul aproape monopolizator de nichel de înaltă puritate pentru superaliaje și de cobalt de înaltă puritate pentru superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. Analiza a arătat că noua entitate ar fi avut capacitatea și mijloacele să mărească prețurile pe aceste piețe în absența unei presiuni concurențiale semnificative. S-a descoperit de asemenea că, probabil, nu consumatorii vor fi beneficiarii direcți ai câștigurilor de eficiență prilejuite de tranzacția propusă, prin urmare aceștia nu vor contracara efectele adverse asupra concurenței.

- (6) Pentru a elimina problemele de concurență identificate în timpul procedurii, părțile au prezentat la 16 martie 2006 un pachet de angajamente. După ample dezbateri purtate cu Comisia, părțile au prezentat ulterior un pachet revizuit de măsuri compensatorii, la 5 aprilie 2006. Pachetul revizuit de măsuri compensatorii a fost subiectul unui studiu de piață cu terțe părți. La 7 iunie 2006, părțile au depus un pachet revizuit de măsuri compensatorii. Aceste angajamente au fost ulterior ușor modificate. O versiune finală a fost prezentată de către părți la 26 iunie 2006.
- (7) În angajamentele finale depuse de către părți, acestea se angajează să renunțe la rafinăria Nikkelverk din Norvegia a companiei Falconbridge, împreună cu activele corespunzătoare („Divested Business”), în favoarea unei companii active în mineritul și/sau prelucrarea metaliferă, cu suficiente resurse de nichel pentru a susține viabilitatea rafinăriei. În plus, la 7 iunie 2006, Falconbridge a intrat într-un acord obligatoriu cu LionOre Mining International Ltd („LionOre”) pentru vânzarea Divested Business. La 7 iunie 2006, părțile au cerut Comisiei să aprobe compania LionOre drept un cumpărător adecvat pentru Divested Business. Comisia consideră că angajamentele sunt suficiente pentru a înlătura preocupările anticompetitive ridicate de tranzacție și că LionOre este un cumpărător adecvat pentru Divested Business.
- (8) În consecință, este propusă spre a fi adoptată o decizie de lichidare de conturi cu condiții și obligații în conformitate cu articolul 8 alineatul (2) din regulamentul privind concentrările.

II. EXPUNERE DE MOTIVE

1. Piețele de produse vizate

- (9) Tranzacția propusă privește sectoarele de nichel și cobalt. Părțile pretind că piețele de produse vizate sunt

furnizarea de nichel și furnizarea de cobalt. Totuși, analiza pieței a arătat clar că este justificată definirea piețelor de produse din nichel și cobalt vizate în funcție de aplicațiile finale. În primul rând, caracteristicile cererii diferă semnificativ de aplicațiile finale, în special în termeni de puritate, mărime și formă a produselor, cerințe de livrare și structură a cererii; în al doilea rând, producătorii de nichel sunt, într-o mare măsură, specializați în furnizarea unor anumite aplicații finale; iar în al treilea rând, prețurile pentru produsele finite din nichel diferă în funcție de aplicarea lor.

- (10) Analiza pieței a confirmat că piețele de produse vizate sunt următoarele:

- (i) furnizarea de nichel pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei;
- (ii) furnizarea de nichel de înaltă puritate pentru producția de superaliaje/superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității;
- (iii) furnizarea de cobalt de înaltă puritate pentru producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității.

A. Furnizarea de nichel pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei

- (11) Procesul de galvanizare este folosit pentru a acoperi un obiect cu un anumit metal prin trecerea curentului electric printr-o soluție corespunzătoare (electrolit). Galvanoplastia permite îmbrăcarea diferitor tipuri de mulaje cu forme sau cu sedimente fine metalice.
- (12) Analiza pieței a arătat că doar anumite produse finite din nichel pot fi folosite pentru galvanizare și galvanoplastie. Clienții galvanizărilor au cerințe speciale în ceea ce privește puritatea, forma, mărimea și modul de ambalare. Vânzările produselor din nichel destinate galvanizării sau galvanoplastiei sunt efectuate în mod normal prin intermediul distribuitorilor. Analiza pieței a arătat că structura fragmentară a cererii duce la necesitatea ca un furnizor de nichel să dezvolte și să mențină o rețea de distribuitori de vânzări.
- (13) Din perspectiva furnizării, nu toți furnizorii de nichel sunt capabili să ofere produse din nichel industriei galvanizării și a galvanoplastiei, iar anumiți producători, în speță părțile, au dezvoltat produse specifice pentru această aplicație finală. Un furnizor de nichel care nu este încă activ în afaceri ar trebui să facă investiții semnificative pentru a reuși să furnizeze întreaga gamă de produse din nichel folosite în industria galvanizării și a galvanoplastiei.

- (14) În plus, documentația internă a părților indică, de asemenea, existența unei piețe de produse distincte cu prețuri și politici de marketing diferite de alte aplicații din nichel.

B. Furnizarea de nichel de înaltă puritate pentru producția de superaliaje/superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității

- (15) Superaliajele sunt folosite în aplicații care necesită efectuarea de operații în medii cu temperatură și solicitare ridicată. Astfel de aplicații includ în special industria aerospațială, producătoare de energie și medicală. O categorie aparte o constituie superaliajele destinate pieselor rotative importante din punct de vedere al securității, de exemplu, palele și discurile turbinei motorului pentru avioane cu reacție.
- (16) Analiza pieței a arătat că nu toate produsele finite din nichel de la orice furnizori pot fi folosite interschimbabil pentru producția de superaliaje, acest lucru fiind cu atât mai dificil în cazul superaliajelor destinate pieselor importante din punct de vedere al securității din cauza exigenței de înaltă puritate a nichelului (nivel foarte scăzut de impurități și resturi) și necesității unei certificării și a trasabilității.

- (17) În ceea ce privește capacitatea de înlocuire a furnizării, nu toți producătorii de nichel pot produce nichel de înaltă puritate pentru fabricarea superaliajelor/superaliajelor destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. Compararea caracteristicilor produselor finite din nichel de la o serie de furnizori de nichel și a caracteristicilor cerute de o serie de producători de superaliaje arată că doar foarte puțini furnizori, incluzând părțile, sunt capabili să producă produse finite din nichel cu o puritate suficientă pentru a respecta cerințele producătorilor de superaliaje. Analiza pieței a arătat, de asemenea, că există obstacole importante în a intra pe această piață de produse.

