II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 4 dicembre 1996

che dichiara una concentrazione incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

(Caso n. IV/M.774 — Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM)

[Regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio]

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(97/610/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [1], modificato dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare l'articolo 8, paragrafo 3,

vista la decisione della Commissione del 31 luglio 1996 di iniziare un procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di presentare le proprie osservazioni in merito alle obiezioni sollevate dalla Commissione,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni di imprese [2],

considerando quanto segue:

(1) Il 1° luglio 1996, le imprese Société Européenne des Produits Réfractaires, Courbevoie (SEPR), Elektroschmelzwerk Kempten GmbH, Monaco di Baviera (ESK), e NV Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij, Groninga (NOM) hanno notificato congiuntamente la costituzione di un'impresa comune di diritto olandese, che avrà come oggetto la produzione, la trasformazione, la commercializzazione e la vendita di carburo di silicio. Il capitale sociale della nuova impresa sarà detenuto al 60 % da SEPR, al 20 % da ESK e al 20 % da NOM.

(2) Dopo aver esaminato la notifica, la Commissione ha concluso che l'operazione notificata rientra nel campo di applicazione del regolamento (CEE) n. 4064/89 («Regolamento sulle concentrazioni»).

(3) Onde assicurare pienezza di effetti ad ogni decisione ulteriore a norma dell'articolo 8, paragrafi 3 e 4, il 22 luglio 1996, la Commissione ha deciso, a norma dell'articolo 7, paragrafo 2 e dell'articolo 18, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, di prorogare la sospensione dell'operazione di concentrazione in oggetto fino all'adozione di una decisione definitiva.

(4) Con decisione del 31 luglio 1996, la Commissione ha constatato l'esistenza di seri dubbi sulla compatibilità del progetto di concentrazione con il mercato comune e ha di conseguenza avviato un procedimento in applicazione dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento sulle concentrazioni. Il 20 settembre 1996, la Commissione ha comunicato alle parti le proprie obiezioni sull'operazione prevista, a norma dell'articolo 18, paragrafo 1 di tale regolamento.

[1] GU L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1; versione rettificata in GU L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13.
[2] GU C 274 del 10. 9. 1997.

I. LE PARTI

(5) SEPR è una società francese che produce prodotti refrattari elettrofusi, utilizzati principalmente per forni per vetreria. La società alla testa del gruppo al quale appartiene SEPR è l'impresa francese Compagnie de Saint-Gobain SA, Parigi (Saint-Gobain)([3]). Le attività di Saint-Gobain nel settore delle ceramiche per uso industriale vengono gestite a livello mondiale da SEPR. Oltre che in quello delle ceramiche per uso industriale, il gruppo Saint-Gobain è presente soprattutto nel settore della produzione e della commercializzazione di vetro piano, materiali isolanti, materiali di rinforzo in fibra, materiali da costruzione, abrasivi, tubi e imballaggi in vetro. Le attività del gruppo nel settore del carburo di silicio vengono svolte dalle controllate Norton AS, Norvegia (Norton), e Intermat SA, Belgio (Intermat). Nel 1995, le società del gruppo Saint-Gobain hanno realizzato, nel complesso, un fatturato mondiale di 10 775 milioni di ECU, di cui [...]([4]) milioni di ECU nella Comunità.

(6) ESK comprende gli stabilimenti per la produzione di materiali di Wacker-Chemie GmbH, Monaco di Baviera (Wacker-Chemie)([5]). Wacker-Chemie è un gruppo chimico tedesco controllato congiuntamente da Hoechst AG e dalla famiglia Wacker([6]). Oltre ad essere presente nel settore dei materiali, l'impresa opera nella produzione e nella vendita di siliconi, polimeri, semiconduttori a base di silicio ultrapuro e silicio policristallino. ESK svolge la propria attività nel settore del carburo di silicio tramite la controllata olandese Elektroschmelzwerk Delfzijl BV, Delfzijl (ESD) e i propri stabilimenti di trasformazione di Grefrath e di Kempten in Germania. Nel 1995, Wacker-Chemie ha realizzato, a livello mondiale, un fatturato totale di 2 091 milioni di ECU. Hoechst AG è uno dei principali produttori di sostanze chimiche e farmaceutiche del mondo, con un fatturato totale di 28 181 milioni di ECU a livello mondiale, di cui [...] milioni di ECU realizzati nella Comunità.

(7) NOM è una società privata di investimento e di sviluppo operante nel nord del Paesi Bassi. Le sue azioni sono detenute dallo Stato olandese (99,97 %). NOM offre alle imprese servizi di consulenza e di finanziamento e acquisisce partecipazioni, in particolare, nelle imprese considerate importanti per l'economia del nord dei Paesi Bassi. Nel 1995, la società ha realizzato un fatturato di 10 milioni di ECU.

II. L'OPERAZIONE

(8) Il 27 giugno 1996, SEPR, ESK e NOM hanno concluso un contratto per la costituzione di un'impresa comune olandese sotto forma di BV (srl). Poco dopo la costituzione, la nuova impresa comune creerà una controllata tedesca sotto forma di GmbH (srl). L'accordo prevede che la nuova impresa comune olandese rilevi tutti i beni patrimoniali della controllata olandese di ESK (ESD) e, tramite la controllata tedesca di nuova costituzione, tutti quelli degli impianti di trasformazione di ESK a Grefrath, nonché alcuni beni dell'impianto di trasformazione di ESK a Kempten, destinati al settore del carburo di silicio. Le attività che verranno rilevate da ESD sono gli impianti di produzione dello stabilimento di ESD a Delfzijl, le scorte di materie prime e di prodotti finiti, il conto debitorio, il portafoglio ordini del carburo di silicio di ESK, nonché le attività immateriali connesse al settore del carburo di silicio. Per quanto riguarda l'impianto di ESK sito a Grefrath, le attività che verranno rilevate dall'impresa comune sono il terreno e gli edifici, gli impianti dello stabilimento e tutte le altre attività relative al settore del carburo di silicio. L'impresa comune lascerà invece sotto il controllo di ESK il terreno e gli edifici dell'impianto di Kempten, nonché tutti i beni patrimoniali specificatamente connessi ad attività diverse da quelle relative al carburo di silicio svolte da ESK o Wacker-Chemie presso l'impianto di Kempten. L'impresa comune assumerà il controllo della produzione di carburo di silicio a Delfzijl e ne coordinerà il trattamento a Grefrath attraverso la controllata tedesca di nuova costituzione.

(9) L'operazione notificata non comprende la partecipazione del 50 % detenuta da Wacker-Chemie nella società americana «Exolon-ESK, Tonawanda/New-York». Di conseguenza, neppure la partecipazione del 50 % detenuta da Exolon-ESK nella società norvegese «Orkla-Exolon AS KS» è inclusa nell'operazione. [...]. Con l'articolo 9.1 del contratto per la costituzione dell'impresa comune, le parti concordano che l'operazione di concentrazione verrà effettuata solo se Wacker-Chemie non sarà più azionista indiretto di una delle società succitate. L'articolo 9.2 del contratto prevede che l'accordo relativo all'impresa comune non entri in vigore se Wacker-Chemie sarà ancora azionista di queste società sei mesi dopo la conclusione dell'accordo.

([3]) Saint-Gobain detiene il 20,5 % del capitale direttamente e il 79,4 % indirettamente, tramite la controllata Vertec.

([4]) A norma dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 4064/89, relativo al divieto di divulgare segreti professionali, nella versione della decisione destinata alla pubblicazione talune informazioni sono state omesse (in appresso indicate da [...]). Tuttavia, per una migliore comprensione del testo, le cifre esatte sono state sostituite da forcelle di valori ed informazioni di carattere generale sono state inserite in nota nei casi in cui ciò non comportava una violazione del divieto di divulgazione del segreto professionale.

([5]) Wacker-Chemie detiene il 99,67 % del capitale di ESK.

([6]) Cfr. caso IV/M.284 — Hoechst/Wacker, GU C 171 del 22. 6. 1993, pag. 4, punto 3.

(10) Oltre ai trasferimenti di attività di cui sopra, le parti hanno deciso che la nuova impresa comune olandese concluderà con Norton uno specifico accordo di licenza allo scopo di trasferire da Norton all'impresa comune tecnologia e assistenza tecnica; questo trasferimento verrà compensato con il pagamento di «royalties» pari al [. . .] delle vendite nette dell'impresa comune. Le parti hanno inoltre stabilito che per un periodo transitorio di tre anni l'impresa comune concluderà con ESK un accordo (Toll Manufacturing Agreement) per la produzione da parte di ESK di microparticelle e di polveri di carburo di silicio per l'impresa comune. Alla scadenza di tale periodo, la linea di produzione dello stabilimento di ESK sito a Kempten verrà chiusa e alcune attività (macchinari) verranno trasferite presso gli stabilimenti dell'impresa comune a Grefrath o a Delfzijl.

III. LA CONCENTRAZIONE

Controllo congiunto

(11) L'impresa comune sarà controllata congiuntamente da SEPR, ESK e NOM. Non tutte le società madri deterranno la medesima quota nell'impresa comune. Nessun singolo azionista avrà tuttavia il potere di prendere le decisioni strategiche dell'impresa comune. L'accordo sull'impresa comune prevede la costituzione, all'interno dell'impresa, di un'assemblea degli azionisti, di un consiglio di vigilanza e di una direzione generale. La direzione dell'impresa comune sarà responsabile della gestione ordinaria e adotterà le proprie decisioni a maggioranza semplice. SEPR avrà il diritto di proporre un candidato alla presidenza della direzione generale, che sarà incaricato di stabilire il numero e le funzioni degli altri membri della direzione. Questi verrà nominato dall'assemblea degli azionisti deliberante all'unanimità. Se non è possibile raggiungere l'unanimità, SEPR avrà il diritto di proporre un altro candidato. Anche se SEPR prenderà le decisioni relative alla gestione corrente dell'impresa, alcune decisioni strategiche sull'attività dell'impresa comune dovranno essere votate all'unanimità dal consiglio di vigilanza. Tale consiglio sarà composto di cinque membri, tre dei quali dovranno essere nominati da SEPR, uno da ESK e uno da NOM. Tra le decisioni strategiche adottate all'unanimità dal consiglio di vigilanza figurano in particolare l'approvazione preventiva dei bilanci (stato patrimoniale e conto economico), l'approvazione dei piani aziendali triennali, dei bilanci preventivi annuali, nonché degli investimenti e delle spese in conto capitale per importi superiori a [. . .] milioni di fiorini olandesi non previsti dal bilancio preventivo approvato dal consiglio di vigilanza.

L'impresa comune svolgerà a livello permanente tutte le funzioni di un'entità autonoma

(12) L'impresa comune opererà a livello permanente come produttore e trasformatore indipendente di carburo di silicio. Disporrà di propri impianti di produzione e di trasformazione e deterrà tutte le attività immateriali connesse all'attività attualmente svolta da ESK nel settore del carburo di silicio a Delfzijl e a Grefrath, quali brevetti, «know-how» e marchi. L'impresa comune produrrà e venderà carburo di silicio per proprio conto, senza obbligo di concludere contratti di fornitura con le società madri. In base all'accordo di produzione che verrà concluso, ESK produrrà, esclusivamente per l'impresa comune, polveri e microparticelle di carburo di silicio per un periodo massimo di tre anni (cfr. sopra). Il fatto che l'impresa comune acquisti, durante il periodo transitorio, prodotti trasformati presso ESK non implica che l'impresa non eserciti tutte le funzioni di un'entità autonoma; il campo di questo accordo è infatti limitato e l'impresa comune potrebbe coprire con produzione propria il suo fabbisogno di polveri e microparticelle di carburo di silicio. Sin dall'inizio delle attività, l'impresa comune gestirà i propri impianti di trasformazione a Grefrath e svolgerà quindi tutte le funzioni di un'entità autonoma.

(13) Le parti hanno deciso di rimanere azionisti dell'impresa comune nei primi sette anni di attività e di non cedere le proprie azioni durante tale periodo. L'impresa comune sarà di conseguenza costituita su base stabile.

Assenza di coordinamento del comportamento concorrenziale

(14) Dopo la realizzazione del progetto di concentrazione, il gruppo Saint-Gobain sarà presente sui medesimi mercati dell'impresa comune mediante le proprie consociate Norton e Intermat. ESK non conserverà alcuna attività su tali mercati. Alla scadenza dell'accordo di produzione concluso con l'impresa comune, la linea di produzione di microparticelle e di polveri di carburo di silicio dell'impianto di Kempten verrà chiusa. Secondo le parti, i prodotti diversi dal carburo di silicio attualmente prodotti e commercializzati da ESK (carburo di boro in particelle e miscele di grani per molatura e lappatura, nonché per parti sinterizzate, boruro e nitruri sotto forma di parti in polvere o sinterizzate e diamanti sintetici in microparticelle) hanno applicazioni completamente diverse rispetto al carburo di silicio e non possono essere considerati come prodotti sostitutivi. Anche se il carburo di boro viene utilizzato per la molatura e la lappatura di parti in ceramica e metallo duro, esso non può

essere sostituito, secondo le parti, dal carburo di silicio, poiché è molto più duro rispetto a questi due materiali e molto più costoso. Inoltre, il carburo di boro si ossida in acido borico a temperature superiori ai 500 °C e non è quindi adatto alla fabbricazione di mole. Per quanto riguarda l'utilizzo di diamanti sintentici, ESK riveste parti di macchinari per l'industria tessile con uno strato di nichel/diamante. I boruri e i nitruri sono materie prime destinate alla produzione di parti sinterizzate.

(15) Per quanto riguarda la partecipazione di Wacker-Chemie nella società americana Exolon-ESK e nella società norvegese Orkla-Exolon, è possibile escludere qualsiasi coordinamento del comportamento concorrenziale tra le società madri dell'impresa comune, poiché l'accordo sull'impresa comune entrerà in vigore solo a condizione che Wacker-Chemie rinunci alla propria partecipazione in Exolon-ESK prima della costituzione dell'impresa comune.

Conclusione

(16) Per le ragioni sopra esposte, l'impresa comune, costituita con l'operazione notificata, rappresenta una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

(17) Il fatturato mondiale, combinato di Saint-Gobain, Wacker-Chemie, Hoechst AG e NOM, supera i 5 000 milioni di ECU. Due delle imprese in questione, Saint-Gobain e Wacker-Chemie/Hoechst AG, raggiungono nella Comunità un fatturato superiore ai 250 milioni di ECU, e non realizzano oltre due terzi del loro fatturato comunitario in un solo e medesimo Stato membro. L'operazione notificata costituisce pertanto una concentrazione di dimensione comunitaria, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni.

V. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

(18) L'impresa comune opererà nel settore della produzione, della trasformazione, della commercializzazione e della vendita del carburo di silicio (SiC).

A. MERCATI DEI PRODOTTI RILEVANTI

A.1. Definizione del mercato dei prodotti

Processo di produzione

(19) Il SiC è un minerale sintetico prodotto a partire da sabbia silicea lavata (SiO_2) e da carbonio (C) sotto forma di coke di petrolio a basso tenore di ceneri. Le materie prime vengono fuse in un ben determinato rapporto di granulazione carbonio/sabbia silicea in un forno elettrico. La cristallizzazione del SiC avviene a temperature molto elevate, tra i 1 600 °C e i 2 500 °C. La produzione di SiC richiede grandi quantità di energia [7] e produce emissioni di composti di zolfo e di gas CO.

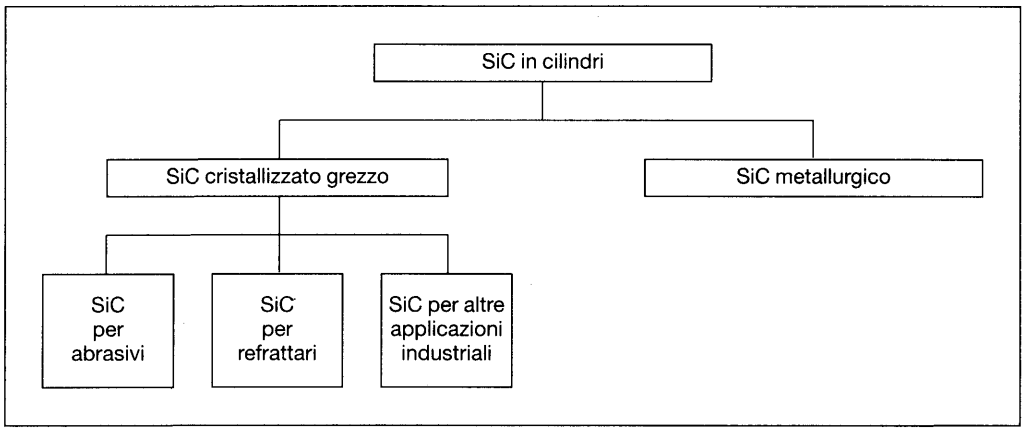
(20) Un forno per la produzione di SiC consiste di due elettrodi di alimentazione che sono collegati tramite un'anima di grafite. L'anima di grafite è ricoperta di una miscela reagente che, per riscaldamento, si trasforma in SiC, formando un cilindro compatto, policristallino, attorno all'anima di grafite. Tale cilindro consiste di vari strati interni di SiC cristallizzato e di uno strato esterno di materiale meno cristallizzato, denominato SiC metallurgico. La struttura più compatta del SiC cristallizzato si trova nella parte più vicina all'anima del cilindro. Più ci si allontanta dallo strato interno, più cala il tenore di SiC.

(21) Il SiC cristallizzato viene prodotto essenzialmente sotto forma di SiC «verde» o «nero». La differenza è dovuta alla presenza di elementi chimici a livello di traccia (azoto, alluminio o boro) strutturati nel reticolo cristallino. Il SiC verde è caratterizzato da una purezza chimica molto elevata, mentre il SiC nero ha un tenore di alluminio più alto. Di conseguenza, il SiC verde è più fragile del SiC nero, ma meno tenace. Il SiC verde ha inoltre una conducibilità elettrica molto più elevata ed è quindi utile per la produzione di elementi per il riscaldamento, di resistenze elettriche e di diodi a emissione luminosa. Il SiC verde può essere prodotto solo con materie prime vergini, mentre il SiC nero può essere prodotto anche con materiale proveniente da precedenti infornate che non abbia subito la reazione.

[7] Il consumo di elettricità dipende dalla dimensione e dalla forma dei forni e va da 6,3 kWh/kg (stabilimento ESK a Delfzijl) a 7,1 kWh/kg (Arendal) e 7,7 kWh/kg (Zaporozshje). Cfr K. H. Mehrwald: *History and economic aspects of industrial SiC manufacture, reprint from ceramic forum international/Berichte der DKG*, 69 (1992), n. 3, pag. 57.

(22) Lo strato esterno di SiC meno cristallizzato è venduto all'industria siderurgica come SiC metallurgico e viene utilizzato come additivo nella produzione dell'acciaio. Gli strati interni ben cristallizzati del cilindro, il cosiddetto SiC grezzo, vengono accuratamente separati secondo il tenore di SiC e sottoposti ad un'ulteriore trasformazione. A seconda dell'utilizzazione finale del prodotto, il SiC grezzo viene frantumato, macinato, micronizzato, deferrizzato (cioè depurato del ferro), lavato con acqua e trattato chimicamente. Infine, mediante operazioni di stacciatura, di separazione a vento e di sedimentazione in acqua, le particelle di SiC vengono classificate secondo determinate granulometrie e vendute come SiC di qualità abrasiva o refrattaria, o vengono sottoposte a ulteriore trasformazione e vendute come polvere di SiC. Il grafico 1 spiega in maniera semplificata il procedimento di produzione e di separazione del SiC.

Grafico 1



(23) I produttori di SiC, quali Saint-Gobain e ESK, operano in tutte le fasi del processo produttivo: producono cioè il SiC grezzo in forni e procedono quindi alla sua trasformazione. Sul mercato esistono comunque imprese che si limitano a trasformare il SiC. Le imprese di trasformazione acquistano il SiC grezzo o semilavorato da produttori SEE o importano materiale grezzo da paesi non SEE.

Il SiC grezzo cristallizzato rappresenta un mercato rilevante sotto il profilo del prodotto diverso da quello del SiC metallurgico

(24) Dato che hanno proprietà fisiche e chimiche differenti, il SiC metallurgico e il SiC grezzo cristallizzato vengono utilizzati per applicazioni diverse. Le differenze di tenore di SiC limitano la sostituibilità dei due prodotti. Il tenore di SiC indica il livello di impurità contenute nel materiale. Il volume e la natura delle impurità (alluminio, ferro, silicio e carbonio liberi) hanno un'incidenza sul colore del SiC e sulle dimensioni, la forma e la modificazione dei cristalli([8]). Un alto tenore di SiC è necessario per le applicazioni nel settore degli abrasivi, poiché il tenore di SiC determina, con altri parametri, la forma dei cristalli e ha quindi un'incidenza diretta sulla capacità e il rendimento abrasivo del materiale. Per quanto riguarda i refrattari, un materiale a basso tenore di SiC non ha la purezza chimica necessaria per la fabbricazione di prodotti resistenti al calore. Di conseguenza, per le applicazioni nei settori degli abrasivi e dei refrattari vengono impiegate quasi esclusivamente le qualità di SiC cristallizzato ad alto tenore di SiC, mentre il SiC metallurgico utilizzato nell'industria dei metalli ferrosi ha un tenore di SiC molto meno elevato. Secondo l'articolo di Roger Loughborough intitolato «Silicon Carbide», pubblicato nella rivista «Industrial Minerals», novembre 1994 (allegato 12 alla notifica, pagina 47), il SiC metallurgico ha generalmente un tenore di SiC dell'85-94 %, il SiC

([8]) K.-H. Mehrwald: *History and economic aspects of industrial SiC manufacture, reprint from ceramic forum international/ Berichte des DKG*, 69 (1992), n. 3, pag. 54. La proporzione dei diversi tipi di cristalli nel SiC dipende in ampia misura dal tenore di alluminio. Cfr. anche *Ullman's Encyclopedia of Industrial Chemistry*, 1993: Silicon Carbide, pag. 750 e 752.

refrattario del 92-99 % e il SiC abrasivo del 98-100 %. L'inchiesta della Commissione ha confermato questi dati [9].

(25) Le parti ritengono che il tenore di SiC sia ininfluente per quanto riguarda la distinzione tra SiC metallurgico e SiC cristallizzato. Tuttavia, secondo le risposte date ai quesiti della Commissione da 67 fabbricanti di abrasivi (26 fabbricanti di prodotti refrattari, nonché cinque clienti che utilizzano il SiC cristallizzato per altre applicazioni industriali), gli utilizzatori finali ritengono che il tenore di SiC sia importante per la fabbricazione dei loro prodotti finali. Numerosi fornitori hanno inoltre dichiarato che il tenore di SiC, assieme alla classificazione granulometrica, alla composizione chimica e alla densità, costituisce uno dei principali elementi che permettono di distinguere le differenti categorie e qualità di SiC. Nessuno dei fornitori che hanno risposto al questionario della Commissione ha affermato che il tenore di SiC era trascurabile ai fini della distinzione tra SiC metallurgico e SiC cristallizzato.

(26) È tecnicamente possibile sostituire il SiC metallurgico con il SiC cristallizzato per applicazioni di fonderia e di altoforno. Tuttavia, da un punto di vista economico, il SiC cristallizzato non può essere considerato un sostituto data la differenza di prezzo. Secondo i risultati dell'indagine della Commissione, nel 1995 il prezzo del SiC metallurgico venduto nel SEE era di circa 445 ECU la tonnellata, mentre quello del SiC grezzo cristallizzato era di circa 471 ECU la tonnellata. D'altro canto, il SiC metallurgico non è un sostituto del SiC cristallizzato, poiché non ha, in generale, né le proprietà cristalline richieste per gli abrasivi, né la purezza chimica necessaria per le utilizzazioni nel settore dei refrattari e per altre applicazioni industriali.

(27) Secondo le parti, la tecnologia utilizzata per la produzione di SiC è un esempio tipico di produzione comune, ovvero il SiC metallurgico e il SiC cristallizzato vengono prodotti simultaneamente (Risposta alle obiezioni formulate dalla Commissione — in appresso denominata «risposta» —, pagina 20). Il rapporto tra SiC metallurgico e SiC cristallizzato ottenuti con il processo di cottura dipende dalle caratteristiche costruttive e dimensionali del forno e dalla qualità delle materie prime. Un forno può essere utilizzato per produrre solo SiC metallurgico. È tuttavia tecnicamente impossibile aumentare la proporzione di SiC cristallizzato al di sopra di un certo livello. Nei forni classici Acheson utilizzati dalla maggior parte dei produttori, compreso Norton, la parte di SiC cristallizzato può essere aumentata all'80 % circa, mentre nei grandi forni utilizzati da ESK a Delfzijl, la proporzione di SiC metallurgico e di SiC cristallizzato grezzo è più o meno di [...]. Qualsiasi aumento significativo della proporzione di SiC cristallizzato al di sopra di questi livelli determinerebbe un forte aumento del consumo di energia e dei costi del trattamento chimico.

(28) Nel SEE, il SiC metallurgico è un sottoprodotto del SiC cristallizzato, perché la produzione di SiC metallurgico è meno redditizia ai prezzi attualmente praticati. Le parti hanno ammesso, nella loro risposta (pagina 15, terzo paragrafo), che il SiC metallurgico è solamente un sottoprodotto. Questo è confermato dal fatto che una delle principali sinergie che dovrà sfruttare l'operazione è la possibilità di aumentare la parte di SiC cristallizzato prodotto nell'impianto di ESK a Delfzijl (risposta, pagina 16, paragrafi 4 e 5).

(29) Le parti ritengono che, in certi casi, il SiC metallurgico possa essere trasformato in SiC di qualità refrattaria mediante un trattamento chimico; secondo le parti, quindi, è possibile concludere, data la sostituibilità dal punto di vista dell'offerta, che esiste un solo mercato del SiC che comprende sia il SiC metallurgico che quello cristallino (risposta, pagina 22). Non si tratta tuttavia di vera sostituibilità dal punto di vista dell'offerta in quanto è necessario un trattamento supplementare. Il processo di trasformazione del SiC metallurgico in SiC cristallizzato grezzo comporta dei costi aggiuntivi, dovuti soprattutto al maggiore impiego di energia. In effetti sarebbe assurdo vendere SiC metallurgico se si potesse semplicemente trasformarlo in SiC di qualità refrattaria, molto più redditizio. È difficile immaginare che esista una significativa sostituibilità sotto il profilo dell'offerta nel processo di fabbricazione comune, che comporta la produzione simultanea di SiC metallurgico e di SiC cristallizzato e nel quale si ha interesse a ridurre il più possibile la quantità di SiC metallurgico prodotta. Se la sostituibilità fosse effettiva, sembrerebbe più razionale produrre unicamente SiC cristallizzato ed evitare di produrre SiC metallurgico, in quanto si tratta di un sottoprodotto. La produzione congiunta limita drasticamente la sostituibilità dal punto di vista dell'offerta, come è chiaramente dimostrato dal fatto che si continua a produrre SiC metallurgico anche se si tratta del prodotto meno redditizio.

[9] Secondo l'inchiesta della Commissione, i grani di SiC di qualità refrattaria hanno un tenore medio di SiC del 96 %, mentre i grani di SiC di qualità abrasiva hanno un tenore medio del 98,4 %.

(30) Le ragioni sopra esposte dimostrano che la sostituibilità dal punto di vista dell'offerta tra il SiC grezzo cristallizzato e quello metallurgico è estremamente limitata ed imperfetta e che il SiC cristallizzato e il SiC metallurgico costituiscono due distinti mercati dei prodotti rilevanti. Le risposte fornite dai consumatori confermano questa conclusione. La questione della definizione del mercato può tuttavia restare aperta, dato che non vi sono problemi di concorrenza su questi due mercati.

Il SiC cristallizzato trasformato per abrasivi e quello per refrattari costituiscono due distinti mercati rilevanti dei prodotti

(31) Il SiC trasformato destinato ai settori degli abrasivi e dei refrattari è prodotto quasi esclusivamente a partire dal SiC grezzo cristallizzato. Il SiC grezzo cristallizzato viene innanzitutto selezionato a seconda del tenore di SiC, prima di essere frantumato, macinato, deferrizzato e setacciato. I grani di SiC per refrattari e abrasivi vengono classificati in modi diversi. I grani di SiC abrasivi vengono classificati secondo le norme FEPA, adottate dai fabbricanti europei di prodotti abrasivi ([10]), mentre i grani di SiC di qualità refrattaria sono classificati in funzione delle esigenze individuali dei clienti.

