

**Streszczenie decyzji Komisji**

z dnia 7 maja 2018 r.

**uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa M.8444 – ArcelorMittal/Ilva)**

(notyfikowanej jako dokument nr C(2018)2858)

**(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2018/C 351/07)

W dniu 7 maja 2018 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (rozporządzenie WE w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw) <sup>(1)</sup>, w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Nieopatrzoną klauzulą poufności wersję pełnego tekstu decyzji, podobnie jak wersję wstępną, można znaleźć w języku angielskim na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji, pod następującym adresem: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html).

**1. TRANSAKcja I PROCEDURA**

- 1) W dniu 21 września 2017 r., zgodnie z art. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 („rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”), Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji, w wyniku której przedsiębiorstwo ArcelorMittal S.A. („ArcelorMittal”, „AM” lub „strona zgłaszająca”) przejmuje wyłączną kontrolę nad niektórymi aktywami skonsolidowanego przedsiębiorstwa Ilva S.p.A. („grupa Ilva”) objętego procedurą Amministrazione Straordinaria („Ilva”) (zwane łącznie „stronami”) („transakcja”).
- 2) Ta transakcja stanowi koncentrację w rozumieniu art. 3, ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
- 3) Transakcja ma wymiar unijny, gdyż osiągnięto progi obrotów określone w art. 1 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
- 4) W dniu 18 stycznia 2018 r. Komisja przyjęła pisemne zgłoszenie zastrzeżeń, w którym wyraziła wstępne obawy dotyczące zarówno jednostronnych, jak i skoordynowanych skutków dla produkcji i dostaw wyrobów płaskich ze stali węglowej walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno i galwanizowanej. W dniu 3 lutego 2018 r. ArcelorMittal przedstawił swoją odpowiedź na pisemne zgłoszenie zastrzeżeń. Złożenie ustnych wyjaśnień na spotkaniu wyjaśniającym odbyło się w dniu 8 lutego 2018 r.
- 5) W dniu 15 marca 2018 r. ArcelorMittal formalnie przedstawił pakiet środków zaradczych, aby odpowiedzieć na obawy Komisji. W następstwie badania rynku strona zgłaszająca przedstawiła ostateczny zestaw zobowiązań w dniu 11 kwietnia 2018 r. („zobowiązania ostateczne”).

**2. STRONY**

- 6) ArcelorMittal jest największym producentem stali na świecie. Jest to międzynarodowa spółka działająca w sektorze wytwarzania stali i przemysłu wydobywczego, z siedzibą w Luksemburgu, której główna działalność obejmuje produkcję, dystrybucję, wprowadzanie do obrotu i sprzedaż wyrobów ze stali. Wytwarza szereg półproduktów i produktów gotowych ze stali, w tym wyrobów płaskich ze stali węglowej. Dostarcza stal do różnych zastosowań, w tym motoryzacyjnych, budowlanych, do sprzętów gospodarstwa domowego i opakowań.
- 7) Ilva, z siedzibą we Włoszech, jest jednym z największych producentów stali w Europie, prowadzącym działalność w sektorze produkcji, przetwarzania i dystrybucji stali węglowej. Ilva posiada huty stali we Włoszech (w tym zakłady w Tarenzie, Genui i Novi Ligure) oraz różne ośrodki usług związanych ze stalą do celów dystrybucji stali.

**3. STRESZCZENIE**

- 8) Z badania rynku przeprowadzonego w drugim etapie wynika, że transakcja znacznie utrudniłaby skuteczną konkurencję na rynku wewnętrznym w odniesieniu do rynków produkcji i dostaw produktów ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno i galwanizowanej.
- 9) Aby uwzględnić obawy Komisji dotyczące konkurencji na rynkach wyrobów płaskich ze stali węglowej walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno i galwanizowanej, strona zgłaszająca przedstawiła zobowiązania. W zobowiązaniach ostatecznych uwzględniono obawy Komisji.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

- 10) O ile wypełnione zostaną warunki i obowiązki określone w zobowiązaniach ostatecznych, transakcję uznaje się za zgodną z rynkiem wewnętrznym i Porozumieniem EOG, a w związku z tym w dniu 7 maja 2018 r. przyjęto odpowiednią decyzję zgodnie z art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i art. 57 Porozumienia EOG.

