

II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 3ης Ιουλίου 2001

που κηρύσσει συγκέντρωση ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ

Υπόθεση COMP/M.2220 — General Electric/Honeywell

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2001) 1746]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει το ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2004/1 34/EK)

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

	Σελίδα
I. ΤΑ ΜΕΡΗ	8
II. Η ΠΡΑΞΗ	8
III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ	8
IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ	8
V. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ	8
A. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	8
B. ΑΓΟΡΕΣ ΑΕΡΟΔΙΑΣΤΗΜΙΚΗΣ	9
1. ΚΙΝΗΤΗΡΕΣ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ	9
1.A. Σχετικές αγορές	9
1.A.1. Αγορές προϊόντος	9
1. Διάρθρωση των αγορών	9
2. Κινητήρες αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη	9
3. Κινητήρες αεριώθησης για περιφερειακά αεροσκάφη	11
4. Κινητήρες αεριώθησης για επιχειρηματικά αεροσκάφη	13
5. Συντήρηση, επισκευή και επιθεώρηση	13
1.A.2. Γεωγραφική αγορά	13
1.B. Εκτίμηση από την πλευρά του ανταγωνισμού	13
1.B.1. Λειτουργία της αγοράς	13
1.B.2. Μερίδια αγοράς	14
1. Εισαγωγή	14
2. Κινητήρες για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη	15
α) Εισαγωγή	15
β) Η αντιμετώπιση των κοινών επιχειρήσεων	15
Ούτε η Snecma ούτε η CFMI ανταγωνίζονται την GE στους κινητήρες πολιτικών αεριωθούμενων αεροσκαφών	16
Τεχνολογική και οικονομική διάσπαση στην CFMI	16
Ο ρόλος της GE στην Επιχειρηματική Διοίκηση της CFMI	17
Πωλήσεις και εμπορία	17
Η Snecma δεν είναι δυνητικός ανταγωνιστής στους κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών	18
Η Snecma και η GE είναι πιθανό να λειτουργήσουν ως επιχειρήσεις από κοινού μεγιστοποίησης του κέρδους μετά τη συγκέντρωση	18
Η αντίληψη της GE για τη CFMI και για τη θέση της στην αγορά	19
Η αντιμετώπιση της IAE	19
γ) Μερίδια αγοράς	19
Εμπορική θέση κινητήρων για αεροσκάφη που εξακολουθούν να παράγονται	20
Εξέλιξη της εμπορικής θέσης	20

Ανεκτέλεστες παραγγελίες μέχρι σήμερα	20
Ροή εσόδων από ανταλλακτικά	21
δ) Συμπέρασμα για τη θέση της GE στην αγορά κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών	22
3. Μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη	22
4. Επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη	23
5. Συντήρηση, Επισκευή και Επιθεώρηση	23
α) Ανταλλακτικά	23
β) Υπηρεσίες MRO	24
1.B.3. Παράγοντες που συμβάλλουν στην κυριαρχία της GE στους κινητήρες	25
1. GE Capital	25
2. GECAS	27
3. Δεν υπάρχει δυνατότητα «αντιγραφής» της GE Capital/GECAS	29
4. Κοινά χαρακτηριστικά	30
5. Η κυριαρχία της GE	33
6. Κανένας περιορισμός του ανταγωνισμού	35
7. Μη ύπαρξη εμποδίων από σημερινούς ανταγωνιστές	35
α) Pratt & Whitney (P & W)	35
β) Rolls-Royce (RR)	37
1.B.4. Έλλειψη αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος	40
1.B.5. Συμπέρασμα	41
2. ΑΕΡΟΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ & ΜΗ ΑΕΡΟΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ	41
2.A. Σχετικές αγορές	41
2.A.1. Σχετικές αγορές	41
1. Αγορές προϊόντος	41
α) Γενικά	41
β) Αεροηλεκτρονικά προϊόντα	41
γ) Μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα	41
Εξοπλισμός που τοποθετείται από τον αγοραστή και εξοπλισμός που τοποθετείται από τον προμηθευτή	42
2. Γεωγραφική αγορά	42
2.B. Εκτίμηση από την πλευρά του ανταγωνισμού	42
2.B.1. Η Honeywell κατέχει ηγετική θέση στην προμήθεια εξοπλισμού αεροδιαστημικής	42
1. Εισαγωγή	42
2. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα	43
α) Εισαγωγή	43
β) Προϊόντα BFE	43
γ) Προϊόντα SFE	46
3. Μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα	47

2.B.2.	Το μοναδικό φάσμα προϊόντων της Honeywell	48
2.B.3.	Η δύναμη της Honeywell στις υπηρεσίες	49
1.	Συντήρηση, επισκευή και επιθεώρηση αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων	49
2.	Πλήρεις οριζόντιες υπηρεσίες	49
2.B.4.	Η ισχύς της Honeywell στην ολοκλήρωση προϊόντων	49
2.B.5.	Η ισχύς των συνολικών συμφωνιών της Honeywell	50
2.Γ.	Ανταγωνιστές	51
	Rockwell Collins.	51
α)	Εισαγωγή	51
β)	Περιορισμένη οικονομική ισχύς	51
γ)	Περιορισμένο φάσμα προϊόντων	52
δ)	Έλλειψη κάθετης ολοκλήρωσης	52
ε)	Άμεση έκθεση	52
στ)	Συμπέρασμα	52
	Thales	53
α)	Εισαγωγή	53
β)	Περιορισμένο φάσμα προϊόντων	53
γ)	Έλλειψη κάθετης ολοκλήρωσης	53
δ)	Συμπέρασμα	53
	Hamilton Sundstrand	53
α)	Εισαγωγή	53
β)	Περιορισμένο φάσμα προϊόντων	53
γ)	Περιορισμένη οικονομική ισχύς	54
δ)	Έλλειψη κάθετης ολοκλήρωσης	54
ε)	Συμπέρασμα	54
	Λοιποί ανταγωνιστές	54
2.Δ.	Συμπέρασμα	54
3.	ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΧΕΙΡΙΣΜΟΥ ΚΙΝΗΤΗΡΑ (ΕΚΚΙΝΗΤΗΡΕΣ)	54
3.A.	Σχετικές αγορές	54
3.A.1.	Εισαγωγή	54
3.A.2.	Σχετικά αγορά προϊόντος	54
3.A.3.	Σχετική γεωγραφική αγορά	55
3.B.	Μερίδια αγοράς	55
4.	ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ	56
4.A.	Εισαγωγή	56

4.B.	Αεροηλεκτρονικά & μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα SFE	56
4.B.1.	Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης	56
1.	Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE	56
2.	Αποκλεισμός μέσω συνολικών προσφορών προϊόντων και υπηρεσιών GE και Honeywell	57
4.Γ.	BFE (και SFE-με δυνατότητα επιλογής) Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα	57
4.Γ.1.	Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης	57
1.	Αποκλεισμός μέσω συνολικών προσφορών προϊόντων και υπηρεσιών GE και Honeywell	57
2.	Τα επιχειρήματα των μερών σε σχέση με τις συνολικές προσφορές	58
α)	Εισαγωγή	58
β)	Η έλλειψη δεσπόζουσας θέσης των μερών στις αντίστοιχες αγορές τους	58
γ)	Οι πελάτες διατηρούν τον έλεγχο των τιμών των μεμονωμένων κατασκευαστικών μερών	59
δ)	Υπάρχει συνδυασμός προϊόντων στον συγκεκριμένο κλάδο	59
ε)	Το χρονοδιάγραμμα επιλογής εξοπλισμού δεν επιτρέπει συνδυασμένες προσφορές	60
στ)	Η επίπτωση Cournot στις συνδυασμένες προσφορές	60
ζ)	Οι ανταγωνιστές μπορούν προσφέρουν «αντι-δέσμες» ή/και να κάνουν άλματα	61
η)	Δεν δύναται να προσφέρεται συνδυασμός προϊόντων σε αεροπορικές εταιρείες	62
θ)	Οι κινητήρες CFMI δεν αποτελούν αντικείμενο συνδυασμένων προσφορών ...	63
ι)	Η συμφωνία μεταξύ Honeywell και GECAS	63
3.	Επιπτώσεις των συμφωνιών «πακέτων» στους ανταγωνιστές	63
4.	Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE	64
4.Δ.	Κινητήρες για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη	65
4.Δ.1.	Ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης	65
1.	Αποκλεισμός μέσω προσφορών προϊόντων και υπηρεσιών της GE και της Honeywell	65
2.	Η Honeywell παύει να είναι δυνητικός εταίρος της καινοτομίας	66
3.	Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης με εκκινητήρες κινητήρων Honeywell	66
4.Ε.	Κινητήρες για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη	67
4.Ε.1.	Ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης	67
α)	Οριζόντια αλληλεπικάλυψη σε υφιστάμενους τύπους αεροσκαφών	67
β)	Επιπτώσεις σε μελλοντικούς διαγωνισμούς για τύπους αεροσκαφών	68
4.ΣΤ.	Κινητήρες για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη	68
4.ΣΤ.1.	Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης	68
1.	Οριζόντια αλληλεπικάλυψη	68

2. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE	69
3. Αποκλεισμός μέσω συνδυασμού προϊόντων και υπηρεσιών της GE και της Honeywell	69
4.Z. Αντισταθμιστική πίεση των πελατών	70
4.H. Συμπέρασμα	71
Γ. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΙΣΧΥΟΣ	71
1.A. Σχετικές αγορές	71
1.A.1. Εισαγωγή	71
1.A.2. Αγορές προϊόντος	72
1.A.3. Γεωγραφική αγορά	72
1.B. Εκτίμηση από πλευράς ανταγωνισμού	73
1.B.1. Εισαγωγή	73
1.B.2. Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης	73
1. Οριζόντια αλληλεπικάλυψη	73
2. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE	74
3. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης με τα ηλεκτρονικά συστήματα και τα συστήματα ελέγχου της Honeywell	74
Δ. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΕΛΑΒΑΝ ΤΑ ΜΕΡΗ	74
1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	74
2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ	75
2.A. Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα	75
2.A1. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα	75
1. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE	75
2. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα SFE	75
APU	75
ECS	75
2.B. Εκκινητήρες κινητήρων	75
2.Γ. Μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης	75
2.Δ. Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριοθούμενων	76
2.E. Λοιπές δεσμεύσεις	76
2.E.1. Κινητήρες επιχειρηματικών αεριοθούμενων	76
2.E.2. GECAS	76
2.E.3. Κανέναν συνδυασμός προϊόντων ή υπηρεσιών αεροηλεκτρονικών, μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων ή κινητήρων αεροσκαφών	76
3. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ	76
3.A. Προϊόντα BFE	76
3.B. Προϊόντα SFE	77
3.Γ. APU	77

3.Δ. ECS	78
3.Ε. Εκκινήτρες κινητήρων	78
3.ΣΤ. Μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης	78
3.Ζ. Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριοθούμενων	79
4. ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΑΚΡΙΒΩΣΗ	79
5. ΛΟΙΠΕΣ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ	80
5.Α. Κινητήρες επιχειρηματικών αεριοθούμενων	80
5.Β. GECAS / Δέσμευση περί μη εφαρμογής πρακτικών συνδυασμού προϊόντων	80
E. ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΠΟΥ ΥΠΟΒΛΗΘΗΚΑΝ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΡΗ ΣΤΙΣ 28 ΙΟΥΝΙΟΥ 2001 ...	81
1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	81
2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	81
2.Α. GECAS	81
2.Α.1. Πώληση δικαιώματος μειοψηφίας της GECAS σε ανεξάρτητα τρίτα μέρη	81
2.Α.2. Δεσμεύσεις συμπεριφοράς στη GECAS	81
2.Β. Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE/ SFE	81
2.Γ. Εκκινήτρες κινητήρων	82
2.Δ. Μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης	82
2.Ε. Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριοθούμενων	82
3. ΕΚΤΙΜΗΣΗ	82
3.Α. Εισαγωγή	82
3.Β. GECAS	82
3.Β.1. Πώληση δικαιωμάτων μειοψηφίας στη GECAS σε ανεξάρτητα τρίτα μέρη	82
3.Β.2. Δεσμεύσεις συμπεριφοράς	83
3.Γ. Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE /SFE	83
3.Δ. Εκκινήτρες κινητήρων	83
3.Ε. Μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης	83
3.ΣΤ. Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριοθούμενων	84
4. ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΑΚΡΙΒΩΣΗ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΠΡΟΤΑΣΕΩΝ ΕΚΠΟΙΗΣΗΣ	84
5. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ	84
6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ	84
VI. ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ	84

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,
Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο, και ιδίως το άρθρο 57,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων ⁽¹⁾, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 ⁽²⁾, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 3,

την απόφαση της Επιτροπής, της 1ης Μαρτίου 2001 για την κίνηση διαδικασίας σχετικά με την παρούσα υπόθεση,

τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τις συγκεντρώσεις ⁽³⁾,

Έχοντας παράσχει στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις την ευκαιρία να γνωρίσουν την άποψή τους όσον αφορά το αντικείμενο των αιτιάσεων της Επιτροπής,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

- (1) Στις 5 Φεβρουαρίου 2001, η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση πρότασης συγκέντρωσης δυνάμει του άρθρου 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου (στο εξής «ο κανονισμός περί συγκεντρώσεων») με την οποία η General Electric Company («GE») των ΗΠΑ συμφώνησε να αποκτήσει το σύνολο του μετοχικού κεφαλαίου της Honeywell International Inc. («Honeywell») των ΗΠΑ.
- (2) Την 1η Μαρτίου 2001, η Επιτροπή αποφάσισε σύμφωνα με το άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και του άρθρου 47 της συμφωνίας ΕΟΧ να κινήσει διαδικασία με αντικείμενο την παρούσα υπόθεση.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (3) Η GE είναι μια διαφοροποιημένη βιομηχανική εταιρεία που δραστηριοποιείται μεταξύ άλλων στους τομείς των κινητήρων αεροσκαφών, εξαρτημάτων, υπηρεσιών πληροφορικής, συστημάτων παραγωγής ισχύος, συστημάτων φωτισμού, βιομηχανικών συστημάτων, ιατρικών συστημάτων, πλαστικών, ραδιοηλεκτρονικής μετάδοσης (μέσω του δικτύου NBC), χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και συστημάτων μεταφοράς.
- (4) Η Honeywell είναι μια εταιρεία προηγμένης τεχνολογίας και μεταποίησης που εξυπηρετεί πελάτες παγκοσμίως με προϊόντα και υπηρεσίες αεροδιαστημικής, προϊόντα αυτοκινητοβιομηχανίας, ηλεκτρονικά είδη, χημικά προϊόντα ειδικών χρήσεων, πολυμερή, συστήματα μεταφοράς και παραγωγής ισχύος, καθώς και συστήματα ελέγχου κατοικιών, κτιρίων και βιομηχανιών.

II. Η ΠΡΑΞΗ

- (5) Στις 22 Οκτωβρίου 2000, η GE και η Honeywell συνήψαν συμφωνία με την οποία η «General Electric 2000 Merger Sub, Inc.», εξ ολοκλήρου θυγατρική εταιρεία της GE, θα συγχωνευθεί με τη Honeywell. Συνεπώς, η Honeywell θα καταστεί εξ ολοκλήρου θυγατρική της GE.

III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (6) Βάσει συμφωνίας μεταξύ της GE και της Honeywell, η GE θα ανταλλάξει μετοχές του εταιρικού κεφαλαίου της με κυκλοφορούσες μετοχές του εταιρικού κεφαλαίου της Honeywell. Όλες οι κοινές μετοχές της Honeywell θα ακυρωθούν, θα αποσυρθούν και θα πάψουν να υπάρχουν. Ως αποτέλεσμα αυτής της εξαγοράς, η GE θα αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο της Honeywell, επιφέροντας συγκέντρωση υπό την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (7) Οι επιχειρήσεις που μετέχουν στην πράξη πραγματοποιούν συνολικά από κοινού παγκόσμιο κύκλο εργασιών ο οποίος υπερβαίνει τα 5 δισεκατομμύρια ευρώ ⁽⁴⁾ (για ολόκληρο το 1999, [...]*) ευρώ η GE και [...]*) ευρώ η Honeywell). Η GE και η Honeywell πραγματοποιούν η καθεμιά σε ολόκληρη την Κοινότητα κύκλο εργασιών άνω των 250 εκατομμυρίων ευρώ (για ολόκληρο το 1999, [...]*) ευρώ η GE και [...]*) ευρώ η Honeywell). Ωστόσο δεν πραγματοποιούν πάνω από τα δύο τρίτα του συνολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών σε ένα και μόνο κράτος μέλος. Επομένως, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση.

V. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

A. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

- (8) Οι αγορές προϊόντος που επηρεάζονται από τη συνένωση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της GE και της Honeywell αποτελούν μέρος του κλάδου αεροδιαστημικής και παραγωγής ισχύος. Σε αυτούς τους τομείς, η συγκέντρωση συνεπάγεται σημαντικές οριζόντιες, κάθετες και ετερογενείς επιπτώσεις.

(*) Ορισμένα τμήματα του παρόντος κειμένου διατυπώθηκαν κατά τρόπο που να εξασφαλίζει την τήρηση του επαγγελματικού απορρήτου. Τα τμήματα αυτά περικλείονται μέσα σε αγκύλες και επισημαίνονται με αστερίσκο.

(4) Ο υπολογισμός του κύκλου εργασιών έχει γίνει σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και με την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 25). Όπου τα αριθμητικά δεδομένα περιλαμβάνουν τον κύκλο εργασιών πριν από την 1η Ιανουαρίου 1999, έχουν υπολογισθεί με βάση τις μέσες συναλλαγματικές ισοτιμίες έναντι του ECU και έχουν μετατραπεί σε ευρώ στη βάση του ένα προς ένα.

(1) ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωμένη έκδοση στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.

(2) ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.

(3) ΕΕ C 42 της 18.2.2004.

B. ΑΓΟΡΕΣ ΑΕΡΟΔΙΑΣΤΗΜΙΚΗΣ

1. ΚΙΝΗΤΗΡΕΣ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

1.A. Σχετικές αγορές

1.A.1. Αγορές προϊόντος

1. Διάρθρωση των αγορών

- (9) Οι κινητήρες αεριώθησης είναι το προωθητικό σύστημα των αεριωθούμενων αεροσκαφών. Ο ανταγωνισμός στις αγορές κινητήρων αεριώθησης λαμβάνει χώρα σε δύο διαφορετικά επίπεδα. Πρώτον, οι κινητήρες ανταγωνίζονται προκειμένου να πιστοποιηθούν σε δεδομένο υπό ανάπτυξη τύπο αεροσκάφους και δεύτερον, όταν οι αεροπορικές εταιρείες που αγοράζουν το συγκεκριμένο τύπο αεροσκάφους επιλέγουν έναν από τους διαθέσιμους πιστοποιημένους κινητήρες ή όταν οι αεροπορικές εταιρείες αποφασίζουν σχετικά με την απόκτηση αεροσκάφους με διαφορετικούς κινητήρες (ανάλογα με το κατά πόσον ή όχι το αεροσκάφος προσφέρει επιλογή κινητήρα). Στην πρώτη περίπτωση, οι κινητήρες ανταγωνίζονται σε τεχνικό και εμπορικό επίπεδο για το συγκεκριμένο τύπο αεροσκάφους, στη δεύτερη, ανταγωνίζονται επίσης ως προς τους τεχνικούς και εμπορικούς λόγους για τους οποίους θα τους επιλέξει η αεροπορική εταιρεία. Πράγματι, η ζήτηση κινητήρων προκύπτει από τη ζήτηση αεριωθούμενων αεροσκαφών. Υπό την έννοια αυτή, ο κινητήρας αποτελεί συμπληρωματικό προϊόν του αεροσκάφους, εφόσον η πώληση του ενός δεν έχει αξία χωρίς την πώληση του άλλου. Συνεπώς, αναφορικά προς τον ορισμό των αγορών των σχετικών με κινητήρες αεριώθησης προϊόντων πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και ο ανταγωνισμός μεταξύ των εφαρμογών τελικής χρήσης — δηλαδή, μεταξύ των τύπων αεροσκάφους που θεωρούν κατάλληλο οι τελικοί αγοραστές.
- (10) Στις προηγούμενες υποθέσεις⁽⁵⁾, η Επιτροπή όρισε τρεις ξεχωριστές αγορές αεριωθούμενων αεροσκαφών ανάλογα με τους σκοπούς που εξυπηρετεί το αεροσκάφος — δηλαδή, το σκοπό για τον οποίο αγοράζεται το αεροσκάφος, που με τη σειρά του καθορίζεται από τη χωρητικότητα, την εμβέλεια πτήσης και τα οικονομικά στοιχεία (ήτοι, τιμή και κόστος λειτουργίας). Αυτές είναι αγορές για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη (ήτοι αεροσκάφη με περισσότερες από 100 θέσεις, ακτίνα δράσης άνω των 2 000 ναυτικών μιλίων και κόστος που υπερβαίνει τα 35 εκατομμύρια USD), περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη (ήτοι αεροσκάφη με περίπου 30 έως 90+ θέσεις, ακτίνα δράσης μικρότερη των 2 000 ναυτικών μιλίων και κόστος που φθάνει τα 30 εκατομμύρια USD) και επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη (ήτοι αεροσκάφη που έχουν σχεδιαστεί για επιχειρηματικές δραστηριότητες και με κόστος εν γένει μεταξύ 3 εκατομμυρίων USD και 35 εκατομμυρίων USD).

(5) Βλέπε ειδικότερα την απόφαση 91/619/ΕΟΚ της Επιτροπής στην υπόθεση IV/M.53 — Alenia/De Havilland, EE L 334 της 5.12.1991, σ. 42, την απόφαση 97/816/ΕΚ της Επιτροπής στην υπόθεση IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas, EE L 336 της 8.12.1997, σ. 16, την απόφαση 2001/417/ΕΚ της Επιτροπής στην υπόθεση COMP/M.1601 — AlliedSignal/Honeywell, EE L 152 της 7.6.2001, σ. 1, και την απόφαση της Επιτροπής της 10ης Μαΐου 1999 με την οποία η συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά (υπόθεση COMP/M.1506 — Singapore Airlines/Rolls-Royce).

- (11) Η ζήτηση κινητήρων αεριώθησης προέρχεται από δύο κατηγορίες αγοραστών, συγκεκριμένα κατασκευαστές ατράκτου, αφενός και τελικούς χρήστες αφετέρου. Οι κατασκευαστές ατράκτου δεν είναι οι ίδιοι στις ξεχωριστές αγορές αεροσκαφών. Για παράδειγμα η Airbus Industrie («Airbus») και η Boeing Company («Boeing») κατασκευάζουν μόνο μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Οι Embraer, Bombardier, Fairchild Dornier και British Aerospace κατασκευάζουν περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Τέλος, ορισμένοι άλλοι, όπως οι Cessna, Gulfstream, Raytheon, Bombardier και Dassault, κατασκευάζουν επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Ομοίως, οι τελικοί χρήστες αεροσκαφών διαφέρουν επίσης από τη μια αγορά αεροσκαφών στην άλλη. Για παράδειγμα, τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και τα περιφερειακά αεριωθούμενα αγοράζονται από αεροπορικές εταιρείες και εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, ενώ τα επιχειρηματικά αεριωθούμενα αγοράζονται από άτομα ή εταιρείες και διαρκώς περισσότερο από αεροπορικές εταιρείες.
- (12) Οι κατασκευαστές ατράκτου, όταν αναπτύσσουν ένα νέο τύπο αεροσκάφους, επιλέγουν τους κινητήρες που θα τοποθετήσουν στο αεροσκάφος. Για την επιλογή αυτή, λαμβάνουν συνήθως υπόψη μεταξύ άλλων την τεχνική ικανότητα του κινητήρα και την πιθανολογούμενη ζήτηση των τελικών καταναλωτών. Ειδικότερα, οι αεροπορικές εταιρείες μπορεί να έχουν προτιμήσεις για συγκεκριμένους τύπους κινητήρων που μεγιστοποιήσουν τα πλεονεκτήματα που ο στόλος και οι κινητήρες τους προσφέρουν στους πελάτες τους. Οι κατασκευαστές ατράκτου μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών επιλέγουν συχνά περισσότερους από ένα τύπους κινητήρα ανά τύπο αεροσκάφους. Τοιούτοτρόπως, προσφέρουν στον αγοραστή του αεροσκάφους τη δυνατότητα να επιλέξει μεταξύ περισσότερων από ένα τύπο κινητήρων όταν παραγγέλλει το αεροσκάφος. Σε άλλες περιπτώσεις, οι κατασκευαστές ατράκτου επιλέγουν μόνον ένα τύπο κινητήρα (που αναφέρεται στο εξής ως αποκλειστικότητα κινητήρα ή κινητήρας από μια μόνο πηγή) και οι τελικοί χρήστες δεν έχουν άλλη επιλογή από το να αγοράσουν το ζεύγος αεροσκάφος/κινητήρας. Εκτός από ορισμένους τύπους μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, η αποκλειστικότητα κινητήρα αποτελεί τον κανόνα για τα περιφερειακά και επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη.
- (13) Υπό το πρίσμα των ανωτέρω και για τους σκοπούς της εκτίμησης της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης, υπάρχουν τρεις γενικές κατηγορίες κινητήρων αεριώθησης ήτοι κινητήρες αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, κινητήρες αεριώθησης για περιφερειακά αεροσκάφη και κινητήρες αεριώθησης για επιχειρηματικά αεροσκάφη.

2. Κινητήρες αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη

- (14) Τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη μπορούν να μεταφέρουν εν γένει περισσότερους από 100 επιβάτες σε μεγάλες αποστάσεις που κυμαίνονται από 2 000 έως 8 000 ναυτικά μίλια. Αυτός ο τύπος αεροσκαφών αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος των στόλων των εμπορικών αεροπορικών εταιρειών και εν γένει χωρίζεται σε αεροσκάφη στενής ατράκτου και αεροσκάφη ευρείας ατράκτου⁽⁶⁾. Τα αεροσκάφη στενής ή ευρείας ατράκτου διαθέτουν περίπου 100-200 θέσεις και χρησιμοποιούνται συνήθως για τη μεταφορά επιβατών σε

(6) Βλέπε υπόθεση IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas.

μεσαίες αποστάσεις (2 000-4 000 ναυτικά μίλια) καθώς και για τη μεταφορά επιβατών από «περιφερειακούς» ή «δευτερεύοντες» αερολιμένες σε μεγαλύτερους αερολιμένες («κεντρικούς») στην περίπτωση πτήσεων με ανταπόκριση. Οι στενές άτρακτοι κατασκευάζονται σήμερα είτε από την Airbus (οικογένεια A318 και A320) είτε από την Boeing (B717, B737 και B757). Οι περισσότερες πτήσεις στο εσωτερικό της Κοινότητας πραγματοποιούνται με αεροσκάφη στενής ατράκτου. Τα αεροσκάφη ευρείας ατράκτου ή διπλού διαδρόμου είναι μεγαλύτερα και μπορούν να πετούν σε μακρινές διαδρομές. Τυπικά μεταφέρουν 200-400+ επιβάτες και μπορούν να πετούν αποστάσεις που κυμαίνονται από 4 000 έως 8 000 ναυτικά μίλια. Στην περίπτωση πτήσεων με ανταπόκριση, οι κεντρικοί αερολιμένες χρησιμοποιούν αυτό τον τύπο αεροσκαφών για τη μεταφορά επιβατών από περιφερειακούς σε πιο μακρινούς, συνήθως διηπειρωτικούς προορισμούς. Η Airbus και η Boeing είναι επίσης οι αποκλειστικοί παραγωγοί αεροσκαφών ευρείας ατράκτου (για την Airbus, τα A300, A310, A330 και A380 και τα αντίστοιχα παράγωγά τους για την Boeing τα B767, B777 και B747 και τα αντίστοιχα παράγωγά τους).

(15) Σήμερα υπάρχουν τρεις ανεξάρτητοι προμηθευτές κινητή-

ρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών: η GE, η Rolls-Royce («RR») και η Pratt & Whitney («P & W»). Οι συγκεκριμένοι κατασκευαστές κινητήρων έχουν δημιουργήσει κοινές επιχειρήσεις είτε μεταξύ τους είτε με άλλες εταιρείες του κλάδου της αεροδιαστημικής για την κατασκευή και εμπορία κινητήρων γενικών ή ειδικών εφαρμογών. Οι πλέον αξιοσημείωτες κοινές επιχειρήσεις είναι η CFMI (μία κοινή επιχείρηση 50/50 μεταξύ της GE και της γαλλικής Snecma) και η International Aero-Engines («IAE») (7). Οι τρεις ανεξάρτητοι κατασκευαστές και προμηθευτές κινητήρων είναι παρόντες, καίτοι με διαφορετικούς βαθμούς διείσδυσης, σε ολόκληρο το φάσμα των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών.

(16) Στον πίνακα 1 εμφανίζονται οι τύποι των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών που εξακολουθούν να παράγονται ή βρίσκονται υπό ανάπτυξη, καθώς και οι πιστοποιημένοι κινητήρες τους.

(7) Η IAE είναι μία κοινή επιχείρηση μεταξύ της P & W, της RR, της MTU και της Japanese Aero Engines Corp. που κατασκευάζει τον κινητήρα V2500 για αεροσκάφη στενής ατράκτου. Με μερίδιο 32 % εκάστη, η P & W και η RR είναι οι ελέγχοντες εταίροι.

Πίνακας 1

Μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και κινητήρες

Airbus	(κινητήρες)	Boeing	(κινητήρες)
Στενής ατράκτου		Στενής ατράκτου	
A 318	PW6000 CFM56-5	B 717	BR715 (*)
A 319	CFM56-5 IAE V2500	B 737NG	CFM56-5 (**)
A 320	CFM56-5 IAE V2500	B 757	PW2000 RR RB211
A 321	CFM56-5 IAE V2500		
Ευρείας ατράκτου		Ευρείας ατράκτου	
A 310	GE CF6 PW4000	B 767	GE CF6 PW4000
A 300-600	GE CF6 PW4000		
A 330	GE CF6 PW4000 RR Trent	B 777 200-300 «κλασικό B 777»)	GE90 PW4000 RR Trent
A 340 200-300 (***)	CFM56-5C (**)	B 777 LR/ER («B 777X»)	GE90 (**)
A 340 500-600 (***)	RR Trent (*)		
A 380 (***)	RR Trent GE/PW GP7200	B 747 400 (***)	GE CF6 PW4000 RR RB211

(*) δείχνει τύπο κινητήρα από ένα μόνο κατασκευαστή (ήτοι μόνο ένας πιστοποιημένος μέχρι σήμερα κινητήρας).

(**) δείχνει συμβατική αποκλειστικότητα (ήτοι κανένας άλλος κινητήρας δεν μπορεί να πιστοποιηθεί).

(***) δείχνει τύπο τετρακινητήριου αεροσκάφους.

- (17) Οι αεροπορικές εταιρείες έχουν συνήθως μικτούς στόλους αποτελούμενους από αεροσκάφη τόσο στενής όσο και ευρείας ατράκτου, καίτοι σε ποικίλα ποσοστά ανάλογα με το μέγεθος τους και τα εναέρια δρομολόγια που εξυπηρετούν⁽⁸⁾. Ανεξαρτήτως του κατά πόσον υπάρχουν ξεχωριστές αγορές προϊόντος για κινητήρες αεριωθούμενων αεροσκαφών στενής ή ευρείας ατράκτου ουσιαστικά δεν θα αλλάξει η εκτίμηση από την πλευρά του ανταγωνισμού.
- (18) Από τα μέρη της συγκέντρωσης, μόνον η GE είναι κατασκευαστής κινητήρων αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Η κοινοποιηθείσα πράξη δεν δημιουργεί καμία οριζόντια αλληλεπικάλυψη στη συγκεκριμένη αγορά.

3. Κινητήρες αεριώθησης για περιφερειακά αεροσκάφη

- (19) Η ανάπτυξη περιφερειακών αεριωθούμενων αποτελεί την απάντηση στις εξελισσόμενες συνθήκες των αεροπορικών μεταφορών τα τελευταία 10-15 χρόνια. Η αύξουσα ζήτηση αεροπορικών ταξιδιών και ο μεγαλύτερος αριθμός μικρότερων, περιφερειακών αερολιμένων δημιούργησαν την ανάγκη για ένα τύπο αεροσκάφους που μπορεί, με οικονομικότερο τρόπο απ' ό,τι τα αεροσκάφη στενής ατράκτου, να μεταφέρει λιγότερους επιβάτες (εν γένει κάτω από 100) σε σχετικά μικρές αποστάσεις (έως 1 500-2 000 ναυτικά μίλια). Ο αριθμός και η σημασία των περιφερειακών αεριωθούμενων αυξήθηκαν ως ανταπόκριση στο γεγονός ότι το μεγαλύτερο μέρος της εναέριας κυκλοφορίας αποτελείται από συχνότερες πτήσεις σε κοντινές αποστάσεις. Σε αντίθεση με τα αεροσκάφη στενής ατράκτου, που έχουν μεγαλύτερη εμβέλεια πτήσης, μεγαλύτερη χωρητικότητα, υψηλότερα τέλη προσγείωσης και χαμηλότερο ποσοστό διαδοχικών πτήσεων⁽⁹⁾, τα περιφερειακά αεριωθούμενα σχεδιάστηκαν για να μεταφέρουν λιγότερους επιβάτες, σε συχνότερη βάση σε μικρές αποστάσεις.
- (20) Διακρίνονται δύο ξεχωριστές κατηγορίες περιφερειακών αεριωθούμενων, συγκεκριμένα τα μικρά περιφερειακά αεριωθούμενα (30 έως 50 επιβάτες) και τα μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα. Λόγω των διαφορών χωρητικότητας, μεγέθους, εμβέλειας πτήσης και του επακόλουθου κόστους λειτουργίας (ήτοι κόστος θέσης ανά μίλι) οι δύο τύποι περιφερειακών αεριωθούμενων εξυπηρετούν διαφορετικούς σκοπούς και ο ένας δεν μπορεί να υποκαταστήσει τον άλλο. Για να μεταφέρει μια αεροπορική εταιρεία 80 επιβάτες από το σημείο Α στο σημείο Β δεν υπάρχει σημαντική από οικονομική άποψη εναλλακτική λύση μεταξύ της χρήσης δύο μικρών ή ενός μεγάλου περιφερειακού αεριωθούμενου. Ομοίως, για τη μεταφορά 45 επιβατών, η χρήση μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων είναι μη οικονομική επιλογή. Από ιστορική άποψη, τα πρώτα περιφερειακά αεριωθούμενα που αναπτύχθηκαν και διατέθηκαν στην αγορά ήσαν μικρά περιφερειακά αεροσκάφη, εν γένει με λιγότερες από 50 θέσεις. Ωστόσο, η προοπτική της αυξανόμενης περιφερειακής κυκλοφορίας σε συνδυασμό με τις τεχνολογικές προόδους επέτρεψαν σε κατασκευαστές ατράκτων και κινητήρων να κατασκευάσουν μεγαλύτερες ατράκτους και ισχυρότερους κινητήρες, ανταποκρινόμενοι τοιούτοτρόπως στην τρέχουσα ζήτηση των αεροπορικών εταιρειών για μεγαλύτερα παρά για μικρά περιφερειακά αεριωθούμενα. Πράγματι, τα μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αποτελούσαν το 14 % του συνολικού ευρωπαϊκού στόλου το 1992 και το 33 % το 1998.

⁽⁸⁾ Οι μεγάλες αεροπορικές εταιρείες, που έχουν σημαντική διηπειρωτική δραστηριότητα, είναι πιθανότερο να έχουν περισσότερα αεροσκάφη ευρείας ατράκτου στο στόλο τους απ' ό,τι οι μικρότερες ή οι περιφερειακές αεροπορικές εταιρείες.

⁽⁹⁾ Το ποσοστό διαδοχικών πτήσεων δείχνει τον αριθμό των ταξιδιών μετ' επιστροφής που ένα αεροσκάφος μπορεί να εκτελέσει οικονομικά εντός μιας ημερολογιακής ημέρας.

- (21) Οι Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier και BAe Systems είναι κατασκευαστές μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων, και οι GE, Honeywell, RR και P & W είναι κατασκευαστές κινητήρων για περιφερειακά αεριωθούμενα. Οι GE, RR, P & W, αλλά όχι η Honeywell, δραστηριοποιούνται στην αγορά κινητήρων μικρών περιφερειακών αεριωθούμενων, ενώ η GE και η Honeywell είναι οι αποκλειστικοί κατασκευαστές κινητήρων για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα. Η προτεινόμενη συγκέντρωση δημιουργεί οριζόντια αλληλεπικάλυψη μόνο σε σχέση με τα μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Η Honeywell είναι ο προμηθευτής κινητήρων για τα πρώτα μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα που διατέθηκαν στην αγορά, συγκεκριμένα για το Avro της Bae System και το αεριωθούμενο BAe 146. Η GE είναι ο προμηθευτής κινητήρων για τα τρία πιο πρόσφατα και μοναδικά διαθέσιμα εναλλακτικά μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα που ανέπτυξαν τελευταία οι Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier. Ο πίνακας 2 δείχνει αυτούς τους τύπους αεροσκαφών και τους αντίστοιχους κινητήρες τους.

Πίνακας 2

Μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη και κινητήρες

Κατασκευαστής ατράκτου	Τύπος μοντέλου	Κινητήρας
BAe Systems	BAe 146	HON
BAe Systems	Avro RJ-100 (*) (*)	HON
BAe Systems	Avro RJ-85	HON
BAe Systems	Avro RJ-70	HON
Fairchild Dornier	728JET	GE
Fairchild Dornier	928JET	GE
Embraer	ERJ-170	GE
Embraer	ERJ-190/100 (*) (*)	GE
Embraer	ERJ-190/200 (*) (*)	GE
Bombardier	CRJ-700	GE
Bombardier	CRJ-900 (*) (*)	GE

(*) Αεροσκάφος που δεν βρίσκεται ακόμα εν λειτουργία.

- (22) Όπως δείχνει ο πίνακας 2, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι ο μόνος διαθέσιμος προμηθευτής κινητήρων στην αγορά μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων. Μέχρι να κυκλοφορήσει ένας νέος τύπος μεγάλου περιφερειακού αεροσκάφους, οι ανταγωνιζόμενοι κατασκευαστές κινητήρων δεν θα έχουν τη δυνατότητα να ανταγωνίζονται στη συγκεκριμένη αγορά.
- (23) Τα μέρη διατυπώνουν δύο αιτιάσεις στις προαναφερόμενες εκτιμήσεις. Κατ'αρχήν αμφισβητούν την ύπαρξη οριζόντιας αλληλεπικάλυψης στα μεγάλα αεριωθούμενα αεροσκάφη υποστηρίζοντας ότι ο τύπος αεροσκάφους της BAe System δεν είναι ικανός ανταγωνιστής στη συγκεκριμένη αγορά. Δεύτερον υποστηρίζουν ότι η εν λόγω αγορά πρέπει επίσης να περιλαμβάνει τα μικρά αεροσκάφη στενής ατράκτου της Airbus και της Boeing, συγκεκριμένα το A318 και το B717.

- (24) Όσον αφορά την πρώτη αιτίαση, τα μέρη υποστηρίζουν ότι το Avro έχει ειδικά χαρακτηριστικά αγοράς που καθιστούν απίθανο τον πλήρη ανταγωνισμό με τα υπόλοιπα, εφοδιασμένα με κινητήρα GE, περιφερειακά αεριωθούμενα και ότι, δεδομένου του χαμηλού αριθμού παραγγελιών που δίνονται για το Avro, η πράξη δεν μπορεί να επηρεάσει σημαντικά και αρνητικά τον ανταγωνισμό μετά τη συγκέντρωση. Τα μέρη στηρίζουν το επιχείρημά τους στο γεγονός ότι το Avro έχει εξαιρετικές επιδόσεις βραχείας προσγείωσης/απογείωσης («ΒΑΠ»), πράγμα που το καθιστά ιδιαίτερα χρήσιμο σε αερολιμένες που βρίσκονται σε υψηλό υψόμετρο ή με πολύ απότομα χαρακτηριστικά προσέγγισης ή εξόδου, ή συνδυασμό και των δύο (όπως ο αερολιμένας του Λονδίνου, το Λουγκάνο και ο αερολιμένας Bromma της Στοκχόλμης).
- (25) Η έρευνα αγοράς δεν υποστηρίζει αυτές τις απόψεις. Παρά τα ειδικά χαρακτηριστικά ΒΑΠ, οι αεροπορικές εταιρείες δεν περιορίζουν κατ' ανάγκη το Avro σε συγκεκριμένες εξειδικευμένες χρήσεις, αλλά το θεωρούν ένα ευρέως διαδεδομένο μεγάλο αεριωθούμενο αεροσκάφος. Για παράδειγμα, η βελγική Sabena, που έχει το μεγαλύτερο στόλο Avro στην Κοινότητα, πετάει αυτό τον τύπο αεροσκάφους σε προορισμούς που δεν έχουν ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, όπως η Φρανκφούρτη, η Τουλούζη, το Εδιμβούργο και το Αμβούργο κ.ο.κ., ενώ πετάει με ελικοστρόβιλα αεροσκάφη στον αερολιμένα του Λονδίνου. Το ίδιο ισχύει και στις γερμανικές αεροπορικές εταιρείες — που είναι μεταξύ των μεγαλύτερων χρηστών αεροσκαφών Avro — που χρησιμοποιούν αυτό τον τύπο αεροσκάφους σε περιβάλλοντα που δεν αντιστοιχούν στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που έχουν περιγράψει τα μέρη. Η έρευνα αγοράς δείχνει ότι, καίτοι οι αεροπορικές εταιρείες μπορούν να εκτιμήσουν τις ειδικές δυνατότητες του Avro, χρησιμοποιούν στην πραγματικότητα το Avro κατά τον ίδιο τρόπο με οποιοδήποτε άλλο περιφερειακό αεροσκάφος και δεν περιορίζουν την πτητική λειτουργικότητά του αποκλειστικά σε συγκεκριμένα περιβάλλοντα. Υπό την έννοια αυτή το εξοπλισμένο με κινητήρα Honeywell Avro είναι μια υπαρκτή ανταγωνιστική εναλλακτική λύση στα άλλα εξοπλισμένα με κινητήρες GE μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα. Επιπλέον, καίτοι ο χαμηλός αριθμός ανεκτέλεστων παραγγελιών του Avro μπορεί να αποτελεί ένδειξη της σχετικής εμπορικής απόδοσης των διάφορων πωλητών⁽¹⁰⁾ δεν αποτελεί κριτήριο για τον σκοπούς του ορισμού της αγοράς προϊόντων. Καίτοι οι προβλέψεις των πωλήσεων δεν είναι αισιόδοξες, αυτή η ανισότητα στον αριθμό των ανεξέλεγκτων παραγγελιών οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις πρόσφατες σημαντικές παραγγελίες που η GE Capital Aviation Services («GECAS», το τμήμα χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών της GE) έδωσε για μεγάλα περιφερειακά αεροσκάφη στις Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier αφού η GE εξασφάλισε την αποκλειστικότητα κινητήρα για τους συγκεκριμένους τύπους και, συνεπώς, δεν αντικατοπτρίζει κατ' ανάγκη κανένα τυπικό πρότυπο ζήτησης των αεροπορικών εταιρειών για μεγάλα περιφερειακά αεροσκάφη.
- (26) Όσον αφορά τη δεύτερη αιτίαση, τα μέρη υποστηρίζουν ότι τα αεροσκάφη στενής ατράκτου της Boeing και της Airbus πρέπει επίσης να συμπεριληφθούν στη αγορά μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων. Πρόκειται για το B717
- (αεροσκάφος 106 έως 115 θέσεων) με κινητήρα BR715⁽¹¹⁾ και το A318 (αεροσκάφος 107 έως 117 θέσεων) με κινητήρες PW6000 ή CFM56.
- (27) Η έρευνα αγοράς δεν επιβεβαιώνει αυτή την άποψη. Ακόμα και αν αληθεύει ότι η χωρητικότητα των δύο εν λόγω αεροσκαφών στενής ατράκτου προσεγγίζει την αντίστοιχη ενός μεγάλου περιφερειακού αεριωθούμενου, υπάρχουν διαφοροί λόγοι για τους οποίους οι αεροπορικές εταιρείες δεν τα θεωρούν εναλλακτικές επιλογές των σκοπών που εξυπηρετούν τα μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα. Τόσο το A318 όσο και το B717 έχουν υψηλότερο κόστος από άλλα μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα, τόσο σε επίπεδο τιμής αγοράς όσο και κόστους λειτουργίας. Η μέση τιμή αγοράς για το B717 και το A318 ανέρχεται στα 35 εκατομμύρια USD, ενώ το ισοδύναμο για μεγάλα περιφερειακά αεροσκάφη είναι 28 εκατομμύρια USD. Επιπλέον, το κόστος λειτουργίας των δύο τύπων αεροσκαφών διαφέρει σημαντικά. Η βαρύτερη άτρακτος και η επακόλουθη υψηλότερη κατανάλωση καυσίμων ανά θέση καθιστά τη λειτουργία των δύο αεροσκαφών στενής ατράκτου δαπανηρότερη δεδομένου ότι εξυπηρετούν περιφερειακούς σκοπούς. Πράγματι, το μεγαλύτερο βάρος επιφέρει δυσανάλογα υψηλότερα τέλη προσγείωσης όταν το αεροσκάφος χρησιμοποιείται σε ένα πρόγραμμα συχνών πτήσεων που είναι τυπικό της αγοράς περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών. Είναι ιδιαίτερα χαρακτηριστικό το γεγονός ότι σε μια από τις στρατηγικές αναλύσεις των μερών για την αγορά περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών αναφέρεται ότι «τα περιφερειακά αεριωθούμενα διακρίνονται από χαμηλότερο βάρος συγκριτικά προς τα αεριωθούμενα στενής ατράκτου» και ότι «τα περιφερειακά αεριωθούμενα προσφέρουν χαμηλότερη κατανάλωση καυσίμων ανά ταξίδι και ανταγωνιστική κατανάλωση καυσίμων ανά θέση σε σχέση με τα αεριωθούμενα στενής ατράκτου».
- (28) Η αγοραστική συμπεριφορά των αεροπορικών εταιρειών επιβεβαιώνει ότι τα B717 και A318 αντιστοιχούν καλύτερα στα χαρακτηριστικά της στενής ατράκτου απ' ό,τι σε εκείνα των μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων. Ο πελάτης που χρησιμοποίησε για πρώτη φορά τον τύπο B717, η σκανδιναβική αεροπορική εταιρεία SAS, ακύρωσε τις αρχικές παραγγελίες της για B717 και τις αντικατέστησε με παραγγελίες για αεροσκάφη B7137, ήτοι το τυπικότερο μεγάλο εμπορικό αεροσκάφος στενής ατράκτου. Από άλλες εμπορικές επιλογές αεροπορικών εταιρειών διαφαίνεται ότι το B717 και το A318 θεωρούνται αμοιβαίως εναλλασσόμενα με ευρέως διαδεδομένους τύπους στενής ατράκτου, όπως το B737. Η Frontier Airlines, για παράδειγμα, αγόρασε ένα μικρό στόλο από B717 και A318 προς αντικατάσταση των B737. Η συγκεκριμένη πελατειακή συμπεριφορά δείχνει ότι τα B717 και τα A318 χρησιμοποιούνται από τις αεροπορικές εταιρείες ως αεροσκάφη στενής ατράκτου παρά ως μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα.
- (29) Βάσει των ανωτέρω, συνεπάγεται ότι υπάρχει ξεχωριστή ζήτηση για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη που διακρίνεται από την αντίστοιχη των μικρών περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών και αεροσκαφών στενής ατράκτου, όπως τα A318 και B717.
- (10) Μέχρι σήμερα, το Avro αντιστοιχεί στο [...] των παραγγελιών για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα που ήδη χρησιμοποιούνται ή όχι.
- (11) Ο κινητήρας BR715 κατασκευάζεται από την RR Deutschland (κοινή επιχείρηση με την BMW). Οι κινητήρες, που τοποθετούνται στην ουραία πτέρυγα του αεροσκάφους, έχουν σχεδιαστεί ειδικά για το B717 και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για άλλο αεροσκάφος. Το B717 είναι μετονομασία του τελευταίου τύπου McDonnell Douglas, του MD95. Μετά την εξαγορά της εταιρείας από την Boeing, όλοι οι υπό παραγωγή τύποι αεροσκαφών της McDonnell Douglas σταμάτησαν αμέσως, με εξαίρεση το MD95, που μόλις είχε κυκλοφορήσει [παρτηρήσεις σχετικά με τις προοπτικές πωλήσεων, θεωρούνται από την RR ότι περιλαμβάνουν στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

4. *Κινητήρες αεριώθησης για επιχειρηματικά αεροσκάφη*
- (30) Τα αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη είναι πολύ μικρότερα από τα περιφερειακά αεριωθούμενα, εξυπηρετούν διαφορετικούς σκοπούς και έχουν διαφορετικούς κινητήρες και διαφορετικές ανάγκες κινητήρων. Τέτοια αεροσκάφη αγοράζονται από επιχειρήσεις ή άτομα και διαρκώς περισσότερο από αεροπορικές εταιρείες, πετούν λιγότερο συχνά, μεταφέρουν λιγότερους επιβάτες και δεν προορίζονται για συγκεκριμένα δρομολόγια, όπως τα εμπορικά επιβατηγά αεροσκάφη. Τα χρησιμοποιούμενα αεροσκάφη αυτού του τύπου είναι λιγότερα από τα εμπορικά επιβατηγά αεροσκάφη.
- (31) Υπάρχουν πολλοί κατασκευαστές αεριωθούμενων επιχειρηματικών αεροσκαφών, όπως οι Bombardier (Learjet, Challenger), Cessna (Excel, Sovereign), Dassault (Falcon) και Raytheon (Hawker, Horizon). Μεταξύ των εταιρειών κατασκευής κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα είναι οι GE, Honeywell, RR/Allison και P & W Canada.
- (32) Ανάλογα με το μέγεθός τους και την ακτίνα δράσης τους, τα αεριωθούμενα κατατάσσονται σε τρεις κατηγορίες: βαρέα, μεσαία και ελαφρά αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη. Οι τρεις αυτές κατηγορίες φαίνεται να αποτελούν διαφορετικές αγορές λόγω του περιορισμένου εφοδιασμού και της δυνατότητας υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης. Πράγματι όλες οι κατασκευάστριες εταιρείες δεν δραστηριοποιούνται σε όλες τις κατηγορίες (η Falcon κατασκευάζει μεσαία αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη και όχι ελαφρά ή βαρέα, η Gulfstream κατασκευάζει μόνο βαρέα αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη κ.ο.κ.). Επιπλέον, από πλευράς ζήτησης, οι τρεις κατηγορίες αεροσκαφών δεν μπορούν να υποκαταστήσουν η μια την άλλη. Αυτό οφείλεται στη διαφορά της τιμής και του κόστους λειτουργίας καθώς επίσης και στους διαφορετικούς σκοπούς που εξυπηρετεί κάθε κατηγορία. Για παράδειγμα, τα βαρέα αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη είναι πιο ακριβά, μπορούν να μεταφέρουν περισσότερους επιβάτες και διαθέτουν διηπειρωτική ικανότητα (δηλαδή έχουν πιστοποιητικό πλοϊμότητας να διασχίζουν τον ωκεανό), πράγμα που δεν ισχύει για μεσαία και ελαφρά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Αντιστρόφως, τα ελαφρά αεριωθούμενα είναι μικρότερα, μπορούν να μεταφέρουν λιγότερους επιβάτες και έχουν πιο περιορισμένη εμβέλεια πτήσης. Ωστόσο, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, δεν υπάρχει ανάγκη να διατυπωθεί τελική θέση για το συγκεκριμένο ζήτημα, εφόσον δεν θα επηρεαστεί επί της ουσίας η εκτίμηση της προτεινόμενης συγκέντρωσης από την πλευρά του ανταγωνισμού.
- (33) Ο πίνακας 3 δείχνει τους τύπους των τριών κατηγοριών αεριωθούμενων επιχειρηματικών αεροσκαφών που εξακολουθούν να κατασκευάζονται, καθώς επίσης και τους αντίστοιχους προμηθευτές κινητήρων.

Πίνακας 3

Ελαφρά αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη	Μεσαία αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη	Βαρέα αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη
Diamond (P & W) Citation Bravo (P & W) Citation (P & W)	HS 125 (HON) Citation Excel (P & W) Learjet (HON) Learjet 45 (HON) Citation VII (HON) Astra (HON) Lear 60 (P & W) Galaxy (P & W) Falcon 2000 (GE/HON) Falcon 505 (HON) Falcon 900 (HON) Falcon 900 EX (HON) Citation X (RR) CL 604 (GE)	G IV (P & W) Global Express (P & W) Gulfstream V (P & W)

- (34) Για τους σκοπούς της αξιολόγησης της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης ορίζεται ξεχωριστή αγορά για κινητήρες αεριωθούμενων επιχειρηματικών αεροσκαφών, που καταλήγει σε οριζόντια αλληλεπικάλυψη (ιδίως στο μεσαίο τμήμα).

5. Συντήρηση, επισκευή και επιθεώρηση

- (35) Οι κινητήρες αεριώθησης φθείρονται σε μεγάλο βαθμό και πρέπει να επισκευάζονται και να επιθεωρούνται σύμφωνα με ειδικές διαδικασίες συντήρησης και επισκευής. Παρακείμενη της αγοράς κινητήρων αεριώθησης είναι η δευτερεύουσα αγορά υπηρεσιών συντήρησης, επιδιόρθωσης και γενικής επισκευής («MRO») και προμήθειας ανταλλακτικών για κινητήρες αεριώθησης. Οι αεροπορικές εταιρείες και οι ιδιοκτήτες επιχειρηματικών αεριωθούμενων αεροσκαφών μπορούν να καταφύγουν στις υπηρεσίες που παρέχουν είτε οι αρχικοί κατασκευαστές κινητήρων, είτε τα διάφορα τμήματα των αεροπορικών εταιρειών που ασχολούνται με τη συντήρηση ή τα ανεξάρτητα συνεργεία συντήρησης. Οι τρεις αυτές κατηγορίες MRO μπορούν να υποκατασταθούν σε μεγάλο βαθμό τόσο από την άποψη της ζήτησης όσο και από εκείνη της προσφοράς. Συνεπώς υπάρχει αγορά για την παροχή υπηρεσιών MRO σε αεροπορικές εταιρείες και λοιπούς αγοραστές αεροσκαφών.

1.A.2. Γεωγραφική αγορά

- (36) Όπως αναφέρεται σε προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁽¹²⁾, όλοι οι κατασκευαστές κινητήρων αεροσκαφών διαθέτουν στην αγορά, πωλούν και υποστηρίζουν τους κινητήρες τους, σε παγκόσμιο επίπεδο, υπό παρόμοιες συνθήκες ανταγωνισμού. Το κόστος μεταφοράς για την παράδοση είναι αμελητέο. Η Επιτροπή εκτιμά, συνεπώς, ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για την προμήθεια κινητήρων αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη και αεριωθούμενα επιχειρηματικά αεροσκάφη είναι παγκόσμια. Για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, οι σχετικές αγορές για MRO και ανταλλακτικά δεν χρειάζεται να οριστούν από γεωγραφικής απόψεως.

1.B. Εκτίμηση από την πλευρά του ανταγωνισμού

1.B.1. Λειτουργία της αγοράς

- (37) Οι σχετικές αγορές κινητήρων αποτελούνται από τους κατασκευαστές κινητήρων, από πλευράς προσφοράς, και τους κατασκευαστές ατράκτου και τελικούς αγοραστές (αεροπορικές εταιρείες, εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης και επιχειρήσεις), από πλευράς ζήτησης. Οι κατασκευαστές κινητήρων μπορεί να ανταγωνίζονται για να πωλήσουν κινητήρες σε αεροπορικές εταιρείες στις περιπτώσεις όπου το υπό αγορά αεροσκάφος προσφέρεται με επιλογή κινητήρα — που είναι και η περίπτωση για τους περισσότερους τύπους μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, ή στις

(12) Βλέπε υποσημείωση 5.

περιπτώσεις όπου δεν υπάρχει επιλογή κινητήρα και η αεροπορική εταιρεία πρέπει να επιλέξει μεταξύ διαφόρων αεροσκαφών με διάφορους κινητήρες για την εξυπηρέτηση του ίδιου σκοπού. Οι κατασκευαστές κινητήρων ανταγωνίζονται επίσης για να επιλεγούν και να πιστοποιηθούν στους συγκεκριμένους τύπους αεροσκαφών, τυπικά για ολόκληρη τη διάρκεια ζωής του αεροσκάφους⁽¹³⁾. Συνεπώς, οι κατασκευαστές κινητήρων ανταγωνίζονται σε δύο επίπεδα — πρώτον, για να προσφέρουν τον κινητήρα τους σε δεδομένο τύπο αεροσκάφους και, δεύτερον, για να επιλεγεί ο κινητήρας τους ή ο δεδομένος συνδυασμός αεροσκάφους/κινητήρα από τον τελικό αγοραστή του αεροσκάφους. Τέτοιες πωλήσεις επηρεάζονται σε ποικίλους βαθμούς από τις προτιμήσεις των αεροπορικών εταιρειών που απορρέουν από εκτιμήσεις σχετικές με τα κοινά χαρακτηριστικά κινητήρων και στόλου.

1.B.2. Μεριδία αγοράς

1. Εισαγωγή

- (38) Σε προηγούμενες αποφάσεις σχετικές με την αεροπορική βιομηχανία⁽¹⁴⁾, η Επιτροπή εκτιμά ότι τα μερίδια αγοράς πρέπει να υπολογίζονται βάσει της εμπορικής θέσης και των μέχρι τότε παραγγελιών (στις οποίες περιλαμβάνονται όλες οι μέχρι τότε παραδόσεις και ανεκτέλεστες παραγγελίες) για αεροσκάφη τα οποία εξακολουθούν να κατασκευάζονται (σε αντίθεση με τους τύπους αεροσκαφών που δεν κατασκευάζονται πλέον). Το μέτρο αυτό αγνοεί τα αεροσκάφη τα οποία εξακολουθούν να χρησιμοποιούνται, αλλά δεν κατασκευάζονται πλέον, επειδή αυτού του είδους τα αεροσκάφη επηρεάζουν ελάχιστα ή καθόλου τη θέση στην αγορά των σχετικών κατασκευαστών κινητήρων, εφόσον οι αεροπορικές εταιρείες δεν μπορούν πλέον να δώσουν παραγγελίες γι' αυτά τα αεροσκάφη.
- (39) Τα μέρη αμφισβητούν τη μεθοδολογία αυτή επειδή παρουσιάζει μόνο ένα στατικό στιγμιότυπο της υφιστάμενης κατάστασης και αγνοεί τη δυναμική του παρελθόντος και μελλοντικού ανταγωνισμού σε μια αγορά η οποία, όπως ισχυρίζονται, διαθέτει τα χαρακτηριστικά μιας ανταγωνιστικής αγοράς. Επιπλέον, ισχυρίζονται ότι ο αποκλεισμός αεροσκαφών τα οποία δεν κατασκευάζονται πλέον αγνοεί τα δυνητικά κέρδη τα οποία οι προμηθευτές κινητήρων μπορούν να χρησιμοποιήσουν για επενδύσεις σε μελλοντικούς τύπους πλατφόρμες. Συνολικά, υποστηρίζουν ότι τέτοια ανάλυση της εμπορικής θέσης δεν έχει καμία αξία ως προς την πρόβλεψη για το ποιοι κατασκευαστές κινητήρων θα είναι οι αυριανοί κερδισμένοι ή χαμένοι.

- (40) Τα μέρη προτείνουν επίσης να εξετάσει η Επιτροπή πώς εξελίχθηκε ο ανταγωνισμός στην ιστορία των αγορών των κινητήρων αεριώθησης. Ωστόσο, η Επιτροπή θεωρεί ότι η μελέτη του παρελθόντος του ανταγωνισμού, στη σαραντάχρονη ιστορία των κινητήρων αεριώθησης, δεν είναι σημαντικός δείκτης της παρούσας και ενδεχομένως και της μελλοντικής θέσης στην αγορά των υφιστάμενων κατασκευαστών κινητήρων. Αυτό συμβαίνει επειδή το πρόσφατο παρελθόν, το σημερινό και το προβλεπόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον είναι πολύ διαφορετικό από εκείνο που επικρατούσε παλαιότερα, καθώς τα πρότυπα ανταγωνισμού του παρελθόντος δεν αναπαράχθηκαν στη σημερινή αγορά και δύσκολα μπορούν να δείξουν πώς θα εξελιχθεί ο ανταγωνισμός στην αγορά των κινητήρων αεριώθησης μετά τη συγκέντρωση.

- (41) Η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η εμπορική θέση και οι ανεκτέλεστες παραγγελίες αεροσκαφών που εξακολουθούν να παράγονται είναι η καλύτερη υποκατάστατη μεταβλητή για τη μέτρηση και την ερμηνεία της θέσης των ανταγωνιστών στον εν λόγω κλάδο. Εν προκειμένω, ελήφθη δεόντως υπόψη το γεγονός ότι η υφιστάμενη θέση στην αγορά διαδραματίζει κάποιο ρόλο στις αποφάσεις των πελατών (που είναι αεροπορικές εταιρείες) σχετικά με τις μελλοντικές αγορές τους. Δεδομένου ότι η καμπύλη κόστους μιας αεροπορικής εταιρείας επηρεάζεται εν μέρει από τα κοινά χαρακτηριστικά στόλου και κινητήρων, οι προμηθευτές κινητήρων αναμένουν να αυξήσουν τη διείσδυσή τους στην αγορά λίγο ως πολύ ανάλογα με το βαθμό εδραίωσης της θέσης τους σε μια αεροπορική εταιρεία. Η υφιστάμενη θέση μπορεί να αποβεί επωφελής για κάποιον κατασκευαστή κινητήρα, όταν η αεροπορική εταιρεία αποφασίσει να επεκτείνει τον υπάρχοντα στόλο αεροσκαφών. Σε μια τέτοια περίπτωση, οι αεροπορικές εταιρείες δύνανται να αγοράσουν μόνο αεροσκάφη τα οποία εξακολουθούν να παράγονται. Αντίθετα, η υφιστάμενη θέση μπορεί να μη διαδραματίσει σημαντικό ρόλο όταν οι αεροπορικές εταιρείες επιθυμούν να αντικαταστήσουν το στόλο των πεπαιωμένων αεροσκαφών τους τα οποία δεν παράγονται πλέον. Όταν ο στόχος είναι τα κοινά χαρακτηριστικά του στόλου, αυτές οι αεροπορικές εταιρείες θα στρέψουν τις αγορές νέων αεροσκαφών (και κινητήρων) στα εναπομένοντα, νεότερα αεροσκάφη του στόλου τους ή μέρους αυτού («sub-fleet»). Οι υφιστάμενοι κατασκευαστές κινητήρων, όσον αφορά τα νεότερα αεροσκάφη, έχουν επομένως μεγαλύτερες πιθανότητες να επωφεληθούν από αυτή την επέκταση ή αντικατάσταση του στόλου.

- (42) Επιπλέον, τα αεροσκάφη που δεν κατασκευάζονται πλέον, αποτελούν λιγότερο σημαντική πηγή εσόδων για τους κατασκευαστές κινητήρων, από ό,τι τα αεροσκάφη των οποίων η παραγωγή συνεχίζεται. Η κερδοφορία των εταιρειών κινητήρων πηγάζει κυρίως από τα κέρδη των προμηθευτών κινητήρων από την αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών. Τα έσοδα από εξαρτήματα και ανταλλακτικά χρησιμοποιούνται για τη χρηματοδότηση μελλοντικών βελτιώσεων στους κινητήρες και για καινοτομίες που με τη σειρά τους, θα καθορίσουν τη μελλοντική ανταγωνιστική θέση των αντίστοιχων κατασκευαστών κινητήρων. Οι κινητήρες που τοποθετούνται σε αεροσκάφη τα οποία δεν κατασκευάζονται πλέον σταματούν να παράγουν αυτό το έσοδο όταν τα συγκεκριμένα αεροσκάφη αποσυρθούν από

⁽¹³⁾ Ενδέχεται να υπάρχουν εξαιρέσεις στο θέμα αυτό. Για παράδειγμα, το αεροσκάφος τύπου A318 είχε αρχικά σχεδιαστεί μόνο με τον κινητήρα PW6000· ωστόσο, μετά την κυκλοφορία του και το σχετικό αίτημα σημαντικού εν δυνάμει αγοραστή, της Air France, πιστοποιήθηκε κινητήρας CFM-56 και σήμερα διατίθεται στον εν λόγω τύπο.

⁽¹⁴⁾ Βλέπε ιδίως την απόφαση 91/619/EOK της Επιτροπής στην υπόθεση IV/M.53 — Alenia/De Havilland, EE L 334 της 5.12.1991, σ. 42· απόφαση 97/816/EK της Επιτροπής στην υπόθεση IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas, EE L 336 της 8.12.1997, σ. 16.

τους στόλους των αεροπορικών εταιρειών. Ειδικότερα, παλαιότεροι κινητήρες και αεροσκάφη τελούν υπό κανονιστική και περιβαλλοντική πίεση και αντικαθίστανται όλο και περισσότερο. Επιπλέον, για όσο χρόνο εξακολουθεί να χρησιμοποιείται ένα αεροσκάφος το οποίο δεν κατασκευάζεται πλέον, τα έσοδα από την αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών μειώνονται σταθερά. Πράγματι, όσο η τεχνολογία ενός κινητήρα παλαιώνει και, επομένως, είναι πιο ευπρόσιτη, η συντήρηση και τα ανταλλακτικά τείνουν να είναι φτηνότερα αφού οι πελάτες μπορούν να αναζητήσουν μη πιστοποιημένους ΚΑΕ (κατασκευαστής κύριου εξοπλισμού) ανταλλακτικά και υπηρεσίες (δηλαδή, όσο πιο παλαιός είναι ο κινητήρας τόσο χαμηλότερη είναι η προστασία της ευρεσιτεχνίας για τα ανταλλακτικά και τις διαδικασίες συντήρησης). Επιπλέον, η τεχνολογία των παλαιότερων κινητήρων είναι πολύ πιο απλή από εκείνη της σύγχρονης γενεάς κινητήρων. Επομένως, απαιτούν λιγότερη συντήρηση και ανταλλακτικά και, έτσι, δημιουργούν λιγότερα έσοδα από την αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών. Συνεπώς, τα έσοδα που προέρχονται από κινητήρες σε αεροσκάφη τα οποία δεν κατασκευάζονται πλέον δεν μπορούν να συγκριθούν με εκείνα που αποφέρουν οι κινητήρες σε νεότερα αεροσκάφη. Η κατάσταση αυτή βοηθάει να εξηγηθεί γιατί η πραγματική αξία της συνολικής εμπορικής θέσης ενός κατασκευαστή κινητήρων, και επομένως και η ικανότητά του να χρηματοδοτήσει τις δραστηριότητές του για να ανταγωνιστεί στο μέλλον, μπορεί να αξιολογηθεί μόνο με τη μέτρηση της καθαρής παρούσας αξίας των εσόδων που αναμένει από την εμπορική του θέση. Εάν δεν μπορεί να εκτιμηθεί το μέγεθος της συνολικής εμπορικής θέσης κινητήρων με αυτά τα μέσα, τότε η εκτίμηση από πλευράς ανταγωνισμού θα έχει πολλές ατέλειες.