(32) Esistono due diverse norme FEPA, la norma P per i grani per abrasivi flessibili e la norma F per i grani per abrasivi agglomerati. Nel caso degli abrasivi agglomerati, che comprendono mole, segmenti, mattoni e barre, i grani abrasivi vengono tenuti insieme da un legante, generalmente leganti vetrificati a base di vetro, resina, gomma lacca o gomma. Per quanto riguarda invece gli abrasivi flessibili, uno strato di grani abrasivi, senza aderenza tra le singole particelle, viene fissato solidamente su supporti flessibili, quali carta, tela, fibra, carta telata o fibra telata. Le due norme FEPA comprendono diverse qualità di SiC che indicano la grandezza media dei grani e la variabilità delle dimensioni delle particelle in un dato lotto. Le qualità P hanno tolleranze meno elevate rispetto alle qualità F. Qualsiasi scarto rispetto alla distribuzione granulometrica definita rischierebbe di compromettere il funzionamento del materiale abrasivo, poiché particelle sovradimensionate graffierebbero la superficie trattata, mentre grani sottodimensionati non aumenterebbero la capacità abrasiva del materiale. Per questo motivo, tutti i fabbricanti di prodotti abrasivi interrogati dalla Commissione ritengono importanti le norme FEPA, sia per la fabbricazione dei loro prodotti finali che per la scelta dei propri fornitori.

(33) Per quanto riguarda i prodotti refrattari, i grani di SiC per mattoni e forme per il rivestimento di forni devono essere di forma compatta, in modo da raggiungere la massima densità per garantire la resistenza e la conducibilità termica. In caso di accessori d'infornamento, i prodotti devono essere inoltre il più possibile leggeri, pur avendo sufficiente resistenza per sostenere i prodotti che verranno cotti nei vari cicli di cottura. Per questo motivo i grani scelti sono di tipo angolare, con un peso volumetrico apparente meno elevato.

(34) In generale, la trasformazione dei grani refrattari è più semplice di quella dei grani abrasivi: i grani di SiC per la produzione di abrasivi, oltre alla frantumazione, alla stacciatura e alla deferrizzazione, devono subire infatti un trattamento chimico, essere lavati con acqua e a volte selezionati ad umido (cfr. allegato 13 alla notifica). Tale trattamento supplementare aumenta il costo di produzione dei grani di SiC abrasivi rispetto ai grani refrattari e la differenza di prezzo tra i due prodotti riflette in parte le differenze nei costi di trasformazione. Secondo i risultati dell'indagine della Commissione, il prezzo dei grani di SiC di qualità refrattaria venduti nel SEE era pari, nel 1995, a circa 835 ECU la tonnellata, mentre il costo di produzione dei grani di SiC di qualità abrasiva era di circa 1 255 ECU la tonnellata.

(35) I grani refrattari vengono trasformati in funzione delle esigenze dei singoli clienti, mentre i grani abrasivi vengono trasformati secondo le norme FEPA. Di conseguenza, visto che il tenore di SiC dei grani refrattari rispetto a quello dei grani abrasivi è in genere meno alto, i produttori di abrasivi non prenderebbero mai in considerazione l'acquisto di grani refrattari, poiché questi non risponderebbero alle loro esigenze. D'altra parte, anche se è possibile che i produttori di refrattari utilizzino grani abrasivi in determinate situazioni, in pratica non lo farebbero mai, in rapporto alle loro esigenze individuali ed al prezzo decisamente più elevato dei grani abrasivi. Di conseguenza, dal punto di vista della domanda, i grani di SiC di qualità abrasiva e i grani di SiC di qualità refrattaria costituiscono due distinti mercati dei prodotti rilevanti.

(36) I grani per refrattari e per abrasivi vengono frantumati, setacciati e deferrizzati con le medesime attrezzature, che vengono semplicemente regolate secondo il tipo di grani da produrre. Tuttavia, poiché vari tipi di grani abrasivi devono essere

([10]) FEPA — Fédération Européenne des Fabricants de Produits Abrasifs (Federazione europea fabbricanti di prodotti abrasivi): norma per i grani di ossido d'alluminio fuso e di carburo di silicio per abrasivi flessibili, 1984, e norma per i grani di ossido d'alluminio fuso e di carburo di silicio per abrasivi agglomerati, 1984.

sottoposti ad un trattamento supplementare, le possibilità di passare dalla produzione di grani refrattari a quella di grani abrasivi sono limitate, mentre è ipotizzabile l'opposto. Occorre comunque tener conto del fatto che un significativo passaggio ad una produzione di grani refrattari comporterebbe un sottoutilizzo delle attrezzature per produrre grani abrasivi, quali quelle per il trattamento chimico e la selezione ad umido; da un punto di vista commerciale, ciò limiterebbe i vantaggi derivanti dal passaggio dal trattamento dei grani abrasivi a quello dei grani refrattari.

(37) In conclusione, il SiC trasformato per abrasivi e il SiC trasformato per refrattari costituiscono due distinti mercati dei prodotti rilevanti. Occorre inoltre ricordare che gli acquirenti di grani abrasivi e di grani refrattari rappresentano due gruppi di clienti completamente diversi e che è possibile la differenziazione in termini di prezzo tra questi due gruppi di clienti in base alle differenze a livello di prodotto.

Il SiC trasformato destinato ad altre applicazioni industriali è un mercato rilevante del prodotto diverso da quello del SiC trasformato per abrasivi e per refrattari

(38) A parte le applicazioni summenzionate, quanitità relativamente modeste di SiC vengono sottoposte ad ulteriore trasformazione (il SiC, ad esempio, viene macinato, per essere trasformato in polveri di SiC) ed utilizzate per altre applicazioni industriali. Si tratta, in particolare, della polvere di SiC per materiali compositi a matrice metallica e del SiC destinato alla produzione di materiali da rivestimento, di elementi riscaldanti, di parafulmini, di resistori dipendenti dalla tensione e di materiale da sabbiatura.

Conclusioni sui mercati dei prodotti del SiC

(39) In base alle considerazioni di cui sopra, i mercati rilevanti dei prodotti sono i seguenti:

— mercato del SiC destinato ad applicazioni nella metallurgia,

— mercato del SiC grezzo cristallizzato,

— mercato del SiC trasformato per applicazioni nell'industria degli abrasivi,

— mercato del SiC trasformato per applicazioni nell'industria dei refrattari,

— mercato del SiC trasformato per altre applicazioni industriali.

(40) L'approccio adottato dalla Commissione nel caso in questione per definire il mercato segue la linea adottata in casi precedenti. La distinzione fatta tra cinque diversi mercati del SiC corrisponde all'approccio scelto dalla Commissione nel caso Starck/Wienerberger, relativo ad una concentrazione sul mercato del corindone (ossido di alluminio elettrofuso), una materia prima utilizzata anche nei settori dei prodotti abrasivi e refrattari nonché per altre applicazioni industriali [11]. In tale decisione, la Commissioe aveva ritenuto che non esistesse un unico mercato del corindone, ma distinti mercati dei prodotti, a seconda delle applicazioni principali e delle differenze relative ai clienti e ai canali di distribuzione, alle qualità richieste, al livello dei prezzi e alla gamma dei possibili prodotti sostitutivi. Anche nel caso in questione, i clienti e i concorrenti interrogati dalla Commissione hanno quasi all'unanimità approvato la distinzione fatta tra i cinque diversi mercati del SiC.

(41) Nel caso IV/M.619 Gencor/Lonrho [12], inoltre, risultava chiaramente che vari metalli del gruppo del platino (platino, palladio, rodio, iridio, osmio e rutenio) venivano prodotti nel corso del medesimo processo di produzione; la Commissione aveva comunque concluso che ogni metallo costituiva un diverso mercato rilevante del prodotto, poiché la fissazione ed il livello dei prezzi, nonché le applicazioni dei metalli erano diversi.

(42) Le parti ritengono (risposta, pagina 22, quarto paragrafo) che il SiC destinato ai settori degli abrasivi, dei prodotti refrattari e ad altre applicazioni industriali non formi vari mercati distinti, ma faccia parte di un unico mercato globale del SiC. Tuttavia, come già chiarito, i grani di SiC di qualità abrasiva e di qualità refrattaria vengono prodotti a partire dal SiC grezzo cristallizzato. Le parti sostengono quindi che la materia prima si situa sui medesimi mercati rilevanti dei prodotti dei grani trasformati. Tale argomento sarebbe valido se il trattamento fosse minimo e i prezzi sui mercati della materia prima e su quelli dei prodotti finiti fossero più o meno identici, ma questo non avviene. L'indagine della Commissione ha permesso di stabilire che, in media, il prezzo del SiC grezzo cristallizzato venduto nel SEE era di circa 471 ECU la tonnellata nel 1995, mentre il prezzo dei grani di SiC di qualità refrattaria era di circa 835 ECU e quello dei grani di SiC di qualità abrasiva di circa 1 255 ECU.

[11] Caso IV/M.702 — Starck/Wienerberger, GU C 102 del 4. 4. 1996, pag. 18, punto 13. Confermato nel caso IV/M./M. 811 — Creditanstalt-Bankverein/Treibacher, GU C 8 dell'11. 1. 1997, pag. 4.

[12] GU L 11 del 14. 1. 1997, pag. 30.

(43) La limitata sostituibilità sul lato dell'offerta tra le diverse qualità di SiC risulta chiara anche se si considerando i differenti margini di profitto per le diverse qualità. Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, le parti hanno ammesso che [...] (risposta, pagina 4). Inoltre, [...] (risposta, pagina 15). Tali differenze nei margini di profitto non potrebbero esistere in caso di notevole sostituibilità dal punto di vista dell'offerta, poiché questo comporterebbe margini di profitti sostanzialmente uniformi per tutte le qualità. Risulta quindi chiaramente che vi è una scarsa sostituibilità tra le diverse qualità di SiC sul lato dell'offerta.

(44) Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, le parti hanno sostenuto che, in occasione dell'indagine antidumping condotta nel 1994, la Commissione ha concluso che gli argomenti da parte dell'offerta erano sufficientemente fondati da non giustificare, nel caso del SiC, una definizione del mercato in base alle applicazioni finali (risposta, pagina 19). Secondo le parti, se la Commissione definisse i cinque mercati suddetti come i mercati rilevanti del prodotto ai fini del presente procedimento non agirebbe in maniera conforme al regolamento antidumping del Consiglio([13]) dell'aprile 1994.

(45) È necessario ricordare in tale contesto che le obiezioni avanzate nell'ambito di una procedura antidumping non sono le stesse che vengono fatte per una procedura di concentrazione. L'obiettivo di una procedura antidumping è rettificare distorsioni negli scambi internazionali, in modo da poter adottare provvedimenti contro un dumping che provochi un danno materiale ai produttori della Comunità e compensare il danno subito dai produttori.

(46) Nel quadro di una procedura antidumping, non è possibile adottare alcun provvedimento prima che sia stato stabilito che il prodotto fabbricato dalle imprese comunitarie è un prodotto similare al prodotto importato in questione. Tale definizione di prodotto similare, utilizzata per una procedura antidumping, può dunque essere diversa rispetto alla definizione del mercato o dei mercati rilevanti del prodotto di cui al regolamento sulle concentrazioni.

(47) Nell'ambito di un'indagine svolta in forza del regolamento sulle concentrazioni, viene compiuta, tra l'altro, una valutazione dettagliata delle utilizzazioni di un prodotto nella Comunità, dei gruppi di clienti o dei prodotti sostitutivi. Da tale valutazione può derivare una definizione più ampia o più limitata del mercato rilevante del prodotto rispetto a quella che risulterebbe da una valutazione fatta in base alla normativa antidumping.

(48) Nel caso in esame, si è ritenuto che l'operazione notificata richiedesse anche un'analisi dei mercati a valle del SiC cristallizzato per abrasivi, per refrattari e per altre applicazioni industriali. Nel regolamento del Consiglio che adottava le misure antidumping, invece, le caratteristiche fisiche simili, la natura simile del processo di produzione e l'esistenza di un certo grado di sostituibilità tra il SiC metallurgico e il SiC grezzo cristallizzato sono stati ritenuti motivi sufficienti per decidere che, globalmente, il SiC venduto dai produttori comunitari doveva essere considerato un prodotto similare a quello importato dai paesi in questione, anche se esistono differenti qualità di SiC destinate ad utilizzazioni diverse. Tuttavia, nell'ambito della procedura antidumping, la sostituibilità sul lato dell'offerta è stata riconosciuta solo in quanto è stato ammesso che il SiC grezzo cristallizzato poteva essere utilizzato come sostituto del SiC metallurgico. Ne consegue che il SiC metallurgico non poteva essere considerato un sostituto del SiC cristallizzato per abrasivi, refrattari e per altre applicazioni industriali.

(49) Per le ragioni suesposte è dunque giustificato il fatto che la Commissione riconosca l'esistenza dei cinque mercati di cui sopra ai fini del procedimento relativo alla concentrazione in questione. È chiaro tuttavia anche che quelli del SiC per abrasivi e per refrattari sono mercati dei prodotti altamente diversificati, ciascuno dei quali è pertanto costituito da una serie di segmenti relativi a prodotti diversi. Ad ogni modo, non sarebbe giustificato neppure sostenere che ciascuno di tali segmenti sia da considerare come un distinto mercato rilevante del prodotto in quanto all'interno del mercato del SiC per abrasivi e di quello per refrattari si registra una certa sostituibilità sotto il profilo sia della domanda che dell'offerta.

(50) Le parti hanno sostenuto che esistono prodotti sostituibili al SiC nel settore degli abrasivi, dei refrattari e della metallurgia e che tali prodotti dovrebbero essere inclusi nei mercati rilevanti del prodotto. Questa affermazione non è stata confermata dall'indagine della Commissione, come chiarito in appresso.

([13]) Il regolamento (CE) n. 821/94 del Consiglio, del 12 aprile 1994 (GU L 94 del 13. 4. 1994, pag. 21) ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di carburo di silicio originario della Repubblica popolare cinese, della Polonia, della Federazione russa e dell'Ucraina. Secondo la definizione data nel regolamento, il prodotto in questione («prodotto in esame») è sia il SiC di tipo cristallino che il SiC di tipo metallurgico. Tale conclusione si fonda sulle caratteristiche fisiche di base del SiC, ma è stato esplicitamente ammesso che nel corso del medesimo processo di produzione viene prodotto SiC di qualità diverse per diversi tipi di applicazione.

A.2. Carburo di silicio per applicazioni nell'industria metallurgica

(51) Le parti hanno sostenuto che il SiC metallurgico può essere sostituito dal ferro-silicio 75 % (FeSi) con tenore di alluminio basso o normale, poiché entrambi i materiali sono destinati alle medesime applicazioni. Secondo le parti, i prezzi del SiC metallurgico e del FeSi metallurgico si basano sul rispettivo tenore di silicio. I consumatori finali interpellati dalla Commissione hanno dichiarato che il SiC metallurgico presenta vantaggi specifici. Non è tuttavia necessario stabilire se il SiC metallurgico e il FeSi metallurgico appartengano al medesimo mercato rilevante del prodotto, in quanto la concentrazione proposta non creerebbe né rafforzerebbe una posizione dominante per nessuno di questi due prodotti.

A.3. Carburo di silicio grezzo cristallizzato

(52) Il SiC grezzo cristallizzato viene venduto a imprese di trasformazione che lavorano il materiale grezzo per ottenere diverse qualità di SiC per abrasivi, refrattari ed altre applicazioni industriali. Non è possibile considerare alcun altro materiale grezzo come alternativo al SiC a questo stadio della produzione, poiché solo il SiC grezzo può essere lavorato per ottenere il SiC per abrasivi, refrattari ed altre applicazioni industriali. È lecito tuttavia rinunziare a definire questo mercato, dato che non viene creata né rafforzata alcuna posizione dominante.

A.4. Carburo di silicio trasformato per applicazioni nell'industria degli abrasivi

(53) Le parti hanno sostenuto che il SiC, malgrado le diverse proprietà fisiche e le esistenti preferenze dei consumatori finali per particolari materiali abrasivi in determinate applicazioni, è sostituibile con altri materiali grezzi per abrasivi. Secondo le parti si può ritenere che questi materiali formino con il SiC un unico mercato rilevante del prodotto. Le parti sostengono quindi che non esiste un mercato separato del SiC per abrasivi, ma piuttosto che il SiC dovrebbe essere considerato parte di un mercato complessivo di materiali grezzi per l'industria degli abrasivi, che comprende minerali abrasivi quali i diamanti sintetici, il nitruro di boro cubico (CBN), l'ossido di alluminio bianco e bruno, l'allumina elettrofusa, l'ossido di zirconio-alluminio e l'ossido di alluminio «seeded gel» ([14]). Le parti hanno tuttavia ammesso che il SiC non può essere completamente sostituito da questi materiali in tutte le applicazioni, ma solo in una certa misura. Secondo le parti il SiC può essere sostituito direttamente dai diamanti sintentici nel 40 % delle sue applicazioni e dall'ossido di alluminio bianco nel 10 % delle applicazioni ([15]). Le parti hanno di conseguenza giudicato opportuno aggiungere il 40 % delle vendite dei diamanti sintetici e il 10 % delle vendite di ossido di alluminio bianco nel settore degli abrasivi al volume del mercato del SiC per applicazioni nell'industria degli abrasivi ([16]). Le parti hanno sottolineato il fatto di aver dato una definizione estremamente restrittiva del mercato e che occorre tener conto di questo elemento nel valutare gli effetti della concentrazione sulla concorrenza.

(54) Per verificare le affermazioni delle parti la Commissione ha condotto un'inchiesta di ampia portata presso i principali produttori di abrasivi del SEE. Delle 67 risposte ricevute, 32 erano di produttori di abrasivi agglomerati, 16 di produttori di abrasivi flessibili e 19 di imprese che producono entrambi i tipi di abrasivi o che non hanno specificato il tipo di abrasivi prodotti. I produttori di abrasivi che hanno risposto all'inchiesta della Commissione rappresentavano nel 1995 un terzo del mercato nel SEE (ad eccezione del SiC destinato dalle parti a proprio uso interno) ([17]). Tra i 67 produttori di abrasivi che hanno risposto al questionario della Commissione, 10 (14,9 %) hanno acquistato nel 1995 più di 500 tonnellate di SiC, 19 (28,4 %) più di 250 tonnellate e 37 (55,2 %) più di 100 tonnellate. In media i produttori di abrasivi hanno acquistato, nel 1995, 238 tonnellate di SiC. Il principale cliente ha acquistato il 2,7 % del totale di SiC per abrasivi venduto nel SEE.

Minerali abrasivi e caratteristiche fisiche e chimiche

(55) Le dimensioni dei grani abrasivi hanno un'importanza fondamentale per i clienti, in quanto, da un lato, le granature più grossolane tagliano più rapidamente e ad una temperatura meno elevata, ma, d'altra parte, è possibile ridurre le sbavature al minimo utilizzando grani più fini. In generale i grani grossolani vengono utilizzati per una molatura più forte per un'asportazione rapida dei trucioli su pezzi in lavorazione la cui finitura sia ancora imperfetta, mentre i grani fini vengono utilizzati per la finitura e la lucidatura. La forma dei cristalli e le dimensioni dei grani determinano

([14]) Pag. 35 della notificazione.

([15]) Pag. 37 della notificazione.

([16]) Pag. 37 e 55 della notificazione.

([17]) Questi dati si riferiscono solo agli acquisti di SiC prodotto o fornito all'interno del SEE. Solo un numero limitato di produttori di abrasivi del SEE fa parte di un gruppo che possiede anche fabbriche di abrasivi in altre parti del mondo (3M, Tyrolit).

la loro capacità abrasiva, mentre la purezza chimica incide sul processo di produzione degli abrasivi finiti. Un grado di purezza chimica più elevato comporta una migliore reazione delle particelle abrasive ai leganti (resina, ceramica). Questo fatto è particolarmente importante per la produzione di mole a base di abrasivi agglomerati, che devono resistere alle temperature elevate generate durante la molatura, poiché un aumento considerevole della temperatura può aumentare la reattività chimica.

(56) Oltre alla dimensione delle grane, al legante e alla forma dei cristalli, il tipo di minerale abrasivo e le sue caratteristiche hanno un ruolo fondamentale per la capacità di molatura e per l'efficacia del prodotto abrasivo finito. Ogni tipo di minerale abrasivo è caratterizzato da proprietà diverse per quanto riguarda la durezza, la tenacità (capacità di fratturazione), l'inerzia chimica, la conduttività termica e la gestione dei suoi spigoli da taglio. Ad esempio, un minerale abrasivo più duro ha una maggiore capacità di penetrare in altri materiali (pezzi in lavorazione) e di asportare i trucioli. Un minerale abrasivo più tenace è maggiormente in grado di sopportare per lunghi periodi un calore intenso, la pressione, gli impatti e le frizioni. Per contro, i minerali abrasivi caratterizzati da un alto livello di fragilità si fratturano dopo la brillantatura, producendo in questo modo nuovi spigoli di taglio che permettono di continuare il processo di molatura.

Carburo di silicio

(57) Il SiC è estremamente duro, ha una durata di utilizzo soddisfacente e resiste al calore fino a 1 500 °C circa. La sua durezza e la sua fragilità ne fanno un eccellente materiale per l'industria degli abrasivi, in particolare — secondo le parti — per la molatura con macchine utensili, la rettifica dei cilindri (acciaio e carta), la molatura e la lucidatura di aghi ipodermici e di saldature, nonché per il taglio del carburo. Il SiC viene molto utilizzato per la ghisa grigia, i metalli duri non ferrosi, quali il bronzo dolce, il rame, l'alluminio, l'ottone e per materiali non metallici, quali il vetro, la gomma, le parti in legno, la pietra naturale, il marmo e i carburi cementati [18]. I produttori di abrasivi flessibili raccomandano il SiC per la pittura, la vernice, la lacca, la plastica e il gesso [19]. Il SiC verde è più duro, ma più fragile rispetto al SiC nero [20]. Per questo motivo viene utilizzato soprattutto nella molatura e nella lucidatura di precisione dei metalli duri non ferrosi, per i quali sono necessari spigoli di taglio affilati come aghi per rimuovere il materiale, ad esempio per eliminare le scaglie indurite dei rulli di acciaio nelle acciaierie. Il SiC nero, invece, viene utilizzato soprattutto per la molatura di materiali non metallici. I produttori di abrasivi agglomerati hanno apparentemente maggiori possibilità di sostituire il SiC nero con il SiC verde, ma per determinate utilizzazioni abrasive il SiC verde, dato il suo elevato grado di purezza e di durezza, non può essere sostituito dal SiC nero [21].

(58) Secondo le risposte date all'inchiesta della Commissione, il 95,7 % dei produttori di abrasivi ritiene che la durezza del SiC sia perlomeno «abbastanza importante» per la fabbricazione dei loro prodotti finiti, e addirittura il 75,4 % la considera «molto importante». Se si effettua un confronto con altri minerali abrasivi, solo i diamanti sintetici, il nitruro di boro cubico (CBN) e il carburo di boro sono più duri del SiC. L'ossido di alluminio elettrofuso bianco o bruno e l'ossido di zirconio-alluminio hanno una durezza decisamente inferiore a quella del SiC (cfr. tabella 1).

(59) Secondo l'inchiesta della Commissione, tutti i produttori di abrasivi utilizzano già, oltre al SiC, altri materiali abrasivi per la fabbricazione dei loro prodotti finiti. La maggior parte di loro utilizza anche l'ossido di alluminio bianco e bruno, alcuni l'ossido di zirconio-alluminio e il seeded gel, mentre solo pochi produttori utilizzano anche diamanti sintetici o il CBN. Ad ogni modo la maggior parte dei produttori ha affermato che il SiC non può essere sostituito da altri minerali abrasivi. Inoltre, viste le caratteristiche specifiche del prodotto, il SiC è indispensabile per la rettificatura e la lucidatura. La stragrande maggioranza dei produttori ha dichiarato di usare il SiC per applicazioni diverse rispetto a quelle per cui utilizza altri minerali abrasivi e che sarebbe possibile sostituire il SiC con altri minerali abrasivi solo in misura molto limitata. Ad ogni modo, poiché tali minerali abrasivi presentano caratteristiche del prodotto e di efficacia diverse, la sostituzione del SiC richiederebbe sforzi di ricerca e di sviluppo, test e modifiche del processo produttivo. I produttori di abrasivi hanno precisato che i costi derivanti dal passaggio da un prodotto a base di SiC ad un prodotto a base di un altro minerale abrasivo sarebbero superiori al 5-10 % dei costi totali. Per queste ragioni, la stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi ha

[18] Cfr. *Specification Manual* di Norton, *General information on conventional abrasives*, allegato 12 alla notifica, documento D.27, pag. 85. Cfr. anche *Norton Catalog 400*, allegato 12 alla notifica, pag. 10; William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals*, aprile 1991, pag. 53.

[19] Cfr. risposta di 3M (UK).

[20] Cfr. Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, febbraio 1990, pag. 26.

[21] Secondo lo studio della Commissione, un numero rilevante (30,2 %) di produttori di abrasivi che utilizzano attualmente il SiC verde sarebbe in grado di produrre i propri prodotti finiti sostituendo il SiC verde con il SiC nero. Il 65,1 % ha tuttavia affermato che avrebbe difficoltà ad effettuare la sostituzione e il 69,8 % ha precisato che non sostituirebbe il SiC verde con il SiC nero neppure se il prezzo del SiC verde subisse un aumento del 5-10 %.

Tabella 1

Caratteristiche comparate di vari minerali abrasivi(1)

Minerali abrasivi	Durezza		Tenacità	Densità
	Scala di Mohs	Scala di Knoop	grado/batelle	g/cm^3
Diamanti sintetici	10	6 000-6 500	7	3,50
Nitruro di boro cubico (CBN)	—	4 700	6	3,47
Carburo di boro	—	2 760-3 580	6	2,5
SiC verde	9,75	2 600	5	3,2
SiC nero	9,5	2 480	4/2,62	3,2
Ossido di alluminio fuso bianco	9	2 100	3	3,95
Ossido di alluminio fuso bruno	9	2 050	2	3,95
Seeded gel	—	—	—	3,87-3,95
Ossido di zirconio-alluminio	7,5	1 450-1 700	1/3,26	4,3-4,6

(1) Fonti: *The Industrial Minerals HandyBook II; Mitchell Market Report: Silicon Carbide*, terza edizione, 1992, volume 1, pag. 105; E.H. Peter Wacht: *Feuerfest Siliciumcarbid*, Vienna, 1977; informazioni fornite dalle parti.

dichiarato che non prevede di sostituire il SiC con altri abrasivi qualora il prezzo del SiC subisse un aumento permanente del 5-10 % (cfr. sotto).

(60) Nella risposta alla comunicazione degli addebiti, le parti sostengono che la Commissione non tiene conto del fatto che, sul mercato degli abrasivi, agli utilizzatori finali interessa non già la materia prima che utilizzano, ma la soluzione offerta per il trattamento di un materiale specifico (risposta, pagina 70). Tale affermazione non è stata però confermata dall'indagine condotta dalla Commissione presso i produttori di abrasivi del SEE.

Ossido d'alluminio

(61) L'ossido d'alluminio ottenuto per elettrofusione è un minerale sintetico prodotto a partire dalla bauxite con un processo di cottura in forni a temperature elevate. Vi sono due categorie principali di allumina: l'ossido d'alluminio bianco, caratterizzato dalla purezza chimica (tenore di Al_2O_3 almeno del 98 %) e l'ossido d'alluminio bruno, che contiene più impurità (tenore di Al_2O_3 inferiore al 98 %). La durezza del SiC è considerevolmente più elevata di quella dei vari tipi di ossido d'alluminio, il che rende il SiC utile in diversi settori. La struttura di rigatura del SiC è inoltre diversa rispetto a quella dell'ossido d'alluminio, poiché quest'ultimo è decisamente più tenace. Per questo motivo gli utilizzatori finali decidono di adoperare o il SiC o l'ossido d'alluminio, a seconda del grado di rugosità della superficie che intendono ottenere. Vista la maggiore tenacità, l'allumina viene utilizzata principalmente per una forte molatura dei metalli duri, quali gli acciai al carbonio per utensili, gli acciai legati, l'acciaio inossidabile, l'acciaio a taglio rapido, la ghisa sferoidale, il ferro fucinato e i bronzi duri(22) e perciò è adoperata essenzialmente per la molatura e la sbavatura nella siderurgia e nelle fonderie. I prodotti trattati con ossido d'alluminio sono ad esempio i pezzi in acciaio colato, gli alberi a gomito e tutti i tipi di utensili in acciaio, nonché le filiere e i calibri. Vista la sua minore durezza, l'ossido d'alluminio non può essere utilizzato per il trattamento di materiali quali il vetro, la ceramica e la ghisa.