#### 4. UZASADNIENIE

##### 4.1. Właściwe rynki produktowe

- 11) Transakcja dotyczy produkcji i dostaw wyrobów płaskich ze stali węglowej, które są wytwarzane z półproduktów stalowych (płyt) w walcarkach i które mogą być poddane dalszej obróbce. Produkty walcowane na gorąco są wytwarzane w procesie walcowania na gorąco i mogą być dostarczane w różnej formie – w zwojach (naoliwionych lub nienaoliwionych, poddanych lub niepoddanych trawieniu), jako arkusze lub wąskie taśmy. Zwoje walcowane na gorąco mogą być następnie zwijane w cieńsze produkty w procesie walcowania na zimno. Ponadto zwoje mogą być pokrywane cienką powłoką metalu lub farby, w wyniku czego powstaje stal galwanizowana powlekana organicznie lub stal z metaliczną powłoką przeznaczona do produkcji opakowań (blacha biała/stal chromowana).
- 12) W wyniku przeprowadzonego badania rynku Komisja uznaje, że ustalone definicje rynku dla produkcji i dostaw produktów walcowanych na gorąco (z wyłączeniem blach quarto) i walcowanych na zimno są aktualne w przypadku przedmiotowej transakcji. Z dowodów wynika, iż ze względu na ograniczoną substytucyjność popytu i podaży rynek produktów galwanizowanych można podzielić na dalsze segmenty obejmujące stal cynkowaną za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stal ocynkowaną elektrolitycznie. Jako że wynik wpływu na konkurencję pozostaje jednak taki sam i w zobowiązaniach ostatecznych poczynionych przez stronę zgłaszającą uwzględniono obawy Komisji według wszystkich dostępnych definicji rynku, dokładna definicja rynku produktowego w odniesieniu do produkcji i dostaw produktów galwanizowanych może pozostać otwarta. Podobnie otwarta pozostaje dokładna definicja właściwego rynku produktowego dla stali z metaliczną powłoką przeznaczoną do produkcji opakowań, gdyż transakcja nie wywołałaby obaw dotyczących konkurencji niezależnie od przyjętej definicji rynku.
- 13) W odniesieniu do przetworzonych wyrobów ze stali węglowej (rur spawanych) i dystrybucji stali, z przeprowadzonego przez Komisję badania rynku wynika, że dokładna definicja, jeżeli chodzi o rury i dystrybucję stali, może pozostać otwarta, jako że nie wpływa ona na ocenę wpływu transakcji na konkurencję.

##### 4.2. Właściwe rynki geograficzne

- 14) Komisja uznaje, że właściwe rynki produkcji i dostaw tych produktów gotowych ze stali węglowej – w przypadku których transakcja wywołuje obawy dotyczące konkurencyjności (produkty ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno, cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i ocynkowanej elektrolitycznie) – obejmują cały EOG, jednak istnieją znaczące przesłanki wskazujące na zróżnicowanie geograficzne. Zróżnicowanie geograficzne jest szczególnie widoczne w przypadku produktów o niskiej wartości dodanej, takich jak produkty walcowane na gorąco, a mniej widoczne w przypadku produktów o wysokiej wartości dodanej, takich jak stal cynkowana za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego. To zróżnicowanie jest wyrażone między innymi przez następujące czynniki:
- a) dostawcy i ich udziały w rynkach różnią się w zależności od regionów Europy, w szczególności między północą (ThyssenKrupp, Salzgitter, Tata Steel) i południem (Ilva, Arvedi, Marcegaglia). ArcelorMittal jest jedyną spółką posiadającą huty w całej Europie;
  - b) dostawcy europejscy sprzedają zdecydowaną większość swojej produkcji w państwie, w którym znajdują się ich zakłady, i w państwach sąsiadujących;
  - c) struktura popytu i baza klientów różnią się między Europą północną i południową, przy czym rynki północne charakteryzują się producentami stali, którzy są bardziej aktywni w sektorze dystrybucji i prowadzą zwiększoną sprzedaż specjalnych gatunków stali, w tym sprzedaż opartą na umowie; natomiast na rynkach południowych przeważa sprzedaż na rynku kasowym, gatunki handlowe i bardziej rozdrobniona, niezależna dystrybucja;
  - d) udział przywozu w sprzedaży jest bardziej istotny w Europie południowej;
  - e) ceny indeksowane wskaźnikiem bazowym dla głównych produktów (walcowanych na gorąco, walcowanych na zimno i ze stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego) różnią się między północą i południem, przy czym ceny w Europie południowej są niższe, a różnice między cenami na północy i południu zmieniają się w czasie;
  - f) ArcelorMittal [strategia przedsiębiorstwa];
  - g) uczestnicy rynku potwierdzają, że warunki konkurencji różnią się na północy i południu, i przypisują to najczęściej różnicom w równowadze między popytem i podażą oraz zróżnicowanym poziomom udziału przywozu w rynku.