- (43) Τέλος, η Επιτροπή εξέτασε και τη σχετική επιτυχία των διαφόρων κατασκευαστών κινητήρων, τα δέκα τελευταία χρόνια, στην επίτευξη της αποκλειστικότητας κινητήρα σε διάφορους τύπους αεροσκαφών.
- (44) Γι' αυτούς τους λόγους η Επιτροπή θεωρεί ότι οι βασικοί δείκτες για την εκτίμηση του μελλοντικού ανταγωνισμού στον εν λόγω κλάδο είναι η εμπορική θέση και οι ανεκτέλεστες παραγγελίες κινητήρων για αεροσκάφη τα οποία εξακολουθούν να κατασκευάζονται. Η ανάλυση αυτή θα συμπληρωθεί με τον υπολογισμό της καθαρής παρούσας αξίας των μελλοντικών εισροών από τις αγορές εξαρτημάτων και ανταλλακτικών των κινητήρων που αποτελούν τη σημερινή συνολική εμπορική θέση (δηλαδή τα αεροσκάφη που εξακολουθούν να παράγονται και εκείνα των οποίων η παραγωγή έχει σταματήσει), για να εκτιμηθούν οι μελλοντικές τάσεις εισοδήματος που προκύπτει για τους διάφορους κατασκευαστές κινητήρων, και μαζί με ανάλυση του πρόσφατου ανταγωνισμού για τύπους αεροσκαφών και μέσω ανάλυσης του ανταγωνισμού ως προς την αποκλειστικότητα των κινητήρων τα τελευταία δέκα χρόνια.

2. Κινητήρες για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη

α) Εισαγωγή

- (45) Οι GE, P & W και RR είναι οι τρεις κατασκευαστές κινητήρων που δρουν ως ανεξάρτητοι κύριοι κατασκευαστές

στην αγορά κινητήρων αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Επιπλέον, υπάρχουν μερικές κοινές επιχειρήσεις και συνεργαζόμενες επιχειρήσεις στις οποίες συμμετέχουν αυτοί οι τρεις κύριοι κατασκευαστές και άλλοι υπεργολάβοι. Οι πιο σημαντικότεροι είναι η CFMI και η IAE. Για τους σκοπούς του υπολογισμού του μεριδίου της αγοράς, κατά περίπτωση, τα μερίδια αγοράς αυτών των κοινών επιχειρήσεων αποδόθηκαν στον έναν ή τον άλλον από τους τρεις βασικούς ανταγωνιστές. Ωστόσο, τα μέρη δεν συμφωνούν με αυτή την προσέγγιση και υποστήριξαν ότι αυτή η κατανομή των μεριδίων αγοράς δεν αντικατοπτρίζει την οικονομική/εμπορική πραγματικότητα και τη νομική κατάσταση αυτών των κοινών επιχειρήσεων. Τα συγχωνευόμενα μέρη υποστήριξαν τη θέση αυτή σε σχέση με την κοινή επιχείρηση CFMI.

β) Η αντιμετώπιση των κοινών επιχειρήσεων

- (46) Στην εκτίμησή της σχετικά με τη δεσπόζουσα θέση, η Επιτροπή θεωρεί ότι δικαιολογείται και από νομικής και από οικονομικής απόψεως η άθροιση των μεριδίων αγοράς της CFMI και της GE. Ομοίως τα μερίδια αγοράς της IAE μοιράζονται εξ ίσου μεταξύ της RR και της P & W — δηλαδή μεταξύ των δύο ανεξάρτητων κυρίων εργοληπτών, σε αντίθεση με τους λοιπούς εταίρους της κοινής επιχείρησης, MTU και Japanese Aero-Engines Corporation. Η εκτίμηση αυτή συνάδει με την πάγια πρακτική της Επιτροπής⁽¹⁵⁾.
- (47) Στην απόφασή της 1ης Μαρτίου για διεξοδική έρευνα, η Επιτροπή αναφέρει ότι το μερίδιο αγοράς της CFMI πρέπει να αποδοθεί στην GE για μια σειρά από λόγους. Κατ' αρχήν, ελέγχοντας τη CFMI, η GE μπορεί να ασκήσει αποφασιστική επιρροή στην εμπορική της πολιτική. Επιπλέον, οι κινητήρες CFMI δεν πωλούνται ανταγωνιστικά με εκείνους της GE και η Snecma δεν ανταγωνίζεται ανεξάρτητα στη συγκεκριμένη αγορά εφόσον δεν είναι κύριος κατασκευαστής κινητήρων για εμπορικά αεροσκάφη. Τέλος, η Snecma, κατά πάσα πιθανότητα, δεν θα προβάλλει αιτιάσεις ως προς τη συγχωνευθείσα εταιρεία για να ενισχύσει τη θέση της στην αγορά των κινητήρων αεροσκαφών, δεδομένου ότι θα επωφεληθεί από την κοινή μεγιστοποίηση του κέρδους. Σημειώθηκε επίσης ότι το μερίδιο αγοράς της IAE μοιράστηκε εξ ίσου στην RR και P & W εφόσον αμφότεροι είναι ανεξάρτητοι κύριοι κατασκευαστές στις σχετικές αγορές, σε αντίθεση με τους δύο άλλους εταίρους τους στην κοινή επιχείρηση.

⁽¹⁵⁾ Βλέπε απόφαση της Επιτροπής της 29ης Σεπτεμβρίου 1999 στην υπόθεση M.1383 — Exxon/Mobil, απόφαση 1999/458/EK της Επιτροπής στην υπόθεση IV/M.1157 — Skanska/Scancem, EE L 183 της 16.7.1999, σ. 1· απόφαση της Επιτροπής της 10ης Ιανουαρίου 1994 στην υπόθεση IV/M.390 — Akzo/Nobel, και απόφαση της Επιτροπής της 3ης Ιουνίου 1991 στην υπόθεση IV/M.92 — RVI/VBC/Heuliez.

- (48) Ωστόσο τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι πωλήσεις της CFMI και της GE δεν δύνανται να αθροιστούν για διάφορους λόγους. Εκτός από κάποιες αξιοσημείωτες εξαιρέσεις, η Snecma έχει την αποκλειστική ευθύνη της πώλησης κινητήρων CFMI στην Ευρώπη, και οι εμπορικοί όροι κάθε πώλησης που πραγματοποιεί η GE στην εν λόγω αγορά πρέπει να έχουν την έγκριση της Snecma. Επίσης, η Snecma έχει την ευθύνη της παραγωγής για το 54 % του περιεχομένου των νέων κινητήρων ενώ η GE είναι υπεύθυνη μόνο για το υπόλοιπο 46 %. Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της CFMI εξακολουθεί να είναι στέλεχος της Snecma και ότι, στην αξιολόγηση της IAE, κοινής επιχείρησης των RR και P & W, η Επιτροπή μοίρασε το μερίδιο της κοινής επιχείρησης εξίσου μεταξύ τους. Εν ολίγοις, τα μέρη ισχυρίζονται ότι αμφότεροι οι εταίροι της κοινής επιχείρησης, GE και Snecma, και η ίδια η κοινή επιχείρηση ανταγωνίζονται τους κύριους κατασκευαστές και προμηθευτές κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και πρέπει να εκτιμηθούν ξεχωριστά σε μια ανάλυση από την πλευρά του ανταγωνισμού.
- (49) Για τους λόγους που παρατίθενται κατωτέρω, η GE, η Snecma ή η CFMI δεν μπορούν να εξετασθούν ως ανεξάρτητες ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις, υπό το πρίσμα της επικρατούσας στο εμπόριο και την αγορά πραγματικότητας, και τα μερίδια της αγοράς των GE και CFMI πρέπει να αθροιστούν για τους σκοπούς της εκτίμησης της παρούσας υπόθεσης. Οι λόγοι αυτοί εξηγούν επίσης γιατί η Snecma δεν είναι πιθανό να περιορίσει τις μετά τη συγκέντρωση εμπορικές πρακτικές της GE, που αποσκοπούν στην αύξηση της ανταγωνιστικής ισχύος που απορρέει από τις πωλήσεις κινητήρων GE και CFMI σε μεγάλους κατασκευαστές εμπορικών αεροσκαφών.
- Ούτε η Snecma ούτε η CFMI ανταγωνίζονται την GE στους κινητήρες πολιτικών αεριωθούμενων αεροσκαφών
- (50) Στο εσωτερικό της CFMI, οι μητρικές εταιρείες δεν ανταγωνίζονται μεταξύ τους ούτε και την κοινή τους επιχείρηση στην αγορά κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών. Πρώτον, είναι γεγονός ότι η Snecma δεν είναι σήμερα ανεξάρτητος προμηθευτής κινητήρων εμπορικών αεριωθούμενων εν γένει. Η έρευνα στην αγορά έδειξε ότι η Snecma ουδέποτε ανταγωνιζόταν ανεξάρτητα στη συγκεκριμένη αγορά και ουδέποτε πιστοποίησε ή πώλησε κινητήρες για αεριωθούμενα εμπορικά αεροσκάφη εκτός CFMI. Η διαπίστωση αυτή επιβεβαιώθηκε και από την ίδια τη Snecma κατά την ακρόαση. Δεύτερον, από νομικής πλευράς, καθόσον η CFMI λειτουργεί ως κοινή επιχείρηση, σειρά από ρήτρες περί μη ανταγωνισμού θα εμποδίσουν τη Snecma να ανταγωνιστεί είτε τη GE είτε την ίδια τη CFMI⁽¹⁶⁾.
- (51) Στο βαθμό που η GE και η Snecma δεν ανταγωνίστηκαν στο παρελθόν και ενδέχεται να μην ανταγωνιστούν στο μέλλον, σε διαγωνισμό υποβολής προσφορών για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και αφού, μέχρι στιγμής, κανένας κινητήρας της GE που παράγεται εκτός της κοινής επιχείρησης δεν ανταγωνίζεται κάποιον κινητήρα της CFMI, πρέπει να εξετάσουμε τη CFMI και τη GE ως οικονομική οντότητα, τα μερίδια αγοράς της οποίας πρέπει να αθροιστούν για τους σκοπούς της εκτίμησης από την πλευρά του ανταγωνισμού της προτεινόμενης συγκέντρωσης στην αγορά των κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Επιπλέον, στο βαθμό που η Snecma δεν έχει πωλήσει κινητήρες για εμπορικά αεριωθούμενα ώστε να υπολογίζεται στα μερίδια των σχετικών αγορών, μόνο τα μερίδια αγοράς της GE και της CFMI μπορούν να αθροιστούν.
- (52) Εκτός από αυτούς τους λόγους, υπάρχουν πολλοί άλλοι παράγοντες που υποδηλώνουν ότι η Snecma δεν είναι πιθανό να αντιτάξει τη μελλοντική χρήση της CFMI από τη GE στην εμπορική της στρατηγική, για τους σκοπούς της παρούσας ανάλυσης.
- Τεχνολογική και οικονομική διάσπαση στη CFMI
- (53) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η CFMI είναι σύμπραξη ισότιμων εταίρων. Για παράδειγμα, αναφέρουν ότι η Snecma φέρει την ευθύνη της παραγωγής του 54 % του περιεχομένου των κινητήρων της CFMI, ενώ η GE φέρει την ευθύνη μόνο για το υπόλοιπο 46 %. Ωστόσο, τα πραγματικά αποτελέσματα της έρευνας της αγοράς — τα οποία δεν αμφισβητήθηκαν από τα μέρη — δείχνουν ότι η GE ελέγχει τα μέρη υψηλής τεχνολογίας του προγράμματος κατασκευής κινητήρων της CFMI. Σε όρους αυστηρού καταμερισμού εργασίας, η Snecma είναι υπεύθυνη για τα συστατικά μέρη και ανταλλακτικά των κινητήρων για το κάτω περιστρεφόμενο τύμπανο (που περιλαμβάνει τον ανεμιστήρα, το συμπιεστή χαμηλής πίεσης και το στρόβιλο χαμηλής πίεσης) συν το κιβώτιο κύριας μετάδοσης κίνησης και την εγκατάσταση συστήματος προώθησης (συναρμολογήσεις, αναστροφέας ώσεως κ.λπ.), ενώ η GE είναι υπεύθυνη για τα εξαρτήματα και ανταλλακτικά για το κύριο μέρος του κινητήρα (που περιλαμβάνει το συμπιεστή υψηλής πίεσης, το θάλαμο καύσης και το στρόβιλο υψηλής πίεσης), τη συσκευή κύριου ελέγχου κινητήρα και τη συνολική ολοκλήρωση του συστήματος. Η GE και η Snecma παρέχουν υπηρεσίες συντήρησης και επισκευής ανεξάρτητα από τη CFMI. Το κύριο μέρος είναι το τμήμα του κινητήρα όπου βασίζεται το μεγαλύτερο μέρος της κρίσιμης σημασίας τεχνολογίας. Η έλλειψη κατοχυρωμένης τεχνολογίας για το κύριο μέρος του κινητήρα λειτουργεί πολύ αποτρεπτικά για επίδοξους νεοεισερχόμενους στην αγορά των κινητήρων αεριώθησης. Αυτό εξηγεί τον περιορισμένο αριθμό κυρίων κατασκευαστών που είναι ικανοί να δράσουν ως ανεξάρτητοι και αυτόνομοι προμηθευτές κινητήρων (συγκεκριμένα η GE, η RR και η P & W) και την ανάγκη για υπεργολάβους (όπως οι Snecma, MTU, Volvo κ.λπ.) για να καταστούν εταίροι σε κοινές επιχειρήσεις δίπλα σε τέτοιους κύριους κατασκευαστές. Η GE είναι λοιπόν ο κύριος κατασκευαστής εμπορικών κινητήρων και προμηθευτής όλης της τεχνολογίας υψηλής πίεσης και υψηλής θερμοκρασίας στην CFMI — δηλαδή, αυτού που κυρίως συνιστά τη βασική τεχνολογία για τους κινητήρες αεριώθησης.

(16) Εκτός από τη βασική ρήτρα περί μη ανταγωνισμού που περιλαμβάνεται στην αρχική συμφωνία για την κοινή επιχείρηση, 20 χρόνια εταιρικής σχέσης δημιούργησαν σειρά διατάξεων περί μη ανταγωνισμού που έχουν ως αποτέλεσμα κανένα από τα συμβαλλόμενα μέρη, και ιδίως η Snecma, να μην μπορεί εύκολα να αποχωρήσει από τα προγράμματα κατασκευής κινητήρων CFMI για να αναπτύξει ανταγωνιστικό κινητήρα.

(54) Ακόμη και εκτός από το κύριο μέρος του κινητήρα, ο σχεδιασμός των ανεμιστήρων των κινητήρων της CFMI βασίζεται στην τεχνολογία GE, εφόσον προέρχεται από τον κινητήρα CF6 της GE. Ο αρχικός σχεδιασμός ανεμιστήρων της Snecma είχε σχετικά χαμηλή απόδοση και η GE τον βελτίωσε στα επόμενα μοντέλα κινητήρα. Το αποτέλεσμα είναι ότι τα χαρακτηριστικά τόσο του κύριου μέρους όσο και του ανεμιστήρα βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στην τεχνολογία και την πείρα της GE.

(55) Το κύριο μέρος του κινητήρα αποτελεί επίσης υψηλής αξίας μερίδιο των προγραμμάτων κατασκευής κινητήρων της CFMI. Παρόλο που κατ' αρχήν κάθε μητρική εταιρεία πρέπει να συμβάλει εξίσου στην κοινή επιχείρηση, να συμμετέχει εξίσου σε όλες τις λειτουργικές δραστηριότητες της (σχεδιασμό, κατασκευή, προώθηση των προϊόντων, πωλήσεις και υποστήριξη) και να μοιράζεται τα έσοδα εξίσου (όχι όμως και τα κέρδη) ⁽¹⁷⁾, καθεμία από τις μητρικές εταιρείες είναι υπεύθυνη επίσης για το κόστος του σχεδιασμού, της ανάπτυξης και της παραγωγής του μεριδίου της στο τελικό προϊόν. Το σύστημα χαμηλής πίεσης είναι το πλέον δαπανηρό τμήμα ενός κινητήρα καθώς πρέπει να αναβαθμίζεται συνεχώς ώστε να συμβαδίζει με τις εξελίξεις στην τεχνολογία και τις απαιτήσεις της αγοράς. Από την άλλη πλευρά, το κύριο μέρος του κινητήρα αφότου αναπτυχθεί, δεν χρειάζεται να αλλάξει συνεχώς, αν και η τριβή που δημιουργεί απαιτεί τακτική συντήρηση και επισκευή. Αποτελεί λοιπόν την κύρια πηγή εσόδων μετά την πώληση (ανταλλακτικά και υπηρεσίες υποστήριξης συντήρησης/επισκευής).

Ο ρόλος της GE στην επιχειρηματική διοίκηση της CFMI

(56) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η Snecma μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην CFMI όπως, για παράδειγμα, καθίσταται εμφανές από το γεγονός ότι ο πρόεδρος και γενικός διευθυντής (ΓΔ) της CFMI επικουρείται εκ παραδόσεως από τη Snecma. Ωστόσο, το γεγονός ότι η Snecma πάντα επικουρεί τον πρόεδρο και ΓΔ της CFMI δεν αναφέρεται σε καμία επίσημη συμφωνία συνεπάγεται ότι η πρακτική αυτή δεν μπορεί εύκολα να αλλάξει. Επιπλέον, η GE βάσει του καταστατικού δύναται να επηρεάσει την επιλογή του στελέχους της Snecma που θα τοποθετηθεί στη θέση αυτή.

⁽¹⁷⁾ Βλέπε το ενημερωτικό δελτίο της CFM (τεύχος 2, 2000). Οι αρχές της συνεργασίας, που υπογράφηκαν από τη GE και τη Snecma στις 24 Ιανουαρίου 1974, όριζαν ότι η επιχείρηση θα είναι επιχείρηση συμμετοχής στα έσοδα παρά επιχείρηση συμμετοχής στα κέρδη. Επομένως το κέρδος καθεμίας από τις μητρικές εταιρείες είναι ανάλογο της απόδοσής της.

Πωλήσεις και εμπορία

(57) Τα μέρη επικεντρώνουν επίσης την προσοχή της Επιτροπής στο γεγονός ότι, με κάποιες αξιοσημείωτες εξαιρέσεις, το προσωπικό της Snecma που έχει διατεθεί στη CFMI φέρει αποκλειστικά την ευθύνη για τις πωλήσεις κινητήρων CFMI και την προώθησή τους στην Ευρώπη και ότι οι εμπορικοί όροι των πωλήσεων που πραγματοποιούνται από το προσωπικό της GE στην εν λόγω αγορά πρέπει να εγκρίνονται από αυτούς. Ωστόσο οι πωλήσεις και η τεχνική υποστήριξη δεν μοιράζονται εξίσου μεταξύ GE και Snecma. Η GE διατηρεί το δικαίωμά της να διαθέτει και να πωλεί κινητήρες CFMI σε ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρείες όπως η British Airways, η Lufthansa και η KLM — οι μεγαλύτεροι και σημαντικότεροι πελάτες στην ευρωπαϊκή αγορά. Επιπλέον, η διάθεση και πώληση από τη Snecma εκτός Ευρώπης περιορίζεται στη Μέση Ανατολή (με εξαίρεση τη Σαουδική Αραβία, την οποία η GE κράτησε για τον εαυτό της), τη Ρωσία, την Αφρική, το Πακιστάν και την Ινδία — στην πραγματικότητα αγορές που είναι στάσιμες. Η GE, αφετέρου, πωλεί και διαθέτει κινητήρες CFMI στις κερδοφόρες και ακμαζουσες αγορές της Νότιας Αμερικής, της Νοτιοανατολικής Ασίας και του Ειρηνικού ⁽¹⁸⁾. Οι λογαριασμοί των δυνητικών πελατών κατανέμονται επίσης αναλόγως. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα, μέχρι το τέλος του 2000, η GE να είναι υπεύθυνη για το 65 % των πωλήσεων και της διάθεσης τοποθετημένων κινητήρων CFM και για το 72 % των παραγγελιών.

(58) Κατ' αρχήν, το προσωπικό των μητρικών εταιρειών χρησιμοποιείται για τις αντίστοιχες πωλήσεις τους εξ ονόματος της CFMI και όταν έρχονται σε επαφή, με πελάτες CFM56, κάθε μητρική εταιρεία αντιπροσωπεύει τη CFMI, και όχι την Snecma ή τη GE. Ωστόσο, η GE, διαθέτει κινητήρες CFM56 ως δικούς της. Για παράδειγμα, η GE Aircraft Engines («GEAE») προωθεί τους CFM56 ως κινητήρες ως μέρος του φάσματος των προϊόντων της ⁽¹⁹⁾. Συχνά επίσης ο CFM56 πωλείται από τους πωλητές της GEAE που πωλούν και τους υπόλοιπους κινητήρες της GE. Επιπλέον, οι αεροπορικές εταιρείες που αγοράζουν το CFM56 και άλλους κινητήρες GE μπορούν να υποστηρίξουν από την ίδια τοπική αντιπροσωπεία αγοράς ανταλλακτικών και εξαρτημάτων της GEAE.

⁽¹⁸⁾ Σύμφωνα με τα στοιχεία της βιομηχανίας, οι αεροπορικές εταιρείες της Βόρειας Αμερικής διαθέτουν σήμερα το 39 % (4 800 μονάδες) του παγκόσμιου στόλου και αναμένεται να χρειαστούν περίπου 7 400 αεροσκάφη έως το 2019. Παρόλο που οι αεροπορικές εταιρείες Ασίας/Ειρηνικού διαθέτουν σήμερα μόλις το 18 % του παγκόσμιου στόλου, αναμένεται ότι έως το 2019 θα διαθέτουν περίπου 5 900 αεροσκάφη λόγω της μεγάλης αύξησης της κυκλοφορίας. Γι' αυτόν το λόγο προβλέπεται ότι περίπου το 57 % του συνόλου των παραδόσεων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, παγκοσμίως, θα διατεθεί σε αυτές. Οι ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρείες θα αυξήσουν το στόλο τους από 3 300 μονάδες, το 1999, σε 6 900 μονάδες περίπου, το 2019.

⁽¹⁹⁾ Βλέπε http://www.geae.com/geenginecenter/service_commavi.html.

Η Snecma δεν είναι δυνητικός ανταγωνιστής στους κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών

(59) Επιπλέον, το μερίδιο αγοράς της CFMI εξυπηρετεί κάποιο σκοπό μόνο εάν αθροιστεί με εκείνο της GE. Η Snecma δεν είναι ανεξάρτητος ανταγωνιστής, πραγματικός ή δυνητικός, στην αγορά των κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών και δεν έχει πωλήσει κανέναν κινητήρα ώστε να υπολογίζεται για μερίδιο της αγοράς. Τα μέρη υποστηρίζουν σταθερά ότι η συγχώνευση δεν δημιουργεί καμία οριζόντια αλληλεπικάλυψη στην αγορά κινητήρων αεριωθώσης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, στο βαθμό που η Honeywell — προμηθευτής κινητήρων για αεριωθούμενα πολιτικά, περιφερειακά και επιχειρηματικά αεροσκάφη — δεν μπορεί λογικά να θεωρηθεί δυνητικός εισερχόμενος στην αγορά μεγάλων αεροπορικών αεροσκαφών, λόγω των ισχυρών φραγμών κατά την είσοδο στην αγορά (ως προς την τεχνολογία και την εδραίωση της καλής φήμης) που επικρατούν στο συγκεκριμένο κλάδο. Η Επιτροπή έλεγξε και απεδέχθη το επιχειρήμα τους. Ωστόσο, το ίδιο επιχειρήμα ισχύει και για τη Snecma. Η έρευνα της αγοράς επιβεβαίωσε ότι η Snecma δεν είναι κύριος κατασκευαστής κινητήρων αεροσκαφών και ουδέποτε ανταγωνίστηκε στην αγορά κινητήρων εμπορικών αεριωθούμενων. Επομένως, αντίθετα από τη GE, η Snecma δεν έχει αυτόνομη ικανότητα στην αγορά κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών. Η Snecma είχε κατ' αρχήν λιγοστές δυνατότητες για το σχεδιασμό την ανάπτυξη και την παραγωγή για εμπορικές εφαρμογές. Οποιαδήποτε εμπορική βασική εργασία στο θερμό τομέα (θάλαμος καύσης, στρόβιλος υψηλής πίεσης κ.λπ.) θα αποτελεί νέο πεδίο για τη Snecma. Είναι εταίρος στη CFMI με επικουρικό ρόλο και χωρίς ξεχωριστή ταυτότητα ή παρουσία στο συγκεκριμένο κλάδο ⁽²⁰⁾. Ουδέποτε πιστοποίησε ή πώλησε μόνη της κινητήρα για αεριωθούμενο εμπορικό αεροσκάφος. Ακόμη κι εάν επρόκειτο να αναπτύξει τέτοιους κινητήρες αυτή η διαδικασία θα ήταν μακρόχρονη και πολυδάπανη με αβέβαιη αποδοχή από την αγορά, εφόσον η Snecma θα έπρεπε να εδραιώσει την απαιτούμενη αξιοπιστία και φήμη στις εμπορικές αεροπορικές εταιρείες και τους κατασκευαστές ατράκτων για εμπορικά αεροσκάφη.

(60) Όπως παραδέχεται και η ίδια η Snecma, η στρατηγική της για την ανάπτυξη και την παραγωγή στο μέλλον κινητήρων αεροσκαφών είναι η ακόλουθη: να συνεχίσει να παράγει μοντέλα κινητήρα CFM56 ή μελλοντικά ενισχυμένα μοντέλα/παράγωγα μέσω της CFMI, για να συμμετέχει ως επιχειρηματικός εταίρος στην GE90, και να προσπαθήσει να είναι έτοιμη να ενταχθεί στην αγορά μικρών εμπορικών κινητήρων με ή χωρίς συνεργασία ⁽²¹⁾.

(61) Κατά συνέπεια, η GE και η CFMI δεν ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Πράγματι, δεν υπάρχουν στοιχεία που να αφήνουν να διαφανεί ότι οι δύο εταιρείες έχουν ανταγωνιστεί μεταξύ

τους σε οποιαδήποτε ανταγωνιστική κατάσταση για την προμήθεια κινητήρων. Είναι γεγονός ότι κανένας από τους κινητήρες της GE που παράγονται εκτός της κοινής επιχείρησης δεν ανταγωνίζεται κάποιον κινητήρα της CFMI. Η διαπίστωση αυτή επιβεβαιώθηκε και από τον εκπρόσωπο της Snecma κατά την ακρόαση.

Η Snecma και η GE είναι πιθανό να λειτουργήσουν ως επιχειρήσεις από κοινού μεγιστοποίησης του κέρδους μετά τη συγκέντρωση

(62) Τα μέρη αμφισβητούν επίσης την άθροιση των μεριδίων της CFMI και της GE υποστηρίζοντας ότι η Snecma δεν θα είχε κανένα συμφέρον να ευθυγραμμίσει τη συμπεριφορά της ως εταίρος της CFMI με την εμπορική συμπεριφορά της συγχωνευθείσας εταιρείας για μεγιστοποίηση του κέρδους της. Αντιθέτως, η Επιτροπή θεωρεί ότι η Snecma δεν είχε κίνητρο να προβάλλει αιτιάσεις στην κοινή στρατηγική μεγιστοποίησης του κέρδους. Η Snecma έχει πράγματι σημαντικά οικονομικά συμφέροντα σε όλους τους κινητήρες της GE για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Στον πίνακα 4 εμφανίζονται οι συμμετοχές της Snecma στα προγράμματα της GE.

Πίνακας 4

Πρόγραμμα κατασκευής κινητήρων της GE	Συμμετοχή της Snecma	Τύποι αεροσκαφών
CF6-50	6 %	A300B4-100, A300B4-200, A300B4-100F, A300B4-200F, A300-B2, B747-200B-EUD, B747-200B-EUD-SCD, B747-200B-SCD, B747-200C, B747-200F, MD-10-30F, DC-10-30, DC-10-30F, DC-10-15
CF6-80C2	10 %	A300B4-600, A300B4-600R, A300B4-600ST Beluga, A300C4/F4-600R, A310-200, A310-300, A310-300F, B747-300, B747-300SCD, B 747-400F, B747-200B, B747-400, B767-200, B767-200B, B767-300, B767-300F/ER, B767-200ER, B767-300ER, B767-400ER, MD11, MD11F/C/CF
CF6-80A	11 %	A310-200C, A310-200F
CF6-80E1	20 %	A300-300, A300-200
GE90	24 %	B777
GE90-15	24 %	B777X
GP7000	11 %	A380

⁽²⁰⁾ Η Snecma δεν διαθέτει ανεξάρτητη επιχείρηση εμπορικών κινητήρων εκτός CFMI και έχει πολύ λιγότερες πωλήσεις και τεχνολογική παρουσία στην κοινή επιχείρηση.

⁽²¹⁾ Παρόλο που δεν μπορούν να το κάνουν μόνοι τους λόγω ελλείψεως τεχνολογίας, έχουν ήδη προσπαθήσει, χωρίς επιτυχία, να εισχωρήσουν στην αγορά μικρών αεροσκαφών σε συνεργασία με την P & W μέσω της κοινής επιχείρησης SPWI (προσφέροντας την οικογένεια κινητήρων SPW14/16).

(63) Επιπλέον, η Snecma και η GE συμμετέχουν, με βάση 50/50 σε κοινή επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην κατασκευή εξαρτημάτων (FAMAT Γαλλία) και περυγίων ανεμιστήρα από ανθρακούχα σύνθετα υλικά για τον κινητήρα GE90 (CFAN Τέξας). Οι διαρθρωτικοί αυτοί δεσμοί με τη GE είναι ιδιαίτερα σημαντικοί για την κατανόηση και την αξιολόγηση των κινητήρων της Snecma να μην αντιταχθεί στις στρατηγικές της συγχωνευθείσας εταιρείας για μεγιστοποίηση του κέρδους που είναι πιθανόν, μετά τη συγκέντρωση, να προκύψουν από την κάθετη ολοκλήρωση ή να συμπεριλάβουν δέσμη προϊόντων. Πράγματι, εάν επρόκειτο τέτοιες στρατηγικές να είναι επικερδείς για τη συγχωνευθείσα εταιρεία, θα ήταν επίσης επωφελείς και για τη Snecma, λόγω της οικονομικής της συμμετοχής στα διάφορα προγράμματα κατασκευής κινητήρων της CFMI και της GE και λόγω του γεγονότος ότι κανένα από αυτά τα προγράμματα δεν ανταγωνίζεται κινητήρες της CFMI.

(64) Πρόσθετο στοιχείο της οικονομικής ολοκλήρωσης GE και Snecma βρίσκεται στην εμπορική συμπεριφορά της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών της GE, της GECAS. Η GECAS εφαρμόζει δεδηλωμένη πολιτική που ευνοεί την αγορά νέων αεροσκαφών με κινητήρες GE (ή αποκαλούμενη πολιτική του «μόνο GE»). Η πολιτική αυτή επεκτείνεται και στους κινητήρες CFMI και έχει ως αποτέλεσμα την ουσιαστική αύξηση της διείσδυσης των κινητήρων GE και CFMI στην αγορά, εις βάρος των ανταγωνιστών κατασκευαστών κινητήρων. Η GE συνδύασε τις υπηρεσίες και αγορές της GECAS με σκοπό να ανεβάσει το συνολικό επίπεδο των πωλήσεων, ακόμα και αν ένα ποσοστό των εσόδων που προέρχονταν από τις πωλήσεις αυτές θα ήταν της Snecma. Δεν υπάρχει λοιπόν λόγος να πιστεύουμε ότι η Snecma θα πρόβαλε αιτιάσεις στη συγκεντρωτική προσφορά κινητήρων CFMI με προϊόντα ή/και υπηρεσίες της GE ή/και της Honeywell για να αυξηθεί, στο μέλλον, η διείσδυση της CFMI στην αγορά.

Η αντίληψη της GE για τη CFMI και για τη θέση της στην αγορά

(65) Η GE αθροίζει επίσης το μερίδιο αγοράς της CFMI με το δικό της. Έτσι έκανε και στις ετήσιες εκδόσεις κάθε χρόνο από το 1995 (22), καθώς και σε τουλάχιστον μια εσωτερική παρουσίαση σε επενδυτές (το Μάιο του 1999) για την οποία

ενημερώθηκε η Επιτροπή. Ομοίως, σημαντικοί οικονομικοί αναλυτές αθροίζουν επίσης όλες τις πωλήσεις κινητήρων της CFMI και της GE (23). Συνοπτικά, η άποψη για τη GE όπως εκφράζεται στις ετήσιες εκδόσεις της και από τους οικονομικούς αναλυτές, δηλαδή ότι η GE και η CFMI πρέπει να θεωρούνται ως μια εταιρεία, τόσο για σκοπούς που αφορούν το εμπόριο, όσο και τον ανταγωνισμό, υποστηρίζεται από τα αντικειμενικά στοιχεία της CFMI και στην αγορά.

(66) Κρίνεται λοιπόν σκόπιμο να αποδοθούν όλα τα μερίδια αγοράς της CFMI στη GE όταν εκτιμάται η κυριαρχία της GE στις σχετικές αγορές.

Η αντιμετώπιση της ΙΑΕ

(67) Η RR και η P & W είναι ανεξάρτητοι κύριοι κατασκευαστές στις αγορές κινητήρων αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Η Επιτροπή αντιμετώπισε την ΙΑΕ με τον ίδιο τρόπο που αντιμετώπισε και τη CFMI, στο γεγονός ότι το μερίδιο αγοράς της ΙΑΕ αθροίστηκε, σε ισότιμη βάση, με τα μερίδια αγοράς των εταιρών εκείνων που είναι ανεξάρτητοι προμηθευτές κινητήρων αεριώθησης, αλλά όχι με τα μερίδια αγοράς της MTU και της Japanese Aero Engines Corp., που, εφόσον είναι υπεργολάβοι, δεν μπορεί να τους αποδοθεί κανένα μερίδιο των σχετικών αγορών.

γ) Μερίδια αγοράς

(68) Η εκτίμηση των θέσεων στην αγορά των τριών κατασκευαστών κινητήρων θα βασίζεται κυρίως στην εμπορική θέση αεροσκάφους το οποίο εξακολουθεί να παράγεται και στις ανεκτέλεστες παραγγελίες.

(69) Η Επιτροπή αναζήτησε λεπτομερή στοιχεία σχετικά με την αγορά από διάφορες πηγές, συμπεριλαμβανομένων των μερών και των ανταγωνιστών τους στις αγορές κινητήρων αεριώθησης. Λόγω ορισμένων αντιφάσεων στα προσκομισθέντα στοιχεία, η Επιτροπή αποφάσισε να χρησιμοποιήσει τα στοιχεία που υπέβαλαν τα μέρη, ενώ σημείωνε ότι τα στοιχεία αυτά έδειχναν να υποεκτιμούν τη θέση τους.

(22) Παραδείγματα: Ετήσια έκδοση 1995, σελίδα 8: «Εξακολουθούμε να προηγούμαστε παγκοσμίως ως GE και CFM International, την κοινή μας επιχείρηση με τη Snecma της Γαλλίας, και κερδίσαμε τις μισές και πλέον παραγγελίες μεγάλων εμπορικών κινητήρων, παγκοσμίως». Ετήσια έκδοση 1998, σελίδα 8: «Συνεπείς με την ηγετική μας θέση στη βιομηχανία αυτή, τη δεκαετία του '90, η GE Aircraft Engines και η CFM International, η κατά 50/50 κοινή μας επιχείρηση με τη Snecma της Γαλλίας, κέρδισε και πάλι την πλειοψηφία των παραγγελιών μεγάλων εμπορικών κινητήρων, παγκοσμίως». Ετήσια έκδοση 2000, σελίδα 11: «Και το 2000, η GE Aircraft Engines και η CFM International, η κατά 50/50 κοινή μας επιχείρηση με τη Snecma της Γαλλίας, κέρδισαν από κοινού περισσότερες παραγγελίες για μεγάλους εμπορικούς κινητήρες από ό,τι οι άλλοι κατασκευαστές κινητήρων».

(23) Για παράδειγμα: Nick Heymann, Prudential Securities, 4 Οκτωβρίου 2000: «Από όλους τους κινητήρες που παραγγέλθηκαν μέχρι στιγμής το 2000, το μερίδιο αγοράς της GEAE είναι περίπου 63 %. Σε κάθε αγορά, το μερίδιο της GEAE έχει αυξηθεί πάνω από το εκτιμώμενο κατά την περίοδο 1990-1999 μερίδιο αγοράς (ιδιαίτερα σημειώνουμε, τα αεροσκάφη ευρείας ατράκτου, όπου το μερίδιο της ήταν, κατά την περίοδο 1990-1999, 49 %).» Jennifer Murphy, Morgan Stanley Dean Witte, 4 Ιανουαρίου 1999: «Οι επιχειρήσεις βαρέως εξοπλισμού εξακολουθούν να μετέχουν και να κυριαρχούν στις νέες αγορές εξοπλισμού (παραγ. ισχύος — μερίδιο 60 % ιατρικά — 50 % κινητήρες αεροσκαφών — 60 %, μεταφορές — 70 %), το 60 % μερίδιο της GEAE στις παραγγελίες μεγάλων κινητήρων στη δεκαετία του '90 θα καταστεί, τα επόμενα δέκα χρόνια, εντυπωσιακό και αυξανόμενο έσοδο». John Inch and Al Sipzener, Bear Stearns and Co. Inc, 9 Φεβρουαρίου 2001: το 66 % των παραγγελιών κινητήρων αεροσκαφών αποδίδεται, σύμφωνα με κυκλικό διάγραμμα, στη GE/CFM.

Εμπορική θέση κινητήρων για αεροσκάφη που εξακολουθούν να παράγονται

- (70) Όσον αφορά τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, τα διακρίνουμε σε ευρείας και στενής ατράκτου αεροσκάφη. Ο πίνακας 5 δείχνει την εμπορική θέση των κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη στενής και ευρείας ατράκτου, τα οποία εξακολουθούσαν να παράγονται στο τέλος του 2000.

Πίνακας 5

Εμπορική θέση κινητήρων σε μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη που χρησιμοποιούνταν στις 31 Δεκεμβρίου 2000

(Αεροσκάφη που εξακολουθούν να παράγονται)

Μοντέλο	GE/CFMI	P & W/IAE	RR/IAE
Στενή άτρακτος	51 %	22 %	27 %
Ευρεία άτρακτος	54 %	31 %	15 %
Σύνολο	52,5 %	26,5 %	21 %

Πηγή: Στοιχεία των μερών.

- (71) Ο συνολικός όγκος της εμπορικής θέσης των κινητήρων για αεροσκάφη στενής ατράκτου που εξακολουθούν να παράγονται είναι 6 106. Η GE/CFMI καταλαμβάνει το ήμισυ και πλέον της αγοράς, με μερίδιο 51 %, ακολουθούμενη από την P & W και την RR που αντιστοιχούν στο 22 % και 27 % της εμπορικής θέσης κινητήρων, αντίστοιχα. Τα μερίδια αγοράς της GE και της CFMI αθροίστηκαν, ενώ το μερίδιο της IAE μοιράστηκε εξίσου μεταξύ P & W και RR.
- (72) Ο συνολικός όγκος της εμπορικής θέσης κινητήρων αεροσκαφών ευρείας ατράκτου που εξακολουθούν να παράγονται ανέρχεται σε 5 898. Η GE/CFMI έχει μερίδιο 54 % και ακολουθούν η P & W και η RR με 31 % και 15 %, αντίστοιχα ⁽²⁴⁾.
- (73) Από τον πίνακα 5 συνάγεται ότι η GE είναι σαφώς ο μεγαλύτερος προμηθευτής κινητήρων αεριώθησης για μεγάλα αεροσκάφη, στενής και ευρείας ατράκτου, που εξακολουθούν να παράγονται. Έτσι η GE βρίσκεται σε υφιστάμενη θέση σε σχέση με τις αεροπορικές εταιρείες, εφόσον οι κινητήρες της τοποθετούνται στο μεγαλύτερο μέρος των τελευταίων τύπων αεροσκαφών που λειτουργούν σήμερα.

Εξέλιξη της εμπορικής θέσης

- (74) Η προηγούμενη ανάλυση μεριδίων της αγοράς μπορεί να φαίνεται σχετικά στατική καθόσον αντικατοπτρίζει τη σημερινή θέση στην αγορά των προμηθευτών κινητήρων

αεριώθησης με βάση τον ανταγωνισμό στο παρελθόν. Για να έχουμε μια πιο δυναμική άποψη για τον ανταγωνισμό στο παρελθόν πρέπει να δούμε την εξέλιξη της εμπορικής θέσης τα τελευταία πέντε χρόνια. Κατά την περίοδο αυτή, η GE όχι μόνο κατάφερε να διατηρήσει την ηγετική θέση της, αλλά σημείωσε και το υψηλότερο ποσοστό αύξησης του μεριδίου της αγοράς.

- (75) Ας σημειωθεί ότι, όπως αναγνωρίζουν και τα μέρη, η πενταετία που προηγήθηκε της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης αποτελεί σημαντικό σημείο αναφοράς για την αξιολόγηση του δεύτερου επιπέδου του ανταγωνισμού στους κινητήρες που είναι οι πωλήσεις σε αεροπορικές εταιρείες. Το μεγαλύτερο χρονικό διάστημα ενέχει τον κίνδυνο να εμφανίσει μια κατάσταση στην αγορά που χαρακτηρίζεται από συνθήκες αγοράς και ανταγωνισμού διαφορετικές από τις επικρατούσες σήμερα. Συνεπώς, μεγαλύτερη περίοδος αναφοράς μπορεί να είναι παραπλανητική ως προς την εκτίμηση της κοινοποιηθείσας πράξης ⁽²⁵⁾. Επιπλέον, στην εκτίμηση του πρώτου επιπέδου ανταγωνισμού στους κινητήρες, κυρίως για την επιλογή κινητήρα σε νέο τύπο αεροσκάφους, η δεκαετής περίοδος θεωρείται σύμφωνη με το επιχείρημα των μερών ότι ο ανταγωνισμός σε αυτό το επίπεδο πρέπει να εξεταστεί σε μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

- (76) Η γραφική παράσταση στο παράρτημα δείχνει την εξέλιξη της εμπορικής θέσης κινητήρων μεγάλων αεροσκαφών που εξακολουθούν να παράγονται, την περίοδο από τα τέλη του 1995 έως τα τέλη του 2000, και αντιπροσωπεύει τις εξ αυξήσεως προερχόμενες θέσεις στην αγορά των διαφόρων προμηθευτών κατά την ίδια χρονική περίοδο. Διαπιστώνεται ότι η GE αύξησε το μερίδιό της στην εμπορική θέση των κινητήρων σε ποσοστό στο οποίο δεν κατέστη δυνατό να ανταποκριθούν οι ανταγωνιστές. Σε απόλυτους αριθμούς, την περίοδο αυτή, η GE αύξησε την εμπορική της θέση από 2 462 σε 6 248 κινητήρες, σε αντίθεση με την P & W που έφτασε από 2 889 σε 3 170 κινητήρες και η RR που έφτασε από 1 371 σε 2 586 κινητήρες. Συνολικά, η GE παρουσίασε το υψηλότερο ποσοστό αύξησης κατά την ίδια περίοδο, και μεγάλωσε το άνοιγμα με τους ανταγωνιστές της.

Ανεκτέλεστες παραγγελίες μέχρι σήμερα

- (77) Η εξέταση των ανεκτέλεστων παραγγελιών (παραγγελίες μέχρι σήμερα) παρέχει περισσότερες ενδείξεις για τη μελλοντική ανταγωνιστικότητα των προμηθευτών, εφόσον αντικατοπτρίζει την προτίμηση των αγοραστών στις πρόσφατες παραγγελίες τους και μπορεί να προσδιορίσει τη μελλοντική θέση των προμηθευτών κινητήρων στην αγορά. Τα στοιχεία του πίνακα 6 αφορούν αεροσκάφη που λειτουργούν και εξακολουθούν να παράγονται. Εννοείται ότι δεν μπορεί πλέον να δοθεί παραγγελία για αεροσκάφος το οποίο είναι εκτός παραγωγής ⁽²⁶⁾.

⁽²⁵⁾ Επιπλέον, την ίδια περίοδο, η GECAS έγινε το τμήμα χρηματοδοτικής μίσθωσης της GE και συνέβαλε ουσιαστικά στη μεγαλύτερη διείσδυση της GE στην αγορά.

⁽²⁶⁾ Υπάρχει μόνο μία εξαίρεση εφόσον εκκρεμούν έξι παραγγελίες για το αεροσκάφος MD11 της Boeing. Όλες αφορούν κινητήρα GE.

⁽²⁴⁾ Η IAE δεν κατασκευάζει κινητήρες για αεροσκάφη ευρείας ατράκτου.

Πίνακας 6

Σωρευθείσες παραγγελίες κινητήρων για αεροσκάφη που εξακολουθούν να παράγονται**(Παραγγελίες παραδοτέες την 1η Ιανουαρίου 2001)**

Μοντέλο	GE/CFMI	P & W	RR
Ευρείας ατράκτου	660	344	234
%	53 %	28 %	19 %
Στενής ατράκτου	2 882	543	803
%	68 %	13 %	19 %
Σύνολο MEA	3 542	887	1 037
%	65 %	16 %	19 %

Πηγή Στοιχεία των μερών.

- (78) Ο συνολικός όγκος των κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη (MEA) που παράγονται και για τα οποία είχαν γίνει παραγγελίες έως την 1η Ιανουαρίου 2001 ανέρχεται σε 5 466. Από τις παραγγελίες αυτές, η GE εξασφάλισε το 65 %, σε σύγκριση με το 35 % των ανταγωνιστών της, την P & W (16 %) και την RR (19 %). Αυτή είναι μια άλλη ένδειξη του τρόπου και της τάσης αύξησης του μεριδίου της GE στα νέα αεροσκάφη. Η GE κατέχει ήδη ηγετική θέση στην αγορά για αεροσκάφη που εξακολουθούν να παράγονται (52 % της εμπορικής θέσης) και έχει προετοιμάσει το έδαφος για σταθερή και βελτιωμένη θέση στην αγορά εξασφαλίζοντας το 65 % των τρεχουσών ανεκτέλεστων παραγγελιών πελατών.

Ροή εσόδων από ανταλλακτικά

- (79) Τα μέρη αμφισβητούν τη χρήση που έκανε η Επιτροπή της εμπορικής θέσης και των ανεκτέλεστων παραγγελιών αεροσκαφών που εξακολουθούν να παράγονται, υποστηρίζοντας ότι ο αποκλεισμός αεροσκαφών που δεν παράγονται πλέον υπερτιμά τα μερίδια αγοράς της GE και αποκρύπτει την προηγούμενη επιτυχία των ανταγωνιστών της, ιδίως της P & W, σε τύπους που δεν παράγονται πλέον. Η Επιτροπή θεωρεί ότι τα αεροσκάφη που δεν παράγονται πλέον δεν μπορεί να έχουν καμία επίπτωση στη μελλοντική αύξηση του μεριδίου της αγοράς των προμηθευτών κινητήρων, στο βαθμό που, τέτοια αεροσκάφη, δεν μπορούν να πωληθούν σε πελάτες, στο μέλλον. Ωστόσο, η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι τέτοια αεροσκάφη μπορεί να εξακολουθούν να παράγουν έσοδα από την αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων, που, με τη σειρά τους, μπορεί να προσδιορίσουν σε κάποιο βαθμό τη δυνατότητα προμηθευτή κινητήρων να είναι ανταγωνιστικός στο μέλλον. Τα έσοδα από την αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων αποτελούν την κύρια πηγή ροής μετρητών που θα χρηματοδοτήσει την ανάπτυξη και εμπορία νέων κινητήρων, καθώς και τις

προσπάθειες καινοτομίας για τις επόμενες γενέες κινητήρων, και ενισχύει την πιθανή μελλοντική θέση των προμηθευτών στον ανταγωνισμό. Εν ολίγοις, όσο υψηλότερα είναι τα έσοδα από την αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων, τόσο αυξάνονται οι πιθανότητες να παραμείνει ο προμηθευτής ανταγωνιστικός στο μέλλον. Κατά συνέπεια, στην εκτίμηση τέτοιων ροών εσόδων, η Επιτροπή εξέτασε τη συνολική εμπορική θέση των κινητήρων αεροσκαφών, τόσο εκείνων που εξακολουθούν να παράγονται, όσο και εκείνων που είναι εκτός παραγωγής.

- (80) Η GE έχει το μεγαλύτερο μερίδιο κινητήρων τοποθετημένων σε νέα μοντέλα αεροσκαφών. Στο βαθμό που αυτά τα μοντέλα δεν θα αντικατασταθούν στο άμεσο μέλλον, το μερίδιο της GE θα αποτελέσει πηγή αυξημένων εσόδων από εξαρτήματα και ανταλλακτικά, μεγαλύτερη από εκείνη των ανταγωνιστών της.
- (81) Η P & W έχει μεγάλο ποσοστό αεροσκαφών που είναι εκτός παραγωγής, πράγμα που οφείλεται στην προγενέστερη είσοδο της P & W στην αγορά των κινητήρων αεριώθησης. Παρόλο που τέτοια αεροσκάφη μπορεί επίσης να αποτελέσουν πηγή εσόδων από ανταλλακτικά και εξαρτήματα, λογικά θα πρέπει να αναμένεται ότι το έσοδο αυτό θα μειωθεί ανάλογα με το ρυθμό απόσυρσης και αντικατάστασης τέτοιων αεροσκαφών στους στόλους των αεροπορικών εταιρειών⁽²⁷⁾. Συνεπώς, τα έσοδα που δύναται να παράγει η P & W από την υφιστάμενη εμπορική της θέση κινητήρων δεν είναι συγκρίσιμα με εκείνα που δύναται να αναμένει η GE. Αυτή η ανισότητα στα ταμειακά διαθέσιμα θα προσδιορίσει επίσης πώς θα εξελιχθεί στο μέλλον ο ανταγωνισμός μεταξύ των δύο αυτών κατασκευαστών κινητήρων. Επιπλέον, η GE είναι πιθανόν να ωφεληθεί από τέτοιες αποσύρσεις και αντικαταστάσεις, περισσότερο από ό,τι οι ανταγωνιστές της. Όχι μόνο ενδέχεται η πλέον υφιστάμενη της θέση να προσδιορίσει την επιλογή κινητήρων από τις αεροπορικές εταιρείες, αλλά τα πρόσθετα πλεονεκτήματα που απορρέουν από την κάθετη ολοκλήρωση της GE συνηγορούν σαφώς υπέρ της επαλήθευσης της υπόθεσης αυτής.

- (82) Αντίθετα με τη στατική άποψη της συνολικής εμπορικής θέσης εκφραζόμενης σε μονάδες κινητήρων, το αποτέλεσμα του υπολογισμού της καθαρής παρούσας αξίας των μελλοντικών εσόδων από ανταλλακτικά είναι πιο ενδεικτικό των πραγματικών αντίστοιχων θέσεων των ανταγωνιστών στην αγορά. Οι υπολογισμοί της Επιτροπής επιβεβαίωσαν ότι, λόγω της ίδιας της φύσης και των χαρακτηριστικών της αντίστοιχης εμπορικής θέσης των κατασκευαστών, η GE βρίσκεται και πάλι σε καλύτερη θέση από την P & W όταν γίνεται εκτίμηση της ικανότητάς της να ανταγωνιστεί στο μέλλον. Όσον αφορά αυτό το θέμα, τα μέρη υποστήριξαν ότι δεν ενδείκνυται να αθροιστούν τα έσοδα της αγοράς εξαρτημάτων και ανταλλακτικών που προκύπτουν από την

⁽²⁷⁾ Πρόκειται για τις ατράκτους όλων των αεροσκαφών της McDonnell Douglas (π.χ. DC8, DC10 και MD11 στο τμήμα αεροσκαφών ευρείας ατράκτου· DC9, MD80 και MD90 στο τμήμα αεροσκαφών στενής ατράκτου). Τα ευρείας ατράκτου DC10 και MD11 μάλλον θα αντικατασταθούν από τα B777X (κινητήρας GE) ή A340 (κινητήρας RR). Τα στενής ατράκτου DC9, MD80, ή MD90 μάλλον θα αντικατασταθούν από B737 (κινητήρας CFM56) ή από την οικογένεια των A320 (CFM56 ή IAE V2500).

εμπορική θέση των κινητήρων CFMI και GE και ότι μόνο ένα τμήμα αυτών θα πρέπει να αποδοθεί στη GE, και το υπόλοιπο να προστεθεί στη Snecma. Ωστόσο η Επιτροπή θεωρεί ότι τέτοιου είδους έσοδα εισρέουν στη CFMI, ως κοινή επιχείρηση, και ότι οι μητρικές εταιρείες ενδέχεται να επανεπενδύσουν τέτοια έσοδα στη χρηματοδότηση μελλοντικών κινητήρων της CFMI. Το ίδιο ισχύει και για την RR και την P & W, οι οποίες, ως μητρικές της IAE, ενδέχεται να επανεπενδύσουν τα έσοδα από τους κινητήρες IAE στην ανάπτυξη κινητήρων IAE.

δ) **Συμπέρασμα για τη θέση της GE στην αγορά κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών**

- (83) Συνάγεται ανάλογα ότι η GE απολαύει ισχυρής θέσης, ενδεικτική δεσπόζουσας θέσης, στην προμήθεια κινητήρων αεριώθησης για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Βέβαια, η GE παρουσιάζει αρκετά από τα χαρακτηριστικά δεσπόζουσας επιχείρησης. Ειδικότερα, η GE έχει σήμερα το υψηλότερο μερίδιο αγοράς, σημαντικά μεγαλύτερο εκείνου των ανταγωνιστών της. Επίσης, κατόρθωσε να αυξήσει το εν λόγω μερίδιο αγοράς σταθερά τα τελευταία χρόνια και, πολύ σημαντικό, με υψηλότερο από τους ανταγωνιστές της ετήσιο ποσοστό αύξησης. Επιπλέον, λαμβανομένων υπόψη των πολλών ανεκτέλεστων παραγγελιών, η GE έχει καλύτερες προοπτικές από τους ανταγωνιστές της για τη διατήρηση και την αύξηση της διείσδυσης της στην αγορά. Τέλος, η GE αναμένει να δημιουργήσει πολύ περισσότερα, από ό,τι οι ανταγωνιστές της, έσοδα από τη συνολική εμπορική της θέση και επομένως θα είναι σε θέση να ανταγωνιστεί καλύτερα στο μέλλον. Το γεγονός ότι τα μερίδια αγοράς της GE δεν ήταν μόνο υψηλά αλλά σταθερώς αυξανόμενα με την πάροδο του χρόνου εις βάρος τόσο της P & W όσο και της RR, είναι ενδεικτικό της δεσπόζουσας θέσης της. Αυτή η θέση στην αγορά είναι, σύμφωνα με την έρευνα αγοράς που διενήργησε η Επιτροπή, το αποτέλεσμα συνδυασμού παραγόντων στους οποίους συμπεριλαμβάνεται η κάθετη ολοκλήρωση σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, αγορά και χρηματοδοτική μίσθωση αεροσκαφών, καθώς επίσης και οι υπηρεσίες της αγοράς ανταλλακτικών και εξαρτημάτων και η ύπαρξη σημαντικών επιπτώσεων των κοινών χαρακτηριστικών.

3. Μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη

- (84) Η GE και η Honeywell είναι οι μοναδικοί προμηθευτές των οποίων οι κινητήρες έχουν πιστοποιηθεί για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα τα οποία εξακολουθούν να χρησιμοποιούνται. Η συγκέντρωση δημιουργεί οριζόντια αλληλεπικάλυψη που ανέρχεται στο 100 % του μεριδίου της αγοράς. Το μερίδιο αυτό της αγοράς παραμένει ανεπηρέαστο εάν συμπεριληφθούν και αεροσκάφη τα οποία δεν παράγονται πλέον. Ο πίνακας 7 παρουσιάζει τις θέσεις των προμηθευτών κινητήρων στην αγορά των μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων, σε όρους εμπορικής θέσης αεροσκαφών τα οποία εξακολουθούν να παράγονται καθώς επίσης και σε όρους συνολικής εμπορικής θέσης (συμπεριλαμβανομένων αεροσκαφών εκτός παραγωγής στις 31 Δεκεμβρίου 2000).

Πίνακας 7

Εμπορική θέση κινητήρα της:	GE	HON	GE/HON	RR	P & W
Αεροσκάφη που παράγονται	[60 %-70 %]*	[30 %-40 %]*	100 %	0 %	0 %
Συνολική εμπορική θέση	[40 %-50 %]*	[40 %-50 %]*	90 %-100 %	0 %-10 %	0 %

Πηγή: Στοιχεία των μερών.

- (85) Ο πίνακας 8 παρουσιάζει τους τύπους αεροσκαφών που θα χρησιμοποιούνται στο άμεσο μέλλον καθώς και τις πλέον πρόσφατες ανεκτέλεστες παραγγελίες.

Πίνακας 8

Ανεκτέλεστες παραγγελίες κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων που δεν χρησιμοποιούνται ακόμη

(Παραδοτέα από 1η Ιανουαρίου 2001)

Μοντέλα:	GE	HON	RR	P & W
CRJ-900	X	—	—	—
ERJ-170	X	—	—	—
ERJ-190	X	—	—	—
728JET	X	—	—	—
928JET	X	—	—	—
Avro RJX	—	X	—	—
Σύνολο	X	X	0	0
%	[90 %-100 %]*	[0 %-10 %]*	0 %	0 %

Πηγή: Στοιχεία των μερών.

- (86) Πριν από τη συγκέντρωση, η GE κατείχε ήδη δεσπόζουσα θέση στην εν λόγω αγορά. Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει μονοπωλιακή θέση στα μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα που θα χρησιμοποιηθούν στο άμεσο μέλλον.
- (87) Αναλόγως, η GE μπορεί να θεωρηθεί ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση.

4. Επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη

- (88) Η συγκέντρωση δημιουργεί οριζόντια αλληλεπικάλυψη στην αγορά κινητήρων επιχειρηματικών αεριωθούμενων και ιδίως στο τμήμα εκείνο που αφορά τους κινητήρες για μεσαία αεριωθούμενα. Οι πίνακες 9 και 10 δίνουν τις θέσεις των κατασκευαστών κινητήρων στην αγορά, σε όρους εμπορικής θέσης των επιχειρηματικών αεριωθούμενων καθώς επίσης και των μεσαίων επιχειρηματικών αεριωθούμενων που εξακολουθούν να παράγονται.

Πίνακας 9

Εμπορική θέση κινητήρων επιχειρηματικών αεριωθούμενων

(στις 31 Δεκεμβρίου 2000)

Εμπορική θέση κινητήρα της:	GE	HON	GE/HON	P & W	RR
Αεροσκάφη που παράγονται	[0 %-10 %]*	[40 %-50 %]*	[40 %-50 %]*	[30 %-40 %]*	[10 %-20 %]*
Αεροσκάφη που δεν παράγονται πλέον	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*	[30 %-40 %]*	[0 %-10 %]*
Συνολική εμπορική θέση κινητήρων	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*	[30 %-40 %]*	[10 %-20 %]*

Πηγή: Στοιχεία των μερών

Πίνακας 10

Εμπορική θέση κινητήρων μεσαίων επιχειρηματικών αεριωθούμενων

(στις 31 Δεκεμβρίου 2000)

Εμπορική θέση κινητήρων της:	GE	HON	GE/HON	P & W	RR
Αεροσκάφη που παράγονται	[10 %-20 %]*	[60 %-70 %]*	[80 %-90 %]*	[10 %-20 %]*	[0 %-10 %]*

Πηγή: Στοιχεία των μερών.

- (89) Συνεπώς, η Honeywell μπορεί να θεωρηθεί ότι κατέχει ηγετική θέση στην προμήθεια κινητήρων στην αγορά αυτή.

5. Συντήρηση, Επισκευή και Επιθεώρηση

α) Ανταλλακτικά

- (90) Σύμφωνα με τα μέρη, τα κατοχυρωμένα εξαρτήματα που πωλούνται από έναν κατασκευαστή κινητήρα αεροσκάφους αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από διάφορες πηγές, μεταξύ άλλων: i) το δευτερογενή δίκτυο διανομής, ii) πηγές έγκρισης κατασκευής εξαρτημάτων («ΕΚΕ»), και iii) μη

υποδεικνυόμενες από τον ΚΑΕ επισκευές («ΥΠΕ»). Επιπλέον, τα μέρη ισχυρίζονται ότι αυτοί που δεν είναι ΚΑΕ έχουν τη δυνατότητα να κατασκευάσουν όλα τα εξαρτήματα αρκεί να επενδύσουν στην ανάδρομη τεχνική έρευνα, στο σχεδιασμό (και εάν χρειαστεί σχεδιάζοντας με βάση κατοχυρωμένο και επιβεβλημένο δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας ΚΑΕ), στην πιστοποίηση και στην κατασκευή του εξαρτήματος.

- (91) Τα ανταλλακτικά που κατασκευάζονται από προμηθευτές που δεν είναι ΚΑΕ πρέπει να εγκριθούν από τις σχετικές εποπτικές αρχές, τις ΕΚΕ. Ο υποβάλλων αίτηση για ΕΚΕ μπορεί να εκπληρώσει την υποχρέωση αυτή με έναν από τους ακόλουθες τρεις τρόπους. Δύναται να δείξει ότι το ανταλλακτικό αυτό είναι ακριβώς ίδιο με το σχέδιο του πιστοποιημένου για το συγκεκριμένο τύπο εξαρτήματος που 'ν αντικαταστήσει, ή ότι έλαβε το σχέδιο του εξαρτήματος από τον κάτοχο του σχετικού πιστοποιητικού (π.χ μέσω συμφωνίας για άδεια εκμετάλλευσης) ή τέλος ότι το εξάρτημα είναι, κατόπιν δοκιμών και υπολογισμών, πλῆσιμο. Σύμφωνα με την έρευνα της αγοράς, η τήρηση των ΕΚΕ κανονισμών είναι χρονοβόρα και πολυδάπανη. Οι ΚΑΕ ελέγχουν την τεχνολογία που απαιτείται για την ανάπτυξη ανταλλακτικού ΕΚΕ και επιβάλλουν υψηλά τέλη αδειας, εάν συμφωνήσουν να χορηγήσουν άδεια για την εν λόγω τεχνολογία. Χωρίς συμφωνία για άδεια εκμετάλλευσης, η επένδυση για την ανάπτυξη πανόμοιου εξαρτήματος και η απόδειξη πλοϊμότητας μέσω ανάδρομης τεχνικής έρευνας και εκτεταμένων δοκιμών είναι σημαντική.

- (92) Στην έρευνα της αγοράς εξετάστηκε εάν τα ανταλλακτικά ΕΚΕ μπορούν να ασκούν οποιαδήποτε ανταγωνιστική πίεση επί ανταλλακτικών που είναι διαθέσιμα από τους ΚΑΕ. Έδειξε ότι, τουλάχιστον όσον αφορά τους κινητήρες που εξακολουθούν να παράγονται, μόνο το 90 έως 95 % των ανταλλακτικών κατά μέσο όρο παράγονται από ΚΑΕ και ότι δεν υπάρχουν μη ΚΑΕ ανταλλακτικά για τα πολλά από τα ακριβότερα μέρη των κινητήρων. Επιπλέον, έδειξε ότι ορισμένοι πελάτες εξακολουθούν να είναι διστακτικοί στη χρήση ανταλλακτικών ΕΚΕ ή δεν μπορούν να τα χρησιμοποιούν βάσει των συμβατικών συμφωνιών τους με τους ΚΑΕ. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι ΚΑΕ να διατηρούν συντριπτικό μερίδιο στην αγορά ανταλλακτικών και να μην αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό για πολλά από τα εξαρτήματα.

- (93) Επιπλέον, όπως συμβαίνει και με τα εξαρτήματα ΕΚΕ, τα ανταλλακτικά που προμηθεύουν οι ΚΑΕ ή οι μη υποδεικνυόμενες από τους ΚΑΕ επισκευές δεν θεωρούνται πάντα πραγματικά υποκατάστατα, από πλευράς τεχνικής και εγγυήσεων, για εξαρτήματα που προμηθεύουν οι ΚΑΕ και αντιπροσωπεύουν μόνο μικρό μέρος της αγοράς (2 έως 3 % για το τμήμα αερομεταφορών σύμφωνα με τη GE, 10 έως 15 % για το περιφερειακό τμήμα και περίπου 10 έως 15 % για το επιχειρηματικό τμήμα, σύμφωνα με τη Honeywell).

- (94) Τέλος, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι η πλεονασματική αγορά (δηλαδή, ο δευτερογενής δίκτυος διανομής), ιδίως σε ό,τι αφορά τους σύγχρονους τύπους κινητήρων, είναι πολύ περιορισμένη.