(22) Cfr. *Specification Manual* di Norton, *General information on conventional abrasives*, allegato 12 alla notifica, documento D.27, pag. 85.

(62) Per contro, il SiC viene utilizzato soprattuto per la molatura e la lucidatura delle ghisa grigia, dei metalli duri non ferrosi, quali il bronzo dolce, il rame, l'alluminio, l'ottone e i materiali non metallici quali il vetro, la gomma, le parti in legno, la pietra, il marmo e i carburi cementati [23]. Il SiC non può essere utilizzato efficacemente per la molatura dei metalli ferrosi, di acciai al carbonio per utensili e di acciai legati perché tende ad avere una reazione chimica con questi materiali alle temperature normalmente generate durante la molatura [24]. Il SiC reagisce in particolare con tutti i tipi di ossidi, quali l'ossido di rame, l'ossido di nichel, l'ossido di manganese, l'ossido di cromo, l'ossido di ferro, l'ossido di calcio e l'ossido di magnesio e avrebbe un effetto non desiderato sul pezzo da lavorare. L'ossido d'alluminio, invece, è estremamente inerte, anche ad alte temperature, ed esistono pochi materiali con i quali l'ossido d'alluminio reagisce [25]. Questa constatazione viene confermate dal *Norton Specification Manual,* che raccomanda dischi per tranciare in ossido d'alluminio per la maggior parte dei metalli e dischi per tranciare in SiC per i pezzi fatti non di metallo, ma di plastica, di vetro o di ceramica [26]. Le norme FEPA sono inoltre diverse per l'analisi chimica del SiC [27] e per quella dell'allumina fusa [28].

(63) Le mole ad agglomerante resinoide e vetrificato fatte di SiC o di allumina possono essere prodotte con attrezzature identiche. Le differenze, di minima entità, riguardano la compressione per mezzo di presse idrauliche e la temperatura di cottura. Il fatto di sostituire il SiC con l'allumina implicherebbe un adattamento dei rispettivi supporti e della formulazione degli agglomeranti. Questi due elementi rivestono un'importanza fondamentale per l'efficacia dell'abrasivo; qualsiasi cambiamento della composizione dei leganti comporterebbe pertanto investimenti per ricerca e sviluppo, nonché un periodo di test condotti in stretta collaborazione con i potenziali clienti [29]. Diversi produttori di abrasivi hanno dichiarato di non essere certi che i loro clienti accetterebbero altri minerali per tutti gli utilizzi. Ad ogni modo, la sostituzione comporterebbe costi aggiuntivi per quanto riguarda il servizio alla clientela, le vendite e la commercializzazione.

(64) Sembra tuttavia che la sostituzione del SiC con l'allumina non sia considerata probabile, anche se il prezzo del SiC dovesse subire un aumento del 5-10 %, essenzialmente a causa delle diverse caratteristiche fisiche e del prodotto. Secondo le risposte date all'indagine della Commissione, la maggior parte dei produttori di abrasivi non potrebbe assolutamente, da un punto di vista tecnico e fisico, fabbricare i propri prodotti finiti sostituendo il SiC con ossido d'alluminio bianco. Qualora il prezzo del SiC subisse un aumento permanente del 5-10 %, un numero ancora più alto di clienti non lo sostituirebbe con l'ossido d'alluminio bianco. Per quanto riguarda l'ossido d'alluminio bruno, i produttori di abrasivi ritengono ancora meno probabile che possa sostituire il SiC.

(65) Le parti sostengono che i risultati di cui sopra non sono frutto di un'analisi metodologica ben definita, poiché sono stati ottenuti partendo da un semplice conteggio delle risposte ricevute, senza tener conto dell'importanza economica delle imprese che hanno fornito le risposte. L'opinione di un acquirente che consumi circa 5 tonnellate l'anno sulla possibilità di scegliere altri materiali è messa infatti sullo stesso piano di quella di un'impresa il cui consumo di SiC si aggira sulle 850 tonnellate l'anno.

(66) Tuttavia, poiché la Commissione ha interpellato quasi tutti i maggiori produttori di abrasivi del SEE, sembra probabile che per la stragrande maggioranza dei clienti le possibilità di sostituire il SiC siano ancora più limitate di quanto non lascino supporre i risultati dell'inchiesta della Commissione. Ciò è stato anche indirettamente riconosciuto dalle parti allorché hanno affermato che un piccolo produttore specializzato in prodotti a base di SiC non può naturalmente utilizzare altro che SiC per la realizzazione degli utensili in questione [30]. Tyrolit, un grande produttore di abrasivi, ha sostenuto di poter parzialmente sostituire il SiC con ossido d'alluminio. Tuttavia, altri grandi

[23] Cfr. *Specification Manual* di Norton, *General information on conventional abrasives,* allegato 12 alla notifica, documento D.27, pag. 85. Cfr. anche *Norton Catalog 400,* allegato 12 alla notifica, pag. 10 e William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals,* aprile 1991, pag. 53.

[24] E. H. Peter Wacht: *Feuerfest-Siliciumcarbid,* Vienna, 1977, pag. 7. La reazione comincia circa a 800 °C. Cfr. anche Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation (allegato 12 alla notifica): *Study on SiC Abrasive Grain Opportunities,* 1994, pag. 3.

[25] William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals,* aprile 1991, pag. 53.

[26] Cfr. *Specification Manual* di Norton, *Conventional Abrasives, cutting-off,* allegato 12 alla notifica, documento D.27, pag. 111.

[27] Cfr. Chemical Analysis of Silicon Carbide, Norma FEPA 45-1986, R 1993.

[28] Cfr. Chemical Analysis of Fused Aluminium Oxide, Norma FEPA 46-1986, R 1993.

[29] Secondo Tyrolit, l'adattamento e i test di un sistema di leganti per un nuovo minerale abrasivo potrebbero durare fino a un anno. Un altro produttore di abrasivi ha dichiarato che la sostituzione del SiC per tutte le sue principali linee produttive durerebbe almeno due anni.

[30] Pagina 7 della risposta delle parti.

acquirenti di SiC non hanno lasciato intendere di avere grandi possibilità di sostituire il SiC con altre materie prime; di fatto, produttori di abrasivi che hanno acquistato le stesse quantità di grani di SiC di Tyrolit, ovvero quantità più elevate, hanno precisato di non essere in grado di realizzare i loro prodotti finiti sostituendo il SiC con altre materie prime. Inoltre, poiché i produttori di abrasivi del SEE sono perlopiù imprese di piccole e medie dimensioni, è lecito ritenere che, in presenza di un aumento di prezzo contenuto e non passeggero, la domanda complessiva di SiC sarebbe probabilmente ancora più rigida di quanto non sia già emerso dalle risposte fornite nell'ambito dell'inchiesta della Commissione. Queste considerazioni inducono a ritenere che un aumento di prezzo contenuto ma significativo risulterebbe remunerativo.

Tabella 2

Prezzi netti di vari minerali abrasivi venduti in Germania [1]

Minerali abrasivi (categorie di prodotti)	Prezzi medi (in DEM/t, DEM/1 000 carati)		Variazione
	1. 2. 1995	1. 2. 1996	(%)
Diamanti sintetici, FEPA-D 852	1 525	—	—
Diamanti sintetici, FEPA-D 252	1 860	1 684	-9,46
CBN, classificato	1 677	1 789	+6,68
SiC verde, min. 98,5 % di SiC, classificato FEPA-F 60-120	2 676	2 746	+2,62
SiC nero, min. 98 % di SiC, classificato FEPA-F 60-120	2 379	2 475	+4,04
Allumina fusa bianca, prima qualità, classificata FEPA-F 60-120	1 580	1 637	+3,61
Allumina fusa bruna, classificata FEPA-F 60-120	1 440	1 353	-6,04

[1] Prezzi netti medi franco fabbrica.
Fonte: Inchiesta condotta dalla Commissione presso i fornitori SEE (incluse le parti).

(67) Per le ragioni di cui sopra, la Commissione non ritiene che l'allumina bianca e quella bruna costituiscano sostituti diretti ed efficaci del SiC. Questa opinione è confermata dal fatto che per le applicazioni nell'industria degli abrasivi l'allumina fusa non ha soppiantato il SiC, sebbene quest'ultimo sia molto più costoso. Risulta infatti che il prezzo medio per tonnellata dell'ossido d'alluminio per abrasivi sia notevolmente inferiore rispetto al prezzo medio per tonnellata dei grani abrasivi di SiC. In Germania, ad esempio, al 1° febbraio 1996, il prezzo medio dell'ossido d'alluminio fuso bianco (FEPA-F 60-120) era di circa 1 637 DEM la tonnellata, mentre il prezzo medio dei grani abrasivi di SiC nero (FEPA-F 60-120) era di 2 475 DEM la tonnellata (cfr. sopra, tabella 2), con una differenza di prezzo pari al 51,2 %. Il prezzo medio dei grani di SiC verde (FEPA-F 60-120) era superiore del 67,8 %. In casi precedenti, la Commissione ha ritenuto che differenze di prezzo sostanziali e permanenti tra prodotti simili fossero da considerare come indicazioni dell'esistenza di mercati del prodotto diversi [31]. I prezzi medi dei prodotti hanno inoltre registrato un diverso andamento negli ultimi cinque anni. Dal 1991, il prezzo dell'ossido d'alluminio fuso bianco è diminuto del 14,3 %, mentre il prezzo dei grani abrasivi di SiC nero è diminuito solo del 3,7 %. Nello stesso periodo, il prezzo dell'ossido d'alluminio fuso bruno è diminuito addirittura del 14,8 %.

(68) Per le ragioni di cui sopra, per un produttore di abrasivi l'ossido d'alluminio bianco e quello bruno non possono essere considerati sostituti diretti ed efficaci del SiC.

[31] Cfr. caso n. IV/M.53 — Aerospatiale/Alenia/De Havilland, GU L 334 del 5. 12. 1991, pag. 42; caso n. IV/M.214 — Du Pont/ICI, GU L 7 del 13. 1.1993, pag. 13; caso n. IV/M.190 — Nestlé/Perrier, GU L 356 del 5. 12. 1992, pag. 42.

Diamanti sintetici

(69) Le mole diamantate non possono essere prodotte con le stesse apparecchiature richieste per la produzione di mole costituite da grani convenzionali di SiC o di allumina fusa. La tecnologia impiegata per la produzione di mole diamantate è diversa in quanto i diamanti sintetici vengono agglomerati su un leggero strato di resina, resina vetrificata o metallo, successivamente collegato ad un corpo in alluminio. Tutti i produttori di abrasivi interpellati dalla Commissione hanno affermato di non essere in grado di produrre mole diamantate con le stesse apparecchiature e gli stessi macchinari impiegati per la produzione di mole a base di SiC o di altri grani abrasivi convenzionali. Per coloro che non sono già produttori di mole diamantate, i costi associati al passaggio dal SiC ai diamanti sintetici comprenderebbero anche ingenti investimenti in nuove apparecchiature ([32]). Secondo le stime fornite da diversi produttori di abrasivi, gli investimenti complessivi richiesti dalla conversione ammonterebbero ad un importo compreso all'incirca tra 2,5 e 15 milioni di DEM ([33]). Inoltre, qualsiasi cambiamento dei prodotti implicherebbe un'importante decisione strategica e richiederebbe un impegno a lungo termine del produttore di abrasivi nei confronti di gruppi di clienti altamente differenziati. Per di più, resterebbe comunque una certa incertezza sulla possibilità che gli acquirenti dei prodotti abrasivi finiti accettino modifiche nella composizione degli abrasivi, in quanto ciò richiederebbe anche da parte loro ingenti investimenti in nuove apparecchiature (cfr. sotto). Sulla base di questi due fattori, sembra alquanto improbabile che i produttori di abrasivi convenzionali sostituiscano il SiC con diamanti sintetici in caso di aumento contenuto, ma significativo dei loro prezzi relativi ([34]).

(70) Secondo i produttori di abrasivi, i diamanti sintetici possono essere impiegati solo per la produzione di mole ad agglomerante metallico o galvaniche, ma non per la produzione di mole flessibili. Inoltre, la sostituzione del SiC con diamanti non sarebbe possibile per i produttori di abrasivi flessibili in quanto i diamanti, per via della loro durata di vita superiore rispetto a quella dei supporti tradizionalmente utilizzati, non sarebbero economicamente convenienti per queste applicazioni. Per di più, non è tecnicamente possibile produrre mole diamantate ad agglomerante resinoide o vetrificato.

(71) Grazie alla maggiore durezza dei diamanti, le mole diamantate possono essere utilizzate molto più a lungo delle mole a base di grani convenzionali, come quelli di SiC. Tuttavia, a causa del prezzo elevato dei diamanti, questi vengono utilizzati solo per metalli molto duri, vetro, prodotti ceramici e pietra per applicazioni che, in virtù del loro valore, possono giustificare i costi superiori. Nell'industria della lavorazione della pietra, nel settore edilizio, nonché nelle operazioni di molatura effettuate con macchine utensili per la lavorazione dei metalli, i diamanti hanno in buona parte sostituito il SiC. Questo processo di sostituzione si è ormai praticamente esaurito. Per le altre applicazioni che impiegano il SiC, un'ulteriore sostituzione del SiC con i diamanti sintetici appare improbabile a causa del prezzo estremamente elevato di questi ultimi. Si tratta infatti di applicazioni brevi e discontinue, nelle quali il SiC presenta un rapporto costo/rendimento più elevato rispetto ai diamanti.

(72) L'efficienza delle moderne macchine utensili richiede l'impiego di mole costituite da diamanti sintetici, e questo anche nell'eventualità che il prezzo dei grani abrasivi convenzionali, compresi quelli di SiC, registrasse una diminuzione permanente compresa fra il 5 e il 10 %. I costi associati a qualsiasi interruzione del processo di lavorazione con le macchine utensili sono infatti molto più ingenti del risparmio ottenibile in relazione al prezzo dei minerali abrasivi convenzionali ([35]). Alla luce degli elevati costi di conversione richiesti per il passaggio dal SiC ai diamanti sintetici, appare improbabile che i grani abrasivi convenzionali possano riguadagnare il terreno già perso nei confronti di prodotti più innovativi, anche qualora il loro prezzo diminuisse ([36]). In questo campo infatti la sostituzione dei minerali abrasivi convenzionali, in particolare del SiC, è determinata più dall'innovazione tecnologica che dalla concorrenza tra il

([32]) Per l'importanza dei costi di conversione ai fini della definizione del mercato del prodotto, cfr. caso n. IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauldbox, GU L 75 del 23. 3.1996, pag. 38, paragrafo 19. Cfr. inoltre caso n. IV/M.214 — Du Pont/ICI, GU L 7 del 13. 1. 1993, pag. 13, paragrafi 43 e 44.

([33]) La notevole differenza dell'entità degli investimenti necessari è attribuibile al diverso numero di linee di produzione delle varie imprese che impiegano il SiC.

([34]) Cfr. caso n. IV/M.475 — Elf Atochem/Shell Chimie, GU C 35 dell'11. 2. 1995, pag. 4.

([35]) Secondo un confronto effettuato da GE Superabrasives dei costi complessivi per pezzo legati alla molatura di pezzi costituiti da metalli ferrosi, il prezzo del CBN è inferiore del 30 % rispetto a quello dell'ossido d'alluminio. Cfr. allegato 6 alla lettera delle parti dell'11. 7. 1996.

([36]) Questo viene riconosciuto anche dalle parti allorché affermano, seppure in un contesto diverso, che il basso livello degli investimenti in R&S per prodotti come il corindone ed il SiC può essere spiegato dal fatto che, anche aumentando la spesa per R&S, è improbabile che tali prodotti riconquistino il terreno che hanno perso nei confronti di prodotti più innovativi come l'ossido d'alluminio seeded gel, il CBN e i diamanti sintetici. Cfr. pagina 72 della notifica.

SiC e i diamanti sulla base dei prezzi([37]). Sembra piuttosto che per tali impieghi le mole convenzionali abbiano definitivamente perso terreno e che i produttori non siano in grado di invertire questa tendenza([38]).

(73) Per tale ragione, dal punto di vista di un produttore di abrasivi, i diamanti sintetici non sono considerabili come sostituti diretti ed efficaci dei grani abrasivi convenzionali, in particolare del SiC. Sulla base dei risultati dell'inchiesta della Commissione, la stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi non potrebbe assolutamente, da un punto di vista fisico e tecnico, realizzare i propri prodotti finiti sostituendo il SiC con i diamanti sintetici. Per di più, un numero addirittura più elevato di clienti afferma che non sostituirebbe il SiC con i diamanti qualora il prezzo del SiC registrasse un aumento permanente del 5-10 %.

(74) Inoltre, poiché la Commissione ha interpellato tutti i maggiori produttori di abrasivi del SEE, le possibilità di sostituzione del SiC con diamanti sintetici potrebbero essere ancora più limitate di quanto non emerga dall'inchiesta della Commissione se si tiene conto del numero elevato di piccoli produttori. Diversi grandi produttori che offrono un'ampia gamma di prodotti abrasivi dispongono già di strutture ed apparecchiature per la produzione di utensili diamantati. Nessuno di essi ha tuttavia affermato di poter realizzare prodotti abrasivi a base di grani convenzionali e prodotti abrasivi a base di diamanti con le stesse apparecchiature o utilizzando la stessa tecnologia produttiva. Neppure le parti hanno sostenuto che ciò sarebbe possibile. La stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi del SEE non produce tuttavia utensili diamantati e sarebbe pertanto costretta a realizzare ingenti investimenti in nuove linee di produzione se volesse sostituire il SiC con i diamanti sintetici (cfr. sopra).

(75) Per le ragioni di cui sopra, la Commissione non ritiene che i diamanti sintetici costituiscano sostituti diretti ed efficaci del SiC per applicazioni nell'industria degli abrasivi. Il diverso andamento dei prezzi di tali prodotti conferma questa opinione. Rispetto al 1995, il prezzo dei diamanti sintetici (FEPA-D 252) è infatti diminuito del 9,5 %, mentre il prezzo dei grani abrasivi di SiC è aumentato (cfr. tabella 2).

Altri minerali abrasivi

(76) Altri minerali abrasivi considerati dalle parti come intercambiabili con il SiC sono il nitruro di boro cubico (CBN), l'ossido di zirconio e alluminio e l'allumina seeded gel.

(77) Il CBN è utilizzato per applicazioni simili a quelle dei diamanti sintetici. Il CBN viene ad esempio preferito ai diamanti sintetici in applicazioni nelle quali il calore generato dal processo di abrasione supera gli 800 °C, in quanto a tale temperatura i diamanti sintetici cominciano a trasformarsi in grafite. Secondo l'inchiesta condotta dalla Commissione, in caso di aumento permanente del 5-10 % del prezzo del SiC, la stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi non sostituirebbe assolutamente il SiC con il CBN per realizzare i propri prodotti. Inoltre, dal 1991 il prezzo del CBN è diminuito del 13 %, mentre il prezzo dei grani abrasivi di SiC nero è diminuito solo del 3,7 %.

(78) L'ossido di zirconio e alluminio («zirconia») è prodotto a partire da ossido d'alluminio purissimo e da baddeleyite (sabbia zircifera) ed è stato inventato da Norton agli inizi degli anni '70. Oggi, Saint-Gobain è il principale fornitore di zirconia. La zirconia ha una maggiore capacità di fratturarsi quando la temperatura della superficie del pezzo in lavorazione raggiunge livelli critici. La zirconia presenta il vantaggio di essere autoaffilante e di avere una notevole resistenza alla pressione prolungata([39]). Si tratta tuttavia di un prodotto altamente costoso, che ha sostituito l'allumina comune per la molatura grossolana di metalli ferrosi ed armature. In una recente decisione, la Commissione ha rite-

([37]) Questa osservazione è stata confermata dallo studio di Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation intitolato *SiC Abrasive Grain Opportunities* (allegato 12 alla notifica), pagina 3, dove si afferma: «... l'introduzione di macchinari per la molatura a controllo numerico ha indotto i clienti a preferire le mole diamantate per via del loro tasso di usura minimo. Le mole a base di SiC, seppure meno costose, richiedono continue registrazioni delle macchine ed una maggiore attenzione da parte dell'operatore a causa della continua usura della mola e delle variazioni delle dimensioni.»

([38]) Nello studio *SiC Abrasive Grain Opportunities* (cfr. nota precedente), pagina 3, si afferma: «A meno che non si riesca ad incrementare notevolmente la durata di vita dei prodotti a base di SiC attraverso un miglioramento degli agglomeranti o degli abrasivi, è improbabile che questo particolare segmento del mercato [molatura con macchine utensili] possa essere riconquistato dagli abrasivi a base di SiC».

([39]) Cfr. Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, febbraio 1990, pag. 19 e 31.

nuto che la zirconia facesse parte di un mercato del prodotto rilevante diverso rispetto all'ossido d'alluminio fuso bianco e bruno ([40]). In caso di aumento permanente del 5-10 % del prezzo del SiC, secondo l'inchiesta della Commissione la stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi non sostituirebbe «assolutamente» il SiC con la zirconia per realizzare i propri prodotti.

(79) L'ossido d'alluminio seeded gel («seeded gel») è un ossido d'alluminio purissimo, di qualità superiore, prodotto secondo il processo «seeded gel» messo a punto da Norton nel 1987. Saint-Gobain e 3M detengono i brevetti di questo prodotto, di cui saranno gli unici fornitori nell'immediato futuro. Il seeded gel è un abrasivo duro, tagliente, di struttura microcristallina utilizzato principalmente per la rifinitura di precisione di acciai ad alto tenore di carbonio e di acciai legati, la cui molatura risulta particolarmente difficile ([41]). Questo nuovo grano abrasivo combina la durezza dell'ossido d'alluminio fuso bruno con un potere tagliente superiore a quello dei grani di allumina bianca ed è pertanto considerato come un prodotto concorrente soprattutto dell'allumina bianca ([42]). In caso di aumento permanente del 5-10 % del prezzo del SiC, secondo l'inchiesta della Commissione la stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi non sostituirebbe assolutamente il SiC con il seeded gel per realizzare i propri prodotti.

(80) Il carburo di boro è un minerale abrasivo caratterizzato da eccezionale durezza e buone proprietà meccaniche. Viene utilizzato per la lappatura, la levigatura e per il taglio, applicazioni nelle quali è preferito ai diamanti per ragioni di convenienza economica. Le parti non lo hanno menzionato come abrasivo da includere nel mercato del prodotto rilevante. ESK è il principale fornitore mondiale di carburo di boro. In caso di aumento permanente del 5-10 % del prezzo del SiC, secondo l'inchiesta della Commissione la stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi non sostituirebbe «assolutamente» il SiC con il carburo di boro per realizzare i propri prodotti finiti.

Conclusione

(81) Le parti hanno sostenuto che il SiC è intercambiabile con i materiali di cui sopra, ad eccezione del carburo di boro, ed in particolare con i diamanti sintetici e in misura minore con l'ossido d'alluminio. Pertanto, secondo le parti, è pienamente giustificabile includere il 40 % delle vendite di diamanti sintetici e il 10 % delle vendite di allumina bianca nel volume del mercato.

(82) Non è chiaro perché debbano essere inclusi nel volume del mercato solo il 40 % delle vendite di diamanti sintetici ed il 10 % delle vendite di allumina bianca. Nel caso in cui i diamanti sintetici e l'allumina bianca fossero effettivamente prodotti sostitutivi del SiC, sembrerebbe più normale definire il mercato del prodotto rilevante come un mercato che comprende il SiC, i diamanti sintetici e l'ossido d'alluminio. In questo caso, gli acquirenti dovrebbero tuttavia utilizzare indifferentemente l'una o l'altra di queste materie prime, cosa che non avviene, secondo le informazioni di cui dispone la Commissione.

(83) Per le ragioni di cui sopra, la Commissione ritiene che i diamanti sintetici e l'ossido d'alluminio non appartengano allo stesso mercato del prodotto rilevante del SiC per abrasivi. L'esistenza di caratteristiche simili in termini di funzionalità non è sufficiente a stabilire la sostituibilità sotto il profilo della concorrenza ([43]). Anche quando il SiC ed altri minerali abrasivi vengono utilizzati per le stesse applicazioni, fra tali prodotti esistono notevoli differenze di prezzo, in particolare tra il SiC e l'ossido d'alluminio. Il persistere di tali differenze di prezzo tra i vari minerali abrasivi destinati alle stesse applicazioni è una chiara indicazione del fatto che, dal punto di vista dell'acquirente, questi minerali abrasivi presentano caratteristiche diverse quanto alle prestazioni e non costituiscono prodotti sostitutivi diretti ed efficaci ([44]). Le differenze nelle caratteristiche fisiche e nella capacità di molatura, così come gli ingenti costi di conversione, dimostrano che quello dei grani di SiC per abrasivi costituisce un mercato distinto, nel quale i fornitori sono in grado di agire indipendentemente dal comportamento delle imprese che vendono altri minerali abrasivi, in particolare ossido d'alluminio e diamanti sintetici.

(84) Di fatto, quanto ribadito dalle parti a sostegno dell'inclusione dei diamanti sintetici e dell'ossido d'alluminio nello stesso mercato del SiC potrebbe essere esteso al CBN, alla zirconia, all'ossido d'alluminio seeded gel ed al carburo di boro (quest'ultimo non è stato menzionato dalle parti come appartenente al mercato del prodotto rilevante). Ad ogni modo, la Commissione, in virtù della stessa argomentazione utilizzata per i diamanti sintetici e l'ossido d'alluminio, è dell'avviso che

([40]) Caso n. IV/M.811 — Creditanstalt-Bankverein/Treibacher, GU C 8 dell'11. 1. 1997, pag. 4, paragrafo 18.

([41]) Cfr. *Specification Manual* di Norton, «General information on conventional abrasives», allegato 12 alla notifica, documento D.27, pag. 85. Cfr. inoltre Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, febbraio 1990, pag. 29.

([42]) Cfr. Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, febbraio 1990, pag. 19 e 29.

([43]) Caso n. IV/M.190 — Nestlé/Perrier, GU L 356 del 5. 12. 1992, pag. 1, paragrafo 9.

([44]) Per l'importanza delle differenze di prezzo in relazione alla definizione del mercato del prodotto, cfr. caso n. IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox, GU L 75 del 23. 3. 1996, pag. 38, paragrafo 15.

nessuna di queste materie prime faccia parte dello stesso mercato del prodotto rilevante del SiC.

A.5. Carburo di silicio trasformato per applicazioni nell'industria dei refrattari

(85) L'industria dei materiali refrattari produce mattoni e blocchi refrattari formati, inclusi blocchi monolitici ed accessori di infornamento. I prodotti refrattari, sotto forma di mattoni, blocchi e blocchi monolitici, sono utilizzati per il rivestimento interno di altiforni e forni per lo zinco, per inceneritori, per celle di riduzione per la produzione di alluminio, per la produzione di crogioli e siviere e come rivestimento interno per centrali alimentate a combustibili liquidi o a carbone. Gli accessori di infornamento sono utilizzati principalmente nell'industria della ceramica e della porcellana.

(86) Grazie alle sue proprietà (inerzia chimica a temperature relativamente elevate, notevole resistenza all'abrasione, bassissimo coefficiente di dilatazione termica, elevata resistenza agli choc termici e notevole conducibilità termica), il SiC è un materiale estremamente interessante per la realizzazione di vari prodotti refrattari. Inoltre, il SiC presenta una notevole conducibilità termica a temperature elevate, nonché resistenza agli acidi e agli alcali. Quello dei prodotti ceramici è solo un segmento minore dell'intero mercato dei refrattari. In questo campo, infatti, il SiC viene utilizzato per la produzione di indumenti protettivi, parti soggette ad usura, ugelli per sabbiatura con aria compressa e prodotti ceramici strutturali. Il SiC verde è normalmente usato per prodotti ceramici, mentre il SiC nero, a causa delle tracce di silicio e carbonio liberi, è meno puro ma viene prodotto in molte forme complesse, utilizzate sia come prodotti ceramici che come refrattari([45]).