C. Furnizarea de cobalt de înaltă puritate pentru producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității

- (18) O aplicație finală particulară a cobaltului este producția de superaliaje, o categorie specifică fiind producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. Superaliajele sunt una dintre aplicațiile finale majore ale cobaltului, reprezentând 20-25 % din cererea totală de cobalt.
- (19) Analiza pieței a arătat că nu toate produsele din cobalt corespunzătoare pentru folosirea în superaliaje întrunesc caracteristicile de înaltă puritate a cobaltului cerute de superaliajele destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. Există o cerere foarte specifică de cobalt de înaltă puritate – definit de compoziția sa

chimică precisă și nivelul redus de impurități – folosit pentru producția de superaliaje destinate aplicațiilor importante din punct de vedere al securității. Producătorii de superaliaje destinate aplicațiilor importante din punct de vedere al securității nu pot folosi alt produs din cobalt cu o calitate inferioară și/sau o compoziție chimică diferită.

2. Piețele geografice de referință

- (20) Analiza pieței a confirmat că piețele geografice de referință sunt următoarele:
- (i) piața de furnizare a produselor din nichel pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei are o dimensiune geografică regională (SEE);
 - (ii) piața de furnizare a nichelului de înaltă puritate pentru producția de superaliaje/superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității are o dimensiune geografică mondială;
 - (iii) piața de furnizare a cobaltului de înaltă puritate pentru producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității are o dimensiune geografică mondială.

3. Piețe afectate

A. Furnizarea de nichel pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei

- (21) După tranzacție, New Inco va deveni de departe cel mai mare furnizor de produse din nichel pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei, cu o cotă combinată de piață în SEE de 70-80 % și vânzări de mai mult de cinci ori mai mari decât ale celui mai apropiat concurent⁽¹⁾.
- (22) Analiza pieței a arătat că ceilalți producători de nichel pentru galvanizare și galvanoplastie nu pot exercisa presiuni concurențiale asupra New Inco, fie deoarece le lipsesc capacitatea suficientă și tehnologia corespunzătoare, fie pentru că nu sunt activi în SEE. Distribuitorii și clienții au confirmat că OMG ar fi singurul furnizor real alternativ pentru New Inco. Cu toate acestea, dificultățile companiei OMG în a asigura produse intermediare („alimentarea”) și acordul de plată cu Inco reduc considerabil presiunea concurențială pe care OMG o poate exercita asupra New Inco.
- (23) Documentele interne furnizate de părți indică de asemenea că Inco și Falconbridge sunt cei mai apropiați concurenți pentru furnizarea de produse de nichel folosite în industria galvanizării și a galvanoplastiei. Mai mult, aceste documente confirmă de asemenea că părțile sunt lideri de piață, având cea mai largă gamă de produse din nichel pentru galvanizare și galvanoplastie (de diferite forme și mărimi) și s-au impus ca mărci cu o reputație excepțională pe piață (mărci „fără concurent”).

⁽¹⁾ În SEE, părțile se confruntă în prezent cu o concurență foarte redusă din partea OMG (14 %), Eramet (5 %) și într-o măsură mai mică Anglo American (2 %).

- (24) New Inco va deveni astfel singurul furnizor capabil să ofere o gamă unică de produse industriei galvanizării și a galvanoplastiei. După tranzacție, New Inco va avea prin urmare puterea să mărească unilateral prețurile pentru produsele din nichel, în condițiile unei presiuni concurențiale limitate din partea oricăror alți furnizori existenți sau potențiali de produse din nichel pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei.

B. Furnizarea de nichel de înaltă puritate pentru producția de superaliaje/superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității

- (25) New Inco va deveni de departe cel mai mare furnizor, aproape monopolizator, de nichel de înaltă puritate folosit în superaliaje, cu o cotă globală de piață de 80-95 %. Concurența pe piața superaliajelor a fost practic dominată de rivalitatea dintre Inco și Falconbridge. Poziția lui New Inco va fi foarte puternică, deoarece nici un alt furnizor de nichel nu este sau va fi capabil să concureze cu puterea unică a New Inco în termeni de calitate a produsului, capacitate de producție și reputație pe piață pentru furnizarea de nichel de înaltă puritate folosit pentru producția de superaliaje/superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. Majoritatea fabricanților și a clienților de superaliaje și-au exprimat îngrijorarea asupra tranzacției, care va reduce numărul furnizorilor de nichel de înaltă puritate de la trei la doi, confruntând aproape exclusiv New Inco și Eramet.
- (26) Dată fiind importanța obstacolelor în intrarea pe piața nichelului de înaltă puritate (îndeosebi crescute din cauza absenței de intrări cel puțin în ultimii 10 ani), presiunile asupra comportamentului viitor al lui New Inco de către potențialii concurenți vor fi probabil minime. Ca rezultat al concentrării, New Inco va putea să mărească unilateral prețurile pentru nichel de înaltă puritate. Acest lucru, în contextul în care cererea de nichel de înaltă puritate crește considerabil și furnizarea de nichel de înaltă puritate este foarte dificilă, din cauza constrângerilor de capacitate înfruntate de alți furnizori.

C. Furnizarea de cobalt de înaltă puritate pentru producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității

- (27) New Inco va deveni furnizorul aproape monopolizator de cobalt de înaltă puritate pentru superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. La fel ca pe piața furnizării de nichel de înaltă puritate, concurența pe piața furnizării de cobalt de înaltă puritate folosit în superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității este condusă de rivalitatea dintre Inco și Falconbridge.
- (28) Poziția lui New Inco va fi foarte puternică deoarece foarte puțini furnizori produc cobalt de înaltă puritate care să respecte caracteristicile stricte ale producătorilor de superaliaje destinate pieselor importante din punct de

vedere al securității. Analiza pieței a arătat că nici un alt producător de cobalt nu este sau nu va fi capabil să concureze cu puterea unică a lui New Inco în ceea ce privește înalta puritatea și calitatea consistentă a producției sale de cobalt, capacitatea sa de producție și reputația excelentă pe piață pentru furnizarea de cobalt de înaltă puritate pentru producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. Prin urmare, nici un alt producător de cobalt nu va fi capabil să exerseze vreo presiune concurențială asupra New Inco.