β) Υπηρεσίες MRO

- (95) Σύμφωνα με τα μέρη, τα περιθώρια που επιτυγχάνονται μέσω των πωλήσεων αρχικού εξοπλισμού μειώνονται στην αεροπορική βιομηχανία και οι ΚΑΕ προσπαθούν όλο και περισσότερο να καλύψουν την επένδυση μέσω της αγοράς εξαρτημάτων και ανταλλακτικών. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι, στην 25ετή διάρκεια ζωής ενός αεροσκάφους, μια αεροπορική εταιρεία θα πλήρωνε περίπου το 200 % της τιμής του κινητήρα σε MRO. Οι συμβάσεις για υπηρεσίες επιδιόρθωσης και γενικής επισκευής αρχίζουν να ισχύουν όταν αγοράζεται ο κινητήρας, ή αργότερα —πολλές φορές όταν πλησιάζει η λήξη της περιόδου ισχύος της εγγύησης. Σε αμφότερες τις δυο περιπτώσεις, ο πελάτης συνήθως ζητάει προσφορές τιμής από ορισμένα καταστήματα επιδιόρθωσης και γενικής επισκευής κινητήρων πριν συνάψει σύμβαση. Υπάρχει σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων στην αγορά MRO.
- (96) Παρ' όλα αυτά, η έρευνα της αγοράς απέδειξε ότι οι ΚΑΕ μπορούν να χρησιμοποιήσουν το καθεστώς ΚΑΕ που διαθέτουν ως μοχλό για τον ουσιαστικό έλεγχο της αγοράς ανταλλακτικών και εξαρτημάτων, μέσω του ελέγχου, πρώτον, της τεχνικής πληροφόρησης και της πνευματικής ιδιοκτησίας που απαιτούνται για πολλές υπηρεσίες που παρέχουν οι ΚΑΕ, και, δεύτερον, μέσω της τιμής και της προμήθειας ανταλλακτικών. Επιπλέον, η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι, τοιουτοτρόπως, οι ΚΑΕ ενισχύουν τη θέση τους και στις αγορές ανταλλακτικών.
- (97) Οι ΚΑΕ έχουν δεσπόζον μερίδιο της αγοράς (περίπου 95 %) για ανταλλακτικά και δεν υπάρχει ανταγωνισμός για την πλειοψηφία των ανταλλακτικών. Η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι η θέση αυτή δίνει συγκριτικά πλεονεκτήματα στις ΚΑΕ και ιδίως στην GE στην αγορά για τη συντήρηση και γενική επισκευή κινητήρων.
- (98) Οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες MRO και αεροπορικές εταιρείες υποστηρίζουν ότι, όταν δεν υπάρχει ανταγωνισμός στις αγορές για ανταλλακτικά, οι τιμές υπερβαίνουν το επίπεδο ανταγωνιστικότητας και ότι οι ΚΑΕ που παρέχουν υπηρεσίες MRO έχουν πρόσβαση σε ανταλλακτικά με συγκριτικά χαμηλότερο κόστος. Αυτό καθιστά τις δέσμες τιμών για υπηρεσίες MRO και ανταλλακτικά ΚΑΕ χαμηλότερες από εκείνες των ανταγωνιστών τους. Αυτό είναι εις βάρος των τελευταίων εφόσον τα ανταλλακτικά αποτελούν, κατά μέσο όρο, το 70 % ενός τιμολογίου MRO.
- (99) Επιπλέον, ανεξάρτητες επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες MRO και αεροπορικές εταιρείες υποστηρίζουν ότι, όταν δεν υπάρχει ανταγωνισμός στις αγορές ανταλλακτικών, οι τιμές τους αυξάνονται με την πάροδο του χρόνου περισσότερο από το δείκτη τιμών καταναλωτή και ότι αυτό δυσχεραίνει τη σύναψη μακροπρόθεσμων συμβάσεων με καθορισμένες τιμές. Πράγματι, υπάρχει αυξανόμενη τάση για τις αεροπορικές εταιρείες που δεν συντηρούν οι ίδιες τα αεροσκάφη τους, να ζητούν «συμφωνίες στολο-ώρας» («Fleet-Hour-Agreement») που λέγονται επίσης και συμβάσεις «ισχύος με την ώρα» («Power-By-The-Hour»). Ο πελάτης υπογράφει, σε μακροπρόθεσμη βάση, σύμβαση βάσει της οποίας καταβάλλει στην επιχείρηση που παρέχει τις υπηρεσίες ένα συμφωνημένο ποσό ανά ώρα πτήσης κινητήρα ώστε να παρέχονται όλες οι υπηρεσίες που απαιτούνται για τον κινητήρα. Οι συμβάσεις αυτές καλύπτουν γενικώς και τα ανταλλακτικά και τις υπηρεσίες και τυπικά οι τιμές είναι καθορισμένες και υπόκεινται σε κλιμακώσεις για τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας. Οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες MRO δεν δύνανται να προσφέρουν αυτού του είδους τη σύμβαση χωρίς να διακινδυνεύουν να υποστούν το αιφνιδώς αυξημένο κόστος των ανταλλακτικών που προμηθεύουν οι ΚΑΕ.
- (100) Επιπλέον, σύμφωνα με την έρευνα της αγοράς, οι ΚΑΕ έχουν την τάση να κρατούν υψηλής τεχνολογίας επισκευές κινητήρων για τις δικές τους μονάδες MRO. Περιορίζουν την αποδέσμευση και χρήση τεχνικών δεδομένων και τεχνικής υποστήριξης (δυσχεραίνοντας την πιστοποίηση ως εγκατάσταση συντήρησης εγκεκριμένη από ΚΑΕ για κάθε μεμονωμένο κινητήρα και την πρόσβαση στα αντίστοιχα τεχνικά δεδομένα ΚΑΕ). Επιπλέον, εάν υπάρχει έλλειψη ανταλλακτικών, οι ΚΑΕ εφοδιάζουν πρώτα το δικό τους κατάστημα. Τέλος, οι ΚΑΕ χρησιμοποιούν τα ίδια καταγεγραμμένα εξαρτήματα, και στη διαδικασία κατασκευής και στις δραστηριότητες της MRO. Αυτό μειώνει το κόστος της απογραφής, το κόστος απογραφής, τα τέλη επίγειας εξυπηρέτησης, κλπ. Για όλους αυτούς τους λόγους, οι αεροπορικές εταιρείες και οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες MRO δεν είναι σε θέση να ανταγωνιστούν με ίσους όρους με τις ΚΑΕ που προσφέρουν υπηρεσίες MRO για τα δικά τους προϊόντα.
- (101) Τέλος, η παρουσία των ΚΑΕ στην αγορά για MRO τους επιτρέπει να αυξήσουν τις πωλήσεις ανταλλακτικών. Πράγματι, οι αεροπορικές εταιρείες προσπαθούν να ευνοήσουν μάλλον την επιλογή της επισκευής παρά εκείνη της αντικατάστασης του εξαρτήματος, που είναι πιο ακριβή συνήθως για τον πελάτη. Αυτό μειώνει το μέγεθος των μεριδίων αγοράς ανταλλακτικών ΚΑΕ. Όταν χρησιμοποιούνται υπηρεσίες MRO, οι ΚΑΕ ευνοούν την επιλογή αντικατάστασης περισσότερο από ό,τι οι αεροπορικές εταιρείες, δεδομένου ότι έχουν πρόσβαση σε ανταλλακτικά με υψηλότερη τιμή.
- (102) Η GE είναι ιδιαίτερα ισχυρή στην αγορά κινητήρων ΚΑΕ και ενίσχυσε τρομακτικά τη θέση της τα τελευταία χρόνια. Η P & W και η GE είναι οι δύο μεγαλύτεροι προμηθευτές υπηρεσιών MRO για κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών με κύκλο εργασιών [...] USD* και [...] USD* αντίστοιχα. Η RR είναι ο τρίτος ανταγωνιστής με κύκλο εργασιών [...] USD*. Η Lufthansa είναι ο τέταρτος ανταγωνιστής με κύκλο εργασιών [...] USD*. Η Honeywell είναι επίσης παρούσα στην εν λόγω αγορά με [...] USD* κύκλο εργασιών.
- (103) Η παρουσία της GE αυξήθηκε απότομα τα δέκα τελευταία χρόνια. Ο συνολικός κύκλος εργασιών της GE στην αγορά κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη σχεδόν τετραπλασιάστηκε τα δέκα τελευταία χρόνια και υπερδιπλασιάστηκε τα πέντε τελευταία χρόνια. Ενώ η RR αντικατοπτρίζει την αύξηση αυτή, ο συνολικός κύκλος εργασιών της P & W αυξήθηκε μόνο κατά 30 % την ίδια χρονική περίοδο.

(104) Επιπλέον, η GE άρχισε να παρέχει υπηρεσίες MRO για κινητήρες σε όλα τα προϊόντα των ανταγωνιστών της (RR, P & W και IAE). Για παράδειγμα, ο συνολικός κύκλος εργασιών της GE στις υπηρεσίες MRO για τους κινητήρες των ανταγωνιστών της αυξήθηκε από 215 εκατομμύρια USD το 1991 σε 588 εκατομμύρια USD το 2000 στην αγορά των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών. Συγκριτικά, ο κύκλος εργασιών της P & W στις υπηρεσίες MRO για κινητήρες ανταγωνιστών της το 2000 ήταν [...] * εκείνου της GE. Επίσης, η RR επικεντρώθηκε κυρίως στα δικά της προϊόντα στην αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων MRO και η στήριξή της στα προϊόντα ανταγωνιστών αντιπροσωπεύει [...] * της συνολικής αγοράς υπηρεσιών.

(105) Τέλος, τα συνολικά έσοδα της GE ανήλθαν από 57 % πωλήσεων αρχικού εξοπλισμού και 43 % ανταλλακτικών και εξαρτημάτων, το 1990, σε 45 και 55 % αντίστοιχα το 1995 και, τέλος, σε 33 και 67 % αντίστοιχα το 2000.

(106) Η θέση της GE στην αγορά MRO, σε συνδυασμό με την απόκτηση του φάσματος προϊόντων της Honeywell, είναι πιθανόν να δώσει στη συγχωνευθείσα εταιρεία σημαντικό οικονομικό και εμπορικό πλεονέκτημα μετά την ολοκλήρωση της συγχώνευσης.

1.B.3. Παράγοντες που συμβάλλουν στην κυριαρχία της GE στους κινητήρες

1. GE Capital

(107) Η GE είναι η μεγαλύτερη εταιρεία στον κόσμο σε όρους χρηματιστηριακής αξίας⁽²⁸⁾. Στον τομέα της αεροδιαστημικής, η GE προσφέρει ένα μοναδικό συνδυασμό συμπληρωματικών προϊόντων και υπηρεσιών στους πελάτες. Πράγματι, όπως αναγνωρίζεται και στα δικά της έγγραφα, η GE δεν είναι μόνο ένας ηγετικός όμιλος βιομηχανικών εταιρειών που δραστηριοποιείται σε πολλούς τομείς, συμπεριλαμβανομένων της αεροδιαστημικής και συστημάτων παραγωγής ισχύος, αλλά επίσης και σημαντικός χρηματοοικονομικός οργανισμός μέσω της GE Capital. Το χρηματοοικονομικό σκέλος της GE συμβάλλει περίπου στο ήμισυ των ενοποιημένων εσόδων της εταιρείας GE Corporation και διαχειρίζεται άνω των 370 δισεκατομμυρίων USD, 80 % και πλέον του συνόλου του ενεργητικού της GE. Εάν η GE Capital ήταν μια ανεξάρτητη εταιρεία, θα βρισκόταν από μόνη της στις 20 πρώτες (Top 20) από τις 500 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του Fortune.

(108) Εκτός από τα τεράστια οικονομικά μέσα που διαθέτει ενδοεπιχειρησιακά, ο ασύγκριτος ισολογισμός της GE προσφέρει κι άλλα σημαντικά πλεονεκτήματα στις επιχειρήσεις της GE. Πράγματι, αντίθετα με τις άλλες εταιρείες, και κυρίως τους άλλους κατασκευαστές κινητήρων, όπως αναγνωρίζεται και στα δικά της έγγραφα, η GE είναι σε

θέση να διακινδυνεύσει περισσότερα από οποιονδήποτε ανταγωνιστή της στα προγράμματα ανάπτυξης προϊόντων. Αυτή η ικανότητα απορρόφησης προϊόντων που απέτυχαν, χωρίς να τίθεται σε κίνδυνο η μελλοντική της ικανότητα να ανταγωνιστεί και να αναπτύξει νέα προϊόντα σε ένα κλάδο που χαρακτηρίζεται από μακροπρόθεσμες επενδύσεις, είναι κρίσιμης σημασίας⁽²⁹⁾.

(109) Σε πρόσφατο σχόλιό του για τη GE, ο Bear Stearns, της ανεξάρτητης εταιρείας Equity Research, περιγράφει τη GE Capital ως μια από τις μεγαλύτερες χρηματοοικονομικές επιχειρήσεις στον κόσμο. Ο Bear Stearns υπογραμμίζει επίσης ότι «η GE Capital Services είναι σε θέση να αναλαμβάνει, εντός του χαρτοφυλακίου της, κινδύνους υψηλότερους από το μέσο όρο των ομοίων της»⁽³⁰⁾. Ο Bear Stearns περιγράφει τη GE Capital ως «παγκόσμια χρηματοοικονομική δύναμη» και υπογραμμίζει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της GE έναντι των ανταγωνιστών της μέσω της GE Capital σημειώνοντας ότι «το γεγονός ότι η GE κατέχει τη GE Capital είναι, κατά τη γνώμη μας, το σημαντικότερο πλεονέκτημα έναντι των βιομηχανικών ανταγωνιστών της. [...]». Οι βιομηχανικές επιχειρήσεις της GE κυριαρχούν στους τομείς στους οποίους δραστηριοποιούνται, και η GE Capital δεν διαφέρει. Συνολικά, πιστεύουμε ότι το τεράστιο μέγεθος και το εύρος του φάσματος των προϊόντων της GE Capital της δημιουργούν σημαντικά σταθερά πλεονεκτήματα»⁽³¹⁾.

(110) Επειδή ο κλάδος αυτός χαρακτηρίζεται από μεγάλες προθεσμίες παράδοσης, δηλαδή σημαντικά κενά μεταξύ της επένδυσης σε νέα σχέδια και της απόδοσής της, οι επιχειρήσεις στο συγκεκριμένο κλάδο πρέπει να στηρίζονται σε μεγάλο βαθμό στα δικά τους, εσωτερικά, ταμειακά διαθέσιμα για τη χρηματοδότηση της ανάπτυξης και της καινοτομίας. Η οικονομική ισχύς της GE μέσω της GE Capital αποτελεί συνεπώς σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι της RR και της P & W. Ειδικότερα, αυτή η οικονομική ισχύς επιτρέπει στη GE να απορροφήσει τυχόν αποτυχίες σε προϊόντα και στρατηγικά σφάλματα. Για τη σημασία της οικονομικής ισχύος στο συγκεκριμένο κλάδο, η έξοδος της RR από την αγορά, τη δεκαετία του '70, όταν δεν μπόρεσε να επιβιώσει μετά την αποτυχία ενός από τα σημαντικότερα σχέδιά της E & A, μπορεί να χρησιμεύσει ως παράδειγμα.

⁽²⁹⁾ Η GE πράγματι εκτιμά το συγκριτικό πλεονέκτημα που προσφέρει το μέγεθος. Η GE εξηγεί ότι το μέγεθος της της επιτρέπει να επενδύει εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια σε εξαιρετικά φιλόδοξα προγράμματα όπως το GE90, τον κινητήρα αεριωθούμενου αεροσκάφους με τη μεγαλύτερη δύναμη προώσεως στον κόσμο, και το στρόβιλο «H», τον αποδοτικότερο στρόβιλο παγκοσμίως. Το μέγεθος επιτρέπει επίσης στη GE να εισάγει τουλάχιστον ένα νέο προϊόν σε κάθε τμήμα της αγοράς, κάθε χρόνο, ή να συνεχίσει να επενδύει σε κάποια επιχείρηση σε περίοδο ύφεσης, ή να πραγματοποιεί πάνω από 100 εξαγορές το χρόνο, κάθε χρόνο. Τέλος, η GE υποστηρίζει ότι το μέγεθος της όχι μόνο δεν επιδρά ανασταλτικά στην καινοτομία αλλά, ουσιαστικά, της επιτρέπει περισσότερη και μεγαλύτερη ελευθερία κινήσεων. Αν και η GE ορθώς αναγνωρίζει ότι δεν μπορεί να επιτυγχάνει σε κάθε σχέδιο, υπογραμμίζει ότι «το μέγεθος της επιτρέπει να χάσει λίγα χωρίς να χάσει το «στοίχημα» (όπως αναφέρεται στην Ετήσια Έκθεση της GE 2000, σελίδες 4 και 5).

⁽³⁰⁾ Όπως αναφέρεται στην έρευνα του Bear Stearn για τη GE, με ημερομηνία 9 Φεβρουαρίου 2001, σελίδα 5.

⁽³¹⁾ Όπως αναφέρεται στην έρευνα του Bear Stearn για τη GE, με ημερομηνία 9 Φεβρουαρίου 2001, σελίδα 7.

⁽²⁸⁾ Χρηματιστηριακή αξία 480 δισεκατομμυρίων USD την 1η Ιουνίου 2001 (πολύ μεγαλύτερη από οποιαδήποτε άλλη εταιρεία που δραστηριοποιείται στην αγορά εμπορικών αεροσκαφών, όπως η Boeing με περίπου 56 δισεκατομμύρια USD, η UTC με 39 δισεκατομμύρια USD και η RR με 5 δισεκατομμύρια USD).

- (111) Η GE επωφελήθηκε από τη σημασία της οικονομικής ισχύος στο συγκεκριμένο κλάδο βασιζόμενη σε μεγάλο βαθμό σε εκπτώσεις επί των τιμών καταλόγου των κινητήρων. Αυτές οι πρακτικές μεγάλων εκπτώσεων οδήγησαν στην πραγματικότητα στη μετακίνηση του νεκρού σημείου εκμετάλλευσης ενός σχεδίου κινητήρα πέραν της εμπορικής προώθησης ενός τύπου. Δεδομένου του τεράστιου ισολογισμού της, η GE ήταν σε θέση να αυξήσει το κόστος χρηματοδότησης των αντιπάλων της καθυστερώντας την απορρόφηση των ταμειακών διαθέσιμων και αυξάνοντας, συνεπώς, την ανάγκη να καταφύγουν σε εξωτερικά χρηματοδοτικά μέσα που αυξάνουν κι άλλο τη δανειακή τους επιβάρυνση (λόγος δανειακών προς ίδια κεφάλαια) και το συνεπαγόμενο δανειακό κόστος⁽³²⁾. Τοιουτοτρόπως, η GE κατόρθωσε να καταστήσει τους ανταγωνιστές της πολύ ευάλωτους σε κάθε περίοδο ύφεσης ή στρατηγικό λάθος.
- (112) Εν προκειμένω, η στρατηγική της GE για έκπτωση επί της τιμής καταλόγου των κινητήρων δεν πρέπει να συγχέεται με πραγματική μείωση της τιμής για τον πελάτη και, συνεπώς, δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως ένδειξη απουσίας δεσπόζουσας θέσης. Πράγματι, οι χαμηλότερες τιμές στις αρχικές πωλήσεις κινητήρων δεν καταλήγουν σε χαμηλότερες καθαρές τιμές για τον πελάτη αλλά στην αποδυνάμωση των ανταγωνιστών του συγκεκριμένου κινητήρα και τελικά στον αποκλεισμό τους από σημερινούς και μελλοντικούς τύπους και διαγωνισμούς αεροπορικών εταιρειών.
- (113) Αντίθετα με όσα υποστηρίζουν τα μέρη, οι πωλήσεις πρωτότυπων κινητήρων με μεγάλη έκπτωση, δεν σημαίνουν και χαμηλότερο κόστος για τους τελικούς καταναλωτές. Πράγματι, η έρευνα της Επιτροπής απέδειξε ότι για να εκτιμηθεί το καθαρό κόστος ενός κινητήρα για μια επιχείρηση, πρέπει να προστεθούν στην αρχική τιμή αγοράς του κινητήρα και οι δαπάνες⁽³³⁾ για συντήρηση και ανταλλακτικά. Τα αποτελέσματα του αναπροσαρμοσμένου αυτού υπολογισμού δείχνουν ότι το μέσο συνολικό κόστος ενός κινητήρα έχει ουσιαστικά αυξηθεί από 10 έως 30 % σε πραγματικούς όρους τα 10 τελευταία χρόνια. Αυτό βέβαια οφείλεται στην αντισταθμιστική επίπτωση των μεγάλων αυξήσεων κάθε χρόνο στις τιμές όλων των αρχικών ανταλλακτικών⁽³⁴⁾ που κατασκευάζονται από τον αρχικό προμηθευτή του κινητήρα.
- (114) Επιπλέον, η GE μπορεί, χάρη στην οικονομική ισχύ της και στα πλεονεκτήματα της υφιστάμενης θέσης της ως προμηθευτή κινητήρων, να παρέχει σημαντική οικονομική στήριξη σε κατασκευαστές ατράκτων με τη μορφή βοήθειας για την ανάπτυξη προγραμμάτων κατασκευής συγκεκριμένου τύπου που οι ανταγωνιστές δεν ήταν σε θέση ποτέ στο παρελθόν να «αντιγράψουν». Η GE χρησιμοποιεί αυτή την άμεση στήριξη για να προετοιμάσει/επιτύχει την αποκλειστικότητα κινητήρα σε ατράκτους αεροσκαφών που ενισχύει οικονομικά (η GE εξασφάλισε συνολικά δέκα αποκλειστικές θέσεις από τις τελευταίες δώδεκα που παραχώρησαν οι κατασκευαστές ατράκτων) στερώντας έτσι στους ανταγωνιστές την πρόσβαση σε αποκλειστικούς τύπους αεροσκαφών. [Η παράδοση αποσπασμάτων της συμφωνίας προμήθειας μεταξύ κατασκευαστή ατράκτου και της GE, θεωρείται από τη GE ότι παραβιάζει την τήρηση του επαγγελματικού απορρήτου.]^{(35)*}
- (115) Οι ρυθμίσεις αποκλειστικότητας δύναται να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στην αγορά των κινητήρων αεροσκαφών⁽³⁶⁾, εφόσον εγγυώνται σημαντική διείσδυση στο στόλο των αεροπορικών εταιρειών και τα συνακόλουθα οφέλη από την εδραίωση της θέσης της. Η αποκλειστικότητα αποβαίνει επιπλέον σε όφελος του κατασκευαστή κινητήρα επειδή η αποκλειστική προμήθεια κινητήρων καταργεί τον άμεσο ανταγωνισμό επί των τιμών (δηλαδή τον ανταγωνισμό για τον ίδιο τύπο) στο επίπεδο των αεροπορικών εταιρειών.
- (116) Ως τελικό βήμα στη στρατηγική αποκλεισμού και για την προστασία και ανάπτυξη του πολύ κερδοφόρου τμήματος των κινητήρων, η GE χρησιμοποίησε την οικονομική ισχύ της για να επενδύσει πολύ μεγάλα χρηματικά ποσά για πολλά χρόνια στην αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών μέσω της αγοράς σημαντικού αριθμού συνεργείων επισκευής σε όλο τον κόσμο. Η στρατηγική αυτή ισχύει για τη συντήρηση όχι μόνο των κινητήρων της GE αλλά και των κινητήρων των ανταγωνιστών της οι οποίοι, κατά συνέπεια, στερούνται των αποφασιστικής σημασίας εοδών της αγοράς ανταλλακτικών και εξαρτημάτων που χρειάζονται για να δικαιολογήσουν τόσο τις προηγούμενες επενδύσεις όσο και την ανάπτυξη προϊόντων στο μέλλον.
- (117) Πέραν της ικανότητας της να επηρεάζει τους κατασκευαστές ατράκτων, η GE χρησιμοποιεί επίσης την οικονομική ισχύ της για να επηρεάζει τις αεροπορικές εταιρείες στην αγοραστική τους συμπεριφορά, διαθέτοντας, σε κρίσιμες περιόδους, κεφάλαια για τις δραστηριότητές τους, όπως εξηγείται στο ακόλουθο απόσπασμα από ένα από τα σημαντικά κύρια άρθρα του προέδρου και γενικού διευθυντή της GE με τίτλο «GE Capital: το μυστικό όπλο του Jack Welch»⁽³⁷⁾:
- (32) Ένα παράδειγμα του σημαντικού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της GE έναντι των βιομηχανικών ανταγωνιστών της είναι η υψηλή φερεγγυότητα (AAA) που εκτείνεται σε όλες τις θυγατρικές της και τις διευκολύνει στην αναζήτηση φθηνότερης και ταχύτερης από τους ανταγωνιστές της χρηματοδότησης.
- (33) Η έρευνα της αγοράς που διενήργησε η Επιτροπή έδειξε ότι το κόστος για συντήρηση και ανταλλακτικά κατά τη διάρκεια ζωής ενός κινητήρα ανέρχεται, κατά μέσο όρο, περίπου στο 200 % της αρχικής καθαρής τιμής αγοράς, σε πραγματικούς όρους (πέραν του πληθωρισμού).
- (34) 4 % έως 5 % ετήσια αύξηση σε πραγματικούς όρους.
- (35) [Βλέπε παραπάνω]*.
- (36) Τα B737, που φέρουν αποκλειστικά κινητήρα GE ανέρχονται σε 993 επί συνόλου 2 885 αεροσκαφών που έχουν παραγγελθεί στην Boeing και την Airbus και έχει γίνει επιλογή κινητήρα (34 % του συνόλου των ανεκτέλεστων παραγγελιών αεροσκαφών) στις 31 Δεκεμβρίου 2000.
- (37) Όπως δημοσιεύτηκε από τον John Curran στο Fortune της 10ης Νοεμβρίου 1997 και βρίσκεται στην ιστοθesis της GE, στην ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

«Και τι προσφέρει η [GE] Capital στη GE; Πολύτιμους πελάτες, για ένα πράγμα: η [GE] Capital παρέχει χρηματοδότηση για πελάτες τμημάτων της GE όπως αεροσκάφη, συστήματα παραγωγής ισχύος και αυτοκινητοβιομηχανία, προλείποντας το έδαφος για να κλείσουν τα τμήματα αυτά σημαντικά συμβόλαια. μια από τις πιο χαρακτηριστικές περιπτώσεις πιθανής σύνδεσης παρουσιάστηκε όταν η Continental Airlines αγωνιζόταν να αποφύγει τη χρεοκοπία, το 1993. Τα δάνεια από την GE Capital βοήθησαν την Continental να “απογειωθεί” και πάλι. Έπειτα ήρθε μια μεγάλη παραγγελία από την Continental για νέα αεροσκάφη —τα περισσότερα με κινητήρες GE. Όπως λει και ο σύμβουλος Tichy η [GE] Capital αποτελεί τμήμα του οπλοστασίου με το οποίο το βιομηχανικό σκέλος της GE θα νικήσει τον ανταγωνισμό.»⁽³⁸⁾

- (118) Η πράξη αυτή πραγματοποιήθηκε κατά την αναδιοργάνωση της Continental το 1993, λόγω χρεοκοπίας. Λέγεται ότι η GE Capital διέθεσε έως 1 δισεκατομμύριο USD στην αεροπορική εταιρεία, με τη μορφή χρηματοδότησης χρέους καθώς επίσης και εξαγοράς πακέτου μετοχών. Φαίνεται ότι ένας από τους όρους ήταν όλα τα αεροσκάφη που αγόραζε η Continental να διαθέτουν κινητήρα GE (όποτε είναι διαθέσιμος).
- (119) Σήμερα, ο στόλος των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών της Continental Airlines αποτελείται από 16 B777-200ER με κινητήρα GE (υπήρχαν επίσης διαθέσιμοι για το αεροσκάφος αυτό κινητήρες της P & W και της RR), 21 DC10 με κινητήρα GE (υπήρχε επίσης διαθέσιμος για το αεροσκάφος αυτό ένας κινητήρας P & W), 11 B767 με κινητήρα GE (υπήρχαν επίσης διαθέσιμοι για το αεροσκάφος αυτό κινητήρες P & W και RR), 41 B757 με κινητήρα RR (δεν υπάρχει κινητήρας GE για το αεροσκάφος αυτό), 58 B737-800 με κινητήρα GE/CFM (αποκλειστικότητα GE/CFM για το αεροσκάφος αυτό), 65 MD80 με κινητήρα P & W (δεν υπάρχει κινητήρας GE για το αεροσκάφος αυτό), 36 B737-700 με κινητήρα GE/CFM (αποκλειστικότητα GE/CFM για το αεροσκάφος αυτό), 65 B737-300 με κινητήρα GE/CFM (αποκλειστικότητα GE/CFM για το αεροσκάφος αυτό), και 66 B737-500 με κινητήρα GE/CFM (αποκλειστικότητα GE/CFM για το αεροσκάφος αυτό). Με άλλα λόγια, όταν η Continental είχε δυνατότητα επιλογής κινητήρα, επέλεγε κάθε φορά κινητήρα GE.
- (120) Όσον αφορά τις εκκρεμούσες παραγγελίες της Continental ισχύει το ίδιο: όλοι οι κινητήρες είναι GE ακόμη και όταν οι ανταγωνιστικοί κινητήρες είναι σε προσφορά.

2. GECAS

- (121) Ένας άλλος παράγοντας που συμβάλλει στην κυριαρχία της είναι η κάθετη ολοκλήρωση της GE στις δραστηριότητες αγοράς, χρηματοδότησης και χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών μέσω της GE Capital Aviation Services («GECAS»).
- (122) Με περίπου 10 % των συνολικών αγορών αεροσκαφών, η GECAS είναι ο μεγαλύτερος αγοραστής νέων αεροσκαφών και προηγείται όλων των μεμονωμένων αεροπορικών εταιρειών. Διαθέτει τον μεγαλύτερο ενιαίο στόλο με

1 040 μονάδες που αποτιμώνται σε 22,1 δισεκατομμύρια USD⁽³⁹⁾. Η GECAS είναι διπλάσια της ILFC, του άμεσου ανταγωνιστή της, σε επίπεδο στόλου αεροσκαφών. Επίσης η GECAS ηγείται της αγοράς σε επίπεδο αεριωθούμενων αεροσκαφών που έχουν παραγγελθεί ή για τα οποία υπάρχει δικαίωμα αγοράς, με ανεκτέλεστες παραγγελίες που ανέρχονται συνολικά σε 796 αεριωθούμενα αεροσκάφη στο τέλος του 2000 (535 για την ILFC).

- (123) Εκτός από μεγαλύτερος αγοραστής αεροσκαφών η GECAS είναι μια από τις δύο πρώτες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που αγοράζουν αεροσκάφη σε κερδοσκοπική βάση με 40 % περίπου της αγοράς για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και 100 % της αγοράς για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη.
- (124) Ο ισχυρισμός των μερών ότι η επιρροή της GECAS στους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών είναι περιορισμένη, λόγω του ότι αγοράζει λιγότερο από 10 % των νέων αεροσκαφών δεν λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι η επιρροή της GECAS στην αγορά δεν προέρχεται από «μερίδιο» αγορών αεροσκαφών, αλλά από το πραγματικό της κίνητρο και την ικανότητά της να ασκεί οικονομική επιρροή στο κρίσιμο σημείο της ανταγωνιστικής διαδικασίας και, γι' αυτό το λόγο αποκλείει τους ανταγωνιστές από τη διαδικασία αυτή.
- (125) Ενώ είναι αλήθεια ότι η GECAS αφορά μόνο το 10 % περίπου των αγορών αεροσκαφών, και ότι το «μερίδιο» είναι μικρότερο από αυτό που συνήθως συνδέεται με τις παραδοσιακές έννοιες της «ανταγωνιστικής ισχύος», το μερίδιο της GECAS στις αγορές αεροσκαφών δεν είναι επαρκές μέτρο της ικανότητας της να επηρεάζει την αγορά κινητήρων και να αποκλείει τους ανταγωνιστές της GEAE. Η πραγματική επιρροή της GECAS στην αγορά εκτείνεται πέρα του μεριδίου της, του 10 %, ως αποτέλεσμα της ικανότητάς της να «τροφοδοτεί» μικρότερες αεροπορικές εταιρείες με αεροσκάφη με κινητήρα GE δημιουργώντας, συντηρώντας και ενισχύοντας θέματα κοινών χαρακτηριστικών του στόλου που θα επηρεάσουν τις εν λόγω αεροπορικές εταιρείες να επιλέξουν παρόμοιο εξοπλισμό στο μέλλον, είτε τον αγοράσουν από τη GECAS είτε από αλλού.
- (126) Τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής επιβεβαιώνουν ότι, λόγω της αποδεδειγμένης μεροληψίας της GECAS στις αγορές και λόγω της ικανότητάς της να κάνει τεράστιες παραγγελίες αεροσκαφών, το μερίδιο του 10 % στις αγορές αεροσκαφών δεν αντιπροσωπεύει επαρκώς την επιρροή της στη διαδικασία επιλογής κινητήρων και συστημάτων αεροσκαφών. Η επιρροή της GECAS στην πραγματικότητα προέρχεται από την ικανότητά της να δημιουργεί στην ουσία ένα μη συγκρίσιμο οικονομικό κίνητρο για κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών ώστε να ευνοούνται προϊόντα GE. Το κίνητρο αυτό πράγματι δημιουργείται είτε από το σχετικά περιορισμένο εμπορικό κίνδυνο που αντιμετωπίζει ένας κατασκευαστής ατράκτου αεροσκαφών όταν παρέχει στη GE αποκλειστικές θέσεις για τα προϊόντα της, είτε από την αντιστάθμιση που θα λάβει από άλλες επιχειρηματικές μονάδες της GE, όπως η GE Capital και η GECAS, ιδίως

⁽³⁸⁾ Όπως αναφέρεται στην ιστοθέρση της GE, στην ηλεκτρονική διεύθυνση, <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

⁽³⁹⁾ Συγκριτικά, ο βασικός ανταγωνιστής της GECAS στην αγορά της χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών, η International Lease Finance Corporation («ILFC»), διαθέτει στόλο [400–500]* αεροσκαφών (Φεβρουάριος 2001).

μέσω σημαντικών προοπτικών πωλήσεων αεροσκαφών. Υπό αυτές τις συνθήκες, δεν έχει απαραίτητα σημασία το γεγονός ότι η GECAS αντιπροσωπεύει «μόνο» ένα μερίδιο 10 % πωλήσεων αεροσκαφών.

- (127) Υπάρχουν στοιχεία ότι οι κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών έχουν επηρεαστεί από τον ισχυρό συνδυασμό των προοπτικών των παραγγελιών αεροσκαφών της GECAS και της οικονομικής συνδρομής της GE Capital που προσφέρει η GE για να επιλέξουν κινητήρες GE για τις νέες ατράκτους τους. Οι ανταγωνιστές της GEAE δεν είναι σε θέση να αντιγράψουν τέτοια «πακέτα».
- (128) Παράδειγμα σχετικά με τη σημασία της για τους κατασκευαστές ατράκτου αεροσκαφών: η GECAS ήταν επίσης ο μοναδικός μεγάλος αγοραστής αεριωθούμενων αεροσκαφών τα τελευταία χρόνια με παραγγελίες 588 αεροσκαφών συνολικά ⁽⁴⁰⁾. Συγκριτικά, οι μεγαλύτερες αγορές από τις αεροπορικές εταιρείες παρέμειναν, κατά την ίδια περίοδο, κάτω των 300 αεροσκαφών.
- (129) Όσον αφορά τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, παρόλο που υπάρχουν περισσότερα αεροσκάφη Boeing από ό,τι Airbus στο χαρτοφυλάκιο της GECAS, η GECAS έχει γενικώς την ίδια σημασία και για τους δύο κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών, σε όρους παραγγελιών. Στην απάντησή της της 26ης Φεβρουαρίου 2001 στην έρευνα της Επιτροπής, η Boeing ανέφερε ότι η GECAS είχε λίγο περισσότερο από το 10 % των παραγγελιών της Boeing με παραγγελία 135 αεροσκαφών. Ο αριθμός ήταν ισοδύναμος με εκείνον της GECAS με σύνολο ανεκτέλεστων παραγγελιών περίπου 138. Η ILFC έχει ανεκτέλεστες παραγγελίες με την Airbus και την Boeing, οι οποίες ανέρχονται σε [200–300]* και [200–300]* αεροσκάφη αντίστοιχα. Η Southwest Airlines αναφέρεται ότι έχει το μεγαλύτερο όγκο ανεκτέλεστων παραγγελιών από όλες τις μεμονωμένες παραγγελίες με σύνολο 144 μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Ο επόμενος σε μέγεθος όγκος ανεκτέλεστων παραγγελιών από αεροπορικές εταιρείες είναι εκείνος της Delta με παραγγελία 108 αεροσκαφών. Αντί, όπως υποστηρίζουν τα μέρη, να αποτελούν μικρό μέρος των παραγγελιών για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, η επιρροή και σημασία των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης μαζί με την Boeing και την Airbus αυξάνονται ανάλογα με το μερίδιό τους στις ανεκτέλεστες παραγγελίες για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη που αναφέρεται ότι ανέρχονταν σε ποσοστό υψηλότερο του 30 % έως το τέλος του 2000 όπως επιβεβαιώνεται από τον N. Forgeard, διευθύνοντα σύμβουλο της Airbus, σε άρθρο στους Financial Times ⁽⁴¹⁾, με τις ακόλουθες δηλώσεις: «Ο όμιλος [Airbus] εξέφρασε ανησυχία για το αυξανόμενο μερίδιο νέων παραγγελιών που αποδίδεται μάλλον στις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης παρά σε απευθείας παραγγελίες από αεροπορικές εταιρείες. Βρισκόμαστε στο ανώτατο όριο αυτού που μπορεί να γίνει αποδεκτό, υπάρχει κίνδυνος να χάσουμε τον έλεγχο της διανομής», σύμφωνα με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Airbus, Noël Forgeard.

(130) Η GECAS φαίνεται επίσης ότι είναι πολύ σημαντική για τους κατασκευαστές ατράκτων για περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη — Fairchild Dornier, Bombardier και Embraer — με ποσοστό ανεκτέλεστων παραγγελιών, στα τέλη Σεπτεμβρίου 2000, περίπου 24 %, 11 % και 9 % αντίστοιχα. [Απόσπασμα από εσωτερικά έγγραφα της GECAS σχετικά με το αναλυτικό σχέδιο προώθησης περιφερειακών αεριωθούμενων της GECAS, θεωρείται από τη GE ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(42)*}.

(131) Στις πρόσφατες παραγγελίες της GECAS περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, 50 αμετάκλητες παραγγελίες και 100 οψιόν με την Embraer, τον βραζιλιάνο κατασκευαστή περιφερειακών αεροσκαφών, για τα ERJ-170 και ERJ-190 (αεροσκάφος 70 και 90 θέσεων) καθώς επίσης και μεγάλες παραγγελίες για το CRJ-700 (αεροσκάφος 70 θέσεων) και το CRJ-900 (αεροσκάφος 90 θέσεων) από την Bombardier. Επιπλέον, οι (50 αμετάκλητες και 100 οψιόν) παραγγελίες από τη Fairchild Dornier για τους τύπους αεροσκαφών 728JET και 928JET αντιστοιχούν σε τρία χρόνια παραγωγής του συγκεκριμένου κατασκευαστή ατράκτων περιφερειακών αεροσκαφών. Τα αεροσκάφη αυτά διατίθενται αποκλειστικά με κινητήρες GE.

(132) Αντίθετα με ανεξάρτητες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως η ILFC, η GECAS δεν επιλέγει τον εξοπλισμό του αεροσκάφους που αγοράζει σύμφωνα με τη ζήτηση της αγοράς. Αποτέλεσμα της πολιτικής της GECAS να επιλέγει μόνο κινητήρες GE όταν αγοράζει νέο αεροσκάφος: το 99 % των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών που έχει παραγγείλει η GECAS διαθέτουν κινητήρα GE ⁽⁴³⁾.

(133) Η GECAS έχει το κίνητρο και την ικανότητα να βελτιώσει τη θέση του τμήματος κινητήρων αεροσκαφών της GE («GEAE») στην αγορά και τα κέρδη που προκύπτουν, με διάφορα μέσα. Η GECAS είναι μια από τις δύο εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που λειτουργούν ως πελάτες προβολής εφόσον μπορούν να παραγγείλουν πολλά αεροσκάφη ταυτόχρονα, και να περιμένουν και επιπλέον χρόνο για την παράδοση νέας ατράκτου αεροσκάφους (βλέπε κατωτέρω τη συζήτηση για το B777X). Ως πελάτης προβολής, η GECAS μπορεί να επηρεάσει την επιλογή, από τους κατασκευαστές της ατράκτου, του εξοπλισμού του αεροσκάφους και συνεπώς αποτελεί, σε συνδυασμό με άλλα χαρακτηριστικά της GE, το στοιχείο που μπορεί να γείρει την πλάστιγγα προς τη GE ως προμηθευτή εξοπλισμού και υπηρεσιών. Οι ανταγωνιστές της GEAE δεν είναι σε θέση να εγγυηθούν τις αγορές αυτές και, συνεπώς, να προσφέρουν παραγγελίες προβολής ή προώθησης στους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών. Ο ρόλος της GECAS ως πελάτη προβολής ή προώθησης έχει αποδειχτεί ιδιαίτερα αποτελεσματικός στην πρόσβαση/αποκλειστικότητα σε νέους τύπους αεροσκαφών.

⁽⁴⁰⁾ Στοιχεία από τη βάση δεδομένων για τους αεροπορικούς στόλους των Back Associates, έως τις 6 Δεκεμβρίου 2000. Στις παραγγελίες περιλαμβάνονται και οι ακυρωθείσες παραγγελίες καθώς επίσης και εκείνες για τις οποίες δεν έχει γίνει ακόμη επιλογή του κινητήρα.

⁽⁴¹⁾ Βλέπε το άρθρο με τίτλο «Ο επικεφαλής της Airbus προβλέπει πτώση των πωλήσεων αεροσκαφών το 2001» στην εφημερίδα Financial Times, 30 Ιανουαρίου 2001.

⁽⁴²⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁴³⁾ Τα υπόλοιπα είναι οκτώ Boeing 757 για τα οποία η GE δεν διαθέτει κινητήρα.

(134) Επιπλέον, η GECAS έχει επίσης αποδειχτεί ιδιαίτερα αποτελεσματικό εργαλείο στην ενίσχυση της θέσης της GE με αεροπορικές εταιρείες στους τύπους εκείνους που υπάρχει επιλογή κινητήρα.

(135) Πράγματι, η GECAS προσφέρει ποικιλία λύσεων όσον αφορά το στόλο και τα οικονομικά, όπως είναι η χρηματοδότηση αεροσκαφών, η χρηματοδοτική μίσθωση και η διαχείριση του στόλου, συμπεριλαμβανομένων της ανέκκλητης αγοράς αεροσκαφών, της παροχής συμβουλών σε θέματα αεροπορίας, της χρηματοδότησης κινητήρων, των οικονομικών των μισθώσεων, των λειτουργικών των μισθώσεων, της εκπαίδευσης των πιλότων, των πωλήσεων και της εκμίσθωσης στον πωλητή, καθώς επίσης και του εμπορίου αεροσκαφών, διευκολύνοντας τις αεροπορικές εταιρείες να αποκτήσουν αεροσκάφη. Ως τμήμα της στρατηγικής της να είναι πρώτη στον κόσμο στην παροχή λύσεων στην αεροπορία, η GECAS παρέχει επίσης και χρηματοδότηση που προσομοιάζει με συνεισφορά στο μετοχικό κεφάλαιο για να διευκολύνει την εισαγωγή αεριωθούμενων με κινητήρα GE σε μεγάλες εταιρείες μεταφορών και συνδράμει τις αεροπορικές εταιρείες να τυποποιήσουν το στόλο τους γύρω από τον άξονα των αεροσκαφών με κινητήρα GE όπως επιβεβαιώνεται και στην ετήσια έκθεση της GE για το 1999:

«Το 1999, [η GECAS] σημειώσαμε σημαντική πρόοδο στη δέσμευσή μας να βοηθήσουμε τους πελάτες μας να επιτύχουν τους στόχους που έχουν θέσει ως προς το στόλο τους και τον ισολογισμό τους. Για παράδειγμα, στην China Eastern, μια από τις μεγαλύτερες αεροπορικές εταιρείες της Κίνας, η GECAS βοήθησε την αεροπορική εταιρεία να μειώσει τη βραχυπρόθεσμη ικανότητά της, να τυποποιήσει το στόλο της γύρω από τον άξονα των αεροσκαφών Airbus στενής ατράκτου με κινητήρα CFM και να παραγάγει σκληρό νόμισμα.»⁽⁴⁴⁾

(136) Η έρευνα της αγοράς υπογράμμισε επίσης ότι η GECAS διαθέτει την ικανότητα να τυποποιεί τους στόλους γύρω από τον άξονα των αεροσκαφών με κινητήρα GE και να πείσει μια αεροπορική εταιρεία, η οποία δεν θα μίσθωνε αλλιώς αεροσκάφος με κινητήρα GE, να δεχτεί ένα τέτοιο αεροσκάφος προσφέροντας πολύ περισσότερα από υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης και παρέχοντας της τη δυνατότητα να επωφεληθεί των αεροπορικών και χρηματοδοτικών πόρων εντός της οικογενείας της GE⁽⁴⁵⁾. Τέλος, η ικανότητα της GECAS να μετατοπίζει μερίδια αγοράς συμμετέχοντας στο αρχικό κεφάλαιο εταιρειών με αεροσκάφη με κινητήρες GE είχε, δεδομένης της ύπαρξης κοινών στοιχείων, πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα ως προς το ότι οι αεροπορικές αυτές εταιρείες θα συνεχίσουν να αγοράζουν τους κινητήρες της στο μέλλον, μεγιστοποιώντας έτσι τις πωλήσεις κινητήρων της GE. Αντίθετα με όσα υποστηρίζουν τα μέρη στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων και κατά την ακρόαση, η GECAS ήταν πράγματι σε θέση να αυξήσει σημαντικά τη θέση της GE χωρίς οι αυξημένες αγορές κινητήρων GE από τη GECAS να αντισταθμίζονται από αγορές κινητήρων που δεν είναι GE, από αεροπορικές εταιρείες ή άλλες επιχειρήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης. Κατά συνέπεια, μέσω της προτίμησης της GECAS για τους κινητήρες GE και της επιρροής της στις αεροπορικές εταιρείες, η GE ήταν σε θέση να αυξήσει τα μερίδια αγοράς των κινητήρων GE.

(137) Εκτός από το γεγονός ότι τα μέρη δεν κατόρθωσαν να εξηγήσουν γιατί άλλες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης ή αεροπορικές εταιρείες, που σε κάθε περίπτωση δεν συνδέονται με κάποιον κατασκευαστή κινητήρα ή συστατικού στοιχείου, έπρεπε να αντιδράσουν στη μεροληψία της GECAS, η αγοραστική συμπεριφορά της ILFC επιβεβαιώνει ότι αφήνει, στη μεγάλη πλειοψηφία των πρόσφατων παραγγελιών της, την επιλογή του κινητήρα «προς καθορισμό», και επομένως παρέχει στους μελλοντικούς πελάτες, αεροπορικές εταιρείες, τη δυνατότητα να συμμετέχουν στην επιλογή του κινητήρα.

(138) Η σύγκριση της θέσης της GE στην αγορά προ GECAS (από το 1988 έως το 1995) με την κατάσταση μετά τη GECAS (1996 έως 2000) δείχνει ότι, ενώ οι πωλήσεις κινητήρων GE με εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, συμπεριλαμβανομένης της GECAS, αυξήθηκαν πάνω από 20 μονάδες (ή πάνω από 60 %), οι απευθείας αγορές κινητήρων GE από τις αεροπορικές εταιρείες μειώθηκαν μόνο κατά 5 μονάδες (ή λιγότερο από 10 %). Το γεγονός ότι άλλες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης και αεροπορικές εταιρείες απλώς δεν αποζημιώθηκαν για τις μεροληπτικές αγορές της GECAS έχει ως αποτέλεσμα σαφή μετακίνηση των μεριδίων της αγοράς κινητήρων προς τη GE.

(139) Η κάθετη ολοκλήρωση της GE επεκτείνεται επίσης σε άλλα τμήματα των επιχειρήσεων της αεροδιαστημικής. Πράγματι, μέσω της θυγατρικής της GE Engine Services — («GEES»), η GEAE διαθέτει επίσης παγκόσμιο δίκτυο συντήρησης, επιδιόρθωσης και γενικής επισκευής («MRO») με καταστήματα για τους δικούς της μεγάλους εμπορικούς κινητήρες καθώς επίσης και για τους κινητήρες άλλων κατασκευαστών αρχικού εξοπλισμού («KAE») σε παγκόσμιο επίπεδο. Η GEAE πωλεί επίσης κινητήρες στροβιλοαντιδραστήρα και στροβιλοκινητήρες και τα σχετικά ανταλλακτικά για χρήση σε στρατιωτικά και πολιτικά αεροσκάφη. Τέλος, οι κινητήρες αεροσκαφών της GE χρησιμοποιούνται επίσης και ως βάση παραγώγων για αεριοστροβίλους βιομηχανίας και θαλάσσης.

3. Δεν υπάρχει δυνατότητα «αντιγραφής» της GE Capital/GECAS

(140) Τα μέρη αμφισβητούν την επιρροή της GECAS στην κυριαρχία της GE και υποστηρίζουν ότι, σε κάθε περίπτωση, οι ανταγωνιστές δύνανται να ανταποκριθούν δημιουργώντας τις δικές τους θυγατρικές επιχειρήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών. Το επιχειρήματός τους είναι ότι η GECAS μπορεί να «αντιγραφεί» εύκολα και γρήγορα και επομένως να εξουδετερωθεί η ήδη εν επιρροή της επί της κυριαρχίας της GE.

(141) Η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί το επιχειρήμα αυτό. Υπάρχουν τρεις βασικοί λόγοι για τους οποίους δεν μπορεί εύκολα να «αντιγραφεί» θυγατρική εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης του μεγέθους και της σημασίας της GECAS.

⁽⁴⁴⁾ Ετήσια έκθεση της GE — 1999, σ. 23.

⁽⁴⁵⁾ [Παράδειγμα ανάμειξης της GECAS στις εμπορικές συμφωνίες με αεροπορικές εταιρείες, θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

(142) Πρώτον, και για την P & W και για την RR, η δημιουργία μιας τέτοιας εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης θα απαιτούσε την έναρξη νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας. Πράγματι, εφόσον η GECAS υποστηρίζεται οικονομικά από τον ισχυρό ισολογισμό της GE Capital, οποιαδήποτε προσπάθεια των ανταγωνιστών να δημιουργήσουν επιχείρηση ανταγωνιστική της GECAS θα απαιτούσε κατ'αρχήν από αυτούς να κάνουν σημαντική είσοδο στον κλάδο της χρηματοοικονομικής αγοράς. Ενώ η GE Capital, η οποία ανέρχεται περίπου στο ήμισυ της εταιρείας GE Corporation, είναι πραγματική χρηματοοικονομική επιχείρηση από μόνη της, η UTC είναι ένα βιομηχανικό συγκρότημα και η RR καθαρή εταιρεία αεροδιαστημικής, δεν είναι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί. Επίσης, η ίδρυση εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης του μεγέθους, του εύρους και της υψηλής φερεγγυότητας (AAA) της GECAS δεν μπορεί λογικά να θεωρηθεί πιθανή χωρίς την υφιστάμενη ισχυρή χρηματοοικονομική υποστήριξη μητρικής επιχείρησης όπως η GE Capital, η οποία ως τμήμα του ομίλου επιχειρήσεων της GE και αντίθετα με άλλους σημαντικούς χρηματοοικονομικούς οργανισμούς εξακολουθεί πάντα να υπόκειται μόνο σε περιορισμένο έλεγχο από οικονομικές εποπτικές αρχές, όπως ήδη εξήγησε η Επιτροπή στην κοινοποίηση αιτιάσεων της 8ης Μαΐου 2001.

(143) Δεύτερον, ακόμη κι εάν οι ανταγωνιζόμενοι κατασκευαστές κινητήρων αποφάσιζαν να εισέλθουν στη χρηματοοικονομική αγορά ιδρύοντας εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, θα χρειάζονταν πολύ χρόνο και χρήμα για να φτάσουν το επίπεδο λειτουργικότητας και αποδοτικότητας της GECAS. Για παράδειγμα, η ILFC χρειάστηκε 30 χρόνια για να επιτύχει το σημερινό επίπεδο δραστηριότητας στον κλάδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η μάλλον ταχεία ανάπτυξη της GECAS δεν πρέπει ωστόσο να συγχέεται με τη δυνατότητα εύκολης «αντιγραφής». Πράγματι, ενώ η GECAS χρειάστηκε μόνο πέντε χρόνια μετά την εξαγορά της από τη GPA για να γίνει αυτό που είναι σήμερα ⁽⁴⁶⁾, αυτό κατέστη δυνατό μόνο χάρη στα οικονομικά μέσα που διέθεσε η GE Capital που λειτουργήσε ως εσωτερική τράπεζα της GE. Χωρίς τέτοιους ισχυρούς πόρους, ούτε η UTC ούτε η RR μπορούν να επενδύσουν σε στόλο αεροσκαφών αξίας μεγαλύτερης των 20 δισεκτομμυρίων USD, όπως είναι ο στόλος της GECAS. Επιπλέον, πριν κάνει αυτό το σημαντικό βήμα στην εξαγορά της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών, η GE Capital είχε τη δυνατότητα να συγκεντρώσει βιομηχανική τεχνογνωσία μέσω της δεκαετούς συμμετοχής της στις επιχειρήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης άλλου εξοπλισμού, όπως είναι οι αυτοκινητάμαξες, οι ιατρικές μονάδες και μηχανήματα. Κατά συνέπεια, η ταχεία ανάπτυξη της GECAS οφείλεται στο συνδυασμό εκτεταμένης τεχνογνωσίας και οικονομικής ισχύος. Οι ανταγωνιστές στους κινητήρες δεν διαθέτουν συγκρίσιμους οικονομικούς πόρους και τεχνογνωσία για να φτάσουν στο επίπεδο της GECAS ακόμη και μετά από μεγάλο χρονικό διάστημα.

(144) Τελικά, και οι δύο ανταγωνιζόμενοι προμηθευτές κινητήρων δεν διαθέτουν την απαραίτητη εμπορική θέση στους κινητήρες που θα τους επιτρέψει να εφαρμόσουν μια πολιτική αποκλειστικής χρήσης RR ή P & W με σκοπό την αναπαραγωγή των πρακτικών ανάπτυξης της GE. Πράγματι, απλώς

δεν θα είναι σε θέση να προτείνουν ενδιαφέρουσες λύσεις στις αεροπορικές εταιρείες, δεδομένου ότι αυτές θα πρέπει να εγκαταλείψουν τα πλεονεκτήματα των κοινών χαρακτηριστικών που συνδέονται με την εμπορική θέση τους στην GE. Λόγω αυτής της έλλειψης ρευστότητας στην αγορά για αεροσκάφη με κινητήρες P & W ή RR, η προσπάθεια να κατακλύσουν τις αεροπορικές εταιρείες με τέτοια προϊόντα δεν θα είναι εμπορικά αξιόπιστη και θα οδηγήσει αυτομάτως σε σημαντική πτώση της οικονομικής υπολειμματικής αξίας τέτοιων προϊόντων. Συνεπώς, η επένδυση σε μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης που θα έπρεπε να εφαρμόσει μια τέτοια εμπορική πολιτική είναι μάλλον απίθανο να υποστηριχθεί από αυτούς τους επενδυτές που θα πρέπει να διαθέσουν τα κεφάλαια επειδή το εγχείρημα είναι εξαιρετικά επικίνδυνο. Εν προκειμένω, η ιστορία αποτελεί αξιόπιστη απόδειξη ότι κανένας ανταγωνιστής κατασκευαστής κινητήρων δεν κατόρθωσε να αναπαραγάγει τα πλεονεκτήματα που διαθέτουν οι κινητήρες GE μέσω της GE Capital και της GECAS ⁽⁴⁷⁾.

(145) Γι' αυτούς τους λόγους η Επιτροπή θεωρεί ότι η δυνατότητα «αντιγραφής» της GECAS δεν είναι επιλογή για τους ανταγωνιστές προμηθευτές κινητήρων και, συνεπώς, μια τέτοια πιθανότητα δεν εμποδίζει την κυριαρχία της GE στις αγορές κινητήρων.

4. Κοινά χαρακτηριστικά

(146) Τα κοινά χαρακτηριστικά όλων των τύπων κινητήρων συμβάλλουν επίσης στην κυριαρχία της GE. Πράγματι, το γεγονός ότι οι αεροπορικές εταιρείες που χρησιμοποιούν αεροσκάφος με συγκεκριμένο τύπο κινητήρα, έχουν συνήθως την τάση να αγοράζουν επαγγελματικούς κινητήρες από τον ίδιο κατασκευαστή θέτει τη GE, ως τον υφιστάμενο προμηθευτή κινητήρα, σε πολύ ευνοϊκή θέση όταν μια αεροπορική εταιρεία αποφασίζει να αγοράσει συγκεκριμένο κινητήρα για ειδικό τύπο αεροσκάφους εφόσον θα προτιμήσει να αγοράζει τον ίδιο τύπο κινητήρων στο μέλλον λόγω του οφέλους που προκύπτει από τα κοινά χαρακτηριστικά στόλου/κινητήρα ⁽⁴⁸⁾.

(147) Τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής δείχνουν ότι μπορούν να γίνουν πολύ ουσιαστικές οικονομίες κλίμακας σε σχέση με την τυποποίηση του στόλου αεροπορικής εταιρείας ή μέρους αυτού. Αυτό είναι ιδιαίτερα, αν και όχι αποκλειστικά, σημαντικό για τη συντήρηση των κινητήρων. Η έρευνα αποκάλυψε επίσης ότι, παρόλο που τα κοινά χαρακτηριστικά σχετίζονται άμεσα με το επίπεδο των μεριδίων αγοράς που επιτεύχθηκε από τους κατασκευαστές κινητήρων στο παρελθόν, τα οφέλη που προκύπτουν από τα κοινά χαρακτηριστικά μπορούν να παραμεριστούν προβάλλοντας πρακτικές τις οποίες η GE, μέσω της GE Capital και ιδίως της GECAS, εμφανίζεται ως η μόνη εταιρεία που έχει

⁽⁴⁶⁾ Η GPA διέθετε στόλο 500 περίπου αεροσκαφών όταν αγοράστηκε από τη GE.

⁽⁴⁷⁾ Η συμμετοχή της RR κατά 50 % στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης Pembroke δεν συγκρίνεται σε καμία περίπτωση με όσα πέτυχε η GE Capital μέσω της GECAS, εφόσον η Pembroke είναι, σε μέγεθος, το ένα δέκατο της GECAS και εμπορικά να αναπαραγάγει τη μεροληπτική συμπεριφορά της GECAS.

⁽⁴⁸⁾ Εν προκειμένω, η θέση της GE στις ευρωπαϊκές εταιρείες είναι αρκετά ευνοϊκή. Πράγματι, η GE είναι ο υφιστάμενος προμηθευτής κινητήρων (είναι δηλαδή ο προμηθευτής του οποίου η εμπορική θέση υπερβαίνει το 70 %) σε όλους τους εθνικούς ευρωπαϊκούς αερομεταφορείς, πλην του Ηνωμένου Βασιλείου και του Λουξεμβούργου.

τη δυνατότητα να τις εφαρμόσει αποτελεσματικά και με επιτυχία ⁽⁴⁹⁾. Η έρευνα επιβεβαίωσε επίσης ότι οι αεροπορικές αυτές εταιρείες που διαθέτουν μικτούς στόλους που εξυπηρετούν συγκεκριμένους σκοπούς και συνεπώς δεν απολαμβάνουν ιδιαίτερα υψηλών οφελών που αποφέρουν τα κοινά χαρακτηριστικά, σε μια δεδομένη στιγμή, είναι συνήθως επιχειρήσεις που βρίσκονται σε διαδικασία εξορθολογισμού του στόλου ή βρίσκονται στο μέσον της εφαρμογής προγράμματος ανανέωσης του στόλου τους.

(148) Ενώ τα κοινά χαρακτηριστικά είναι ο μοναδικός παράγοντας που λαμβάνουν υπόψη τους οι επιχειρήσεις όταν αγοράζουν αεροσκάφη, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι η οργάνωσης των δραστηριοτήτων των αεροπορικών εταιρειών που αφορούν τη συντήρηση είναι σημαντικό στοιχείο που θα επηρεάσει μια αεροπορική εταιρεία όταν αποφασίζει αγορές.

(149) Υπάρχουν δύο διαφορετικά είδη συντήρησης. Η συντήρηση γραμμής ή στήριξης πραγματοποιείται από τις αεροπορικές εταιρείες (ή τους υπεργολάβους τους) στους αερολιμένες, ενώ η μείζων συντήρηση ή MRO αφορά ουσιαστικότερη παρέμβαση επί του αεροσκάφους όπως είναι η απομάκρυνση κινητήρα από την πτέρυγα και η επιδωρόση σε ειδικούς χώρους. Σε περίπτωση MRO, θα χρειαστούν εφεδρικοί κινητήρες για να αντικαταστήσουν εκείνους στους οποίους γίνεται γενική επισκευή. Οι εφεδρικοί κινητήρες συνήθως αντιπροσωπεύουν από [...] % έως [...] % της αξίας του λειτουργικού στόλου κινητήρων μιας μέσης αεροπορικής εταιρείας. Όσον αφορά την MRO, οι αεροπορικές εταιρείες έχουν την επιλογή είτε να την πραγματοποιήσουν οι ίδιες με τα δικά τους συνεργεία και το δικό τους εξοπλισμό, είτε να απευθυνθούν σε εξωτερικά συνεργεία.

(150) Οι αεροπορικές εταιρείες που έχουν οι ίδιες δυνατότητες MRO (όπως οι Delta, KLM, Air France κ.ά.) είναι συνήθως, αν και όχι πάντα, μεγάλες εταιρείες με στόλους αρκετά μεγάλους για να επιτυγχάνουν οφέλη από τα κοινά στοιχεία. Αντίθετα με τα επιχειρήματα των μερών που υποστηρίζουν ότι τα κοινά στοιχεία έχουν περιορισμένη επίπτωση σε αυτές τις αεροπορικές εταιρείες που διαθέτουν δικές τους υπηρεσίες MRO, η έρευνα της Επιτροπής δείχνει ότι οι μεγάλες αρχικές επενδύσεις, τόσο υλικές όσο και άυλες, και περιοδικές δαπάνες σε δικές τους εγκαταστάσεις επισκευής, αποθέματα ανταλλακτικών, εργαλεία, κατάρτιση προσωπικού, διαδικασίες λειτουργίας και εγχειρίδια που αγοράζονται για να γίνει η σωστή συντήρηση αποτελούν ισχυρά κίνητρα, με τη μορφή σημαντικών δαπανών μεταστροφής, για να τυποποιήσουν οι αεροπορικές εταιρείες το στόλο κινητήρων τους ώστε να επωφεληθούν οικονομικών κλίμακας (δηλαδή, να μειώσουν τις οριακές δαπάνες συντήρησης).

(151) Ενώ οι περισσότερες απαντήσεις από τις αεροπορικές εταιρείες που συμβουλευθήκε η Επιτροπή για τους σκοπούς της έρευνας αποκάλυψαν ότι οι δαπάνες που συνδέονται με τη μεταστροφή σε άλλον κινητήρα μπορούν να προσδιοριστούν ποσοτικά μόνο βάσει της κατά περίπτωση εξέτασης, μερικές αεροπορικές εταιρείες έδωσαν πρόθυμα τα διαθέσιμα στοιχεία για το κόστος της εκ νέου κατάρτισης μηχανικών συντήρησης, ως παράδειγμα, όχι του μεγέθους, αλλά της κλιμάκωσης που μπορεί κανείς να αναμένει ανάλογα με το

είδος της μεταστροφής που επιχειρήθηκε. Για παράδειγμα, η τυπική τάξη μεγέθους όταν ο νέος κινητήρας ανήκει σε οικογένεια για την οποία ο μηχανικός έχει ήδη καταρτιστεί, ανέρχεται σε 1 000 έως 5 000 ευρώ, περίπου. Όταν ο κινητήρας δεν ανήκει σε συγκεκριμένη οικογένεια αλλά προέρχεται από τον ίδιο κατασκευαστή τότε το κόστος θα αυξηθεί σε 5 000 έως 10 000 ευρώ, περίπου. Το κόστος που συνδέεται με τη μεταστροφή είναι σαφώς υψηλότερο όταν ο νέος κινητήρας προέρχεται από διαφορετικό προμηθευτή, δεδομένου ότι μπορεί να ανέλθει σε 20 000 ευρώ ανά μηχανικό, εφόσον τα κοινά στοιχεία του κινητήρα με τους προηγούμενους θα είναι περιορισμένα.

(152) Οι δαπάνες μεταστροφής που συνδέονται με τη μετατροπή μιας κλίνης δοκιμών στις προδιαγραφές του νέου κινητήρα είναι πολύ μεγαλύτερες και συνήθως κυμαίνονται μεταξύ 1,2 και 4,5 εκατομμυρίων ευρώ όταν οι νέοι κινητήρες προέρχονται από άλλον κατασκευαστή.

(153) Η συνεχώς αυξανόμενη επιμονή των αεροπορικών εταιρειών ως προς την αποτελεσματικότητα του κόστους έχει ως αποτέλεσμα τα οφέλη από τα κοινά στοιχεία να εκτιμώνται όλο και περισσότερο από τους πελάτες, ιδίως στο επίπεδο των κινητήρων, δεδομένου ότι η τιμή του κινητήρα είναι αρκετά σημαντική, αφού αντιπροσωπεύει κατά μέσο όρο από 25 έως 30 % της συνολικής τελικής τιμής αγοράς ενός αεροσκάφους. Επίσης, η έρευνα της Επιτροπής απέδειξε ότι ο κινητήρας αποτελεί τόσο καθοριστικό παράγοντα του κόστους συντήρησης που το συνολικό μέσο κόστος συντήρησης που συσσωρεύεται στη διάρκεια ζωής ενός κινητήρα κυμαίνεται μεταξύ του διπλασίου και τριπλασίου της τιμής αγοράς του, ενώ το συνολικό συσσωρευμένο κόστος συντήρησης ολόκληρου του αεροσκάφους ισούται σχεδόν με την τιμή αγοράς του. Οι κινητήρες, και τα επακόλουθα κοινά στοιχεία, έχουν συνεπώς μεγάλη σημασία όσον αφορά το συνολικό κόστος της κατοχής ενός αεροσκάφους.