(87) Nella notificazione, le parti hanno precisato che nel 1995 il prezzo medio del SiC per refrattari all'interno del SEE è stato di circa 800 ECU la tonnellata. Si registrano tuttavia notevoli differenze di prezzo, in particolare per applicazioni specializzate. La polvere di SiC per prodotti ceramici si trova ad esempio nel segmento qualitativamente superiore del mercato dei materiali per refrattari. I pezzi in ceramica sono sinterizzati utilizzando la polvere di SiC. Le polveri sono costituite da particelle di dimensioni medie inferiori ai 2 micron. Il prezzo di queste polveri è superiore di circa 10 volte al prezzo del normale SiC per refrattari e può raggiungere in media 5 300 ECU la tonnellata. Il prezzo dipende dalle dimensioni dei grani, dalla purezza e dalla forma delle polveri.

(88) Secondo quanto affermato dalle parti, il SiC per refrattari può essere in parte sostituito da altre materie prime:

— l'ossido d'alluminio fuso è in concorrenza con il SiC in particolare come materia prima per il rivestimento di altiforni e per la produzione di blocchi monolitici. Secondo le parti, il 50 % del tino di un altoforno può essere rivestito alternativamente con mattoni di ossido d'alluminio fuso o con mattoni di SiC. Le parti stimano che circa il 27 % (8,5 milioni di ECU) delle vendite complessive nel SEE di ossido d'alluminio fuso per l'industria dei refrattari, pari a circa 32,3 milioni di ECU (1995), sia direttamente sostituibile con il SiC. Nel 1995, il prezzo medio dell'ossido d'alluminio fuso bianco nel SEE è stato di circa 580 ECU la tonnellata;

— il carbonio e la grafite sono in concorrenza con il SiC nell'industria della produzione dell'alluminio per il rivestimento laterale delle celle di riduzione (il [...] % delle celle sono attualmente rivestite di SiC);

— la cordierite è una sostanza ossido-argillosa utilizzata per i rivestimenti dei forni nella produzione di porcellana ed altri prodotti ceramici e per la produzione di accessori di infornamento. È in concorrenza con il SiC in tutte le applicazioni nelle quali la temperatura è inferiore ai 1 380 °C. Nel 1995, il prezzo medio nel SEE è stato pari a 560 ECU la tonnellata;

— la mullite viene prodotta in due varietà principali, mullite fusa e mullite sinterizzata. Essa è in concorrenza con il SiC in particolare per la produzione di accessori di infornamento. Il prezzo medio della mullite nel SEE è stato pari a 790 ECU la tonnellata;

— l'ossido di magnesio ed altri ossidi non sono stati inclusi dalle parti nella definizione del mercato in quanto la sovrapposizione è minima, ma secondo le parti l'importanza di questi prodotti deve essere presa in considerazione ai fini della valutazione dell'operazione.

(89) A riprova della sostituibilità tra il SiC e i materiali di cui sopra, le parti citano una serie di articoli e fanno riferimento alla documentazione riguardante i prodotti pubblicata dai fabbricanti di refrattari:

a) le parti sostengono che la lista dei prodotti che figurano nei cataloghi dei due produttori di materiali refrattari, [due grandi produttori], dimostra che vi è sostituibilità tra il SiC e gli altri materiali usati come rivestimento negli altiforni. Tuttavia, tali cataloghi non possono essere considerati una prova sufficiente della sostituibilità. Di fatto, come riconoscono le parti stesse, la scelta del materiale dipende dal tipo di forno. Per via della sua buona conducibilità termica, il SiC è ad esempio indispensabile negli altiforni raffreddati ad acqua. In questo caso, l'ossido d'alluminio non costituisce affatto un'alternativa. Pertanto, il semplice fatto che i prodotti a base di SiC e i prodotti a base di ossido d'alluminio figurino insieme nel

([45]) William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals*, aprile 1991, pag. 59.

catalogo dei prodotti di imprese come [Didier Werke e Annawerk] non autorizza a concludere che si tratti di prodotti sostitutivi. Questa osservazione è stata confermata dai produttori di refrattari, i quali affermano di non disporre di prodotti sostitutivi per il SiC (cfr. di seguito);

b) le parti sostengono che, secondo un articolo pubblicato in *Eisen und Stahl*, n. 11 del novembre 1995, Thyssen utilizza solo ossido d'alluminio per il rivestimento degli altiforni. Non è tuttavia quanto risulta dalla tabella 5 dell'articolo, dalla quale emerge che nel nuovo altoforno n. 2 di Thyssen sarebbero utilizzati mattoni di SiC;

c) le parti sostengono, che la documentazione scientifica fornita da Ray, un esperto del settore, dimostra che negli altiforni il SiC può essere sostituito con altri materiali. Gli articoli di Ray trattano, tra le altre cose, della scelta dei prodotti refrattari per il rivestimento di altiforni. In questi articoli, tuttavia, non viene sottolineata la sostituibilità tra il SiC ed altri materiali, ma piuttosto la superiorità del SiC per le sue particolari applicazioni negli altiforni;

d) per quanto concerne gli accessori di infornamento, le parti sostengono che gli opuscoli illustrativi dei prodotti di Annawerk dimostrano che il SiC, la cordierite, la mullite e l'ossido d'alluminio si differenziano solo in misura minima dal punto di vista delle loro applicazioni. Tuttavia, in questi opuscoli si afferma chiaramente che gli accessori di infornamento a base di SiC presentano proprietà diverse rispetto a quelli a base di cordierite, mullite e ossido d'alluminio. I prodotti a base di SiC hanno infatti la più alta resistenza alla compressione a freddo, resistenza alla flessione a caldo e la maggiore conducibilità termica. Queste proprietà sono importanti per la scelta del materiale da utilizzare per un particolare tipo di forno e per un particolare tipo di applicazione. Di fatto, è proprio per tale ragione che esistono diversi tipi di prodotti, dato che quelli a base di SiC sono più costosi.

(90) Concludendo, le parti ritengono che il 27 % dell'ossido d'alluminio bianco utilizzato nell'industria dei refrattari e circa il 40 % del consumo di mullite, cordierite e grafite debbano essere inclusi nel mercato del prodotto rilevante.

(91) Al fine di verificare la pertinenza di quanto sostenuto dalle parti, la Commissione ha condotto un'inchiesta presso i principali produttori di refrattari e ceramici del SEE. In totale, sono state ottenute 26 risposte. I produttori di refrattari che hanno risposto all'inchiesta della Commissione rappresentano circa il 50 % del mercato SEE nel 1995 (esclusi i quantitativi riservati alle imprese del gruppo). Il principale acquirente ha effettuato acquisti pari al 10,5 % del volume complessivo delle vendite di SiC per refrattari realizzate nel SEE.

(92) A quanto risulta dalle risposte fornite nel corso dell'inchiesta della Commissione, nessuno dei produttori di refrattari è in grado, dal punto di vista fisico e tecnico, di realizzare i propri prodotti finiti sostituendo il SiC con ossido d'alluminio fuso bianco o bruno, cordierite, mullite, carbonio o grafite. Analogamente, nessuno dei principali produttori interpellati sostituirebbe il SiC per uno qualsiasi dei propri prodotti finiti con ossido d'alluminio bianco, cordierite, mullite, carbonio o grafite in caso di aumento permanente del 5-10 % del prezzo del SiC. Persino Carborundum GmbH, affiliata del gruppo Saint-Gobain, ha affermato di non potere «assolutamente» sostituire il SiC con altre materie prime per realizzare i propri prodotti finiti.

(93) Le parti sostengono che la sostituibilità non possa essere confutata in termini così generali, in quanto non è corretto basare la definizione del mercato del prodotto su un singolo mercato del SiC per refrattari, poiché la sostituibilità si registra a tre livelli diversi: blocchi monolitici, mattoni e blocchi formati, ed accessori di infornamento. Questi segmenti devono essere considerati separatamente ai fini della sostituibilità. Tuttavia, i produttori di refrattari contattati coprono l'intera gamma di prodotti finiti. Inoltre, questi produttori sono i maggiori fabbricanti di refrattari, per i quali le possibilità di sostituzione dovrebbero in linea di principio essere più numerose che non per i produttori minori. È pertanto giustificato considerare la loro opinione come rappresentativa dell'intero mercato.

(94) Inoltre, come nel caso dei mercati degli abrasivi, i vari materiali refrattari presentano caratteristiche fisiche e tecniche estremamente diverse. Infatti, come hanno riconosciuto le parti stesse, spesso queste materie prime non vengono utilizzate separatamente, ma miscelate in numerose combinazioni per realizzare prodotti finiti con caratteristiche particolari e destinati ad impieghi particolari. Sembrerebbe pertanto trattarsi di prodotti complementari e non sostitutivi. Spesso, quindi, essi vengono utilizzati contemporaneamente, ma in luoghi diversi e per scopi diversi, in un altoforno o per la produzione di materiali ceramici. In effetti, i principali produttori di refrattari interpellati dalla Commissione hanno dichiarato che la maggior parte delle loro vendite sono destinate a clienti che richiedono definizioni del prodotto specifiche, ovvero caratteristiche tipiche del SiC. Inoltre, essi affermano che sono stati necessari molti anni di ricerca per arrivare a determinare il giusto dosaggio di SiC necessario per garantire le prestazioni richieste.

(95) I dati relativi ai prezzi confermano l'opinione che quello del SiC per refrattari costituisca un mercato diverso rispetto a quello dell'ossido d'alluminio fuso, della cordierite, della mullite, del carbonio o della grafite. Per quanto riguarda l'ossido d'alluminio, ciò è illustrato dai dati relativi ai prezzi forniti

dalle parti. Secondo tali dati, il prezzo del SiC per refrattari (tenore di SiC pari al 98 %) è passato da 874 ECU la tonnellata metrica nel 1993 a 962 ECU la tonnellata metrica nel 1995, il che equivale ad un aumento di circa il 10 %, laddove negli ultimi tre anni i prezzi dell'ossido d'alluminio bruno e di quello bianco sono diminuiti. Date le circostanze, sembrerebbe illogico continuare ad utilizzare un prodotto più costoso, vale a dire il SiC, quando è disponibile un prodotto sostitutivo di costo inferiore, vale a dire l'ossido d'alluminio. Pertanto, questi dati relativi ai prezzi sembrerebbero piuttosto indicare che quello del SiC di qualità refrattaria è un mercato del prodotto rilevante distinto rispetto a quello dell'ossido d'alluminio bianco e bruno.

(96) In particolare, dai dati forniti dalle parti non emerge con chiarezza che, dal punto di vista della domanda, vi sia una semplice sostituibilità tra il SiC e gli altri materiali, nel senso che, se il prezzo del SiC aumentasse leggermente, gli acquirenti passerebbero semplicemente all'acquisto, per esempio, di ossido d'alluminio. Sembrerebbe piuttosto che qualsiasi sostituzione tra materiali richiederebbe la messa a punto di nuovi prodotti da parte dei fabbricanti di refrattari.

(97) Sulla base di un'inchiesta condotta tra i produttori di refrattari e tenuto conto dell'opinione delle parti, si deve concludere che non vi sono possibilità di sostituzione tra SiC, ossido d'alluminio fuso ed altri materiali. Il SiC per refrattari costituisce un mercato del prodotto rilevante separato.

A.6. Carburo di silicio trasformato per altre applicazioni industriali

(98) Come menzionato in precedenza nella sezione A.1, quantità relativamente modeste di SiC trasformato sono impiegate anche in una serie di applicazioni industriali diverse (cfr. sopra). A tale proposito, le parti hanno sostenuto che il SiC può essere in tutto e per tutto sostituito da altri materiali. Per quanto riguarda i materiali da pavimentazione, l'ossido d'alluminio bruno svolge esattamente le stesse funzioni. Per quanto concerne i parafulmini e le resistenze elettriche, l'ossido di zinco può sostituire a pieno titolo il SiC[46]. Sembra che la questione della definizione del mercato del prodotto possa restare aperta, dato che non sussistono problemi sotto il profilo della concorrenza neppure adottando la definizione più restrittiva del mercato.

B. MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

Osservazioni generali sui dati relativi alle importazioni

(99) Secondo le statistiche Eurostat, nel 1995 le importazioni totali nell'UE (12 paesi) sono ammontate a 141 254 tonnellate (88 milioni di ECU). Di queste, il 41,4 % in termini di volume ed il 59,5 % in termini di valore proveniva dalla Norvegia, rispettivamente il 16,1 % ed il 6,7 % era costituito da SiC originario della Cina e rispettivamente il 10,3 % ed il 6,7 % proveniva dalla Russia.

(100) Sempre nel 1995, le importazioni complessive di SiC nell'UE (12 paesi), escluse le importazioni dalla Norvegia, sono ammontate a 82 832 tonnellate (35,7 milioni di ECU). Secondo le statistiche Eurostat, le importazioni da paesi non SEE nei tre nuovi Stati membri, Svezia, Finlandia e Austria, sono ammontate a 109 tonnellate (71 000 ECU). Infine, secondo le statistiche ufficiali norvegesi sulle importazioni, in Norvegia sono state importate 3 716 tonnellate (1,5 milioni di ECU) di SiC da paesi terzi. Sommando tutti i valori, nel 1995 le importazioni totali di SiC nel SEE sono ammontate a 86 657 tonnellate (37,2 milioni di ECU).

(101) Le parti hanno tuttavia sostenuto che le statistiche Eurostat non tengono conto di determinate importazioni di SiC da paesi non SEE nei tre nuovi Stati membri (1 038 tonnellate importate in Svezia e 415 tonnellate importate in Austria e Finlandia). Inoltre, secondo le parti, le 3 603 tonnellate di SiC importate in Danimarca figurano erroneamente nelle statistiche Eurostat come originarie della Norvegia, mentre avrebbero dovuto figurarvi come originarie dell'Ucraina. Addizionando questi volumi, secondo le parti, le importazioni complessive nel SEE dovrebbero ammontare a [> 90 000] tonnellate. Questo dato è superiore del [5-10] % alle importazioni che figurano nelle statistiche ufficiali. Ad ogni modo, sulla base delle tabelle relative alla ripartizione del mercato fornite dalle parti, le importazioni totali di SiC sarebbero ammontate a [> 90 000] tonnellate ([> 40] milioni di ECU)[47]. Questi dati sono superiori rispettivamente di [...] e di [...] rispetto a quelli delle statistiche Eurostat.

(102) La Commissione è del parere che le statistiche Eurostat costituiscano una fonte affidabile di informazioni per quanto riguarda le importazioni complessive di SiC nella Comunità. Le parti non hanno fornito informazioni verificabili in merito al paese d'origine e alla qualità dei materiali considerati come importazioni, né in merito alle imprese di trasformazione o ai consumatori finali cui erano destinati. Le parti non sono state in grado di precisare se si trattasse di SiC trasformato, ovvero di SiC semilavorato e destinato ad ulteriore trasformazione da parte di imprese comunitarie. Inoltre, non si può escludere la possibilità che questa discrepanza sia dovuta ad un errore nella dichiarazione di determinate importazioni nelle statistiche danesi sulle importazioni. Per queste ragioni, la Commissione ha deciso di non prendere in considerazione tali importi. Pertanto, secondo le statistiche Eurostat e le statistiche norvegesi sulle importazioni, nel 1995 le importazioni totali di SiC nel SEE sono ammontate a 86 657 tonnellate (37,2 milioni di ECU).

[46] Cfr. notificazione, pag. 44.

[47] A tali dati si è pervenuti addizionando le importazioni che figurano nelle tabelle relative alla ripartizione del mercato per le varie applicazioni. Secondo la tabella della ripartizione dell'intero mercato del SiC fornita dalle parti, le importazioni ammonterebbero addirittura a [> 90 000] tonnellate ([> 40] milioni di ECU).

Tabella 3

Raffronto tra i dati relativi alle importazioni calcolati dalle parti e quelli calcolati dalla Commissione

Importazioni di SiC	Dati delle parti		Dati della Commissione	
	in tonnellate	in migliaia di ecu/k	in tonnellate	in migliaia di ecu/k
Importazioni nell'UE (12), escluse quelle dalla Norvegia, secondo le statistiche Eurostat	82 832	35 665	82 832	35 665
Importazioni da paesi terzi in Norvegia secondo le statistiche norvegesi sulle importazioni	3 716	1 497	3 716	1 497
Importazioni da paesi non SEE in Austria, Finlandia e Svezia (Eurostat)	109	71	109	71
Importazioni nell'UE (15), escluse quelle dalla Norvegia, che si ritiene non figurino nelle statistiche Eurostat	5 056	N.D.	—	—
Importazioni in Norvegia che si ritiene non figurino nelle statistiche norvegesi sulle importazioni	15	N.D.	—	—
Totali	**91 728**	**N.D.**	**86 657**	**37 233**
Importazioni di SiC di qualità metallurgica	[>45 000]	[>15 000]	51 362	23 330
Importazioni di SiC cristallizzato grezzo	[<25 000]	[<10 000]	21 284	9 180
Importazioni di grani abrasivi trasformati	[>10 000]	[>10 000]	9 100	8 188
Importazioni di grani refrattari trasformati	[>10 000]	[>5 000]	4 911	3 015
Importazioni di grani per altre applicazioni industriali	—	—	556	425
Importazioni secondo le tabelle relative alla ripartizione del mercato (cfr. sezione C)	[>90 000]	[>40 000]	**87 213**	**44 138**

(103) Non sono disponibili statistiche ufficiali sulle importazioni che operino una distinzione tra il SiC di qualità metallurgica ed il SiC cristallizzato grezzo, nonché tra le diverse qualità di SiC trasformato per applicazioni diverse. Le statistiche Eurostat presentano solo il volume ed il valore totali del SiC importato nella Comunità. Tuttavia, sulla base delle tabelle relative alla ripartizione del mercato fornite dalle parti, nel 1995 le importazioni complessive di SiC grezzo sono ammontate a [<25 000] tonnellate ([<10] milioni di ECU), le importazioni di SiC di qualità metallurgica a [>45 000] tonnellate ([>15] milioni di ECU), le importazioni di grani abrasivi trasformati a [>10 000] tonnellate ([>10] milioni di ECU), le importazioni di grani refrattari trasformati a [>10 000] tonnellate ([>5] milioni di ECU). Questi dati, come ammettono le parti stesse, costituiscono stime derivate dalla loro esperienza del mercato e dalle statistiche mensili sulle importazioni degli Stati membri. Le parti hanno calcolato i prezzi medi delle rispettive importazioni e, sulla loro base, hanno attribuito le importazioni a determinate applicazioni.

(104) La Commissione dubita che i dati trasmessi dalle parti forniscano un quadro corretto della struttura del mercato e dell'importanza delle importazioni nel SEE. In primo luogo, secondo i dati relativi agli acquisti comunicati dai fornitori e dagli acquirenti, sembrerebbe che le parti abbiano sottovalutato la quota di importazioni di SiC di qualità metallurgica rispetto alle importazioni totali, ed abbiano pertanto sopravvalutato il valore delle importa-

zioni di SiC cristallizzato trasformato. In secondo luogo, le parti dispongono solo di informazioni incomplete per quanto riguarda le fonti di approvvigionamento e la struttura delle vendite delle imprese di trasformazione e dei rivenditori SEE. Al fine di verificare le stime fornite dalle parti, la Commissione ha condotto un'inchiesta presso tutti i principali fornitori SEE (produttori, imprese di trasformazione, rivenditori). Nel 1995, questi fornitori e le parti hanno importato insieme 74 466 tonnellate (35,6 millioni di ECU) di SiC. In particolare, si è trattato di 45 851 tonnellate (20,8 milioni di ECU) di SiC di qualità metallurgica, 19 000 tonnellate (8,2 milioni di ECU) di SiC cristallizzato grezzo e 9 615 tonnellate (6,6 milioni di ECU) di grani cristallizzati trasformati ([48]).

(105) Inoltre, secondo l'inchiesta condotta dalla Commissione presso gli acquirenti, i produttori di abrasivi hanno acquistato 881 tonnellate (975 000 ECU) di grani trasformati da rivenditori o agenti strettamente collegati a produttori non SEE. Altrettanto hanno fatto i fabbricanti di prodotti refrattari e ceramici per l'acquisto di 112 tonnellate (240 000 ECU) di grani trasformati. Tali acquisti sono stati considerati come importazioni dirette da parte degli utilizzatori finali. Poiché, sulla base dei dati forniti dalle parti, l'inchiesta condotta dalla Commissione ha riguardato, in termini di volume, il 29,1 % del mercato degli abrasivi ed il 53,2 % del mercato dei refrattari, i dati relativi alle importazioni sono stati ottenuti per estrapolazione. La Commissione stima dunque che le importazioni da parte degli utilizzatori finali di SiC cristallizzato trasformato siano ammontate a circa 3 240 tonnellate (3,8 milioni di ECU). Considerato che l'inchiesta della Commissione ha riguardato tutti i maggiori acquirenti, questi dati tendono a sopravvalutare l'entità delle importazioni dirette da parte degli acquirenti. È probabile che le importazioni dirette degli acquirenti minori siano relativamente meno ingenti.

(106) Addizionando entrambi i dati, le importazioni complessive da parte dei fornitori o degli utenti finali interpellati dalla Commissione sono ammontate a 77 706 tonnellate (39,4 milioni di ECU). In termini di volume, ciò rappresenta l'89,3 % delle importazioni complessive quali risultano dalle statistiche ufficiali Eurostat, e circa [< 85] % se ci si basa sui dati relativi alle importazioni forniti dalle parti.

([48]) L'inchiesta della Commissione ha riscontrato che il SiC trasformato per abrasivi, per refrattari e per altre applicazioni industriali ha in media un tenore di SiC pari al 96,9 %. Solo circa il 7,2 % del volume e circa il 4,6 % del valore del SiC trasformato venduto nel 1995 ad utilizzatori finali industriali nel SEE aveva un tenore di SiC inferiore al 94 %. I produttori di abrasivi possono utilizzare materiale a base di SiC con un tenore di SiC inferiore al 94 %, per esempio particelle minute recuperate da impianti per la captazione di polveri, come materiale di riempimento per le loro miscele. Per tali ragioni, la Commissione considera come SiC cristallizzato solo il SiC con un tenore minimo di SiC del 94 %.

(107) Poiché l'inchiesta della Commissione non copre la totalità delle importazioni nel SEE, queste sono state estrapolate dai dati relativi alle importazioni risultanti dall'inchiesta condotta presso i fornitori. La Commissione stima dunque che nel 1995 le importazioni di SiC di qualità metallurgica siano ammontate all'incirca a 51 362 tonnellate (23,3 milioni di ECU), quelle di SiC cristallizzato grezzo a circa 21 284 tonnellate (9,2 milioni di ECU) e quelle di grani cristallizzati trasformati a circa 14 567 tonnellate (11,6 milioni di ECU). Le importazioni complessive di SiC cristallizzato trasformato sono così ripartite: 9 100 tonnellate (8,2 milioni di ECU) di grani abrasivi, 4 911 tonnellate (3 milioni di ECU) di grani refrattari, e 556 tonnellate (425 000 ECU) di grani per altre applicazioni industriali (cfr. sopra, tabella 3 e sezioni B.3, B.4, C.5 e C.6 in appresso).

B.1. Carburo di silicio per applicazioni nell'industria metallurgica

(108) Il mercato del SiC di qualità metallurgica è caratterizzato da ingenti importazioni nel SEE da varie regioni del mondo, in particolare dalla Cina, dall'Europa dell'Est e dal Sudamerica. I costi di trasporto rivestono un'importanza minore, in quanto il prodotto viene trasportato come materiale alla rinfusa in grosse quantità. Secondo le parti, dall'introduzione dei dazi antidumping nel 1994, i prezzi sono aumentati del 32 %. Tuttavia, apparentemente, i dazi antidumping non hanno ostacolato l'efficace concorrenza da parte dei fornitori non SEE, in quanto nel 1995 le importazioni originarie della Cina, ad esempio, hanno pur sempre rappresentato più del 15 % del mercato SEE e le importazioni complessive circa il 50 % del valore del mercato.

(109) Per le ragioni di cui sopra, il mercato geografico rilevante del SiC per applicazioni nell'industria metallurgica sembra avere una dimensione mondiale.

B.2. Carburo di silicio grezzo cristallizzato

(110) Secondo le parti, nel 1995 le importazioni di SiC grezzo cristallizzato nel SEE sono ammontate a circa [< 25 000] tonnellate ([< 10] milioni di ECU). Tuttavia, secondo le indagini svolte dalla Commissione, le importazioni complessive sono state pari a circa 21 300 tonnellate (9,2 milioni di ECU). A prescindere dalle importazioni, nel 1995 le vendite di SiC grezzo immesso sul mercato (vale a dire non destinato ad uso interno) da parte di produttori SEE sono state molto limitate. Il maggiore importatore SEE di SiC cristallizzato grezzo è stato Saint-Gobain. L'impresa ha importato infatti [. . .] tonnellate di SiC grezzo originario di [. . .] da sottoporre ad ulteriore trasformazione da parte della sua controllata Intermat. ESK ha importato [. . .] tonnellate di SiC grezzo originario di [. . .]. Insieme, le parti hanno importato nel SEE [. . .]

tonnellate di SiC grezzo, pari a circa il [...] % delle importazioni totali. Il materiale importato restante era perlopiù originario della Russia (Volzhsky), del Venezuela (SiCVen), della Romania (Casirom e Carbochim), nonché della Svizzera (Timcal). Secondo l'indagine condotta dalla Commissione, il SiC grezzo importato ha rappresentato circa l'89 % in termini di volume e l'85 % in termini di valore del SiC cristallizzato grezzo totale venduto nel SEE (escluse le vendite destinate ad uso interno).

(111) Sebbene l'elevata percentuale delle importazioni, pari all'85 %, indichi chiaramente che il mercato geografico rilevante del SiC cristallizzato grezzo ha una dimensione più ampia del SEE, la determinazione definitiva del mercato geografico può restare aperta, in quanto la concentrazione proposta non creerebbe o rafforzerebbe una posizione dominante per tale prodotto, neppure se il mercato geografico rilevante fosse il SEE.

B.3. Carburo di silicio trasformato per applicazioni nell'industria degli abrasivi

(112) Le parti hanno sostenuto che il mercato rilevante dei grani abrasivi di SiC ha dimensioni mondiali. Tuttavia, per la maggior parte dei produttori di abrasivi interpellati dalla Commissione, i fornitori non SEE non costituiscono una valida alternativa ai fornitori SEE. Poiché la Commissione ha interpellato tutti i maggiori acquirenti, coloro cioè che dovrebbero avere le maggiori possibilità di effettuare acquisti fuori SEE, è legittimo ritenere che le possibilità di approvvigionamento fuori SEE per la totalità dei fabbricanti di abrasivi siano ancora più limitate che non per il campione intervistato dalla Commissione. Le principali ragioni per le quali il SEE costituisce un mercato del prodotto rilevante distinto sono le seguenti:

Norme industriali diverse e differenze nelle caratteristiche del prodotto

(113) Nell'Europa occidentale sono state messe a punto le norme FEPA, frutto della cooperazione tra associazioni industriali degli Stati membri, della Norvegia e della Svizzera. Queste norme precisano la designazione e la granulometria per quanto concerne l'ossido d'alluminio fuso ed il SiC per abrasivi agglomerati (FEPA-F) e per abrasivi flessibili (FEPA-P) ([49]). Le norme FEPA sono state incorporate nelle rispettive norme nazionali dei vari Stati membri. Attualmente, per i grani di SiC per abrasivi sono in vigore norme granulometriche diverse nell'Europa occidentale, negli Stati Uniti, in Giappone, in Cina, in Polonia ed in Russia.

(114) Negli Stati Uniti, l'American National Standards Institute (ANSI) ha adottato le proprie norme; nel caso dei macrograni per abrasivi agglomerati, la norma americana è identica alla norma FEPA-F. Per gli abrasivi flessibili, la norma FEPA-P è più rigida rispetto alla norma ANSI. In Giappone, la norma JIS (Japanese Industrial Standard) per i grani per abrasivi flessibili è identica alla norma FEPA-P. Sebbene la norma JIS per macrograni per abrasivi agglomerati sia identica alla norma FEPA-F, la norma JIS per micrograni per abrasivi agglomerati differisce dalla norma FEPA-F. Cina e Polonia hanno già adottato la norma FEPA-P, ma questa non è ancora stata incorporata nelle norme nazionali. La certificazione secondo la norma ISO (International Standard Organisation) è ancora in corso. Inoltre, per quanto riguarda la classificazione dei grani per abrasivi agglomerati, vi sono ancora delle differenze rispetto alla norma FEPA-F, in particolare per quanto riguarda i micrograni.