- 15) Definicja rynku geograficznego dla produkcji i dostaw stali z metaliczną powłoką przeznaczoną do produkcji opakowań (blacha biała i stal chromowana) oraz rur spawanych ze stali węglowej pozostaje otwarta, jako że nie wpływa ona na ocenę wpływu transakcji na konkurencję. Do celów niniejszej transakcji za zasięg geograficzny rynków dystrybucji wyrobów płaskich ze stali węglowej za pomocą ośrodków usług związanych ze stalą uznaje się rynek krajowy.
- 4.3. **Ocena wpływu na konkurencję**
- 4.3.1. *Skutki jednostronne*
- 16) Transakcja wywołuje nakładanie się w obszarze produkcji i dostaw produktów walcowanych na gorąco, walcowanych na zimno, stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego, stali ocynkowanej elektrolitycznie, stali z metaliczną powłoką przeznaczoną do produkcji opakowań, rur spawanych ze stali węglowej i dystrybucji, przy czym Komisja stwierdziła występowanie problemów w zakresie konkurencji w przypadku produktów walcowanych na gorąco, walcowanych na zimno, stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie. Te problemy są szczególnie widoczne w Europie południowej.
- 17) Obawy Komisji w odniesieniu do produktów ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno, stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie opierają się m.in. na szeregu następujących rozważań i ustaleń:
- 4.3.1.1. *Zdolność i udziały w rynku*
- 18) Komisja uważa, iż nawet przed dokonaniem transakcji ArcelorMittal jest już największym producentem i dostawcą produktów ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno, stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie w EOG. Transakcja jeszcze bardziej wzmocniłaby pozycję rynkową tego przedsiębiorstwa.
- 19) Jeżeli chodzi o zdolność produkcyjną, strony posiadają łącznie 40–50 % zdolności produkcyjnej EOG dla produktów ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno i stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego oraz 50–60 % dla stali ocynkowanej elektrolitycznie, jeżeli uwzględnione zostaną bezpośrednio dostępne zdolności stron i ich konkurentów (2016 r.). Jeżeli uwzględnione zostaną zdolności, które obecnie nie są dostępne, lecz które można wprowadzić na rynek przy ograniczonym nakładzie inwestycji i czasu, łączny udział wyniósłby 40–50 % dla wszystkich produktów (2016 r.). Komisja uważa, że dzięki takiemu udziałowi w zdolności podmiot powstały w wyniku połączenia uzyskałyby władzę rynkową.
- 20) Oprócz znacznych udziałów w zdolności strony posiadają również znaczne udziały w rynku sprzedaży. Łączny udział stron w rynku EOG dla produktów ze stali walcowanej na gorąco wyniósłby 20–30 %, a dla produktów ze stali walcowanej na zimno, stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie każdorazowo 30–40 % (2016 r.). Strony współdziałają głównie w Europie południowej, w szczególności we Włoszech, gdzie ich połączone udziały w rynku byłyby nawet wyższe. Ogólnie łączne udziały w rynku są w przybliżeniu trzykrotnie większe niż udziały następnego w kolejności konkurenta w przypadku produktów ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno i stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego, a ponadto podmiot powstały w wyniku połączenia byłby zdecydowanie największym dostawcą stali ocynkowanej elektrolitycznie w EOG.
- 21) Oprócz udziału w zdolności i udziału w rynku Komisja dokonała również oceny udziału stron i ich konkurentów w konsumpcji w odniesieniu do produktów walcowanych na gorąco i walcowanych na zimno. Udziały w konsumpcji odpowiadają w przybliżeniu popytowi łącznemu zaspokojanemu przez dany podmiot, obejmującemu zarówno popyt rynkowy ze strony sprzedawców, jak i zapotrzebowanie wewnętrzne. Ten miernik zapewnia wskaźnik, który odzwierciedla znaczenie różnych producentów pod względem zdolności produkcyjnych przy jednoczesnym uwzględnieniu przywozu i jest przydatny do oceny pozycji rynkowej w odniesieniu do produktów, które – jak na przykład produkty walcowane na gorąco i produkty walcowane na zimno – są w znacznym stopniu wykorzystywane w dalszej produkcji na kolejnych etapach.
- 22) Również według miernika udziału w konsumpcji strony łącznie są zdecydowanie największym podmiotem w EOG, posiadającym udział w konsumpcji wynoszący 30–40 % dla produktów walcowanych na gorąco i 40–50 % dla produktów walcowanych na zimno. W przypadku Europy południowej, gdzie strony współdziałają w największym stopniu, udziały te byłyby jeszcze wyższe.
- 4.3.1.2. *Wzajemne oddziaływanie konkurencyjne – stopień zbliżenia konkurencji*
- 23) Komisja uznaje, że ArcelorMittal i Ilva są ścisłymi konkurentami w obszarze produkcji i dostaw produktów ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno, stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie. Stwierdzenie to oparte jest na następujących faktach:
- oferta produktowa przedsiębiorstwa Ilva bezpośrednio konkuruje z ofertą produktową przedsiębiorstwa ArcelorMittal;
  - działalność stron w EOG znacznie się pokrywa pod względem geograficznym;
  - strony są zintegrowanymi producentami stali, dzięki czemu mają one większe możliwości zareagowania na wyzwania konkurencyjne niż producenci niezintegrowani, i obie z nich wykorzystują technologię zasadowego konwertora tlenowego;
  - baza klientów stron pokrywa się w obszarach, w których strony konkurują ze sobą;