(154) Όταν εξετάζει την αγορά ενός τύπου αεροσκάφους που ήδη υπάρχει στο στόλο της, μια αεροπορική εταιρεία κερδίζει έτσι ουσιαστικό πλεονέκτημα από την αγορά αεροσκάφους και κινητήρα ιδίων με εκείνους που ήδη χρησιμοποιεί σε σχέση με την αγορά διαφορετικού συνδυασμού αεροσκάφους και κινητήρα που μπορεί να διαδραματίζει παρόμοιο ρόλο. Αυτή η επίπτωση κοινών χαρακτηριστικών βρίσκεται στο ισχυρότερο σημείο της όσον αφορά μεμονωμένους τύπους κινητήρων και αεροσκαφών. Για παράδειγμα, μια μεγάλη αεροπορική εταιρεία της Βορείου Αμερικής επιβεβαίωσε στην απάντησή της στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής ότι, ενώ τα κοινά χαρακτηριστικά στόλου αεροσκαφών είναι υψηλή προτεραιότητα κατά την αγορά αεροσκαφών, σε εξίσου υψηλή εκτίμηση βρίσκονται και τα κοινά χαρακτηριστικά των κινητήρων για νέα αεροσκάφη και, κατά συνέπεια, σχεδόν πάντα επιλέγουν να διατηρήσουν τα κοινά χαρακτηριστικά με κινητήρα που ήδη υπάρχει στο στόλο, εφόσον πληροί τις απαιτήσεις του σκοπού τον οποίο εξυπηρετεί. μια άλλη αεροπορική εταιρεία της Βορείου Αμερικής υπογράμμισε, στην απάντησή της στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής, ότι τα κοινά χαρακτηριστικά στους κινητήρες διαδραματίζουν πολλές φορές σημαντικό ρόλο, όπως δείχνει και η απόφαση της να αγοράσει 200 αεροσκάφη B747, με κινητήρα P & W το 1999. Η απόφαση αυτή ήταν πράγματι αναγκαίο επακόλουθο προηγούμενης αγοράς της, το 1987, άλλων B747 με κινητήρα P & W (τον τύπο 400).

⁽⁴⁹⁾ [Παράδειγμα της ανάμειξης της GECAS σε εμπορικές συμφωνίες με αεροπορικές εταιρείες, που θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

(155) Επιπλέον, όταν εξετάζεται η αγορά ενός τύπου αεροσκάφους που δεν υπάρχει ακόμη στο στόλο, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι ο πελάτης προτιμάει συνήθως να παραγγείλει κινητήρα που ταιριάζει με τις οικογένειες κινητήρων που διαθέτει ήδη στο στόλο του. Αντίθετα με τον ισχυρισμό των μερών ότι τα κοινά χαρακτηριστικά δεν αφορούν όλες τις οικογένειες κινητήρων, η έρευνα επιβεβαίωσε ότι, στο βαθμό που οι κινητήρες εντός μιας οικογένειας προσφέρουν ομοιότητες προϊόντων και διαθέτουν κοινά στοιχεία ή σχεδιασμό, ο πελάτης/αεροπορική εταιρεία θα επωφεληθεί βέβαια από την επιλογή μιας οικογένειας κινητήρων για τους διάφορους τύπους αεροσκαφών και συνεπώς θα ωφεληθεί από τα κοινά χαρακτηριστικά όλης της οικογένειας κινητήρων. Για παράδειγμα, κατά τις διαπραγματεύσεις με την Airbus για την παραγγελία αεροσκαφών A318, μεγάλη ευρωπαϊκή αεροπορική εταιρεία ζήτησε εναλλακτική λύση (τον κινητήρα CFM) έναντι της πρώτης προσφοράς της Airbus για κινητήρα P & W (PW6000) λόγω των οικονομικών που προέκυπταν από τα κοινά χαρακτηριστικά με άλλους κινητήρες του στόλου της. Ενδεχομένως, οφέλη όπως είναι η κατάρτιση, τα εμπορικά πλεονεκτήματα και τα πλεονεκτήματα στήριξης, και τα λοιπά δύναται επίσης να προκύψουν από κάποια υφιστάμενη σχέση με κατασκευαστή που προμηθεύει σε μια αεροπορική εταιρεία κινητήρες για όλους τους διαφορετικούς τύπους αεροσκαφών της.

(156) Για τις αεροπορικές αυτές εταιρείες που έχουν επιλέξει να πραγματοποιούν τις δραστηριότητες MRO εκτός εταιρείας, το μέγεθος του κόστους μεταστροφής δύναται να ποικίλει τόσο ανάλογα με το σχετική σημασία της (εντός της εταιρείας) συντήρησης γραμμής στο συνολικό κόστος συντήρησής τους όσο και με το κόστος συναλλαγής που συνδέεται με την αποστολή διαφόρων τύπων κινητήρων (όπως GE, RR ή/και P & W) σε διάφορα ειδικά συνεργεία επισκευής. Το υψηλότερο κόστος συναλλαγής οφείλεται πολλές φορές στις επιπτώσεις των αποκλειστικών μακροπρόθεσμων συμβατικών ρυθμίσεων MRO που στις περισσότερες περιπτώσεις αναγκάζουν τις επιχειρήσεις να επιμένουν να επιλέγουν τύπους κινητήρων με τους οποίους ασχολούνται τα επιλεγέντα συνεργεία επισκευής ή να βρίσκουν εναλλακτικά συνεργεία επισκευής για τους νέους κινητήρες που προτίθενται να αγοράσουν. Αφού υποχρεώνονται να το κάνουν αυτό, οι επιχειρήσεις είναι πιθανό να χάνουν τα οφέλη των οικονομιών κλίμακας που θα επιθυμούσε ενδεχομένως να προσφέρει στους πελάτες του ένας αποκλειστικός προμηθευτής. Σε περίπτωση που συνεργείο επισκευής συμφωνεί να παράσχει υπηρεσίες MRO για όλους τους κινητήρες ανεξαρτήτως κατασκευαστή, το κόστος συναλλαγής μπορεί να είναι μικρότερο για την αεροπορική εταιρεία, λόγω της δυνατότητας που έχει το συνεργείο να το επιμερίσει σε μεγαλύτερο αριθμό κινητήρων, αλλά θα εξακολουθήσει να είναι σημαντικό καθώς θα υπάρξουν, αναπόφευκτα, σε κάποιο βαθμό, αρνητικές οικονομικές επιβαρύνσεις για το ίδιο το συνεργείο επισκευής.

(157) Επιπλέον, το επιχείρημα των μερών ότι οι περισσότερες αεροπορικές εταιρείες διαθέτουν μεικτούς στόλους (στόλους για τους οποίους δεν μπορεί να προσδιοριστεί υφιστάμενος προμηθευτής κινητήρων) που περιλαμβάνουν έναν αριθμό τύπων αεροσκαφών και κινητήρων αποδεικνύει ότι τα κοινά χαρακτηριστικά δεν έχουν σημασία, δεν ευσταθεί. Κατ' αρχήν, όπως φαίνεται και στο κατωτέρω απόσπασμα από τον κατάλογο αεροσκαφών της Boeing «Quick Look»,

τα κοινά χαρακτηριστικά των κινητήρων συνεπάγονται οφέλη όχι μόνο εντός δεδομένου τύπου αεροσκαφών αλλά επίσης και σε διαφορετικούς τύπους αεροσκαφών. Αυτό δείχνει ότι οι μεικτοί στόλοι δεν εμποδίζουν τις αεροπορικές εταιρείες να απολαύουν των πλεονεκτημάτων που δημιουργούν τα κοινά χαρακτηριστικά των κινητήρων:

«Boeing — Quick Look: Χαρακτηριστικά του 747-400: Κοινά στοιχεία: όλοι οι προηγμένοι τύποι κινητήρων 747-400 και 767 είναι εναλλασσόμενοι.»⁽⁵⁰⁾

(158) Επιπλέον, η ύπαρξη μεικτών στόλων για τον ίδιο τύπο αεροσκάφους δεν δείχνει απαραίτητως ότι δεν υπάρχει σχέση μεταξύ των οφελών των κοινών χαρακτηριστικών, εφόσον η ύπαρξη τέτοιων μεικτών στόλων δύναται απλώς να αντικατοπτρίζει την κατάσταση μιας αεροπορικής εταιρείας κατά τη διάρκεια εφαρμογής προγράμματος ανανέωσης του στόλου ή τις συγκεκριμένες δυνατότητες για το σκοπό που εξυπηρετεί ένα αεροσκάφος πράγμα που έχει ως αποτέλεσμα τη διαφοροποίηση τόσο του στόλου των αεροσκαφών όσο και του στόλου των κινητήρων. Επίσης, τα κέρδη από τα κοινά χαρακτηριστικά είναι συνήθως πολύ υψηλά έως ότου ο συγκεκριμένος στόλος ή μέρος του στόλου φτάνει στο κρίσιμο μέγεθος το οποίο, όταν επιτευχθεί, θα επιτρέπει μόνο περιορισμένα αυξημένα οφέλη λόγω κοινών χαρακτηριστικών. Οι τεχνολογικές εξελίξεις εξηγούν επίσης γιατί ενδέχεται να σημειωθούν μεταστροφές ως προς τους κινητήρες, συνήθως εντός μιας οικογένειας κινητήρων, και συνεπώς μειώνουν τα κοινά χαρακτηριστικά εντός των γενεών μιας οικογένειας κινητήρων. Για παράδειγμα, μια από τις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρείες επιβεβαίωσε στην απάντησή της στην έρευνα της Επιτροπής ότι, για να επωφεληθεί από τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις, παρήγγειλε πρόσφατα κινητήρες CFM56-5B για τα νέα της A320, ενώ είχε αγοράσει CFM56-5A για τα παλαιότερα A320 της, το 1988. Σε ορισμένες περιπτώσεις, το γεγονός ότι μερικά αεροσκάφη δεν προσφέρουν επιλογή κινητήρων δεν μπορεί να ξεπεραστεί από την αεροπορική εταιρεία που αγοράζει μια συγκεκριμένη άτρακτο αεροσκάφους με κινητήρες που αλλιώς δεν θα αγοράζονταν. Στις περιπτώσεις αυτές, το κόστος της έλλειψης επιλογής και η συνακόλουθη έλλειψη κοινών χαρακτηριστικών θα βαρύνουν την αεροπορική εταιρεία με το επακόλουθο μειονέκτημα του κόστους λειτουργίας.

(159) Ανεξάρτητα από οποιοδήποτε θέμα οργάνωσης αεροπορικής εταιρείας, η έρευνα της Επιτροπής προσδιόρισε επίσης σημαντικά πρόσθετα οφέλη από τα κοινά χαρακτηριστικά κινητήρων στο επίπεδο της χρήσης, από μια αεροπορική εταιρεία, του αεροσκάφους, εφόσον τα κοινά χαρακτηριστικά των κινητήρων μειώνουν τον αριθμό διαφόρων απαιτούμενων προσόντων των πληρωμάτων και περιορίζουν την ανάγκη για μαθήματα κατάρτισης και το χρόνο προσομοίωσης. Οι επιχειρήσεις προτιμούν να αποφεύγουν τέτοιες δαπάνες, καίτοι δεν είναι εύκολο να προσδιοριστούν ποσοτικά, προκειμένου να αυξάνεται η ευελιξία της αεροπορικής εταιρείας.

⁽⁵⁰⁾ Όπως αναφέρεται στο παράρτημα της απάντησης της Boeing στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής, στις 19 Φεβρουαρίου 2001.

(160) Τελικά, όταν τα μέρη ισχυρίζονται ότι η σημαντική εμπορική θέση δεν διασφαλίζει μεγάλες μελλοντικές παραγγελίες και μερίδιο υποστηρίζοντας ότι το μερίδιο αγοράς της P & W ήταν 80 % το 1980 και μειώθηκε γύρω στο 40 % στα τέλη του 2000, δεν λαμβάνουν υπόψη τους πολλά στοιχεία κρίσιμης σημασίας που ανατρέπουν τέτοια επιχειρήματα. Κατ' αρχήν, η P & W ουσιαστικά ωφελήθηκε, ως προμηθευτής κινητήρων, από τα πλεονεκτήματα κοινών χαρακτηριστικών που τη βοήθησαν να οικοδομήσει την εμπορική της θέση στο επίπεδο που βρισκόταν άλλοτε. Επιπλέον, η P & W εξακολουθεί να είναι σήμερα ο υφιστάμενος προμηθευτής κινητήρων για μια σειρά αεροπορικών εταιρειών, που ουσιαστικά εμπόδισε την ταχύτερη περιθωριοποίηση της P & W, τουλάχιστον στην αγορά των κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Ωστόσο, οι κινητήρες P & W τοποθετούνται κατά μέσο όρο σε αεροσκάφη παλαιότερα από ό,τι οι κινητήρες GE και, συνεπώς, αναμένεται μόνο περιορισμένο δυναμικό μελλοντικών αγορών. [Περιγραφή των στρατηγικών αποφάσεων της P & W σχετικά με τον προσανατολισμό των προσπαθειών ανάπτυξης στους κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, θεωρείται από την UTC ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ⁽⁵¹⁾*. Το B737 ήταν και παραμένει ένα από τα πιο επιτυχή αεροσκάφη της πολιτικής αεροπορίας και [Περιγραφή των στρατηγικών αποφάσεων της P & W, θεωρείται από την ίδια ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Η GE κατόρθωσε να αναπαραγάγει την αποκλειστικότητα της στην τελευταία γενιά του εν λόγω αεροσκάφους. Τα μέρη υποστήριξαν επίσης ότι, σε σύγκριση με την P & W (και RR), η μικρότερη επιτυχία της GE στις πωλήσεις κινητήρων για το A380, το A330 και το B777 δεν είναι ενδεικτική του γεγονότος ότι τα κοινά χαρακτηριστικά δεν έχουν τόσο σημασία. Όπως προαναφέρθηκε, το παράδειγμα του A380 δεν είναι ακόμη σημαντικό σημείο αναφοράς εφόσον μέχρι στιγμής έχουν γίνει περιορισμένες παραγγελίες, ενώ η Airbus αναμένει προσδοκά να διαθέσει στην αγορά περίπου 1 000 μονάδες από το συγκεκριμένο αεροσκάφος. Επιπλέον, κάθε φορά που η P & W θα έχει την ευκαιρία να τοποθετήσει κινητήρα στο εν λόγω αεροσκάφος, θα το κάνει μαζί με τη GE λόγω της Engine Alliance. Το χαμηλότερο μερίδιο της GE από τις χαμηλές πωλήσεις του τύπου A330 αναφέρθηκε ότι πρέπει να αποδοθεί στην τεχνική ακαταλληλότητα του κινητήρα CF6-80E1 της GE. Για να αντιμετωπίσει αυτή την κατάσταση, η GE παρουσίασε πρόσφατα νέο παράγωγο αυτού του κινητήρα, τον CF6-80E1A3, και το μερίδιό της στους κινητήρες για το A330 άρχισε να αυξάνεται τάχιστα. Όσον αφορά το B777, ενώ η GE υστερούσε της RR αλλά ακολουθούσε από κοντά την P & W όσον αφορά τις παραγγελίες κινητήρων για την κλασική μορφή του εν λόγω αεροσκάφους, η GE αντιμετώπισε αυτόν τον περιορισμό του πλεονεκτήματος των δυνητικών κοινών χαρακτηριστικών εξασφαλίζοντας την αποκλειστική διάθεση κινητήρων για την τελευταία μορφή του αεροσκάφους (δηλαδή του «B777X») και προσδοκά να ανατρέψει τη σημερινή κατάσταση με προβλεπόμενο μέσο μερίδιο αγοράς για όλα τα μοντέλα B777 [...]*, έως το 2008. Ακόμη πιο σημαντικό, το μερίδιο της εμπορικής θέσης της P & W δέχεται συνεχώς την επίθεση της GE και όχι το αντίθετο. Πράγματι, η υπέρβαση των εμποδίων των κοινών χαρακτηριστικών με τη μεταστροφή των αεροπορικών εταιρειών και την εισαγωγή αεροσκαφών με κινητήρα GE όπως κάνει η GECAS είναι μια δυνατότητα την οποία δεν μπορεί εύκολα να «αντιγράψει» P & W.

(161) Εκτός του γεγονότος ότι, από πλευράς κατασκευαστών κινητήρων, τα κοινά χαρακτηριστικά είναι ελκυστική προοπτική γιατί συνήθως μειώνουν το κόστος ανάπτυξης ⁽⁵²⁾, παραγωγής και στήριξης προϊόντων, τα οφέλη από τα κοινά χαρακτηριστικά των κινητήρων προκύπτουν από διάφορα επίπεδα δραστηριοτήτων μιας αεροπορικής εταιρείας και ως τέτοια αποτελούν αδιάψευστο παράγοντα που λαμβάνουν υπόψη τους οι επιχειρήσεις όταν κάνουν παραγγελίες αεροσκαφών.

(162) Ως αποτέλεσμα του μεγάλου μεριδίου της στην παγκόσμια εμπορική θέση των κινητήρων τόσο για μεγάλα εμπορικά όσο και για περιφερειακά αεροσκάφη, η GE έχει μεγαλύτερη ικανότητα να επωφεληθεί τέτοιων κοινών στοιχείων σε όλους τους προσεχείς διαγωνισμούς. Επιπλέον, η GE έχει στη διάθεσή της ορισμένα μέσα για τη διατήρηση και ανάπτυξη της ηγετικής θέσης της στην αγορά όπως, κυρίως, την ικανότητά της να χρησιμοποιεί ως μοχλό τόσο την οικονομική ισχύ της GE Capital όσο και την πρόσβαση της GECAS στην αγορά προκειμένου να υπερβαίνει τους φραγμούς των κοινών χαρακτηριστικών.

5. Η κυριαρχία της GE

(163) Η Επιτροπή θεωρεί ότι ο συνδυασμός όλων αυτών των στοιχείων καθιστά τα υψηλά μερίδια αγοράς της GE τη σωστή μεταβλητή της κυριαρχίας. Πράγματι, η ικανότητά της να συγκεντρώνει σημαντική οικονομική ισχύ, να αγοράζει πολλά αεροσκάφη, να απολαύει των οφελών που απορρέουν από τα κοινά χαρακτηριστικά και να προσφέρει πλήρεις δέσμες λύσεων στις αεροπορικές εταιρείες της παρέχει τη δυνατότητα να αποκλείει τον ανταγωνισμό.

(164) Πράγματι, στους δέκα από τους δώδεκα τελευταίους τύπους για τους οποίους οι κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών προσέφεραν αποκλειστικές τοποθετήσεις ⁽⁵³⁾, η GE κατάφερε να προωθήσει τα προϊόντα της. Το παράδειγμα του B777X ⁽⁵⁴⁾ είναι εύστοχο παράδειγμα για το πώς η κάθετη ολοκλήρωση της GE, σε συνδυασμό με την οικονομική ισχύ της, της επιτρέπει να κερδίζει την αποκλειστικότητα όπου επιθυμεί ⁽⁵⁵⁾.

⁽⁵²⁾ Για παράδειγμα, συνήθως η ανάπτυξη κλιμακούμενης εκδοχής ήδη υπάρχοντος κινητήρα στοιχίζει λιγότερο από την ανάπτυξη ενός τελείως καινούργιου κινητήρα.

⁽⁵³⁾ Έντεκα από τους δεκατρείς εάν συμπεριληφθεί το πρόσφατο παράδειγμα CargoLifter (δηλαδή πάνω από 80 % όλων των αποκλειστικών τύπων για τους οποίους η GE είτε αποφάσισε να συμμετάσχει στο διαγωνισμό είτε αποφάσισε, όχι σκόπιμα, να αποσυρθεί από το διαγωνισμό).

⁽⁵⁴⁾ Βάσει των στοιχείων που παρασχεθήκαν από τρίτους, μπορεί να υποστηριχθεί ότι ο αποκλειστικός B777X της GE είναι ένας τύπος που έχει σαφώς τη δυνατότητα να υποστηρίξει περισσότερους του ενός κινητήρες και για τον οποίο υπάρχει ζήτηση από αεροπορικές εταιρείες για περισσότερους από έναν κινητήρα. Γι' αυτό το λόγο, θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι εκτός από την εξασφάλιση της αποκλειστικής θέσης για το συγκεκριμένο τύπο, η GE πέτυχε ακόμη και να μετατρέψει την εκτεταμένη εκδοχή του κλασικού τύπου B777 από πολλαπλές πηγές σε άτρακτο από μία μοναδική πηγή.

⁽⁵⁵⁾ Ας σημειωθεί ότι η GE δεν συμμετείχε στη διαδικασία του διαγωνισμού για τον κινητήρα του μεγάλου περιφερειακού αεριωδούμενου της Bombardier, BRJX. Σε κάθε περίπτωση, παρόλο που η P & W σε συνεργασία με τη Snecma ανέπτυξε κατάλληλο κινητήρα, η ανάπτυξη του τύπου BRJX ακυρώθηκε. Η GE κέρδισε τους διαγωνισμούς για την τοποθέτηση κινητήρων στα υπόλοιπα μεγάλα περιφερειακά αεριωδούμενα αεροσκάφη της Bombardier.

⁽⁵¹⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

(165) Πράγματι, η τελευταία μεγάλη συμφωνία για αποκλειστική χρήση κινητήρα της GE σε μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη επιτεύχθηκε με τον GE90-115B, το μεγαλύτερο και πιθανόν τον ακριβότερο κινητήρα που έχει αναπτυχθεί μέχρι σήμερα. Η αρχική μορφή του GE90 διατίθεται, μαζί με έναν κινητήρα της P & W και έναν κινητήρα RR, στην πρώτη μορφή του B777-200/300 (ευρύτερα γνωστού ως το «κλασικό B777»). Το B777-200/300 αντιπροσωπεύει σήμερα περίπου το 5 % της συνολικής αγοράς των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών ως σύνολο. Παρόλο που η GE κέρδισε ορισμένες εκστρατείες πωλήσεων, το μερίδιο της στην αγορά μόλις ξεπέρασε το 30 %. Σήμερα (31 Δεκεμβρίου 2000), το μερίδιο εμπορικής θέσης της GE, στο B777-200/300 είναι 31 %, της RR είναι 35 % και της P & W είναι 34 %.

(166) Η GE κατόρθωσε να επιτύχει αυτή την αποκλειστικότητα χάρη σε ένα συνδυασμό παραγόντων που οι ανταγωνιστές της δεν μπορούσαν να αναπαραγάγουν, παρόλο που, τεχνικά, ήταν σε θέση να κατασκευάσουν τον κινητήρα. [Εσωτερικά έγγραφα της GE που περιγράφουν το συνδυασμό προσφοράς που κέρδισε, θεωρούνται από τη GE ότι περιέχουν στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα.] ⁽⁵⁶⁾*

(167) Επιπλέον, η GE κέρδισε αυτή την αποκλειστικότητα παρά το γεγονός ότι ο κινητήρας της GE 90 φαινόταν να είναι κατώτερο προϊόν σε σχέση με τους ανταγωνιστικούς κινητήρες. Το περιοδικό *Forbes* ⁽⁵⁷⁾ αποδίδει την αποκλειστικότητα της GE στο γεγονός ότι η GE κατόρθωσε να επανακαθορίσει εκ νέου την προσφορά. Περιέγραψε την πράξη με τους ακόλουθους όρους:

«Αντί να πωλεί κινητήρες, [Jack Welch] πωλεί ισχύ, αφού κάποια έξυπνη χρηματοδότηση βοήθησε τη GE να κερδίσει. Το αεροσκάφος θα πωλείται από τη Boeing “πακέτο” — αεροσκάφος και κινητήρες. Αυτό συνιστά ρήξη με τη συνήθη πρακτική όπου οι αεροπορικές εταιρείες αγοράζουν αεροσκάφη χωριστά από τους κινητήρες αεριώθησης που τοποθετούνται σε αυτά. Η διαφορά της GE σε αυτή τη συμφωνία είναι ότι προσφέρει στις αεροπορικές εταιρείες σταθερή τιμή για τη συντήρηση των κινητήρων GE 90 εκτός αεροσκαφών, συμπεριλαμβανομένων των ανταλλακτικών, σε προκαθορισμένο κόστος τόσων δολαρίων ανά ώρα πτήσης [...]*. Η πρόταση ήταν τόσο συμφέρουσα για τη Boeing ώστε όταν πήγαν οι μηχανικοί της Pratt & Whitney σε μια έσχατη προσπάθεια να κερδίσουν τη συμφωνία, η Boeing τους είπε ότι η πολύ βελτιωμένη προσφορά τους υπολείπεται του στόχου εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια. [...]*. Επομένως η GE δεν πωλεί απλώς κινητήρες αλλά ένα συνδυασμό κινητήρα, συντήρησης και χρηματοδότησης.»

(168) Η ικανότητα της GE να προσφέρει κινητήρες για όλο το φάσμα αεροσκαφών τύπου B777 αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα που κανένας άλλος κατασκευαστής κινητήρα δεν έχει. Η αποκλειστικότητα αυτή είναι επομένως ισχυρό εργαλείο για να βελτιώσει η GE τη θέση της στο κλασικό

B777 καθώς το B777X αναμένεται να καταστεί το σημείο αναφοράς —και, συνεπώς, το πλέον αγοραζόμενο μοντέλο της σειράς B777. Η κατάσταση αυτή συνιστά πραγματική μεροληψία στην επιλογή κινητήρων για αεροσκάφος στο οποίο υπάρχει δυνατότητα επιλογής κινητήρα με την έννοια ότι θα οδηγήσει σε ταχεία αύξηση της διείσδυσης του GE90 στην αγορά, αιφνιδιάζοντας τους ανταγωνιστές και θέτοντας στο περιθώριο τα B777 που διαθέτουν ανταγωνιστικούς κινητήρες. Πράγματι, με τα προβλήματα που συνδέονται με την τοποθέτηση δύο τύπων κινητήρων στην ίδια άτρακτο, η προτίμηση των πελατών του B777 μπορεί να είναι η μεταστροφή, μάλλον γρήγορα παρά αργά, προς τον GE90, υποσκελίζοντας έτσι τον RR Trent και τον PW4000 στα B777-200ER και B777-300, επιπλέον χύνοντας τη διείσδυση στην αγορά του GE90 στο κλασικό B77. Πράγματι, η GE προβλέπει στα εσωτερικά της έγγραφα ότι, μετά την εισαγωγή της αποκλειστικής ανεπτυγμένης μορφής, το μερίδιο αγοράς του GE90 θα διπλασιαστεί στο [...] % ολόκληρου του τύπου B777 βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, ενώ ο RR Trent 800 και ο PW4000 θα μειωθούν αμφότεροι στο 20 % περίπου, ο καθένας.

(169) Εναλλακτικές πηγές προμήθειας κινητήρων υπάρχουν τυπικά μόνο για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, όπου επιτρέπουν στους πελάτες να επωφεληθούν από τον ανταγωνισμό μεταξύ κατασκευαστών κινητήρων ώστε να επιτύχουν μεγαλύτερες παραχωρήσεις από αυτούς για να αγοράσουν το αεροσκάφος. Δεδομένου ότι αυτό δεν ίσχυε στην περίπτωση του B777X, ο κλαδικός τύπος ανέφερε ότι οι δυνητικοί αγοραστές του εν λόγω αεροσκαφών αντιτίθενται στη θέση της GE ως αποκλειστικού προμηθευτή κινητήρα για τη συγκεκριμένη άτρακτο. Μεγάλες αεροπορικές εταιρείες, όπως οι American Airlines, United Airlines, British Airways, Cathay Pacific και Malaysia Airlines δήλωσαν ότι δεν ήταν ευχαριστημένες με τη συμφωνία, την οποία περιέγραψαν ως μη ευπρόσδεκτη. Θα προτιμούσαν πράγματι μια επιλογή κινητήρων που να οφείλεται σε καλύτερη συνεκτίμηση της τιμής, εκτός του γεγονότος ότι, κατά τη χρονική στιγμή της επιλογής, ο GE90 δεν ήταν τόσο καλός όσο ο RR Trent για παράδειγμα. Οι σημαντικοί αυτοί πελάτες εξέφρασαν συνεπώς την ανησυχία τους για το γεγονός ότι η συμφωνία ενδεχομένως να έχει δυσμενή επίπτωση στη δική τους ανταγωνιστική θέση.

(170) Όσον αφορά τις δύο μόνο θέσεις αποκλειστικής προμήθειας της RR, καμία από αυτές δεν αποτελεί, επ' ουδενί, έκφραση της έλλειψης κυριαρχίας της GE. [Περιγραφή της διαδικασίας διαγωνισμού για το A340-500/600, θεωρείται από τη GE εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. [Περιγραφή της εμπορικής συμφωνίας RR και Airbus για το A340-500/600, θεωρείται από την RR ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Η άλλη συμφωνία αποκλειστικής προμήθειας της RR αφορά το B717, που είναι το μικρότερο μεγάλο εμπορικό αεροσκάφος για το οποίο η GE δεν έλαβε μέρος στο διαγωνισμό ⁽⁵⁸⁾.

⁽⁵⁶⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁵⁷⁾ *Forbes*, 9 Αυγούστου 1999, «Jack Welch, πωλητής κινητήρων — Όταν η GE θέλει να κερδίσει μία σύμβαση για κινητήρα, δεν πωλεί κινητήρες. Πωλεί ισχύ», του Howard Banks.

⁽⁵⁸⁾ Η GE δεν διέθετε κινητήρα για τον τύπο B717. Οι χαμηλές προοπτικές πωλήσεων του συγκεκριμένου τύπου ενδέχεται να απέτρεψαν τη GE να επενδύσει σε νέο κινητήρα. Από την άλλη πλευρά, η RR διέθετε ήδη κινητήρα ο οποίος θα μπορούσε να τοποθετηθεί στον τύπο αυτό.

(171) Τα άλλα σημαντικά παραδείγματα περιπτώσεων που η GE κατόρθωσε να είναι ο αποκλειστικός προμηθευτής κινητήρων αφορούν την αγορά κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών. Είναι και πάλι συνδυασμός, μεταξύ άλλων, οικονομικών συνδρομών ([...] USD* στην περίπτωση [...]* όπως περιγράφεται ανωτέρω), παραγωγικών αεροσκαφών από τη GECAS [150 αεροσκάφη για κάθε έναν από τους τρεις κατασκευαστές μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών⁽⁵⁹⁾] και χρηματοδοτικών συνδρομών στις πωλήσεις των πελατών που τοποθέτησαν τη GE στη θέση του αποκλειστικού προμηθευτή των κατασκευαστών αυτών των ατράκτων.

(172) Εμποδίζοντας την ανάπτυξη μεγάλου περιφερειακού αεριωθούμενου με κινητήρα που δεν είναι GE, η GE εξάλειψε όλα τα στηρίγματα του μελλοντικού ανταγωνισμού και της καινοτομίας στην εν λόγω αγορά καθώς επίσης και τον ανταγωνισμό των τιμών για τις αεροπορικές εταιρείες. Συγκριτικά, σε μικρότερα περιφερειακά αεριωθούμενα, όπου διατίθενται ανταγωνιστικές άτρακτοι αεροσκαφών με διαφορετικούς κινητήρες, οι αεροπορικές εταιρείες εξακολουθούν να είναι σε θέση να επιτυγχάνουν παραχωρήσεις από τους προμηθευτές κινητήρων για να τους βοηθήσουν να επιλέξουν μεταξύ των ανταγωνιζόμενων ατράκτων. Ανταγωνισμός στις τιμές δεν θα υπάρξει για τα μεγάλα εμπορικά αεριωθούμενα Bombardier, Fairchild-Dornier και Embraer δεδομένου ότι όλα θα είναι εξοπλισμένα με τον ίδιο κινητήρα GE [απόσπασμα εσωτερικού εγγράφου της GECAS για τα περιφερειακά αεριωθούμενα, που από τη GE θεωρείται ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Η μόνη εξαίρεση στο πραγματικό μονοπώλιο των ατράκτων περιφερειακών αεριωθούμενων 70 έως 90+ θέσεων είναι το περιφερειακό αεριωθούμενο Avro της BAE, το οποίο διαθέτει κινητήρες της Honeywell. Ωστόσο, μετά τη συγκέντρωση, και αυτός ο ανταγωνισμός θα σταματήσει να υφίσταται.

6. Κανένας περιορισμός του ανταγωνισμού

(173) Αντίθετα με όλους τους άλλους κατασκευαστές κινητήρων, η GE έχει τη δυνατότητα να ενθαρρύνει και να επιτυγχάνει συστηματικώς την αποκλειστικότητα και να συγκεντρώνει τα έσοδα από την αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων, τη χρηματοδοτική μίσθωση και τη χρηματοδότηση. Από την πλευρά του κατασκευαστή ατράκτου, η επιλογή της GE παρέχει στον εν λόγω κατασκευαστή δυνατότητα πρόσβασης σε ευρύτερη πελατειακή βάση (αεροπορικές εταιρείες) και εξασφαλίζει είτε σημαντικές παραγγελίες προβολής είτε σημαντικές παραγγελίες προώθησης για το αεροσκάφος της από τη GECAS. Κανένας άλλος ανταγωνιστικός κινητήρας δεν έχει αυτό το μέγεθος, την οικονομική ισχύ ή την κάθετη ολοκλήρωση για να «αντιγράψει» τέτοιες προσφορές.

7. Μη ύπαρξη εμποδίων από σημερινούς ανταγωνιστές

α) Pratt & Whitney (P & W)

(174) Η P & W είναι ένα τμήμα της UTC που περιλαμβάνει επίσης τους ανελκυστήρες και κυλιόμενες κλίμακες Otis («Otis»), τα

συστήματα θέρμανσης και κλιματισμού Carrier («Carrier»), καθώς και τα ελικόπτερα Sikorsky και τα συστήματα αεροδιαστημικής Hamilton Sundstrand («Flight Systems»). Τα τμήματα P & W και Flight Systems περιλαμβάνουν τις δραστηριότητες αεροδιαστημικής της UTC και παράγουν προϊόντα αεροδιαστημικής και άμυνας τόσο για εμπορικούς όσο και για κυβερνητικούς σκοπούς. Ειδικότερα, τα προϊόντα της P & W περιλαμβάνουν κινητήρες αεροσκαφών και ανταλλακτικά, καθώς και πλήρεις υπηρεσίες επιθεώρησης, επισκευής και διαχείρισης του στόλου.

(175) Το 2000 οι πωλήσεις της P & W ανήλθαν σε 7,4 δισεκατομμύρια USD, ποσό που αντιστοιχεί γύρω στο 25 % των ενοποιημένων εσόδων της UTC. [περιγραφή της σχετικής σημασίας των πωλήσεων κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών στα ενοποιημένα έσοδα της UTC, θεωρείται από τη UTC στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Η υποστήριξη των τοποθετημένων κινητήρων, τα ανταλλακτικά και οι στρατιωτικές δραστηριότητες καθίστανται τόσο σημαντικές για την P & W ώστε αντιπροσωπεύουν τη μακροπρόθεσμη σταθερότητα τόσο ως προς την παραγωγή όσο και ως προς την απασχόληση, όπως επιβεβαιώνουν οι M. Remez και B. Nagy σε μια από τις εφημερίδες της πόλης στην οποία έχει την έδρα της η P & W:

«Ο μεγαλύτερος ιδιώτης εργοδότης στο Κονέκτικατ, η P & W, που εκτελεί παραγγελίες για χιλιάδες κινητήρες F119 [ο στρατιωτικός κινητήρας της P & W που θα ανταγωνιστεί τον F120 της GE για το αεροσκάφος Joint Strike Fighter] αξίζει δεκάδες δισεκατομμύρια δολάρια και σταθεροποιεί το εργατικό της δυναμικό. Αλλά η πρόταση του Πενταγώνου ενδέχεται ν' αλλάξει και να ματαιωθούν όλα. Εάν το πρόγραμμα ακυρωθεί —μια ρεαλιστική πιθανότητα, κατά ορισμένους αναλυτές— το πλήγμα για την Pratt που εδρεύει στο Ανατολικό Χάρτφορντ και για το εργατικό δυναμικό της (12 000 άτομα) στο Κονέκτικατ θα ήταν ολέθριο.»⁽⁶⁰⁾

(176) Το γεγονός ότι το συνολικό μερίδιο αγοράς της P & W περιορίστηκε δραστικά την τελευταία εικοσαετία, αφού μειώθηκε σχεδόν στο μισό, συνέβαλε σημαντικά στην ανωτέρω περιγραφόμενη κατάσταση. Η μείωση του μεριδίου της αγοράς ήταν πιο αξιοσημείωτη στο τμήμα μεγάλων τελικών χρηστών της αγοράς κινητήρων όπου η P & W από περίπου 40 % που διέθετε στις παραδόσεις κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, το 1990, έφτασε μόλις στο 16 % των παραδόσεων αυτών το 2000. Εάν εξαιρέσουμε το μερίδιο της P & W στις παραδόσεις A320 μέσω της κοινοπραξίας IAE, τα ποσοστά αυτά φθίνουν προσεγγίζοντας το 10 %.

(177) Σημειώσεις στελέχους της GE σε συνέδριο της Morgan Stanley στις 22 Σεπτεμβρίου 1999 αντικατοπτρίζουν τη δήλωση του George David, προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της UTC, υπογραμμίζοντας σαφώς το γεγονός ότι η P & W χάνει σταθερά μερίδια αγοράς και αυτό άρχισε να έχει επίπτωση στις δραστηριότητές της:

⁽⁵⁹⁾ [Παράδειγμα ανάμιξης της GECAS στις εμπορικές συμφωνίες με αεροπορικές εταιρείες, θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

⁽⁶⁰⁾ Βλέπε «Riding Fighter's Wing» στην The Hartford Courant, 12 Μαρτίου 2001.

«Η P & W διαπιστώνει ότι όλο και περισσότεροι κινητήρες της αποσύρονται (1,5 % του στόλου κάθε χρόνο — “μεγαλύτερη επίπτωση σ’ εμάς [P & W] από ό,τι σε άλλους”).»

«450 ακινητοποιημένα αεροσκάφη το 1999, τα μισά από τα οποία διέθεταν κινητήρα P & W.»

«[Κινητήρας] Μείωση του όγκου επισκευών κατά 30 % 1999/2000.»⁽⁶¹⁾

(178) Οι βασικοί κινητήρες P & W πράγματι εξαφανίστηκαν σταδιακά, διευκολύνοντας και επιταχύνοντας την κυριαρχία της GE στους κινητήρες αεριώθησης. Για παράδειγμα, ο μεγάλος στόλος κινητήρων JT8D και JT9D της P & W που τοποθετήθηκαν στις επιτυχημένες ατράκτους των δεκαετιών 1960, 1970 και 1980 άρχισε να φθάνει σε ηλικία απόσυρσης. Ανάλογα με την κατανομή των ηλικιών του σημερινού εμπορικού στόλου των αεροπορικών εταιρειών, η P & W έχει προμηθεύσει κινητήρες για τα περισσότερα από τα αεροπλάνα ηλικίας άνω των δεκαπέντε ετών, ενώ η GE/CFMI προμηθεύει κινητήρες για τα περισσότερα αεροπλάνα ηλικίας μικρότερης των δεκαπέντε ετών.

(179) Μετά την αυξημένη διείσδυση της GE στην αγορά, το μικρότερο νέο μερίδιο της P & W και τις αυξανόμενες αποσύρσεις (που επιταχύνθηκαν από τη σταδιακή κατάργηση του παλαιότερου εξοπλισμού βάσει των νομοθετικών ρυθμίσεων για το θόρυβο), η ηγετική εμπορική θέση γνώρισε δραματική μεταβολή.

(180) Η προφανής συνέπεια της μείωσης του μεριδίου της P & W στην αγορά κινητήρων συνολικά είναι ότι η P & W, και ιδίως ο τομέας κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, στηρίζεται περισσότερο από ποτέ στα παλαιότερα επιτεύγματα. Αντί να ενισχύσει τη μελλοντική τάση των ταμειακών διαθέσιμων που θα της επέτρεπε να προσφέρει ανταγωνιστικά προϊόντα και να βρεθεί σε τέτοια θέση ώστε να παραμείνει σημαντικός διεκδικητής των μελλοντικών κερδών, η P & W δεν μπορεί σήμερα να κάνει τίποτε περισσότερο από το να επωφεληθεί από πωλήσεις ανταλλακτικών και υπηρεσιών για να υποστηρίξει τη συνεχώς συρρικνούμενη εμπορική θέση των κινητήρων, όπως επιβεβαιώνουν και οι M. Remez και B. Nagy:

«Το μερίδιο της P & W στην αγορά εμπορικών κινητήρων τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια διαβρώνεται σταθερά, καθιστώντας τη στρατιωτική βιομηχανία ακρογωνιαίο λίθο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης για την παραγωγή νέου κινητήρα. Χωρίς σημαντικές στρατιωτικές παραγγελίες, η P & W προσεγγίζει την εγκατάλειψη του σχεδιασμού και της παραγωγής κινητήρων και γίνεται απλώς επιχείρηση επισκευής και συντήρησης.»⁽⁶²⁾

(181) Η κατάσταση της P & W περιγράφεται καλύτερα από τα σχόλια της διοίκησης της P & W για την πορεία των επιδόσεων της τα τελευταία χρόνια. Υποστηρίζεται ότι τα έσοδα που επέφερε το μεγάλο περιθώριο των δραστηριοτήτων της αγοράς ανταλλακτικών και εξαρτημάτων βοήθησαν την P & W να περιορίσει το επίπεδο της υποβάθμισης των εσόδων της: «τα έσοδα της P & W (το 1999 σε σύγκριση με το 1998) μειώθηκαν σε 202 εκατομμύρια. USD (3 %) το 1999. Η μείωση αντικατοπτρίζει λιγότερους κινητήρες για στρατιωτικά και εμπορικά αεροσκάφη και μικρότερες ποσότητες ανταλλακτικών για εμπορικά αεροσκάφη, που εν μέρει αντισταθμίζονται από τις αυξήσεις των εμπορικών δραστηριοτήτων επιδεώρησης και επισκευής, τις πωλήσεις ανταλλακτικών και εξαρτημάτων για στρατιωτικά αεροσκάφη και την P & W Canada»⁽⁶³⁾.

(182) Ωστόσο, το κατά πόσο μπορεί ένας κατασκευαστής να επενδύσει σε προγράμματα για νέους κινητήρες σήμερα επηρεάζεται σημαντικά από τη διαπιστωθείσα επιτυχία πλήρως αναπτυγμένων προγραμμάτων για κινητήρες και τη συμβολή της ροής εσόδων που δημιουργούν χρόνο με το χρόνο. Πράγματι, ένας κατασκευαστής μπορεί να επενδύσει σήμερα σε προγράμματα για νέους κινητήρες μόνο εάν διαθέτει πλήρως αναπτυγμένα προγράμματα που παρέχουν διατηρήσιμα κεφάλαια για τη φάση ανάπτυξης έως το σημείο ισοσκελισμού της απόδοσης των νέων προγραμμάτων (που μπορεί να υπερβεί και τα είκοσι χρόνια). [Περιγραφή της εξέλιξης των αναμενόμενων ταμειακών διαθέσιμων της P & W από την αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων, θεωρείται από τη UTC ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

(183) Η P & W φαίνεται να επανεστιάζει τις δραστηριότητές της εκτός των αγορών κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη όπου πλέον δεν μπορεί να έχει ανεξάρτητη παρουσία και δεν προσδοκά να εξασφαλίσει σταθερή θέση στο μέλλον, πέραν των δύο συμμαχιών της που καλύπτουν συγκεκριμένο φάσμα κινητήρων (IAE με την RR και Engine Alliance με την GE). [Απόσπασμα από εσωτερικό μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της Honeywell, που περιγράφει τη θέση της P & W στην αγορά, θεωρείται από την Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]⁽⁶⁴⁾.*

(184) Οι προσπάθειες της P & W να διαδραματίζει όλο και σημαντικότερο ρόλο στις αγορές κινητήρων περιφερειακών και επιχειρηματικών αεριωθούμενων αεροσκαφών, παρόλο που αρκετές φορές ήταν ανεπιτυχείς, επιβεβαιώνουν τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής στην αγορά, που αποκάλυψαν την αντίληψη πολλών επιχειρήσεων του κλάδου ότι η P & W ως ανεξάρτητος ανταγωνιστής βρίσκεται πράγματι στη διαδικασία βραδείας εξόδου από το τμήμα μεγάλων τελικών χρηστών της αγοράς κινητήρων εμπορικών αεροσκαφών.

(185) [Περιγραφή της ρήτηρας περί μη ανταγωνισμού, που περιλαμβάνεται στη συμφωνία για την κοινή επιχείρηση με την IAE, θεωρείται από την UTC ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]⁽⁶⁵⁾.*

⁽⁶¹⁾ Όπως αναφέρεται στο εσωτερικό έγγραφο της GE, 121-DOC-001618-1620.

⁽⁶²⁾ Βλέπε «Riding Fighter's Wing» στην The Hartford Courant, 12 Μαρτίου 2001.

⁽⁶³⁾ Ετήσια έκθεση της UTC — 2000, σ. 6.

⁽⁶⁴⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁶⁵⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

- (186) Όσον αφορά τα αεροσκάφη ευρείας ατράκτου, η P & W θα διαδίδει τον κινητήρα GP7000 στο πολύ μεγάλο αεροσκάφος A380 σε συνεργασία με τη GE (στο πλαίσιο της Engine Alliance). Με τις απαιτούμενες προσαρμογές για την ανάπτυξη και τις επεκτάσεις των κανονιστικών ρυθμίσεων, ο κινητήρας (ή παράγωγά του) είναι τεχνικά δυνατόν να τοποθετηθεί σε όλα τα αεροσκάφη ευρείας ατράκτου. Σε αυτό το πλαίσιο, η GEAE και η P & W εξετάζουν σήμερα κατά πόσον ο κινητήρας της Engine Alliance είναι κατάλληλος για το B767-400 ERX που σχεδιάζει η Boeing.
- (187) Κατά συνέπεια είναι εμφανές ότι η P & W χρησιμοποιεί αυτές τις κοινές επιχειρήσεις στον κλάδο των κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών (IAE και Engine Alliance) για να επανεσιιάσει τις ανεξάρτητες επιχειρηματικές δραστηριότητές της εκτός των κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών. [Η μελλοντική στρατηγική της P & W στον κλάδο των κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, θεωρείται από τη UTC ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα.]*
- (188) [Τα σχόλια της P & W, όπως αναφέρονται στην απάντησή της στην έρευνα της Επιτροπής σχετικά με την πρόσφατη στρατηγική E & A της P & W, θεωρούνται από τη UTC ότι περιλαμβάνουν στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα.] (66)*.
- (189) [Η μελλοντική στρατηγική της P & W για τις δαπάνες εφηρμοσμένης μηχανικής και ανάπτυξης («E & A»), σε εμπορικό επίπεδο, για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, όπως αναφέρεται στην απάντησή της στην έρευνα της Επιτροπής, θεωρείται από τη UTC ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] (67)*.
- (190) Εκτός από τις στρατηγικές που εφαρμόζονται ή ανακοινώνονται από την P & W για τα διάφορα τμήματα της αγοράς κινητήρων αεροσκαφών, πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι, ενώ η P & W αποτελεί μέρος μίας σχετικά μεγάλης εταιρείας (παρόλο που η χρηματιστηριακή αξία της UTC εξακολουθεί να είναι μικρότερη από το ένα δέκατο εκείνης της GE), δεν διαθέτει την οικονομική υποστήριξη που διαθέτει η GEAE με τη GECapital. Η συνολική αξία των αεροσκαφών που διαθέτει αυτή τη στιγμή η GECAS και αυτών που έχουν παραγγελθεί (περίπου [...] USD*) παρέχει την ορθή εκτίμηση της ικανότητας της GE για στρατηγική χρήση της GE Capital ως οικονομικής ισχύος. Ταυτόχρονα, το σύνολο αυτό αντιπροσωπεύει μόνο περίπου το [...] % της συνολικής αξίας του ενεργητικού της GE Capital Services (αύξηση κατά [...] % σε σχέση με το τέλος του 1995).
- (191) Ομοίως, η P & W δεν έχει τη δυνατότητα να επηρεάσει τις πωλήσεις κινητήρων της με ένα μηχανισμό όπως η GECAS. Η GECAS είναι πράγματι η μόνη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης την οποία κατέχει υφιστάμενος κατασκευαστής κινητήρων.
- (192) Κατόπιν αυτού, η P & W δεν μπορεί να ασκεί την ίδια επιρροή στις αεροπορικές εταιρείες όπως η GE Capital/ GECAS μέσω οικονομικών ρυθμίσεων ή κινήτρων, όπως η προσφορά συνδρομής για τη διάθεση χρησιμοποιημένων αεροσκαφών που μπορεί να είναι πλεονασματικά των αναγκών μιας αεροπορικής εταιρείας, πράγμα που οδηγεί τις αεροπορικές εταιρείες να προτιμούν τα προϊόντα της GE

έναντι εκείνων των ανταγωνιστών της. [Απόσπασμα από μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της GEAE σχετικά με την επιλογή από μια αεροπορική εταιρεία της GECAS και της GEAE, θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] (68)*.

- (193) Επιπλέον, η πολιτική της GECAS να παραγγέλλει αποκλειστικά αεροσκάφη με κινητήρα GE από κοινού με την αποδεδειγμένη ικανότητά της να λειτουργεί ως πελάτης προβολής ή/και προώθησης είναι ένα άλλο χαρακτηριστικό της GE που τοποθετεί την GEAE μπροστά από την P & W ως προς την εμπορία αρχικού εξοπλισμού. Αντίθετα με την GE, η P & W πράγματι δεν είναι σε θέση να προσφέρει στους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών τη δυνατότητα σημαντικών παραγγελιών GECAS ώστε να τους προτρέψει να επιλέξουν εξοπλισμό GE ή να εξασφαλίσει την αποκλειστικότητα GE με τον CF34.
- (194) Βάσει των ανωτέρω, η P & W φαίνεται ότι δεν είναι πλέον πραγματικός άμεσος ανεξάρτητος ανταγωνιστής της GE για μεγάλο μέρος της αγοράς κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών και μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων.
- (195) Ενδεχομένως, εφόσον τα περισσότερα προγράμματα νέων αεροσκαφών, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα, θα αφορούν επιχειρηματικά αεροσκάφη, σε αυτό το τμήμα της αγοράς θα ανταγωνιστούν άμεσα η P & W, μέσω της P & W Canada, η RR, η GE και η Honeywell. Η ανταγωνιστικότητα και η εμπορική επιτυχία της P & W μπορούν, συνεπώς, να εκτιμηθούν βάσει της προοπτικής ότι, χάρη στον GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG), την επέκταση της GECAS και της GE Capital στο τμήμα των επιχειρηματικών αεριωθούμενων, η GE θα εξετάζει κάθε νέα ευκαιρία με το ίδιο μοντέλο επίτευξης της αποκλειστικότητας συγκεκριμένου τύπου ως αντάλλαγμα για οικονομική υποστήριξη και μεγάλες παραγγελίες.

β) Rolls-Royce (RR)

- (196) Όσον αφορά την RR, δεδομένης της [περιγραφή των περιορισμών της RR, θεωρείται από την ίδια ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] (69)* και της έλλειψης κάθετης ολοκλήρωσης στην αγορά μεγάλων αεροσκαφών, είναι σαφές ότι δεν μπορεί να αναπαραγάγει την ισχύ της GE στην αγορά. Παρόλο που πρόκειται για πολύ ικανό προμηθευτή από τεχνικής πλευράς, η RR δεν θεωρείται συνεπώς αξιόπιστος προσφέρων για όλους τους κινητήρες σε όλες τις αγορές και ιδίως στο να επιτυγχάνει αποκλειστικότητα κινητήρα.
- (197) Η RR είναι διεθνής εταιρεία με κεντρικά γραφεία στο Ηνωμένο Βασίλειο, υποκαταστήματα σε επτά ευρωπαϊκές χώρες και κοινά προγράμματα σε άλλες τρεις. Οι κύριες δραστηριότητες της RR είναι στον πολιτικό αεροδιαστημικό τομέα, στην άμυνα, στα ναυτικά συστήματα και στην ενέργεια. Η RR ιδιωτικοποιήθηκε από τη βρετανική κυβέρνηση το 1987. Οι πωλήσεις της RR ανήλθαν σε 5,8 δισεκατομμύρια GBP το 2000, άνω του 50 % των οποίων προήλθαν από τις δραστηριότητές της στον πολιτικό αεροδιαστημικό τομέα (3,2 δισεκατομμύρια GBP).

(66) [Βλέπε παραπάνω]*.

(67) [Βλέπε παραπάνω]*.

(68) [Βλέπε παραπάνω]*.

(69) [Βλέπε παραπάνω]*.

- (198) Η RR είναι ο μόνος κατασκευαστής κινητήρων που δεν έχει ουδεμία διαρθρωτική σχέση (κοινές επιχειρήσεις ή τεχνικές συνεργασίες) στον πολιτικό αεροδιαστημικό τομέα με την GEAE. Το μοναδικό πρόγραμμα στο οποίο συνεργάζονται η RR και η GE είναι το αεροσκάφος Joint Strike Fighter («JSF») στον τομέα των κινητήρων μαχητικών αεροσκαφών. Μετά την εξαγορά της από την Allison 1995, η RR προσχώρησε στην ήδη υφιστάμενη ομάδα GEAE/Allison με σκοπό την ανάπτυξη και παραγωγή του κινητήρα GE YF120 ως εναλλακτικού κινητήρα για το JSF. Η περιορισμένη αυτή συμφωνία συλλογικής δραστηριότητας είναι προφανές ότι δεν αφορά την αγορά των εμπορικών αεροσκαφών και επιβεβαιώνει τη θέση της RR ως του μοναδικού οικονομικά ανεξάρτητου ανταγωνιστή της GE στην αγορά κινητήρων εμπορικών αεροσκαφών.
- (199) Καίτοι η RR είναι ασφαλώς τεχνικά ικανή να ανταγωνιστεί τη GE στις διάφορες αγορές κινητήρων εμπορικών αεροσκαφών, βρίσκεται ωστόσο σε μειονεκτική θέση έναντι της GE με διάφορους τρόπους.
- (200) Αντίθετα με τα όσα ισχυρίζονται τα μέρη, η RR διαθέτει περιορισμένους οικονομικούς πόρους και ισχύ. Η χρηματιστηριακή αξία της GE (γύρω στα 485 δισεκατομμύρια USD, Ιούνιος 2001) είναι περίπου εκατονταπλάσια εκείνης της RR (5 δισεκατομμύρια USD περίπου). [σχόλια του προέδρου της GECAS σχετικά με την ανταγωνιστική θέση της RR, θεωρούνται από τη GE ότι περιλαμβάνουν στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(70)*}.
- (201) [Ανεξάρτητη ανάλυση της αγοράς σχετικά με την οικονομική απόδοση της RR, θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Όπως αναφέρουν αρκετοί ανεξάρτητοι αναλυτές της αγοράς, μεγάλο μέρος των καθαρών κερδών της RR προέρχονται από ποσά που καταβάλλουν οι συμμετέχοντες στα προγράμματα «Εταίροι στους κινδύνους και στα κέρδη» (Risk and Revenue Sharing Partner) της RR («RRSP»). Στα RRSP συμμετέχει η κυβέρνηση, οικονομικοί επενδυτές και βιομηχανικοί εταίροι (κυρίως προμηθευτές εξαρτημάτων) που καταβάλλουν στην RR χρηματικά ποσά για συμμετοχή σε πρόγραμμα παραγωγής κινητήρων. Το προκαταρκτικό κόστος αυτού του μετοχικού ενδιαφέροντος καταβάλλεται στην RR σε μετρητά κατά το στάδιο ανάπτυξης του προγράμματος κινητήρων και χρησιμοποιείται για να αντισταθμίσει τον αρνητικό αντίκτυπο της E & A στην RR. Μόλις αρχίσει να παράγεται ο κινητήρας και ξεκινήσουν οι παραδόσεις (υποθέτοντας ότι οι πωλήσεις είναι επιτυχείς), η RR διανέμει τα μερίσματα σε αυτούς τους εταίρους RRSP ανάλογα με τη συμμετοχή τους στο πρόγραμμα. Ο αντίκτυπος των εισπράξεων των RRSP στα καθαρά κέρδη αποτελεί διαρκώς μεγαλύτερο θέμα ανησυχίας όπως φαίνεται από την ακόλουθη δήλωση της Schroder Salomon Smith Barney: «Η αξία αυτών των RRSP κλιμακώθηκε τα τελευταία χρόνια. Η καθάρη συνεισφορά μετά την επιστροφή των ποσών ήταν 133 εκατομμύρια GBP το 1999 και 212 εκατομμύρια GBP το 2000. [Μετά την παραγωγή του κινητήρα και την έναρξη των παραδόσεων]* αναμένεται ότι τα RRSP θ' αρχίσουν να φθίνουν από το 2001 και εξής μετατρεπόμενα ίσως σε καθαρές επιστροφές [από την RR]* έως το 2005» ⁽⁷¹⁾.
- (202) Οι αναλυτές υποστηρίζουν επίσης ότι οι εισπράξεις αυτές δεν πρέπει να συμπεριληφθούν στα καθαρά κέρδη ούτε και να θεωρηθούν ότι συμβάλλουν στη δημιουργία μετρητών και ότι χωρίς τα RRSP, τα καθαρά κέρδη της RR θα είναι λιγότερα από το ήμισυ των προβλεπόμενων για το 2001. Η άποψη αυτή εμφανίζεται σαφώς στα ακόλουθα σχόλια της Deutsche Bank: «η πρόοδος των αποτελεσμάτων της RR εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την αύξηση των καθαρών RRSP, που ανήλθαν στο 57 % της αύξησης των κερδών προ τόκων και φόρων (ΚΠΤΦ) το 2000. Αφαιρουμένων αυτών και του αντίκτυπου της εξαγοράς Vickers, δεν υπήρχε σημαντική εξέλιξη των ΚΠΤΦ» ⁽⁷²⁾.
- (203) Η Deutsche Bank καταλήγει ότι υπάρχει σαφής ανησυχία για το γεγονός ότι το 60 % της αύξησης των ΚΠΤΦ προέρχεται από μια μόνο πηγή (τα RRSP) με περιορισμένη προβλεψιμότητα και ότι η αναμενόμενη μεταβολή στα πρότυπα ροής των RRSP θα επιφέρει αυξανόμενη ένταση στις θυγατρικές επιχειρήσεις της RR καθώς οι εισροές της RR αναμένεται να μειωθούν μετά το 2001: «Αυτή η σημαντική διακύμανση θα απαιτήσει οι θυγατρικές επιχειρήσεις της RR να δημιουργήσουν πρόσθετα ΚΠΤΦ 300 εκατομμύρια. GBP το 2005 προκειμένου να αναπληρώσουν τα “διαφυγόντα” κέρδη. Η αύξηση αυτή της τάξης των 300 εκατομμυρίων GBP, επιφέρει περίπου διπλασιασμό του επιπέδου των ΚΠΤΦ που είχε η RR το 2000, αφαιρουμένων των ροών RRSP από το αναφερόμενο ποσό ΚΠΤΦ» ⁽⁷³⁾.
- (204) Ένας επιπλέον περιορισμός της πραγματικής ικανότητας της RR να ανταγωνιστεί την GE με ίσους όρους είναι η περιορισμένη πρόσβασή της σε εξωτερική χρηματοδότηση. Ο αεροδιαστημικός κλάδος και ιδίως η ανάπτυξη κινητήρων αεροσκαφών απαιτούν σοβαρές και μακροπρόθεσμες επενδύσεις που στις περισσότερες περιπτώσεις χρηματοδοτούνται μόνο εσωτερικώς. Ο ανταγωνισμός στον κλάδο των κινητήρων αεροσκαφών θα υπάρχει μόνο στο βαθμό που οι κατασκευαστές μπορούν να χρηματοδοτούν την ανάπτυξη κινητήρων για νέα αεροσκάφη. Δεδομένου του υψηλού κινδύνου που ενέχουν τόσο μακροπρόθεσμα σχέδια, οι οικονομικοί εταίροι είναι απίθανο να επιθυμούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο και να αναμένουν μια δεκαετία ή και πλέον για να εκτιμήσουν την απόδοση της επένδυσής τους. Στο πλαίσιο αυτό, η πρόσβαση σε κεφάλαια είναι κρίσιμης σημασίας και η RR δύναται να αναπτύξει τον ισολογισμό της μόνο μέχρις ενός σημείου αφού δεν έχει την υποστήριξη εσωτερικού χρηματοδοτικού σκέλους του εύρους της GECapital. [Απόσπασμα από τα σχόλια του προέδρου της GECAS σχετικά με την ανταγωνιστική θέση της RR, θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(74)*}.

⁽⁷⁰⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁷¹⁾ Έρευνα της Schroder Salomon Smith Barney για την RR, 5 Μαρτίου 2001.

⁽⁷²⁾ Έρευνα της Deutsche Bank για την RR, 5 Μαρτίου 2001.

⁽⁷³⁾ Έρευνα της Deutsche Bank για την RR, 5 Μαρτίου 2001.

⁽⁷⁴⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

- (205) Η περιορισμένη αυτή πρόσβαση στη χρηματοδότηση εμποδίζει επίσης την RR να «αντιγράψει» την πρακτική της GE, δηλαδή της σημαντικής χρηματοδότησης του κόστους ανάπτυξης του κατασκευαστή ατράκτου αεροσκάφους για να εξασφαλίσει την αποκλειστικότητα των προϊόντων της. [Απόσπασμα από την ανάλυση της Honeywell που αξιολογεί τα πλεονεκτήματα συστημάτων που προσφέρονται μέσω της εταιρικής σχέσης με την GE ή την RR, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(75)*}.
- (206) Η χρήση, εκ μέρους της GE, της οικονομικής ισχύος της έναντι της RR απεικονίζεται με το πρόσφατο παράδειγμα της ικανότητας που έχει η GE να συνδυάζει την οικονομική ισχύ της με την ισχύ της ως πελάτη.
- [Περιγραφή των επιτυχιών της GE και της ικανότητας της RR να ανταγωνίζεται με τέτοιες προσφορές, θεωρείται από τη RR ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.
- (207) [Απόσπασμα [...] * επιστολής προς την RR που αναφέρει τους λόγους για τους οποίους επέλεξε η GE αντί της RR, θεωρείται από τη RR ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(76)*}.
- (208) Αυτή η εμπορική συναλλαγή υπογραμμίστηκε επίσης και σε άρθρο του Flight International:
- «Η CargoLifter επέλεξε το στροβιλοκινητήρα GE CT7-8 για το αερόπλοιο της CL160, παρά τις προηγούμενες ενδείξεις από πηγές πλησίον του προγράμματος ότι ο Turbomeca RTM 322 της RR ήταν ο κινητήρας πρώτης επιλογής για τον τεράστιο «ιπτάμενο γερανό». Το μνημόνιο συμφωνίας μεταξύ CargoLifter και GE αφορά την προμήθεια και συντήρηση από τον κατασκευαστή μέχρι 50 κινητήρων — έξι πλήρη συστήματα CL160 συν τα ανταλλακτικά.» ⁽⁷⁷⁾
- (209) Εκτός από τις επικουρικές υπηρεσίες για τα αρχικά προϊόντα της και το 50% των μετοχών της στην Pembroke, η RR δεν είναι καθέτως ολοκληρωμένη εταιρεία. Η RR δεν διαθέτει εξ ολοκλήρου ούτε και ελέγχει επιχείρηση χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκάφών του μεγέθους της GECAS. Η Pembroke είναι μεσαίου μεγέθους εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης που ιδρύθηκε στην Ιρλανδία και είναι κοινή επιχείρηση της RR και της GATX (άλλης εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκάφών). Η Pembroke διαθέτει 55 αεροσκάφη και έχει παραγγείλει άλλα 23, ενώ ο στόλος της GECAS αριθμεί άνω των 1 000 αεροσκάφών. Αντίθετα με τη GECAS που ακολουθεί πολιτική αποκλειστικότητας της GE, η Pembroke παραγγέλλει αεροσκάφη που δεν έχουν κινητήρα RR (όπως τα B737), ενώ είκοσι B717 (με δύο κινητήρες BR715 της RR) είχαν παραγγελθεί πριν η RR γίνει μέτοχος της Pembroke, το Δεκέμβριο του 1998.
- (210) [Απόσπασμα διευθυντικού στελέχους της GECAS για την ανταγωνιστική θέση της Pembroke, θυγατρικής της RR, θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα.] ^{(78)*}
- (211) [Χρησιμοποίηση της ικανότητας της RR, θεωρείται από τη RR στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα.] ^{(79)*}
- (212) [Επενδυτικές δαπάνες και χρόνοι παράδοσης των παραγγελιών που απαιτούνται για να αυξήσει η RR την παραγωγή της, θεωρείται από τη RR στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα.] ^{(80)*}
- (213) [Κεφαλαιακές επενδύσεις σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό και χρόνοι παράδοσης παραγγελιών που απαιτούνται για να αυξήσει η RR την παραγωγή της, θεωρείται από τη RR στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.
- (214) [Η ανταγωνιστική θέση της RR όσον αφορά όλες τις νέες συμβάσεις κινητήρων, θεωρείται από τη RR στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.
- (215) Παρόλο που οι κινητήρες RR χρησιμοποιούνται από το 50 % και πλέον των 35 μεγαλύτερων αεροπορικών εταιρειών στον κόσμο (εκτίμηση με όρους αγορών αεροσκαφών), η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι ο αριθμός των αεροπορικών εταιρειών στις οποίες η RR είναι ο υφιστάμενος προμηθευτής κινητήρων (δηλαδή με περισσότερο από 60 % της εμπορικής θέσης στους κινητήρες αεροσκαφών που παράγονται σήμερα) περιορίζεται στο 15 % περίπου αυτών των μεγάλων αεροπορικών εταιρειών (στις αεροπορικές εταιρείες των οποίων η RR είναι ο υφιστάμενος προμηθευτής κινητήρων περιλαμβάνονται οι British Airways, Cathay Pacific και Garuda Indonesia) ⁽⁸¹⁾.
- (216) Η GE είναι ο υφιστάμενος προμηθευτής για τις περισσότερες από τις λοιπές εταιρείες και ιδίως για οκτώ από τις δώδεκα μεγαλύτερες ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρείες (Air France, Lufthansa, KLM, SAS, Swissair, Alitalia, Iberia και Virgin Atlantic Airways). Η GE βρίσκεται συνεπώς σε καλύτερη θέση από οποιονδήποτε άλλο προμηθευτή κινητήρων και επωφελείται των οφελών των κοινών χαρακτηριστικών ώστε να διατηρήσει την υφιστάμενη δεσπόζουσα θέση της. Όπως προαναφέρθηκε, στην Ευρώπη η RR απολαύει αυτής της θέσης μόνο με τη British Airways.
- (217) Τα σημαντικά οφέλη κοινών χαρακτηριστικών και κλίμακας που προκύπτουν από την υφιστάμενη θέση επιτρέπουν σε κάθε προμηθευτή να διατηρήσει ή να αυξήσει το μερίδιό του στο στόλο μιας αεροπορικής εταιρείας. Η δαπάνη μεταστροφής που αντιμετωπίζει μια αεροπορική εταιρεία που εξαρτάται από έναν προμηθευτή κινητήρα για συγκεκριμένο τύπο αεροσκάφους και η οποία σχεδιάζει, για οποιονδήποτε λόγο, να επιλέξει άλλον προμηθευτή κινητήρα, είναι σημαντική.

⁽⁷⁵⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁷⁶⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁷⁷⁾ «GE, μία απρόσμενη επιλογή για τα αερόπλοια» στο Flight International, 27 Μαρτίου — 2 Απριλίου 2001, σελίδα 30..