- (29) Există obstacole semnificative în a intra pe piața furnizării de cobalt de înaltă puritate corespunzător producției de superaliaje folosit în aplicații. Dată fiind importanța acestor obstacole, presiunile asupra viitorului comportament al lui New Inco efectuate de către potențialii concurenți vor fi probabil minime. Astfel, ca rezultat al concentrării, New Inco va putea să mărească unilateral prețurile pentru produse din cobalt de înaltă puritate necesare pentru superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității.

D. Restricții privind furnizarea globală de nichel

- (30) Anumite terțe părți au susținut că New Inco ar avea capacitatea și mijloacele să întârzie o parte din proiectele sale de exploatare minieră a nichelului, în special proiectul Koniombo, și că acest lucru ar avea impact asupra prețului nichelului la LME. Totuși, analiza pieței a arătat că New Inco nu ar avea nici un interes economic în întârzierea unui proiect de exploatare minieră aflat într-un stadiu avansat al dezvoltării (în faza incipientă sau în curs) din cauza costurilor financiare semnificative suferite, așa cum nu ar avea nici în întârzierea unui (potențial) proiect de exploatare minieră aflat într-un stadiu incipient, deoarece beneficiile unui astfel de anunț, în termenii unor prețuri mai mari la LME, sunt puternic speculative și în mod cert foarte limitate ca timp.

E. Creșterea eficienței

- (31) Părțile afirmă că tranzacția propusă va duce la creșterea eficienței provenind în principal din imediata proximitate a minelor acestora, respectiv a facilităților de prelucrare în bazinul Sudbury, care îi va ajuta să își optimizeze operațiile de extragere minieră și prelucrare. O pretinsă consecință va fi o creștere a producției cu costuri mai mici și va aduce beneficii tuturor clienților de nichel. Totuși, părțile nu au reușit să demonstreze că eficiența adusă de tranzacția propusă nu poate fi obținută și cu o alternativă mai puțin anticoncurențială și că de ea vor beneficia clienții finali în cele trei piețe de produse în care au fost identificate probleme privind concurența. În consecință, creșterea eficienței prezentată de către părți nu poate fi considerată drept o compensare a efectele adverse ale tranzacției asupra concurenței.

F. Concluzie

- (32) În consecință, decizia anexată conchide că concentrarea notificată ar putea împiedica în mod semnificativ concurența eficientă, în special din cauza creării unei poziții dominate, și pare incompatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE privind fiecare dintre cele trei piețe de referință.

4. Angajamente asumate de părți

- (33) Pentru a rezolva problemele mai sus menționate privind concurența pe piețele de furnizare a nichelului pentru industria galvanizării și a galvanoplastiei din SEE, de furnizare a nichelului de înaltă puritate pentru superaliaje/superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității în întreaga lume și pentru furnizarea de cobalt de înaltă puritate pentru superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității în întreaga lume, părțile au prezentat angajamentele descrise mai jos.
- (34) În temeiul acestor angajamente, părțile consimt să renunțe la rafinăria unică a companiei Falconbridge, rafinăria Nikkelverk din Norvegia, precum și la entitatea corespunzătoare de aprovizionare cu produse intermediare și la acordurile existente cu terți de furnizare a produselor intermediare, la organizațiile de marketing corespunzătoare și la contractele existente cu clienții, la patentele tehnologice de rafinare a companiei Falconbridge și la mărcile înregistrate (Divested Business), în favoarea unui cumpărător adecvat care să aibă acces la suficiente resurse de materiale intermediare pentru a susține viabilitatea economică a rafinării Nikkelverk. Mai mult, părțile se angajează să ofere cumpărătorului posibilitatea de a intra într-un acord flexibil de 10 ani de furnizare de produse intermediare, acoperind o parte substanțială din necesarul de materie intermediară pentru rafinăria Nikkelverk.
- (35) Mai mult, Falconbridge a intrat într-un acord obligatoriu cu o companie terță, LionOre, pentru vânzarea Divested Business. Părțile au cerut Comisiei să accepte pe LionOre ca fiind un cumpărător adecvat pentru Divested Business.

5. Evaluarea angajamentelor propuse

- (36) Nikkelverk este singura rafinărie a companiei Falconbridge și produce toate tipurile de produse din nichel furnizate de Falconbridge industriei de galvanizare și galvanoplastie, toate produsele de nichel de înaltă puritate vândute de Falconbridge pentru producția de superaliaje și toate produsele din cobalt de înaltă puritate furnizate de Falconbridge pentru producția de superaliaje destinate pieselor importante din punct de vedere al securității. În plus, Divested Business include toate entitățile Falconbridge responsabile cu marketingul și cu vânzările acestor produse din nichel și cobalt.