- e) dokumenty wewnętrzne spółki ArcelorMittal [dyskusja na temat dokumentów wewnętrznych spółki ArcelorMittal];
- f) w trakcie analizy ilościowej przeprowadzonej przez Komisję stwierdzono znaczne korzyści dla przedsiębiorstwa ArcelorMittal wynikające z nałożenia na Ilvę pułapu zdolności;
- g) informacje zwrotne od uczestników rynku potwierdzają, że strony są ścisłymi konkurentami.

#### 4.3.1.3. Ilva – znacząca siła konkurencyjna

24) Z powyższych względów Komisja uważa, że Ilva stanowi istotną siłę konkurencyjną w EOG, a szczególnie w Europie południowej:

- a) Ilva dysponuje znacznymi zdolnościami, które mogą wpłynąć na rynki EOG (w odniesieniu do stali cynkowanej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego w ostatnich latach Ilva nawet zwiększyła swoje zdolności);
- b) tradycyjnie Ilva stosuje agresywną politykę cenową;
- c) Ilva ma możliwość wywierania wpływu na politykę handlową swoich konkurentów;
- d) wpływ, jaki Ilva wywiera na ceny, wykracza poza rynek towarowy.

4.3.1.4. Dostawcy w EOG nie byłoby zdolni do wywierania presji konkurencyjnej na podmiot powstały w wyniku przejęcia ani nie mieliby motywacji do takiego działania.

25) Komisja uważa, że nie jest prawdopodobne, aby konkurenci w EOG zniwelowali wszelkie skutki antykonkurencyjne wynikające z transakcji ze względu na następujące czynniki:

- a) główni producenci płaskiej stali węglowej w EOG prowadzą działalność przede wszystkim w Europie północnej, a w Europie południowej działają w ograniczonym zakresie;
- b) wydaje się, że konkurenci w EOG dysponują ograniczonymi wolnymi mocami produkcyjnymi, które byłyby bezpośrednio dostępne, a zatem mają ograniczone możliwości rozszerzenia sprzedaży; nie jest prawdopodobne, aby zwiększyli oni swoje zdolności w tym zakresie przez dokonywanie dalszych inwestycji;
- c) nie ma powodów, by sądzić, iż wywóz dokonywany przez konkurentów w EOG prawdopodobnie zostałby przekierowany na rynek EOG;
- d) konkurenci z EOG z siedzibą w Europie północnej mogą już obecnie uzyskać stosunkowo wyższe marże na obszarach, na których prowadzą większość swojej działalności. W przypadku podwyżki cen przez podmiot powstały w wyniku przejęcia, którą najbardziej odczuwają klienci z Europy południowej, nie jest prawdopodobne, aby konkurenci przenieśli wystarczającą ilość swoich produktów do Europy południowej, aby zniwelować tę podwyżkę.