⁽⁷⁸⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁷⁹⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁸⁰⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁸¹⁾ Το όριο του 60 % χρησιμοποιείται στο συγκεκριμένο κλάδο για να καθορίσει την υφιστάμενη θέση ενός προμηθευτή κινητήρα ή αεροσκάφους ως προς τις αεροπορικές εταιρείες.

- (218) [Αποσπάσματα δηλώσεων της RR στην Επιτροπή σχετικά με την ύπαρξη φραγμών στην υφιστάμενη θέση, θεωρούνται από τη RR ότι περιλαμβάνουν στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(82)*}.
- (219) Η GE αναγνωρίζει ότι πρέπει να υπερκεράσει αυτό το μειονέκτημα, σε ορισμένες περιπτώσεις, με τη συμβολή διαφόρων οντοτήτων της (GEAE, GECAS, GEES κ.ά.) με αεροπορικές εταιρείες όπου η P & W (ή, σε ελάχιστες περιπτώσεις, η RR) εξακολουθεί να είναι υφιστάμενος προμηθευτής. [Απόσπασμα από μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου από τη GEAE σχετικά με τη σημασία της υφιστάμενης θέσης στον τομέα των κινητήρων, θεωρείται από τη GE ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(83)*}.
- (220) Τέλος, η RR έχει περιορισμένες ευκαιρίες εταιρικής σχέσης στην αγορά κινητήρων για αεροσκάφη της πολιτικής αεροπορίας. Δεδομένων των τεράστιων επενδύσεων που απαιτούνται για την ανάπτυξη νέων κινητήρων αεροσκαφών, είναι πολύ σημαντικό για έναν κατασκευαστή κινητήρων να βρει εταίρους να επενδύσουν στα προγράμματά τους και να μοιραστούν τους εγγενείς κινδύνους.
- (221) Τα RRSP για κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών πράγματι περιορίζονται σε προμηθευτές υποσυστημάτων που δύνανται να συμμετάσχουν στην απόκτηση τεχνολογίας και στον κίνδυνο του προγράμματος κινητήρων, και επίσης να υλοποιούν είτε σχεδιασμό και παραγωγή κατασκευαστικών μερών είτε τη σημαντικότερη και ευρύτερη λειτουργία του σχεδιασμού και της ανάπτυξης ενός ολόκληρου δομοστοιχείου του κινητήρα. Υπάρχουν ελάχιστοι σχεδιαστές που διαθέτουν επαρκείς οικονομικούς πόρους και, επομένως, είναι πιθανόν να καταστούν RRSP. Σε αυτούς περιλαμβάνονται οι: Fiat, Ishikawajima-Harima («IHI»), Kawasaki, Mitsubishi Heavy Industries («MHI»), MTU, Snecma και Volvo.
- (222) Οι MHI και MTU σχεδιάζουν και παράγουν κατασκευαστικά μέρη κινητήρων. Ο σχεδιασμός και η ανάπτυξη τμήματος κινητήρα περιορίζεται πράγματι στις MTU, Snecma και Fiat. Ωστόσο, στο σχεδιασμό και την ανάπτυξη τμήματος κινητήρα, υπάρχει σαφής διάκριση μεταξύ των ρόλων της Fiat, η οποία μπορεί να συμμετέχει μόνο στο σχεδιασμό του κιβωτίου ταχυτήτων, και της Snecma και MTU που είναι ικανές για πολύ περισσότερα.
- (223) Βάσει των ανωτέρω, η RR φαίνεται ότι βρίσκεται σε πολύ μειονεκτική θέση όταν ανταγωνίζεται την GE για μελλοντικά συμβόλαια κινητήρων. Γι' αυτό η RR φαίνεται ότι δεν είναι σε θέση να δημιουργήσει αποτελεσματικό ανταγωνιστικό περιορισμό στη GE, χωρίς να θέσει σε κίνδυνο το ίδιο το μέλλον των δραστηριοτήτων της στους κινητήρες αεροσκαφών.

1.B.4. Έλλειψη αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος

- (224) Τα μέρη ισχυρίστηκαν ότι η θέση της GE στην αγορά περιορίζεται από την αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ των πελατών.
- (225) Η έρευνα της Επιτροπής δεν υποστηρίζει αυτή την άποψη. Οι πελάτες, είτε αυτοί είναι κατασκευαστές ατράκτων είτε είναι αεροπορικές εταιρείες, φαίνεται να προτιμούν ιδιαίτερα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της GE, όπως φαίνεται και από το αυξανόμενο μερίδιο αγοράς της τελευταίας στους τύπους ατράκτων και στο στόλο των αεροπορικών εταιρειών ⁽⁸⁴⁾. Η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι σε αρκετές περιπτώσεις η GE ανέπτυξε ανεξάρτητη συμπεριφορά έναντι ανταγωνιστών και πελατών. Η ικανότητά της να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα απορρέει από τη μοναδική οικονομική ισχύ της, την κάθετη ολοκλήρωση και τη θέση της στην αλυσίδα προμηθειών στην αεροδιαστημική.
- (226) Η GE κατέχει ισχυρή θέση στο στόλο των αεροπορικών εταιρειών. Οι αεροπορικές εταιρείες είναι μικρές σε όρους μεριδίου αγοράς, εφόσον σε καμία μεμονωμένη εταιρεία δεν αναλογεί περισσότερο από το 5 % των παραγγελιών αεροσκαφών το χρόνο. Λόγω του αποσπασματικού χαρακτήρα της ζήτησης, οι μεμονωμένες εταιρείες δεν φαίνονται από μόνες τους σε θέση να ασκήσουν οποιαδήποτε άξια λόγου αντισταθμιστική ισχύ.
- (227) Τα αναμενόμενα της αγοραστικής συμπεριφοράς των αεροπορικών εταιρειών και η ικανότητα της GE να την επηρεάζει σημαντικά υποδηλώνουν ότι η υφιστάμενη θέση της GE σ' αυτούς τους στόλους θα αυξηθεί και οι αεροπορικές εταιρείες θα εξαρτώνται περισσότερο από την προσφορά προϊόντων της GE. Όπως αποκάλυψε η έρευνα αγοράς, ακόμη και μεγάλες αεροπορικές εταιρείες που είναι μεγάλοι αγοραστές προϊόντων της GE δεν είναι πιθανόν ή δεν επιθυμούν να ασκήσουν σημαντική αγοραστική ισχύ. Αυτό ισχύει, για παράδειγμα, για όλες τις μεγάλες αεροπορικές εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες MRO σε αεροπορικές εταιρείες τρίτων (τα λεγόμενα «Τεχνικά» τμήματα). Η ανάγκη τους να είναι σε θέση να παρέχουν τέτοιες υπηρεσίες για κινητήρες GE τις υποχρεώνει να διατηρούν ειδική εμπορική σχέση με τη GE, υπό την ιδιότητά τους ως ΚΑΕ. Το γεγονός ότι τέτοιες αεροπορικές εταιρείες θα χρειαστούν πρόσβαση σε ανταλλακτικά, άδειες και διαδικασίες επισκευής και υψηλό βαθμό τεχνογνωσίας στα προϊόντα της GE, θέτει τη GE σε θέση αναπόφευκτου εμπορικού εταίρου. Υπό αυτές τις προϋποθέσεις, η αγοραστική ισχύ τους είναι επομένως περιορισμένη λόγω της έλλειψης ισορροπίας στην εμπορική σχέση.

⁽⁸⁴⁾ Η GE είναι ο πρώτος προμηθευτής κινητήρων στις περισσότερες ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρείες. Για παράδειγμα, είναι ο αποκλειστικός προμηθευτής κινητήρων των Aer Lingus, Alitalia, KLM, Ολυμπιακής Αεροπορίας και TAP και ο μεγαλύτερος προμηθευτής άλλων αεροπορικών εταιρειών (το ποσοστό δείχνει το μερίδιο της στους κινητήρες κάθε αεροπορικής εταιρείας): Air France (98 %), Austrian Airlines (81 %), Finnair (64 %), Iberia (72 %), Lufthansa (84 %), Sabena (81 %), SAS (79 %), Swissair (72 %).

⁽⁸²⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽⁸³⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

(228) Όσον αφορά τους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών, μερικοί από αυτούς είναι μεγάλες εταιρείες (όπως η Boeing και η Airbus) και μερικοί είναι μικρότερες επιχειρήσεις (όπως οι κατασκευαστές περιφερειακών και επιχειρηματικών αεριωθούμενων). Ωστόσο, όλοι εξαρτώνται από τη ζήτηση των αεροπορικών εταιρειών και δεν μπορούν να παραβλέψουν τέτοια ζήτηση. Επιπλέον, χρειάζονται κεφάλαιο και οικονομική βοήθεια, που η GE φαίνεται ότι χορήγησε αρκετές φορές στο παρελθόν. Τέλος, τελούν υπό τη μεγάλη επιρροή που μπορεί να ασκήσει η GECAS όταν κάνει παραγγελίες για αεροσκάφη. Η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι η GE είναι σε θέση, και έχει ήδη καταφέρει, να μετατοπίζει τη ζήτηση των αεροπορικών εταιρειών για αεροσκάφη επηρεάζοντας τη ζήτηση των κινητήρων. Κατά συνέπεια, η GE είναι σε θέση να επηρεάσει την ικανότητα των κατασκευαστών ατράκτων να πωλούν τα αεροσκάφη τους σε αεροπορικές εταιρείες. Αυτό τοποθετεί τους κατασκευαστές ατράκτων σε άνιση, έναντι της GE, διαπραγματευτική θέση και, επομένως, επηρεάζει σημαντικά το κίνητρό τους για άσκηση αντισταθμιστικής πίεσης. Επίσης, σε πολλές περιπτώσεις η GE βρέθηκε να επηρεάζει τις επιλογές των κατασκευαστών ατράκτων, ως αποτέλεσμα της ικανότητάς της να προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες που δεν μπορούν να συναγωνιστούν οι ανταγωνιστές της. Αυτό λειτουργεί επίσης ως αντικίνητρο για αντισταθμιστική πίεση.

1.B.5. Συμπέρασμα

(229) Δεδομένων της φύσης της αγοράς κινητήρων αεριωθούμενων, που χαρακτηρίζεται από υψηλούς φραγμούς εισόδου και επέκτασης, της υφιστάμενης θέσης της GE με πολλές αεροπορικές εταιρείες, του κινήτρου της να χρησιμοποιεί την οικονομική ισχύ της GE Capital με πελάτες, της ικανότητάς της να χρησιμοποιεί τη GECAS ως μοχλό για την κάλυψη ολοκλήρωσής της, της περιορισμένης αντισταθμιστικής πίεσης των πελατών και της εξασθένησης ή περιθωριοποίησης των άμεσων ανταγωνιστών της, η GE φαίνεται να είναι σε θέση να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, τους πελάτες και τους τελικούς καταναλωτές και, επομένως, χαρακτηρίζεται δεσπόζουσα επιχείρηση στις αγορές κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεριωθούμενων αεροσκαφών και μεγάλων εμπορικών αεριωθούμενων αεροσκαφών.

2. ΑΕΡΟΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ ΚΑΙ ΜΗ ΑΕΡΟΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ

2.A. Σχετικές αγορές

2.A.1. Σχετικές αγορές

1. Αγορές προϊόντος

α) Γενικά

(230) Η Honeywell κατασκευάζει, εκτός από κινητήρες, ένα φάσμα αεροπορικών προϊόντων που αναφέρονται ως αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα, ή γενικώς ως συστήματα.

β) Αεροηλεκτρονικά προϊόντα

(231) Τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα σχετίζονται με το φάσμα εξοπλισμού που χρησιμοποιείται για τον έλεγχο του αεροσκάφους, την πλοήγηση και τις επικοινωνίες, καθώς και για την παρακολούθηση των συνθηκών πτήσης. Οι αγορές αεροηλεκτρονικών έχουν ήδη αναλυθεί σε προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁽⁸⁵⁾ και υποδιαιρούνται στα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη («MEA») αφενός και στα περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη αφετέρου. Η διάκριση μεταξύ των δύο αυτών τμημάτων της αγοράς αεροσκαφών δικαιολογείται βάσει των διαφορών που σχετίζονται με τη διάρθρωση της προσφοράς και της ζήτησης (τα περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη διαθέτουν ενοποιημένο πιλοτήριο (θάλαμο διακυβέρνησης) έναντι μη ενοποιημένου πιλοτηρίου για τα MEA), την τιμή, το μέγεθος, τις δυνατότητες και την τεχνική αλληλεξάρτησή τους και τα χαρακτηριστικά των πελατών. Τέτοιες διαφορές δεν ανακύπτουν ωστόσο μεταξύ περιφερειακού και επιχειρηματικού αεροσκάφους, ούτε και μεταξύ αεριωθούμενου στενής ατράκτου και αεριωθούμενου ευρείας ατράκτου ή μεταξύ μικρού περιφερειακού και μεγάλου εμπορικού αεροσκάφους.

(232) Όσον αφορά τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, οι πελάτες είναι και κατασκευαστές ατράκτου (Airbus και Boeing) και αεροπορικές εταιρείες. Συνήθως τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα εγκαθίστανται στον αεροηλεκτρονικό εξοπλισμό του θαλάμου διακυβέρνησης από τους κατασκευαστές του αεροσκάφους. Αυτό σημαίνει ότι, αντίθετα με τα περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη, ορισμένα από αυτά τα προϊόντα μπορούν να επιλεγούν/αλλαχθούν από τις αεροπορικές εταιρείες.

(233) Όσον αφορά τα περιφερειακά και επιχειρηματικά αεροσκάφη οι πελάτες είναι οι κατασκευαστές ατράκτων (όπως οι Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, Raytheon, Gulfstream) και όχι οι αεροπορικές εταιρείες. Τα περισσότερα προϊόντα πωλούνται ως τμήμα ενοποιημένου πιλοτηρίου και οι κατασκευαστές αεροσκαφών καταφεύγουν στις «δυνατότητες ολοκλήρωσης συστημάτων» των προμηθευτών αεροηλεκτρονικού εξοπλισμού και των εταιρειών ολοκλήρωσης συστημάτων.

γ) Μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα

(234) Τα μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα αφορούν πολλά (υπο)συστήματα όπως, μεταξύ άλλων, εφεδρικές μονάδες παραγωγής ισχύος («APU»), συστήματα περιβαλλοντικού ελέγχου («ECS»), συστήματα παραγωγής ηλεκτρικής ισχύος, τροχούς και φρένα, συστήματα προσγείωσης και συστήματα φωτισμού του αεροσκάφους, που όλα είναι βασικά για τη λειτουργία του αεροσκάφους.

(235) Αυτά τα μη ηλεκτρονικά προϊόντα ορίστηκαν από την Επιτροπή σε προηγούμενες αποφάσεις⁽⁸⁶⁾ της, όπου δεν κρίθηκε σκόπιμο να γίνει περαιτέρω διάκριση μεταξύ μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, περιφερειακών αεροσκαφών, επιχειρηματικών αεροσκαφών ή άλλων αεροσκαφών.

⁽⁸⁵⁾ Απόφαση 2001/417/EK της Επιτροπής στην υπόθεση COMP/M.1601 — AlliedSignal/Honeywell, EE L 152 της 7.6.2001, σ. 1.

⁽⁸⁶⁾ Απόφαση της Επιτροπής της 25ης Μαΐου 1999 για κήρυξη συγκέντρωσης ως συμβίβασιμης με την κοινή αγορά (Υπόθεση IV/M.1493 — United Technologies/Sundstrand) σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89, EE C 206 της 21.7.1999 σ. 19.

Εξοπλισμός που τοποθετείται από τον αγοραστή και εξοπλισμός που τοποθετείται από τον προμηθευτή

(236) Για τα συστήματα αεροσκαφών (αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα), πρέπει να γίνεται διάκριση μεταξύ του εξοπλισμού που τοποθετείται από τον αγοραστή (Buyer-Furnished-Equipment, «BFE») και του εξοπλισμού που τοποθετείται από τον προμηθευτή (Supplier-Furnished-Equipment, «SFE»). Ο εξοπλισμός BFE αγοράζεται από τις αεροπορικές εταιρείες, ενώ την ευθύνη της προμήθειας για τον εξοπλισμό SFE την αναλαμβάνουν οι κατασκευαστές ατράκτων. Τα πρότυπα αεροηλεκτρονικά προϊόντα (σε αντίθεση με τα ολοκληρωμένα συστήματα) είναι συνήθως BFE, ενώ τα μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα (εξαιρουμένων των υψηλά αναλώσιμων εξαρτημάτων, όπως είναι οι τροχοί και τα φρένα) είναι SFE.

(237) Ο εξοπλισμός BFE προέρχεται από πολλές πηγές και επιλέγεται από τους αγοραστές αεροσκαφών (αεροπορικές εταιρείες ή εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης) μεταξύ των δύο ή τριών πιστοποιημένων από τον κατασκευαστή ατράκτου προϊόντων. Οι αγοραστές αεροσκαφών έχουν σημαντική επιρροή στην επιλογή του εξοπλισμού που θα προταθεί και στη σειρά προτεραιότητας των προμηθευτών για την πιστοποίηση. Για το σκοπό αυτό, οι αεροπορικές εταιρείες και οι επιχειρήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης εκπροσωπούνται σε συμβουλευτικές επιτροπές. Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συγκεντρώσουν και να εκπροσωπήσουν τα συμφέροντα μικρότερων αεροπορικών εταιρειών. Οι αγοραστές αεροσκαφών που ενεργούν ως πελάτες προβολής έχουν επίσης σημαντική επιρροή στην επιλογή του εξοπλισμού που παράγεται από τον κατασκευαστή αεροσκάφους. Για τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, τα πρότυπα της ARINC⁽⁸⁷⁾ αναλαμβάνουν ρόλο για την επίτευξη «βιομηχανικής συναίνεσης» στον καθορισμό τω τεχνικών προδιαγραφών. Οι ΚΑΕ ατράκτων, οι δυνητικοί προμηθευτές και αγοραστές αεροσκαφών συμμετέχουν όλοι στην ανάπτυξη χαρακτηριστικών ARINC. Οι τεχνικές απαιτήσεις περιλαμβάνουν τυπικά ορισμό διεπαφής, προδιαγραφές απόδοσης και τα απαιτούμενα επίπεδα πιστοποίησης. Μόλις πιστοποιηθεί από τον κατασκευαστή ατράκτου, η αεροπορική εταιρεία θα διαπραγματευθεί και θα αγοράσει απευθείας από τον προμηθευτή αεροηλεκτρονικών προϊόντων.

(238) Ο εξοπλισμός SFE αγοράζεται από τον κατασκευαστή αεροσκάφους και όχι από τις αεροπορικές εταιρείες. Για τον εξοπλισμό SFE, ο ανταγωνισμός υπάρχει στο στάδιο του σχεδιασμού ή ανάπτυξης τύπου αεροσκάφους. Ο κατασκευαστής ατράκτου ορίζει τις τεχνικές απαιτήσεις αφού εξετάσει παράγοντες όπως οι επιθυμίες των πελατών, η ολοκλήρωση συστημάτων, ζητήματα ρυθμίσεων και η

ασφάλεια. Στην περίπτωση των προϊόντων SFE, οι πελάτες προβολής και οι σημαντικοί αγοραστές, όπως οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, μέσω των συμβουλευτικών επιτροπών, μπορούν να επηρεάσουν τη διαδικασία επιλογής του κατασκευαστή αεροσκάφους. Τυπικά, οι προμηθευτές εξοπλισμού SFE επιλέγονται από τον κατασκευαστή ατράκτου βάσει κόστους, χρονοδιαγράμματος και κινδύνου. Πολλές φορές υπάρχει μια διαδικασία «πρόκρισης» έως ότου οι εξουσιοδοτημένοι ανταγωνιστές υποβάλλουν τελική πρόταση/ειδοποίηση βάσει της οποίας ο κατασκευαστής ατράκτου κάνει την επιλογή του.

(239) Ο SFE μπορεί να είναι εξοπλισμός SFE αναφερόμενος σε κάποιο πρότυπο ή SFE με δυνατότητα επιλογής. Ο πρώτος προέρχεται από μια μόνο πηγή, ενώ για τον SFE με δυνατότητα επιλογής ο κατασκευαστής θα λάβει πιστοποίηση για περισσότερα του ενός (δύο συνήθως) δυνάμενα να υποκατασταθούν προϊόντα γι' αυτόν τον τύπο αεροσκάφους και θα αφήσουν τον αγοραστή να κάνει την επιλογή.

2. Γεωγραφική αγορά

(240) Όπως αναφέρεται σε προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής σχετικά με τον εξοπλισμό πολιτικών αεροσκαφών⁽⁸⁸⁾, η σχετική γεωγραφική αγορά για αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα είναι παγκόσμια.

2.B. Εκτίμηση από την πλευρά του ανταγωνισμού

2.B.1. Η Honeywell κατέχει ηγετική θέση στην προμήθεια εξοπλισμού αεροδιαστημικής

1. Εισαγωγή

(241) Η Honeywell είναι ο μεγαλύτερος προμηθευτής εξοπλισμού αεροδιαστημικής, άλλου πλην των κινητήρων, παγκοσμίως με πωλήσεις [...] ευρώ*. Δεύτερη είναι η BF Goodrich (με [...] ευρώ*) και οι ανταγωνίζονται κυρίως σε άλλα τμήματα της αγοράς. Η Hamilton Sundstrand, που αποτελεί τμήμα της UTC, έρχεται τρίτη με [...] ευρώ* και η Rockwell Collins τέταρτη με [...] ευρώ*. Μετά τη συγκέντρωση Smiths/TI/Dowty, η Smiths είναι ο πέμπτος στη σειρά προμηθευτής εξοπλισμού αεροδιαστημικής με [...] ευρώ*. Η σημερινή Honeywell προήλθε από μια διαδικασία συγχώνευσης μεταξύ κατασκευαστών αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων που ξεκίνησε στη δεκαετία του '80 και κορυφώθηκε το 1999 όταν η Honeywell, ο πρώτος προμηθευτής αεροηλεκτρονικών συστημάτων συγχωνεύθηκε με την AlliedSignal, ένα πολύ σημαντικό προμηθευτή κατασκευαστικών μερών τόσο για αεροηλεκτρονικά όσο και για μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα.

⁽⁸⁷⁾ Η «ARINC» (Aeronautical Radio, Inc) είναι εταιρεία ιδιοκτησίας των μεγαλύτερων αεροπορικών εταιρειών σκοπός της οποίας είναι η δημιουργία κοινού επιχειρησιακού περιβάλλοντος για την κοινότητα των αεροπορικών εταιρειών. Εντός της ARINC λειτουργεί μία επιτροπή, η λεγόμενη Airline Electrical Engineering Committee («AEEC»), η οποία έχει ως αποστολή την ενθάρρυνση της ελεύθερης επιλογής των αεροπορικών εταιρειών, παρέχοντας τυποποιημένη μορφή, εφαρμογή και λειτουργία για αεροηλεκτρονικά BFE. Τυποποιημένες διεπαφές δίνουν στην αεροπορική εταιρεία τη δυνατότητα να επιλέγει αεροηλεκτρονικό εξοπλισμό από πολλούς προμηθευτές.

⁽⁸⁸⁾ Βλέπε υπόθεση IV/M. 697 — Lockheed Martin/Loral Corporation, απόφαση της Επιτροπής της 27ης Μαρτίου 1996, υπόθεση IV/M.290 — Sextant/BGTVD, απόφαση της Επιτροπής της 21ης Δεκεμβρίου 1992.

(242) Στα αεροηλεκτρονικά προϊόντα εν γένει⁽⁸⁹⁾, η Honeywell έχει γύρω στο [50-60 %]* της αγοράς και οι βασικοί ανταγωνιστές της είναι οι: Rockwell Collins [(20-30 %)]* Thales, γνωστότερη παλαιότερα ως Sextant, [(10-20 %)]* και Smiths Industries [(0-10 %)]*. Έτσι αυτές οι τέσσερις εταιρείες αντιστοιχούν γύρω στο [90-100 %]* της αγοράς, ενώ οι υπόλοιπες 35 έχουν γύρω στο [0-10 %]* της αγοράς. Οι τελευταίες θεωρούνται εξειδικευμένες επιχειρήσεις με αποκλειστικά, μοναδικά προϊόντα τα οποία μερικές φορές συνδυάζονται μεταξύ τους και με μεγάλες επιχειρήσεις για να έχουν πρόσβαση στον κατασκευαστή ατράκτων και τις αεροπορικές εταιρείες με αντάλλαγμα τεχνολογία.

(243) Η Honeywell κατέχει επίσης ηγετική θέση στην αγορά μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων. Ο κύριος ανταγωνιστής της στις αγορές μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων είναι η UTC, μέσω της θυγατρικής της, της Hamilton Sundstrand. Άλλες, όπως η BF Goodrich, η Snecma (με τις θυγατρικές της Messier-Dowty και Messier-Bugatti) και η Liebherr έχουν λιγότερο ευρύ φάσμα προϊόντων.

2. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα

α) Εισαγωγή

(244) Στα αεροηλεκτρονικά προϊόντα αναλογεί περίπου το 5 % του κόστους αγοράς ενός αεροσκάφους⁽⁹⁰⁾. Τα μερίδια αγοράς⁽⁹¹⁾ στις μεμονωμένες ομάδες προϊόντων που ορίζονται ως ξεχωριστές αγορές, έχουν ως εξής.

β) Προϊόντα BFE⁽⁹²⁾

(245) Το ραντάρ καιρού δείχνει τις βροχοπτώσεις, αναταράξεις, και, σε ορισμένα μοντέλα, τις απότομες και πολυδιάστατες μεταβολές του ανέμου. Ο μοναδικός ανταγωνιστής της Honeywell είναι η Rockwell Collins (εκτός από την περιορισμένη παρουσία της Thales στο τμήμα περιφερειακών/επιχειρηματικών αεροσκαφών). Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρουσιάζεται στον πίνακα 11.

⁽⁸⁹⁾ Ωστόσο κάθε αεροηλεκτρονικό προϊόν συνιστά μόνο του μία αγορά.

⁽⁹⁰⁾ Οι αριθμοί αυτοί δεν αντικατοπτρίζουν την καθαρή παρούσα αξία των μελλοντικών χρηματοροών και επομένως το καθαρό κόστος για τις αεροπορικές εταιρείες. Εκτιμάται ότι τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα αντιπροσωπεύουν 20-25 % του συνολικού κόστους λειτουργίας ενός αεροσκάφους.

⁽⁹¹⁾ Τα δεδομένα της αγοράς στο τμήμα αυτό βασίζονται συνήθως στις καλύτερες εκτιμήσεις των μερών από την αξία των πωλήσεων (έτος 2000) και διορθώνονται με τα στοιχεία που παρέχουν τρίτα μέρη. Αξιολόγηση βάσει των παραγγελιών που έχουν γίνει, θεωρείται από την αγορά λιγότερο ακριβής δεδομένης της σημασίας των εκπτώσεων, των κινήτρων και του γεγονότος ότι οι παραγγελίες μερικές φορές μειώνονται σε στάδιο μεταγενέστερο της διαδικασίας υποβολής προσφορών.

⁽⁹²⁾ Η διάκριση μεταξύ BFE και SFE αφορά μόνο τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Με ελάχιστες εξαιρέσεις, όλα τα αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα για περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη πωλούνται σε βάση SFE.

Πίνακας 11

Ραντάρ καιρού	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/Επιχειρηματικά
Honeywell	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*
Rockwell Collins	[50 %-60 %]*	[30 %-40 %]*
Thales	Ουδέν	[10 %-20 %]*

(246) Com/Nav — VHF/VOR (Επικοινωνίες/πλοήγηση): μεταδίδει και δέχεται τη φωνή του κυβερνήτη κι άλλα μηνύματα προς/από το έδαφος ή από κέντρα επιχειρήσεων εν πτήση. Οι μοναδικοί ανταγωνιστές της Honeywell είναι οι Rockwell Collins και Thales. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 12.

Πίνακας 12

Επικοινωνία/Πλοήγηση	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/Επιχειρηματικά
Honeywell	[30 %-40 %]*	[40 %-50 %]*
Rockwell Collins	[50 %-60 %]*	[50 %-60 %]*
Thales	[10 %-20 %]*	[10 %-20 %]*

(247) SatCom (Δορυφορικές επικοινωνίες): στέλνει και λαμβάνει δεδομένα και φωνητική τηλεφωνία με το έδαφος μέσω δορυφόρου. Η Honeywell, στην αγορά αυτή, ανταγωνίζεται τη Rockwell Collins. Η Thales, η οποία εξαγόρασε πρόσφατα τη Racal, θα μπορούσε ενδεχομένως να εισέλθει στην αγορά μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών για SatCom, αφού η Racal είναι εταίρος της Honeywell για την παραγωγή SatCom. Ωστόσο, [περιγραφή της στρατηγικής συμφωνίας συλλογικής δραστηριότητας της Honeywell με τη Racal, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]⁽⁹³⁾. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 13.

⁽⁹³⁾ [Περιγραφή της στρατηγικής συμφωνίας συλλογικής δραστηριότητας της Honeywell με τη Racal, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

Πίνακας 13

SatComm	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/ Επιχειρηματικά
Honeywell	[50 %-60 %]*	[60 %-70 %]*
Rockwell Collins	[40 %-50 %]*	[20 %-30 %]*
Thales	Ουδέν	[0 %-10 %]*
Λοιποί	Ουδέν	[0 %-10 %]*

- (248) Ο MMR (πολλαπλός δέκτης) παρέχει καθοδήγηση ακριβούς προσέγγισης σε αερολιμένες που διαθέτουν παραδοσιακά επίγεια συστήματα προσγείωσης με όργανα (ILS) και δορυφορική καθοδήγηση μη ακριβούς προσέγγισης με ενσωματωμένο παγκόσμιο σύστημα εντοπισμού στίγματος (GPS). Οι ανταγωνιστές της Honeywell είναι οι Rockwell Collins και Thales. Η Rockwell Collins εξαρτάται ωστόσο από τη Smiths για την προμήθεια του FMS που ενσωματώνεται στο προϊόν MMR της Rockwell. Παρόλο που η Honeywell είναι και σημαντικός προμηθευτής μεμονωμένων προϊόντων GPS, τα μεμονωμένα προϊόντα GPS καθίστανται λιγότερο σημαντικά στην αγορά των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών αφού η λειτουργία αυτή ενσωματώνεται στο MMR. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρατίθεται στους πίνακες 14 και 15.

Πίνακας 14

MMR/GPS	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/ Επιχειρηματικά
Honeywell	[20 %-30 %]*	[30 %-40 %]*
Rockwell Collins	[50 %-60 %]*	[40 %-50 %]*
Thales	[30 %-40 %]*	Ουδέν
Λοιποί	Ουδέν	[30 %-40 %]*

Πίνακας 15

Μεμονωμένα GPS	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/ Επιχειρηματικά
Honeywell	[40 %-50 %]*	[30 %-40 %]*
Litton	[50 %-60 %]*	Ουδέν
Universal Avionics	Ουδέν	[30 %-40 %]*

Μεμονωμένα GPS	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/ Επιχειρηματικά
Rockwell Collins	Ουδέν	[20 %-30 %]*
Thales	Ουδέν	Ουδέν
Trimble Avionics	Ουδέν	[0 %-10 %]*

- (249) Όργανα καταγραφής στοιχείων δεδομένων πτήσης και ομιλίας θαλάμου διακυβέρνησης. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η Honeywell είναι ο βασικός προμηθευτής πριν από την L-3 communications. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 16.

Πίνακας 16

Όργανα καταγραφής	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/ Επιχειρηματικά
Honeywell	[40 %-50 %]*	[20 %-30 %]*
Rockwell Collins	Ουδέν	Ουδέν
Thales	Ουδέν	Ουδέν
L3	[30 %-40 %]*	[40 %-50 %]*
Λοιποί	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*

- (250) CMU/ACARS (Μονάδα διαχείρισης επικοινωνιών/Συστήματα καθορισμού της κατεύθυνσης και αναφοράς αεροσκαφών): διαχειρίζεται αμφίδρομη σύνδεση μετάδοσης κειμένων και δεδομένων μεταξύ αεροσκάφους και επίγειων κέντρων ελέγχου. Η Honeywell είναι ο σημαντικότερος προμηθευτής για τα αεροσκάφη Boeing και ακολουθούν οι Rockwell Collins και Teledyne. Επίσης, η Honeywell είναι ο μόνος ουσιαστικός προμηθευτής ολοκληρωμένης CMU, δεδομένου ότι το σύστημά της, AIMS⁽⁹⁴⁾, είναι σήμερα το μόνο πιστοποιημένο και εγκατεστημένο (στο B777) σύστημα⁽⁹⁵⁾. Η CMU δεν διατίθεται στα αεροσκάφη Airbus όπου το ATSU, που παράγεται από την ίδια την Airbus aerospatiale, επιτελεί την ίδια λειτουργία με το CMU στα αεροσκάφη Boeing. Η αγορά CMU για τα περιφερειακά αεροσκάφη είναι σχεδόν ανύπαρκτη. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 17.

⁽⁹⁴⁾ Σύστημα πληροφόρησης και διαχείρισης του αεροσκάφους («AIMS»).

⁽⁹⁵⁾ Πολλές ευρωπαϊκές εταιρείες (συμπεριλαμβανομένων των Thales και BAe) ξεκίνησαν πριν από τρία χρόνια περίπου ένα πρόγραμμα σχεδιασμού ολοκληρωμένου συστήματος θαλάμου πλοήγησης για το A380 που περιλαμβάνει λειτουργίες CMU, αλλά το πρόγραμμα αυτό δεν έχει δώσει ακόμη απτά αποτελέσματα.

Πίνακας 17

CMU/ACARS	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/ Επιχειρηματικά
Honeywell	[50 %-60 %]*	[60 %-70 %]*
Rockwell Collins	[40 %-50 %]*	[40 %-50 %]*
Thales	Ουδέν	Ουδέν
Teledyne	[0 %-10 %]*	Ουδέν

(251) Ο επεξεργαστής ACAS (Σύστημα αποφυγής συγκρούσεων)/TCAS ⁽⁹⁶⁾ βοηθάει στην πρόληψη των συγκρούσεων προσδιορίζοντας και εμφανίζοντας το στίγμα των γύρω αεροσκαφών με ηχητικά προειδοποιητικά σήματα και οδηγίες για ελιγμούς (προηγμένες εκδόσεις). Οι αναμεταδότες Mode S λειτουργούν μαζί με επεξεργαστές ACAS για την ταυτοποίηση άλλων αεροσκαφών και τη διόπτευσή τους, καθώς και για τον προσδιορισμό της ενδεχόμενης κίνησης σε περίπτωση επαπειλούμενης σύγκρουσης. Στην αγορά αυτή η Honeywell αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό των Rockwell Collins και L3 (που εξαγόρασε τις δραστηριότητες της Honeywell που εκποιήθηκαν ως όρο της συγκέντρωσης Signal/Honeywell). Τα μέρη ισχυρίζονται ότι επειδή η L3, είναι εταιρεία περιορισμένου φάσματος αεροηλεκτρονικών προϊόντων αύξησε τις πωλήσεις της στην αγορά ACAS, ενώ η Honeywell έχασε μερίδιο αγοράς. Ωστόσο, η ανάπτυξη της L3 συνδέεται άμεσα με τις δραστηριότητες ACAS που η L3 εξαγόρασε από τη Honeywell ως όρο για την έγκριση της συγκέντρωσης AlliedSignal/Honeywell. Έτσι η Honeywell χρειάστηκε να εκπονήσει το πιο προηγμένο τεχνολογικά προϊόν της διατηρώντας παράλληλα το παλαιότερης τεχνολογίας προϊόν της AlliedSignal. Κατά την περίοδο 2000-2001, η L3 είχε τη δυνατότητα να βασιστεί σε ορισμένα μεταβατικά μέτρα υποστήριξης μετά την εξαγορά της ACAS από τη Honeywell. Το μερίδιο αγοράς της Rockwell Collins μειώθηκε σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο παρατίθεται στον πίνακα 18).

⁽⁹⁶⁾ Σύστημα προειδοποίησης κινδύνου και αποφυγής συγκρούσεων, TCAS είναι ο αμερικανικός όρος για το ACAS.

Πίνακας 18

ACAS/TCAS	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/ Επιχειρηματικά
Honeywell	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*
Rockwell Collins	[20 %-30 %]*	[10 %-20 %]*
Thales	Ουδέν	Ουδέν
L3	[30 %-40 %]*	[30 %-40 %]*

(252) EGPWS/GPWS/TAWS. Το TAWS (σύστημα προειδοποίησης γειτνίασης εδάφους) είναι ένα σύστημα που παρέχει στο πλήρωμα του αεροσκάφους μια εικόνα που μοιάζει με χάρτη και στην οποία απεικονίζεται το έδαφος που ενδεχομένως βρίσκεται σε μικρή απόσταση. Επίσης αρχίζει να εκπέμπει ηχητικό προειδοποιητικό σήμα περίπου ένα λεπτό ή περισσότερο πριν από τη θεωρητική προσέγγιση του εδάφους (όπως πεδιάδα ή όρος κ.ο.κ). Η Honeywell είναι σχεδόν ο κυρίαρχος προμηθευτής πιστοποιημένων TAWS, με το EGPWS (προηγμένο σύστημα προειδοποίησης προσέγγισης εδάφους). Ο προκάτοχος του EGPWS είναι το GPWS (σύστημα προειδοποίησης προσέγγισης εδάφους). Η Honeywell έχει σχεδόν το 100 % της αγοράς. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο.

(253) Σύμφωνα με τα μέρη, δεν υπάρχει αγορά στην οποία η Honeywell κατέχει ηγετική θέση ακόμη και για τα EGPWS/GPWS, η αγορά είναι πιο ανταγωνιστική από ό,τι ήταν κατά την περίοδο της συγκέντρωσης AlliedSignal/Honeywell. Πράγματι, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η Thales ανέπτυξε και εισήγαγε στην αγορά διάταξη TAWS, ότι άλλες επιχειρήσεις, όπως οι BF Goodrich και UPS Technologies, εξήγγειλαν νέα συστήματα και ότι η Universal Avionics έχει ήδη κερδίσει ένα διαγωνισμό (συνεργασία με τη Rockwell) για την αεροπορική εταιρεία Airborne και το στόλο της των B767.

(254) Είναι αλήθεια ότι η Thales ανέπτυξε ανταγωνιστικό προϊόν (που αποκαλείται «GCAS») για το EGPWS, αλλά μέχρι σήμερα δεν το έχει αγοράσει καμία αεροπορική εταιρεία. Παρόλο που ανακοινώθηκε πριν από ένα χρόνο, καμία πώληση δεν έγινε ακόμη. Σύμφωνα με την Thales, η έλλειψη φήμης με καθιερωμένο προϊόν TAWS αποδείχτηκε μεγάλο εμπόδιο για την είσοδο του στην αγορά.

(255) Και η BF Goodrich ανακοίνωσε την είσοδό της στην αγορά, αλλά με ένα προϊόν TAWS που είναι κατάλληλο μόνο για εγκατάσταση σε λίγα εμπορικά αεροσκάφη.

(256) Η Universal avionics ανέπτυξε και πιστοποίησε ένα σύστημα TAWS και πράγματι κατόρθωσε να το πωλήσει, τον Ιανουάριο του 2001, στην Airborne για το στόλο της των B767. Τα μέρη υποστήριξαν ότι η Universal ήταν σε θέση να κερδίσει το διαγωνισμό υποβάλλοντας συλλογική προσφορά με τη Rockwell Collins. Η τελευταία όμως διέψευσε την πληροφορία αυτή υποστηρίζοντας ότι ουδεμία συμφωνία υπάρχει μεταξύ των δύο εταιρειών.

(257) Η ηγετική θέση της Honeywell όσον αφορά το TAWS δεν περιορίζεται ωστόσο σε μονωμένα προϊόντα. Επίσης η Honeywell έχει σημαντικό μερίδιο αγοράς για προϊόντα που πρέπει να λειτουργούν σε συνδυασμό με το TAWS (GPS, FMC, συστήματα ελέγχου πτήσης και οθόνες απεικόνισης) και επωφελείται του γεγονότος ότι διαθέτει ορισμένα προϊόντα που πρέπει να λειτουργούν σε συνδυασμό με το EGPWS (όπως το ACAS). Κατόπιν της συγχώνευσης AlliedSignal/Honeywell, η Honeywell ανέλαβε τη δέσμευση να επιτρέπει ανοικτά πρότυπα και να πωλεί δομοστοιχεία EGPWS και μελλοντικά προϊόντα TAWS σε τρίτα μέρη χωρίς όρους που εισάγουν διακρίσεις.

(258) Η Honeywell είναι λοιπόν σε θέση να προσφέρει ευρύτερες, από οποιονδήποτε άλλον προμηθευτή, εμπορικές προτάσεις στους πελάτες της. Αντιθέτως, μια επιχείρηση σαν την Universal Avionics, που διαθέτει μόνο ένα προϊόν για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη (μετατροπή FMS), θα έχει περιορισμένη πρόσβαση στην αγορά και η δυνατότητά της να προσφέρει τα ίδια (οικονομικά και άλλα) κίνητρα με βάση «πακέτο» προτάσεων, θα είναι περιορισμένη. Τα IRS/AHRS (αδρανειακό σύστημα αναφοράς/σύστημα αναφοράς θέσης και πορείας αεροσκάφους) είναι αισθητήρες κίνησης ατράκτου και πλοήγησης που χρησιμοποιούνται από άλλα συστήματα πλοήγησης. Η Honeywell έχει μερίδιο αγοράς 80-90 % (λόγω της αποκλειστικότητας της Boeing). Η Litton έχει το υπόλοιπο 10-20 %. Για τα περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη, η Honeywell διαθέτει γύρω στο 80-90 %, και το υπόλοιπο η Litton. Όσον αφορά το AHRS, το οποίο μπορεί να λειτουργήσει ως φθηνότερη εναλλακτική λύση στο IRS στην περιφερειακή αγορά, οι Thales και Collins κατέχουν ισχυρή θέση. Ο συνολικός όγκος της αγοράς IRS/AHRS (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο.

(259) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η ισχυρή θέση της Honeywell στο IRS δεν είναι σημαντική καθώς οι περισσότερες αεροπορικές εταιρείες άλλαξαν προτιμήσεις τα δέκα τελευταία χρόνια από μεμονωμένα IRS/AHRS σε υβρίδια ADIRS.

(260) Σε κάθε περίπτωση, η Honeywell κατέχει ηγετική θέση και στις δύο κατηγορίες προϊόντων. Επίσης, τα μέρη υποστήριξαν ότι, στην αγορά περιφερειακών/επιχειρηματικών αεριωθούμενων, οι πωλήσεις IRS της Litton τα πέντε τελευταία χρόνια αυξήθηκαν εις βάρος της Honeywell (Litton [200 %+]*σε σύγκριση με [50-60 %]* για τη Honeywell). Η Litton αντέκρουσε σθεναρά την υπόθεση αυτή, αναφέροντας ότι πώλησε [100-150]* μονάδες IRS (για [30-40 αεροσκάφη]*) το 1995 και ότι οι πωλήσεις της παρέμειναν χαμηλές πριν την κάμψη στις [100-120]* μονάδες το 2000. Η παρουσία της Litton στην αγορά αυτή είναι επομένως περιορισμένη.

γ) Προϊόντα SFE

(261) Το FMS (σύστημα διαχείρισης πτήσης) βοηθάει το πλήρωμα θαλάμου διακυβέρνησης να υπολογίσει τα πλέον αποτελεσματικά χαρακτηριστικά πλοήγησης και το αεροσκάφος καθοδηγείται αυτομάτως. Το FMS είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά (περίπου 8,5 % αύξηση το χρόνο) και για τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, η Smiths Industries απέκτησε σημαντική θέση. Η Honeywell, ωστόσο, κατέχει την ηγετική θέση στην αγορά. Η Thales εισέρχεται στην αγορά (επιλογή SFE στο Airbus μόλις πιστοποιηθεί το προϊόν). Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 19.

Πίνακας 19

FMS	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/Επιχειρηματικά
Honeywell	[60 %-70 %]*	[30 %-40 %]*
Smiths	[30 %-40 %]*	Ουδέν
Universal Avionics	Ουδέν	[40 %-50 %]*
Rockwell Collins	Ουδέν	[10 %-20 %]*
Thales	Εισερχόμενη	Ουδέν
Trimble Avionics	Ουδέν	[0 %-10 %]*

(262) Στο τμήμα περιφερειακών/επιχειρηματικών αεροσκαφών, μικρές επιχειρήσεις όπως οι Trimble Navigation, Chelton Avionics και Universal (με προϊόντα μετατροπής στα επιχειρηματικά αεριωθούμενα) κατόρθωσαν να καταλάβουν σημαντικές θέσεις.

(263) Οι έλεγχοι πτήσης είναι συστήματα αυτόματου πιλότου. Η Honeywell αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό της Rockwell Collins και της Thales. Η θέση της Honeywell θα περιοριστεί στο μέλλον καθώς η επόμενη γενιά συστημάτων ελέγχου πτήσης βασίζεται σε τεχνολογία ηλεκτρονικού χειρισμού (fly-by-wire), όπου οι Collins και Thales κατέχουν ισχυρή θέση. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 20.

Πίνακας 20

Έλεγχοι πτήσης	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/Επιχειρηματικά
Honeywell	[30 %-40 %]*	[30 %-40 %]*
Rockwell Collins	[20 %-30 %]*	[40 %-50 %]*
Thales	[40 %-50 %]*	[0 %-10 %]*
Λοιποί	Ουδέν	[20 %-30 %]*

- (264) Οι υπολογιστές δεδομένων πτήσης ελέγχουν την «πραγματική» αεροδυναμική ταχύτητα, το ύψος και την κατακόρυφη ταχύτητα. Η Honeywell κατέχει πολύ ισχυρή θέση που ουδείς από τους σημαντικότερους προμηθευτές αεροηλεκτρονικών προϊόντων αμφισβητεί. Ωστόσο, οι υπολογιστές δεδομένων πτήσης πωλούνται σπανιότερα ως μεμονωμένο προϊόν (όλο και περισσότερο ως τμήμα της συνδυασμένης μονάδας δεδομένων πτήσης αδρανειακού συστήματος αναφοράς). Η Smiths είναι επίσης παρούσα και στην αγορά των πωλήσεων μετατροπής. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 21.

Πίνακας 21

Δεδομένα πτήσης	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/Επιχειρηματικά
Honeywell	[90 %-100 %]*	[20 %-30 %]*
Rockwell Collins	Ουδέν	[20 %-30 %]*
Thales	Ουδέν	Ουδέν
Λοιποί	[0 %-10 %]*	[50 %-60 %]*

- (265) Οι οθόνες απεικόνισης είναι συστήματα ηλεκτρονικών οργάνων που απεικονίζουν πληροφορίες από αεροηλεκτρονικά υποσυστήματα. Η Thales προηγείται σαφώς στον κλάδο αυτό (από τη θέση του μοναδικού προμηθευτή για το Airbus), ενώ η Honeywell είναι κατέχει ηγετική θέση στη μικρότερη περιφερειακή αγορά. Ο συνολικός όγκος της αγοράς αυτής (μόνο εμπρόσθιο προσάρτημα) ανέρχεται σε [...] ευρώ* το χρόνο. Η ανάλυση παρατίθεται στον πίνακα 22.

Πίνακας 22

Οπτικές παρουσιάσεις	Μεγάλα εμπορικά	Περιφερειακά/Επιχειρηματικά
Honeywell	[30 %-40 %]*	[50 %-60 %]*
Rockwell Collins	[20 %-30 %]*	[30 %-40 %]*
Thales	[40 %-50 %]*	[0 %-10 %]*
Λοιποί	Ουδέν	[0 %-10 %]*

- (266) Το ADIRS/ADIRU (Αδρανειακό σύστημα/μονάδα αναφοράς δεδομένων αέρος) είναι μια διάταξη που συνδυάζει τις λειτουργίες του υπολογιστή δεδομένων αέρος και του αδρανειακού συστήματος αναφοράς. Η Honeywell είναι ο μεγαλύτερος προμηθευτής με περίπου [80-90 %]* της αγοράς, ενώ το υπόλοιπο καλύπτει η Litton.

- (267) Τα συστήματα πληροφοριών πτήσης είναι σημαντικά μόνο για την περιφερειακή/επιχειρηματική αγορά. Η Honeywell κατέχει ηγετική θέση με [80-90 %]*, ενώ το υπόλοιπο καλύπτει η Universal.

3. Μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα

- (268) Στα μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα αναλογεί το 3-5 % του κόστους αγοράς του αεροσκάφους⁽⁹⁷⁾. Για ορισμένα μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα, η Honeywell βρίσκεται σε ιδιαίτερα ισχυρή θέση.

- (269) Οι APU (εφεδρικές μονάδες παραγωγής ισχύος) είναι μικροί αεριοστρόβιλοι που τοποθετούνται στο ουραίο τμήμα του αεροσκάφους και χρησιμοποιούνται για την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος και τη ροή αέρος στο θάλαμο του αεροσκάφους, καθώς και για την παροχή αέρα στους εκκινήτρες πιεσμένου αέρα ενόσω το αεροσκάφος είναι στο έδαφος (δεν παρέχουν προώθηση). Η Honeywell κατέχει ηγετική θέση με [70-80 %]* της αγοράς. Η UTC (Hamilton Sundstrand και P & W Canada) καλύπτουν το υπόλοιπο. Από το φάσμα προϊόντων της UTC λείπει μια APU για τα αεροσκάφη 200-400 θέσεων. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η RR Deutschland, η Microturbo (Snecma) και η TRW Lucas επίσης κατασκευάζουν πωλούν APU. Ωστόσο η Microturbo, που θεωρεί ότι «συμμετέχει καθοριστικά στην επισκευή και επιδιώρηση αεριοστρόβιλων», δείχνει ότι δεν έχει τέτοιες δραστηριότητες. Η RR Deutschland και TRW Lucas ουδέποτε ανέπτυξαν APU για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και διαθέτουν ελάχιστη εμπειρία για άλλα αεροσκάφη. Όσον αφορά τις APU για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, οι φραγμοί εισόδου για τις προαναφερόμενες εταιρείες θα είναι τόσο σημαντικοί όσο και εάν επρόκειτο για «de novo» είσοδο.

⁽⁹⁷⁾ Τα στοιχεία αυτά δεν αντικατοπτρίζουν την καθαρή παρούσα αξία των μελλοντικών χρηματοροών και κατά συνέπεια το καθαρό κόστος για τις αεροπορικές εταιρείες. Εκτιμάται ότι τα μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα αντιπροσωπεύουν το 20-25 % του συνολικού κόστους λειτουργίας ενός αεροσκάφους.

- (270) Τα ECS (συστήματα περιβαλλοντικού ελέγχου) περιλαμβάνουν πολλούς τύπους προϊόντων που επιτελούν διάφορες λειτουργίες στο αεροσκάφος, κυρίως: i) συστήματα κλιματισμού που παρέχουν στους επιβάτες θερμό/ψυχρό κλιματισμένο αέρα· ii) συστήματα απαγωγής αέρα για τον έλεγχο της κατανομής του αέρα που λαμβάνεται από τον κινητήρα και παρέχεται στον κλιματισμό, αντιπαγωτικά συστήματα και συστήματα εκκίνησης των κινητήρων· iii) συστήματα ελέγχου της πίεσης του θαλάμου για να διατηρείται σε ανεκτά επίπεδα η πίεση του θαλάμου όταν το αεροσκάφος αλλάζει ύψος και iv) αντιπαγωτικά συστήματα που χρησιμοποιούν θερμό αέρα από τον κινητήρα και τον παροχετεύουν στους αγωγούς εισόδου των πτερύγων και του κινητήρα για να προλαμβάνεται ο σχηματισμός πάγου. Η Honeywell κατέχει περίπου το [30-40 %]* της αγοράς, η Liebherr το [20-30 %]*, η UTC το [30-40 %]*, η Parker το [0-10 %]*. Οι λοιπές εταιρείες, όπως η Smiths καλύπτουν το υπόλοιπο.
- (271) Η UTC κατέχει ηγετική θέση στην αγορά γεννητριών ηλεκτρικής ισχύος με [40-50 %]* περίπου. Η Honeywell κατέχει το [10-15 %]* της αγοράς, ενώ η Smiths και η TRW/Lucas [20-30 %]* περίπου καθεμία. Για τις αγορές APU, ECS και ηλεκτρικής ισχύος η ολοκλήρωση των συστημάτων θα καθίσταται όλο και πιο σημαντικός ανταγωνιστικός παράγοντας για μελλοντικές ευκαιρίες.
- (272) Όσον αφορά τους τροχούς και τα φρένα, η Honeywell κατέχει περίπου το [30-40 %]*, η BF Goodrich το [30-40 %]*, η ABS το [10-20 %]*, και η Snecma το [0-10 %]*. Προσφάτως, η Honeywell επικέντρωσε τις δραστηριότητές της στην αγορά μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών (MEA) και δεν είναι πλέον παρούσα στην αγορά περιφερειακών/επιχειρηματικών αεριωθούμενων. [Περιγραφή της συμφωνίας στρατηγικής συμμαχίας της Honeywell με τρίτο μέρος για την παροχή ολοκληρωμένων συστημάτων σκελών προσγείωσης, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.
- (273) Όσον αφορά το φωτισμό του αεροσκάφους, η Honeywell κατέχει ηγετική θέση στην αγορά [40-50 %]*. Στην αγορά αυτή ανταγωνίζονται οι Hella ([10-20 %]*), Diehl ([0-10 %]*) και Teleflex ([0-10 %]*). Το υπόλοιπο αναλογεί σε ορισμένες εξειδικευμένες επιχειρήσεις (Bruce, Luminator) και BF Goodrich.
- (274) Όσον αφορά το βάρος και τη ζυγοστάθμιση, που χρησιμοποιείται μόνο στα MEA, η Honeywell κατέχει το 100 % της αγοράς.
- (275) Η Honeywell δεν έχει καμία παρουσία στην αγορά μέσων ψυχαγωγίας κατά την πτήση (IFE) όπου την ηγετική θέση κατέχει η Collins [(50-60 %)* και ακολουθούν οι Thales [(20-30 %)* και Matsushita [(30-40 %)*]. [σχόλια για τη στρατηγική της Honeywell όσον αφορά την παροχή IFE, θεωρούνται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνουν στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.
- 2.B.2. Το μοναδικό φάσμα προϊόντων της Honeywell**
- (276) Η Honeywell έχει τη δυνατότητα, αντίθετα με τους ανταγωνιστές της, να προσφέρει πλήρες φάσμα αεροηλεκτρονικού εξοπλισμού. Τρίτοι επιβεβαιώνουν πράγματι τη θέση του φάσματος προϊόντων της Honeywell αναφέροντας ότι δεν γνωρίζουν να υπάρχει σημαντικό αεροηλεκτρονικό ή μη αεροηλεκτρονικό σύστημα (εκτός από κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών) απαραίτητο για τη λειτουργία αεροσκάφους το οποίο η Honeywell να μην είναι σε θέση να διαθέσει.
- (277) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστηρίζουν ότι καμία εταιρεία δεν δύναται να παράγει όλα τα συστήματα που χρειάζεται ένα αεροσκάφος, και ότι οι προμηθευτές ανταγωνιστικών αεροηλεκτρονικών προϊόντων παράγουν ορισμένα προϊόντα υψηλής αξίας (όπως το IFE) που η Honeywell δεν παράγει. Ωστόσο, το γεγονός ότι οι Collins και Thales κατέχουν ηγετική θέση στη διάθεση IFE δεν επηρεάζει την ηγετική θέση της Honeywell. Πρώτα απ' όλα, το IFE δεν είναι σύστημα ουσιαστικής σημασίας για τη λειτουργία του αεροσκάφους, όπως συμβαίνει στην περίπτωση άλλων αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών (APU, σκέλη προσγείωσης, ECS κ.ά). Δεύτερον, όσον αφορά το IFE, η προτίμηση των αεροπορικών εταιρειών είναι σημαντική, σε αντίθεση με τα άλλα συστήματα όπου οι αεροπορικές εταιρείες είναι σχετικά αδιάφορες στην επιλογή των συστημάτων. Τρίτον, [η στρατηγική της Honeywell για την αγορά IFE, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.
- (278) Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι οι μεγαλύτεροι πελάτες της Honeywell για αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα είναι συνήθως κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών, και όχι αεροπορικές εταιρείες. Αυτό είναι σωστό αφού [οι περισσότερες]* πωλήσεις της Honeywell είναι για προϊόντα SFE και επομένως είναι πωλήσεις στους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών. Ωστόσο, όσον αφορά τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα, η Honeywell είναι ο μοναδικός προμηθευτής με ισόρροπη προσφορά προϊόντων BFE και SFE. Η ευρεία πρόσβαση της Honeywell στους κατασκευαστές ατράκτων είναι σημαντική όχι μόνο για τα προϊόντα SFE (που, εφόσον επιλεγούν, αποτελούν συνήθως μοναδική πηγή καθόλη τη διάρκεια ζωής του συγκεκριμένου τύπου αεροσκάφους και μερικές φορές των παραγώγων του) αλλά αποτελεί επίσης σημαντικό πλεονέκτημα για προϊόντα BFE. Εφόσον τα προϊόντα BFE πρέπει να έχουν πιστοποιηθεί από τον κατασκευαστή ατράκτου και εφόσον το πρώτο προϊόν που πιστοποιείται καταλαμβάνει συνήθως από 50 έως 70 % της αγοράς, η Honeywell βρίσκεται στη μοναδική θέση να εξασφαλίζει πωλήσεις τόσο για τα προϊόντα SFE όσο και για τα BFE.
- (279) Σύμφωνα με τα μέρη, η πλήρης κλίμακα προϊόντων της Honeywell δεν είναι μοναδική εφόσον η συλλογική δραστηριότητα μεταξύ ανταγωνιστών συμπληρώνει τα κενά στο φάσμα των προϊόντων τους. Ωστόσο, η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι η συλλογική δραστηριότητα είναι ένα ανεπαρκές επιχειρηματικό καθεστώς που δεν επιτρέπει στους ανταγωνιστές να «αντιγράψουν» το φάσμα προϊόντων της Honeywell. Επιπλέον, τα μέρη δεν κατόρθωσαν να ορίσουν και να εφαρμόσουν ορθώς την έννοια της συλλογικής δραστηριότητας καθώς τα περισσότερα από τα αποκαλούμενα παραδείγματα συλλογικής δραστηριότητας που προέβλεπαν τα μέρη αφορούν τις απλές σχέσεις πωλητή — αγοραστή που είναι σαφώς ανεπαρκείς για να αποτελέσουν εναλλακτική λύση στο μοναδικό φάσμα και ικανότητα ολοκλήρωσης της Honeywell.

(280) Η Honeywell είναι σαφώς ο μοναδικός κατασκευαστής εξοπλισμού που διαθέτει όλα τα αεροηλεκτρονικά υποσυστήματα σε κάθε τμήμα, χωρίς να αντιμετωπίζει σημαντικά κενά. Η Rockwell Collins, ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής της, στερείται ορισμένων ικανοτήτων, ιδίως όσον αφορά τα αδρανειακά συστήματα αναφοράς (που πρέπει να αγοράζει από τη Litton), τα EGPWS και τους αισθητήρες δεδομένων αέρος. Η Thales, η τρίτη μεγαλύτερη επιχείρηση, εστιάζει κατά κύριο λόγο στην Airbus και είναι αδύναμη στον τομέα των ραδιοεπικοινωνιών και της επιτήρησης.

(281) Στην αγορά των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, η Honeywell, διαθέτοντας πλήρες φάσμα προϊόντων, έχει τη δυνατότητα να προηγείται προτείνοντας στους πελάτες προηγμένες λύσεις. Για παράδειγμα, η Honeywell ήταν σε θέση να προτείνει το κάλυμμα κινητήρα AIMS για το B777 αφού ολοκλήρωσε τις δυνατότητες που η ίδια ανέπτυξε στο FMS, στις οδόνες απεικόνισης και στις λειτουργίες συντήρησης, ενώ η Rockwell Collins δεν ήταν σε θέση να συνδυάσει στην πρόταση εφόσον δεν έχει παρουσία στην αγορά της διαχείρισης πτήσεων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών.

(282) Η κάλυψη όλων των τομέων αεροηλεκτρονικών προϊόντων είναι σημαντικό πλεονέκτημα όταν αναλαμβάνονται σχέδια ολοκλήρωσης στο τμήμα των περιφερειακών αεροσκαφών/επιχειρηματικών αεριωθούμενων. Δεδομένου ότι η πολυπλοκότητα του σχεδιασμού αεροσκαφών επιτείνεται και η ικανότητα σχεδιασμού των κατασκευαστών ατράκτου φθίνει, όλοι οι πελάτες (αλλά ιδιαίτερα οι κατασκευαστές ατράκτων για περιφερειακά και επιχειρηματικά αεροσκάφη) πρέπει να συνεργαστούν με υπεργολάβους συστημάτων. Στο πλαίσιο αυτό, ο προμηθευτής που μπορεί να παράσχει ευρύτερο φάσμα προϊόντων έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

2.B.3. Η δύναμη της Honeywell στις υπηρεσίες

1. Συντήρηση, επισκευή και επιθεώρηση αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων

(283) Οι αγορές εξαρτημάτων και ανταλλακτικών για την αεροπορία αντιπροσωπεύουν ετήσιο κύκλο εργασιών [...] USD* και αυξάνονται ετησίως κατά 5 έως 10 %. Οι αγορές εξαρτημάτων και ανταλλακτικών διαιρούνται σε διάφορα τμήματα: μετατροπές/τροποποιήσεις, συντήρηση γραμμής (LRU: Line Replaceable Unit), μείζων συντήρηση, συντήρηση κινητήρων και συντήρηση εξοπλισμού. Στη συντήρηση γραμμής αναλογεί το 20 % της συνολικής δαπάνης MRO, στους κινητήρες το 26 %, στην άτρακτο το 17 %, στην τροποποίηση των συστημάτων το 15 % και στη συντήρηση κατασκευαστικών μερών ή εξοπλισμού το 23 %.

(284) Οι ανταγωνιστές στα αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα δραστηριοποιούνται συνήθως μόνο στη συντήρηση των δικών τους προϊόντων. Στο γενικό τμήμα της αγοράς εξαρτημάτων και εξοπλισμού, οι σημαντικότερες επιχειρήσεις παράγοντες είναι οι αεροπορικές εταιρείες (65 %), και ακολουθούν οι ΚΑΕ (30 %) και ανεξάρτητοι ⁽⁹⁸⁾ (5 %).

(285) Λόγω της ταχύτητας της τεχνολογικής εξέλιξης, τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα συνήθως δεν επισκευάζονται, αλλά μάλλον αντικαθίστανται ή αναβαθμίζονται στην αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών. Οι αναβαθμίσεις αποτελούν σταθερή πηγή εσόδων και ο προμηθευτής με τη μεγαλύτερη εμπορική θέση είναι πιθανόν να κερδίσει την ενδεχόμενη σύμβαση αναβάθμισης.

(286) Η Honeywell περιγράφει τη σημασία της αγοράς εξαρτημάτων και ανταλλακτικών ως εξής: [απόσπασμα από εσωτερικό έγγραφο της Honeywell, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα] ⁽⁹⁹⁾* Για τη Honeywell, το μερίδιο εσόδων ΚΑΕ ανέρχεται σε 30-40 % των συνολικών εσόδων με περιθώρια περίπου [...]*. Το μερίδιο της αγοράς εξαρτημάτων και ανταλλακτικών αντιστοιχεί στο 40-50 % των συνολικών εσόδων με περιθώρια περίπου [...]*. ⁽¹⁰⁰⁾

(287) Η Honeywell είναι σημαντική επιχείρηση στην αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών, όπου έχει [...] USD* αξία προγραμμάτων MCPH («Ωριαίο κόστος συντήρησης την ώρα/»), που καλύπτουν [30-40 %]* των αεροηλεκτρονικών προϊόντων, [70-80 %]* των στροβιλοκινητήρων με ανεμιστήρα, [40-50 %]* των APU και [20-30 %]* των τροχών και φρένων. Η συνολική αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών της Honeywell ανέρχεται σε [...] USD* εκ των οποίων [50-60 %]* αντιπροσωπεύουν οι πωλήσεις εξαρτημάτων σε τρίτους.

2. Πλήρεις οριζόντιες υπηρεσίες

(288) Η Honeywell είναι ο μοναδικός προμηθευτής ΚΑΕ που παρέχει ολοκληρωμένες πλήρεις οριζόντιες λύσεις (αεροηλεκτρονικά, μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα και σε ορισμένες περιπτώσεις και κινητήρες) εκτός από ορισμένες ανεξάρτητες εταιρείες συντήρησης που χρειάζεται να βασίζονται σε υπεργολάβους για το μεγαλύτερο μέρος της λειτουργίας των υποσυστημάτων.

2.B.4. Η ισχύς της Honeywell στην ολοκλήρωση προϊόντων

(289) Η ολοκλήρωση αναφέρεται στο σχεδιασμό ομάδας προϊόντων τα οποία έχουν σημεία διεπαφής μεταξύ τους εντός ενός ολοκληρωμένου συστήματος. Η Honeywell βρίσκεται σε ισχυρή θέση ως προς την ολοκλήρωση του συνολικού αεροσκάφους. Κατ' αρχήν, η Honeywell διαθέτει τεχνογνωσία ολοκλήρωσης που συνδυάζεται με εκείνη των κατασκευαστών ατράκτου ή την υπερβαίνει. Δεύτερον, η Honeywell διαθέτει πλήρες φάσμα προϊόντων. Τρίτον, οι κατασκευαστές ατράκτων βασίζονται όλο και περισσότερο στις ικανότητες ολοκλήρωσης των προμηθευτών.

⁽⁹⁸⁾ Οι σημαντικότεροι ανεξάρτητες επιχειρήσεις στην αγορά είναι οι Timco, Haeco, Bedek Aviation, FLS Aerospace και, σε κάποιο βαθμό, εταιρείες όπως η Sogerma και η BF Goodrich Services.

⁽⁹⁹⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽¹⁰⁰⁾ [Όπως αναφέρεται σε απόρρητο εσωτερικό έγγραφο της Honeywell]*.