- (37) Măsurile compensatorii propuse înlătură astfel întreaga suprapunere cantitativă dintre Inco și Falconbridge pe cele trei piețe unde au fost identificate probleme privind concurența. Numai dacă Divested Business va activa ca o entitate viabilă și competitivă, va putea prelua poziția pe piață a companiei Falconbridge pe cele trei piețe de referință și va reface concurența eficientă care prevala înainte de propunerea tranzacției.
- (38) Analiza a arătat totuși că problema esențială în evaluarea măsurilor compensatorii propuse este capacitatea Divested Business de a asigura o sursă pe termen lung de produse intermediare de nichel, corespunzătoare pentru producția de nichel de înaltă puritate, pe o bază consistentă, în condiții atractive din punct de vedere economic. Dacă această condiție nu este îndeplinită, este probabil ca Divested Business să devină un concurent slab și vulnerabil pe piețele de referință, incapabil să concureze efectiv cu New Inco.
- (39) Evaluarea structurii curente a industriei nichelului a dovedit că integrarea verticală a mineritului, a prelucrării și a facilităților de rafinare a reprezentat principalul model de afaceri. Momentan nu există o rafinărie autonomă în industria nichelului și puținele rafinării care reprezintă sursa unor părți terțe aprovizionează de asemenea interesele proprii în minerit și facilități de prelucrare. Se preconizează că această situație nu se va schimba semnificativ până în 2015 atâta timp cât modelul de afaceri integrat vertical este un răspuns eficient la necesitatea ca rafinăriile să asigure o sursă stabilă de produse intermediare pe termen lung.
- (40) Din acest motiv, doar un cumpărător cu experiență în minerit și prelucrarea nichelului, cu acces la mine și cu suficiente produse intermediare din nichel, ar putea aduce suficientă siguranță că mijloacele și capacitatea cumpărătorului pentru Divested Business pot restabili concurența pe termen lung. Acest fapt este puternic sprijinit de rezultatele analizei de piață privind măsurile compensatorii efectuate de Comisie.
- (41) În ceea ce privește cobaltul, contrar industriei nichelului, integrarea verticală nu este modelul de afaceri predominant pentru industria cobaltului, cu un comerț semnificativ cu produse intermediare de cobalt. Peste 50 % din producția de cobalt a Nikkelverk este furnizată de părți terțe. Falconbridge rafinează produse intermediare specifice, inclusiv cobaltul conținut în mata achiziționată de la BCL, și produse intermediare de cobalt achiziționate din Australia și Africa, atât prin cumpărare de produse intermediare, cât și prin angajamentele de rafinare contractate. Mai mult, pentru o perioadă de până la 10 ani, New Inco s-a angajat să furnizeze către Divested Business cantități de produse intermediare de cobalt similare cu cele furnizate în prezent de Falconbridge către Nikkelverk.

- (42) Angajamentele finale stipulează că Divested Business va fi vândută doar către o companie activă în mineritul metalifer și/sau prelucrare, care să dispună de suficiente resurse de nichel pentru a susține viabilitatea economică a Divested Business la expirarea acordului de furnizare de mată cu New Inco. Nivelul de 55 000 MT pe an, pe care momentan Falconbridge le livrează către Nikkelverk, este menționat de Inco ca fiind o valoare de referință relevantă.
- (43) Această dispoziție răspunde în totalitate preocupărilor Comisiei cu privire la viabilitatea și competitivitatea Divested Business prin faptul că aduce în mod cert suficiente asigurări privind furnizarea de produse intermediare de nichel către Divested Business. Prin urmare, angajamentele sunt adecvate să îndepărteze în totalitate problemele privind concurența identificate mai sus.
- (44) Mai mult, condițiile unei oferte de alimentare flexibilă pe o perioadă de 10 ani și mecanismul prețului propus în varianta finală a angajamentului au fost găsite ca fiind suficiente pentru a proteja viabilitatea și competitivitatea Divested Business dacă este vândută unei companii deja active în mineritul metalifer.

6. Eligibilitatea cumpărătorului propus

- (45) LionOre Mining International Ltd („LionOre”) este un producător mijlociu de nichel cu mine deschise în Botswana, Africa de Sud și Australia și cu mai multe proiecte de minerit în aceste regiuni. Proiectele actuale de minerit și minele LionOre sunt toate mine de sulf. Compania se află în afaceri cu nichel încă din 1996, producând aproximativ 29 000 MT de nichel în 2005, și este al zecelea mare producător mondial de nichel.
- (46) LionOre are interese de proprietate în patru mine producătoare de nichel și o mină de aur. În Africa, compania controlează 85 % din capitalul Tati Nickel în Botswana și o cotă-parte de 50 % din mina de nichel Nkomati din Africa de Sud. În Australia de Vest LionOre are o cotă de 100 % din operațiile cu nichel Lake Jonson, o cotă de 80 % din operațiile cu nichel Black Swan și o cotă-parte de 100 % din mina de aur Thunderbox. În plus, LionOre are planuri de a dezvolta depozitul Honeymoon din Australia de Vest. Deși compania tinde să devină un

producător complet integrat de nichel prin tehnologia Activox, LionOre produce în prezent doar nichel concentrat ⁽¹⁾ și nu are capacități de rafinare. Totalul bazei de resurse de nichel dovedite de LionOre sunt estimate la 2,3 milioane MT la sfârșitul anului 2005.

- (47) În concordanță cu principiile generale și cu criteriile stabilite în angajamente, trebuie verificat dacă, după achiziția Divested Business, LionOre va deveni o forță independentă competitivă pe piețele unde au fost identificate probleme privind concurența. În special, s-a evaluat dacă LionOre este/va rămâne independent față de Inco/New Inco și dacă are resurse financiare suficiente pentru a achiziționa Divested Business. Acest lucru implică un accent deosebit pus pe modul în care LionOre ar putea integra operațiunile de exploatare a nichelului existente și viitoare cu Nikkelverk și dacă LionOre poate furniza suficiente cantități de produse intermediare pentru Nikkelverk pentru a susține viabilitatea economică a Divested Business la expirarea acordului de furnizare de mată, așa cum este menționat în angajament.
- (48) LionOre întrunește toate criteriile din angajament privind eligibilitatea în calitate de cumpărător și condițiile generice stabilite de Comisie pentru eligibilitatea cumpărătorului într-o măsură compensatorie de cedare de drepturi. În consecință s-a conchis că LionOre este un cumpărător eligibil pentru Divested Business și că va asigura independența, viabilitatea și competitivitatea Divested Business pe termen lung. LionOre combină un număr de caracteristici care au fost identificate ca fiind cruciale pentru a întruni aceste condiții: (i) experiență vastă și cunoștințe în industria nichelului; (ii) proprietar de mine și proiecte de exploatare care deja produc/vor produce produse intermediare corespunzătoare pentru Nikkelverk și (iii) cunoașterea procesului de rafinare și a producției Nikkelverk.

7. Concluzii

- (49) Din motivele menționate mai sus, angajamentele depuse de părți sunt suficiente pentru a răspunde problemelor privind concurența ridicate de această concentrare.
- (50) Prin urmare, proiectul de decizie propune declararea tranzacției notificate compatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE în temeiul articolului 8 alineatul (2) din Regulamentul privind concentrările.