(115) La norma europea FEPA-F è stata adottata dall'ISO come la norma internazionale per i grani per abrasivi agglomerati ([50]). Tuttavia, l'incorporazione della norma nelle varie norme nazionali in tutto il mondo è ancora in corso. In ogni caso, si tratta di norme non vincolanti. Inoltre, neppure la norma ISO copre l'intera gamma di grani definita dalla norma FEPA-P, in quanto le microparticelle da FEPA-P 1500 a FEPA-P 2500 non sono ancora state specificate ([51]). Attualmente, il materiale classificato prodotto in altre aree geografiche spesso non costituisce un sostituto diretto dei grani di SiC utilizzati nel SEE. Per tale ragione, la maggior parte dei grani di SiC importati nel SEE deve essere sottoposta ad un ulteriore processo di classificazione in conformità delle norme FEPA, processo che comporta costi addizionali. Inoltre, questo processo di classificazione richiede determinate apparecchiature, come stacci ed apparecchi di sedimentazione e pertanto non può essere effettuato dagli stessi acquirenti.

([49]) Cfr. Fédération européenne des fabricants de produits abrasifs: (FEPA): norme relative alle dimensioni dei grani per abrasivi agglomerati (F), 42-1984, R 1993 e norme relative alle dimensioni dei grani per abrasivi flessibili (P), 43-1984, R 1993. La norma F definisce 26 tipi diversi di macroparticelle (da F 4 a F 220) e 11 tipi diversi di microparticelle (da F 230 a F 1200). La norma P definisce 15 diversi tipi di macroparticelle (da P 12 a P 220) e 13 tipi diversi di microparticelle (da P 240 a P 2500).

([50]) Cfr. norma ISO 8486: abrasivi agglomerati — determinazione e designazione della distribuzione granulometrica (ISO-Standard 8486: Bonded abrasives — Determination and designation of grain size distribution).

([51]) Cfr. norma ISO 6344: abrasivi flessibili — analisi delle dimensioni dei grani (ISO-Standard 6344: Coated abrasives — Grain size analysis).

(116) Quasi tutti i produttori di abrasivi consultati dalla Commissione hanno affermato che il rispetto delle norme europee FEPA è considerato una caratteristica importante sia in relazione alla fabbricazione dei loro prodotti finiti che per quanto concerne la selezione dei loro fornitori.

(117) I risultati dell'inchiesta condotta dalla Commissione hanno inoltre dimostrato l'esistenza di significative differenze in relazione alle caratteristiche del prodotto tra i fornitori SEE e quelli non SEE. La maggior parte dei produttori di abrasivi ha infatti affermato che i fornitori non SEE non sono in grado di soddisfare i requisiti richiesti in termini di purezza chimica, tenore di SiC e distribuzione granulometrica secondo la norma FEPA-P. La maggior parte dei fornitori dell'Europa dell'Est e della Cina producono qualità a basso tenore di SiC e con un elevato contenuto di impurità e non sono in grado di fornire l'intera gamma di qualità di SiC per abrasivi.

(118) Attualmente vi sono notevoli differenze per quanto concerne la gamma di prodotti offerta dai produttori SEE e da quelli non SEE. La gamma di prodotti offerta dagli importatori non soddisfa infatti pienamente le esigenze dei clienti. Ciò è stato indirettamente confermato dalle parti, le quali hanno affermato che i produttori non SEE stanno continuamente migliorando la qualità dei loro impianti di lavorazione e di conseguenza quella dei loro prodotti. Le parti concludono che nei prossimi anni tali produttori continueranno ad espandersi al fine di fornire l'intera gamma dei prodotti e delle specifiche [52]. Inoltre, per la maggior parte dei produttori non SEE non esistono ancora norme nazionali per tutte le qualità richieste dai clienti SEE. L'offerta di un'intera gamma richiederebbe pertanto sia la creazione di capacità ulteriori che l'introduzione di fasi produttive specializzate per soddifare le esigenze dei clienti SEE. Di conseguenza, i produttori non SEE non sarebbero in grado di adeguarsi in tempi rapidi alle eventuali variazioni nella domanda dei singoli clienti.

Inaffidabilità delle forniture provenienti dai paesi terzi

(119) Dalle risposte fornite all'inchiesta della Commissione, risulta che i produttori di abrasivi ritengono che la qualità dei grani abrasivi di SiC, la regolarità delle forniture sotto il profilo della qualità e l'affidabilità dei fornitori per quanto riguarda i termini di consegna siano importanti per la fabbricazione dei loro prodotti finiti [53]. Particolarmente importante per i produttori di abrasivi europei è la regolarità delle forniture di grani di SiC. Poiché l'importanza accordata alla qualità e all'affidabilità va addirittura al di là di quella del prezzo, i fornitori fuori SEE, in particolare quelli dell'Europa dell'Est e della Cina, incontrano delle difficoltà nel soddisfare i requisiti richiesti dai clienti SEE. Sebbene occasionalmente i fornitori non SEE offrano determinate quantità di grani abrasivi di SiC classificati secondo le norme FEPA, tali offerte non sono considerate come alternative accettabili per quanto riguarda l'approvvigionamento da parte degli acquirenti SEE. Attualmente, tali offerte sono solo occasionali e pertanto non costituiscono una fonte di approvvigionamento affidabile nel lungo periodo. Nonostante sia in corso l'armonizzazione delle norme, gli acquirenti SEE per il momento non ritengono i fornitori non SEE in grado di rispettare le norme FEPA. L'importazione di SiC da paesi non SEE comporterebbe per gli acquirenti rischi e costi addizionali legati alla necessità di verificare la composizione chimica e la classificazione del materiale.

Prossimità ai clienti

(120) Nel corso dell'audizione, le parti hanno affermato che la prossimità ai clienti deve essere considerata come un importante vantaggio concorrenziale. Le parti hanno inoltre sostenuto che la distribuzione granulometrica risultante dalla frantumazione e dalla classificazione del SiC grezzo non è stabilita una volta per tutte, ma può essere adeguata alle esigenze dei clienti. Entro certi limiti, un'impresa di trasformazione è libera di utilizzare macroparticelle già classificate e di frantumarle ulteriormente per ottenere qualità più fini. Un fornitore che disponga di capacità di lavorazione all'interno del SEE può contare pertanto su un notevole vantaggio rispetto ai fornitori non SEE in quanto è in grado di adeguare in tempi rapidi il proprio processo di produzione alla gamma di prodotti richiesta dai clienti. Sulla base dell'inchiesta della Commissione, il 95,5 % dei produttori di abrasivi ha affermato di ritenere la pronta consegna per prodotti fabbricati su ordinazione un fattore importante nella scelta dei fornitori di SiC. Solo il 2,9 % la ritiene un fattore non particolarmente importante. Per di più, circa il 78 % dei produttori di abrasivi ha definito la durata della cooperazione con i fornitori e la conoscenza reciproca fattori importanti. Solo l'8,8 % ritiene tali fattori non particolarmente importanti ai fini della scelta dei fornitori. Questi risultati confermano l'importanza della prossimità dei fornitori ai loro clienti e devono essere considerati come un ulteriore elemento che limita la portata geografica del mercato.

[52] Pag. 71 della notifica.

[53] Per quanto concerne la puntualità delle consegne e l'assoluta affidabilità come fattori pertinenti ai fini della definizione del mercato geografico, cfr. caso n. IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox, GU L 75 del 23. 3. 1996, pag. 38, paragrafo 43.

Dazi all'importazione

(121) Attualmente, i dazi all'importazione sul SiC di paesi non SEE ammontano al 4,5 % per i paesi in via di sviluppo ad eccezione della Cina ed al 6,5 % per la Cina ed i paesi industrializzati.

Misure antidumping relative alle importazioni di SiC

(122) Il 12 aprile 1994, il Consiglio ha adottato un regolamento con il quale ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni nella Comunità di SiC originario della Repubblica popolare cinese, della Polonia, della Federazione russa e dell'Ucraina ([54]). Le misure in questione sono state introdotte per porre rimedio al pregiudizio arrecato dalle importazioni oggetto di dumping provenienti da tali paesi. L'introduzione di tali misure è stata sollecitata da buona parte dei produttori comunitari, compresa una delle parti, ma anche da altri produttori di SiC della Comunità. L'aliquota del dazio antidumping applicabile al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è pari al 52,6 % per le importazioni dalla Cina, al 23,3 % per le importazioni dalla Russia e dall'Ucraina e all'8,3 % per le importazioni dalla Polonia. La Commissione ha inoltre accettato dalla Federazione russa un impegno di natura quantitativa per quanto riguarda l'organizzazione commerciale statale V/O Stanko Import. La durata normale prevista per le misure antidumping è di cinque anni; esse scadranno quindi nell'aprile 1999, a meno che l'industria comunitaria non chieda una revisione delle misure e fornisca prove sufficienti del fatto che le pratiche di dumping ed il pregiudizio da queste arrecato si ripresenterebbero una volta scadute le misure in oggetto. Una revisione delle misure è altresì possibile durante il periodo di applicazione qualora vi siano sufficienti elementi di prova diretti di un cambiamento della situazione. Le misure relative all'Ucraina sono attualmente oggetto di revisione. Questa riguarda esclusivamente il margine di dumping e non è ancora conclusa.

(123) Secondo le parti, le misure antidumping sono le principali responsabili del basso livello raggiunto dalle importazioni nella Comunità di SiC trasformato di alta qualità originario dei paesi soggetti a tali misure (risposta, pagine 38 e 40, Premessa all'impegno presentato). In particolare, le parti ritengono che l'attuale dazio antidumping del 52,6 % costituisca il principale ostacolo alle importazioni cinesi nella Comunità di SiC trasformato per abrasivi e per refrattari. Tuttavia, nella loro notificazione, le parti hanno sostenuto che «i dati recenti relativi alle importazioni mostrano che neppure i dazi antidumping istituiti ostacolano il flusso continuo di importazioni a basso prezzo nel SEE» ([55]).

([54]) Cfr. regolamento (CE) n. 821/94 del Consiglio, del 12 aprile 1994, GU L 94 del 13. 4. 1994, pag. 21.

([55]) Notificazione, pag. 50, cfr. anche pag. 62.

(124) La stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi interpellati dalla Commissione ha affermato che, a causa dei dazi antidumping sulle importazioni di SiC originario dei paesi di cui sopra, è diventato più difficile spostare gli ordini da fornitori SEE a fornitori dei paesi citati, il che ha comportato un aumento dei prezzi. Inoltre, alcuni fornitori e rivenditori hanno precisato di considerare i dazi antidumping ed i contingenti sulle importazioni come un ostacolo all'importazione nel SEE di SiC per abrasivi ([56]). Tuttavia, secondo gli acquirenti, l'imposizione di dazi antidumping sulle importazioni di SiC originario dei paesi citati ha avuto ripercussioni in particolare sui mercati del SiC di qualità metallurgica e del SiC cristallizzato grezzo. Sui mercati dei grani di SiC trasformato, l'imposizione dei dazi antidumping ha avuto solo ripercussioni limitate, in quanto le importazioni sono relativamente scarse e le qualità richieste non sono ancora disponibili in grandi quantità presso i fornitori cinesi e dell'Europa dell'Est. Ciò è stato confermato dall'inchiesta condotta dalla Commissione in relazione all'impegno presentato dalle parti (cfr. sezione G in appresso e allegato III).

Dati relativi alle importazioni e ai prezzi

(125) *Differenze a livello di prezzi assoluti.* Per le parti, il mercato geografico rilevante è di dimensioni mondiali in quanto i prezzi dei prodotti a base di SiC per le diverse applicazioni non presentano grosse variazioni e sono piuttosto omogenei in tutto il mondo. Tuttavia, anche i dati di mercato forniti dalle parti mostrano che tra il SEE e le altre aree geografiche del mondo vi sono notevoli differenze a livello di prezzi assoluti dei grani di SiC per abrasivi. Nel 1995, secondo le parti, il prezzo medio del SiC per abrasivi nel SEE è stato pari a [...] ECU la tonnellata, mentre il prezzo corrispondente nell'Europa dell'Est è stato di [...] ECU, in Cina di [...] ECU e nel resto d'Europa di [...] ECU ([57]). Le parti affermano che queste differenze sono dovute a differenze nel tenore di SiC e nella sua qualità. Tuttavia, sulla base delle informazioni fornite dalle parti, anche i livelli di prezzo del SiC di qualità uguali presentano differenze notevoli. In Giappone, ad esempio, a parità di qualità di SiC, i prezzi sono risultati essere superiori di più del 30 % rispetto a quelli praticati nel SEE ai maggiori acquirenti.

(126) *Differenze nell'andamento dei prezzi.* Differenze si sono rilevate anche nell'andamento dei prezzi nelle varie aree. Nel SEE, il prezzo medio calcolato dalle parti per i grani abrasivi di SiC è aumentato dal

([56]) Cfr. risposte di Kuhmichel, Washington Mills, Timcal, Smyris abrasivi.

([57]) È stato riscontrato che il prezzo medio nel SEE è rispettivamente più del doppio di quello nell'Europa dell'Est e superiore dell'80 % a quello praticato in Cina.

1994 di circa il [5-10] %, mentre è diminuito del 6,7 % nel Nord e Sudamerica, dello 0,6 % nell'Europa dell'Est ed è rimasto stabile in Cina.

(127) La Commissione ha inoltre effettuato un confronto tra i prezzi di determinate categorie di SiC per abrasivi nel Nordamerica e nel SEE. I prezzi dei grani di SiC nero classificati secondo la norma europea FEPA-F 60-120 sono decisamente superiori rispetto a quelli dei grani di SiC nero classificati secondo le rispettive norme americane. Dai risultati dell'indagine emerge che nel 1986 i prezzi nel SEE erano superiori del 96 % ai prezzi praticati nel Nordamerica per grani corrispondenti (entrambi i prezzi sono stati calcolati in DEM). Questa differenza è aumentata negli anni seguenti, fino a raggiungere il culmine nel 1991 (differenza di prezzo del 184 %). Successivamente, la differenza si è ridotta fino al 1994 (141 %), ma ha raggiunto un nuovo massimo nel 1996 (191 %). Questa differenza di prezzo notevole e persistente dimostra che almeno il Nordamerica e il SEE costituiscono mercati geografici distinti. Essa non ha infatti determinato spostamenti massicci della domanda dai fornitori SEE ai fornitori nordamericani.

(128) *Le importazioni nel SEE hanno avuto solo modeste ripercussioni sotto il profilo della concorrenza.*

Secondo le parti, nel 1995 le importazioni nel SEE di SiC trasformato per abrasivi sono state pari a [> 10] milioni di ECU. Ciò rappresenterebbe il [15-20] % del valore del mercato stimato dalle parti. Tuttavia, sulla base dei risultati dell'inchiesta condotta presso i produttori di abrasivi europei, nonché dei dati relativi agli acquisti dei principali fornitori di SiC, la Commissione ritiene che le importazioni nel SEE di SiC trasformato per abrasivi siano ammontate solo a circa 8,2 milioni di ECU. Ciò rappresenterebbe il 14,4-15 % del valore del mercato (20 % del volume) calcolato dalla Commissione (cfr. di seguito). Tali stime non si basano esclusivamente sulle importazioni dirette da parte degli utilizzatori finali di grani abrasivi trasformati, ma tengono anche conto del fatto che spesso il materiale importato è stato venduto da imprese di trasformazione e dai rivenditori con il proprio marchio, senza fornire indicazioni quanto alla vera origine del materiale. La Commissione ha pertanto chiesto alle imprese di trasformazione e ai rivenditori di rivelare le loro fonti di approvvigionamento cosicché è stato possibile valutare la parte delle loro vendite costituita da grani abrasivi di SiC trasformato originario di paesi non SEE. Gli unici produttori non SEE ad aver venduto direttamente a clienti SEE quantità apprezzabili di grani abrasivi di SiC sono stati Moravitkarbo, Timcal e Washington Mills. Il resto delle importazioni è attribuibile a varie imprese, in particolare imprese di trasformazione e di distribuzione.

(129) Nella loro risposta alla comunicazione delle obiezioni, le parti hanno affermato che, dopo l'uscita dal mercato del produttore italiano Samatec come fornitori di SiC nel 1994, i clienti di abrasivi di Samatec si sono rivolti a produttori dell'Europa dell'Est, in particolare della Repubblica ceca, della Polonia, della Romania e dell'Ucraina (risposta, pagine 35 e 68). Le statistiche Eurostat relative alle importazioni per l'Italia indicano che nel 1994 e nel 1995 le importazioni italiane dalla Romania, dalla Repubblica ceca, dalla Russia e dagli USA sono aumentate quanto quelle da altri paesi SEE. Tuttavia, i risultati dell'inchiesta della Commissione non confermano quanto sostenuto dalle parti. Nel 1994 infatti, i produttori italiani di abrasivi interpellati dalla Commissione hanno importato il 5,2 % dei loro acquisti totali di grani abrasivi di SiC da fornitori di Svizzera, Russia, Repubblica ceca, Venezuela e Messico. Nel 1995, le importazioni di grani abrasivi di SiC sono aumentate fino a rappresentare il 9,9 % degli acquisti totali. Va tuttavia tenuto presente che Samatec era un'impresa fornitrice di grani abrasivi utilizzati prevalentemente per la fabbricazione di fili elicoidali per la lavorazione della pietra. Le parti hanno fatto pervenire informazioni sui fornitori che hanno rilevato la clientela italiana di Samatec per quanto concerne le vendite di SiC (risposta, allegato 11). Secondo tali informazioni, la maggior parte dei clienti ha scelto fornitori SEE (Orkla-Exolon, Navarro, Norton, ESK).

(130) Tuttavia, nel valutare se le importazioni costituiscano un indicatore di un mercato geografico più ampio, non è sufficiente valutare semplicemente l'entità della percentuale delle importazioni. Ciò che è importante è verificare le ripercussioni delle importazioni sotto il profilo della concorrenza, ed in particolare stabilire se le importazioni costituiscano un indicatore di una maggiore integrazione del mercato in termini di determinazione dei prezzi e di condizioni concorrenziali in generale. Di fatto, nel caso in oggetto, la percentuale di importazioni, pari al 14,4-15 %, non costituisce un indicatore di un mercato più ampio. In primo luogo, si deve considerare che le importazioni sono attribuibili a numerose imprese, nessuna delle quali detiene una quota di mercato superiore al 2-3 % del mercato SEE (in termini di valore). Inoltre, nessuno degli importatori ha fornito una gamma completa di prodotti. Le limitate ripercussioni delle importazioni sono testimoniate dalle differenze dei prezzi e del loro andamento discusse in precedenza. Le importazioni ed i flussi commerciali in generale non hanno prodotto effetti sufficienti per eliminare le differenze di prezzo esistenti tra Giappone, Nordamerica e SEE.

Conclusione

(131) Differenze notevoli sotto il profilo delle caratteristiche del prodotto, della sua qualità, delle norme industriali, del livello dei prezzi e del loro andamento sono spesso indicazioni chiare che le aree considerate non appartengono allo stesso mercato geografico. Per di più, le importazioni non hanno avuto alcun effetto sulla determinazione dei prezzi del SiC per abrasivi nel SEE e non sono indicative

di una maggiore integrazione del mercato. Al contrario, la stragrande maggioranza dei produttori di abrasivi consultati dalla Commissione ha affermato di attendersi aumenti dei prezzi nel caso in cui l'operazione proposta dovesse essere realizzata. Il mercato geografico rilevante per i grani di SiC trasformato per abrasivi è pertanto il SEE.

B.4. Carburo di silicio trasformato per applicazioni nell'industria dei refrattari

(132) Secondo le parti, nel 1995 le importazioni nel SEE di SiC trasformato per refrattari sono ammontate a [>5] milioni di ECU. Questo valore rappresenterebbe il [10-15] % del valore del mercato stimato dalle parti. Tuttavia, sulla base dei risultati delle inchieste condotte presso clienti, rivenditori e concorrenti europei, la Commissione stima che nel 1995 le importazioni di SiC trasformato per refrattari siano state pari a circa 3 milioni di ECU. Tale valore corrisponderebbe a circa il 6,6-6,9 % del valore del mercato (circa il 9 % del volume) calcolato dalla Commissione (cfr. di seguito).

(133) Le parti ritengono che i produttori di refrattari non incontrino grossi problemi nel caso vogliano ricorrere a produttori non SEE per il proprio approvvigionamento di materiali refrattari. Le parti hanno inoltre citato produttori SEE di prodotti refrattari finiti che nel 1996 si sono riforniti anche in Brasile o che avevano già testato ed approvato materiale proveniente dalla Cina. Tuttavia, gli stessi produttori interpellati dalla Commissione hanno affermato che le fonti di approvvigionamento non SEE non erano affidabili.

(134) Andrebbe per di più considerato che questo mercato sembra essere anche meno aperto del mercato del SiC per abrasivi. Il SiC per refrattari è prodotto sulla base delle specifiche fornite dai clienti piuttosto che secondo le norme FEPA, come avviene invece per gli abrasivi. Pertanto, il SiC trasformato per refrattari è un prodotto meno standardizzato del SiC trasformato per abrasivi. La prossimità ai clienti risulta quindi più importante per le applicazioni nell'industria dei refrattari che non per quelle nell'industria degli abrasivi.

(135) Come nel caso del mercato per le applicazioni nell'industria degli abrasivi, e sostanzialmente per le medesime ragioni, il mercato del SiC trasformato per refrattari è il SEE. Si rimanda pertanto alla sezione B.3.

B.5. Carburo di silicio trasformato per altre applicazioni industriali

(136) Non appare necessario definire il mercato geografico rilevante per questo prodotto, in quanto su tale mercato non si registra alcun problema di concorrenza, neppure accogliendo la definizione più restrittiva.

C. VALUTAZIONE GIURIDICA

C.1. Volume dell'insieme dei mercati del SiC

(137) Nel 1995 le vendite totali di SiC ad utenti finali industriali ammontavano nel SEE a circa 156 milioni di ECU (210 000 tonnellate). Il SiC di qualità metallurgica costituiva circa il 50 % delle vendite totali di SiC in termini di volume e il 29 % in termini di valore. Per il SiC cristallizzato lavorato, tali percentuali erano rispettivamente del 51 % e del 71 %. Le vendite di SiC trasformato per applicazioni nell'industria degli abrasivi rappresentavano circa il 37 % delle vendite totali, quelle di SiC trasformato per refrattari circa il 29 % e quelle di SiC trasformato per altre applicazioni industriali circa il 5 % delle vendite totali di SiC.

(138) La Germania è di gran lunga il più grande mercato di SiC del SEE. Nel 1995 alla Germania faceva capo circa il [40-45 %] dei consumi di SiC del SEE. L'Italia costituiva il secondo mercato con il [10-15 %] dei consumi del SEE, seguita dal Regno Unito ([10-15 %]), dalla Francia ([10-15 %]) e dalla Spagna ([5-10 %]).

C.2. Origine del SiC consumato nel SEE

Produzione di SiC nel SEE

(139) I forni utilizzati per produrre SiC grezzo sono tecnicamente semplici e la tecnologia è ben nota e facilmente accessibile. L'investimento totale necessario nel SEE per la costruzione, in un sito vergine, di un forno avente la capacità di un impianto [di taglia media] è stimato dalle parti a [>40] milioni di ECU nel SEE, escluso il costo del terreno([58]). La massima parte della spesa d'investimento è determinata dall'esigenza di rispettare le norme anti-inquinamento in vigore nel SEE. Le parti ritengono che gli ostacoli all'accesso al mercato per la produzione di SiC grezzo sono piuttosto rilevanti in Europa occidentale, date le norme anti-inquinamento in vigore([59]). Tuttavia non è così allo stato attuale nei paesi dell'ex blocco comunista né nei paesi del terzo mondo, compresa la Cina.

(140) Nel SEE il settore del SiC ha registrato un crollo nel corso degli ultimi 10-15 anni. Talune installazioni sono state chiuse, altre sono state rilevate. Nel 1987 Norton ha acquistato Arendal Smelteverk AS in Norvegia, aggiungendo pertanto una capacità di [>40 000] tonnellate all'anno alla

([58]) Pag. 71 della notificazione.
([59]) Pag. 71 della notificazione.

capacità di Lillesand che era pari a [>20 000] tonnellate all'anno. Nel 1992 il produttore italiano Samatec SA, una controllata del gruppo ENI, ha chiuso i suoi due forni (30 000 tonnellate) e ha ridotto le sue attività per diventare un trasformatore di SiC grezzo, ponendo quindi fine anche a tale attività nel 1994 per concentrarsi sulle sue attività principali. Nel 1992 la società francese Péchiney Électrométallurgie (capacità 18 000 tonnellate) ha cessato di produrre SiC. Nel 1993 Alusuisse-Lonza si è ritirata dal mercato chiudendo l'impianto di produzione di Waldshut, in Germania, che aveva una capacità di 20 000 tonnellate all'anno, e vendendo la sua controllata svizzera Lonza G+T a Timcal AG.

(141) Sulla base dell'inchiesta della Commissione sembra poco probabile che i produttori che hanno cessato le attività di produzione di SiC ritornino su tale mercato, considerato che hanno venduto o smantellato i loro impianti di produzione. Inoltre la Commissione ritiene che nei prossimi anni l'ingresso di nuovi concorrenti sul mercato della produzione di SiC grezzo è del tutto improbabile e tale opinione è condivisa dalle parti([60]). Il crollo del settore del SiC nel SEE è dovuto ad un insieme di fattori tra i quali rientrano norme anti-inquinamento più severe e l'importazione di SiC metallurgico a basso prezzo da Cina ed Europa dell'Est.

(142) La chiusura di capacità produttive fa sì che la produzione di SiC nel SEE è ormai inferiore alla domanda totale. Tuttavia, nonostante il predetto ridimensionamento delle capacità produttive, l'85 % circa del SiC cristallizzato consumato nel SEE continua ad essere prodotto nel SEE. Le capacità dei principali produttori figurano all'allegato I([61]). In Europa occidentale (SEE, Svizzera compresa) la capacità di cottura totale ammontava a [>175 000] tonnellate nel 1995. Circa [>60 %] di tale capacità è detenuta dalle parti. Dall'allegato I risulta inoltre che esistono notevoli capacità produttive di SiC nell'Europa dell'Est e in Cina.

Principali produttori del SiC consumato nel SEE

(143) Saint-Gobain dispone di forni e di impianti di trasformazione in Norvegia (Norton), nonché di uno stabilimento di trasformazione per refrattari in Belgio (Intermat). Saint-Gobain è il produttore e il trasformatore più importante e meglio attrezzato di tutta l'Europa occidentale e di tutto il mondo. La società possiede [>30 %] della capacità di produzione dell'Europa occidentale nonché notevoli attività all'esterno dell'Europa. È infatti il principale produttore di SiC dell'America del Nord e possiede un forno in Venezuela (Industrial Norton de Venezuela), la cui produzione è destinata essenzialmente al mercato nordamericano. Sta inoltre costruendo un impianto di trasformazione in Cina, la cui produzione sarà smerciata nei paesi del Pacifico, e detiene una partecipazione in un'impresa comune indiana (Grindwell Norton Ltd). Prevede anche di costruire un forno in Cina. Saint-Gobain persegue una strategia mondiale per quanto concerne la produzione di SiC e, in base al suo piano strategico, intende diventare il leader mondiale nel ramo del SiC.

(144) Saint-Gobain è un produttore di punta nel settore del SiC, in particolare per quanto riguarda la produzione di prodotti di prima qualità e di prodotti specializzati. La società è riuscita a preservare la redditività delle sue attività nel settore del SiC, nonostante una diminuzione dei prezzi del SiC di qualità metallurgica a partire dall'inizio degli anni '90. La società è integrata verticalmente e produce a valle prodotti abrasivi e refrattari. È uno dei principali produttori europei di prodotti finiti abrasivi e refrattari.