4.3.1.5. Presja konkurencyjna wywierana przez przywóz nie jest wystarczająca, aby skompensować nieskoordynowane skutki transakcji.

26) Komisja uważa, iż presja konkurencyjna wywierana przez przywóz nie jest wystarczająca, aby skompensować wszelkie antykonkurencyjne skutki transakcji wynikające z utraty presji konkurencyjnej wywieranej przez Ilvę. Wynika to głównie z poniższych powodów:

- a) znaczny wolumen przywozu nie musi oznaczać, iż przywóz wywiera wystarczającą presję cenową;
- b) poszczególni producenci spoza EOG są małymi podmiotami i zachowują się w sposób oportunistyczny – ich działalność w EOG nie ma charakteru strategicznego; poszczególne podmioty wywierają ograniczony wpływ na ceny w EOG; i nie stanowią stabilnego, trwałego i wiarygodnego źródła podaży dla klientów z EOG;
- c) z dowodów empirycznych wynika, iż producenci spoza EOG nie posiadają zdolności ani motywacji do przeciwdziałania podwyżkom cen w EOG;
- d) w ostatnich latach na rynki EOG wpływ wywarły znaczne ilości przywozu po niskich cenach, jednak było to spowodowane dumpingiem, który zaburzył rynek i w odniesieniu do którego wprowadzono obecnie środki antidumpingowe. Wydaje się, że środki handlowe skierowane przeciwko państwom będącym głównymi eksporterami stali zlikwidowały zaburzenia na rynku, a tym samym ograniczyły nadmierną presję wywieraną przez przywóz w ostatnich latach, kiedy to panowały zakłócenia na rynku wynikające z cen dumpingowych;
- e) przywóz może zastąpić tylko pewną część podaży wyrobów płaskich ze stali węglowej w EOG (nawet w przypadku gatunków handlowych);

f) przywóz może stanowić wprawdzie znaczną część rynku sprzedawców, jednak jego łączny udział w ogólnej konsumpcji produktów walcowanych na gorąco jest o wiele bardziej ograniczony;

g) dostawcy w EOG kontrolują również w pewnym stopniu wielkość przywozu.

#### 4.3.2. Skutki wertykalne

27) Komisja nie stwierdziła, czy transakcja budzi obawy dotyczące zamknięcia dostępu do czynników produkcji związane z produkcją i dostawami wyższego szczebla różnych gotowych wyrobów płaskich ze stali węglowej (walcowanych na gorąco, walcowanych na zimno, stali cynkowej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie), gdyż w zobowiązaniach ostatecznych w każdym wypadku uwzględnione zostaną takie możliwe obawy spowodowane przez transakcję.

28) Transakcja nie budzi innych obaw w odniesieniu do skutków wertykalnych.

#### 4.3.3. Skutki skoordynowane

29) Po przeprowadzeniu badania rynkowego Komisja uznaje, że transakcja może prowadzić do skutków skoordynowanych, w tym w obliczu następujących ustaleń: (i) panuje wystarczająca przejrzystość, aby przedsiębiorstwa koordynujące swoje zachowania mogły monitorować odchylenia od możliwie skoordynowanego poziomu cen; (ii) ArcelorMittal jest uznanym przez uczestników rynku liderem cenowym; (iii) ceny bazowe mogą służyć jako punkt odniesienia dla koordynacji; (iv) istnieją dowody wskazujące na istnienie mechanizmów odstrasżających przeciwko odchyleniom; (v) podmioty zewnętrzne nie mają możliwości przerwania koordynacji; oraz (vi) niektóre skutki spowodowane przejściem sprawiłyby, iż koordynacja cenowa byłaby łatwiejsza, stabilniejsza i skuteczniejsza.