⁽¹⁾ LionOre are de asemenea o cotă-parte de 20 % în topitoria BCL din Botswana (prelucrarea nichelului).

REZUMATUL DECIZIEI COMISIEI

din 19 iulie 2006

privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună și cu mecanismele Acordului SEE

(Cazul nr. COMP/M.3796 – OMYA/J.M. HUBER PCC)

[notificată cu numărul C(2006) 3163]

(Numai versiunea în limba engleză este autentică)

(Text cu relevanță pentru SEE)

(2007/164/CE)

La data de 19 iulie 2006, Comisia a adoptat o decizie într-un caz privind o concentrare în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului din 20 ianuarie 2004 privind controlul asupra concentrărilor economice între întreprinderi ⁽¹⁾, în special articolul 8 alineatul (2) al acestui regulament. O versiune neconfidențială a textului integral al deciziei poate fi găsită în limba originală a cazului pe website-ul Direcției Generale Concurență, la următoarea adresă: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. REZUMAT

- (1) La data de 4 aprilie 2005, Comisia a primit o cerere de trimitere în temeiul articolului 22 alineatul (1) din Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului („Regulamentul privind concentrările”) din partea Autorității finlandeze pentru concurență, căreia i s-au alăturat ulterior autoritățile Suediei, pe 22 aprilie 2005, Austriei, pe 26 aprilie 2005, și Franței, pe 28 aprilie 2005, pentru a analiza tranzacția.
- (2) Comisia a considerat că operațiunea propusă constituie o concentrare în sensul articolului 3 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul privind concentrările și că cererea îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 22 alineatul (3) din Regulamentul privind concentrările. Așadar, Comisia a hotărât examinarea concentrării, iar la data de 18 mai 2005 a adoptat în această privință decizii în temeiul articolului 22 alineatul (3) din Regulamentul privind concentrările, adresate Finlandei, Suediei, Austriei și Franței. Statele membre în cauză au pus la dispoziția Comisiei documentația necesară. Această informație a fost completată de către Omya prin înaintarea unei notificări la data de 4 august 2005.
- (3) Comisia a deschis procedurile în acest caz la data de 23 septembrie 2005. Comunicarea de obiecții a Comisiei a fost trimisă părții care a introdus notificarea la data de 2 mai 2006. Omya a trimis un răspuns pe 16 mai 2006. O versiune neconfidențială a comunicării de obiecții din partea Comisiei a fost pusă la dispoziția celor două părți interesate, CMI și Imerys, care au înaintat observații scrise.
- (4) O audiere a prezentului caz a avut loc la data de 18 mai 2006.
- (5) În scopul acordării unui timp suficient companiei Omya pentru a găsi soluții, la data de 17 mai 2006 a fost adoptată o decizie pe baza articolului 10 alineatul (3), adresată părții care a introdus notificarea, care prelungea cu două zile lucrătoare termenul-limită de înaintare a măsurilor corective.
- (6) În urma examinării detaliate, Comisia a conchis că operațiunea notificată ridică probleme în ceea ce privește compatibilitatea cu piața comună.
- (7) Pentru a înlătura problemele de concurență orizontală pe piața carbonaților de calciu ca material de cretare, Omya și J.M. Huber Corporation au înaintat Comisiei, la data de 23 mai 2006 (îmbunătățit la data de 3 iulie 2006), un pachet de angajamente care a fost considerat suficient în abordarea problemelor ridicate de această concentrare.
- (8) Așadar, a fost propusă autorizarea tranzacției notificate, aceasta fiind supusă unor condiții și obligații în temeiul articolului 8 alineatul (2) din Regulamentul privind concentrările.

II. PĂRȚILE ȘI OPERAȚIUNEA

- (9) Omya AG („Omya”) este o societate familială elvețiană, activă în producția și vânzarea mineralelor industriale ⁽²⁾, incluzând carbonații de calciu ⁽³⁾, folosiți în diferite industrii, i.e. a hârtiei, a vopselelor, a plasticului, a oțelului, a sticlei, și în agricultură. Vânzările din cadrul industriei hârtiei reprezintă o mare parte din veniturile Omya.

⁽²⁾ Mineralele industriale includ CCP (carbonați de calciu precipitat), GCC (carbonați de calciu natural), talc caolin și dolomit.

⁽³⁾ Termenul „carbonați” cuprinde atât CCP, cât și GCC.

⁽¹⁾ JO L 24, 29.1.2004, p. 1.

- (10) În cadrul SEE, compania americană J.M. Huber Corporation furnizează caolin, CCP, siliciu și silicat precipitat (PSS). Filialele Huber care fac obiectul acestei tranzacții reprezintă compania multinațională J.M. Huber Corporation („Huber CCP”) în domeniul producției și furnizării de CCP ca agenți de umplere obținuți prin instalații la fața locului pentru industria hârtiei. Compania achiziționată numără 12 uzine la fața locului CCP în întreaga lume, șase dintre acestea fiind situate în SEE. Uzinele CCP ale companiei Huber în cadrul SEE sunt situate în Finlanda (3 uzine) și în Suedia, Franța și Portugalia (fiecare numărând câte o uzină).

III. PIAȚA RELEVANTĂ

A. Piața relevantă a produselor

- (11) Tranzacția propusă afectează aprovizionarea cu:
- (i) GCC ca material de umplere din comerț;
 - (ii) GCC ca agenți de cretare din comerț;
 - (iii) CCP ca material de umplere din comerț;
 - (iv) CCP ca material de umplere obținut prin instalații proprii;
 - (v) CCP ca agenți de cretare din comerț.
- (12) În scopul evaluării prezentei tranzacții, Comisia a ajuns la concluzia că, în cadrul producerii și furnizării de minerale industriale pentru industria hârtiei, carbonații de calciu ca material de umplere (CCP, GCC și amestecuri GCC/CCP) și carbonații de calciu ca agenți de cretare (CCP, GCC și amestecuri GCC/CCP) constituie două piețe distincte ale produselor în cauză.