(145) Wacker-Chemie (ESK) possiede il principale complesso di forni del mondo a Delfzijl nei Paesi Bassi. Ha inoltre impianti di trasformazione in Germania, a Grefrath e a Kempten. Gli impianti di trasformazione per micrograni di SiC che ESK possiede a Kempten saranno messi a disposizione della nuova impresa comune a titolo oneroso tramite un accordo di produzione. La partecipazione nella società americana di produzione di SiC Exolon-ESK sarà stata venduta quando l'attuale impresa comune comincerà a produrre (cfr. sopra, sezione II). ESK (esclusa Orkla-Exolon) detiene il [<40 %] delle capacità dei forni dell'Europa occidentale.

(146) Così come Saint-Gobain, ESK è un produttore di SiC altamente specializzato. Tuttavia la società produce anche quantità notevoli di SiC metallurgico a causa della tecnologia di produzione utilizzata nei grandi forni di Delfzijl. Questa è una delle ragioni per le quali la redditività globale delle attività di ESK nel settore del SiC è messa a repentaglio dall'inizio degli anni '90 dalla concorrenza delle importazioni di SiC metallurgico a basso prezzo in provenienza dalla Cina e dall'Europa dell'Est. ESK è più esposta alla concorrenza di tali importazioni di Saint-Gobain per il fatto che con il processo utilizzato nell'impianto di Delfzijl la produzione è costituita inevitabilmente al [...] % da SiC metallurgico. Tale percentuale è di solito pari circa al 20 % negli altri impianti europei che funzionano con i forni tradizionali Acheson.

(147) Rispetto ad altri produttori europei, ESK ha il vantaggio di avere già risolto la maggior parte dei

([60]) Pag. 70 della notificazione.

([61]) L'allegato I della presente decisione contiene informazioni riservate e pertanto non è stato incluso nella versione destinata alla pubblicazione.

problemi ambientali che ha incontrato. Nel 1973 ESK ha messo a punto dei forni per SiC nei quali i gas prodotti nel corso del procedimento di cottura vengono recuperati e riutilizzati per produrre energia. Tuttavia gli investimenti realizzati ai fini della protezione dell'ambiente hanno sfavorito la società sul piano dei costi. Oggi ESK è uno dei produttori del SEE con i costi più elevati.

(148) La società norvegese Orkla-Exolon è detenuta al 50 % dal gruppo norvegese Orkla e al 50 % dalla società americana Exolon-ESK. Si tratta di un piccolo produttore che detiene meno del 9 % della capacità di produzione dell'Europa occidentale. In linea di massima Orkla-Exolon produce SiC di qualità comparabile a quello fabbricato da ESK e Saint-Gobain.

(149) Orkla-Exolon è una piccola società che conta circa 100 dipendenti. Dispone di risorse limitate per lo sviluppo dei suoi prodotti e deve regolarmente ricorrere ad esperti esterni per risolvere i problemi tecnici poiché nessun dipendente dispone delle conoscenze necessarie. Orkla-Exolon è troppo piccola per produrre la gamma completa di prodotti abrasivi e refrattari. Deve invece concentrarsi su segmenti particolari di tali mercati per poter utilizzare le sue risorse limitate in modo ottimale.

(150) A tutt'oggi Orkla-Exolon non ha dovuto affrontare problemi ambientali. Tuttavia in futuro dovrà investire per ridurre il livello di inquinamento dei suoi impianti. Orkla-Exolon ha una situazione solida e ha potuto finanziare la maggior parte dei suoi investimenti con le sue risorse proprie.

(151) Navarro è un'impresa familiare spagnola che produce elettricità a partire da energia idraulica. Sebbene sia di dimensioni più o meno simili a Orkla-Exolon, le sue attività nel ramo SiC sono accessorie. L'attività principale della società è la produzione di elettricità nella sua centrale idroelettrica. Il livello effettivo della produzione di SiC dipende pertanto dalla quantità di acqua che resta nei suoi bacini dopo aver adempiuto ai propri obblighi di produttore di elettricità.

(152) Timcal è un produttore svizzero di SiC appartenente alla società belgo-canadese Imétal SA. Nel 1994 Timcal ha rilevato i forni per la cottura di SiC di Lonza G+T a Bodio, in Svizzera. Tuttavia Timcal non è in primo luogo un produttore di SiC, bensì di grafite sintetica e produce SiC solo come prodotto secondario. La società non dispone di impianti per la produzione di grani abrasivi di SiC conformi alle norme FEPA, né per il successivo trattamento chimico. Tuttavia Timcal produce grani con un contenuto di SiC di non oltre il 95 % da utilizzare in applicazioni nell'industria degli abrasivi e dei refrattari che richiedono SiC a grani grossi, ad esempio per la fabbricazione di fili elicoidali per la lavorazione della pietra.

(153) Mineralien-Werke Kuppenheim (MWK) è un trasformatore tedesco di materiali abrasivi e refrattari, tra cui il SiC, che possiede impianti di trasformazione a Düsseldorf e a Kuppenheim. La società importa dall'Europa dell'Est quantità notevoli di SiC grezzo (cristallizzato) che trasforma in materiale abrasivo e refrattario. Essa importa inoltre dalla Russia SiC trasformato che vende direttamente agli utenti finali. MWK non possiede alcun impianto per il trattamento chimico e la selezione ad umido. La società può trasformare attualmente solo grani abrasivi di SiC secondo la norma FEPA-F e non possiede impianti di trasformazione per microparticelle.

(154) Treibacher Schleifmittel è una controllata del gruppo austriaco Wienerberger. È azionista al 100 % dell'impresa slovena Treibacher Schleifmittel d. o. o. (ex Tovarna Dusika) a Ruse e della società statunitense Treibacher Schleifmittel Corporation. Treibacher produce esclusivamente ossido di alluminio elettrofuso. Questa società non può essere considerata come un concorrente sul mercato del SiC, avendo essa deciso di cessare ogni attività nel settore della produzione e della trasformazione del SiC. Questa decisione strategica ha comportato la chiusura dell'impianto di produzione di Ruse nel 1995 e di quello di Niagara Falls negli USA, nel 1994. Attualmente Treibacher vende nel SEE solo piccole quantità di SiC provenienti dalle sue scorte di Ruse.

(155) La società americana Washington Mills è un trasformatore di materiali abrasivi e refrattari. Opera in Europa tramite la sua controllata britannica Washington Mills Electro Minerals Ltd. Pur essendo un grosso produttore di ossido di alluminio, fornisce solo quantità modeste di SiC soprattutto a clienti nel Regno Unito. Non produce SiC grezzo, ma acquista prodotti semitrasformati, essenzialmente dalle parti, soprattutto da Norton, che trasforma in funzione delle necessità dei suoi clienti. Distribuisce inoltre SiC per conto di Norton nel Regno Unito.

Le importazioni rappresentano una concorrenza solo marginale

(156) La Cina è divenuta il principale produttore di SiC in termini di volume. Le parti hanno stimato la capacità di produzione globale della Cina a circa 375 000 tonnellate all'anno. Secondo loro vi sono in questo paese oltre 120 impianti, per lo più molto piccoli, con una capacità di cottura compresa tra 1 000 e 10 000 tonnellate all'anno: le due principali unità hanno una capacità di produzione

massima di 15 000 tonnellate di SiC grezzo([62]) all'anno. La maggior parte della produzione cinese è costituita da SiC di qualità metallurgica. I produttori cinesi sono inoltre attivi per lo più nella fabbricazione di prodotti abrasivi e refrattari. Una quota significativa della produzione totale di SiC viene pertanto utilizzata internamente.

(157) Le società dell'Europa dell'Est hanno fornito soprattutto SiC metallurgico sul mercato del SEE. Vi sono due grandi produttori e un certo numero di produttori d'importanza minore. I due principali produttori sono ZAC (impresa comune INEC) a Zaporozhje in Ucraina e AS Volzhsky Abrasives in Russia. Ad essi fanno capo il 70 % della capacità di cottura e il 60 % della produzione dei paesi dell'Europa dell'Est([63]). Sono piccoli produttori Moravitkarbo della Repubblica ceca e Korund SA a Kolo (Polonia).

(158) Nell'America Latina vi sono sei piccoli produttori indipendenti. I principali sono: Casil SA in Brasile (32 000 tonnellate)([64]), Electrometalurgia de Veracruz SA (Elmet) in Messico (20 000 tonnellate), SiCVen in Venezuela (22 000 tonnellate) e Saint-Gobain in Venezuela ([15 000-25 000] tonnellate). Tuttavia nessuno di loro è stato finora molto attivo in Europa. In passato le importazioni dall'America del Sud verso il SEE sono state molto limitate.

(159) Nell'America del Nord i due principali produttori sono Exolon-ESK e Saint-Gobain. Treibacher Schleifmittel ha chiuso i suoi impianti di produzione di SiC di Niagara Falls e produce esclusivamente ossido di alluminio fuso. L'impresa statunitense Washington Mills dispone solo di modeste capacità di trasformazione del SiC ed acquista una parte del SiC grezzo di cui necessita da Norton. In passato le esportazioni nel SEE sono state scarse.

(160) In Giappone i due principali produttori sono Pacific Rundum Co. e Yakushima Denko. Pacific Rundum è specializzato nella produzione di SiC per refrattari. Almeno uno di tali produttori ha ridotto la sua produzione di SiC grezzo ed importa tale prodotto dalla Cina per trasformarlo in Giappone. Per i produttori giapponesi il mercato del SEE è un mercato molto difficile e non considerano neppure la possibilità di esportare in Europa. Oltre ai due predetti produttori vi sono alcuni trasformatori attivi in Giappone, in particolare Nanko Abrasives Co., Showa Denko e Fujimi Inc. Secondo le parti Fujimi e Nanko importano macrograni dai produttori cinesi e li convertono in micrograni nei loro impianti di trasformazione([65]). In passato i produttori giapponesi hanno esportato solo quantitativi molto limitati di prodotti specializzati, principalmente verso gli USA. Le importazioni totali dal Giappone verso l'Unione europea sono ammontate a sole 104 tonnellate nel 1995.

Conclusione

(161) È chiaro che a seguito dell'operazione proposta le parti diverranno di gran lunga i principali fornitori di SiC nel SEE. Inoltre controllerebbero quasi il 75 % delle capacità di cottura dell'Europa occidentale.

C.3. Carburo di silicio per applicazioni nell'industria metallurgica

(162) Secondo le parti le vendite mondiali di SiC di qualità metallurgica sono ammontate nel 1995 a [> 135] milioni di ECU ([< 400 000] tonnellate). Il SiC metallurgico ha costituito il [> 50] % delle vendite mondiali di SiC in termini di volume e il [< 30] % in termini di valore. Dal 1993 le vendite sono aumentate del 16 %. Le vendite di SiC metallurgico nel SEE hanno rappresentato il [< 30] % delle vendite mondiali di SiC nel 1995.

(163) Secondo le parti, la loro quota di mercato complessiva è stata del [< 20] % delle vendite mondiali di SiC metallurgico nel 1995. I cinesi detenevano il 36,8 % di tale mercato, i russi l'8,3 %, Exolon-ESK il [5-10] % ed un certo numero di altri produttori meno del 5 %.

(164) La presenza di numerosi concorrenti sul mercato mondiale garantisce una concorrenza efficace. Su tale mercato le società cinesi sono concorrenti permanenti. L'operazione notificata non darebbe luogo né alla creazione né al rafforzamento di una posizione dominante su tale mercato.

C.4. Carburo di silicio grezzo cristallizzato

(165) Dall'inchiesta della Commissione risulta che le vendite totali di SiC grezzo nel SEE sono ammontate nel 1995 a circa 11,2 milioni di ECU (23 842 tonnellate). Le importazioni sono ammontate a circa 9,2 milioni di ECU (21 284 tonnellate) e le vendite di SiC grezzo (uso non interno) da parte di produttori ubicati nel SEE sono ammontate a 2 052 milioni di ECU (2 558 tonnellate). Le parti hanno importato nel 1995 [. . .] tonnellate ([. . .] milioni di ECU) di SiC cristallizzato grezzo, destinato essenzialmente ad essere utilizzato nei loro impianti di trasformazione. Tuttavia le vendite di SiC cristallizzato grezzo da parte delle parti (uso non interno) hanno rappresentato solo circa il [. . .] % del valore del mercato.

([62]) Notificazione, allegato 39.
([63]) Notificazione, allegato 39.
([64]) Questo dato e i seguenti sono stime fornite dalle parti.
([65]) Cfr. lettera delle parti del 14 ottobre 1996, allegato 9.

(166) Oltre ad essere i principali importatori individuali di SiC grezzo, le parti sono anche di gran lunga i più importanti produttori di SiC cristallizzato grezzo dell'Europa occidentale (cfr. di seguito, tabella 4). Tuttavia la parte più consistente della loro produzione è utilizzata internamente per la trasformazione in grani di SiC per applicazioni nell'industria degli abrasivi e dei refrattari. Pertanto, eccezion fatta per i materiali importati, i fornitori europei hanno venduto solo quantità modeste di SiC grezzo e la quota di tale mercato detenuta dalle parti è limitata. La maggior parte del modesto quantitativo di SiC cristallizzato grezzo importato nel SEE proviene dagli Stati Uniti (scorte dell'esercito statunitense), dal Messico, dalla Russia, dal Venezuela, dalla Cina, dalla Romania e dalla Svizzera.

(167) Il SiC cristallizzato grezzo è venduto unicamente come prodotto intermedio per la trasformazione in grani di SiC destinati ad applicazioni nell'industria degli abrasivi e dei refrattari. Per via della quota elevata di importazioni e del fatto che le parti hanno solo attività marginali nel commercio del SiC grezzo, la Commissione ritiene che la concentrazione proposta sul mercato del SiC cristallizzato grezzo non è tale da creare o rafforzare una posizione dominante su tale mercato.

Tabella 4

Produzione ed importazioni di SiC cristallizzato grezzo nel SEE nel 1995
(uso interno compreso)

Fornitori	SiC nero		SiC verde	
	tonnellate	(%)	tonnellate	(%)
Norton, Norvegia (Saint-Gobain)	[>40 000]	[<35]	[>10 000]	[>60]
ESK, Germania	[<30 000]	[>20]	[<5 000]	[<25]
Totale parti	**[<70 000]**	**[50-60]**	**[<20 000]**	**[80-90]**
Navarro, Orkla-Exolon	<35 000	[25-30]	<2 500	[10-20]
Importazioni (compresa Timcal)	[>20 000]	[<20]	[0]	[0]
Totale	**<125 511**	**100,1**	**<19 939**	**100,0**

Fonte: Risultato dell'inchiesta della Commissione; in parte, stime.
NB 1: Occorre notare che nel 1995 Saint-Gobain (Intermat) era [. . .].
NB 2: Né Navarro, né Orkla-Exolon, né Timcal detengono oltre il 12,5 % del mercato.

C.5. Carburo di silicio trasformato per applicazioni nell'industria degli abrasivi

Volume del mercato

(168) Secondo le parti, le vendite nel SEE di SiC trasformato per applicazioni nell'industria degli abrasivi sono state pari, nel 1995, a [>65] milioni di ECU ([>55 000] tonnellate). La Germania ha rappresentato circa il [25-30] % del mercato del SEE, in termini di volume, l'Italia il [20-25] %, la Francia il [15-20] %, il Regno Unito il [10-15] % e la Spagna il [5-10] %.

(169) La Commissione non è d'accordo con le stime delle parti riguardanti il volume del mercato. Sulla base dell'inchiesta svolta presso l'insieme dei produttori e dei trasformatori del SEE, i principali operatori ed importatori, nonché 67 produttori di abrasivi, la Commissione stima che le vendite totali nel SEE di SiC trasformato per abrasivi sono ammontate nel 1995 a circa 57 milioni di ECU (45 409 tonnellate) [66]. Pur essendo notevolmente inferiori al volume di mercato stimato dalle parti, i dati della Commissione in termini di valore sono

[66] La Commissione ha innanzitutto addizionato gli importi delle vendite delle parti e degli altri grandi fornitori come Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck e Frank & Schulte. In seguito ha eliminato le doppie contabilizzazioni dovute agli acquisti tra fornitori. Infine ha aggiunto gli importi relativi alle importazioni stimati conformemente a quanto spiegato nella sezione B, tenendo conto del fatto che le importazioni totali comprendono le vendite di Timcal nel SEE.

molto più elevati delle stime trasmesse da altri fornitori [67].

Posizione delle parti sul mercato

(170) Quote di mercato. Nel 1995 la quota di mercato di Saint-Gobain nel SEE è stata pari a circa il [30-40] % e quella di ESK a circa il [20-30] % (in termini di valore) [68]. Dopo la concentrazione le parti avrebbero una quota di mercato complessiva di circa il [60-70] % per i grani di SiC destinati ad applicazione nell'industria degli abrasivi, vale a dire una quota superiore di oltre otto volte a quella del loro principale concorrente (cfr. allegato II).

(171) I principali concorrenti operanti nel SEE sono il trasformatore tedesco MWK, che detiene una quota di mercato inferiore all'8 %, seguito dal produttore norvegese Orkla-Exolon (< 7 %) e dal produttore spagnolo Navarro (< 5 %). Tutti gli altri fornitori hanno quote di mercato inferiori al 3 %.

(172) Capacità di trasformazione. Nel 1995 la capacità totale di trasformazione dei grani FEPA-F nel SEE è stata pari al massimo a circa [80 000-85 000] tonnellate all'anno e la capacità di trasformazione di grani FEPA-P al massimo a circa [40 000-50 000] tonnellate all'anno [69]. Circa [80-90] % della capacità totale è stata impiegata per il trattamento di macrograni FEPA e meno del [10-20] % può essere utilizzata per il trattamento di micrograni FEPA. Tuttavia, come risulta dalla tabella 5 riportata in appresso, le parti sono di fatto gli unici produttori di grani FEPA-P e di gran lunga i principali produttori di micrograni FEPA-F. Sebbene sia tecnologicamente possibile produrre grani FEPA-P e FEPA-F con più o meno il medesimo tipo di impianto, la produzione di grani FEPA-P richiede l'osservanza di specifiche molto severe per quanto riguarda l'analisi granulometrica, la forma dei grani ed altre proprietà fisiche e chimiche. Il passaggio da FEPA-F a FEPA-P (o viceversa) richiederebbe la regolazione dei setacci. Per tali ragioni tutti i fornitori interrogati dalla Commissione producono grani FEPA-F e FEPA-P in linee di produzione separate. Attualmente solo le parti sono praticamente in grado di produrre entrambi i tipi di grani nel contempo in quanto hanno gli impianti di trasformazione di gran lunga più grandi e più sofisticati del SEE.

(173) Ricerca e sviluppo. In generale la ricerca e lo sviluppo sono di scarsa importanza per la produzione e la trasformazione di SiC per applicazioni nell'industria degli abrasivi. Le parti non investono pertanto più del [< 1] % del loro fatturato annuo nella ricerca e nello sviluppo. Tuttavia questa percentuale è più elevata nel segmento di mercato delle microparticelle, dove il SiC grezzo viene raffinato in qualità particolarmente pure e fini per applicazioni industriali speciali. Tuttavia, se si considerano le dimensioni dei concorrenti che resteranno una volta completata l'operazione di concentrazione, è evidente che le parti occuperanno una posizione di punta sul piano tecnologico nella produzione di grani di SiC per abrasivi. Norton si considera già come il leader tecnologico riconosciuto di tale mercato [70].

(174) La ricerca e lo sviluppo svolgono inoltre un ruolo importante nella produzione a valle di prodotti finiti abrasivi, dove vengono costantemente immessi sul mercato nuovi prodotti e nuove varietà di prodotti. Un fornitore di grani di SiC per abrasivi può trarre vantaggio dalle conoscenze che acquisisce sul mercato dei prodotti abrasivi finiti in quanto esse gli consentono di adeguare più facilmente la sua produzione all'evoluzione del mercato a valle. Saint-Gobain è uno dei principali operatori sul mercato a valle dei prodotti abrasivi finiti. Sotto tale profilo la sua integrazione verticale gli conferisce un vantaggio rispetto ai suoi concorrenti non integrati sul mercato dei grani abrasivi di SiC. Saint-Gobain è il solo produttore di grani di SiC per abrasivi integrato verticalmente nell'Europa occidentale.

Concorrenza attuale

(175) Per quanto riguarda il mercato dei grani abrasivi di SiC, Orkla-Exolon e Navarro sono i soli concorrenti di una certa importanza che producono in proprio SiC cristallizzato grezzo. Tuttavia queste società non producono la gamma completa di prodotti. Infatti nessuna di esse produce micrograni FEPA-P e Navarro produce solo una quantità molto limitata di macrograni FEPA-P. Per quanto riguarda il SiC verde, Orkla-Exolon è l'unica altra società che lo produce in Europa occidentale, ma solo in misura limitata. Per contro, le parti sono pressoché i soli produttori di grani FEPA-P del SEE e i principali produttori di SiC verde non solo nel SEE ma in tutto il mondo.

[67] Orkla-Exolon ha stimato il volume del mercato dei grani abrasivi a circa 46 000 tonnellate nel 1995. Secondo Treibacher è stato pari a circa 45 000 tonnellate (45 milioni di ECU). Navarro ha stimato il valore di tale mercato a circa 44,6 milioni di ECU.

[68] La Commissione fornisce una forcella per le quote di mercato in quanto si potrebbe argomentare che il volume del mercato (il valore del mercato) e le importazioni totali sono stati rispettivamente del 7,2 % e del 4,6 % superiori alle stime fatte sulla base delle inchieste presso clienti e fornitori (cfr. nota 47).

[69] Questi due dati non possono essere addizionati in quanto taluni impianti possono essere utilizzati per la trasformazione di grani sia FEPA-F che FEPA-P.

[70] Cfr. Norton Catalog 400, introduzione, pag. 1.

Tabella 5

Produzione di grani FEPA nel SEE nel 1995
(in percentuale, compreso l'uso interno)

Fornitori	Grani FEPA-F		Grani FEPA-P	
	macro	micro	macro	micro
Norton, Norvegia (Saint-Gobain)	[<50]	[<45]	[>50]	[>50]
Intermat, Belgio (Saint-Gobain)	[<5]	[<5]	[<5]	[<5]
ESK	[<15]	[>40]	[>45]	[<50]
Totale parti	[60-70]	[80-90]	[>90]	[>90]
Orkla-Exolon, Navarro, MWK Washington Mills (UK)	[30-40]	[10-20]	[<10]	[<10]
Produzione totale in migliaia di tonnellate/anno	35,6	7,6	5,7	2,3

Fonte: Inchiesta della Commissione.
NB: I dati riguardanti i concorrenti sono stati raggruppati per ragioni di riservatezza. Tuttavia nessuno di essi detiene una quota superiore al 20 %, qualunque sia la categoria in oggetto; per tutte le categorie, ad eccezione dei macrograni FEPA-F, ciascuno dei concorrenti detiene meno del 10 % del mercato.

(176) Oltre ai produttori di SiC grezzo, anche le imprese di trasformazione stabilite nel SEE costituiscono una fonte alternativa di approvvigionamento per i clienti, ma non possono esser concorrenti efficaci per i produttori in quanto attualmente i trasformatori del SEE che non appartengono alle parti non sono in grado di fornire i SiC più fini (micrograni) necessari alle applicazioni nell'industria degli abrasivi. Inoltre la relazione fornitore/cliente che esiste tra i trasformatori e le parti ridurrà la possibilità che i primi possano competere efficacemente con queste ultime. È assai probabile che i trasformatori allineeranno i loro prezzi a quelli dei produttori.

(177) La più importante delle imprese di trasformazione indipendenti, MWK ha iniziato la sua attività rigenerando mole usate ed è divenuto nel corso degli ultimi anni un trasformatore di grani di SiC di dimensioni considerevoli. Tuttavia MWK trasforma solo macrograni conformi alla norma FEPA-F e non dispone attualmente di alcuna capacità di trasformazione per i micrograni di SiC o per i grani abrasivi conformi alla norma FEPA-P. MWK non fornisce l'intera gamma di qualità di SiC e non può pertanto essere considerato come un concorrente efficace delle parti per l'integralità della gamma di grani di SiC trattato. Inoltre MWK non si considera in concorrenza diretta con le parti in quanto produce soprattutto prodotti a granatura grossolana. Inoltre la società è a conduzione familiare e le risorse finanziarie di cui dispone per sviluppare le sue attività sono piuttosto limitate rispetto a Saint-Gobain e ESK.

(178) I fornitori della gamma completa hanno un vantaggio significativo, in quanto possono offrire l'intera varietà di qualità di SiC da un'unica fonte. Comprare tutte le qualità da diversi fornitori aumenterebbe i costi di approvvigionamento della maggior parte dei clienti. Inoltre i clienti correrebbero il rischio di ricevere materiali con composizioni chimiche diverse e pertanto dovrebbero adeguare i loro materiali leganti. Per tutte queste ragioni i clienti che necessitano di un'ampia gamma di qualità di SiC preferiscono approvvigionarsi da un fornitore che possa offrire l'intera gamma. Quanto precede potrebbe non applicarsi ai clienti specializzati in prodotti finiti abrasivi specifici e che necessitano soltanto di una piccola gamma di macroparticelle a granatura grossolana, ad esempio prodotti per la fabbricazione di fili elicoidali per la lavorazione della pietra. Tuttavia la maggior parte dei produttori di abrasivi del SEE producono prodotti abrasivi da utilizzare in varie applicazioni industriali e richiedono una gamma sufficientemente ampia di qualità di SiC per abrasivi.

(179) ESK e Saint-Gobain sono attualmente gli unici fornitori dell'intera gamma di qualità nel SEE. La concorrenza tra le parti è la fonte principale di concorrenza nell'attuale mercato del SiC per abrasivi.

Assenza di potere contrattuale da parte degli acquirenti

(180) Gli acquirenti del SiC per applicazioni nell'industria degli abrasivi sono soprattutto piccole e

medie imprese. La maggior parte dei produttori di abrasivi ha un solo impianto di produzione ed acquista quantità relativamente modeste di SiC. Molti sono piccole e medie imprese a conduzione familiare. Nel 1995 il principale cliente ha acquistato meno del 3 % (valore) dei grani abrasivi di SiC venduti nel SEE. Essi non dispongono pertanto di alcun potere contrattuale degno di nota.

Prospettive di evoluzione della domanda

(181) Le parti ritengono che lo sviluppo e l'introduzione di nuove tecnologie di trasformazione nell'industria metallurgica hanno comportato una diminuzione dell'uso di SiC e avrebbero pertanto un effetto limitativo sulle parti dopo il completamento della concentrazione proposta.

(182) Tuttavia gli sviluppi recenti del mercato smentiscono la tendenza ad una diminuzione della domanda. Secondo le parti il volume del mercato dei grani abrasivi di SiC nel SEE ha continuato a crescere, passando da [...] tonnellate nel 1993 a [...] tonnellate nel 1995 ([+10-15] %) e i prezzi medi sono cresciuti del [5-10] % dal 1994. In base alle ultime rilevazioni di mercato disponibili, i grani di SiC in particolare continueranno ad essere utilizzati in quantità simili a quelle impiegate attualmente in quanto costituiscono l'abrasivo preferito dagli utenti per i materiali non ferrosi come il cemento, la pietra, il vetro e la ceramica e sono particolarmente efficaci per le operazioni brevi di molatura [71].

(183) Per tutti questi motivi l'introduzione di nuovi torni e di nuove fresatrici non dovrebbe esercitare effetti limitativi degni di nota sul comportamento delle parti dopo la realizzazione dell'operazione di concentrazione prevista.

Ostacoli all'ingresso

(184) Le parti valutano l'investimento totale necessario nel SEE per la costruzione su un sito nuovo di un impianto medio per la lavorazione di macrograni di SiC (capacità: [...] tonnellate) a circa [>10] milioni di ECU, escluso il costo del terreno [72]. Sempre secondo tali stime la costruzione di un impianto di trattamento di micrograni (capacità [...] tonnellate) dovrebbe richiedere un investimento di [>5] milioni di ECU. Gran parte di tali investimenti riguardano attrezzature speciali utilizzate esclusivamente per la trasformazione dei grani abrasivi. L'eventuale fallimento di un tentativo di ingresso sul mercato comporterebbe perdite importanti per il nuovo arrivato.

(185) La classificazione delle particelle in funzione della granulometria FEPA pone numerose condizioni per quanto riguarda sia le attrezzature che il «know-how» e l'esperienza necessari. Sebbene i due tipi di grani, FEPA-F e FEPA-P, vengano prodotti con macchinari identici, eccezion fatta per la frantumazione che deve dar luogo a forme più angolari per i grani FEPA-P e a forme più compatte per i grani FEPA-F, tutto sembra indicare che il trattamento basato sulla norma FEPA-P, molto rigorosa e precisa, di un «know-how» speciale e di una lunga esperienza. Inoltre, quantunque sia possibile penetrare nel segmento di mercato delle macroparticelle, pare molto difficile trasformare microparticelle di SiC con una granulometria costante nel lungo termine.