(290) Στην απάντησή τους, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι κατασκευαστές ατράκτων δεν προτιμούν στην συντριπτική πλειοψηφία τους τα ολοκληρωμένα συστήματα και ότι σε ορισμένες περιπτώσεις απέρριψαν την ολοκλήρωση προκειμένου να διασφαλίσουν μεμονωμένη επιλογή συστημάτων. Ωστόσο, η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι, για τους κατασκευαστές ατράκτων, η ολοκλήρωση έχει ουσιαστική σημασία εφόσον οδηγεί σε υλικά οφέλη όπως το μειωμένο βάρος, η μεγαλύτερη αξιοπιστία, το χαμηλότερο κόστος συντήρησης και ο μικρότερος αριθμός προμηθευτών. Λόγω του ανταγωνισμού μεταξύ κατασκευαστών ατράκτων, είναι σαφές ότι τέτοιες μειώσεις κόστους ή άλλοι παράγοντες που εισάγουν διακρίσεις στον ανταγωνισμό δεν μπορούν να αγνοηθούν. Σε κάθε περίπτωση, ακόμη κι εάν σε ορισμένες περιπτώσεις οι κατασκευαστές ατράκτων σταμάτησαν την περαιτέρω ολοκλήρωση, παραμένει το γεγονός ότι η Honeywell εξεδήλωσε την πρόθεσή της να μεγιστοποιήσει την επιλογή των συστημάτων της ολοκληρώνοντας τα και ότι, μετά τη συγκέντρωση, η αξία του εξοπλισμού που θα είναι σε θέση να προσφέρει και να ολοκληρώσει η συγχωνευθείσα εταιρεία θα υπερβαίνει το 50 % της αξίας διάρκειας ζωής που δημιουργεί το αεροσκάφος.

(291) Τα μέρη προβάλλουν επίσης το επιχείρημα ότι ο κύριος κινητήρας σπανίως έχει σημεία διαπαφής με αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά συστήματα και ως τέτοια η ικανότητα ολοκλήρωσης της Honeywell δεν έχει καμία σημασία εφόσον δεν επηρεάζεται από τη συγκέντρωση. Η Επιτροπή συμφωνεί ότι η σαφής ολοκλήρωση κινητήρα και συστημάτων δεν έχει πραγματοποιηθεί ακόμη, αν και μια τέτοια ολοκλήρωση μάλλον θα πραγματοποιηθεί στο άμεσο μέλλον (βλέπε το σχέδιο More Electric Aircraft Engine) και παράγωγες εξελίξεις του σχεδίου αυτού πιθανόν να υλοποιήσουν, στο μέλλον, τύπους αεροσκαφών. Ωστόσο, σε γενικές γραμμές, είναι γεγονός ότι μετά τη συγκέντρωση, η Honeywell, ως προμηθευτής αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, συστημάτων ελέγχου κινητήρα και άλλων αναγκαίων θα έχει άμεση πρόσβαση στην εξέλιξη των κινητήρων της GE και ότι αυτό θα συμπληρώσει την ηγετική θέση της Honeywell στην ολοκλήρωση αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων.

(292) Βασικά, η ολοκλήρωση των συστημάτων θα έχει ως αποτέλεσμα είτε ουσιαστικά χαμηλότερο κόστος αεροσκάφους είτε/και την παροχή πραγματικής διαφοροποίησης του αεροσκάφους για την οποία οι αεροπορικές εταιρείες θα καταβάλλουν επιπρόσθετη πληρωμή. Υπάρχουν τρία επίπεδα ολοκλήρωσης: το πρώτο επίπεδο είναι η ολοκλήρωση βασικών συστημάτων με την οποία ο προμηθευτής ολοκληρώνει ορισμένα εξαρτήματα [για παράδειγμα, το ολοκληρωμένο [σχέδιο ολοκλήρωσης, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]* ή το IHAS ⁽¹⁰¹⁾]. Σε δεύτερο επίπεδο, ολοκληρώνονται συστήματα

(όπως τα αεροηλεκτρονικά και τα συστήματα ελέγχου χρήσεως). Παραδείγματα: [σχέδιο ολοκλήρωσης, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]* ⁽¹⁰²⁾, το Primus Epic της Honeywell ή το Proline 4 ⁽¹⁰³⁾ της Rockwell. Σε ένα τρίτο επίπεδο, τα συστήματα καθίστανται πλήρως ολοκληρωμένα και απλώς αλληλεπιδρούν μεταξύ τους. Είναι το επίπεδο στο οποίο ο προμηθευτής καθίσταται εταίρος στην αναζήτηση λύσεων. Αυτό το επίπεδο ολοκλήρωσης δεν έχει ακόμη επιτευχθεί για MEA μέχρι σήμερα, παρόλο που η Honeywell έχει προσφέρει αυτή τη λύση για Raytheon και Bombardier (όπως η πλήρης οριζόντια ανάπτυξη για το EPIC).

2.B.5. Η ισχύς των συνολικών συμφωνιών της Honeywell

(293) Εκτός από την επιδίωξη της στρατηγικής για την ολοκλήρωση, η Honeywell είναι σε θέση να εφαρμόσει μια στρατηγική συνολικής παρουσίασης των προϊόντων της με διάφορες μορφές, συμπεριλαμβανομένου του συνδυασμού τους. Ο συνδυασμός είναι απλή επιχειρηματική ρύθμιση με την οποία ορισμένα προϊόντα εντάσσονται σε ένα «σύνολο» και πωλούνται σε ενιαία τιμή.

(294) Η συνδυασμός γίνεται σε τρία επίπεδα. Το πρώτο επίπεδο αφορά τον τύπο του αεροσκάφους όταν γίνεται η επιλογή του εξοπλισμού SFE. Αφού ο συγκεκριμένος εξοπλισμός θα υπάρχει σε κάθε αεροσκάφος καθ' όλη τη διάρκεια της λειτουργικής ζωής του, ο ανταγωνισμός είναι πολύ σημαντικός, ιδίως για τα περιφερειακά αεροσκάφη, όπου όλος εξοπλισμός είναι SFE και προέρχεται από μια μόνο πηγή. Το δεύτερο επίπεδο αφορά τις αεροπορικές εταιρείες ή εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που επιλέγουν τον εξοπλισμό BFE. Το τρίτο αφορά τις τροποποιήσεις, αναβαθμίσεις και μετατροπές που οφείλονται, για παράδειγμα, στην ανάγκη εξοπλισμού ενός αεροσκάφους με νέο εξάρτημα υποχρεωτικών αεροηλεκτρονικών συστημάτων.

(295) Ο συνδυασμός αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων για αεροπορικές εταιρείες γίνεται στο δεύτερο επίπεδο. Ο εν λόγω συνδυασμός δεν περιορίζεται στην αγορά των προϊόντων, αλλά και στις δαπάνες για ανταλλακτικά και συντήρηση καθ' όλη τη διάρκεια ζωής του αεροσκάφους. Επιπλέον, για τα αεροσκάφη Airbus, οι διαπραγματεύσεις μεταξύ του προμηθευτή αεροηλεκτρονικών προϊόντων και της αεροπορικής εταιρείας δεν

⁽¹⁰¹⁾ Το σύστημα επιτήρησης IHAS (ολοκληρωμένο σύστημα προειδοποίησης ή αποφυγής κινδύνου) συνδυάζει ορισμένα στοιχεία. Μέσω του IHAS, προϊόντα όπως το TCAS και ο εξοπλισμός ραντάρ καιρού, για τα οποία υπάρχει ανταγωνισμός, μπορούν να συνδεθούν με το EGPWS για το οποίο η Honeywell κατέχει αναμφισβήτητη θέση. Επιπλέον, οποιοσδήποτε ανταγωνιστής θα ήθελε να προσφέρει IHAS εξαρτάται από τη Honeywell καθώς η τελευταία διαθέτει και τα τρία προϊόντα που αποτελούν μέρος του συστήματος IHAS. Η Rockwell Collins είναι η μοναδική εταιρεία που έχει δύο από τα τρία δικά της προϊόντα· η Thales εξακολουθεί να μην έχει κανένα από τα τρία. Η Honeywell κατέχει επίσης ηγετική θέση στην ολοκλήρωση συστημάτων που της επιτρέπει να αναπτύξει περαιτέρω το IHAS [δυναμική μελλοντική εφαρμογή, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

⁽¹⁰²⁾ [Περιγραφή της ιδέας, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

⁽¹⁰³⁾ Η Honeywell κατέχει ισχυρή θέση [(40-50 %)]* στις ολοκληρωμένες σειρές αεροηλεκτρονικών. Το Primus Epic, που περιλαμβάνει όλες τις σημαντικές λειτουργίες μιας σειράς αεροηλεκτρονικών και αντικαθιστά αρκετά μεμονωμένα συστήματα, αποτελεί το επίκεντρο αυτής της τεχνολογίας ολοκλήρωσης των ελέγχων και συναντάται στο Raytheon Hawker Horizon, στο Embraer ERJ-170 και στο Fairchild Dornier 728JET. Η προσφορά για πλήρη οριζόντια ανάπτυξη του Epic (η πρώτη στην αγορά) υποβλήθηκε στη Raytheon για το PD 375/PD 383 στις 2 Νοεμβρίου 2000. Γι' αυτό τον τύπο αεροσκάφους, η Honeywell κέρδισε και τους κινητήρες και το διαγνωστικό για την ανάπτυξη πλήρους σειράς αεροηλεκτρονικών EPIC. Η Collins είναι ο άλλος προμηθευτής [(40-50 %)]* με τη σειρά Proline 4 Series, κυρίως για το Bombardier.

καλύπτουν μόνο τον εξοπλισμό BFE, αλλά επίσης και τον εξοπλισμό με δυνατότητα επιλογής SFE αφού στις αεροπορικές εταιρείες παρέχονται πρόσθετα κίνητρα (εκπτώσεις για όλο το «πακέτο», εγγύηση μεγαλύτερης διάρκειας, εκπτώσεις στην προμήθεια μελλοντικών εξαρτημάτων, εμπορικές πιστώσεις, προσφορά δωρεάν προϊόντων) σε περίπτωση αγοράς «πακέτου» (που για το BFE αγοράζεται ενώ για το SFE επιλέγεται). Οι πρόσθετες εκπτώσεις ή παραχωρήσεις λαμβάνουν τη μορφή εμπορικών πιστώσεων, δωρεάν εξοπλισμού δοκιμών, δωρεάν εκπαίδευσης, δωρεάν μονάδων αντικατάστασης, εγγυήσεων μεγαλύτερης διάρκειας ή εκπτώσεων σε ανταλλακτικά. μια τυπική προσέγγιση είναι η παροχή μικρών κινήτρων για μεμονωμένα προϊόντα και η δημιουργία της πυραμίδας «όσα περισσότερα αγοράζεις, τόσο μεγαλύτερο είναι το κίνητρο». Μια άλλη προσέγγιση που προτείνεται είναι η τιμολόγηση προϊόντων που αγοράζονται σε δεδομένη χρονική στιγμή να επηρεάζεται από την αγορά προϊόντων σε μεταγενέστερη χρονική στιγμή (όπως οι εκπτώσεις που γίνονται στους μόνιμους πελάτες).

(296) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστηρίζουν το επιχειρήμα ότι οι πρακτικές του συνδυασμού δεν εφαρμόστηκαν στον κλάδο και ότι, όπου εφαρμόστηκαν, αυτό έγινε κατόπιν απαίτησης των πελατών. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ωστόσο ότι ο εν λόγω κλάδος είναι επιρρεπής στο συνδυασμό προϊόντων τόσο από την πλευρά της ζήτησης όσο και από την πλευρά της προσφοράς. Υπάρχουν πράγματι διάφορα παραδείγματα τα οποία επιβεβαιώθηκαν κατά την ακρόαση και δείχνουν ότι οι συνδυασμοί προϊόντων χρησιμοποιούνται τακτικά. Τα μέρη δεν αρνούνται αυτές τις περιπτώσεις αλλά τις χαρακτηρίζουν «προσφορές πολλαπλών προϊόντων» και επισημαίνουν περαιτέρω ότι οι πρακτικές αυτές αντιστοιχούν γύρω στο [20-30 %]* του κύκλου εργασιών της Honeywell.

(297) Τα μέρη ισχυρίζονται επίσης ότι οι προσφορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων εξακολουθούν να σπανίζουν και ότι τα προϊόντα επιλέγονται με βάση την τεχνική ικανότητα. Η έρευνα της αγοράς έδειξε ωστόσο ότι, παρόλο που η εφαρμογή της πρόσφατης συγκέντρωσης Allied Signal/Honeywell χρειάστηκε χρόνο για να έχει επιπτώσεις στην αγορά, ο αριθμός των προσφορών στις οποίες η Honeywell συνδύασε αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα αυξήθηκε το τελευταίο εξάμηνο.

2.Γ. Ανταγωνιστές

(298) Οι Rockwell Collins, Thales και Hamilton Sunstrand (UTC) είναι οι τρεις βασικοί ανταγωνιστές της Honeywell. Οι επιχειρήσεις αυτές καλύπτουν το 85 % και άνω των αγορών αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, και αυτή η συγκεντρωτική διάρθρωση της αγοράς παραμένει σταθερή με την πάροδο του χρόνου.

Rockwell Collins

α) Εισαγωγή

(299) Οι τρεις μεγαλύτεροι προμηθευτές αεροηλεκτρονικών προϊόντων καλύπτουν περίπου το 95 % της αγοράς⁽¹⁰⁴⁾. Από κοινού με τη Honeywell και τη Thales, η Rockwell Collins είναι ένας από αυτούς.

(300) Η Collins είναι τμήμα της Rockwell International Corporation. Πλην των αεροηλεκτρονικών προϊόντων, η μητρική εταιρεία της Collins συμμετέχει επίσης σε εξοπλισμό αυτοματισμού βιομηχανικών διεργασιών. Εκτός από τις αγορές για μεγάλα εμπορικά και περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη, η Collins σχεδιάζει και κατασκευάζει ποικιλία ηλεκτρονικών προϊόντων, συμπεριλαμβανομένων των αεροηλεκτρονικών, για στρατιωτικές εφαρμογές.

(301) Η Rockwell International Corporation ανακοίνωσε δημόσια την πρόθεσή της, για στρατηγικούς και οικονομικούς λόγους, να εκχωρήσει την ιδιοκτησία της Collins στους μέτοχους της, όπως έχει γίνει στο παρελθόν για πολλές άλλες επιχειρήσεις της Rockwell. Αποτέλεσμα αυτού, η Collins θα είναι ανεξάρτητη εταιρεία υπό τον έλεγχο του δημοσίου εισηγμένη αυτοτελώς στο χρηματιστήριο αξιών.

β) Περιορισμένη οικονομική ισχύς

(302) Το σχέδιο της Rockwell να διαχωρίσει το τμήμα κατασκευής αεροηλεκτρονικών προϊόντων θα έχει σημαντικό αντίκτυπο στην οικονομική κατάσταση της Collins και [περιγραφή στρατηγικής, θεωρείται από την Collins ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

(303) Ενώ η μητρική επιχείρηση της Collins με χρηματιστηριακή αξία 8 δισεκατομμυρίων USD περίπου (Απρίλιος 2001) είναι ήδη σημαντικά μικρότερη από τη GE ή τη Honeywell, μετά το διαχωρισμό της (κατά πάσα πιθανότητα γύρω στα μέσα του 2001), η μεμονωμένη επιχείρηση Collins θα αντιπροσωπεύει μόνο ένα τμήμα του κυριότερου άμεσου ανταγωνιστή της.

⁽¹⁰⁴⁾ Οι Litton, Smiths, Teledyne, L3COM είναι εξειδικευμένες επιχειρήσεις, με τεχνικώς προηγμένα προϊόντα, το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων των οποίων προέρχεται ενίοτε και από άλλες αγορές (όπως τα ναυπηγεία για τη Litton). Οι επιχειρήσεις αυτές συνήθως πωλούν τα προϊόντα τους στις τρεις μεγαλύτερες που έχουν εδραιώσει τη θέση τους στους κατασκευαστές ατράκτων και τις αεροπορικές εταιρείες καθώς και το παγκόσμιο δίκτυο εξυπηρέτησης για τη στήριξη των θέσεων αυτών. Ως επί το πλείστον, προϊόντα όπως το IRS της Litton ή το FMS της Smiths ενσωματώνονται σε λύσεις της Thales ή της Collins. Για ορισμένα προϊόντα, επιχειρήσεις όπως οι L3 COM, Teledyne ή Universal κατέχουν υφιστάμενες θέσεις σε προϊόντα χαμηλότερης τεχνολογίας, όπως συστήματα καταγραφής, εκτυπωτές, όργανα και οθόνες απεικόνισης.

(304) Συνεπώς, ενώ η Collins θα μπορούσε στο παρελθόν να επωφεληθεί από τη μεγαλύτερη οικονομική επιφάνεια της μητρικής εταιρείας της, η έξοδος της από τον όμιλο εταιρειών Rockwell θα της στερήσει την οικονομική στήριξη που είχε ως θυγατρική της Rockwell, αντίθετα από τη Honeywell που θα έχει την επιρροή της οικονομικής ισχύος της GE Capital. [Περιγραφή του αντίκτυπου στην Collins, θεωρείται από τη Collins ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

γ) Περιορισμένο φάσμα προϊόντων

(305) Καίτοι η Collins είναι ο κύριος ανταγωνιστής της Honeywell στο περιφερειακό και επιχειρηματικό τμήμα της αγοράς, η Collins δεν είναι σε θέση να αναπαραγάγει τη προσφορά προϊόντων της Honeywell εφόσον δεν διαθέτει ορισμένα βασικά προϊόντα όπως είναι το αδρανειακό σύστημα αναφοράς («IRS»), το EGPWS και οι αισθητήρες δεδομένων αέρος.

(306) Επιπλέον, αντίθετα με τη Honeywell, η Collins δεν διαθέτει προϊόντα για τα οποία θεωρείται αποκλειστικός προμηθευτής. Προφανώς, αντίθετα με τη Honeywell και επιπλέον του περιορισμένου φάσματος αεροηλεκτρονικών προϊόντων, η Collins δεν κατασκευάζει μη αεροηλεκτρονικό εξοπλισμό ή κινητήρες αεροσκαφών.

δ) Έλλειψη κάθετης ολοκλήρωσης

(307) Όπως και οι ανταγωνιστές του κινητήρα της GEAE αλλά σε αντίθεση με τη μετά τη συγκέντρωση κατάσταση της Honeywell, η Collins δεν έχει τη δυνατότητα να επηρεάσει τις πωλήσεις των αεροηλεκτρονικών προϊόντων της με ολοκληρωμένο σκέλος χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως η GECAS. Πράγματι, η Collins δεν δύναται να επηρεάσει τις αεροπορικές εταιρείες ως προς την επιλογή εξοπλισμού, ούτε διαθέτει την ικανότητα να προσφέρει στους κατασκευαστές ατράκτου τη δυνατότητα σημαντικών παραγγελιών GECAS για να πετύχει την αποκλειστικότητα ή να επιλέγει τον εξοπλισμό και τα κατασκευαστικά μέρη SFE.

ε) Άμεση έκθεση

(308) Τα μέρη υποστήριξαν ότι, παρά τη θέση της Honeywell, οι ανταγωνιστές εξακολουθούν να αναπτύσσονται εις βάρος της Honeywell και ότι τα πέντε τελευταία χρόνια η Collins, ειδικά, ξεπέρασε τη Honeywell.

(309) Η ανάλυση των αντίστοιχων θέσεων και προϊόντων της Collins και της Honeywell δείχνει ότι αυτό το επιχειρήμα όχι μόνο είναι ανακριβές αλλά, εάν υπάρχει κάτι ουσιαστικό σε αυτό, μάλλον θα εξαφανιστεί εάν προχωρήσει η προτεινόμενη συγκέντρωση.

(310) Όσον αφορά τους τύπους των μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, η Honeywell παρέχει το μεγαλύτερο μέρος του περιεχομένου πολλών από τους νέους και παράγωγους τύπους που εισήχθησαν στην αγορά τα πέντε τελευταία χρόνια. Στους τύπους που πιστοποιήθηκαν την περίοδο αυτή περιλαμβάνονται: οι B717-200, B737NG, B757-300, B767-400ER, B767-300F/ER, B777-200ER, B777-

300 της Boeing και οι A300BY-600ST-Beluga, A319-100, A321-200, A330-200 και A318 της Airbus. Ενώ η Honeywell αναπαραγάγει τη μέση ηγετική θέση της στην αγορά για τους λοιπούς τύπους της Boeing, κέρδισε την αποκλειστική θέση για τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα στο [τύπος μεγάλου εμπορικού αεροσκάφους, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]* και ελέγχει σημαντικό μέρος της αξίας περιεχομένου και στο [τύπος μεγάλου εμπορικού αεροσκάφους, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]* και στο [τύπος μεγάλου εμπορικού αεροσκάφους, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Ομοίως, η Collins καταλαμβάνει ήσσονος σημασία θέση στα αεροσκάφη Airbus όπου, από κοινού με τη Thales, η Honeywell κατέχει το μεγαλύτερο μέρος της αξίας περιεχομένου. Επιπλέον, τα αεροσκάφη αυτά τα οποία πιστοποιήθηκαν τα πέντε τελευταία χρόνια και στα οποία η Honeywell είναι ο αποκλειστικός ή κύριος προμηθευτής αεροηλεκτρονικών προϊόντων συγκαταλέγονται επίσης στους ευπώλτους τύπους.

(311) Ομοίως, ενώ η Honeywell κέρδισε διαγωνισμούς για την προμήθεια αεροηλεκτρονικών προϊόντων σε οκτώ από τους δώδεκα τύπους περιφερειακών αεροσκαφών που παραδόθηκαν τα πέντε τελευταία χρόνια, η Collins κατόρθωσε να πετύχει την προμήθεια αεροηλεκτρονικών προϊόντων μόνο σε δύο από αυτούς. Ειδικότερα, οι επιτυχίες της Collins περιορίζονται σε έναν κατασκευαστή [κατασκευαστής ατράκτου· θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, ενώ οι οκτώ τύποι που κέρδισε η Honeywell καλύπτουν τρεις κατασκευαστές αεροσκαφών (τρεις στη [κατασκευαστής ατράκτου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, τέσσερις στη [κατασκευαστής ατράκτου· θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* και ένα με [κατασκευαστής ατράκτου· θεωρείται από τη Honeywell ότι περιλαμβάνει στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*).

(312) Επιπλέον, ο κύριος όγκος των δραστηριοτήτων της Collins για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη συνίσταται στην πώληση αεροηλεκτρονικών BFE, για τα οποία ανταγωνίζεται σήμερα, στήθος με στήθος, με τη Honeywell. Έτσι, η Collins θα εξαρτάται σημαντικά από τη βούληση των αεροπορικών εταιρειών να μη συμπεριφέρονται με οικονομικώς ορθολογικό τρόπο (αγοράζοντας τις προσφορές συνδυασμένων προϊόντων της συγχωνευθείσας εταιρείας) και να εξακολουθήσουν να επιλέγουν τον εξοπλισμό της Collins.

στ) Σύμπερασμα

(313) Ως αποτέλεσμα των διαφορών αυτών παραγόντων, η Collins είναι αναμφισβήτητα ένας από τους ανταγωνιστές της Honeywell που θα επηρεαστεί αρνητικά από την προτεινόμενη συγκέντρωση. [Δήλωση της Collins κατά την ακρόαση, θεωρείται από τη Collins στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

Thales

α) Εισαγωγή

- (314) Η Thales (παλαιότερα γνωστή ως Thomson-CSF) είναι γαλλική εταιρεία που δραστηριοποιείται στον κλάδο των επαγγελματικής χρήσης ηλεκτρονικών και εφαρμοσμένης μηχανικής για συναφείς εμπορικές και στρατιωτικές αγορές. Η Thales Avionics (παλαιότερα γνωστή ως Sextant Avionique) είναι θυγατρική της Thales που δραστηριοποιείται στην προμήθεια πολιτικών και στρατιωτικών αεροηλεκτρονικών προϊόντων. Το 1999, [η πλειοψηφία]* όλων των πωλήσεων προήλθε από τα πολιτικά αεροηλεκτρονικά προϊόντα, ενώ το υπόλοιπο αφορά την αμυντική βιομηχανία (κυρίως στρατιωτικά αεροσκάφη, πύραυλοι και ελικόπτερα).

β) Περιορισμένο φάσμα προϊόντων

- (315) Οι περισσότερες δραστηριότητες της Thales αφορούν προϊόντα SFE (δυνατότητα επιλογής). Η Thales εισήλθε μόλις πρόσφατα στην αγορά BFE, όπου το μερίδιό της είναι πολύ μικρότερο εκείνου των ανταγωνιστών της. Η Thales προσφέρει περιορισμένο φάσμα προϊόντων και δεν διαθέτει βασικά προϊόντα όπως το ADIRS, το ραντάρ καιρού και το EGPWS. Όπως και η Collins αλλά σε αντίθεση με τη συγχωνευθείσα εταιρεία, η Thales δεν έχει την ικανότητα να συνδυάζει αεροηλεκτρονικά προϊόντα με άλλο εξοπλισμό αεροσκαφών όπως κινητήρες, APU, ECS, συστήματα παραγωγής ηλεκτρικής ισχύος κ.λπ.
- (316) Η Thales Avionics είναι η τρίτη επιχείρηση στις αγορές αεροηλεκτρονικών. Συνολικά, η Thales διαθέτει μικρό φάσμα προϊόντων και στερείται βασικών προϊόντων στον τομέα των ραδιοεπικοινωνιών και της επιτήρησης ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει τη συνολική ηγετική θέση της Honeywell στις αγορές αεροηλεκτρονικών προϊόντων.
- (317) Επίσης, η Thales εξαρτάται ιδιαίτερα από ορισμένα προϊόντα (όπως FMS, το ραντάρ καιρού, IRS, TCAS, TAWS, επικοινωνίες/πλοήγηση) που πρέπει να αγοράζει από ανταγωνιστές (συμπεριλαμβανομένης της Honeywell) ώστε να είναι σε θέση να παρέχει ολοκληρωμένα συστήματα και να προσπαθεί να ανταγωνιστεί σε μεγαλύτερο εύρος προϊόντων, με τους ανταγωνιστές της. Για παράδειγμα, η Thales χρειάζεται να βασίζεται σε αεροηλεκτρονικό εξοπλισμό από τη Honeywell για να μπορεί να παρέχει πλήρη σειρά αεροηλεκτρονικών για το Bombardier DASH 8-400, για το οποίο επιλέχθηκε ως εταιρεία ολοκλήρωσης αεροηλεκτρονικών συστημάτων.

γ) Έλλειψη κάθετης ολοκλήρωσης

- (318) Όπως και η Collins αλλά σε αντίθεση με τη Honeywell, εάν η τελευταία ενσωματωθεί στη GE, η Thales δεν έχει δυνατότητες υποστήριξης για τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα της ανάλογες με τις δραστηριότητες και τις υπηρεσίες μιας εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως η GECAS. Εκτός από την περιορισμένη οικονομική ικανότητά της⁽¹⁰⁵⁾, η

Thales δεν θα είναι, συνεπώς, σε θέση να «αντιγράψει» τις ευρείες προσφορές της συγχωνευθείσας εταιρείας και να διαθέσει στην αγορά τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα της στην ίδια βάση με τη Honeywell ως τμήμα της GE.

δ) Συμπέρασμα

- (319) Καίτοι είναι αναμφισβήτητο ότι η Thales σημείωσε επιτυχία με ορισμένα προϊόντα της σε κάποιους τύπους και ιδίως στις οικογένειες Airbus, η Thales εξακολουθεί να εξαρτάται σημαντικά από περιορισμένο αριθμό σχετικά ισχυρών θέσεων για λιγοστούς τύπους. Η συγκεντρωτική αυτή θέση σε συνδυασμό με την έλλειψη ικανότητά της να αναπαραγάγει την οικονομική ισχύ της GE Capital, η επιρροή της GECAS και οι συνδυασμένες προσφορές της Honeywell, υπό οποιοδήποτε σχήμα ή μορφή, μειώνουν σημαντικά την ικανότητα της Thales να ανταγωνιστεί επί της αξίας της.

Hamilton Sundstrand

α) Εισαγωγή

- (320) Η αγορά των μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων είναι πιο κατακερματισμένη, αφήνοντας τη Hamilton Sundstrand ως το σημαντικότερο ανταγωνιστή της Honeywell με ένα φάσμα προϊόντων. Η Hamilton Sundstrand είναι, όπως και η P & W, ένα από τα τμήματα της UTC. Η Hamilton Sundstrand εξαγοράστηκε πρόσφατα από τη UTC (Ιούνιος 1999) και, με 2,5 δισεκατομμύρια USD περίπου, της αναλογεί λιγότερο από 15 % των ετήσιων ενοποιημένων πωλήσεων της UTC.

β) Περιορισμένο φάσμα προϊόντων

- (321) Καίτοι η Hamilton Sundstrand είναι ο μοναδικός ανταγωνιστής που διαθέτει συγκρίσιμο με εκείνο της Honeywell⁽¹⁰⁶⁾ φάσμα μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, η θέση της στην αγορά εξασθενεί λόγω της πλήρους απουσίας της από τις αγορές αεροηλεκτρονικών.
- (322) Επίσης, καίτοι η Hamilton Sundstrand μπορεί να προσφέρει ορισμένα μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα, εκτός από γεννήτριες παραγωγής ηλεκτρικής ισχύος, δεν κατέχει ηγετική θέση στις αγορές στις οποίες είναι παρούσα. Η Honeywell ή άλλοι προηγούνται πάντα της Hamilton Sundstrand. Επιπλέον, υπάρχουν τμήματα αγοράς για τα οποία η Hamilton Sundstrand δεν προσφέρει κανένα προϊόν. Για παράδειγμα, η Hamilton Sundstrand δεν κατασκευάζει APU για αεροσκάφη μεγέθους 200 έως 400 θέσεων.

⁽¹⁰⁵⁾ Συγκριτικά, η χρηματιστηριακή αξία της Thales και όλων των θυγατρικών της, συμπεριλαμβανομένης της Thales Avionics, είναι 8 δισεκατομμύρια USD περίπου, μικρότερη από εκείνη της GE και Honeywell.

⁽¹⁰⁶⁾ Όπως περιγράφηκε ήδη ανωτέρω, στα κυριότερα προϊόντα αεροδιαστημικής της Hamilton Sundstrand περιλαμβάνονται APU, ECS, συστήματα παραγωγής ηλεκτρικής ισχύος, κατασκευαστικά μέρη κινητήρα, συστήματα υδραυλικής ισχύος και ήσσονος σημασίας παρουσία στον έλεγχο πτήσεων.

γ) Περιορισμένη οικονομική ισχύς

- (323) Όπως και η αδελφή επιχείρηση P & W, η Hamilton Sundstrand δεν διαθέτει τις οικονομικές δυνατότητες που θα επεκταθούν από τη GE, και ειδικότερα από τη GE Capital, στη Honeywell μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση.
- (324) Οι προηγούμενες παράγραφοι έδειξαν με πολλά παραδείγματα πώς οι αυξημένοι οικονομικοί πόροι της GE μπορούν να ανατρέψουν την ισορροπία σε ένα διαγωνισμό. Οι πρακτικές αυτές θα ισχύσουν προφανώς και στις δραστηριότητες της Honeywell εφόσον είναι τμήμα της GE. Η συνολική οικονομική στήριξη της GE θα βοηθήσει τις δραστηριότητες της Honeywell να συνεχίσουν να προπορεύονται των ανταγωνιστών τους όποτε χρειάζεται και, συνεπώς, να ενισχύουν περαιτέρω τις ηγετικές θέσεις της όχι μόνο έναντι της Hamilton Sundstrand στην αγορά μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων αλλά και έναντι των Collins και Thales στον τομέα των αεροηλεκτρονικών προϊόντων.

δ) Έλλειψη κάθετης ολοκλήρωσης

- (325) Όπως οι ανταγωνιστές της Honeywell στα αεροηλεκτρονικά και της GEAE στους κινητήρες, η Hamilton Sundstrand δεν έχει τη δυνατότητα να δώσει ώθηση στις πωλήσεις μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων με ένα εργαλείο όπως η GECAS. Μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, η Honeywell θα είναι ο μοναδικός προμηθευτής μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων που έχει ολοκληρωθεί με εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- (326) Κατόπιν αυτού, η αδυναμία της Hamilton Sundstrand να επηρεάσει τις αεροπορικές εταιρείες ως προς την εμπορία του αρχικού εξοπλισμού μέσω οικονομικών κινήτρων ή συμφωνιών για υπηρεσίες, όπως εκείνες που προσφέρει η GECAS σε αεροπορικές εταιρείες θα εμποδίσει περαιτέρω τη Hamilton Sundstrand να αντιμετωπίσει την προσφορά της Honeywell με βάση την αξία.
- (327) Επίσης, η πολιτική της GECAS για την επιλογή αεροσκαφών με προϊόντα GE σε συνδυασμό με την ικανότητα και τα κίνητρά της να δίνει παραγγελίες προβολής ή προώθησης για να παρακινήσει τους κατασκευαστές ατράκτων να επιλέξουν εξοπλισμό GE ή να χορηγήσουν αποκλειστικότητα στη GE αποτελεί ένα ακόμη χαρακτηριστικό της GE από το οποίο η Hamilton Sundstrand, αντίθετα με τη Honeywell, δεν θα είναι σε θέση να επωφεληθεί και το οποίο δεν θα είναι σε θέση να αναπαραγάγει.
- ε) Συμπέρασμα
- (328) Ως αποτέλεσμα του συνδυασμού των ανωτέρω παραγόντων, φαίνεται ότι οι δραστηριότητες κατασκευής μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων της Hamilton Sundstrand είναι από τους υποψήφιους προμηθευτές που είναι πιο πιθανό να υποφέρουν σύντομα και έντονα από τις επιπτώσεις αποκλεισμού της προτεινόμενης συγκέντρωσης.

Λοιποί ανταγωνιστές

- (329) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστήριξαν ότι όλοι οι δυνητικοί προμηθευτές, ανεξάρτητα από τη σημερινή τους θέση στην αγορά, έχουν κίνητρο να καινοτομήσουν και να ασκήσουν έτσι ανταγωνιστική πίεση στη Honeywell. Οι υπόλοιποι ανταγωνιστές στα αεροηλεκτρονικά, πλην των τριών μεγάλων, είναι εξειδικευμένες επιχειρήσεις με ισχυρές δεξιότητες στην καινοτομία αλλά περιορισμένη πρόσβαση σε πελάτες (κατασκευαστές ατράκτων ή αεροπορικές εταιρείες). Οι μικρότεροι αυτοί ανταγωνιστές ανέφεραν ότι αντιμετωπίζουν όλο και μεγαλύτερη πίεση από την ενισχυμένη ικανότητα συνδυασμού της Honeywell και ότι αυτή η κατάσταση θα οξυνθεί μετά τη συγκέντρωση GE/Honeywell.

2.Δ. Συμπέρασμα

- (330) Από τα ανωτέρω συνάγεται το συμπέρασμα ότι η Honeywell κατέχει ηγετική θέση στην αγορά φάσματος αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων και ότι κανένας ανταγωνιστής δεν είναι σε θέση, μόνος του, να αναπαραγάγει το ευρύ φάσμα προϊόντων της.

3. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΧΕΙΡΙΣΜΟΥ ΚΙΝΗΤΗΡΑ (ΕΚΚΙΝΗΤΗΡΕΣ)

3.A. Σχετικές αγορές

3.A.1. Εισαγωγή

- (331) Η Honeywell κατέχει σημαντικές θέσεις στις αγορές ορισμένων εξαρτημάτων και συστημάτων ελέγχου κινητήρα που είναι βασικά για τους κινητήρες αεριώθησης. Παρόλο που η GE δεν δραστηριοποιείται στις αγορές αυτές η συγκέντρωση δημιουργεί μια κάθετη σχέση. Πράγματι, η GE κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά στο επόμενο στάδιο της παραγωγής για τους κινητήρες αεριωθούμενων και η Honeywell κατέχει ηγετική θέση στην αγορά του προηγούμενου σταδίου της παραγωγής για συστήματα χειρισμού κινητήρων, ιδίως εκκινητήρες.

3.A.2. Σχετική αγορά προϊόντος

- (332) Τα συστήματα ελέγχου κινητήρα διευκολύνουν την αλληλεπίδραση του κινητήρα με τα όργανα του θαλάμου διακυβέρνησης και περιλαμβάνουν τα ακόλουθα προϊόντα: εκκινητήρες αεροστρόβιλου· (FADEC) ηλεκτροψηφιακό σύστημα πλήρους ελέγχου κινητήρα (Ηλεκτρονικό σύστημα χειρισμού κινητήρα, σύστημα ελέγχου καυσίμων, ηλεκτρογεννήτρια, στοιχειομετρική συσκευή καυσίμου, εναλλάκτες)· ενεργοποίηση αναστροφής ώσεως· βαλβίδες (βαλβίδες εξαέρωσης, βαλβίδες ελέγχου, βαλβίδες καταπολέμησης του πάγου, ηλεκτρομαγνητικές βαλβίδες)· ψυγεία (εναλλάκτες θερμότητας, αεραγωγοί εισόδου και εξόδου σε εναλλάκτες θερμότητας συμπεριλαμβανομένων βαλβίδων ρύθμισης)· αισθητήρες (πίεση, θερμοκρασία, ανιχνευτές φωτιάς και δόνησης, συστήματα ανάφλεξης)· φίλτρα και διάφορα κατασκευαστικά μέρη (βραχίονες, τροχαλίες, μοχλοί, παρακολούθηση λειτουργία κινητήρα, παλαιές υδρομηχανικές και ηλεκτρονικές μονάδες κ.λπ.).

(333) Η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι, λόγω της έλλειψης δυνατότητας υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης και προσφοράς, τα μεμονωμένα αυτά προϊόντα πρέπει να θεωρούνται ξεχωριστές αγορές. Από την άποψη της ζήτησης, είναι σαφές ότι κάθε προϊόν διαδραματίζει ξεχωριστό ρόλο στη λειτουργία κινητήρα αερίωθσης και δεν μπορεί να αντικατασταθεί από κάποιο άλλο. Από την άποψη της προσφοράς, οι προμηθευτές δεν παράγουν όλα αυτά τα προϊόντα και κατά συνέπεια οι θέσεις τους στην αγορά, για το ένα ή για το άλλο προϊόν, ποικίλουν. Για παράδειγμα, η Honeywell δεν προμηθεύει αισθητήρες, φίλτρα και διάφορα άλλα προϊόντα. Για την είσοδο στην αγορά προϊόντων για το σύστημα χειρισμού του κινητήρα υπάρχουν μεγαλύτεροι φραγμοί εισόδου. Αυτό απορρέει από τις σημαντικές τεχνολογικές απαιτήσεις που πρέπει να πληρούν οι προμηθευτές και από το υψηλό κόστος που έχει για τους κατασκευαστές κινητήρων η αλλαγή προμηθευτών. Κατά συνέπεια η αύξηση της τιμής ενός προϊόντος θα είναι επικερδής, εφόσον δεν θα παρακινεί, εύκολα και γρήγορα, τον προμηθευτή ενός άλλου προϊόντος να εισέλθει στην αγορά στην οποία σημειώθηκε αύξηση της τιμής.

(334) Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής επιβεβαίωσε τον ισχυρισμό των μερών ότι δεν θα ήταν ενδεδειγμένος ο διαχωρισμός σε μικρότερες αγορές ανάλογα με τους διαφορετικούς κινητήρες αεριοθούμενων αεροσκαφών (για μεγάλα εμπορικά, περιφερειακά και επιχειρηματικά αεροσκάφη). Παρόλο που υπάρχει διαφορά στο βαθμό πολυπλοκότητας των διαφόρων τύπων κινητήρων (για παράδειγμα, το σύστημα χειρισμού κινητήρα για τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη τείνει να είναι πιο πολύπλοκο από το σύστημα για τα περιφερειακά ή για τα επιχειρηματικά), οι χειρισμοί του κινητήρα είτε είναι παρόμοιοι είτε έχουν την ίδια σχεδιαστική προσέγγιση στους διάφορους κινητήρες αεριοθούμενων αεροσκαφών. Όταν δεν συμβαίνει αυτό, προσαρμόζονται —αυξομειούμενοι— ώστε να ταιριάζουν στο συγκεκριμένο

τύπο κινητήρα. Συνεπώς, οι προμηθευτές είναι σε θέση να κατασκευάζουν και να παρέχουν συστήματα χειρισμού κινητήρα για όλους τους κινητήρες αεριοθούμενων αεροσκαφών.

(335) Η Honeywell είναι ο πρώτος προμηθευτής ενός ειδικού προϊόντος χειρισμού κινητήρα, κυρίως εκκινητήρων.

3.A.3. Σχετική γεωγραφική αγορά

(336) Σύμφωνα με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής σχετικά με τον εξοπλισμό για πολιτικά αεροσκάφη⁽¹⁰⁷⁾, η σχετική γεωγραφική αγορά για εκκινητήρες κινητήρων είναι παγκόσμια.

3.B. Μερίδια αγοράς

(337) Οι μεγαλύτεροι ανταγωνιστές για συστήματα χειρισμού κινητήρων είναι οι UTC (Hamilton Sundstrand), Parker, Woodward, Dunlop, Sumitomo, συστήματα BAe και TRW/Lucas. Τα μερίδια αγοράς της Honeywell και εκείνα των ανταγωνιστών της, παρατίθενται στον πίνακα 21. Δεδομένου ότι συνήθως δεν είναι διαθέσιμα τα στοιχεία για τα μερίδια αγοράς, η εκτίμηση βασίζεται στα στοιχεία των μερών για το 2000, παγκοσμίως, τα οποία επιβεβαιώθηκαν ευρέως από την έρευνα της αγοράς. Είναι φανερό ότι, η Honeywell, αντίθετα από τους ανταγωνιστές της, είναι παρούσα στις διάφορες αγορές προϊόντος και είναι ο πρώτος προμηθευτής σε εκκινητήρες κινητήρων.

(107) Βλέπε υπόθεση IV/M. 697 — Lockheed Martin/Loral Corporation, απόφαση της Επιτροπής της 27ης Μαρτίου 1996 ή υπόθεση IV/M.290 — Sextant/BGTVDO, απόφαση της Επιτροπής της 21ης Δεκεμβρίου 1992.

Πίνακας 23

Εξαρτήματα & Συστήματα ελέγχου	HON	Parker	Hamilton Sundstrand	Serck	TRW/Lucas	BAe Systems/Woodward	Dunlop	Λοιποί
Εκκινητήρες κινητήρα	[50 %-60 %]*	—	[40 %-50 %]* ⁽¹⁰⁸⁾	—	—	—	—	[0 %-10 %]*
Ηλεκτρικά συστήματα χειρισμού κινητήρα	[10 %-20 %]*	—	[20 %-30 %]*	—	[20 %-30 %]*	[30 %-40 %]*	—	[0 %-10 %]*
Συστήματα ελέγχου καυσίμων	[30 %-40 %]*	—	[0 %-10 %]*	—	[10 %-20 %]*	[0 %-10 %]*	—	[20 %-30 %]*
Ψυγεία / Θερμαντήρες	[30 %-40 %]*	—	—	[10 %-20 %]*	—	—	—	[40 %-50 %]*
Ενεργοποίηση αναστροφέα ώσεως	[10 %-20 %]*	[0 %-10 %]*	—	—	[10 %-20 %]*	—	—	[50 %-60 %]*
Βαλβίδες κινητήρα (όλα τα είδη)	[20 %-30 %]*	[10 %-20 %]*	[10 %-20 %]*	—	—	—	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*

(338) Όσον αφορά τους εκκινήτες κινητήρων, στους δύο κυριότεροι κατασκευαστές, τη Honeywell και τη Hamilton Sundstrand, αναλογεί πάνω από 90 % της συνολικής αγοράς. Ωστόσο, η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι η Hamilton Sundstrand δεν πρέπει να θεωρείται ανταγωνίστρια της Honeywell στην αγορά εκκινήτων για κινητήρες. Αυτό συμβαίνει επειδή οι εκκινήτες της τοποθετούνται μόνο σε κινητήρες της P & W ⁽¹⁰⁹⁾ και, γι' αυτό, δεν είναι διαθέσιμοι στην αγορά. Κατ' αυτήν την έννοια, ο πίνακας 21 παρουσιάζει τον όγκο της παραγωγής και όχι πωλήσεις στη αγορά. Σύμφωνα με τη Hamilton Sundstrand, μια μικρή αλλά σημαντική, μη μεταβατική αύξηση τιμής στους εκκινήτες κινητήρων δεν θα την ωθούσε να πωλήσει στην ελεύθερη αγορά. Εάν η Hamilton Sundstrand αποφασίσει να πωλήσει στην ελεύθερη αγορά, αυτό θα αποβεί σε όφελος της RR —ανταγωνίστριας της P & W στην αγορά του επόμενου σταδίου παραγωγής για κινητήρες. Ωστόσο, τα αναμενόμενα κέρδη στην αγορά του προηγούμενου σταδίου παραγωγής, που προέρχονται από την πώληση εκκινήτων για κινητήρες στην RR, δεν μπορούν να υπερκεράσουν τη ζημία που ενδέχεται να υποστεί η P & W στην αγορά του επομένου σταδίου για κινητήρες. Αυτό οφείλεται στη διαφοροποίηση τιμής και περιθωρίου κέρδους μεταξύ εκκινήτων και κινητήρων. Εάν οι μονοπωλιακές πωλήσεις εκκινήτων της Hamilton Sundstrand αποκλειστούν από τη ελεύθερη αγορά, η Honeywell θα είναι ο μόνος μεγάλος, ανεξάρτητος προμηθευτής εκκινήτων.

(339) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι τα μερίδια αγοράς δεν είναι ενδεικτικά της ισχύος στην αγορά εφόσον ο ανταγωνισμός μεταξύ προμηθευτών πραγματοποιείται στο στάδιο της ανάπτυξης του κινητήρα. Το μέγεθος και η ισχύς των προμηθευτών, η ικανότητά τους να επενδύσουν σε προγράμματα κινητήρων (που χαρακτηρίζονται από τις υψηλές επενδύσεις στην αρχή και από το μακρύ χρονικό διάστημα που απαιτείται πριν αρχίσουν οι θετικές ταμειακές ροές), η σημαντική τεχνολογική ικανότητα και η ενδοεπιχειρησιακή ικανότητα στήριξης είναι βασικά στοιχεία για τις αεροπορικές επιχειρήσεις. Επειδή η λεπτομερής γνώση των συστημάτων κινητήρα και ατράκτου που αλληλεπιδρούν με το στοιχείο/υποσύστημα είναι θεμελιώδους σημασίας στις επιχειρήσεις αυτές, η οικονομική ακμαιότητα και τα ικανοποιητικά αξιολογικά στοιχεία στην εφαρμογή της τεχνολογίας σε αεροδιαστημικές εφαρμογές κινητήρα αερίωθησης είναι βασικός παράγοντας διάκρισης για την επιλογή του προμηθευτή κινητήρα. Το μερίδιο αγοράς αποτελεί συνεπώς μέτρο της πείρας των προμηθευτών και, υπό τον όρο ότι διατίθενται αρκετοί πόροι στην E & A, το μερίδιο αγοράς είναι άμεσος δείκτης ισχύος στην αγορά. Γι' αυτό το λόγο συνάγεται ότι μεγάλα μερίδια αγοράς παρέχουν σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα κατά τη διαδικασία του διαγωνισμού, λόγω της ανάγκης για απόδειξη της αξιοπιστίας και των ικανοποιητικών αξιολογικών στοιχείων του προϊόντος.

(340) Όπως φαίνεται στις επόμενες παραγράφους, η συγκέντρωση θα έχει επιπτώσεις κάθετου αποκλεισμού, που προέρχεται από τον αποκλεισμό της Honeywell ως ανεξάρτητου προμηθευτή συστημάτων χειρισμού κινητήρα σε κατασκευαστές κινητήρων αεριωθούμενων που ανταγωνίζονται με τη GE.

⁽¹⁰⁸⁾ Ας σημειωθεί ότι η Hamilton Sundstrand εκτιμά το μερίδιο της στην αγορά μεταξύ 30 και 40 % και εκείνο της Honeywell μεταξύ 60 και 70 %.

⁽¹⁰⁹⁾ Η Hamilton Sundstrand είναι ιδιοκτησίας της United Technology Corporation (UTC) και επομένως είναι αδελφή εταιρεία της P & W.

4. ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ

4.A. Εισαγωγή

(341) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα προκαλέσει αντίθετες επιπτώσεις στον ανταγωνισμό λόγω οριζόντιων αλληλεπικαλύψεων και κάθετης και σωρευτικής ολοκλήρωσης των δραστηριοτήτων των συγχωνευθέντων μερών. Η GE κατέχει δεσπόζουσες θέσεις στις αγορές κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών και μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών. Η συγκέντρωση θα ενισχύσει τη θέση της GE στις αγορές κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη και θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στις αγορές για κινητήρες αεριωθούμενων επιχειρηματικών αεροσκαφών. Η Honeywell έχει ήδη την πρωτοπορία στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, καθώς και στους εκκινήτες κινητήρων. Μετά τη συγκέντρωση η Honeywell θα αποκτήσει δεσπόζουσα θέση στις αγορές αεροηλεκτρονικών προϊόντων BFE, SFE και SFE-δυνατότητα επιλογής.

4.B. Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα SFE

4.B.1. Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης

1. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE

(342) Η κυριότερη επίπτωση της προτεινόμενης συγκέντρωσης στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων SFE θα είναι ο συνδυασμός των δραστηριοτήτων της Honeywell με την οικονομική ισχύ της GE και η κάθετη ολοκλήρωση των οικονομικών υπηρεσιών, αγοράς αεροσκαφών και χρηματοδοτικής μίσθωσης, καθώς και στις υπηρεσίες της αγοράς εξαρτημάτων και ανταλλακτικών.

(343) Τα SFE είναι προϊόντα που έχουν επιλεγεί σε αποκλειστική βάση από τον κατασκευαστή ατράκτου και προσφέρονται ως σταθερός εξοπλισμός καθ' όλη τη διάρκεια ζωής ενός αεροσκάφους. Συνεπώς, για τον προμηθευτή SFE η αρχική επιλογή των προϊόντων του για δεδομένο τύπο εγγυάται μακροχρόνια πηγή εσόδων. Με αυτή την έννοια, τα προϊόντα SFE έχουν μεγάλη ομοιότητα με τους κινητήρες που προσφέρονται κατ' αποκλειστικότητα (όπως το Boeing 737 ή 777X). Η ικανότητα της GE να πετύχει αποκλειστικότητα κινητήρα σε ορισμένους τύπους εξετάστηκε στις προηγούμενες παραγράφους, όπου διαπιστώνεται ότι, για να επωφεληθεί από μια τέτοια μακροχρόνια ροή εσόδων, η GE χρησιμοποίησε τους σημαντικούς οικονομικούς πόρους της και την κάθετη ολοκλήρωση για να παρακινήσει το συγκεκριμένο κατασκευαστή ατράκτου να παράσχει αποκλειστικότητα κινητήρα. Λόγω των οικονομικών δυνατοτήτων και της κάθετης ολοκλήρωσής της η GE κατόρθωσε να κερδίσει όλους τους μεγάλους διαγωνισμούς και να πετύχει αποκλειστικότητα κινητήρα.

(344) Μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, η Honeywell θα επωφεληθεί αμέσως από την ικανότητα της GE Capital να εξασφαλίζει την αποκλειστική επιλογή των προϊόντων της σε νέους τύπους. Χρησιμοποιώντας την οικονομική ισχύ της και την κάθετη ολοκλήρωση ως μοχλό για την προώθηση νέου τύπου (για παράδειγμα, μέσω της χρηματοδότησης ή/και μέσω παραγγελιών της GECAS), η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι σε θέση να προωθήσει την επιλογή των προϊόντων SFE της Honeywell SFE, στερώντας από τους ανταγωνιστές της τη δυνατότητα να εγκαταστήσουν τα προϊόντα τους σε τέτοιους νέους τύπους. Αυτό θα καθυστερήσει την απορρόφηση μετρητών από τους ανταγωνιστές της Honeywell και θα τους στερήσει τις αποδόσεις εκείνες που είναι αναγκαίες για τη χρηματοδότηση μελλοντικών επενδύσεων και καινοτομίας. Τα προϊόντα της Honeywell θα επωφεληθούν ιδίως από το ρόλο της GECAS ως σημαντικού αγοραστή αεροσκαφών. Μετά τη συγκέντρωση, η GECAS θα επεκτείνει την «αποκλειστικά GE» πολιτική της και στα προϊόντα Honeywell εις βάρος ανταγωνιστών όπως οι Collins, Thales και η Hamilton Sundstrand και, τελικώς, εις βάρος των πελατών. Πράγματι, δεδομένης της σχετικής αδιαφορίας των αεροπορικών εταιρειών στο θέμα της επιλογής των κατασκευαστικών μερών, τα οφέλη μιας επιλογής εκτός GE θα καταστεί λιγότερο σημαντική για τους κατασκευαστές ατράκτων από ό,τι τα οφέλη που θα είχαν υπό μορφή αγοράς πρόσθετων αεροσκαφών από τη GECAS.

(345) Επιπλέον, λόγω της δημιουργίας σημαντικών ταμειακών διαθέσιμων της GE, που προκύπτει από την ηγετική θέση του ομίλου σε αρκετές αγορές, η Honeywell, μετά τη συγκέντρωση, θα είναι σε θέση να επωφεληθεί από την οικονομική επιφάνεια της GE και την ικανότητα να χορηγεί διασταυρούμενες επιδοτήσεις στα διάφορα τμήματα των δραστηριοτήτων της.

(346) Αναλόγως, η στρατηγική χρήση, από τη GE, της πρόσβασης της GECAS στην αγορά και της οικονομικής ισχύος της GE Capital για να ευνοηθούν τα προϊόντα της Honeywell θα καταστήσει τη Honeywell κυρίαρχο προμηθευτή στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων SFE, όπου ήδη προπορεύεται.

(347) Η επίπτωση στους ανταγωνιστές κατασκευαστές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων θα είναι να τους αποκλείσει από τα μελλοντικά έσοδα που θα δημιουργήσουν οι πωλήσεις αρχικού εξοπλισμού και ανταλλακτικών. Τα μελλοντικά έσοδα χρειάζονται για τη χρηματοδότηση αναπτυξιακών δαπανών για μελλοντικά προϊόντα, την ανάπτυξη της καινοτομίας και τη δυνατότητα αντιμετώπισης ενδεχόμενου άλματος. Περιθωριοποιούμενοι σταδιακά, λόγω της ενσωμάτωσης της Honeywell στη GE, οι ανταγωνιστές της Honeywell θα στερηθούν ζωτικής πηγής εσόδων και θα αντιληφθούν ενδεχομένως ότι εξαφανίζεται η ικανότητά τους να επενδύουν για το μέλλον και να αναπτύξουν την επόμενη γενιά συστημάτων αεροσκαφών.

(348) Πράγματι, δεδομένου ότι οι ανταγωνιστές της Honeywell στα αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα δεν είναι σε θέση να αναπαραγάγουν την οικονομική ισχύ της GE και την κάθετη ολοκλήρωση σε άξιο λόγω βαθμό

(βλέπε ανωτέρω την εκτίμηση για τα μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη), το περιορισμένο μέγεθος και οικονομική ισχύς τους θα οδηγήσει κατά πάσα πιθανότητα σε μείωση της ανταγωνιστικής ισχύος τους στις αγορές εκείνες στις οποίες η επέκταση των επιχειρηματικών πρακτικών της GE στα προϊόντα της Honeywell θα μειώσει σημαντικά τις δυνατότητές τους να κερδίσουν μελλοντικούς διαγωνισμούς.

2. Αποκλεισμός μέσω συνολικών προσφορών προϊόντων και υπηρεσιών GE και Honeywell

(349) Όπως περιγράφεται κατωτέρω, η κατάσταση θα γίνει πιο σύνθετη με την ικανότητα της νέας εταιρείας να προσφέρει δέσμες προϊόντων στους κατασκευαστές ατράκτων. Ο συμπληρωματικός χαρακτήρας των προσφορών προϊόντων της GE και της Honeywell, σε συνδυασμό με τις αντίστοιχες υφιστάμενες θέσεις τους στην αγορά, θα παράσχει στη συγχωνευθείσα εταιρεία τη δυνατότητα και το οικονομικώς ορθολογικό κίνητρο για να αρχίσει συνδυασμένες προσφορές ή διασταυρούμενες επιδοτήσεις όλων των πωλήσεων προϊόντων και στις δύο κατηγορίες πελατών (βλέπε κατωτέρω για BFE).

4.Γ. BFE (και SFE-με δυνατότητα επιλογής) αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα

4.Γ.1. Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης

1. Αποκλεισμός μέσω συνολικών προσφορών προϊόντων και υπηρεσιών GE και Honeywell

(350) Στη μετά τη συγκέντρωση διάρθρωση της αγοράς, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι σε θέση να προσφέρει δέσμη προϊόντων που ουδέποτε διατέθηκαν από κοινού στην αγορά πριν τη συγκέντρωση και που δεν δύναται να αντιμετωπίσει μόνος του κανένας από τους άλλους ανταγωνιστές. Οι επιπτώσεις της προτεινόμενης συγκέντρωσης στα αεροηλεκτρονικά και μη προϊόντα BFE και SFE-με δυνατότητα επιλογής θα γίνουν λοιπόν αισθητές στο επίπεδο της ικανότητας της συγχωνευθείσας εταιρείας να πωλήσει δέσμες συμπληρωματικών προϊόντων, ιδίως αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE και SFE- και μη αεροηλεκτρονικά και κινητήρες. Οι πωλήσεις προϊόντων BFE και SFE-με δυνατότητα επιλογής πραγματοποιούνται σε αεροπορικές εταιρείες τακτικά, ιδίως κάθε φορά που μια αεροπορική εταιρεία αντικαθιστά ή συμπληρώνει το στόλο των αεροσκαφών της. Σε καθεμία από τις ευκαιρίες αυτές, η συγχωνευθείσα εταιρεία μπορεί να προωθήσει την επιλογή των προϊόντων BFE και SFE-με δυνατότητα επιλογής της Honeywell πωλώντας τα ως τμήμα ευρύτερης δέσμης που περιλαμβάνει κινητήρες και συμπληρωματικές υπηρεσίες της GE όπως η συντήρηση, η χρηματοδοτική μίσθωση, η χρηματοδότηση, η κατάρτιση κ.λπ.

- (351) Η πώληση συμπληρωματικών προϊόντων μέσω συνολικών συμφωνιών μπορεί να προσλάβει διάφορες μορφές. Μπορεί, για παράδειγμα, να περιλαμβάνει μεικτό συνδυασμό μέσω του οποίου πωλούνται μαζί συμπληρωματικά προϊόντα σε τιμή η οποία, λόγω των εκπτώσεων που ισχύουν σε όλο το φάσμα προϊόντων, είναι χαμηλότερη της τιμής με την οποία πωλούνται χωριστά. Μπορεί επίσης να προσλάβει τη μορφή καθαρού συνδυασμού μέσω του οποίου η εταιρεία πωλεί μόνο τη δέσμη αλλά δεν διαθέτει τα μεμονωμένα κατασκευαστικά μέρη ανεξάρτητα. Ο καθαρός συνδυασμός μπορεί επίσης να έχει τη μορφή τεχνικού συνδυασμού μέσω του οποίου τα μεμονωμένα κατασκευαστικά μέρη λειτουργούν αποτελεσματικά μόνο ως τμήμα του συνδυασμένου συστήματος, και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν παράλληλα με κατασκευαστικά μέρη από άλλους προμηθευτές, δηλαδή είναι ασύμβατα με τα τελευταία αυτά μέρη.
- (352) Η πρακτική της πώλησης δεσμών προϊόντων και υπηρεσιών επιβεβαιώθηκε από την έρευνα της αγοράς. Πράγματι, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι τέτοιες πρακτικές έχουν εφαρμοσθεί επανειλημμένως στο συγκεκριμένο κλάδο. Επίσης, η Επιτροπή αξιολόγησε τις θεωρητικές βάσεις του μεικτού συνδυασμού όπως παρουσιάζονται στις οικονομικές αναλύσεις που υπέβαλαν τα μέρη και τρίτα μέρη. Οι διάφορες οικονομικές αναλύσεις αποτελούν το αντικείμενο θεωρητικής διαμάχης, ιδίως όσον αφορά το οικονομικό πρότυπο του μεικτού συνδυασμού, που προετοίμασε ένα από τα τρίτα μέρη. Ωστόσο, η Επιτροπή δεν θεωρεί την εμπιστοσύνη στο ένα ή στο άλλο πρότυπο αναγκαία για να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι οι συνολικές διαπραγματευτικές προτάσεις που θα είναι σε θέση να προσφέρει η συγχωνευθείσα εταιρεία θα αποκλείσουν τους ανταγωνιστές από τις αγορές κινητήρων και αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων.
- (353) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα, η συγχωνευθείσα εταιρεία να είναι σε θέση να τιμολογήσει τις συνολικές διαπραγματευτικές προτάσεις με τέτοιο τρόπο ώστε να παρακινήσει τους πελάτες να αγοράσουν κινητήρες GE και προϊόντα BFE και SFE-με δυνατότητα επιλογής Honeywell αντί για εκείνα των ανταγωνιστών, αυξάνοντας έτσι το συνδυασμένο μερίδιο της GE και της Honeywell και στις δύο αγορές. Αυτό θα συμβεί ως αποτέλεσμα της οικονομικής ικανότητας της συγχωνευθείσας εταιρείας να χορηγεί διασταυρούμενες επιδοτήσεις για εκπτώσεις σε όλα τα προϊόντα που αποτελούν τη συνολική διαπραγματευτική πρόταση. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ότι τόσο οι κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών όσο και οι αεροπορικές εταιρείες είναι πελάτες ευαίσθητοι στις τιμές.
- (354) Τα κίνητρα για τη συγχωνευθείσα εταιρεία να πωλεί συνδυασμούς προϊόντων μπορεί να αλλάξουν βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα, όταν, για παράδειγμα, αναπτυχθούν νέες γενιές τύπων και εξοπλισμού αεροσκαφών. Αντί, για παράδειγμα, να προτείνονται συνδυασμοί προϊόντων σε καλύτερη τιμή από τα μεμονωμένα προϊόντα, αφήνοντας παράλληλα στον πελάτη την επιλογή να αγοράζει μεμονωμένα προϊόντα από το συνδυασμό ή να προσφέρεται μόνο ένας συνδυασμός προϊόντων, θα περίμενε κανείς ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα εφαρμόσει τον τεχνικό συνδυασμό — θα διαθέτει, δηλαδή, τα προϊόντα της μόνο ως ολοκληρωμένο σύστημα που είναι ασυμβίβαστο με ανταγωνιστικά μεμονωμένα κατασκευαστικά μέρη. Αυτό ενδεχομένως μειώσει τα κέρδη των ανταγωνιστών σε μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι στην περίπτωση μεικτού συνδυασμού και αυξάνει, έτσι, την πιθανότητα αποκλεισμού από την αγορά. Οι ανταγωνιστές θα δυσκολευτούν περισσότερο να διαθέσουν τα προϊόντα τους στην αγορά, αφού ο τεχνικός συνδυασμός περιορίζει το μερίδιο της αγοράς που είναι διαθέσιμο γι' αυτούς. Συνολικά, ο τεχνικός συνδυασμός θα επηρεάσει αρνητικά τα κίνητρα των ανταγωνιστών να ανταγωνιστούν και υπό αυτές τις συνθήκες, είναι απίθανο να αποτελούν περιοριστικό παράγοντα στην ανεξάρτητη συμπεριφορά της συγχωνευθείσας εταιρείας. Πράγματι, οι ανταγωνιστές που δεν έχουν προχωρήσει σε ολοκλήρωση δεν είναι σε θέση να «αντιγράψουν» τον τεχνικό συνδυασμό. Ως αποτέλεσμα αυτών των εμπορικών πρακτικών, η συγχωνευθείσα εταιρεία αναμένεται να κερδίσει πρόσθετα μερίδια αγοράς. Οι ανταγωνιστές αναμένεται να χάσουν μερίδια αγοράς και βλέπουν τα κέρδη τους να συρρικνώνονται, σε ορισμένες περιπτώσεις, σημαντικά. Μεσοπρόθεσμα, οι ανταγωνιστές θα πρέπει να αποφασίσουν κατά πόσον, λόγω της αναμενόμενης μείωσης του μεριδίου τους στην αγορά και των κερδών τους, είναι σε θέση και επιθυμούν να συνεχίσουν να ανταγωνίζονται στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται η συγχωνευθείσα εταιρεία.
- (355) Βραχυπρόθεσμα η συγκέντρωση θα επηρεάσει τους προμηθευτές προϊόντων BFE και SFE-με δυνατότητα επιλογής. Καθώς τα προϊόντα BFE πωλούνται και αγοράζονται τακτικά οι συνολικές προσφορές της συγχωνευθείσας εταιρείας θα επηρεάσουν αποτελέσματα αφού προχωρήσει η συγκέντρωση. Λόγω του ότι δεν έχουν την ικανότητα να αντιμετωπίσουν τη συνδυασμένη προσφορά, οι προμηθευτές κατασκευαστικών μερών θα χάσουν μερίδια αγοράς προς όφελος της συγχωνευθείσας εταιρείας και θα γνωρίσουν άμεση επιβλαβή συρρίκνωση των κερδών τους. Αποτέλεσμα αυτού, η συγκέντρωση πιθανόν να οδηγήσει σε αποκλεισμό από την αγορά για τους υπάρχοντες τύπους αεροσκαφών και συνεπώς στην κατάργηση του ανταγωνισμού στους τομείς αυτούς.
2. Τα επιχειρήματα των μερών σε σχέση με τις συνολικές προσφορές
- α) Εισαγωγή
- (356) Τα κοινοποιούντα μέρη αμφισβητούν τη σκοπιμότητα του συνδυασμού προϊόντων ή της συνολικής συμφωνίας στη συγκεκριμένη περίπτωση.
- β) Η έλλειψη δεσπόζουσας θέσης των μερών στις αντίστοιχες αγορές τους
- (357) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι κανένα μέρος δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αντίστοιχη αγορά του και ότι, λόγω της έλλειψης δεσπόζουσας θέσης σε τουλάχιστον μια αγορά, η συγχωνευθείσα εταιρεία δεν θα έχει τη δυνατότητα να επιβάλει συνδυασμό προϊόντων.
- (358) Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ότι η GE κατέχει πράγματι δεσπόζουσα θέση στις αγορές κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη και για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη και ότι η Honeywell κατέχει ηγετική θέση, μονοπωλιακή σε ορισμένες περιπτώσεις, στις αγορές των δικών της προϊόντων.

γ) Οι πελάτες διατηρούν τον έλεγχο των τιμών των μεμονωμένων κατασκευαστικών μερών

(359) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι πελάτες δεν είναι έτοιμοι να αποδεχτούν ενιαία τιμή των συνδυασμένων προϊόντων εφόσον προτιμούν να εκτιμούν τις διάφορες τιμές αναλυτικά ανά προϊόν. Επιπλέον, υποστηρίζουν ότι, κατόπιν αυτού, δεν υπάρχει ούτε θα υπάρξει συνδυασμένη προσφορά στον κλάδο αυτό.