30) Komisja uważa jednak, że nie jest konieczne, aby rozpatrywać tę kwestię, gdyż w każdym wypadku w zobowiązaniach ostatecznych uwzględnione zostaną horyzontalne skutki skoordynowane spowodowane przez transakcję.

#### 4.3.4. Dowody potwierdzające skutki transakcji

31) Ocenę Komisji – zgodnie z którą transakcja prowadziłaby do antykonkurencyjnych skutków nieskoordynowanych na rynkach produkcji i dostaw produktów walcowanych na gorąco, walcowanych na zimno, stali cynkowej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie (lub na połączonym rynku produktów galwanizowanych) w EOG – potwierdzają opinie klientów i pozostałych stron trzecich i wydaje się, że jest ona zgodna z [dowodami przedstawionymi przez przedsiębiorstwo ArcelorMittal, znajdującymi się w aktach Komisji.]

### 4.4. Zobowiązania

32) ArcelorMittal zaproponował zbycie pakietu aktywów obejmujących zakłady produkcyjne w Belgii (Liège), w Republice Czeskiej (Ostrawa), w Luksemburgu (Dudelange), we Włoszech (Piombino), w Rumunii (Gałac) i w byłej jugosłowiańskiej republice Macedonii (Skopje). Ponadto ArcelorMittal zaoferował zbycie szeregu aktywów dystrybucyjnych we Francji i Włoszech. ArcelorMittal zobowiązał się również do usunięcia spółki Marcegaglia z konsorcjum AM Invest oraz do zlikwidowania wszelkich innych powiązań strukturalnych z tą spółką, powstałych na skutek transakcji. ArcelorMittal podjął także szereg innych zobowiązań, na przykład dotyczących pozostałych aktywów materialnych i aktywów niematerialnych i prawnych oraz personelu.

33) Na podstawie przeprowadzonej analizy dowodów w aktach, jak również informacji zwrotnej od uczestników rynku Komisja stwierdziła, iż zobowiązania przedstawione przez stronę zgłaszającą, jak opisano poniżej, w pełni uwzględniają obawy Komisji dotyczące produkcji i dostaw produktów ze stali walcowanej na gorąco, walcowanej na zimno, stali cynkowej za pomocą wsadowego cynkowania ogniowego i stali ocynkowanej elektrolitycznie. Wynika to głównie z poniższych powodów:

a) w zobowiązaniach należycie uwzględniono kwestię nakładania się zdolności, jakie spowoduje transakcja w odniesieniu do wszystkich przedmiotowych produktów;

b) zobowiązania dotyczą aktywów, które są odpowiednie, aby rozwiązać obawy dotyczące konkurencji w obszarach, w których są one najbardziej znaczące;

c) za pomocą aktywów objętych zbyciem można wytworzyć produkty podobne do produktów wytwarzanych obecnie przez Ilvę;

d) zobowiązania mogą skompensować zakończenie działalności przedsiębiorstwa Ilva jako niezależnego konkurenta poprzez umożliwienie wejścia na rynek nowym podmiotom lub znacznej ekspansji w EOG w odniesieniu do każdego produktu, wobec którego wyrażono obawy;

e) w ramach zobowiązań usunięte zostają przewidywane powiązania strukturalne między przedsiębiorstwami ArcelorMittal i Marcegaglia;

f) dzięki zobowiązaniom zapewnia się, aby aktywa niższego szczebla objęte pakietem były obsługiwane w sposób rentowny dzięki korzyściom płynącym z integracji pionowej;

g) zobowiązania obejmują cały łańcuch wartości i uwzględniają aktywa dystrybucyjne;

h) zobowiązania przewidują otwarty i niedyskryminacyjny proces sprzedaży.

## 5. WNIOSKI

- 34) Z powodów wymienionych powyżej w decyzji stwierdza się, że – pod warunkiem wypełnienia warunków i obowiązków określonych w zobowiązaniach ostatecznych – proponowana koncentracja nie doprowadzi do istotnego utrudnienia skutecznej konkurencji na rynku wewnętrznym lub na jego znacznej części.
- 35) W związku z tym, zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i art. 57 Porozumienia EOG, należy stwierdzić zgodność koncentracji z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG.
-