(186) Inoltre è indispensabile poter ottenere del SiC cristallizzato grezzo con una composizione chimica appropriata ed un grado sufficiente di purezza chimica. La trasformazione di talune qualità di SiC necessita della conoscenza esatta della composizione chimica e delle caratteristiche fisiche delle materie prime. Pertanto pare che i fornitori che sono sia produttori che trasformatori di SiC siano avvantaggiati, sul piano della concorrenza, rispetto alle società che praticano soltanto la trasformazione. Questa constatazione è corroborata dal fatto che in Europa occidentale vi è un solo trasformatore che non appartiene ad un produttore di SiC (cfr. sopra). Tuttavia, come indicato nella sezione C.2, la creazione di nuove capacità produttive necessita di investimenti supplementari, soprattutto per quanto concerne il rispetto delle norme antiinquinamento.

(187) Occorre inoltre tener conto del fatto che una società che intende penetrare sul mercato e a tal fine deve costruire un forno dovrebbe essere in grado di rifornire tutti i mercati del SiC e non solo quello degli abrasivi. A causa della natura del procedimento produttivo al forno elettrico, per cui vengono automaticamente prodotte delle qualità con tenore diverso di SiC, è necessario poter vendere su tutti i mercati del SiC per assicurarsi il livello massimo possibile di proventi. È impossibile concentrarsi unicamente sul settore degli abrasivi di qualità elevata. Pertanto un produttore avrà bisogno di disporre di un «know-how» esteso e di realizzare notevoli investimenti.

Concorrenza potenziale

(188) *Exolon — Stati Uniti.* Le parti hanno argomentato che la società americana Exolon diverrebbe un concorrente più attivo nel SEE una volta che

[71] Mitchell Market Report: Silicon Carbide, terza edizione, 1992, volume 1, pag. 109.

[72] Pag. 71 della notificazione.

fossero stati tagliati i suoi legami con ESK. Tuttavia Exolon non acquisirà nuovi impianti nel SEE a seguito dell'operazione. Un rafforzamento significativo della sua presenza necessiterebbe pertanto di nuovi investimenti. La Commissione è stata portata a concludere, sulla base delle informazioni in suo possesso, che Exolon si appoggerà a Orkla-Exolon per ampliare le sue attività nel SEE. Inoltre è assai probabile che questa espansione sarà lenta e limitata, in particolar modo in quanto Orkla-Exolon dovrà far fronte ad una società che fruisce di una posizione dominante che è anche il principale concorrente di Exolon negli Stati Uniti. Sotto tale profilo si dovrebbe inoltre notare che attualmente Exolon dipende da [...]. Tale dipendenza permarrebbe per un certo periodo di tempo, anche se venisse attuata l'impresa comune.

(189) Ad eccezione di Exolon/Orkla-Exolon, un supplemento di concorrenza potenziale potrebbe provenire solo da paesi esterni al SEE.

(190) *Giappone.* I produttori giapponesi non costituiscono concorrenti potenziali nell'immediato futuro. In passato hanno esportato solo quantità assai modeste di prodotti specializzati. Tali esportazioni erano dirette soprattutto negli USA, consistevano in SiC verde per abrasivi e sono state distribuite perlopiù dalla Norton Company (circa 850 tonnellate). Inoltre da un grafico fornito dalle parti e relativo ai flussi commerciali mondiali di SiC risulta che il Giappone non ha esportato nel SEE nel 1995. In realtà in base alle statistiche Eurostat le importazioni totali dell'UE di SiC originario del Giappone sono ammontate a 104 tonnellate nel 1995, un livello che negli ultimi cinque anni non è mai stato superato.

(191) Per quanto riguarda il futuro i due principali produttori giapponesi hanno dichiarato alla Commissione di avere un interesse molto scarso per il mercato del SEE. In particolare i produttori giapponesi non sono incentivati ad esportare nel SEE, in quanto i prezzi di mercato in Giappone sono più elevati che in Europa. I prezzi giapponesi sono di circa il 30 % più elevati dei prezzi in Germania, il principale acquirente di SiC per abrasivi del SEE (cfr. sopra, sezione B.3). Si dovrebbe inoltre tenere presente sotto tale profilo che la Commissione nella sua indagine ha chiesto ai clienti semplicemente quali sono i fornitori al di fuori del SEE che considererebbero come fonti alternative di approvvigionamento e nessun cliente ha menzionato i fornitori giapponesi. Per tutte le ragioni predette viene ritenuto improbabile che nei prossimi anni i fornitori giapponesi esporteranno quantitativi significativi di SiC nel SEE.

(192) *America Latina.* La società brasiliana Casil è il produttore sudamericano più importante e più avanzato. Casil ha iniziato la produzione di SiC nel 1980. Nel 1995 la sua capacità produttiva annuale è stata pari a circa 32 000 tonnellate all'anno e la produzione totale a circa 30 000 tonnellate all'anno (risposta all'allegato 29). Secondo le parti Casil ha prodotto 18 000 tonnellate di SiC cristallizzato nel 1995. La società dispone di impianti di trasformazione per la produzione di circa 6 000 tonnellate all'anno di grani abrasivi e 10 000 tonnellate all'anno di grani refrattari. Per quanto riguarda il SiC per applicazione abrasive, Casil fornisce attualmente solo macrograni. Tuttavia la società ha dichiarato che inizierà ad investire in impianti di trasformazione per microparticelle a granatura grossolana. In passato Casil ha esportato solo piccoli quantitativi di SiC trasformato nel SEE. A causa delle sue capacità di trasformazione limitate, Casil non ha potuto fornire il mix dei prodotti richiesto dai clienti e ha problemi con le consegne nel breve termine [73].

(193) La società è di dimensioni modeste e serve mercati locali in Sudamerica oltre ad esportare in America del Nord. Anche se Casil dovesse aumentare la sua attività sul mercato del SEE, la Commissione ha stimato che non potrebbe ottenere quote di mercato superiori a quelle attualmente detenute da Orkla-Exolon. La società non è pertanto in grado di essere un concorrente potenziale che potrebbe influenzare in modo efficace il comportamento di mercato delle parti dopo la concentrazione.

(194) La società messicana Elmet è un piccolo produttore con una capacità produttiva totale di 20 000 tonnellate all'anno. Non esporta SiC trasformato verso il SEE. Le quantità limitate di SiC cristallizzato grezzo che ha esportato verso il SEE nel 1995 sono state acquistate e trasformate dalla controllata di Saint-Gobain Intermat [...]. Per tali ragioni la Commissione non considera Elmet come un concorrente efficace delle parti negli anni a venire.

(195) La società venezuelana SiCVen possiede una capacità di circa 22 000 tonnellate all'anno. Non esporta SiC trasformato nel SEE. Le quantità limitate di SiC cristallizzato grezzo che ha esportato verso il SEE nel 1995 sono state trasformate nei vecchi impianti di Péchiney, nel Sud della Francia, e distribuite in Europa tramite la sua controllata svizzera Realindus. SiCVen non è attualmente un concorrente importante delle parti e disporrà di capacità di produzione e di trasformazione limitate nei prossimi anni. Si dovrebbe inoltre notare che Saint-Gobain è presente anche in Venezuela, dove dispone di un impianto di produzione di dimensioni comparabili (20 000 tonnellate all'anno) a quello di SiCVen.

[73] Cfr. risposta all'allegato 30.

(196) *I paesi dell'ex blocco orientale.* La situazione dei produttori dell'Europa orientale è molto difficile. Devono far fronte a grossi problemi di inquinamento e alla scarsità di energia elettrica e non sono considerati in genere fornitori molto affidabili. Finché i grandi investimenti che sono necessari non saranno stati realizzati, è poco probabile che questi produttori siano in grado di fornire le qualità necessarie per competere efficacemente sul mercato del SEE. I due principali produttori sono la società per azioni Zaporozhsky Abrazivny Combinat («ZAC») in Ukraina e Volzhsky in Russia.

(197) ZAC è stata trasformata in società per azioni nell'ottobre 1995 in preparazione della sua privatizzazione. La società produce diversi tipi di materiali abrasivi e prodotti refrattari. Per fungere da fornitore alternativo per i clienti del SEE, ZAC deve trasformare grani abrasivi di SiC conformemente alla norma FEPA, che è diversa dalla norma nazionale dell'Ucraina. Poiché la classificazione granulometrica conforme alla norma FEPA richiede un certo «know how» ed una certa esperienza (cfr. considerandi 185 e 186), ci vorrà un certo periodo di tempo prima che ZAC possa fornire la gamma completa di qualità di SiC. ZAC ha iniziato a fornire grani abrasivi di SiC classificati secondo la norma FEPA([74]) tramite le società di commercializzazione INEC e VAZ Intermerkur. In base al listino prezzi dello scorso anno di VAZ Intermerkur, ZAC fornisce macrograni e micrograni FEPA-F, ma non offre grani abrasivi di SiC classificati secondo la norma FEPA-P([75]), anche se, secondo le parti, nel 1996 ZAC ha fornito quantitativi molto limitati di macrograni FEPA-P ad un unico produttore di abrasivi flessibili in Svizzera. Tuttavia, come dimostrato dalla modesta quota di mercato, non è riuscito ad imporre sul mercato il suo SiC per abrasivi.

(198) Dal 1993 ZAC tenta di ristrutturarsi. Ha cessato di produrre SiC verde a causa delle norme antiinquinamento alle quali è attualmente soggetta, ma ha investito in nuovi impianti di produzione di SiC nero cristallizzato e di SiC metallurgico. Il processo di ristrutturazione di ZAC non si è ancora concluso. Secondo le parti le capacità di produzione nominali di ZAC sono ammontate nel 1995 a 100 000 tonnellate. Tuttavia la società è in grado di utilizzare circa il 15 % della sua capacità di produzione per via della scarsità di energia elettrica. Poiché i costi dell'energia elettrica costituiscono circa un terzo dei costi di produzione totali, qualunque produttore di SiC di dimensioni significative necessita di una fonte di approvvigionamento di energia elettrica affidabile. Finché un produttore di SiC non può far funzionare i suoi forni alle temperature necessarie per ottenere materiale cristallizzato o deve osservare taluni limiti massimi nell'impiego di elettricità, sarà costretto a limitare la sua produzione totale. Data la situazione attuale ed i suoi effetti sulla capacità della società di essere un fornitore affidabile, è impossibile considerarlo come un concorrente potenziale efficace per i prossimi anni.

(199) In Russia la società di Stato V/O Stankoimport è un esportatore potenziale. Tuttavia non è un produttore o un trasformatore di SiC, bensì commercializza materiale di SiC acquistato da Volzhsky (cfr. di seguito).

(200) Volzhsky è un grosso produttore di minerali fusi. Ha esportato nel SEE soprattutto SiC metallurgico e SiC cristallizzato grezzo che è stato acquistato dalla società tedesca MWK a fini di trasformazione. Tuttavia Volzhsky ha esportato nel SEE anche SiC trasformato, in primo luogo macroparticelle a granatura grossolana destinate ad essere utilizzate per applicazioni di qualità inferiore nell'industria degli abrasivi e dei refrattari. Per via degli stretti legami di cooperazione con MWK, il potenziale competitivo di Volzhsky è in gran parte già rappresentato dalle quote di mercato di MWK. Inoltre Volzhsky dipende anche da V/O Stankoimport per quanto riguarda le esportazioni nel SEE. Per diventare un fornitore alternativo per i clienti del SEE, Volzhsky dovrebbe modificare la sua strategia attuale ed iniziare a trasformare le qualità di SiC in conformità della norma FEPA, anziché affidarsi a MWK. Dovrebbe inoltre sviluppare un servizio di marketing nel SEE. Un siffatto cambiamento di strategia non è facilmente realizzabile in quanto Volzhsky dovrebbe investire in linee di lavorazione separate e dovrebbe affermarsi come fornitore di una gamma di qualità abrasive per diventare un concorrente efficace nel SEE. È altamente improbabile che ciò avvenga in un futuro prossimo.

(201) Il produttore ceco di SiC Moravitkarbo è un concorrente potenziale ed è riuscito a fornire non soltanto macrograni ma anche quantitativi limitati di micrograni ad utenti finali nel SEE. Tuttavia tale impresa costituisce un'eccezione tra i produttori dei paesi dell'ex blocco comunista. Comunque sia, si tratta di un produttore molto piccolo che ha una capacità produttiva di sole [. . .] tonnellate. Le sue capacità di trasformazione sono persino più limitate. Fino al 1995 Moravitkarbo era in grado di trasformare solo [. . .] tonnellate all'anno di microparticelle di SiC. Nell'estate del 1996 la società ha raddoppiato le sue capacità di lavorazione di microparticelle che sono però tuttora piuttosto limitate. Per tali ragioni l'impatto di Moravitkarbo sul mercato del SEE sarà molto modesto ed insufficiente per influenzare in modo efficace il comportamento di mercato delle parti dopo la concentrazione.

([74]) Cfr. risposta all'allegato 25.
([75]) Cfr. lettera delle parti del 14 ottobre 1996, allegato 13.

(202) L'impresa polacca Korund produce SiC nero ed è un produttore integrato di utensili abrasivi. La società è unicamente in grado di fornire macrograni abrasivi classificati in base alla norma FEPA-F. È inoltre fornitore di grani refrattari. Secondo le parti la capacità produttiva di Korund è ammontata nel 1995 a 20 000 tonnellate, di cui sono state utilizzate 15 000 tonnellate. Tuttavia dalle inchieste della Commissione risulta che le vendite di SiC trasformato da parte di Korund sono state molto limitate nel 1995. Essendo integrato verticalmente nei mercati a valle dei prodotti finiti, Korund ha esportato soprattutto SiC metallurgico.

(203) *Cina.* Teoricamente esistono notevoli capacità di produzione in Cina, per lo meno per quanto riguarda il SiC grezzo e il SiC metallurgico. Tuttavia i produttori cinesi non costituiscono realmente una minaccia per le parti (eccezion fatta per il SiC metallurgico), dato che la Cina non esporta SiC trasformato nel SEE. Secondo l'inchiesta della Commissione, a parte il SiC metallurgico, solo il SiC cristallizzato grezzo è stato importato dalla Cina nel 1995. Tuttavia, anche questo prodotto aveva solo un tenore modesto di SiC e poteva essere utilizzato unicamente per applicazioni di qualità inferiore nelle industrie degli abrasivi e dei refrattari. Inoltre occorre notare che gran parte di tali prodotti è stata importata e trasformata da Saint-Gobain.

(204) Inoltre i produttori cinesi hanno problemi dovuti alla scarsità di elettricità. Come indicato in precedenza, l'elettricità costituisce circa un terzo dei costi totali di produzione di SiC e qualunque carenza di elettricità provocherebbe seri danni al processo di produzione. Come risulta dall'estratto di un articolo di Neil N. Ault e John T. Crowe della Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation pubblicato nella rivista «Ceramic Bulletin», giugno 1995, pag. 151:

«La Cina conta numerosi piccoli produttori disseminati in tutto il paese, la cui capacità totale ammonta a circa 200 000 tonnellate metriche. Tuttavia, la rapida industrializzazione della Cina ha comportato problemi di approvvigionamento elettrico. La costruzione delle centrali elettriche non ha tenuto il passo con le esigenze dell'industria e di conseguenza almeno il 25 % della capacità dei forni non è utilizzata. I prezzi dell'elettricità sono notevolmente aumentati in Cina nel corso dei due ultimi anni. Una percentuale considerevole della produzione cinese viene esportata ed è destinata principalmente ad applicazioni nell'industria metallurgica».

(205) Secondo le parti numerosi produttori cinesi di SiC cooperano per esportare la loro produzione. L'esempio più significativo è la CAEC (Chinese Abrasive & Export Cooperation) che riunisce 59 stabilimenti e unità produttive in tutta la Cina. I produttori membri della CAEC producono l'intera gamma delle materie prime abrasive. Secondo le parti la CAEC comprende tra gli altri i due principali produttori di SiC, che sono la seconda fabbrica di mole abrasive (marca: White Dove) e la settima fabbrica di mole abrasive (marca: Mountain). Queste due società esportano in parte tramite la CAEC ed in parte direttamente. Tuttavia risulta che le esportazioni nel SEE consistono prevalentemente in prodotti abrasivi finiti piuttosto che in SiC trasformato.

(206) Le parti hanno trasmesso alla Commissione un opuscolo che descrive le attività della seconda fabbrica di mole abrasive (marca: White Dove). La società conta circa 700 persone impiegate nella produzione di SiC ed ha una capacità di produzione di grani abrasivi di SiC di circa 15 000 tonnellate. Tuttavia la maggior parte della produzione di SiC viene utilizzata internamente in quanto la fabbrica è il principale produttore cinese di utensili abrasivi. Secondo le parti la società utilizza attrezzature tedesche installate nel 1986. Tuttavia l'opuscolo indica che queste attrezzature vengono utilizzate per la produzione di prodotti abrasivi flessibili e non per la produzione di grani. Secondo le parti la seconda fabbrica di mole abrasive sarebbe in grado di produrre tutte le qualità di SiC (macro e micro) per abrasivi flessibili e agglomerati. Tuttavia dal prospetto comparativo relativo alle dimensioni dei grani allegato all'opuscolo dell'impresa risulta che essa non può produrre la gamma completa di microparticelle per abrasivi flessibili (norma P). In ogni caso l'attività principale della società è la produzione di prodotti abrasivi e pertanto qualunque aumento delle esportazioni di grani abrasivi di SiC limiterebbe la sua possibilità di produrre ed esportare quei prodotti finiti.

(207) Le parti hanno anche trasmesso un opuscolo che descrive le attività della settima fabbrica di mole abrasive. La società produce ossido di alluminio e SiC ed è un importante produttore cinese di utensili abrasivi. Impiega 440 persone nella produzione di SiC. Il SiC trasformato, solo macroparticelle, varia dal tipo FEPA 4 al tipo FEPA 240, Le parti stimano la capacità di trasformazione della società a circa 20 000 tonnellate, di cui 5 000 per microparticelle.

(208) La seconda e settima fabbrica di mole abrasive sono i due principali produttori cinesi di SiC. Le parti hanno trsmesso informazioni circa diverse fabbriche più piccole, in particolare Henan Xingshi Abrasives (8 000 t/a), Danjiankou SiC Factory (5 000 t/a) e First Abrasives Wheel Factory (17 000 t/a). Stimano la capacità di trasformazione totale dei produttori cinesi ad almeno 150 000

tonnellate; da 50 a 80 000 tonnellate sono consumate in Cina e da 30 a 40 000 sono esportate.

(209) Oltre a queste informazioni, le parti hanno presentato [informazioni] che dimostrano che i cinesi sono in grado di offrire l'insieme delle qualità FEPA micro e macro.

(210) Considerati gli sviluppi di questi ultimi anni le parti stimano che i produttori cinesi sarebbero in grado di penetrare il mercato del SEE dei materiali abrasivi e refrattari dopo la scadenza dei provvedimenti anti-dumping riguardanti il SiC cinese. Le parti hanno argomentato in particolare che i produttori cinesi già esportano notevoli quantità di SiC verso il Giappone e che ciò dimostrerebbe che già sono in grado di fornire SiC trasformato di qualità sufficiente ai consumatori del SEE. Pertanto la Commissione ha chiesto alla «Japanese Artificial Industry Association» ed ai principali produttori qual è il loro parere sulle importazioni dalla Cina e se il SiC cinese soddisfa i requisiti di qualità giapponesi. La «Japanese Artificial Industry Association» stima che metà delle esportazioni cinesi sono oggetto di una nuova lavorazione in Giappone. I produttori hanno confermato che in molti casi i materiali di SiC vengono trasformati in Giappone. In tale contesto occorre notare che parte del materiale importato viene prodotto con l'assistenza tecnica delle società giapponesi nell'ambito di imprese comuni o grazie alla stretta cooperazione tra società giapponesi e cinesi. Dai dati forniti non si può trarre la conclusione che i produttori cinesi sono generalmente in grado di fornire l'intera gamma di grani abrasivi di SiC richiesta dagli acquirenti di abrasivi del SEE, senza un ulteriore lavorazione nel SEE.

(211) In tale contesto si dovrebbe notare che la seconda fabbrica di mole abrasive ha ottenuto assistenza tecnica da un importante fornitore giapponese al quale fornisce attualmente diverse migliaia di tonnellate di SiC lavorato all'anno. Inoltre le parti hanno presentato informazioni circa il trasformatore giapponese Nanko, il quale intende iniziare la produzione di microparticelle di SiC nero per applicazioni nell'industria degli abrasivi in Cina nel 1997, con una capacità annua prevista di circa 1 200 tonnellate, destinate soprattutto ad essere esportate in Giappone e Taiwan, dove Nanko dispone di un impianto di produzione per prodotti abrasivi ([76]).

(212) Secondo l'inchiesta della Commissione, i clienti del SEE non considerano il SiC cinese come un possibile prodotto di sostituzione per abrasivi, refrattari ed altre applicazioni industriali. Ciò è peraltro confermato in un rapporto relativo ad una visita effettuata dalle parti presso un grande cliente [...] di ESK, che ha dichiarato che i prodotti cinesi non erano di qualità sufficiente (risposta, allegato 30). Inoltre, secondo i clienti interpellati dalla Commissione, l'affidabilità delle consegne non è sufficiente per i produttori dell'Europa occidentale. Valutando tali informazioni si dovrebbe tener conto del fatto che i produttori di abrasivi e di refrattari contattati dalla Commissione hanno provato continuamente fonti alternative di approvvigionamento di SiC.

(213) Attualmente i principali produttori di SiC in Cina non sono specializzati nella lavorazione di SiC, bensì fabbricano prodotti abrasivi che vengono utilizzati nelle industrie nazionali e che vengono esportati. I produttori cinesi potrebbero diventare concorrenti potenziali in un lontano avvenire. Secondo i produttori europei di SiC occorrerebbero loro almeno tre anni per costruire uno stabilimento di trasformazione, per imparare a farlo funzionare e per affermarsi sul mercato. Per una definizione esatta dei tempi occorre individuare il livello da cui parte la società. Tali previsioni presuppongono che il «know-how» ed i finanziamenti siano acquisiti. Se i produttori si trovassero in un ambiente meno favorevole e se i fondi necessari per l'acquisizione dei macchinari o del «know-how» necessari dipendessero da partner esteri, una società necessiterebbe di tempi più lunghi per penetrare sui mercati del SiC per abrasivi nel SEE.

(214) In conclusione, sembra molto ottimista la stima delle parti secondo la quale i produttori cinesi sarebbero in grado di penetrare sul mercato del SEE entro due o tre anni. È assai probabile che occorrerà loro più di tre anni per entrare nel mercato del SEE dei prodotti abrasivi e refrattari. In realtà l'esempio giapponese dimostra che i tempi necessari ai produttori cinesi per penetrare sul mercato del SEE potrebbero dipendere dall'assistenza tecnica fornita dai produttori occidentali, ad esempio tramite imprese comuni. Saint-Gobain già dispone di un impianto di trasformazione in Cina ed è il produttore del SEE meglio attrezzato per porre in atto tale strategia.

(215) *Argomentazione delle parti riguardante le misure antidumping.* Le parti hanno argomentato che i provvedimenti antidumping impediscono attualmente alle imprese di importare SiC trasformato per abrasivi in provenienza dai paesi dell'ex blocco comunista e dalla Cina. In effetti, taluni clienti hanno dichiarato alla Commissione che i provvedimenti antidumping impedivano loro di approvvigionarsi in tali paesi. Tuttavia, come già menzionato, i produttori di Russia, Ucraina e Cina non sono attualmente in grado di fornire tutta la gamma di SiC per abrasivi. Pertanto non si può considerare che i provvedimenti impediscano le importazioni sul mercato degli abrasivi in quanto la ragione principale per cui le importazioni da

([76]) Cfr. lettera delle parti del 24 ottobre 1996, allegato 4a.

Cina, Russia, Ucraina e Polonia sono scarse è che i fornitori non riescono a soddisfare i requisiti dei clienti del SEE per quanto riguarda la qualità e la gamma dei prodotti offerti nonché l'affidabilità nelle forniture.

(216) *Periodo considerato.* Il periodo entro il quale la concorrenza potenziale dovrebbe materializzarsi per poter essere presa in considerazione come fattore atto a prevenire la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante può variare da caso a caso a seconda delle circostanze specifiche, ma normalmente viene considerato al massimo un periodo di due, tre anni. Nel caso IV/M.477 — Mercedes-Benz/Kässbohrer [77] la concorrenza potenziale ha svolto un ruolo importante nella decisione di autorizzare l'operazione. Si trattava di stabilire se Mercedes-Benz avrebbe acquisito una posizione dominante sui mercati tedeschi degli autobus interurbani e degli autobus da turismo. In tal caso concorrenti forti erano già presenti sul mercato (MAN) o si erano già organizzati per entrare nei mercati (Volvo). Inoltre società con risorse considerevoli come Iveco e Renault avevano linee di prodotti che con piccole modifiche potevano essere venduti in Germania. La concorrenza potenziale era pertanto specifica, facilmente identificabile e giustificabile. Nella fattispecie la Commissione considera adeguato un periodo massimo di tre anni.

(217) *Conclusione sulla concorrenza potenziale.* In futuro i principali concorrenti potenziali sarebbero i paesi dell'ex blocco sovietico e la Cina. I produttori dell'Ucraina devono far fronte a problemi di approvvigionamento elettrico e di ristrutturazione. Anche i produttori cinesi hanno problemi di approvvigionamento elettrico e necessitano di assistenza tecnica, come è dimostrato dalle loro esportazioni in Giappone. Tali produttori debbono in particolare migliorare la qualità dei prodotti trasformati se vogliono essere competitivi sul mercato del SEE.

(218) Gli acquirenti di SiC per applicazioni nell'industria degli abrasivi consultati dalla Commissione hanno dichiarato che i produttori dell'Europa dell'Est e della Cina non sono in grado di fornire il livello di qualità necessario per le loro esigenze. Inoltre sarebbe probabilmente destinato al fallimento qualunque tentativo di penetrazione sul mercato del SiC trasformato nel SEE che non fosse fondato su un impegno a lungo termine, dato che i clienti del SEE considerano l'affidabilità delle consegne e la qualità del prodotto più importanti del prezzo. Tale posizione è confermata da diversi clienti i quali hanno dichiarato che non intendevano approvvigionarsi presso fornitori non europei quantunque i loro prodotti fossero meno cari.

(219) Considerati i problemi cui devono attualmente far fronte i produttori dell'ex blocco sovietico e della Cina, la Commissione ritiene improbabile che questi produttori siano in grado di divenire concorrenti potenziali entro i prossimi tre anni. In effetti le difficoltà che si incontrano attualmente per ottenere informazioni circa l'entità e la qualità della capacità di queste società costituiscono di per sé un indice del fatto che non sono per il momento in grado di rappresentare una concorrenza potenziale per le parti. È probabile che i produttori di Russia, Ucraina e Cina potranno divenire concorrenti potenziali solo con l'assistenza tecnica e il «know-how» di società occidentali o giapponesi. Saint-Gobain e società giapponesi già hanno imprese comuni per la trasformazione in Cina e Saint-Gobain progetta la creazione di un impianto di fusione in Cina.

Conclusione

(220) Dopo la concentrazione le parti costituiranno di gran lunga il principale fornitore di SiC per abrasivi del SEE. I loro concorrenti sono società più piccole, con risorse limitate, che non sarebbero in grado di concorrere efficacemente con le parti. Inoltre non vi sono operatori che potrebbero diventare concorrenti potenziali efficaci nel SEE entro un periodo ragionevole di due o tre anni. In particolare, non ci si può attendere che nell'Europa dell'Est e in Cina emergano concorrenti potenziali in grado di influenzare il comportamento delle parti. È altamente probabile che per via dell'incapacità a soddisfare le esigenze dei clienti, del fatto che la maggior parte del materiale importato consiste in SiC grezzo che deve essere lavorato nel SEE e della mancanza di affidabilità nelle forniture, i produttori extra-SEE non saranno in grado di competere efficacemente nel SEE nei prossimi tre anni. L'impresa comune proposta conferirà pertanto alle parti una posizione dominante sul mercato del SiC trasformato per abrasivi. In particolare le parti saranno in grado di imporre un aumento dei prezzi contenuto ma comunque sensibile, in quanto i concorrenti meno importanti non saranno in grado di contrastarlo e nessun concorrente potenziale potrà penetrare in tale mercato in un futuro prossimo.