(360) Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ωστόσο ότι τα μέρη μπορούν να προσφέρουν, μεταξύ άλλων, μεικτό και τεχνικό συνδυασμό. Η συγχωνευθείσα εταιρεία μπορεί, πράγματι, να προσφέρει το ίδιο προϊόν σε δύο διαφορετικές τιμές, ανάλογα με το κατά πόσον το προϊόν συμπεριλαμβάνεται ή όχι στο συνδυασμό, εφόσον η χαμηλότερη τιμή εφαρμόζεται ασφαλώς σε περιπτώσεις αγοράς συνδυασμένων προϊόντων. Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι, τοιούτοτρόπως, σε θέση να παρακινεί, παρέχοντας οικονομικά κίνητρα, τους πελάτες να αγοράσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της μέσω συνδυασμένων προσφορών παρά ως μεμονωμένα προϊόντα. Έτσι, οι πελάτες θα εξακολουθούν να είναι σε θέση να γνωρίζουν την τιμή των μεμονωμένων προϊόντων και να λαμβάνουν ορθολογική απόφαση σχετικά με το κατά πόσον είναι οικονομικά συμφέρουσα η αγορά προϊόντων μέσω συνδυασμένης προσφοράς.

δ) Υπάρχει συνδυασμός προϊόντων στον συγκεκριμένο κλάδο

(361) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι δεν υπάρχουν ιστορικά στοιχεία ότι προηγούμενες συγκεντρώσεις επέκτασης χαρτοφυλακίου παρότρυναν τις εταιρείες να στραφούν σε συνδυασμένες προσφορές ως μέσο μεγαλύτερης συμπληρωματικότητας. Προ της συγκέντρωσης, η Honeywell ήταν ήδη σε θέση να προσφέρει και τους κινητήρες και τα κατασκευαστικά μέρη των επιχειρηματικών αεροπλάνων. Η UTC μπορούσε επίσης να συνδυάσει κινητήρες με συστήματα ελέγχου όπως APU, ECS και συστήματα παραγωγής ηλεκτρικής ισχύος. Αλλά, πάντα σύμφωνα με τα μέρη, δεν υπάρχουν στοιχεία ότι η Honeywell ή η UTC έχουν μειώσει σημαντικά την τιμή των κινητήρων τους για να προωθήσουν τις πωλήσεις άλλων κατασκευαστικών μερών ή τις τιμές των κατασκευαστικών μερών για να προωθήσουν τις πωλήσεις κινητήρων. Η Επιτροπή δεν συμφωνεί με την άποψη ότι στο παρελθόν δεν υπήρξε συνδυασμός προϊόντων. Οι παράγραφοι που ακολουθούν περιλαμβάνουν ορισμένα ενδεικτικά παραδείγματα συνδυασμού προϊόντων στο παρελθόν. Επίσης, η Επιτροπή θεωρεί ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση θα δημιουργήσει περαιτέρω ευκαιρίες και κίνητρα για τέτοιες πρακτικές, δεδομένου ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει ένα πρωτοφανές φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών.

(362) [Παράδειγμα διαγωνισμού, που θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(110)*}.

⁽¹¹⁰⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

(363) Επίσης, η Honeywell διέυρνε κατά πολύ την επιλογή εξοπλισμού μέσω τεχνικών περιορισμών, για παράδειγμα, όταν η Honeywell χρησιμοποίησε κατοχυρωμένες διαπαφές στο θάλαμο AIMS (κατ' αποκλειστικότητα στο Boeing 777) που κατέστησε αδύνατη τη χρησιμοποίηση λύσεων άλλων προμηθευτών.

(364) Η Honeywell προσέφερε [αεροπορική εταιρεία, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* έκπτωση [...] % στη μελλοντική προμήθεια ανταλλακτικών για μεμονωμένο εξοπλισμό SFE (συμπεριλαμβανομένων FMS και ADIRU), έκπτωση [...] % στο σύστημα TCAS και έκπτωση [...] % στο σύστημα Satcom. Η προσφορά προέβλεπε περαιτέρω ότι, σε περίπτωση που η [αεροπορική εταιρεία, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα] θα επέλεγε όλα αυτά τα προϊόντα από τη Honeywell, θα είχε επιπλέον έκπτωση: [...] % για ανταλλακτικά προϊόντων SFE, [...] % για TCAS και [...] % για το σύστημα Satcom ⁽¹¹¹⁾.

(365) Επίσης, σε [αεροπορική εταιρεία, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* διαγωνισμό (της [ημερομηνία που θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*) ⁽¹¹²⁾ για προμήθεια CMU και όργανα καταγραφής φωνητικών δεδομένων («VDR») εξοπλισμού μετατροπής για περίπου [...] αεροσκάφη, η AlliedSignal (σήμερα Honeywell) προσφέρθηκε να επεκτείνει την εγγύηση σε όλο, συμπεριλαμβανομένου και εκείνου που πωλήθηκε προηγουμένως, τον εξοπλισμό με [αεροπορική εταιρεία, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* σε [διάρκεια που θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* εάν [αεροπορική εταιρεία, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* αγόραζε και το CMU και το VDR από αυτούς. Αυτό αντιπροσώπευε αύξηση στην εγγύηση [διάρκεια που θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* ανάλογα με το είδος του εξοπλισμού. Η εγγύηση για τα μεμονωμένα προϊόντα περιοριζόταν σε [διάρκεια που θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* ανάλογα με τον εξοπλισμό.

(366) Σχετικά με το συνδυασμό προσφορών ως αποτέλεσμα των συγκεντρώσεων διέυρυνσης φάσματος προϊόντων, η Επιτροπή εξέτασε τη δημιουργία της UTC (συνδυάζοντας την P & W με τη Hamilton Sundstrand τον Ιούνιο του 1999) και τη σημερινή Honeywell. Παρόλο που περίοδος αναφοράς είναι βραχεία, η Honeywell ήταν η πρώτη που ήταν σε θέση να προσφέρει δέσμες που περιλάμβαναν κινητήρες, υπηρεσίες σχετικές με κινητήρες και αεροηλεκτρονικά προϊόντα στις αρχές του 2000 ⁽¹¹³⁾ και κέρδισε το διαγωνισμό για [τύπο αεροσκάφους που θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* το φθινόπωρο του 2000 όπως περιγράφεται κατωτέρω. Η Επιτροπή δεν μπορεί επομένως να βασιστεί σε αυτό το επιχείρημα για να αγνοήσει την πιθανότητα συνδυασμένων προσφορών.

⁽¹¹¹⁾ Όπως αναφέρεται σε εσωτερικά έγγραφα της Honeywell.

⁽¹¹²⁾ Όπως αναφέρεται σε εσωτερικά έγγραφα της Honeywell.

⁽¹¹³⁾ Βλέπε υπόθεση COMP/M.1601 — AlliedSignal/Honeywell, Απόφαση της 1ης Δεκεμβρίου 1999.

- (367) Μετά τη συγκέντρωση AlliedSignal/Honeywell, έγιναν διαγωνισμοί για δύο τύπους αεροσκαφών όπου η Honeywell μπορούσε να προσφέρει την πλειοψηφία των συστημάτων, συμπεριλαμβανομένων κινητήρων. [Διαγωνισμός για τύπο αεροσκάφους, όπως περιγράφεται σε εσωτερικά έγγραφα της Honeywell, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(114)*}.
- (368) Ο δεύτερος διαγωνισμός ήταν για το [τύπος αεροσκάφους, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, όπου επιλέχθηκε η συνδυασμένη προσφορά που υπέβαλε η Honeywell για κινητήρες και αεροηλεκτρονικά προϊόντα. Το [τύπος αεροσκάφους, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(115)*} είναι ενδεικτικό παράδειγμα της ισχύος των συνδυασμένων προσφορών που απέκτησε η Honeywell μετά τη συγκέντρωσή της με την AlliedSignal. [Διαγωνισμός για τύπο αεροσκάφους όπως περιγράφεται σε εσωτερικά έγγραφα της Honeywell, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.
- (369) Όσο για τη UTC, αντίθετα με τη GE και τη Honeywell, η θυγατρική της P & W φαίνεται να μην έχει ούτε ισχύ στην αγορά ούτε να κατέχει δεσπόζουσα θέση για κάποιο προϊόν. Επίσης, η P & W δεν διαθέτει οικονομική στήριξη συγκρίσιμη με εκείνη της GE Capital ούτε είναι ευμεγέθους αγοραστής αεροσκαφών ούτε και σημαντικός προμηθευτής χρηματοδοτικής μίσθωσης και επικουρικών υπηρεσιών σε αεροπορικές εταιρείες. Σε κάθε περίπτωση, η ίδια η Honeywell ανέφερε τρία παραδείγματα περιπτώσεων στις οποίες η UTC «θυσίαζε συστήματα» για να κερδίσει διαγωνισμούς για κινητήρες [περιγραφή της εμπορικής στρατηγικής της UTC σε εσωτερικά έγγραφα της Honeywell, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Το πιο αποκαλυπτικό παράδειγμα ήταν [περιγραφή, σε εσωτερικά της Honeywell, της εμπορικής στρατηγικής της UTC για τύπο αεροσκάφους, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(116)*}.
- (370) Κατά την έρευνα της αγοράς εντοπίστηκαν επίσης και παραδείγματα διασταυρούμενης επιδότησης. Για παράδειγμα, η Honeywell έχει ήδη χρησιμοποιήσει τέτοιους συνδυασμούς προϊόντων έναντι ορισμένων αεροπορικών εταιρειών — για παράδειγμα, περιγραφή παραδειγμάτων διαγωνισμών για αεροπορικές εταιρείες.
- ε) Το χρονοδιάγραμμα επιλογής εξοπλισμού δεν επιτρέπει συνδυασμένες προσφορές
- (371) Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι δεν είναι πιθανό να υπάρξουν συνδυασμένες προσφορές για νέους τύπους αεροσκαφών, καθώς η επιλογή γίνεται με ένα χρονοδιάγραμμα που μπορεί να διαρκέσει αρκετά χρόνια. Τα μέρη υποστηρίζουν για παράδειγμα ότι η επιλογή του κινητήρα μπορεί να απέχει, χρονικά, από την επιλογή αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, από δύο έως τέσσερα χρόνια για τύπο μεγάλου εμπορικού αεροσκάφους και μέχρι και τρία χρόνια για τύπο περιφερειακού αεριωθούμενου. Τα μέρη ισχυρίζονται ακόμη ότι η διαδικασία επιλογής για τα διάφορα προϊόντα διενεργείται από διαφορετικές ομάδες. Τα μέρη καταλήγουν τελικά στο
- συμπέρασμα ότι το μακρύ χρονοδιάγραμμα προμηθειών και η συμμετοχή διαφόρων ομολόγων στελεχών ενδέχεται να ανακόψουν την κεκτημένη ταχύτητα που απαιτούν οι συνδυασμένες προσφορές.
- (372) Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν υποστήριξε αυτό το επιχείρημα καθώς η χρονική στιγμή της διαδικασίας επιλογής προσαρμόζεται κατά περίπτωση σύμφωνα με τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται κατά τη διαδικασία επιλογής. Πράγματι, πρόσφατα παραδείγματα έδειξαν ότι για το [αεροσκάφος, ο τύπος του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, το [αεροσκάφος, ο τύπος του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* και το [αεροσκάφος, ο τύπος του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, τα συστήματα αεροσκάφους επιλέχθηκαν σχεδόν ταυτόχρονα με τους κινητήρες. Επίσης, στην περίπτωση του [αεροσκάφος, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, οι ανακρινόμενες της επιλογής κινητήρα και αεροηλεκτρονικών έγιναν ταυτόχρονα [ημερομηνία, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Στην αγορά των κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, οι κινητήρες για το [μεγάλο εμπορικό αεροσκάφος, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* επιλέχθηκαν ταυτόχρονα με το APU και το ECS [ημερομηνία, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, ενώ τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα επιλέχθηκαν μόνο τρεις μήνες αργότερα.
- (373) Υπό το πρίσμα των ανωτέρω, δεν μπορεί, συνεπώς, να υποστηριχθεί ότι η διαδικασία επιλογής συστημάτων προσαρμόζεται σε χρονοδιάγραμμα που διευκολύνει τις συνδυασμένες προσφορές. Επιπλέον, ακόμη και στην περίπτωση στενών χρονικών περιθωρίων για προμήθειες, οι συμβατικές ρυθμίσεις δύνανται πάντα να καταστήσουν δυνατή τη συνδυασμένη προσφορά. Οι δέσμες προϊόντων δεν χρειάζεται να πράγματι να παρουσιαστούν μαζί ταυτόχρονα εφόσον δεν υπάρχουν τεχνικά εμπόδια στο διαφοροποιημένο, χρονικά, συνδυασμό προϊόντων. Στην πράξη, αυτό σημαίνει ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα προσφέρει αναδρομικές εκπτώσεις που αυξάνονται αναλόγως του αριθμού των προϊόντων τα οποία οι πελάτες θα αγοράσουν τελικά από αυτούς. Οι πελάτες θα έχουν λοιπόν τη δυνατότητα να κάνουν την επιλογή των κατασκευαστικών μερών σε διαφορετικούς χρόνους, ενώ έχουν το κίνητρο να επιλέγουν προϊόντα της συγχωνευθείσας εταιρείας στο βαθμό που η επιλογή τους θα μειώσει τη συνολική δαπάνη της αγοράς. μια τέτοια πρακτική θα έχει ακριβώς τις ίδιες επιπτώσεις με συνδυασμένη προσφορά που αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης σε συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Συνεπώς, δεν μπορούν να υπάρχουν τεχνικά εμπόδια που θα αποτρέπουν τους προμηθευτές από τον συνδυασμό διαφόρων κατασκευαστικών μερών αεροδιαστημικής στην προσφορά τους στους κατασκευαστές ατράκτων.
- στ) Η περίπτωση Cournot στις συνδυασμένες προσφορές
- (374) Τα μέρη ισχυρίζονται επίσης ότι έχουν χαμηλά κίνητρα για μείωση των τιμών των προϊόντων τους, επειδή η ζήτηση για αεροσκάφη είναι σχετικά ανελαστική στην τιμή των κινητήρων και των κατασκευαστικών μερών και, επίσης, ότι η συνολική τιμή ενός αεροσκάφους είναι μόνο ένας από τους πολλούς παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση μιας αεροπορικής εταιρείας για την αγορά ενός ακόμη αεροσκάφους.

(114) [Βλέπε παραπάνω]*.

(115) [Βλέπε παραπάνω]*.

(116) [Βλέπε παραπάνω]*.

(375) Η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι η ζήτηση εξοπλισμού και κατασκευαστικών μερών αεροσκαφών είναι εντελώς ανελαστική. Πράγματι, οι αεροπορικές εταιρείες φαίνεται να διαθέτουν μεγάλη ελαστικότητα ως προς το χρόνο αγοράς ή αντικατάστασης αεροσκάφους, το χρόνο αγοράς αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων και ως προς το πόσα αεροσκάφη θέλουν να διατηρήσουν στο στόλο τους. Συνεπώς, αναμένεται λογικά ότι οι αποφάσεις των αεροπορικών εταιρειών για αγορές θα επηρεάζονται σε κάποιο βαθμό από τις διακυμάνσεις των τιμών. Και ακόμη, λαμβάνοντας υπόψη ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία αναμένεται να προμηθεύει προϊόντα και υπηρεσίες για περισσότερα από τα μισά ελεύθερα ταμειακά διαθέσιμα για ένα αεροσκάφος, η αύξηση ή η μείωση της τιμής στα προϊόντα και τις υπηρεσίες που θα είναι σε θέση να προσφέρει μετά τη συγκέντρωση, αναμένεται να επηρεάσει τη ζήτηση των αγοραστών.

(376) Σε κάθε περίπτωση, το επιχείρημα των μερών για την ανελαστικότητα της ζήτησης δεν λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι η μεμονωμένη ζήτηση της εταιρείας είναι πράγματι ελαστική. Συνεπώς, ακόμη κι εάν η ζήτηση στο επίπεδο της βιομηχανίας ήταν ανελαστική, δηλαδή ακόμη κι απέναντι σε μείωση της τιμής της δέσμης προϊόντων από όλες τις εταιρείες, δεν αυξάνεται επαρκώς για να καταστήσει τη μείωση της τιμής επικερδή, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι μείωση της τιμής του συνδυασμένου συστήματος της συγχωνευθείσας εταιρείας είναι πιθανό να απομακρύνει τη ζήτηση των πελατών από τους ανταγωνιστές και να τη στρέψει στα συνδυασμένα προϊόντα της συγχωνευθείσας εταιρείας. Πράγματι, ακόμη κι αν ο συνδυασμός δεν επρόκειτο να επηρεάσει τη συσσωρευμένη ποσότητα της ζήτησης για αεροσκάφη ή κινητήρες και κατασκευαστικά μέρη, θα οδηγούσε σε ανακατανομή και, συνεπώς, σε μεταβολή των μεριδίων αγοράς προς όφελος της συγχωνευθείσας εταιρείας.

ζ) Οι ανταγωνιστές μπορούν προσφέρουν «αντι-δέσμες» ή/και να κάνουν άλματα

(377) Τα μέρη επιμένουν ότι οι ανταγωνιστές έχουν την ικανότητα να προσφέρουν ανταγωνιστικές δέσμες προϊόντων, περιορίζοντας έτσι την ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να ασχοληθεί επικερδώς με το συνδυασμό προϊόντων. Τα μέρη υποστηρίζουν ακόμη ότι οι ανταγωνιστές θα μπορούσαν να το κάνουν ακόμη κι εάν δεν υπήρχε αντισυγκέντρωση, απλώς με συλλογική δραστηριότητα ώστε να προσφέρουν συμπληρωματικά προϊόντα που θα ανταγωνίζονταν εκείνα της συγχωνευθείσας εταιρείας.

(378) Η Επιτροπή δεν συμφωνεί με αυτό το επιχείρημα. Πράγματι, ακόμη κι εάν οι ανταγωνιζόμενες δέσμες προϊόντων μέσω της συλλογικής δραστηριότητας θεωρούνταν από τους πελάτες τόσο ελκυστικές όσο και εκείνες της συγχωνευθείσας εταιρείας, οι πελάτες θα λάβουν στη συνέχεια αποφάσεις αγοράς με βάση τις αντίστοιχες τιμές των δεσμών αυτών. Όπως εξηγείται ανωτέρω, ελλείψει οικονομικής ολοκλήρωσης μεταξύ ανταγωνιζόμενων προμηθευτών, οι τιμές των συνδυασμένων προσφορών τους δεν αναμένεται να είναι χαμηλότερες εκείνων της συγχωνευθείσας εταιρείας. Κατά συνέπεια, η συγχωνευθείσα εταιρεία είναι πιθανό να προσελ-

κύσει περισσότερους πελάτες από τους ανταγωνιστές της.

(379) Η συλλογική δραστηριότητα δεν πρέπει επομένως να θεωρείται βιώσιμη εναλλακτική λύση στην ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να προσφέρει επικερδώς δέσμες προϊόντων και υπηρεσιών από το ευρύ φάσμα προϊόντων της. Η συλλογική δραστηριότητα είναι πράγματι μια εύθραυστη και αβέβαιη προσπάθεια εφόσον αφορά πολύπλοκο συντονισμό διαφόρων εταιρειών και μπορεί να οδηγήσει σε συγκρούσεις συμφερόντων εντός της ομάδας όταν πρέπει να ληφθούν αποφάσεις για την επιλογή τεχνολογίας, την προβολή των προϊόντων και την κατανομή των εσόδων και των κερδών. Αντίθετα, με τον ένα μόνο προμηθευτή, που έχει την ικανότητα να διεπιδotei κατασκευαστικά μέρη για να τιμολογήσει στρατηγικά τη δέσμη που προσφέρει⁽¹¹⁷⁾, κάθε εταίρος σε μια συμφωνία συλλογικής δραστηριότητας επιθυμεί να μεγιστοποιήσει τα κέρδη του και, γι' αυτό, διστάζει να θυσιάσει τα περιθώριά του προς όφελος της υπόλοιπης ομάδας.

(380) Επιπλέον, ο πελάτης δεν επιθυμεί πάντα τη συλλογική δραστηριότητα, δεδομένου ότι μπορεί να δημιουργήσει ουσιαστικό πρόσθετο διοικητικό και διαχειριστικό κόστος, όπως η διαχείριση ομάδας προμηθευτών, που ενδέχεται να μειώσει το οικονομικό όφελος της συλλογικής προσφοράς. Ένα άλλο σημείο που δεν πρέπει να υποτιμηθεί είναι ότι, σε οποιαδήποτε ανταγωνιστική διαδικασία υποβολής προσφορών, μια εταιρεία μόνη είναι σε πολύ καλύτερη θέση να αντιμετωπίσει τις απαιτήσεις των πελατών. μια εταιρεία ενιαίας διαχείρισης είναι πράγματι πάντα σε θέση να λαμβάνει γρήγορες αποφάσεις για να ενισχύσει την αξία μιας πράξης προσφέροντας χαμηλότερες τιμές, και άλλα μακροπρόθεσμα κίνητρα, όπως καλύτεροι όροι εγγύησης και πληρωμής, δωρεάν ανταλλακτικά, ενισχυμένη υποστήριξη προϊόντων κ.ο.κ.

(381) Η έρευνα της Επιτροπής εντόπισε αρκετές περιπτώσεις όπου διάφοροι προμηθευτές επιχείρησαν να δραστηριοποιηθούν συλλογικά, αν και με περιορισμένη επιτυχία, και έδειξε ότι οι περισσότερες από τις περιπτώσεις τις οποίες παραδίδουν τα μέρη ως παραδείγματα συλλογικής δραστηριότητας είτε δεν πραγματοποιήθηκαν είτε ήταν ανεπιτυχείς απόπειρες. Κάποιες από τις περιπτώσεις αυτές περιγράφονται κατωτέρω για να δείξουν ότι η συλλογική δραστηριότητα δεν αποτελεί απάντηση στην ικανότητα και το κίνητρο της συγχωνευθείσας εταιρείας να προσφέρει δέσμες προϊόντων και υπηρεσιών κατά τρόπο που να μην μπορεί να αναπαράχθει από τους ανταγωνιστές της.

(382) Αντίθετα με όσα υποστήριξαν τα μέρη, δεν υπάρχει συμφωνία συλλογικής δραστηριότητας μεταξύ Litton και Thales για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη ολοκληρωμένων προϊόντος δεδομένων αέρος/IRS (ADIRS/ADIRU). Αφού και οι δύο, η Thales και η Litton, δεν ήταν σε θέση από μόνες τους να προτείνουν την πλήρη δέσμη για το πρόγραμμα του A380⁽¹¹⁸⁾, απάντησαν η καθεμία ξεχωριστά με τα προϊόντα τους και καθεμία απάντησε στην Airbus επιβεβαιώνοντας την ικανότητά τους να συνεργαστούν εάν χρειαστεί.

⁽¹¹⁷⁾ [...]*.

⁽¹¹⁸⁾ [...]*.

- (383) Το παράδειγμα του [αεροσκάφος, ο τύπος του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* δείχνει ότι η συλλογική δραστηριότητα είναι μια πρόταση αβέβαιη που μπορεί να οδηγήσει σε συγκρούσεις συμφερόντων σχετικά με μελλοντικές επιχειρηματικές ευκαιρίες.
- (384) Τα μέρη υποστηρίζουν περαιτέρω ότι οι ανταγωνιστές μπορούν να «προσπεράσουν»⁽¹¹⁹⁾ άλλους εισάγοντας τεχνολογικές εξελίξεις στα προϊόντα τους και να κερδίσουν στον επόμενο διαγωνισμό τον υφιστάμενο προμηθευτή για το συγκεκριμένο τύπο. Ωστόσο, για να μπορέσει ένας ανταγωνιστής να «προσπεράσει», χρειάζεται να επενδύσει σημαντικά σε E & A και, συνεπώς, χρειάζεται να κερδίσει τύπους ώστε να δημιουργήσει την απαραίτητη ταμειακή ροή που θα χρηματοδοτήσει τις μελλοντικές του δαπάνες E & A. μια από τις επιπτώσεις της προτεινόμενης συγκέντρωσης θα είναι ο αποκλεισμός των ανταγωνιστών, καθιστώντας κατά συνέπεια όλο και πιο δύσκολο, εάν όχι αδύνατο, γι' αυτούς να κερδίσουν νέους τύπους και εμποδίζοντάς τους, έτσι, να δημιουργήσουν επαρκή έσοδα για να επιχειρήσουν το «προσπέρασμα».
- (385) Λόγω του μεγάλου χρονικού διαστήματος που μεσολαβεί μεταξύ των διαγωνισμών, η απώλεια ενός σημαντικού διαγωνισμού έχει ως αποτέλεσμα και τη στέρηση σημαντικής μελλοντικής ταμειακής ροής που απαιτείται για επενδύσεις σε τεχνολογική E & A. Εάν ένας προμηθευτής υποστεί σημαντικές απώλειες σε τύπους με μερικά από τα προϊόντα του, βλάπτεται σοβαρά η επενδυτική ικανότητά του. Αντίθετα με τη συγχωνευθείσα εταιρεία, η οικονομική ικανότητα των ανταγωνιστών της GE να απορροφήσουν τέτοιες απώλειες, ενώ συνεχίζουν να επενδύουν στην καινοτομία, είναι πολύ πιο περιορισμένη. Επιπλέον, το «προσπέρασμα» είναι προορισμένο να αποτύχει εάν η εταιρεία που το επιχειρεί δεν είναι σε θέση να συναγωνιστεί τους όρους και το φάσμα των προϊόντων που προσφέρει η συγχωνευθείσα εταιρεία.
- (386) Τέλος, τα μέρη πρότειναν ότι το More electrical engine/ aircraft μπορεί να αναπτυχθεί, παρόλο που η Honeywell εξαγοράστηκε από τη GE, επειδή η UTC μπορεί να ωθήσει τη Hamilton Sundstrand να συνεργαστεί με την RR, την TRW/LUCAS ή τη Smiths. Η Επιτροπή θεωρεί ότι η εναλλακτική αυτή λύση δεν είναι βιώσιμη, αφού η TRW/Lucas δεν ενήργησε ποτέ στο παρελθόν ως εταίρος εσόδων και κινδύνων και μετά βίας μπορεί να αναλάβει το ρόλο της Honeywell σε αυτό το σχέδιο. Η Hamilton Sundstrand είναι κάθεται ολοκληρωμένη με τον ανταγωνιστή της RR, την P & W, και είναι τμήμα της Engine Alliance με τη GE. Επίσης, μετά τη συγκέντρωση, η GE όχι μόνο θα έχει τη δυνατότητα να αποφασίζει τότε θα διακόψει τη συμμετοχή της στο σχέδιο, αλλά θα έχει και άμεση πρόσβαση στα δεδομένα για τον κινητήρα, αφού η ηλεκτρογεννήτρια πρέπει να αλληλεπιδρά με τον κινητήρα.
- η) Δεν δύναται να προσφέρεται συνδυασμός προϊόντων σε αεροπορικές εταιρείες
- (387) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι, όταν οι αεροπορικές εταιρείες έχουν δυνατότητα επιλογής κινητήρων, η GE δεν έχει την κυριαρχία που είναι απαραίτητη για να αποκλείσει τους ανταγωνιστές προμηθευτές κατασκευαστικών μερών και ότι η GE είναι συμβατικά δεσμευμένη να προσφέρει τους κινητήρες της στις συγκεκριμένες τιμές καταλόγου. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τα μέρη να ισχυρίζονται ότι, ενώ η GE μπορεί να προσφέρει «πακέτα» εκπτώσεων, δεν μπορεί στην πραγματικότητα να επιβάλει εξαρτημένες πωλήσεις. Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι σε τύπους στους οποίους δεν υπάρχει επιλογή κινητήρα, η GE δεν διαθέτει δεσμευτικό μηχανισμό και γι' αυτό δεν μπορεί να εμποδίσει τους πελάτες να επιλέξουν κινητήρα GE μαζί με κατασκευαστικά μέρη ανταγωνίστριας εταιρείας.
- (388) Όπως αναφέρθηκε στις προηγούμενες παραγράφους, όταν γίνεται επιλογή κινητήρα, οι αεροπορικές εταιρείες επιλέγουν πρώτα τον τύπο του αεροσκάφους που επιθυμούν να αγοράσουν και έπειτα τον τύπο κινητήρα που θα τοποθετηθεί στο αεροσκάφος. Η επιλογή του κινητήρα από την αεροπορική εταιρεία καθοδηγείται κατ' αρχήν από το συνολικό κόστος, στο βαθμό που πιστοποιημένοι κινητήρες προς επιλογή για συγκεκριμένο τύπο αναμένεται να προσφέρουν ισοδύναμες τεχνικές αποδόσεις. Σε αυτή την περίπτωση, η αεροπορική εταιρεία θέτει σε ανταγωνισμό τους πιστοποιημένους κινητήρες για να επιτύχει καλύτερη κοστολόγηση και συνολικά οικονομικά κίνητρα για επιλογή κινητήρα. Για να διαφοροποιηθούν από άλλους προμηθευτές, οι κατασκευαστές κινητήρων προσφέρουν συνδυασμούς προϊόντων και υπηρεσιών συμπεριλαμβανομένων των αρχικών κινητήρων, ανταλλακτικών κινητήρων, υπηρεσιών MRO, πιστώσεων για ανταλλακτικά, χρηματοδοτικών υπηρεσιών, εκπαίδευσης, καθώς και πολλών άλλων σχετικών υπηρεσιών, και θα προσφέρουν τους κινητήρες τους σε πολύ χαμηλότερες τιμές από τις αναγραφόμενες στον κατάλόγό τους. Συνεπώς οι αεροπορικές εταιρείες ήδη σήμερα αγοράζουν τόσο τους κινητήρες τους σε τιμές χαμηλότερες εκείνων του τιμοκαταλόγου όσο και τις δέσμες προϊόντων και υπηρεσιών.
- (389) Ως αποτέλεσμα της προτεινόμενης συγκέντρωσης, το πεδίο αυτών των συνολικών προσφορών θα διευρυνθεί σημαντικά και θα τοποθετήσει τη συγχωνευθείσα εταιρεία σε θέση να προσφέρει ευρύτερες και πιο διαφοροποιημένες δέσμες στις οποίες οι άλλοι ανταγωνιστές δεν θα είναι σε θέση να ανταποκριθούν. Οι δέσμες μπορούν, για παράδειγμα, να περιλαμβάνουν κινητήρες, αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα, πραγματικές υπηρεσίες MRO ολόκληρου του αεροσκάφους, χρηματοοικονομικές λύσεις της GE Capital, προϊόντα χρηματοδοτικής μίσθωσης της GECAS κ.ο.κ.
- (390) Τα μέρη ισχυρίζονται επίσης ότι δεν είναι δυνατός ο συνδυασμός προϊόντων για αεροσκάφη στα οποία υπάρχει αποκλειστικότητα κινητήρα, επειδή η τιμή του κινητήρα, δεν καθορίζεται από τον προμηθευτή του κινητήρα αλλά από τον κατασκευαστή της ατράκτου. [Το παράδειγμα που δίνουν τα μέρη, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

⁽¹¹⁹⁾ «Προσπέρασμα» σημαίνει ότι ένας προμηθευτής αντικαθιστά τον υφιστάμενο προμηθευτή λόγω νέας τεχνολογικής εξέλιξης.

(391) Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ότι, ακόμη και σε περιπτώσεις που η τιμή του κινητήρα έχει καθοριστεί και δεν αποτελεί πλέον αντικείμενο διαπραγματεύσεων μεταξύ του κατασκευαστή του κινητήρα και του κατασκευαστή της ατράκτου, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι σε θέση να προσφέρει χαμηλότερες τιμές είτε για τον ίδιο τον κινητήρα είτε για τα άλλα κατασκευαστικά μέρη της συνδυασμένης προσφοράς της και να προτρέψει τον πελάτη να επιλέξει το συγκεκριμένο συνδυασμό. Σύμφωνα με μεγάλη ευρωπαϊκή αεροπορική εταιρεία, όταν η Boeing κοστολογεί ένα B737, η GE επεμβαίνει με ελκυστικές προσφορές σε εφεδρικά προϊόντα κινητήρα, ανταλλακτικά, χρηματοδοτική βοήθεια και άλλα προϊόντα της GE για να πειστεί η αεροπορική εταιρεία να διαλέξει αεροσκάφος με κινητήρα GE.

θ) Οι κινητήρες CFMI δεν αποτελούν αντικείμενο συνδυασμένων προσφορών

(392) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η GE και η CFMI πρέπει να αντιμετωπίζονται ως δύο ανεξάρτητες εταιρείες όταν γίνεται εκτίμηση του συνδυασμού προϊόντων και ότι οι κινητήρες CFMI δεν πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για τους σκοπούς του συνδυασμού, δεδομένου ότι η Snecma δεν θα επιτρέψει στη συγχωνευθείσα εταιρεία να κάνει τέτοιες συνδυασμένες προσφορές.

(393) Όπως αναφέρθηκε ήδη ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί ότι η Snecma δεν έχει κίνητρο να προβάλει αιτιάσεις για τη χρήση κινητήρων CFMI σε συνδυασμένες προσφορές. Πράγματι, εφόσον ο συνδυασμός ενισχύει τη διείσδυση των κινητήρων CFMI στην αγορά, δεν υπάρχει λόγος η Snecma, που δεν ανταγωνίζεται τη GE ως ανεξάρτητος κατασκευαστής κινητήρων, να μην ευνοήσει αυτή τη μέθοδο δράσης. Όπως προαναφέρθηκε, ο συνδυασμός είναι πιθανό να αυξήσει τα κέρδη και τους όγκους πωλήσεων της GE/ Snecma και σιγά να μειώσει εκείνα της RR και της P & W. Επίσης, η Snecma έχει οικονομικά συμφέροντα σε όλους τους άλλους κινητήρες της GE και δύναται συνεπώς να επωφεληθεί από τις στρατηγικές μεγιστοποίησης του κέρδους της GE. Τελικά, η GE μπορεί να αποφασίσει να επιδοτήσει τη δέσμη από το δικό της μερίδιο στα κέρδη της CFMI.

(394) Τα μέρη ισχυρίζονται ωστόσο ότι η Snecma είναι απίθανο να δεχτεί να συμπεριληφθούν οι τροχοί και τα φρένα της Honeywell στη δέσμη εφόσον προμηθεύει και ίδια, σε ανταγωνισμό με τη Honeywell, τα προϊόντα αυτά. Όσον αφορά αυτό το θέμα, η Επιτροπή σημειώνει ότι οι τροχοί και τα φρένα της Snecma δεν ανταγωνίζονται σήμερα τα προϊόντα της Honeywell σε τύπους όπου έχει επιλεγεί κινητήρας CFMI. Στην οικογένεια των A320, οι αεροπορικές εταιρείες μπορούν να επιλέξουν μεταξύ ABS και Snecma, εφόσον τα προϊόντα της Honeywell δεν είναι πιστοποιημένα. Ομοίως, στην οικογένεια των B737, οι αεροπορικές εταιρείες μπορούν να επιλέξουν μεταξύ BF Goodrich και Honeywell, αφού οι τροχοί και τα φρένα της Snecma δεν έχουν πιστοποιηθεί. Μετά τη συγκέντρωση, η συνδυασμένη εταιρεία και η Snecma θα λειτουργούν και οι δύο στην αγορά τροχών και φρένων και θα ελέγχουν από κοινού τη CFMI. Το συνδυασμένο μερίδιό τους στην αγορά θα είναι

γύρω στο 50-60 %. Θα είναι λοιπόν προς το συμφέρον τους να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους για να αυξήσουν και τις πωλήσεις κινητήρων και τις πωλήσεις τροχών και φρένων. Αυτό μπορούν να το πετύχουν είτε αποφασίζοντας να μη συμπεριλάβουν τροχούς και φρένα στη δέσμη είτε προσφέροντας τους τροχούς και τα φρένα τους στα δικά τους πεδία ευθύνης ως προς τις πωλήσεις. Δεν υπάρχει λοιπόν λόγος η θέση της Snecma ως προμηθευτή τροχών και φρένων να αποτελεί εμπόδιο στην εφαρμογή τέτοιων πρακτικών συνδυασμού προϊόντων. Επιπλέον, η Snecma έχει κίνητρο να διευκολύνει τέτοιες πρακτικές προκειμένου να εξακολουθήσει να επωφελείται από την ικανότητα της GECAS για να αυξήσει τη διείσδυση της CFMI στην αγορά κινητήρων.

(395) Γι' αυτούς τους λόγους, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι κινητήρες CFMI είναι σημαντικοί για την ανάλυση του συνδυασμού προϊόντων.

ι) Η συμφωνία μεταξύ Honeywell και GECAS

(396) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν θα προκαλέσει καμία αλλαγή σε σύγκριση με την προηγούμενη κατάσταση. Επισημαίνουν ότι υπάρχει μια συμφωνία μεταξύ GE και Honeywell (τότε AlliedSignal), από το 1996, σύμφωνα με την οποία [περιγραφή εμπορικής συμφωνίας, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Κατόπιν αυτού, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν είναι πιθανό να αλλάξει ουσιαστικά την αγοραστική συμπεριφορά της GECAS και, συνεπώς, ο συνδυασμός προϊόντων δεν αποτελεί πρόβλημα σε επίπεδο ανταγωνισμού.

(397) Η Επιτροπή διαφωνεί με αυτό το επιχείρημα. Πρώτον, το γεγονός ότι μια συγκέντρωση ενσωματώνει μια συμφωνία, που δύναται ή όχι να θεωρείται περιοριστική του ανταγωνισμού προ της συγκέντρωσης, δεν είναι λόγος να μην διατυπωθούν αιτιάσεις για τη συγκέντρωση. Τέτοια συμφωνία δεν προκαλεί διαρθρωτικές αλλαγές στην αγορά, όπως μια συγκέντρωση. Επίσης, η συμφωνία έχει [περιγραφή εμπορικής συμφωνίας, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Συνεπώς, τα κίνητρα υιοθέτησης του συνδυασμού προϊόντων δεν είναι τα ίδια όπως στην περίπτωση πλήρους οικονομικής ενσωμάτωσης των μερών στη συμφωνία. Τέλος, [περιγραφή εμπορικής συμφωνίας, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

3. Επιπτώσεις των συμφωνιών «πακέτων» στους ανταγωνιστές

(398) Η ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να χορηγεί διασταυρούμενες επιδοτήσεις στις διάφορες συμπληρωματικές δραστηριότητές της και να συμμετέχει σε επικερδείς μορφές «πακέτων» πωλήσεων θα έχει αντίθετη επίπτωση στην αποδοτικότητα των ανταγωνιστών παραγωγών αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, λόγω διάβρωσης του μεριδίου της αγοράς. Αυτό είναι πιθανό να

οδηγήσει σε έξοδο των υφιστάμενων ανταγωνιστών από την αγορά και αποκλεισμό από την αγορά, και τα δύο βραχυπρόθεσμα, στο βαθμό που οι τιμές είναι κάτω του μέσου μεταβλητού κόστους, και μακροπρόθεσμα, στο βαθμό που οι ανταγωνιστές δεν θα είναι σε θέση να καλύψουν τα πάγια έξοδα εάν έπρεπε να παραμείνουν εν δράσει και να προχωρήσουν με νέα επένδυση σε E & A έτσι ώστε να ανταγωνίζονται βιώσιμα και στο μέλλον.

(399) Ενώ η επίπτωση αυτού του πιο μακροπρόθεσμου αποκλεισμού στα κέρδη των ανταγωνιστών δεν θα είναι γραμμική αλλά θα επέλθει σταδιακά, η επίπτωση στην ικανότητα των ανταγωνιστών να επενδύσουν σε E & A και να επικεντρωθούν στην ανάπτυξη νέων προϊόντων για μελλοντικούς διαγωνισμούς θα εμφανιστεί μόλις η ταμειακή ροή που αναμένεται να δημιουργηθεί εσωτερικά δεν θα μπορεί να στηρίζει τις αναγκαίες κεφαλαιακές δαπάνες για ανάπτυξη προϊόντων και καινοτομία.

(400) Η διάβρωση των μεριδίων αγοράς των ανταγωνιστών της GE και της Honeywell που προκύπτει από τη συγκέντρωση θα έχει επίπτωση στις μελλοντικές στρατηγικές επιλογές της τελευταίας. Σημαντικές μειώσεις στα κέρδη θα οδηγήσουν σε ουσιαστική μείωση των δεικτών αποδοτικότητας όπως η απόδοση κεφαλαίου (ΑΚ). Συγκρινόμενη με το ποσοστό απόδοσης που απαιτείται από επενδυτές (δηλαδή τις χρηματαγορές), η μειωμένη ΑΚ θα οδηγήσει σε εταιρείες που αντιμετωπίζουν σοβαρές δυσχέρειες στην προσέλκυση νέων κονδυλίων και στις δαπάνες για E & A. Αυτό με τη σειρά του θα απειλήσει σοβαρά την ικανότητα των ανταγωνιστών της GE και της Honeywell να επενδύουν για το μέλλον ώστε να διασφαλίζουν τη θέση τους στην αγορά και τη βιωσιμότητά τους.

(401) Γι' αυτό, λόγω απότομων μειώσεων της απόδοσης του κεφαλαίου τους, ορισμένοι ανταγωνιστές στα αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα θα δουν τη βιωσιμότητά τους να απειλείται βραχυπρόθεσμα, ενώ μερικοί άλλοι θα χάσουν σταδιακά την ικανότητα και τα κίνητρα τους να ανταγωνίζονται με σθένος, στο βαθμό που τα κέρδη που μπορούν να επιτύχουν από μια συρρικνωμένη πελατειακή βάση είναι πολύ μειωμένα.

(402) Εν ολίγοις, οι δυνητικές επιπτώσεις του συνδυασμού προϊόντων από τη συγχωνευθείσα εταιρεία δύνανται να ποικίλουν με την πάροδο του χρόνου. Η βραχυπρόθεσμη εξάλειψη των κινήτρων για ανταγωνισμό είναι πιθανή, εάν οι ανταγωνιστές δεν είναι σε θέση να καλύψουν το τρέχον κόστος παραγωγής. Ομοίως, εάν οι ανταγωνιστές εξακολουθούν να μπορούν να επιτύχουν επαρκή επίπεδα αποδοτικότητας ώστε να παραμείνουν στην αγορά, οι επιπτώσεις του συνδυασμού προϊόντων από τη συγχωνευθείσα εταιρεία είναι πιθανόν να μην τους επιτρέψουν να δεσμευτούν σε μακροπρόθεσμες επενδύσεις και άλλες κεφαλαιακές δαπάνες που θα τους έδιναν την ευκαιρία να σημειώσουν επιτυχία στο μέλλον και να παραμείνουν βιώσιμοι μεσοπρόθεσμα.

(403) Οι προμηθευτές κινητήρων και κατασκευαστικών μερών ανταγωνίζονται στην καινοτομία για μελλοντικά προϊόντα στη βάση δαπανών E & A που πρέπει να χρηματοδοτούνται

από τρέχουσες και αναμενόμενες ταμειακές ροές. Σε κλάδους όπως αυτός που εξετάζεται στην παρούσα υπόθεση, τέτοιες δαπάνες εξαρτώνται από υψηλό εφάπαξ κόστος το οποίο αναλαμβάνουν οι εταιρείες, από μεγάλους χρόνους παράδοσης πριν πραγματοποιηθούν οι αποδόσεις των επενδύσεων, από τον υψηλό κίνδυνο καθώς και από την ασύμμετρη πληροφόρηση. Εφόσον οι επιχειρήσεις αναμένεται, υπό αυτές τις συνθήκες, να χρησιμοποιήσουν τα αδιανέμητα κέρδη, αντί να συγκεντρώσουν ή να δανειστούν κεφάλαια, οποιαδήποτε σημαντική μείωση στα τρέχοντα κέρδη θα παρεμποδίσει σοβαρά την ικανότητά τους να επενδύσουν στο μέλλον. Αυτό με τη σειρά του θα μειώσει τα επενδυτικά κίνητρά τους επειδή τα μελλοντικά κέρδη θα είναι χαμηλότερα από τα αναμενόμενα. Επιπλέον, οι επιπτώσεις αυτές θα επιδεινωθούν περαιτέρω εάν η συγχωνευθείσα εταιρεία ασχοληθεί με τον καθαρό («τεχνικό») συνδυασμό προϊόντων, πράγμα που πιθανόν να συμβεί σε σχέση με μελλοντικούς τύπους. Ο καθαρός συνδυασμός προϊόντων θα μειώσει περαιτέρω τη μελλοντική διαθέσιμη για τους ανταγωνιστές αγορά και συνεπώς θα ελαττώσει τα κίνητρά τους για στρατηγικές επενδύσεις στην εν λόγω αγορά. Τα κίνητρα των επιχειρήσεων να αναλάβουν δραστηριότητα στο τομέα της E & A εξαρτώνται από τον όγκο της παραγωγής τους στην αγορά στο βαθμό που το κόστος E & A συρρικνώνεται σημαντικά. Οποιαδήποτε σημαντική μείωση της παραγωγής αυτής —που απορρέει από τη μείωση της αγοράς που είναι διαθέσιμη για τις ανταγωνιζόμενες εταιρείες— θα μειώσει τα αναμενόμενα μελλοντικά κέρδη και συνεπώς και τις τρέχουσες δαπάνες E & A.

(404) Οι συνδυασμός προϊόντων θα οδηγήσει στον αποκλεισμό προμηθευτών προϊόντων BFE εφόσον κανένας άλλος προμηθευτής ή ομάδα προμηθευτών δεν θα είναι σε θέση να αναπαραγάγει τη συνδυασμένη προσφορά που προσφέρει η συγχωνευθείσα εταιρεία. Αποτέλεσμα αυτού, οι ανταγωνιστές στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων BFE αναμένεται να επηρεαστούν ως προς την ικανότητα και τα κίνητρά τους να ανταγωνίζονται και να καινοτομούν κατόπιν πιθανής σημαντικής άμεσης μείωσης του μεριδίου στην αγορά και απωλειών εσόδων. Συνεπώς, λόγω της αδυναμίας τους να ανταγωνιστούν επί της αξίας, οι εκτεθειμένοι ανταγωνιστές θα πρέπει να επανεξετάσουν τις δραστηριότητές τους και να αποσυρθούν από τις αγορές εκείνες που κυριαρχούνται από τα αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE της Honeywell, πράγμα που εν τέλει θα επηρεάσει αρνητικά τον ανταγωνισμό.

4. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE

(405) Εκτός από την εφαρμογή του συνδυασμού προϊόντων στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων BFE, ο συνδυασμός της Honeywell με την οικονομική ισχύ και κάθετη ολοκλήρωση της GE σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, αγορά και χρηματοδοτική μίσθωση αεροσκαφών καθώς και σε υπηρεσίες εξαρτημάτων και ανταλλακτικών, θα συμβάλει στον αποκλεισμό που ήδη περιγράφηκε για αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα SFE.

- (406) Μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, το φάσμα προϊόντων BFE της Honeywell θα επωφεληθεί από την ικανότητα της GE Capital να εξασφαλίσει αποκλειστικές θέσεις για τα προϊόντα της σε αεροπορικές εταιρείες (βλέπε το παράδειγμα της Continental Airlines) και την καθοριστικής σημασίας ικανότητα της GECAS να ενισχύει τη διάθεση των προϊόντων της GE μέσω της επέκτασης της «αποκλειστικά GE» πολιτικής της και στα προϊόντα της Honeywell.
- (407) Τα προϊόντα BFE της Honeywell θα επωφεληθούν επίσης από το φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών της GE ⁽¹²⁰⁾ για να στοχεύουν κατασκευαστικά μέρη ανταγωνιστών σε περιπτώσεις αντικαταστάσεων, αναβαθμίσεων και μετατροπών μέσω της ικανότητας της GECAS να ευνοεί προϊόντα GE στις αεροπορικές εταιρείες.
- (408) Επιπλέον, η GE θα έχει το κίνητρο να επιταχύνει την παρούσα τάση των κατασκευαστών ατράκτων να αλλάξουν τα προϊόντα BFE με προϊόντα SFE εφόσον αργότερα θα μπορούσε να στοχεύσει αυτά τα προϊόντα και να επιτύχει αποκλειστικές θέσεις αναπτύσσοντας τις επιχειρηματικές πρακτικές που περιγράφονται στις προηγούμενες παραγράφους.
- (409) Η στρατηγική χρήση της GECAS και της οικονομικής ισχύος της GE Capital από τη GE θα καταστήσει λοιπόν τη Honeywell δεσπόζοντα προμηθευτή αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων BFE, αγορά στην οποία ήδη κατέχει ηγετικές θέσεις. Λόγω της αδυναμίας τους να αναπαραγάγουν σε σημαντικό βαθμό την οικονομική ισχύ και ολοκλήρωση της GE, η επίπτωση σε ανταγωνιστές κατασκευαστές BFE θα είναι η υποχρεωτική σταδιακή αναθεώρηση της στρατηγικής τους και όχι ο σκληρός ανταγωνισμός στις αγορές εκείνες που κυριαρχούνται από τη συγχωνευθείσα εταιρεία.
- (410) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι στο βαθμό που οι πελάτες έχουν την ικανότητα και το κίνητρο να διατηρήσουν μια βάση ανταγωνιστικού προμηθευτή δεν θα δεχτούν με οποιοδήποτε κόστος πρακτικές συνδυασμού προϊόντων ή τις επιπτώσεις της κάθετης ολοκλήρωσης. Ωστόσο η έρευνα της αγοράς έδειξε, πρώτον, ότι οι αεροπορικές εταιρείες είναι σχετικά αδιάφορες ως προς την επιλογή των αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών SFE. Δεύτερον, όταν επιλέγεται εξοπλισμός SFE που θα παραμείνει στο αεροσκάφος για όλη τη διάρκεια της ζωής του, οι κατασκευαστές ατράκτου δεν μπορούν να αγνοήσουν τη σημασία της GECAS, ως αγοραστή αεροσκαφών, εφόσον η πώληση ενός ή δύο επιπλέον αεροσκαφών είναι πιθανό να αντισταθμίσει όλα τα οικονομικά κίνητρα που μπορούν να προσφέρουν οι ανταγωνιστές της Honeywell. Όσον αφορά τον εξοπλισμό BFE, παρόλο που υπάρχουν τα κοινά στοιχεία και οι προτιμήσεις του πελάτη, οι αεροπορικές εταιρείες δεν είναι, λόγω των περιορισμένων περιθωρίων κέρδους τους, σε θέση να απορρίψουν εμπορικές προσφορές που αντιπροσωπεύουν βραχυπρόθεσμες μειώσεις δαπανών. Για τις αεροπορικές εταιρείες, η βραχυπρόθεσμη μείωση του κόστους αντισταθμίζει την πιθανότητα πιο μακροπρόθεσμης μείωσης του ανταγωνισμού. Επιπλέον, δεν πρέπει να αναμένεται ότι μια μεμονωμένη αεροπορική εταιρεία θα τοποθετηθεί σε

μειονεκτική, από πλευράς ανταγωνισμού, θέση απορρίπτοντας «πακέτα» προσφορών προκειμένου να διατηρήσει τον ανταγωνισμό στην αγορά.

- (411) Αναλόγως, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών SFE και BFE.

4.Δ. Κινητήρες για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη

4.Δ.1. Ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης

1. Αποκλεισμός μέσω προσφορών προϊόντων και υπηρεσιών της GE και της Honeywell

- (412) Δεδομένου του συμπληρωματικού χαρακτήρα των προϊόντων και υπηρεσιών της GE και της Honeywell και της δεσπόζουσας ή ηγετικής θέσης στην αγορά που η μια ή η άλλη κατέχουν σήμερα, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει την ικανότητα να παρέχει «πακέτα» προσφορών κινητήρων, αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, καθώς και συναφών υπηρεσιών προς αεροπορικές εταιρείες. Στην αγορά κινητήρων, η προτεινόμενη συγκέντρωση έχει ως συνέπεια την ενίσχυση της υφιστάμενης κυριαρχίας της GE. Η αποτελεσματικότητα των ευρέων «πακέτων» προσφορών της GE μπορεί πράγματι να αυξηθεί και η GE αναμένεται να διατηρήσει τους υπάρχοντες πελάτες της και να κερδίσει και νέους. Ο συνδυασμός των κινητήρων μεγάλων αεροσκαφών της GE και των αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων της Honeywell μπορεί να αυξήσει τα κόστη των ανταγωνιστών της συγχωνευθείσας εταιρείας. Για να ανταγωνιστούν τα «πακέτα» συμφωνιών τέτοιων συμπληρωματικών προϊόντων, οι ανταγωνιστές θα πρέπει να απαντήσουν είτε με μείωση των τιμών τους είτε με συλλογική δραστηριότητα, περίπτωση κατά την οποία το κόστος τους είναι πιθανό να αυξηθούν.

- (413) Όσον αφορά τους σημερινούς πελάτες της GE, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα επιφέρει αύξηση της ικανότητας της GE να τους διατηρήσει με συνδυασμό κινητήρων με αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα. Συνεπώς, η GE δεν αναμένεται να χάσει πελάτες που ήδη έχει.

- (414) Όσον αφορά τους σημερινούς πελάτες της P & W, η GE θα έχει περισσότερες ευκαιρίες από την RR να τους κερδίσει. Οι κινητήρες P & W τοποθετούνται κυρίως σε αεροσκάφη τα οποία δεν παράγονται πλέον και αναμένεται να αντικατασταθούν στο άμεσο μέλλον. Τα αεροσκάφη αυτά αναμένεται να αντικατασταθούν από αεροσκάφη με κινητήρα GE ή RR. Σε τέτοιες περιπτώσεις αντικατάστασης, οι πελάτες είναι πιθανότερο να επιλέξουν κινητήρες GE, δεδομένης της αδυναμίας της RR να «αντιγράψει», είτε ανεξάρτητα είτε μέσω συλλογικής δραστηριότητας, τα συνδυασμένα πακέτα που θα προσφερθούν στις αεροπορικές εταιρείες από τη συγχωνευθείσα εταιρεία.

⁽¹²⁰⁾ Όπως είναι το δίκτυο GE Engine Service (GEES).

(415) Όσον αφορά τους πελάτες της RR, αναμένεται επίσης να τους κερδίσει η GE, δεδομένης της ικανότητάς της να χρησιμοποιήσει τις ηγετικές θέσεις που κατέχει στην αγορά ορισμένων αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη. Πράγματι, όπως περιγράφεται ανωτέρω, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει πάνω από το 75 % του μεριδίου αγοράς σε προϊόντα όπως το αδρανειακό σύστημα αναφοράς (IRS), το προηγμένο σύστημα προειδοποίησης προσέγγισης εδάφους (EGPWS) και η APU. Για παράδειγμα, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει την ικανότητα να εξαρτά την πώληση προϊόντων όπου η Honeywell διαθέτει μερίδιο αγοράς 100 % (όπως το EGPWS) από την πώληση του κινητήρα της. Για να αποκτήσουν τέτοια προϊόντα, οι αεροπορικές εταιρείες δεν θα έχουν καμία άλλη επιλογή παρά να αγοράσουν τον κινητήρα που προσφέρει η συγχωνευθείσα εταιρεία.

(416) Επιπλέον, η GE δύναται να ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της μέσω «πακέτων» προσφορών ή εξαρτημένων πωλήσεων σε κατασκευαστές ατράκτων. Ο αποκλεισμός των ανταγωνιστών της GE λόγω της αδυναμίας τους να ανταπαντήσουν στην επιτυχία της GE ως προς την αποκλειστικότητα τύπων αναμένεται, συνεπώς, να αυξηθεί και να εμφανιστεί μόλις κυκλοφορήσει ο επόμενος τύπος.

2. Η Honeywell παύει να είναι δυνητικός εταίρος της καινοτομίας

(417) Τέλος, η υπάρχουσα δεσπόζουσα θέση της GE στην αγορά κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών θα ενισχυθεί, επειδή η Honeywell θα πάψει να είναι εταίρος στην ανάπτυξη του More Electrical Engine Aircraft. Στερώντας τους ανταγωνιστές του κινητήρα της από τη συνεργασία με τη Honeywell, η GE θα είναι ο μοναδικός κατασκευαστής κινητήρων που θα μπορεί να αναπτύξει καινοτομία σε αυτό το σχέδιο. Δεδομένου ότι το σχέδιο αναμένεται να είναι καθοριστικής σημασίας για τον μελλοντικό ανταγωνισμό στη συγκεκριμένη αγορά, η GE θα είναι η πρώτη, εάν όχι η μοναδική, που θα καρπωθεί τα οφέλη της καινοτομίας.

(418) Αυτή η περαιτέρω αποδυνάμωση των ανταγωνιστών κατασκευαστών κινητήρων θα ενισχύσει επομένως τη δεσπόζουσα θέση της GE και, τελικά, θα βλάψει τον ανταγωνισμό στην αγορά κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη.

3. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης με εκκινητήρες κινητήρων Honeywell

(419) Εκτός των επιπτώσεων των προσφορών «πακέτων» προϊόντων, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της GE στην αγορά κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη λόγω του κάθετου αποκλεισμού των ανταγωνιστών κατασκευαστών κινητήρων πράγμα που θα οδηγήσει σε κάθετη σχέση μεταξύ της GE ως κατασκευαστή κινητήρων και της Honeywell ως προμηθευτή εκκινητήρων για κινητήρες στη GE και των ανταγωνιστών της.

(420) Η Honeywell είναι βασικός προμηθευτής συστημάτων χειρισμού κινητήρων, για τους κατασκευαστές κινητήρων⁽¹²¹⁾. Επιπλέον, η Honeywell είναι ο πρώτος, εάν όχι ο μόνος, ανεξάρτητος προμηθευτής εκκινητήρων για κινητήρες. Μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει κίνητρο να καθυστερήσει ή να διακόψει τον κανονικό ρυθμό προμήθειας εκκινητήρων Honeywell στους ανταγωνιστές κατασκευαστές κινητήρων, πράγμα που θα έβλαπτε τον εφοδιασμό, τη διανομή, την κερδοφορία και την ανταγωνιστικότητα ανταγωνιστών κινητήρων της GE. Επίσης, η συγχωνευθείσα εταιρεία μπορεί να αυξήσει τις τιμές των εκκινητήρων ή των ανταλλακτικών τους, αυξάνοντας έτσι το κόστος για τους ανταγωνιστές κατασκευαστές κινητήρων και μειώνοντας ακόμη περαιτέρω την ικανότητά τους να ανταγωνιστούν τη συγχωνευθείσα εταιρεία.

(421) Η P&W κατασκευάζει εκκινητήρες κυρίως⁽¹²²⁾ για δική της αποκλειστική χρήση. Ωστόσο, εάν η συγχωνευθείσα εταιρεία αυξήσει τις τιμές της ή περιορίσει την προμήθεια εκκινητήρων στους ανταγωνιστές της GE, η P & W δεν μπορεί να αναμένεται να διαθέτει δικούς της εκκινητήρες κινητήρων στην ελεύθερη αγορά ώστε να περιορίσει τη συγχωνευθείσα εταιρεία. Αύξηση τιμών σε αυτό το συγκεκριμένο προϊόν δεν θα αποτελούσε επαρκές οικονομικό κίνητρο για να αυξήσει η P & W την παραγωγική ικανότητά της, αφού αυτό θα ωφελούσε την RR, που είναι ο μόνος ανταγωνιστής μετά τη συγκέντρωση, για να αγοράσει εκκινητήρες κινητήρων στην ελεύθερη αγορά. Τα κέρδη των πωλήσεων εκκινητήρων της P & W στην ελεύθερη αγορά δεν μπορούν να αντισταθμίσουν πιθανή απώλεια στην αγορά των κινητήρων, λόγω της σχετικά χαμηλής αξίας των εκκινητήρων σε σύγκριση με την αξία του κινητήρα.

(422) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη ισχυρίζονται ότι πολλοί ικανοί ανταγωνιστές στους εκκινητήρες δύνανται να αντικαταστήσουν τη GE/Honeywell εάν συμπεριφερθεί στρατηγικά. Τα μέρη ανέφεραν τις Ureco, Microturbo, Hamilton Sunstrand, Parker και Sumitomo. Η έρευνα της αγοράς δεν το επιβεβαίωσε αυτό. [Περιγραφή της εμπορικής σχέσης της Honeywell με τρίτους, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Σχετικά με τη Microturbo, εκτός της περιορισμένης τεχνικής της ικανότητας (ασχολούμενη κατά κύριο λόγο με την επισκευή και επίθεωρηση αεριοστρόβιλων), αυτή η θυγατρική της Snecma δεν θα είχε κίνητρο να αντιταχθεί σε κίνηση κάθετου αποκλεισμού που θα ευθυγραμμίζονταν με τη στρατηγική της για μεγιστοποίηση του κέρδους. Η Parker και η Sumitomo έχουν περιορισμένη παρουσία στην εν λόγω αγορά ως δεύτερη πηγή εφοδιασμού

⁽¹²¹⁾ Οι κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών που είναι εξοπλισμένοι με συστήματα και εξαρτήματα κινητήρων Honeywell είναι, μεταξύ άλλων, [...] θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα.

⁽¹²²⁾ Η Hamilton Sunstrand είναι η δεύτερη πηγή εφοδιασμού εκκινητήρων για ορισμένα πλήρως ανεπτυγμένα προγράμματα κινητήρων όπως [...]*. Αυτή η ανάπτυξη εκκινητήρων χρονολογείται από δραστηριότητα της Hamilton Sunstrand πριν ενσωματωθεί στην P & W. Επίσης, η P & W εξαρτάται από τη Honeywell για εκκινητήρες σε ορισμένους από τους πλήρως αναπτυγμένους τύπους κινητήρων.

εκκινητήρων και, όπως η Ureenco, δεν πωλούν εκκινητήρες στον κατασκευαστή κινητήρα (με άδεια από τη Hamilton Sunstrand). Η Hamilton Sunstrand είναι τμήμα της UTC και, συνεπώς, δεν θεωρείται ανεξάρτητος προμηθευτής.

(423) Οι φραγμοί στην είσοδο νέων ανταγωνιστών είναι σημαντικοί λόγω της πολυπλοκότητας των εκκινητήρων κινητήρα, των υψηλών σχετικών απαιτήσεων E & A, του κόστους πιστοποίησης του προϊόντος και της ανάγκης για μεγάλη τεχνολογική ικανότητα καθώς και για παγκόσμιο δίκτυο υποστήριξης των προϊόντων⁽¹²³⁾. Επιπλέον, οποιαδήποτε δυνητική είσοδος στην αγορά εναλλακτικού προμηθευτή εκκινητήρων δεν θα είναι αμέσως διαθέσιμη λόγω του μεγάλου κόστους μεταστροφής για τους χρήστες, εφόσον η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι η αλλαγή εκκινητήρων κινητήρα, και συστημάτων ελέγχου εν γένει, σε έναν μόνο τύπο κινητήρα είναι ανεπιθύμητη τόσο από πλευράς κατασκευαστή κινητήρα όσο και από πλευράς επιχείρησης εκμετάλλευσης αεροσκαφών⁽¹²⁴⁾.

(424) Τα μέρη αναφέρουν ότι συμβατικές υποχρεώσεις εμποδίζουν τη Honeywell να διακόψει την προμήθεια εκκινητήρων που χρησιμοποιούνται σε υπάρχοντες κινητήρες που δεν είναι της GE. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε πράγματι ότι η συμφωνία ορίζει ότι η Honeywell πρέπει να δέχεται όλες τις παραγγελίες εκκινητήρων. Εάν η Honeywell δεν εκτελέσει την παραγγελία, ή εάν ουσιαστικά «σπάσει» τη συμφωνία, καλείται να χορηγήσει άδεια κατασκευής του κατασκευαστικού μέρους σε τρίτους και πρέπει επίσης να παράσχει στον κάτοχο της άδειας όλα τα κατοχυρωμένα δεδομένα που χρειάζονται για να καταστεί δυνατή η κατασκευή. Παραμένει ωστόσο σαφές ότι μια τέτοια κίνηση της Honeywell, να σταματήσει δηλαδή να προμηθεύει κινητήρες, θα δημιουργούσε μεγάλη διαταραχή και κόστος στους ανταγωνιστές κινητήρων της GE. Επιπλέον, τόσο αυστηροί συμβατικοί έλεγχοι που περιορίζουν τη δυνατότητα εκάστου μέρους να αποκλείει αναίτια είναι τυπικοί των πρόσφατων προγραμμάτων κινητήρων, ενώ παλαιότερα προγράμματα δεν περιλαμβάνουν συμβατικές ρυθμίσεις που μπορούν να εμποδίσουν τη Honeywell να μην εκτελεί παραγγελίες. Η Honeywell έχει ιδιαίτερα ισχυρή παρουσία σε πλήρως αναπτυγμένα προγράμματα κινητήρων.

(425) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστηρίζουν ότι δεν έγινε αποκλεισμός παρόλο το υφιστάμενο μερίδιο της Honeywell στους εκκινητήρες αεριοστρόβιλων. Καίτοι η Honeywell ανταγωνίζεται ήδη

την P & W Canada και την RR Allison στους μικρούς κινητήρες, εξακολουθεί να προμηθεύει εκκινητήρες και στις δύο. Ωστόσο, ας σημειωθεί ότι οι μικροί κινητήρες προέρχονται από μια πηγή και ότι ένας τέτοιος ανταγωνισμός κινητήρων δεν περιλαμβάνει τα κίνητρα αποκλεισμού των ανταγωνιστών που θα έχει η συγχωνευθείσα εταιρεία για τύπους MEA που μπορεί να προέρχονται από πολλαπλές πηγές.

(426) Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι οι εκκινητήρες κινητήρων μπορούν επίσης να διατεθούν στους κατασκευαστές ατράκτων απευθείας και ότι οποιαδήποτε άρνηση εφοδιασμού των κατασκευαστών κινητήρων θα είχε ως αποτέλεσμα οι κατασκευαστές ατράκτων να παραγγέλλουν εκκινητήρες απευθείας. Η έρευνα της αγοράς έδειξε ωστόσο ότι αυτό δεν συμβαίνει πάντα, αφού οι εκκινητήρες για τους περισσότερους κινητήρες πωλούνται στον προμηθευτή του κινητήρα για να συμπεριληφθούν σε «πακέτα» κινητήρα που παραδίδονται στον κατασκευαστή της ατράκτου. Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι οι μισές προμήθειες εκκινητήρων έγιναν απευθείας από τις αεροπορικές εταιρείες. Φαίνεται ωστόσο ότι οι προμήθειες αυτές αφορούν συνήθως εφεδρικούς εκκινητήρες εφόσον παραδίδονται απευθείας σε αεροπορικές εταιρείες.