B. Piețe geografice relevante

- (13) Comisia a ajuns la concluzia că, în scopul evaluării prezentei tranzacții, piețele geografice relevante sunt definite prin identificarea fabricilor de hârtie care dețin soluții alternative viabile similare pentru aprovizionare. Instalațiile de producție sunt considerate alternative veritabile de aprovizionare pentru o fabrică de hârtie în funcție de logistică și de cât de departe se află față de fabrica de hârtie respectivă. Distanța dincolo de care o instalație de minerale dată nu poate fi considerată o alternativă de aprovizionare veritabilă depinde de experiența trecută în ceea ce privește transportul fiecărei instalații, de modurile disponibile de transport (drumuri, căi ferate, nave sau combinații ale acestora) și de tipul de carbonați de calciu produși (CCP, GCC).

- (14) Piețele geografice relevante sunt după cum urmează:

- (a) pentru carbonații de calciu ca material de umplere din comerț, piața geografică relevantă este determinată de distanța dintre instalația de minerale și localizarea clientului deservit, care variază între 400 km și un maximum de 2 000 km în funcție de instalație, de produs și de modul de transport;
- (b) pentru carbonații de calciu ca agenți de cretare din comerț, piața geografică relevantă este determinată folosind aceeași tehnologie ca și pentru materialul de umplere, cu distanțe între 400 km și 3 000 km;
- (c) pentru clienții care au posibilitatea obținerii carbonaților de calciu la fața locului, aria geografică este cel puțin de întinderea SEE.

IV. EVALUARE CONCURENȚIALĂ

1. Carbonații de calciu ca agenți de umplere

- (15) Comisia consideră că tarifele concurențiale ale carbonaților ca material de umplere pentru industria hârtiei depind de localizarea celei mai bune alternative a fiecărui client.
- (16) Atunci când părțile care fuzionează dețin instalații competitive cu suprafețe de vânzări care se intersectează, fuziunea poate cauza creșterea prețurilor. Atunci când cea mai bună alternativă a clienților uneia dintre părțile care fuzionează o reprezintă instalația de minerale aparținând celeilalte părți care fuzionează, părțile au posibilitatea și motivația de a crește prețurile. Totuși, când o instalație concurentă părților care fuzionează este suficient de apropiată de locația clientului, prezența acestei alternative poate determina o constrângere concurențială suficientă astfel încât efectul asupra prețului să nu se materializeze. Pentru unele fabrici de hârtie, analiza concurențială este influențată de posibilitatea de găzduire a unei instalații CCP ca agent de umplere la fața locului. Totuși, în cazul de față, impactul concurențial nu este afectat material de poziția Comisiei, care poate considera sau nu că CCP ca agenți de umplere obținuți la fața locului reprezintă sau nu o alternativă viabilă ce determină aprovizionarea cu CCP sau GCC din comerț.
- (17) Comisia a identificat două mari categorii de consumatori. Din prima categorie fac parte fabricile de hârtie care sunt aprovizionate în mod curent cu CCP ca agenți de umplere obținuți prin instalații la fața locului. Din a doua categorie fac parte fabricile de hârtie care se aprovizionează din comerț. Comisia și-a concentrat evaluarea concurențială pe clienții efectivi ai părților care fuzionează.

- (18) Comisia a identificat pentru fiecare client un set de alternative viabile de instalații de exploatare minerală bazate pe distanțe maxime de transport pe care fiecare instalație de producere le poate suporta. Aceste distanțe au fost furnizate de baza de date extinsă stabilită de către Comisie. Utilizând informații despre transportul de CCP și GCC pentru 2004 ⁽¹⁾, Comisia a efectuat de asemenea un studiu econometric (alegând un model distinct), pentru a prevedea probabilitatea că un client ar alege o altă instalație de exploatare minerală în cazul în care furnizorul său curent ar ridica prețul. Rezultatele au permis Comisiei determinarea modalităților de substituie între diferiți producători de carbonați de calciu pentru industria hârtiei.

Consumatorii de carbonați de calciu obținuți la fața locului

- (19) În ceea ce privește aprovizionarea curentă cu CCP ca agenți de umplere, indiferent dacă furnizorul este Huber sau Omya, tranzacția a fost considerată fără efect imediat. Furnizorii de CCP ca agenți de umplere obținuți la fața locului dețin contracte exclusive pe termen lung cu fabricile de hârtie gazdă (în general pentru 7-10 ani), care garantează un volum minim pentru fiecare instalație de CCP. O formulă de preț având la bază un preț negociat la începutul fiecărui contract determină schimbările de preț anuale pe întreaga durată a contractului. De obicei, formula depinde de factorii de cost, cum ar fi: prețul pietrei de var, al electricității, salariile și inflația, care nu sunt afectate de tranzacții. S-a pus problema dacă tranzacția va avea sau nu efecte secundare asupra acestor clienți la expirarea contractului pe termen lung. Investigația a arătat că este foarte puțin probabil ca tranzacția să aibă un impact semnificativ asupra reînnoirii contractelor curente referitoare la CCP ca agenți de umplere obținuți la fața locului.

- (20) Pentru viitorii clienți la fața locului, tranzacția înlătură un furnizor cu o abilitate dovedită de a gestiona și de a conduce proiecte pentru aprovizionarea în cadrul SEE cu CCP ca agenți de umplere obținuți la fața locului. Cu toate acestea, investigația a relevat faptul că tranzacția nu va conduce la schimbări semnificative de preț pentru acești clienți, întrucât numărul de furnizori viabili care oferă soluții pentru obținerea CCP ca agenți de umplere la fața locului este suficient pentru a exercita o presiune concurențială. Acest lucru este valabil și pentru soluții de obținere a carbonaților ca agenți de cretare obținuți la fața locului.

⁽¹⁾ Comisia a realizat o bază de date extinsă pentru transportul minerelelor, ce include transporturile anuale ale tuturor competitorilor majori, transporturile de GCC și CCP folosiți ca agenți de umplere și cretare pentru SEE în anii 2002, 2003 și 2004 (informații în funcție de tipul de mineral, originea instalației, fabrica de hârtie de destinație, tipul de hârtie, distanța de transport, volumul încărcăturii, prețul pe tonă metrică uscată, modul de transport și costul acestuia).