C.6. Carburo di silicio trasformato per applicazioni nell'industria dei refrattari

(221) Secondo le parti le vendite di SiC trasformato per applicazioni nell'industria dei refrattari nel SEE sono ammontate nel 1995 a [> 50] milioni di ECU ([> 55 000] tonnellate). Il mercato risulta ripartito come segue: Germania [50-55] %, Regno Unito [15-20] %, Francia [5-10] %, Spagna [< 5] %, Italia [< 5] %.

[77] GU L 211 del 6. 9.1995, pag. 1.

(222) La Commissione non è d'accordo con le stime fatte dalle parti in merito al volume del mercato. Sulla base dell'inchiesta svolta presso l'insieme dei produttori e dei trasformatori del SEE, i principali operatori ed importatori nonché 26 produttori di prodotti refrattari e ceramici, la Commissione stima che le vendite totali nel SEE di SiC trasformato per applicazioni nell'industria degli abrasivi sono ammontate nel 1995 a circa 45,7 milioni di ECU (54 713 tonnellate)([78]). Pur essendo notevolmente inferiori al volume di mercato stimato dalle parti, in termini di valore i dati della Commissione sono equivalenti a quelli presentati da altri fornitori([79]).

Posizione delle parti sul mercato

(223) La struttura del mercato e le conclusioni che essa impone sono simili a quelle esposte per il SiC destinato agli abrasivi. Le parti avranno una quota di mercato totale del [60-70] % (valore)([80]). Così come per gli abrasivi, diversi piccoli concorrenti sono presenti sul mercato. Tuttavia Orkla-Exolon, Navarro e MWK detengono ciascuno solo il 10 % del mercato. Esistono altri produttori europei la cui presenza è ancora più marginale, dato che la loro quota di mercato è inferiore al 5 %. La quota di mercato delle parti è dunque di sei-sette volte superiore a quella dei loro principali concorrenti (cfr. allegato II).

(224) La posizione delle parti sul mercato è più forte di quanto non lo lasci supporre la loro quota di mercato totale, dato che sono di gran lunga i più importanti fornitori dell'intera linea di prodotti, mentre i loro concorrenti forniscono per lo più solo prodotti di base. Tra i concorrenti europei Navarro e MWK sono presenti essenzialmente nella fascia bassa del mercato dei prodotti refrattari. La posizione dei fornitori extra-europei non è significativa. Le importazioni riguardano soprattutto qualità a granatura grossolana che sostituiscono solo in misura limitata i prodotti forniti dai produttori del SEE. Le importazioni sono ancora più modeste che nel caso degli abrasivi. Nel corso dell'audizione le parti hanno dichiarato che la prossimità rispetto ai clienti costituiva un vantaggio importante sul piano della concorrenza. Ciò può spiegare in parte la differenza nel livello delle importazioni tra i mercati del SiC per abrasivi e quello per refrattari, essendo il SiC per refrattari prodotto secondo le specifiche fornite da ciascun cliente.

(225) *Capacità di trasformazione.* L'attrezzatura per la frantumazione, la classificazione e la deferrizzazione utilizzate per la trasformazione di grani abrasivi è utilizzata anche per produrre grani refrattari. Tuttavia, come indicato a proposito della definizione del mercato del prodotto, i refrattari vengono prodotti conformemente alle specifiche dei clienti e non a norme industriali quali la norma FEPA. I grani refrattari sono pertanto prodotti in genere su ordine e non per la costituzione di stock come per gli abrasivi. Tuttavia la valutazione delle capacità di trasformazione esistenti sul mercato degli abrasivi vale anche per il mercato dei refrattari.

(226) *Ricerca e sviluppo.* Così come per i grani abrasivi, anche per la trasformazione dei grani refrattari la ricerca e lo sviluppo non vengono considerati come fattori molto importanti. Tuttavia, per le medesime ragioni evocate a proposito degli abrasivi, l'integrazione verticale di Saint-Gobain conferisce un vantaggio alle parti rispetto ai concorrenti non integrati. Saint-Gobain è il solo produttore di SiC per refrattari integrato verticalmente.

Concorrenza attuale

(227) La società svizzera Timcal produce grani refrattari di SiC e costituisce dunque un concorrente sul mercato dei refrattari nel SEE. Tuttavia, essa detiene soltanto quote di mercato molto modeste e la sua capacità è limitata. Produce essenzialmente grafite ed esporta gran parte della sua produzione di SiC grezzo a [...]. Per il resto l'analisi e le conclusioni per i refrattari sono le medesime che per gli abrasivi e si rinvia pertanto a quanto già indicato in precedenza in merito ai grani abrasivi.

Debole potere contrattuale da parte degli acquirenti

(228) La quota del SiC nel costo totale del prodotto refrattario è in media del 25 % secondo i principali utenti europei. Questo valore medio rappresenta una parte importante dei costi totali per unità prodotta.

([78]) La Commissione ha innanzitutto addizionato gli importi delle vendite delle parti e degli altri grandi fornitori come Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck e Frank & Schulte. In seguito ha eliminato le doppie contabilizzazioni dovute agli acquisti tra i fornitori. Infine ha aggiunto gli importi relativi alle importazioni stimati conformemente a quanto spiegato nella sezione B, tenendo conto del fatto che le importazioni totali comprendono le vendite di Timcal nel SEE.

([79]) Orkla-Exolon ha stimato il volume del mercato di grani per refrattari a circa 55 000 tonnellate nel 1995. Secondo Treibacher tale mercato era di circa 45 000 tonnellate (45 milioni di ECU). Anche Navarro ha stimato il valore del mercato a circa 45 milioni di ECU.

([80]) La Commissione fornisce una forcella delle quote di mercato in quanto si potrebbe argomentare che il volume del mercato (il valore del mercato) e le importazioni totali sono stati rispettivamente del 7,2 % e del 4,6 % superiori alle stime fatte sulla base delle inchieste presso clienti e fornitori (cfr. nota 47).

(229) Gli acquirenti di materiali refrattari sono società più grandi che nel caso degli abrasivi. Le parti sostengono che gli acquirenti dei prodotti refrattari dispongono di un debole potere contrattuale. Tuttavia gli acquirenti di SiC per materiali refrattari presentano un grado di concentrazione inferiore ai fornitori e le applicazioni sono assai diverse. Inoltre non esiste una base particolare che consentirebbe loro di esercitare un potere contrattuale che faccia da contrappeso, se si eccettuano le loro dimensioni, che sono comunque limitate rispetto a quelle delle parti. Da ciò si conclude che gli acquirenti di SiC refrattario non dispongono di un potere contrattuale atto a fungere da contrappeso.

Prospettive di andamento della domanda

(230) Le parti hanno sostenuto nella notificazione (pagina 78) che la domanda è in calo o al massimo stabile, in quanto dipende in particolare dai mercati dell'acciaio e della metallurgia. Tuttavia ciò sembra smentito da un articolo di Industrials Minerals fornito dalle parti che figura all'allegato 12 (documento 16). Secondo tale articolo (pagina 51, paragrafo 5) la quota del SiC nell'insieme dei prodotti refrattari dovrebbe aumentare.

(231) Inoltre, secondo le parti le vendite sono aumentate del 18,3 % e i consumi (volume) dell'11,8 % dal 1993. Nel corso di questo stesso periodo di prezzo medio dei grani SiC per refrattari è aumentato del 9,9 % nel SEE. Tuttavia secondo le parti il prezzo medio nel 1995 è stato superiore di circa il 17 % rispetto al 1994.

(232) Il SiC è stato introdotto inizialmente su base sperimentale negli altiforni negli anni '70 e, secondo gli articoli di Ray (allegato 12 della notifica, documento 8), solo negli anni '80 ha iniziato ad essere utilizzato su vasta scala come refrattario negli altiforni. Il SiC pare destinato a sostituire ulteriormente altri materiali refrattari, non per via dell'evoluzione del suo prezzo, ma a causa delle innovazioni tecnologiche. La domanda effettiva potrà oscillare in funzione della situazione economica generale. Tuttavia le prospettive d'evoluzione globale della domanda di SiC per refrattari non sono sfavorevoli.

Ostacoli all'ingresso

(233) Gli ostacoli all'ingresso sono essenzialmente i medesimi che per il mercato degli abrasivi dato che le attrezzature di trasformazione utilizzate sono identiche a quelle utilizzate per la trasformazione di abrasivi. Tuttavia i materiali refrattari potrebbero essere un po' meno complicati da fabbricare.

(234) Occorre notare che è poco probabile che una società acquisti attrezzature unicamente per produrre grani refrattari o abrasivi. Essa desidera di norma produrre per i due mercati. In tal senso le barriere all'ingresso sul mercato degli abrasivi si fanno sentire anche sul mercato dei refrattari e viceversa. Un aumento della domanda di materiali refrattari non comporterà necessariamente nuovi ingressi sul mercato, anche se vi è una diminuzione della domanda globale di grani per prodotti refrattari, abrasivi e di altro genere.

Concorrenza potenziale

(235) Secondo le parti la vicinanza rispetto al cliente conferisce un vantaggio importante sul piano della concorrenza (cfr. sopra, sezione B.3). Essendo i prodotti refrattari fabbricati secondo le specifiche dei clienti, tale aspetto avrà senza dubbio maggiore importanza che nel caso degli abrasivi. La concorrenza potenziale sarà pertanto ancora minore sul mercato dei refrattari che su quello degli abrasivi. A parte ciò, la valutazione della concorrenza potenziale è la medesima che per gli abrasivi; si rinvia pertanto alla sezione C.5.

Conclusione

(236) A seguito dell'operazione le parti diverranno il principale produttore di SiC trasformato per refrattari del SEE e deterranno una quota di mercato del [60-70] %. In taluni segmenti le parti saranno addirittura l'unico fornitore. I loro concorrenti nel SEE sono imprese molto più piccole che non saranno in grado di influenzare il loro comportamento in materia di concorrenza. Del pari, i concorrenti extracomunitari non costituiscono una fonte alternativa di approvvigionamento per gli acquirenti di refrattari nel SEE. Tali produttori incontrano soprattutto difficoltà a soddisfare le esigenze di qualità dei clienti del SEE e non dovrebbero essere in grado di poterlo fare in un futuro prossimo. Le parti avrebbero pertanto la possibilità di imporre un aumento di prezzo modesto ma comunque sensibile, dato che i concorrenti attuali di dimensioni inferiori non potranno contrastarlo e che nessun concorrente potenziale potrà penetrare in tale mercato nell'immediato futuro.

(237) In conclusione la concentrazione darà luogo ad una posizione dominante sul mercato del SiC per refrattari che ostacolerebbe sensibilmente la concorrenza nel mercato del SiC trasformato per applicazioni nell'industria dei refrattari.

C.7. Carburo di silicio trasformato per altre applicazioni industriali

(238) Secondo le parti le vendite nel SEE di SiC trasformato per altre applicazioni industriali sono ammontate a [< 3] milioni di ECU (< 2 000 tonnellate) nel 1995. Tuttavia sulla base dell'inchiesta svolta presso l'insieme dei produttori e dei trasformatori, dei principali negozianti e importatori, nonché cinque clienti che utilizzano del SiC per altre applicazioni industriali, la Commissione ritiene che le vendite totali nel SEE di SiC trasformato per altre applicazioni industriali sono ammontate a circa 7,4 milioni di ECU (7 632 tonnellate) nel 1995 ([81]).

(239) Su tale mercato le parti avranno una quota di mercato totale, in termini di valore, di circa [< 25] % e dovranno far fronte alla concorrenza agguerrita degli altri fornitori di SiC nel SEE, in particolare di MWK, Navarro e Orkla-Exolon. Pare dunque che le parti non deterebbero una posizione dominante su tale mercato.

D. «DILEMMA DEI COSTI FISSI»

(240) Nella loro risposta le parti hanno argomentato che la proporzione dei costi fissi (ivi compresi i costi della manodopera) ammontava al [. . .] % dei costi totali, a fronte del [. . .] % soltanto per i costi variabili (essenzialmente l'energia e le materie prime). Secondo le parti questa struttura dei costi le costringe a far funzionare gli impianti a piena capacità, in quanto hanno interesse a vendere la maggior parte di materiale possibile a condizione che i loro costi variabili siano coperti. Pertanto sono obbligate ad allinearsi sulle importazioni a basso prezzo in quanto non possono permettersi di perdere quote di mercato. Per tale motivo, il fatto di detenere quote di mercato elevate non è necessariamente sinonimo di posizione di potere sul mercato.

(241) Tale argomento non può essere accolto. Innanzitutto si basa sul presupposto che le importazioni costituiscano la principale fonte di concorrenza del mercato. Ebbene, come si è indicato sopra, nelle sezioni B e C, la realtà è manifestamente diversa. La principale fonte di concorrenza sui mercati del SiC per abrasivi e refrattari è la concorrenza tra le parti. Le importazioni svolgono soltanto un ruolo secondario ed è impossibile ammettere che contribuirebbero a far diminuire i prezzi dei prodotti abrasivi e refrattari come argomentano le parti. Pertanto a seguito della concentrazione le parti non perderebbero quote di mercato rilevanti a vantaggio delle importazioni. La principale fonte di concorrenza in tale mercato è la concorrenza tra le parti, che scomparirebbe una volta realizzata l'operazione. Una volta completata la concentrazione, esisterebbe pertanto la possibilità di aumentare i prezzi.

(242) In secondo luogo la parte principale dei costi fissi menzionati dalle parti sono fissi solo per un brevissimo periodo (da 1 a 3 mesi). Le parti hanno la possibilità di adeguare la capacità ed i costi fissi dei loro impianti, come lo dimostrano ad esempio [. . .].

(243) Infine la valutazione da parte della Commissione del potere di mercato delle parti non si basa unicamente sull'importanza delle loro quote di mercato ma anche, ad esempio, sulla struttura dell'offerta, della domanda e della concorrenza potenziale, come indicato sopra, alla sezione C.

E. EVOLUZIONE ECONOMICA E TECNOLOGICA

(244) Le parti si aspettano che la concentrazione produrrà sinergie a livello sia della produzione che della trasformazione di SiC ([82]). Per quanto concerne la produzione, delle sinergie potranno essere realizzate soprattutto:

— [. . .]; ([83])

— [. . .];

— [. . .].

(245) Le principali sinergie che potrebbero essere ottenute da tale operazione riguardano lo stabilimento di Delfzijl. Come indicato in precedenza, questo stabilimento è sfavorito sul piano strutturale rispetto ai suoi concorrenti per:

— [. . .];

— [. . .];

— [. . .].

(246) La Commissione non contesta il fatto che talune sinergie potranno essere realizzate grazie alla razionalizzazione della produzione a Delfzijl. Tuttavia non esiste alcun meccanismo che consenta di trasferire i vantaggi di queste sinergie ai consumatori.

([81]) La Commissione ha innanzitutto addizionato gli importi delle vendite delle parti e degli altri grandi fornitori come Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck e Frank & Schulte. In seguito ha eliminato le doppie contabilizzazioni dovute agli acquisti tra fornitori. Infine ha aggiunto gli importi relativi alle importazioni stimati conformemente a quanto spiegato nella sezione B, tenendo conto del fatto che le importazioni totali comprendono le vendite di Timcal nel SEE.

([82]) Pagina 3 della lettera delle parti del 22 luglio 1996.

([83]) Le parti si attendono notevoli sinergie e riduzioni dei costi grazie alla ristrutturazione ed alla razionalizzazione del processo di produzione nell'impianto di Delfzijl tramite la sua integrazione nelle attività produttive di SiC di Saint-Gobain in Europa.

Le possibilità di aumentare i prezzi del SiC che deriveranno dall'operazione saranno molto più rilevanti per le parti che non le sinergie potenziali. Per tale ragione occorre anche prendere in considerazione, per valutare gli effetti potenziali della concentrazione, la competitività dei produttori a valle comunitari di prodotti abrasivi e refrattari. Dato che l'occupazione e la creazione di valore aggiunto sono molto più elevate in questa produzione che non in quella del SiC stesso propriamente detto, l'effetto complessivo dell'operazione sarebbe probabilmente più negativo che positivo.

F. OPERAZIONE RIGUARDANTE UN'IMPRESA IN STATO D'INSOLVENZA («Failing Company Defence»)

(247) Le parti hanno trasmesso alla Commissione informazioni dalle quali risulta che il settore SiC di ESK [. . .]. Tuttavia per l'operazione di concentrazione di cui trattasi non sussistono le condizioni della «failing company defence». Detto argomento potrebbe essere accettato solo se anche in caso di divieto della concentrazione, l'acquirente acquisirebbe e rafforzerebbe inevitabilmente una posizione dominante. Come indicato nel caso IV/M.308 — Kali&Salz/MdK/Treuhand([84]), si deve ritenere che una concentrazione non dà luogo a restrizioni della concorrenza se è chiaro che:

1) l'impresa che viene acquistata sarebbe costretta ad uscire dal mercato dopo poco tempo se non venisse rilevata da un'altra impresa;

2) l'impresa che procede all'acquisizione entrerebbe comunque in possesso della quota di mercato dell'impresa acquistata ove quest'ultima dovesse uscire dal mercato;

3) non esiste nessuna alternativa all'acquisizione che abbia effetti meno restrittivi sulla concorrenza.

Tuttavia da un esame dei tre criteri risulta chiaro che nel caso in oggetto il divieto della concentrazione sarebbe la decisione meno dannosa per la concorrenza.

(248) *Il ritiro di ESK dal mercato.* La Commissione riconosce che l'attività di produzione di SiC di ESK [. . .].

(249) All'inizio degli anni '90 Wacker-Chemie ha tentato di attuare una strategia aggressiva per trasformare il ramo SiC in un'attività mondiale e redditizia. Tuttavia la strategia è fallita [. . .].

([84]) GU L 186 del 21. 7. 1994, pag. 38, paragrafo 71.

(250) ESK ha perseguito diverse opzioni per trovare un acquirente per le attività di produzione di SiC. Nel 1993 ha tentato di creare un'impresa comune con [due concorrenti]. Tuttavia entrambi i [concorrenti] hanno deciso di porre fine alla produzione di SiC prima dell'attuazione dei piani riguardanti l'impresa comune. Nel 1995 ESK ha tentato di vendere il suo ramo SiC a Saint-Gobain. L'operazione è stata notificata al Bundeskartellamt ma successivamente ritirata [. . .].

(251) Secondo le parti l'operazione notificata si configurava come l'opzione migliore dopo quella notificata al Bundeskartellamt. Sempre secondo le parti era essenziale in particolare che Saint-Gobain avesse la supremazia industriale dell'impresa comune, giacché l'impianto di Delfzijl richiede un operatore industriale forte che sia in grado di realizzare le sinergie necessarie per renderlo redditizio.

(252) È inaccettabile l'argomento che ESK sarebbe costretta ad uscire dal mercato in un futuro prossimo se non venisse rilevata da un'altra impresa [. . .].

(253) *Passaggio della quota di mercato di ESK a Saint-Gobain.* Anche se ESK dovesse chiudere immediatamente i suoi impianti di Delfzijl e di Grefrath, la struttura di mercato sarebbe meno restrittiva della concorrenza rispetto a quella derivante dalla concentrazione. La conseguenza di una chiusura sarebbe un notevole aumento dei prezzi, in particolare nei mercati del SiC per abrasivi e refrattari, poiché né Saint-Gobain, né Orkla-Exolon, Navarro o concorrenti potenziali sarebbero in grado di colmare il vuoto lasciato da ESK nell'offerta. Vi sarebbero investimenti nella creazione di nuove capacità di fusione e di trasformazione ed un rafforzamento della concorrenza tra Saint-Gobain, Orkla-Exolon e Navarro. Inoltre, grazie al notevole aumento dei prezzi, il mercato del SEE diverrebbe molto attraente e nel tempo molto probabilmente le importazioni assorbirebbero in parte le quote di mercato di ESK.

(254) In questa situazione Saint-Gobain acquisirebbe probabilmente buona parte della quota di mercato di ESK. Tuttavia non sarebbe in grado di conquistare completamente la quota di mercato di ESK. In conclusione l'aumento della quota e del potere di mercato di Saint-Gobain sarebbe inferiore a quanto accadrebbe se venisse autorizzata la concentrazione.

(255) *Acquirenti alternativi.* Le parti hanno argomentato che Saint-Gobain è l'unico possibile acquirente di tutto il ramo SiC di ESK.

(256) La causa dei problemi del ramo SiC di ESK è l'impianto di fusione di Delfzijl che è strutturalmente svantaggiato per via della sua elevata proporzione di SiC metallurgico a basso prezzo, che è meno conveniente per via della forte concorrenza esistente in tale mercato. Inoltre il sito nel quale è ubicato l'impianto di Delfzijl è contaminato e i costi di decontaminazione sono considerevoli. Tutto considerato, Delfzijl non è di per sé un'attività molto attraente. Persino Saint-Gobain potrebbe non essere in grado di salvaguardare il mantenimento dell'impianto di Delfzijl nel lungo termine, in quanto tale impianto continuerà a produrre con costi elevati.

(257) L'impianto di trasformazione di Grefrath, d'altro canto, costituisce un'attività altamente remunerativa. È uno degli impianti di trasformazione di SiC più avanzati del mondo. In particolare dispone di impianti molto sofisticati per la produzione dei migliori tipi di SiC abrasivo e refrattario.

(258) Per Saint-Gobain è vantaggioso comprare sia Delfzijl che Grefrath in unico pacchetto. In primo luogo Saint-Gobain potrà ridurre i problemi strutturali dell'impianto di Delfzijl sfruttando le sinergie con gli altri suoi impianti di fusione e, cosa più importante, acquisterà impianti di trasformazione redditizi e quote di mercato di ESK. Saint-Gobain diverrà pertanto dominante e potrà aumentare anche i prezzi della sua attuale produzione nei suoi impianti norvegesi.

(259) *In conclusione,* non è impossibile che l'impianto di Delfzijl venga chiuso. Tuttavia l'impianto di trasformazione di Grefrath è un'attività di notevole valore. È uno degli impianti di trasformazione di SiC più avanzati del mondo e potrebbe essere venduto a terzi come tutt'uno o a pezzi. In entrambi i casi le capacità di trasformazione continuerebbero ad esistere nel mercato e a far concorrenza a Saint-Gobain. Ciò è già accaduto in passato dopo la conclusione dell'attività di produzione di SiC di Lonza e Pechiney. Questa soluzione avrebbe effetti meno restrittivi della concorrenza rispetto all'impresa comune. Per le ragioni predette non è dunque possibile fondare la legittimità dell'operazione di concentrazione in questione sull'argomento della «failing company defence».

G. IMPEGNO PROPOSTO DALLE PARTI

(260) Con lettera del 25 ottobre 1996 le parti hanno proposto un impegno per prevenire la creazione di una posizione dominante sui mercati del SiC per abrasivi e refrattari. Nella premessa all'impegno le parti dichiarano che è loro ferma convinzione che l'unica ragione per cui le importazioni di SiC di qualità elevata da Russia, Ucraina, Polonia ed in particolare Cina sono scarse è l'esistenza dei dazi antidumping imposti sulle importazioni provenienti da tali paesi.

(261) Di conseguenza, per eliminare l'ostacolo alle importazioni di SiC di elevata qualità da Cina, Russia, Ucraina e Polonia, le parti hanno offerto irrevocabilmente di ritirare il loro sostegno e si impegnano a far sì che la loro futura impresa comune ritiri il suo sostegno, ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea [85], alla denuncia e alla richiesta di revisione presentate dal Consiglio europeo dell'industria chimica (CEFIC) per conto dei produttori comunitari di SiC.

(262) L'impegno proposto alla Commissione dalle parti non può essere preso in considerazione nella valutazione che la Commissione compie in conformità del regolamento sulle concentrazioni. L'impiego non modifica in alcun modo il piano di concentrazione originario notificato alla Commissione che la Commissione considera incompatibile con il mercato comune. Inoltre la decisione di imporre, adeguare o rimuovere misure antidumping spetta al Consiglio. Non è pertanto nel potere delle parti o della Commissione decidere misure antidumping e non vi può essere alcuna garanzia che le misure verrebbero rimosse anche se le parti ritirassero il loro sostegno e la Commissione avviasse una revisione. Ai fini del regolamento (CE) n. 384/96 dovrebbero essere infatti presi in considerazione anche gli interessi di altri produttori di SiC aventi una quota rilevante della produzione comunitaria totale di SiC.

(263) In ogni caso la rimozione delle misure antidumping non eliminerebbe in questo caso il problema della concorrenza, in quanto in generale i fornitori di SiC dei predetti paesi non sono ancora in grado di fornire l'intera gamma di qualità di SiC e hanno difficoltà a soddisfare i requisiti dei clienti del SEE. Non si prevede pertanto che divengano validi concorrenti potenziali in un futuro prossimo anche se venissero rimosse le misure antidumping. Ci vorrebbero almeno tre anni per investire in capacità di trasformazione per la produzione delle qualità di SiC richieste ed affermarsi sui mercati come fornitori dell'intera gamma di qualità di SiC, come richiesto dai clienti del SEE.

(264) In conclusione, se, da un lato, la revoca immediata delle misure antidumping potrebbe aumentare la concorrenza per talune qualità di SiC per abrasivi e refrattari, non eliminerebbe le preoccupazioni esistenti su tali mercati sotto il profilo delle concorrenza. Inoltre, nonostante l'impegno offerto, non si

[85] GU L 56 del 6. 3. 1996, pag. 1.

può considerare certo che le misure antidumping verrebbero effettivamente rimosse o modificate anche se la Commissione avviasse una revisione. Per tali ragioni l'impegno presentato dalle parti non rimuoverebbe la posizione dominante delle parti sui mercati del SiC per abrasivi e refrattari.

H. CONCLUSIONE

(265) Per le ragioni predette la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione notificata è incompatibile con il mercato comune, in quanto conferirebbe alle parti una posizione dominante sui mercati SEE di grani SiC per applicazioni nell'industria degli abrasivi e dei refrattari, tale che una concorrenza effettiva risulterebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento sul controllo delle concentrazioni,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La concentrazione realizzata mediante costituzione di un'impresa comune nella forma notificata da SEPR, ESK e NOM è dichiarata incompatibile con il mercato comune ed il funzionamento dell'accordo SEE.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione:

1) Société Européenne des Produits Réfractaires
Les Miroirs — 18 Avenue d'Alsace
F-92096 Paris-La Défense Cedex

2) Elektroschmelzwerk Kempten GmbH
Hanns-Seidel-Platz 4
D-81737 München

3) NV NOM
Postbus 424
NL-9700 AK Groningen

Fatto a Bruxelles, il 4 dicembre 1996.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione

ALLEGATO I

L'allegato I della decisione contiene segreti aziendali e pertanto non è stato incluso nella versione pubblicata.

ALLEGATO II

Mercato del prodotto del SiC per refrattari

(Quote di mercato, forcelle di valori in %)

Fornitori	in termini di volume	in termini di valore
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[20-30]	[25-35]
Totale parti	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 15]	[< 10]
Navarro	[< 15]	[< 10]
MWK	[< 10]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington Mills	[< 5]	[< 5]
H. C. Starck	[< 5]	[< 5]
Forcella quota importazioni	9,0-9,6	6,6-6,9

Si presume che il volume del mercato (valore del mercato) e le importazioni totali erano rispettivamente del 7,2 % e del 4,6 % più elevate di quanto calcolato sulla base delle inchieste presso i clienti e i fornitori (cfr. nota 47).

ALLEGATO III

Mercato del prodotto del SiC per abrasivi

(Quote di mercato, forcella di valori in %)

Fornitori	in termini di volume	in termini di valore
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[10-20]	[20-30]
Totale parti	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 10]	[< 10]
Navarro	[< 10]	[< 5]
MWK	[< 15]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington Mills	[< 5]	[< 5]
H. C. Starck	[< 5]	[< 5]
Forcella quota importazioni	20,0-21,2	14,4-15,0

Si presume che il volume del mercato (valore del mercato) e le importazioni totali erano rispettivamente del 7,2 % e del 4,6 % più elevate di quanto calcolato sulla base delle inchieste presso i clienti e i fornitori (cfr. nota 47).