Consumatorii curenți de carbonați de calciu din comerț

- (21) Pentru clienții care se aprovizionează din comerț, chiar dacă pot opta pentru CCP ca agenți de umplere obținuți la fața locului, Comisia a considerat că o instalație localizată la o anumită distanță de o fabrică de hârtie reprezintă o opțiune viabilă pentru ambele CCP sau GCC ca agenți de umplere. În urma examinării opțiunilor de aprovizionare cu CCP ca agenți de umplere din comerț ale clienților companiei Omya, Comisia a ajuns la concluzia că este puțin probabil ca acești clienți să fie afectați în mod negativ de această tranzacție, deoarece, în fiecare caz, aceștia au alternative viabile pentru CCP. Așadar, este puțin probabil ca înlăturarea companiei Huber ca agent concurent să împiedice în mod semnificativ concurența pentru clienții de CCP ca agenți de umplere ai Omya.
- (22) Mai mult decât atât, nu este foarte probabil ca Huber să reprezinte cea mai bună alternativă pentru clienții GCC folosiți ca agenți de umplere ai Omya. Acești clienți au fie o opțiune alternativă pentru GCC ca agenți de umplere, fie alternative CCP ca agenți de umplere ce nu par să prezinte nici un dezavantaj concurențial în comparație cu instalațiile CCP ca agenți de umplere ale Huber. Mai mult, rezultatele studiului econometric arată că Huber nu este, în general, cea mai bună alternativă. Astfel, este puțin probabil ca înlăturarea lui Huber în calitate de competitor să afecteze semnificativ concurența pentru clienții de GCC ca agenți de umplere ai Omya.
- (23) Pentru clienții de CCP din comerț ai companiei Huber, diferite instalații Omya de GCC ca agenți de umplere par să reprezinte alternative viabile. Totuși, Imerys este prezentă în Suedia atât pentru producția de CCP ca agenți de umplere, la Husum, cât și pentru producția de GCC ca agenți de umplere, la Tunadal. Mai mult, instalațiile SMI de CCP ca agenți de umplere sunt prezente în Finlanda la Lappeenranta, Myllykoski și Äänekoski. Toate aceste soluții alternative nu par să prezinte nici un dezavantaj concurențial în comparație cu instalațiile la fața locului de CCP ale Huber ca agenți de umplere, localizate în Suedia și în Finlanda. În plus, studiul econometric relevă faptul că, în ceea ce privește constrângerea concurențială exercitată de furnizorii de GCC ca agenți de umplere din comerț, este puțin probabil ca aceasta să fie mai redusă decât cea exercitată de furnizorii CCP ca agenți de umplere din comerț asupra altor furnizori de agenți de umplere din comerț. Astfel, este puțin probabil ca înlăturarea Omya în calitate de competitor să împiedice concurența pentru clienții Huber de CCP ca agenți de umplere.

2. *Carbonații de calciu ca agenți de cretare*

- (24) În notificarea tranzacției propuse, Omya a susținut că piața pentru cretarea hârtiei nu va fi afectată de această tranzacție, întrucât Huber nu este activ în prezent pe această piață. Totuși, investigația pieței de către Comisie a relevat faptul că Huber produce CCP potrivit pentru folosirea în amestecuri GCC/CCP pentru cretare și că înaintase oferte pentru aprovizionarea cu produse CCP ca agenți de cretare.
- (25) În consecință, Comisia consideră Huber un potențial competitor pe piața carbonaților de calciu ca agenți de cretare, care în lipsa tranzacției ar putea deveni o forță concurențială eficientă în cadrul pieței de carbonați de calciu pentru cretare.
- (26) Așadar, Comisia a conchis că tranzacția propusă ar împiedica semnificativ concurența, în special prin întărirea poziției dominante a Omya în piețele de carbonați de calciu ca agenți de cretare pentru clienții vizați din sudul Finlandei.
- (27) Concluzia Comisiei se bazează pe următoarele argumente.
- (28) În primul rând, Omya reprezintă deja furnizorul dominant de carbonați de calciu pentru cretare pentru majoritatea clienților din Europa și Finlanda. Omya a furnizat o foarte mare parte din totalul carbonaților de calciu pentru cretare industriei hârtiei din cadrul SEE în 2004. Aceasta deține și controlează accesul la o foarte mare parte din rezervele SEE din materia brută necesară pentru producerea de GCC ca agenți de cretare și poate aproviziona fabricile de hârtie de pe toată suprafața SEE. Dată fiind poziția sa dominantă și controlul asupra aprovizionării cu materie brută, Omya este inevitabil partenerul de afaceri al fabricilor de hârtie care au nevoie să achiziționeze carbonații de calciu ca agenți de cretare din Europa și, mai ales, din Finlanda.
- (29) În al doilea rând, Huber are posibilitatea de a intra pe piața de cretare a hârtiei datorită tehnologiei de aditivi CCP pentru cretare. Comisia a evaluat în special măsura în care (1) tehnologia de aditivi CCP a companiei Huber este pregătită pentru comercializare, (2) Huber crede în viabilitatea comercială a propunerii sale la o scară mai largă și (3) Huber ar avea o capacitate de producție suficientă pentru instalația CCP la fața locului de la

Kuusankoski pentru a intra pe piață. Analiza Comisiei a avut, de asemenea, în vedere (4) costurile de investiții ale companiei Huber pentru a intra pe piața carbonaților de calciu pentru cretare. Comisia a susținut că, anterior angajării în negocierile de fuziune cu Omya, Huber plănuia să pătrundă semnificativ pe piața de cretare a hârtiei și ar fi făcut acest lucru la momentul oportun, datorită tehnologiei de aditivi CCP pentru cretare.

- (30) Locația instalației de la Kuusankoski ar permite companiei Huber să aprovizioneze, de asemenea, alți clienți Omya localizați în sudul Finlandei. Acești clienți, care se aprovizionează în prezent cu carbonați de calciu pentru cretare de la Omya, ar putea avea în vedere ca măcar o parte din aprovizionare să fie făcută de la instalația Huber din Kuusankoski. Comisia a identificat un număr de clienți pentru care instalația Huber din Kuusankoski ar fi mult mai aproape decât cea mai apropiată instalație SMI sau Imerys („clienți vizați”).
- (31) În al treilea rând, Huber ar fi o forță competitivă eficientă care ar putea foarte probabil să influențeze semnificativ comportamentul Omya pe piața carbonatului de calciu pentru cretarea hârtiei. Având în vedere structura pieței din Finlanda și faptul că singurul competitor rămas, SMI, este destul de slab în ceea ce privește cota de piață, având și dezavantaje din punctul de vedere al locației, Comisia consideră că este foarte probabil ca, având în vedere capacitatea Huber din Kuusankoski, aceasta să influențeze oferta Omya de carbonați de calciu pentru cretare pentru clienții finlandezi identificați. Comisia relevă de asemenea că nu există alți potențiali competitori care ar putea menține o presiune concurențială suficientă în sudul Finlandei.
- (32) Având în vedere motivele de mai sus, Comisia a ajuns la concluzia că tranzacția propusă ar influența semnificativ concurența, în special prin întărirea poziției dominante a Omya pe piața de carbonați de calciu pentru cretare pentru clienții vizați din sudul Finlandei.

3. *Absența efectelor de coordonare și de congestionare*

- (33) În cele din urmă Comisia a ajuns la concluzia că este puțin probabil ca prezenta tranzacție să genereze probleme de congestionare sau să mărească probabilitatea ca firmele să-și poată coordona comportamentul cu efectul creșterii prețurilor deasupra nivelurilor de concurență.

V. ANGAJAMENTE

- (34) Pentru a înlătura problemele de concurență orizontală menționate mai sus în cadrul pieței de carbonați de calciu pentru cretare, Omya și J.M. Huber Corporation au înaintat Comisiei, la data de 23 mai 2006, un pachet de angajamente. Pachetul conținea două propuneri alternative de angajamente, prima constând în renunțarea la instalația CCP la fața locului de la Kuusankoski și la tehnologia de aditivi pentru cretare, iar al doilea, doar în renunțarea la tehnologie.
- (35) Comisia a decis alegerea pentru testul de piață a primei propuneri alternative de angajament (renunțarea la instalația de CCP la fața locului din Kuusankoski, Finlanda, și la tehnologia de aditivi CCP pentru cretare a companiei Huber). Testul de piață a fost trimis la un total de 11 clienți și 4 competitori care au fost implicați în investigația acestei tranzacții, toți aceștia trimițând un răspuns ⁽¹⁾. Răspunsul la testul de piață a fost diferit. În timp ce clienții au considerat în mare parte că angajamentul poate înlătura problemele concurențiale identificate de către Comisie, competitorii și-au exprimat rezerva în ceea ce privește anvergura soluției propuse și au sugerat îmbunătățiri pentru ca angajamentul să rezolve satisfăcător problemele de concurență ridicate de către Comisie ⁽²⁾.
- (36) În ceea ce privește primul angajament alternativ, Comisia a estimat măsura în care renunțarea la instalația de CCP ca agenți de umplere de la Kuusankoski și la tehnologia oferită ar permite unui cumpărător potrivit al pachetului să dobândească potențialul unei forțe competitive în cadrul pieței de CCP pentru cretare, în comparație cu potențialul pe care Huber l-ar fi avut în lipsa prezentei tranzacții.
- (37) Comisia a conchis că primul angajament alternativ (renunțarea la instalația de CCP la fața locului din Kuusankoski și la tehnologie), prin care cumpărătorul potrivit are acces atât la capacitatea de producție suplimentară, cât și la tehnologia necesară și la cooperarea încheiată cu fabrica-gazdă, plasează cumpărătorul într-o poziție similară celei pe care o deține Huber în prezent,

incluzând avantajul unui furnizor în exercițiu care nu va avea nevoie să construiască o nouă instalație în eventualele reînnoiri contractului. Așadar, această alternativă ar asigura cel mai bine viabilitatea acestui angajament și lansarea unui produs competitiv veritabil pe piața de carbonați de calciu pentru cretare.

- (38) Comisia a considerat mai departe că, în evaluarea abilității și motivației instalației CCP la fața locului din Kuusankoski și a tehnologiei la care s-a renunțat, neîntreruperea activității ca forță competitivă și restabilirea concurenței pe piață în competiție cu Omya și alți competitori depinde, în mare parte de identitatea cumpărătorului. Așadar, un cumpărător potrivit pentru prezentul caz ar fi un cumpărător care deține deja resursele financiare și și-a dovedit profesionalismul.
- (39) În consecință, Comisia a conchis că primul angajament alternativ propus, renunțarea la instalația CCP la fața locului din Kuusankoski, împreună cu renunțarea la tehnologia de cretare a companiei Huber (având în vedere îmbunătățirile propuse de părți la data de 3 iulie 2006), ar restabili concurența eficientă în cadrul pieței de carbonați de calciu pentru cretare pentru clienții vizați din sudul Finlandei prin restabilirea constrângerii concurențiale pentru carbonații de calciu ca agenți de cretare Omya, determinată de tehnologia de aditivi CCP a companiei Huber, care ar fi fost altfel pierdută în urma operațiunii de concentrare, cum a fost inițial notificat.

VI. CONCLUZIE

- (40) Având în vedere motivele menționate mai sus, evaluate individual sau corelate, Comisia a ajuns la concluzia că angajamentele înaintate de către Omya și J.M. Huber sunt suficiente pentru a veni în întâmpinarea problemelor ridicate de această operațiune de concentrare.
- (41) Așadar, decizia Comisiei declară tranzacția notificată compatibilă cu piața comună și cu mecanismele SEE în temeiul articolului 8 alineatul (2) din Regulamentul pentru fuziuni.

⁽¹⁾ În paralel, Autoritatea finlandeză pentru concurență a înaintat un răspuns.

⁽²⁾ În ceea ce privește a doua propunere alternativă de angajament ce conține doar renunțarea la tehnologie, Comisia a evaluat soluția propusă și a considerat că aceasta nu determină problemele concurențiale ridicate de Comisie și astfel nu face obiectul unui test de piață.