(427) Επομένως συνάγεται το συμπέρασμα ότι το κίνητρο και η ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να αυξήσει επικερδώς την τιμή ή να περιορίσει την παραγωγή εκκινητήρων λόγω της κάθετης σχέσης μεταξύ των δραστηριοτήτων της GE που αφορούν κινητήρες και της προμήθειας εκκινητήρων Honeywell, θα αυξήσει τις δαπάνες των ανταγωνιστών κατασκευαστών κινητήρων και συνεπώς θα συμβάλει στον περαιτέρω αποκλεισμό τους από την αγορά μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, ενδυναμώνοντας έτσι τη δεσπόζουσα θέση της GE.

4.Ε. **Κινητήρες για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη**

4.Ε.1. **Ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης**

α) Οριζόντια αλληλεπικάλυψη σε υφιστάμενους τύπους αεροσκαφών

⁽¹²³⁾ Εφόσον ο εκκινητήρας έχει σημεία διεπαφής με τον κινητήρα, ο προμηθευτής θα πρέπει να παρουσιάσει ικανοποιητικά αξιολογικά δεδομένα στην εφαρμογή της τεχνολογίας σε αεροδιαστημικές εφαρμογές κινητήρων αεριωθούμενων, καθώς και ενδεδειγμένη αξιοπιστία του προϊόντος και εξυπηρέτηση.

⁽¹²⁴⁾ Πάνω από το μεγάλο κόστος μεταστροφής που σχετίζεται με τη διαδικασία τροποποίησης, την πιστοποίηση, τις πτητικές δοκιμές και τις χρεώσεις του κατασκευαστή για κάθε τύπο αεροσκάφους για τον οποίο έχει επιλεγεί κινητήρας, η GE, σε εσωτερικό έγγραφο που αναλύει τα ισχυρά σημεία της Honeywell, αναγνωρίζει τη δυσκολία ανεύρεσης νέων πηγών για κατασκευαστικά μέρη ελέγχου του κινητήρα. Η GE καταλήγει περαιτέρω ότι «πιθανόν οι κινητήρες P & W και RR να μην κινηθούν [προς άλλους προμηθευτές]* λόγω του υψηλού κόστους πιστοποίησης».

(428) Η πρώτη επίπτωση της προτεινόμενης συγκέντρωσης στην αγορά κινητήρων για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα είναι ότι δημιουργεί οριζόντια αλληλεπικάλυψη μεταξύ προϊόντων της GE και της Honeywell που θα οδηγήσει στην ενίσχυση της ήδη υπάρχουσας δεσπόζουσας θέσης της GE στην εν λόγω αγορά. Πράγματι, μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, μέσω της εξάλειψης της Honeywell ως ανεξάρτητου προμηθευτή, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα ελέγχει το 100 % του εφοδιασμού κινητήρων αεριώθησης σε τύπους μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών που δεν λειτουργούν ακόμη και το 90-100 % της συνολικής εμπορικής θέσης των κινητήρων στους υπάρχοντες τύπους μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων.

- (429) Όσον αφορά τον ανταγωνισμό ανάμεσα στους τύπους που εξακολουθούν να παράγονται, παρόλο που η αύξηση του μεριδίου της αγοράς που προκύπτει από τη συγκέντρωση είναι μάλλον μικρή (περίπου 10-20 % βάσει των ανεκτέλεστων παραγγελιών), ο συνδυασμός της GE και της Honeywell ως των μοναδικών προμηθευτών κινητήρων σήμερα στην αγορά μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών θα εμποδίσει τους πελάτες να επωφεληθούν από τον ανταγωνισμό των τιμών (π.χ. υπό μορφή εκπτώσεων) μεταξύ προμηθευτών.
- (430) Τα κοινοποιούντα μέρη ισχυρίζονται ότι η μονοπωλιακή τους θέση είναι στατικό φαινόμενο, εφόσον αντικατοπτρίζει το γεγονός ότι έχουν κερδίσει τους διαγωνισμούς γι' αυτούς τους τέσσερις τύπους αεροσκαφών, στο παρελθόν, και ότι, εφόσον τα περιφερειακά αεριωθούμενα εξοπλίζονται πάντα με κινητήρα ενός μόνο προμηθευτή, η επιλογή τους δεν θα επηρεάσει ανταγωνιστικές θέσεις στο μέλλον. Ωστόσο, το επιχείρημα αυτό παραβλέπει το γεγονός ότι αυτή η θέση στην αγορά θα αποτελέσει σημαντική πηγή εσόδων για τη συγχωνευθείσα εταιρεία, πράγμα που θα έχει επίπτωση στην ανάπτυξη κινητήρων για μελλοντικούς διαγωνισμούς. Επίσης, παραβλέπει το γεγονός ότι η θέση τους παρέχει μοναδικό πλεονέκτημα υφιστάμενης θέσης για τέτοιους μελλοντικούς τύπους αεροσκαφών. Επιπλέον η GE κατόρθωσε να εξασφαλίσει τρεις από τους τέσσερις τύπους μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων —και η Honeywell τον τέταρτη— λόγω, τουλάχιστον εν μέρει, της επιρροής που ασκούσε στους κατασκευαστές ατράκτων, η GE Capital/GECAS.
- (431) Η αγορά των μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά. Η GE προβλέπει ότι, τα επόμενα δέκα με είκοσι χρόνια, θα πωληθούν πάνω από 4 000 αεροσκάφη. Οι αεροπορικές εταιρείες εντάσσουν όλο και περισσότερα αεροσκάφη αυτού του τύπου στους στόλους τους, για να αντιμετωπίσουν επιτυχώς τις νέες συνθήκες της αγοράς των αεροπορικών ταξιδιών. Η θέση που κατέχει η συγχωνευθείσα εταιρεία σε αυτήν την αγορά θα της παράσχει δυνατότητα άνετης πρόσβασης στους στόλους των αεροπορικών εταιρειών. Με άλλα λόγια, οι αεροπορικές εταιρείες θα εξαρτώνται όλο και περισσότερο από τους κινητήρες και άλλα προϊόντα της συγχωνευθείσας εταιρείας, εφόσον θα αυξηθεί η αναλογία μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων στους στόλους των αεροπορικών εταιρειών.
- β) **Επιπτώσεις σε μελλοντικούς διαγωνισμούς για τύπους αεροσκαφών**
- (432) Όπως και η αγορά κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, η αγορά κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών θα επηρεαστεί από την προτεινόμενη συγκέντρωση μέσω της εφαρμογής «πακέτων» προσφορών ή της διασταυρούμενης επιδότησης από τη συγχωνευθείσα εταιρεία. Εξάλλου, δεδομένης της συμπληρωματικότητας των προϊόντων και υπηρεσιών της GE και της Honeywell και της δεσπόζουσας ή ηγετικής θέσης τους στις αγορές, που κατέχει σήμερα η μια ή η άλλη, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει και το οικονομικώς ορθολογικό κίνητρο και την ικανότητα να προτείνει «πακέτα» προσφορών κινητήρων, αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, καθώς και συναφών υπηρεσιών στους πελάτες της⁽¹²⁵⁾.
- (433) Ως αποτέλεσμα της αδυναμίας τους να συγκεντρώσουν ανταγωνιστικές συνδυασμένες προσφορές έναντι των προτεινόμενων από τη συγχωνευθείσα εταιρεία, είτε ανεξάρτητα είτε με κατασκευαστές άλλων κατασκευαστικών μερών, η P & W και η RR θα έχουν ακόμη λιγότερες ευκαιρίες να τοποθετήσουν τους κινητήρες τους σε ατράκτους μελλοντικών μεγάλων περιφερειακών αεροσκαφών. Παρά το γεγονός ότι οι σημερινοί τύποι αεροσκαφών διαθέτουν όλοι κινητήρα GE ή Honeywell, ο αποκλεισμός μέσω της αδυναμίας των άλλων κατασκευαστών κινητήρων να ανταπαντήσουν στη GE, που πέτυχε αποκλειστικότητα σε συγκεκριμένο τύπο αεροσκάφους, αναμένεται να επαναληφθεί μόλις αναπτυχθούν οι μελλοντικοί τύποι μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών, συμπεριλαμβανομένων όλων των μελλοντικών παραγώγων Bae Avro, εφόσον η οικονομική ισχύς και η κάθετη ολοκλήρωση της GE θα επεκταθούν και στους κινητήρες της Honeywell. Επιπλέον, η ήδη μοναδική ικανότητα της GE να κερδίζει διαγωνισμούς για τύπους θα ενισχυθεί από την ικανότητά της να συνδυάζει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων είτε σε εμπορική είτε σε τεχνική βάση.
- (434) Ως άμεση συνέπεια της προτεινόμενης συγκέντρωσης και της εφαρμογής μεικτών συνδυασμών από τη συγχωνευθείσα εταιρεία, η κατάσταση του αποκλεισμού της P & W⁽¹²⁶⁾ και της RR από την αγορά κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών θα επιδεινωθεί. Οι εταιρείες αυτές και οι μέτοχοί τους θα αναγκαστούν, συνεπώς, πιθανότατα να επανεκτιμήσουν την κατάσταση, τόσο σε εμπορικούς όσο και σε οικονομικούς όρους, για να συνεχίσουν να ανταγωνίζονται και να επενδύουν σε αυτή τη συγκεκριμένη αγορά. Μετά την αδυναμία τους ν' ανταγωνιστούν επί της αξίας με τη συγχωνευθείσα εταιρεία και ελλείψει οποιασδήποτε οικονομικής απόδοσης από τη συγκεκριμένη αγορά, το πιθανότερο αποτέλεσμα θα είναι οι ανταγωνιστές της GE να αποσυρθούν από την κατασκευή και την εμπορία κινητήρων για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη, με τελική επίπτωση επί του ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά.

4.ΣΤ. **Κινητήρες για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη**

4.ΣΤ.1. **Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης**

1. **Οριζόντια αλληλεπικάλυψη**

- (435) Η άμεση επίπτωση της προτεινόμενης συγκέντρωσης στην αγορά κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη είναι η δημιουργία οριζόντιας αλληλεπικάλυψης που θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης. Η συνδυασμένη εταιρεία θα αντιστοιχεί στο 50-60 % (GE: 10-20 %· Honeywell: 40-50 %) της συνολικής εμπορικής θέσης επιχειρηματικών αεροσκαφών και στο 80-90 % (GE: 10-20 %· Honeywell: 70-80 %) της εμπορικής θέσης κινητήρων σε μεσαία επιχειρηματικά αεροσκάφη.

⁽¹²⁵⁾ Η αγορά κινητήρων για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη εξαρτάται, όπως και εκείνη των κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη, από τον τεχνικό συνδυασμό και από τις επιπτώσεις που θα επιφέρει η συγχωνευθείσα εταιρεία.

⁽¹²⁶⁾ [Εμπορική απόδοση ενός κινητήρα P & W θεωρείται από τη P & W στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Λόγω της κυριαρχίας της «εργαλειοθήκης» της GE στην εν λόγω αγορά, η P & W δεν ήταν σε θέση, μέχρι σήμερα, να διαθέσει αυτόν τον κινητήρα στην αγορά.

(436) Η Honeywell κατέχει ήδη ηγετική θέση στην αγορά αυτή και η προτεινόμενη συγχώνευση θα ενισχύσει την ηγετική θέση της Honeywell στην αγορά των επιχειρηματικών αεριωθούμενων. Η σημαντική συνδυασμένη θέση της συγχωνευθείσας εταιρείας και τα σχετικά μικρότερα μερίδια αγοράς των ανταγωνιστών είναι ήδη ενδεικτικά ισχύος στην αγορά. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι παρόλο που κατέχουν αυτή την υψηλή θέση στην αγορά, η συγχωνευθείσα εταιρεία δεν είναι σε θέση να ασκήσει οποιαδήποτε επιρροή στην αγορά εφόσον γενικώς οι αντίστοιχοι κινητήρες τους δεν ανταγωνίζονται στο παρελθόν, εκτός από ελάχιστους τύπους αεροσκαφών. Οι κατασκευαστές ατράκτων καλούν τους κατασκευαστές κινητήρων να υποβάλουν προσφορές, όποτε αναπτύσσεται καινούργιος τύπος αεροσκάφους και χρειάζεται να τοποθετηθεί κινητήρας αεριώδησης. Τα μέρη αναφέρουν ότι σε ελάχιστες περιπτώσεις η GE και η Honeywell υπέβαλαν προσφορά για τον ίδιο τύπο αεροσκάφους. Το επιχείρημα των μερών βασίζεται επομένως σε ανταγωνισμό ανά τύπο αεροσκάφους. Ωστόσο, οι αγορές προϊόντων δεν ορίστηκαν με αυτόν τον τρόπο στην περίπτωση των επιχειρηματικών αεριωθούμενων εφόσον αυτό δεν συνάδει με τις αρχές ορισμού της αγοράς, εφόσον παραβλέπει τη δυνατότητα υποκατάστασης από πλευράς προσφοράς και ζήτησης.

(437) Η προτεινόμενη συγκέντρωση είναι, σε κάθε περίπτωση, αρκετά ανεξάρτητη από την οριζόντια αυτή αλληλεπικάλυψη, που πιθανόν να δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα.

2. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE

(438) Από κοινού με τη δημιουργία οριζόντιας αλληλεπικάλυψης, ο προτεινόμενος συνδυασμός GE και Honeywell θα έχει την επίπτωση της άμεσης επέκτασης του οφέλους της οικονομικής ισχύος και της κάθετης ολοκλήρωσης της GE στους τομείς των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, της αγοράς και χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών, καθώς και των υπηρεσιών αγοράς εξαρτημάτων και ανταλλακτικών της GE με τις δραστηριότητες της Honeywell ως προμηθευτή κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, η Honeywell θα επωφεληθεί από το κίνητρο και την ικανότητα της GE να επιλέγονται τα προϊόντα της.

(439) Επιπλέον, ως αποτέλεσμα της προτεινόμενης συγκέντρωσης, οι κινητήρες και οι συναφείς υπηρεσίες της Honeywell θα επωφεληθούν επίσης από τις πρακτικές χρηματοδοτικής μίσθωσης και αγοράς αεροσκαφών, που εφαρμόζει η GE για να προωθήσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της καθώς και από την καθοριστικής σημασίας ικανότητά της να εξασφαλίζει την εμπορία και διάθεση των προϊόντων της. Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα συνδέσει τον πρώτο προμηθευτή κινητήρων, τη Honeywell, με την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης επιχειρηματικών αεριωθούμενων αεροσκαφών της GE, τη GE Capital Corporate Aviation Group («Geccag»).

(440) Η Geccag ιδρύθηκε από τη GE για να λειτουργήσει ως εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στην αγορά των επιχειρηματικών αεριωθούμενων προσφέροντας χρηματοδότηση και χρηματοδοτική μίσθωση και για καινούργια και για μεταχειρισμένα αεροσκάφη. Όπως η GECAS στις

αγορές κινητήρων για μεγάλα εμπορικά και περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη, η Geccag θα έχει πιθανόν σημαντική επιρροή στον ανταγωνισμό για τον εξοπλισμό μελλοντικών τύπων επιχειρηματικών αεριωθούμενων αεροσκαφών. Ο τρόπος με τον οποίο επηρέασε η GE, μέσω των δραστηριοτήτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης και αγοράς, την επιλογή εξοπλισμού στις αγορές κινητήρων για μεγάλα εμπορικά και περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη αναμένεται να αναπαραχθεί στην αγορά κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη.

(441) Αναλόγως, η πιθανή αναπαραγωγή, από τη GE, της στρατηγικής χρησιμοποίησης της GECAS με τη Geccag από κοινού με την οικονομική ισχύ της GE Capital για να ευνοηθούν τα προϊόντα της Honeywell θα τοποθετήσει τη συγχωνευθείσα εταιρεία στη δεσπόζουσα θέση της αγοράς κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη, όπου η Honeywell κατέχει ήδη ηγετική θέση.

(442) Η επίπτωση στους ανταγωνιστές κατασκευαστές κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αναμένεται να είναι της ίδιας κλίμακας με όσα ήδη έγιναν, υπό την επίδραση μόνης της GE, στην αγορά κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών. Η ολοκλήρωση της Honeywell με τη GE είναι πιθανόν να οδηγήσει σε πλήρη αποκλεισμό και εξάλειψη της ικανότητας των ανταγωνιστών να επενδύουν στην ανάπτυξη της επόμενης γενιάς κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Εφόσον οι ανταγωνιστές της Honeywell στους κινητήρες για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη δεν είναι σε θέση να αναπαραγάγουν την οικονομική ισχύ και κάθετη ολοκλήρωση της GE, θα πρέπει τελικά να επανεξετάσουν την παρουσία τους σε αυτήν την αγορά και να αποσυρθούν, ενδεχομένως, εφόσον θα μειωθούν σημαντικά οι πιθανότητές τους να κερδίσουν διαγωνισμό βάσει της αξίας.

3. Αποκλεισμός μέσω συνδυασμού προϊόντων και υπηρεσιών της GE και της Honeywell

(443) Αυτή η επίπτωση του αποκλεισμού στην αγορά επιχειρηματικών αεριωθούμενων αεροσκαφών πιθανόν να αυξηθεί από την εφαρμογή, εκ μέρους της συγχωνευθείσας εταιρείας, συνδυασμού προσφορών. Στη συγκεκριμένη αγορά, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει το κίνητρο και την ικανότητα να προχωρήσει στο συνδυασμό κινητήρων, αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, καθώς και συναφών υπηρεσιών, όπως η συντήρηση⁽¹²⁷⁾.

(444) Λόγω της αδυναμίας τους να αναπαραγάγουν υπό οποιαδήποτε μορφή ή σχήμα το συνδυασμό προϊόντων της συγχωνευθείσας εταιρείας, η RR και η P & W θα απολέσουν σταδιακά την ικανότητά τους να εξασφαλίζουν αποκλειστικότητα τύπου για τους κινητήρες τους και θα αποκλειστούν από την αγορά αυτή καθώς θα αναπτύσσονται μελλοντικοί τύποι. Καθώς η ταμειακή ροή και η οικονομική απόδοση θα φθίνουν, οι μέτοχοι των προμηθευτών αυτών θα πρέπει να λάβουν την ορθολογική απόφαση να σταματήσουν να επενδύουν και να ανταγωνίζονται στην αγορά κινητήρων επιχειρηματικών αεριωθούμενων αεροσκαφών.

⁽¹²⁷⁾ Η αγορά κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη ενδέχεται, όπως και οι άλλες υπό εξέταση αγορές κινητήρων, να χρησιμοποιήσει τον τεχνικό συνδυασμό της συγχωνευθείσας εταιρείας, με τις επακόλουθες επιπτώσεις.

4.Ζ. Αντισταθμιστική πίεση των πελατών

- (445) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι οποιαδήποτε μορφή παρουσίασης εξαρτημένων προϊόντων στον εν λόγω κλάδο θα περιορίζεται από την αντισταθμιστική πίεση των πελατών.
- (446) Η έρευνα της Επιτροπής δεν υποστηρίζει αυτή την άποψη. Κατ' αρχήν έδειξε ότι οι πελάτες, κατασκευαστές ατράκτων ή αεροπορικές εταιρείες, φαίνεται να μην έχουν οικονομικό κίνητρο να ασκήσουν αντισταθμιστική πίεση έναντι της GE. Έδειξε ότι, ως αποτέλεσμα της προτεινόμενης συγκέντρωσης, αναμένεται ότι οι πελάτες θα συνεχίσουν να έχουν μάλλον περιορισμένο ενδιαφέρον στην άσκηση οποιασδήποτε αντισταθμιστικής πίεσης, το οποίο ενδεχομένως θα είχαν, έναντι των συνδυασμένων προσφορών της συγχωνευθείσας εταιρείας. Πράγματι, τα ιστορικά στοιχεία για περιπτώσεις αγοράς προϊόντων ως τμήμα δέσμης προσφορών δείχνουν ότι οι πελάτες επιθυμούν να αντιμετωπίζουν ευνοϊκά αυτό το αγοραστικό πρότυπο. Επιπλέον, η αντισταθμιστική πίεση μπορεί να είναι ασήμαντη στην περίπτωση «πακέτων» προσφορών, εφόσον θα σήμαινε ότι οι πελάτες αρνούνται να δεχτούν χαμηλότερες τιμές. Πράγματι, η αντισταθμιστική πίεση μπορεί να λειτουργήσει ως περιοριστικός παράγοντας της αύξησης και όχι της μείωσης των τιμών.
- (447) Τα μέρη αναφέρουν επίσης ότι οι ισχυροί πελάτες, όπως κατασκευαστές ατράκτων και επιχειρήσεις εκμετάλλευσης αεροσκαφών, δεν θα επιτρέψουν τις εξαρτημένες πωλήσεις και ότι οι πελάτες θα επιβάλουν αντίποινα σε περίπτωση ανεπιθύμητου συνδυασμού. Επιπλέον, η GE θα έδινε τον εαυτό της σε σημαντικά μειονεκτική θέση ως προς τον ανταγωνισμό εάν απαιτούσε από τους κατασκευαστές ατράκτων να αγοράσουν διάφορα στοιχεία εξοπλισμού Honeywell που δεν θα τα έβρισκαν αλλιώς ελκυστικά.
- (448) Το γεγονός ότι οι κατασκευαστές ατράκτου είναι και οι δύο μεγάλες επιχειρήσεις με σημαντική οικονομική ισχύ δεν αρκεί για να εμποδίσει τη συγχωνευθείσα εταιρεία από την προσφορά συνδυασμένων προϊόντων. Οι κατασκευαστές ατράκτου θα ήθελαν να δουν τον ανταγωνισμό να συντηρείται μακροπρόθεσμα, εφόσον αυτό θα τους προσφέρει χαμηλότερο κόστος εισροών. Ωστόσο, στην περίπτωση που ένας κατασκευαστής ατράκτου ευνοεί έναν λιγότερο ολοκληρωμένο και πιο αδύναμο ανταγωνιστή, για να διαφυλάξει τον ανταγωνισμό, θα υποστεί το υψηλότερο κόστος προμήθειας και συνεπώς θέτει τον εαυτό του σε μειονεκτική από την άποψη του ανταγωνισμού θέση έναντι των άλλων κατασκευαστών ατράκτων. Οι ανταγωνιζόμενοι κατασκευαστές ατράκτων θα ήθελαν οι άλλοι να ευνοήσουν τους λιγότερο ολοκληρωμένους προσφέροντες, συνεχίζοντας παράλληλα να αγοράζουν από τον ισχυρότερο προσφέροντα. Κατόπιν αυτού, θα έχουν όλοι ισχυρό οικονομικό συμφέρον να επιλέξουν τον ισχυρότερο προσφέροντα εις βάρος της διατήρησης του ανταγωνισμού. Επιπλέον, το κίνητρό τους να διατηρήσουν τον ανταγωνισμό μειώνεται περαιτέρω επειδή εάν το κόστος αυξηθεί το ίδιο για όλους, πιθανόν να είναι σε θέση να μεταβιβάσουν την αύξηση στους τελικούς πελάτες —τις αεροπορικές εταιρείες— και να υποστούν οι ίδιοι ελάχιστα την επίπτωση της αύξησης αυτής.
- (449) Εν γένει, για τις αεροπορικές εταιρείες, τα οικονομικά κίνητρα που συνοδεύουν τις συνδυασμένες προσφορές είναι ευπρόσδεκτα. Δεδομένης της φύσης του ανταγωνιστικού τους περιβάλλοντος, οι αεροπορικές εταιρείες τελούν υπό μεγάλη πίεση, βραχυπρόθεσμα, για να διατηρήσουν το κόστος υπό έλεγχο. Συνεπώς, ενώ οι αεροπορικές εταιρείες είναι πιθανόν να κατανοούν ότι τα μακροπρόθεσμα συμφέροντά τους θα εξυπηρετηθούν καλύτερα μέσω της διατήρησης του ανταγωνισμού μεταξύ των προμηθευτών, κάθε μεμονωμένη αεροπορική εταιρεία έχει επίσης, και μάλλον θα εξακολουθήσει να έχει, βραχυπρόθεσμο συμφέρον από την εξοικονόμηση κόστους μέσω της αποδοχής συνδυασμένων προσφορών. Αποτέλεσμα αυτού, οι αεροπορικές εταιρείες θα έχουν πολύ περιορισμένο κίνητρο να ασκήσουν αντισταθμιστική αγοραστική πίεση εφόσον δεν μπορούν στην πραγματικότητα να απαρνηθούν τα βραχυπρόθεσμα οφέλη ακόμη κι εάν συνδέονται με αρνητικές συνέπειες στο ορατό μέλλον, όταν, για παράδειγμα, θα πρέπει να λάβουν αποφάσεις αγοράς για τον επόμενο τύπο αεροσκάφους που θα αναπτυχθεί.
- (450) Οι κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών δεν μπορούν να παραβλέψουν τη ζήτηση των αεροπορικών εταιρειών για κινητήρες καθώς και για αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα. Η παραγωγή αυτή τη ζήτηση για το συνδυασμό κινητήρων GE και κατασκευαστικών μερών Honeywell αναμένεται να αυξηθεί μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση και συνεπώς οι κατασκευαστές ατράκτων θα έχουν μεσοπρόθεσμα ισχυρότερα, από ό,τι πριν από τη συγκέντρωση, κίνητρα να επιλέξουν κινητήρες GE και κατασκευαστικά μέρη Honeywell.
- (451) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα επεκτείνει τα κίνητρα και την ικανότητα της GE να επηρεάζει τους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών να επιλέγουν κινητήρες GE με συστήματα Honeywell και να αποκλείουν, έτσι, τους ανταγωνιστές της Honeywell ενισχύοντας παράλληλα τη θέση της στις αγορές κινητήρων. Η ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να προσφέρει συμφωνίες «πακέτα», η αποδεδειγμένη και ορθολογική αγοραστική μεροληψία της GECAS⁽¹²⁸⁾, η σχετική αδιαφορία πελατών άλλων αεροσκαφών όσον αφορά την επιλογή συστημάτων και η ικανότητα της GECAS να κάνει τεράστιες παραγγελίες αεροσκαφών είναι μεταξύ των βασικών παραγόντων που θα διευκολύνουν τη συγχωνευθείσα εταιρεία να διαθέτει αποτελεσματικά και με επιτυχία τα προϊόντα Honeywell και να τα προσφέρει, κατά περίπτωση, σε συνδυασμό με προϊόντα GE.
- (452) Βάσει της αγοραστικής πολιτικής «αποκλειστικά GE» της GECAS και της αναπόφευκτης επέκτασής της και στα συστήματα Honeywell, οι κατασκευαστές ατράκτων θα γνωρίζουν ότι εάν δεν επιλέξουν το συνδυασμό προϊόντων και συστημάτων της συγχωνευθείσας εταιρείας θα είναι μάλλον απίθανο να πωλήσουν αεροσκάφος στη GECAS. Το γεγονός ότι τα προϊόντα Honeywell επιλέγονταν συχνά στο παρελθόν δείχνει ότι η Honeywell είναι σε θέση να παράγει συστήματα ικανοποιητικής ποιότητας, πράγμα που μειώνει τον κίνδυνο για έναν κατασκευαστή ατράκτου που επιλέγει ένα σύστημα Honeywell. Η ικανότητα της GECAS να επηρεάζει την επιλογή συστημάτων Honeywell διευκολύνεται συνεπώς από τις ήδη ηγετικές θέσεις της Honeywell στις σημαντικότερες αγορές προϊόντων αεροδιαστημικής.

(128) Βλέπε ανωτέρω την πολιτική «αποκλειστικά GE» της GECAS.

(453) Κατόπιν αυτού, εφόσον οι κατασκευαστές ατράκτων γνωρίζουν ότι οι περισσότεροι πελάτες τους είναι αδιάφοροι ως προς την επιλογή συστημάτων, δεδομένου ότι το προϊόν λειτουργεί σωστά, έχουν μεγάλη ευελιξία να επιλέξουν συστήματα χωρίς κίνδυνο απωλειών στις πωλήσεις αεροσκαφών σε πελάτες άλλους πλην της GECAS. Υπό αυτές τις συνθήκες, ένας μεγάλος πελάτης με πολύ ισχυρή προτίμηση κατασκευαστή δύναται να επηρεάσει το αποτέλεσμα της επιλογής συστημάτων για έναν ολόκληρο τύπο αεροσκάφους. Οι πιθανές μελλοντικές αγορές της GECAS αντιπροσωπεύουν τεράστιο όγκο πωλήσεων και κερδών που θα μπορεί να μετατοπίζεται μεταξύ κατασκευαστών ατράκτων με βάση την επιλογή, εκ μέρους τους, κατασκευαστικών μερών από τη συγχωνευθείσα εταιρεία. Συνεπώς η GECAS, η οποία μόνη της θα μπορούσε να προσθέσει σημαντικά κέρδη σε πρόγραμμα ατράκτου αεροσκάφους, αναμένεται ότι θα μειώσει ουσιαστικά τον αριθμό αγορών ατράκτων εάν δεν έχουν επιλεγεί συστήματα GE ή Honeywell. Ο σημαντικός όγκος αγορών της GECAS δυσχεραίνει, πράγματι, ακόμη περισσότερο τους ανταγωνιστές στην ανάπτυξη ουσιαστικών στρατηγικών αντιμετώπισής της, εφόσον το κέρδος ακόμη και από ελάχιστες πωλήσεις επιπλέον αεροσκαφών θα υπερβαίνει τα πρόσθετα κέρδη ακόμη και από δραματικές περικοπές τιμών, από ανταγωνιστές της συγχωνευθείσας εταιρείας, στο APU ή σε άλλα συστήματα. Ωστόσο, οι κατασκευαστές ατράκτων και προμηθευτές άλλων συστημάτων γνωρίζουν ότι η GECAS δεν αντιπροσωπεύει πωλήσεις ενός ή δύο μονάδων, αλλά μεγάλο αριθμό αεροσκαφών που ανέρχεται δυνητικά σε σημαντικά πρόσθετα καθαρά έσοδα για τον κατασκευαστή ατράκτου που επιλέγει προϊόντα GE και Honeywell.

(454) Συνεπώς, η κατάσταση αυτή θα διευκολύνει τη GECAS να επηρεάσει τους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών να ευνοήσουν τα προϊόντα GE και Honeywell στις αποφάσεις τους για επιλογή, πράγμα που, με τη σειρά του, θα αποκλείσει τους ανταγωνιστές της συγχωνευθείσας εταιρείας από ευκαιρίες τοποθέτησης των προϊόντων τους σε καινούργιες ατράκτους.

(455) Επιπλέον, τα αξιολογικά δεδομένα της GE όσον αφορά τις πληρωμές «συμμετοχής στους κινδύνους» για να επιτύχει αποκλειστικότητα κινητήρα θα επεκταθούν και στη Honeywell, που έχει ήδη παράσχει συνδυασμένη προσφορά στον [κατασκευαστή ατράκτων αεροσκαφών, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* για να εξασφαλίσει θέση μοναδικής πηγής εφοδιασμού, όπως διαφαίνεται από το κατωτέρω απόσπασμα μηνύματος εσωτερικού ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της Honeywell για την προετοιμασία σύσκεψης με [κατασκευαστή ατράκτων αεροσκαφών, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα] ^{(129)*}:

[Απόσπασμα μηνύματος εσωτερικού ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της Honeywell, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

(456) Συμπερασματικά, και οι αεροπορικές εταιρείες και οι κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών είναι απίθανο να εμποδίσουν τις επιπτώσεις αποκλεισμού που προκύπτουν από την προτεινόμενη πράξη.

(457) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι σε πρόσφατες αποφάσεις της ⁽¹³⁰⁾, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι πελάτες ασκούν αντισταθμιστική πίεση και ότι η διαπίστωση της παρούσας απόφασης ότι η αντισταθμιστική πίεση των πελατών είναι περιορισμένη, αντιβαίνει με τις προηγούμενες. Η Επιτροπή θεωρεί ότι η εκτίμηση της αντισταθμιστικής πίεσης στις δύο προηγούμενες υποθέσεις δεν μπορεί να συγκριθεί με την παρούσα εκτίμηση. Όσον αφορά την απόφαση Allied Signal/Honeywell, η Επιτροπή εκτίμησε τη σχέση μεταξύ πελατών και συγχωνευθείσας εταιρείας ενεργή όσον αφορά τα αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα. Η σχέση αυτή πρέπει τώρα να επανεξετασθεί από την άποψη της προσθήκης των προϊόντων, των υπηρεσιών και της οικονομικής ισχύος της GE στην εταιρεία που θα προκύψει από την προτεινόμενη πράξη. Οι πελάτες δεν βρίσκονται στην ίδια διαπραγματευτική θέση έναντι της Honeywell ή/και της GE όπως ήταν πριν από την προτεινόμενη συγκέντρωση. Επίσης, όσον αφορά την απόφαση για την Engine Alliance ως σημειωθεί ότι και πάλι η βαρύτητα της Engine Alliance, μιας κοινής επιχείρησης της GE και της P & W, δεν είναι η ίδια με εκείνη της GE/Honeywell. Στα συμπληρωματικά προϊόντα της συγχωνευθείσας εταιρείας συγκεντρώνεται πάνω από το μισό της αξίας ενός αεροσκάφους. Αυτό θα ανατρέψει τη διαπραγματευτική ισορροπία υπέρ της συγχωνευθείσας εταιρείας σε μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι στην περίπτωση της Engine Alliance. Γι' αυτό, η παρούσα εκτίμηση της αντισταθμιστικής πίεσης δεν αντιβαίνει σε πρόσφατα προηγούμενα, στο βαθμό που οι επιπτώσεις της προτεινόμενης συγκέντρωσης δεν είναι συγκρίσιμες με τις επιπτώσεις προηγούμενων συγκεντρώσεων.

4.H. Συμπέρασμα

(458) Βάσει της ανωτέρω ανάλυσης, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία/ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στις αγορές κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωδούμενων αεροσκαφών, καθώς και στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων.

Γ. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΙΣΧΥΟΣ

1.A. Σχετικές αγορές

1.A.1. Εισαγωγή

(459) Καίτοι η GE και η Honeywell δραστηριοποιούνται και οι δύο στον τομέα των συστημάτων παραγωγής ισχύος, τα μέρη υποστηρίζουν ότι δεν ανταγωνίζονται, εφόσον η GE επικεντρώνεται στους αεριοστρόβιλους των 5 MW και άνω, ενώ τα προϊόντα της Honeywell (που πωλούνται μέσω Vericor JV με MTU) έχουν απόδοση έως 4 MW.

⁽¹²⁹⁾ [Βλέπε παραπάνω]*.

⁽¹³⁰⁾ Allied Signal/Honeywell και Engine Alliance.

1.A.2. Αγορές προϊόντος

(460) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η σχετική αγορά προϊόντος είναι η αγορά μικρών αεριοστρόβιλων κλίμακας από 0,5 έως 10 MW, που με τη σειρά τους υποδιαιρούνται σε αεριοστρόβιλους για βιομηχανικές και ναυτικές εφαρμογές βάσει της προέλευσης της ανάπτυξης του αεριοστρόβιλου. Πράγματι οι αεριοστρόβιλοι θαλάσσης είναι βασισμένοι στους κινητήρες αερίωθης ενώ οι βιομηχανικοί αεριοστρόβιλοι δεν βασίζονται σε κινητήρες αερίωθης.

(461) Σε προηγούμενες υποθέσεις⁽¹³¹⁾ η Επιτροπή εξέτασε την αγορά αεριοστρόβιλων και την υποδιείρεσε σε αεριοστρόβιλους έως 10 MW (μικροί αεριοστρόβιλοι) και αεριοστρόβιλους άνω των 10 MW (μεγάλοι αεριοστρόβιλοι). Στους αεριοστρόβιλους χρησιμοποιείται ως καύσιμο φυσικό αέριο ή πετρέλαιο και συνήθως χρησιμοποιούνται όταν το φυσικό αέριο είναι άμεσα διαθέσιμο. Σε πιο πρόσφατη απόφαση⁽¹³²⁾ αναλύθηκε κατά πόσον η διαχωριστική γραμμή μεταξύ των μικρών βιομηχανικών αεριοστρόβιλων και των μεγάλων βαρέων αεριοστρόβιλων θα μπορούσε να μετατοπιστεί από τα 10 MW στα 13 MW, ωστόσο δεν λήφθηκε οριστική απόφαση για το θέμα αυτό. Οι μικροί αεριοστρόβιλοι χρησιμοποιούνται σε ευρύ φάσμα βιομηχανικών εφαρμογών και τοποθετούνται σε σκάφη (πολεμικά και εμπορικά), αν και προηγούμενες αποφάσεις δεν κατέληξαν εάν ενδείκνυται ο προσδιορισμός ξεχωριστών αγορών για κάθε εφαρμογή.

(462) Η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι πράγματι ενδείκνυται η διάκριση μεταξύ βιομηχανικών αεριοστρόβιλων και αεριοστρόβιλων θαλάσσης. Η βιομηχανική και η ναυτική έκδοση ενός αεριοστρόβιλου σαφώς δεν είναι υποκατάστατα από πλευράς ζήτησης. Οι μικροί αεριοστρόβιλοι είναι καταλληλότεροι για εφαρμογές που απαιτούν μεγάλη ταχύτητα και ικανότητα εξυπηρέτησης εξειδικευμένου σκοπού και όπου το διάστημα κατέχει εξέχουσα θέση και η πυκνότητα της ισχύος πρέπει να μεγιστοποιηθεί. Οι μικροί αεριοστρόβιλοι χρησιμοποιούνται για την από κοινού παραγωγή ισχύος, τη μηχανοκίνηση και την παραγωγή εφεδρικής ισχύος. Όσο για τις διαφορές από πλευράς προσφοράς, οι μονάδες θαλάσσης χρησιμοποιούν βελτιωμένα αντισκωριακά υλικά για ορισμένα κατασκευαστικά μέρη, τα συστήματα καύσης είναι διαφορετικά ανάλογα με το καύσιμο που χρησιμοποιείται και σε πολεμικές ναυτικές εφαρμογές ο κινητήρας πρέπει να είναι ανθεκτικός σε εξαιρετικά δυναμικά φορτία, πράγμα που δεν απαιτείται για βιομηχανικούς σκοπούς.

(463) Σε προηγούμενες υποθέσεις η Επιτροπή εξέτασε επίσης τη δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ αεριοστρόβιλων χωρίς κινητήρα αερίωθης και αεριοστρόβιλων με κινητήρα αερίωθης, αλλά δεν κατέληξε οριστικά εάν αποτελούν ξεχωριστές αγορές. Η έρευνα της αγοράς στην παρούσα υπόθεση έδειξε πράγματι ότι δύναται να γίνει διάκριση

βάσει θεωρήσεων από πλευράς ζήτησης. Οι αεριοστρόβιλοι θαλάσσης είναι συνήθως με κινητήρα αερίωθης⁽¹³³⁾ (λόγω μικρού μεγέθους και περιορισμένων απαιτήσεων), ενώ οι βιομηχανικοί αεριοστρόβιλοι είναι χωρίς κινητήρα αερίωθης (βαρύτεροι αλλά και πιο φτηνοί). Από την πλευρά της προσφοράς, ωστόσο, η κατάσταση είναι λιγότερο σαφής καθώς ορισμένοι βιομηχανικοί αεριοστρόβιλοι και αεριοστρόβιλοι θαλάσσης βασίζονται σε κοινό τύπο με κινητήρα αερίωθης (όπως συμβαίνει και με τα προϊόντα της Honeywell). Τα μέρη αναφέρουν ότι τέτοιοι αεριοστρόβιλοι κοινού τύπου έχουν μόνο περιορισμένη δυνατότητα ανταγωνισμού με βιομηχανικούς στρόβιλους αφού οι αεριοστρόβιλοι με κινητήρα αερίωθης είναι πολύ πιο ακριβοί από τα χωρίς αερίωθης προϊόντα που χρησιμοποιούνται για βιομηχανικές εφαρμογές.

(464) Οι περισσότεροι ανταγωνιστές για βιομηχανικούς αεριοστρόβιλους προσφέρουν προϊόντα χωρίς κινητήρα αερίωθης και οι πωλήσεις στρόβιλων με κινητήρα αερίωθης για βιομηχανικές εφαρμογές είναι πολύ περιορισμένες.

(465) Συνεπώς συνάγεται το συμπέρασμα ότι υπάρχουν δύο ξεχωριστές μικρές αγορές, η μια για βιομηχανικούς αεριοστρόβιλους και η άλλη για αεριοστρόβιλους θαλάσσης. Η διάκριση εξαρτάται σημαντικά από το κατά πόσον ο σχεδιασμός του αεριοστρόβιλου περιλαμβάνει κινητήρα αερίωθης ή όχι. Οι δυνατότητες μετατροπής βιομηχανικού αεριοστρόβιλου σε αεριοστρόβιλο θαλάσσης και αντιστρόφως είναι περιορισμένες και πολυδάπανες, τόσο από άποψη χρόνου όσο και από άποψη χρημάτων (15-25 εκατομμύρια USD).

(466) Η έρευνα της αγοράς επιβεβαίωσε επίσης ότι οι παλινδρομικοί κινητήρες, και αυτοί που χρησιμοποιούν ως καύσιμο αέριο και αυτοί που χρησιμοποιούν ως καύσιμο πετρέλαιο, δεν μπορούν συνήθως να υποκατασταθούν από αεριοστρόβιλους σε βιομηχανικές και ναυτικές αγορές εφόσον βασικά χαρακτηριστικά όπως το κόστος, η απόδοση, η συντήρηση είναι πολύ διαφορετικά για τις διαφορετικές πηγές ισχύος. Η απόφαση για χρησιμοποίηση στρόβιλου αντί για κινητήρα ντιζελ λαμβάνεται πολύ νωρίς στην ανάπτυξη, για παράδειγμα, ενός σκάφους εφόσον η φέρουσα υποδομή θα σχεδιαστεί γύρω από την επιλογή αυτή. Δεδομένου ότι η υποδομή αυτή διαφέρει πολύ στους δύο τύπους κινητήρων, η αρχική απόφαση δεν μπορεί να αλλάξει μετά.

1.A.3. Γεωγραφική αγορά

(467) Σε προηγούμενες αποφάσεις⁽¹³⁴⁾ όσον αφορά τους αεριοστρόβιλους, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η σχετική γεωγραφική αγορά είναι τουλάχιστον ο ΕΟΧ και πολύ πιθανό και η παγκόσμια. Η εκτίμηση στην παρούσα απόφαση θα γίνει με βάση την παγκόσμια αγορά.

⁽¹³¹⁾ Βλέπε υπόθεση IV/M.440 — GE/ENI/Nuovo Pignone (II) και υπόθεση IV/M.1623 — AlliedSignal/MTU.

⁽¹³²⁾ Βλέπε υπόθεση IV/M.1484 — Alstom/ABB.

⁽¹³³⁾ Οι αεριοστρόβιλοι με κινητήρα αερίωθης συνδυάζουν εγκατεστημένο κινητήρα αεροσκάφους με στρόβιλο ισχύος που μετατρέπει την ενέργεια από τα καυσάεiria του κινητήρα σε ενέργεια περιστροφόμενου άξονα.

⁽¹³⁴⁾ Βλέπε υποσημείωση 131.

1.B. Εκτίμηση από πλευράς ανταγωνισμού

1.B.1. Εισαγωγή

(468) Ο μικρός αεριοστρόβιλος θαλάσσης είναι εξειδικευμένη αγορά που αντιπροσωπεύει λιγότερο από 10 % του όγκου της αγοράς των μικρών αεριοστρόβιλων. Η ζήτηση είναι άμορφη και κυκλική με πτωτική τάση. Οι πελάτες είναι ή πλοιοκτήτες ή υπουργεία άμυνας. Από την άλλη, η προσφορά είναι συγκεντρωμένη, αφού οι στρόβιλοι θαλάσσης προέρχονται από κινητήρες της αεροδιαστημικής, και αποτελείται από την P & W Canada, την RR/Allison, τη Honeywell και τη GE.

(469) Τα μέρη απέφυγαν να δώσουν στοιχεία για τα μερίδια αγοράς σχετικά με τη θέση τους στην αγορά, παρόλο που κλήθηκαν να το κάνουν σε αρκετές περιπτώσεις, λέγοντας ότι δεν έχουν πρόσβαση στα στοιχεία για το συνολικό όγκο της αγοράς. Καίτοι αληθεύει ότι είναι δύσκολο να εκτιμηθούν τα μερίδια της αγοράς γι' αυτά τα προϊόντα, επειδή οι πωλήσεις των εταιρειών τείνουν να ποικίλουν από χρόνο σε χρόνο λόγω μεμονωμένων σχεδίων, η Honeywell και η GE σαφώς κατέχουν σημαντικές θέσεις στην αγορά οι οποίες είναι σταθερές για χρόνια.

(470) Το κυρίως μέρος της ζήτησης για μικρούς αεριοστρόβιλους θαλάσσης αφορά μονάδες μικρότερες των 5 MW, αφού οι πωλήσεις μονάδων από 5 έως 10 MW είναι ελάχιστες. Εάν έπρεπε να οριστεί ξεχωριστή ναυτική αγορά για μονάδες κάτω των 5 MW, τότε το μερίδιο αγοράς της Honeywell προβλέπεται ότι θα ήταν [70-80 %]*, ενώ το μερίδιο της GE γύρω στο [10-20 %]*⁽¹³⁵⁾. Με βάση την αγορά για μικρούς αεριοστρόβιλους, στην κλίμακα από 0,5 έως 10 MW, οι άμεσοι ανταγωνιστές της Honeywell εκτίμησαν ότι η θέση της Honeywell στην αγορά είναι μεταξύ 40 και 50 % και της GE μεταξύ 25 και 30 %.

(471) Η Honeywell κατέχει ηγετική θέση σ' αυτή την αγορά με τους αεριοστρόβιλους TF40/TF40B/TF50 (απόδοση ισχύος μεταξύ 3 και 4,5 MW) που βασίζονται όλοι στον στροβιλοκινητήρα Honeywell T55. Οι αεριοστρόβιλοι 0,5 MW της Honeywell βασίζονται στο στροβιλοαντιδραστήρα TPE331-6 και στον κινητήρα ελικοπτερίου LT101. Ο αεριοστρόβιλος LM 500 της GE απόδοσης 4,5 MW βασίζεται στον TF34, στρατιωτικό κινητήρα που έχει σχεδιαστεί για να πληροί αυστηρές στρατιωτικές απαιτήσεις.

(472) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει σε αλληλεπικάλυψη, εφόσον ο μοναδικός στρόβιλος θαλάσσης που παράγει η GE (ο LM 500 4,5 MW) δεν πωλήθηκε στην αγορά EOX από το 1980 (με τελευταία παράδοση το 1994). Ωστόσο, παγκοσμίως, η GE έλαβε την τελευταία της παραγγελία το 1999 ενώ οι παραδόσεις προβλέπονται έως το 2002.

⁽¹³⁵⁾ Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστηρίζουν ότι στη βάση της αγοράς θαλάσσιων αεριοστρόβιλων κάτω των 5MW, και για την προηγούμενη πενταετία, η Honeywell είχε [50-60 %]* της αγοράς, η GE [0-10 %]*, η RR [40-50 %]* και η P & W [0-10 %]*.

(473) Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι ο LM 500 δεν ανταγωνίζεται με προϊόντα Honeywell, εφόσον είναι μεγαλύτερος, βαρύτερος και πιο ακριβός και απαιτεί ορισμένα περιφερειακά στοιχεία. Οι διαφορές αυτές προκύπτουν από τη στρατιωτική προέλευση του LM 500 της GE. Ωστόσο, η έρευνα της αγοράς έδειξε σαφώς ότι και η GE και η HWL ανταγωνίζονται στην αγορά όπως ορίζεται ανωτέρω. Η έρευνα της αγοράς δεν έδειξε ότι οι διαφορές μεταξύ των μικρών (κάτω των 10 MW) αεριοστρόβιλων θαλάσσης της GE και της HWL είναι αρκετά σημαντικές ώστε να διακρίνουμε διαφορετικές αγορές προϊόντων. Επιπλέον, και η GE και η Honeywell δραστηριοποιούνται στη στρατιωτική και εμπορική αγορά με προϊόντα που αλληλεπικαλύπτονται σε απόδοση ισχύος. Αν και τα μέρη θεωρούν ότι τα προϊόντα της GE και της HWL δεν ανταγωνίζονται, η GE συμμετείχε σε διαγωνισμούς κατά της HWL, της RR και σε ορισμένες περιπτώσεις επίσης και κατά της P & W Canada.

(474) Παρόλο που τα μέρη ισχυρίζονται ότι τα προϊόντα GE δύνανται να ανταγωνιστούν μόνο για στρατιωτικές εφαρμογές, οι έρευνες αγοράς έδειξαν ότι η GE πώλησε, στο παρελθόν, με επιτυχία τον LM 500 για εμπορικούς σκοπούς. Πράγματι, ο LM 500 έχει πωληθεί σε 34 περιπτώσεις για στρατιωτικές εφαρμογές και σε έξι περιπτώσεις για εμπορικά σκάφη. Οι μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης της Honeywell στοχεύουν επίσης και στις στρατιωτικές και στις εμπορικές εφαρμογές.

(475) Η RR/Allison είναι ο κύριος ανταγωνιστής της GE/Honeywell (μερίδιο αγοράς μεταξύ 20 και 30 %) με τα μοντέλα τους 501/601. Η P & W Canada είναι ο δεύτερος ανταγωνιστής (μερίδιο αγοράς μεταξύ 0 και 10 %) με τα μοντέλα ST30 (3,3 MW) και ST40 (4 MW) και, σύμφωνα με τα μέρη, αναμένεται να αυξήσει τις πωλήσεις των καινούργιων μικρών αεριοστρόβιλων θαλάσσης.

1.B.2. Δημιουργία δεσπόζουσας θέσης

1. Οριζόντια αλληλεπικάλυψη

(476) Μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει μερίδιο μεταξύ 65 % και 80% της αγοράς για μικρούς αεριοστρόβιλους θαλάσσης, συνδυάζοντας τις δύο ισχυρότερες πλησιέστερες επιχειρήσεις στην αγορά και δημιουργώντας μια εταιρεία τέσσερις ή πέντε φορές μεγαλύτερη από τη δεύτερη επιχείρηση.

(477) Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι επομένως μακράν η μεγαλύτερη επιχείρηση στην αγορά μικρών αεριοστρόβιλων θαλάσσης. Τα μέρη ανέπτυξαν εκτεταμένη επιχειρηματολογία υποστηρίζοντας ότι οι αεριοστρόβιλοι έχουν πολύ υψηλό κόστος ανάπτυξης και ότι προέρχονται από κινητήρες αεροσκαφών. Στην πραγματικότητα δύναται να αποκλεισθεί «de novo» είσοδος στην αγορά. Τα μέρη έδωσαν επίσης έμφαση στο γεγονός ότι η μετακίνηση μικρών αεριοστρόβιλων θαλάσσης είναι, αν και όχι αδύνατη, πολύ ακριβή και όχι βιώσιμη οικονομικώς πρωτοβουλία. Στην πραγματικότητα είναι μάλλον απίθανο οι υπάρχουσες βιομηχανικές επιχειρήσεις μικρών αεριοστρόβιλων να εισέλθουν στην αγορά. Η Solar, σημαντικός ανταγωνιστής στη βιομηχανική αγορά, διαθέτει για ναυτικές εφαρμογές μια λύση χωρίς

κινητήρα αεριώθησης. Ωστόσο, καθώς ισχυρίστηκαν τα μέρη στην απάντησή τους στην απόφαση της Επιτροπής να κινήσει τη διαδικασία στην παρούσα υπόθεση, η Solar πραγματοποίησε κάποιες πωλήσεις χωρίς κινητήρα αεριώθησης για ναυτικές εφαρμογές αλλά οι πωλήσεις αυτές πιστεύεται ότι είναι πολύ περιορισμένες.

2. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE

(478) Επιπλέον της οριζόντιας αλληλεπικάλυψης, η ηγετική θέση της Honeywell στην εν λόγω αγορά θα ενισχυθεί από το συνδυασμό της με την οικονομική ισχύ της GE και την κάθετη ολοκλήρωση των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και των υπηρεσιών που σχετίζονται με την αγορά εξαρτημάτων και ανταλλακτικών.

(479) Η Honeywell θα επωφεληθεί άμεσα και από τη βούληση και ικανότητα της GE Capital να εξασφαλίσει θέσεις αποκλειστικής προσφοράς για τα προϊόντα της και από την ικανότητα της GE να χορηγεί διασταυρούμενες επιδοτήσεις στα διάφορα τμήματα επιχειρήσεων της χάρη στη μεγάλη ταμειακή ροή. Πράγματι, όπως εξηγήθηκε και στην ανάλυση των αγορών αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, η οικονομική ισχύς της GE θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για να ενθαρρύνει τις προσπάθειες E & A της συγχωνευθείσας εταιρείας στους τομείς αυτούς που ο ανταγωνισμός είναι έντονος και εν τέλει αποθαρρύνει τους ανταγωνιστές να ανταγωνιστούν και να καινοτομήσουν.

(480) Βάσει των ανωτέρω, η χρησιμοποίηση, από τη GE, της οικονομικής ισχύος της GE Capital μπορεί, για να ευνοήσει τα προϊόντα της Honeywell, να συμβάλει στην ανάδειξη της συγχωνευθείσας εταιρείας ως δεσπόζοντος προμηθευτή στις αγορές μικρών αεριοστρόβιλων θαλάσσης όπου η Honeywell κατέχει ήδη ηγετική θέση.

(481) Ως αποτέλεσμα της ολοκλήρωσης της Honeywell με τη GE, οι ανταγωνιστές θα στερηθούν τα μελλοντικά έσοδα από τις πωλήσεις του αρχικού εξοπλισμού και ανταλλακτικών και συνεπώς θα καταλήξουν να περιθωριοποιηθούν σταδιακά και να μην είναι σε θέση να χρηματοδοτήσουν δαπάνες καινοτομίας και να «προσπεράσουν» με κάθε μέσο τη συγχωνευθείσα εταιρεία. Ο σταδιακός αποκλεισμός από μελλοντικές εφαρμογές θα οδηγήσει τους ανταγωνιστές να επανεκτιμήσουν τους λόγους της παρουσίας τους στην αγορά για μικρούς αεριοστρόβιλους θαλάσσης και να λάβουν οικονομικώς ορθολογική απόφαση να αποσυρθούν από τους διαγωνισμούς όπου η άθροιση των προϊόντων GE και Honeywell δεν τους αφήνει καμία ρεαλιστική πιθανότητα να κερδίσουν.

(482) Τα μέρη απάντησαν ότι η Honeywell έχει ήδη συμφωνήσει με [προμηθευτής, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* να συνεχίσει με τη δέσμευσή της στο [σχέδιο, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Ωστόσο, και άσχετα από την αξία τέτοιων συμφωνιών, η αποδοχή του [προμηθευτής, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* υπογραμμίζει σαφώς την αξία που αντιπροσωπεύει η Honeywell ως εταίρος που συμμετέχει στα έσοδα

και στους κινδύνους γι' αυτό το καινοτόμο σχέδιο και που δεν μπορεί να αντικατασταθεί αμέσως.

3. Αποκλεισμός μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης με τα ηλεκτρονικά συστήματα και τα συστήματα ελέγχου της Honeywell

(483) Τέλος, εφόσον η Honeywell είναι προμηθευτής βασικών κατασκευαστικών μερών ⁽¹³⁶⁾ για το [σχέδιο, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* και η GE βρίσκεται σε άμεσο ανταγωνισμό με το [σχέδιο, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* ⁽¹³⁷⁾, η προτεινόμενη πράξη θα δώσει στη GE τον άμεσο έλεγχο της προμήθειας τέτοιων βασικών κατασκευαστικών μερών για το [σχέδιο, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Επιπλέον, δύναται να προκύψουν σοβαρές ανησυχίες για διαρροή τεχνολογίας στη GE. Εφόσον άλλες πηγές προμήθειας για το [εξάρτημα, τα ειδικά χαρακτηριστικά του οποίου θεωρούνται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* είναι περιορισμένες και εφόσον δεν υπάρχει αυτή τη στιγμή εναλλακτική πηγή εφοδιασμού για το [εξάρτημα, τα ειδικά χαρακτηριστικά του οποίου θεωρούνται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* άλλη πλην της Honeywell, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει σημαντικό προπύργιο περαιτέρω στην αλυσίδα εφοδιασμού. Όπως και στην περίπτωση με τις εφαρμογές στους κινητήρες αεροσκαφών η, GE, μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, θα διαθέτει και τα μέσα για να εμποδίσει την εφαρμογή του [σχέδιο, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* και να αποκλείσει τους ανταγωνιστές της.

(484) Σε αυτή τη βάση, η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά μικρών αεριοστρόβιλων θαλάσσης.

Δ. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΕΛΑΒΑΝ ΤΑ ΜΕΡΗ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

(485) Στις 14 Ιουνίου 2001, η GE υπέβαλε πρόταση για δέσμη δεσμεύσεων προς αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που προσδιόρισε η Επιτροπή στην κοινοποίηση των αιτιάσεων της 8ης Μαΐου 2001. Η πρόταση περιλάμβανε διαρθρωτικές δεσμεύσεις σχετικά με αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα, εκκινητήρες κινητήρων, μικρούς αεριοστρόβιλους θαλάσσης, κινητήρες για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη και δεσμεύσεις συμπεριφοράς σχετικά με κινητήρες επιχειρηματικών αεριωθούμενων, καθώς και τη δέσμευση να μη χρησιμοποιήσει πρακτικές συνδυασμού προϊόντων και τη GECAS.

⁽¹³⁶⁾ [Περιγραφή των κατασκευαστικών μερών, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

⁽¹³⁷⁾ Η GE είναι ο κύριος ανταγωνιστής στο [σχέδιο, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* και κατέβαλε ενεργό προσπάθεια να υποσκελίσει το [σχέδιο, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* με τον [κινητήρα GE, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*.

(486) Οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη θεωρούνται ανεπαρκείς για την εξάλειψη των σημαντικών προβλημάτων ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν και αφορούν τους κινητήρες μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα. Μετά την υποβολή της πρότασης δεσμεύσεων, η Επιτροπή προέβη ωστόσο σε τεχνική εξακρίβωση των διαρθρωτικών δεσμεύσεων προκειμένου να διαπιστώσει κατά πόσον πληρούν τα κριτήρια περί βιωσιμότητας και αυτόνομου χαρακτήρα των στοιχείων ενεργητικού. Το αποτέλεσμα της τεχνικής εξακρίβωσης έδειξε ότι, εκτός από τη συνολική ανεπάρκεια για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που δημιουργούσε η πράξη σε επίπεδο ανταγωνισμού, οι προτεινόμενες διαρθρωτικές δεσμεύσεις δεν πληρούν τα βασικά κριτήρια ως προς τη βιωσιμότητα των προς εκποίηση δραστηριοτήτων.

2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

2.A. Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα

(487) Όσον αφορά τα αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα, τα μέρη υπέβαλαν δεσμεύσεις για τα συγκεκριμένα προϊόντα που πωλούνται σε βάση BFE (εξοπλισμός που τοποθετείται από τον αγοραστή) και σε SFE ή SFE-δυνατότητα επιλογής (εξοπλισμός που τοποθετείται από τον προμηθευτή).

2.A.1. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα

1. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE

(488) Η πρόταση των μερών εστιάζεται στον αεροηλεκτρονικό εξοπλισμό BFE [λεπτομέρειες της οποίας θεωρούνται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Η δέσμη, που αναφέρεται ως [το όνομα θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, περιλαμβάνει τα ακόλουθα προϊόντα: ραντάρ καιρού για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη (MEA) Επικοινωνία / Πλοήγηση (MEA) όργανα καταγραφής και συστήματα διαχείρισης δεδομένων και για MEA και για περιφερειακά/ επιχειρηματικά αεροσκάφη CMU/ACARS (μονάδα διαχείρισης επικοινωνίας /σύστημα αποστολής και μετάδοσης επικοινωνίας) EGPWS (Ενισχυμένο σύστημα προειδοποίησης προσέγγισης εδάφους) TCAS (Σύστημα αποφυγής συγκρούσεων) GPS/MMR, που παρέχει καθοδήγηση ακριβούς προσέγγισης σε αεροδρόμια.

(489) Τα μέρη προτείνουν επίσης να εκποιήσουν τις δραστηριότητες της Aeronautical Satellite Communications («Satcom») [...]*.

2. Αεροηλεκτρονικά προϊόντα SFE

(490) Η πρόταση των μερών για τα αεροηλεκτρονικά επικεντρώνεται στις δραστηριότητες που αφορούν την εμπορική αδρανειακή πλοήγηση. Σε αυτές περιλαμβάνονται προϊόντα όπως IRS, ADIRS, AHRS, υπολογιστής δεδομένων αέρος και SAARU⁽¹³⁸⁾, που είναι διατάξεις κίνησης της ατράκτου και ανιχνευτήρες πλοήγησης που χρησιμοποιούνται από όλα τα συστήματα πλοήγησης.

A P U

(491) Εκτός από τα αεροηλεκτρονικά προϊόντα, τα μέρη υπέβαλαν και δέσμευση για εφεδρική μονάδα παραγωγής ισχύος (APU). Τα μέρη πρότειναν την εκποίηση [περιγραφή, θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Η εκποίηση αφορά δραστηριότητες APU για επιχειρηματικά και εμπορικά αεροσκάφη αλλά όχι APU για MEA. Τα μέρη πρότειναν επίσης να εκποιήσουν τις εμπορικές δραστηριότητες επισκευής και επιθεώρησης στη Raunheim, Γερμανία. Οι δραστηριότητες οι σχετικές με MRO που πραγματοποιούνται στη Raunheim περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων MRO για APU, μονάδες εδάφους, στροβιλοκινητήρες και στροβιλοκινητήρες διπλής ροής.

E C S

(492) Όσον αφορά τα συστήματα περιβαλλοντικού ελέγχου (ECS), που είναι εξοπλισμός SFE, τα μέρη πρότειναν να εκποιήσουν τις δραστηριότητες του ευρωπαϊκού κέντρου ECS της Honeywell που επικεντρώνεται στο τμήμα περιφερειακών/επιχειρηματικών αεροσκαφών.

2.B. Εκκινητήρες κινητήρων

(493) Για να λυθεί το πρόβλημα σε επίπεδο ανταγωνισμού που προκύπτει από την κάθετη σχέση μεταξύ της GE ως κατασκευαστή κινητήρα και της Honeywell ως προμηθευτή εκκινητήρων για κινητήρες, τα μέρη πρότειναν την εκποίηση των δραστηριοτήτων εκκινητήρων της Honeywell.

2.Γ. Μικροί αεριοστροβίλοι θαλάσσης

(494) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει σε οριζόντια αλληλεπικάλυψη των δραστηριοτήτων της GE και της Honeywell στην αγορά μικρών αεριοστροβίλων θαλάσσης. Τα μέρη πρότειναν την εκποίηση του 50% κεφαλαίου της Honeywell στη Vericor, που είναι η κοινή, 50/50, επιχείρηση μέσω της οποίας η Honeywell διαθέτει στην αγορά τους μικρούς αεριοστροβίλους θαλάσσης και στην οποία το υπόλοιπο 50% κατέχει η MTU.

⁽¹³⁸⁾ ADIRS/ADIRU είναι μία διάταξη που συνδυάζει τις λειτουργίες του υπολογιστή δεδομένων αέρος και του αδρανειακού συστήματος αναφοράς (IRS). Το AHRS είναι λιγότερο δαπανηρή εναλλακτική λύση αντί για το IRS, στην περιφερειακή αγορά. Το SAARU είναι σύστημα υποστήριξης για ADIRS και χρησιμοποιείται μόνο στο Boeing 777.

2.Δ. **Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων**

(495) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει σε οριζόντια αλληλεπικάλυψη στην αγορά κινητήρων για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Για να λυθεί το πρόβλημα που δημιουργείται σε επίπεδο ανταγωνισμού, τα μέρη πρότειναν να εκπονηθεί ο κινητήρας αεριώθησης της σειράς AS900 που θα τοποθετηθεί στο νέο υπό ανάπτυξη Αντρο, καθώς και οι υπάρχοντες κινητήρες αεριώθησης ALF502/LF507 που τοποθετούνται στις τρέχουσες εκδόσεις του Αντρο.

2Ε. **Λοιπές δεσμεύσεις**

(496) Επιπλέον αυτών των διαρθρωτικών δεσμεύσεων, τα μέρη πρότειναν ορισμένες δεσμεύσεις από πλευράς συμπεριφοράς που σχετίζονται με την αγορά των κινητήρων αεριώθησης για επιχειρηματικά αεροσκάφη, τη GECAS και την αποχή από το συνδυασμό, αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, κινητήρων αεροσκαφών, ή υπηρεσιών.

2.Ε.1. **Κινητήρες επιχειρηματικών αεριωθούμενων**

(497) Εκτός από την οριζόντια αλληλεπικάλυψη στην αγορά κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα επεκτείνει το όφελος από την οικονομική ισχύ της GE και την κάθετη ολοκλήρωση χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, αγοράς και χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκαφών, καθώς και υπηρεσιών για εξαρτήματα και ανταλλακτικά, στους κινητήρες Honeywell για επιχειρηματικά αεριωθούμενα αεροσκάφη. Για να αντισταθμιστεί αυτό, τα μέρη υπέβαλαν συμφωνία περί μη ανταγωνισμού με τον αγοραστή της σειράς κινητήρων ALF502/LF507 κατά την οποία η GE (συμπεριλαμβανομένης της GECAS και της Capital Corporate Aviation Group (Geccag) της GE) θα απέχει από την αγορά επιχειρηματικών αεριωθούμενων αεροσκαφών σε κερδοσκοπική βάση για σκοπούς χρηματοδοτικής μίσθωσης.

2.Ε.2. **GECAS**

(498) Τα μέρη πρότειναν επίσης να διατηρηθεί η GECAS ως ξεχωριστή νομική οντότητα και να συνάπτει τις συμφωνίες της με τη Honeywell αμερόληπτα. Η τήρηση των κανόνων θα ελέγχεται από ανεξάρτητο εμπειρογνώμονα. Τα μέρη προτείνουν η GECAS να μη συμμετέχει σε ομάδες εργασίας κατασκευαστών ατράκτων αεροσκαφών που επιλέγουν αεροηλεκτρονικό και μη αεροηλεκτρονικό εξοπλισμό. Προτείνουν ακόμη, η GECAS, ενεργώντας ως κερδοσκοπικός αγοραστής αεροσκαφών, να μη εξαρτά τις αγορές της από την ενσωμάτωση αεροηλεκτρονικού και μη αεροηλεκτρονικού εξοπλισμού της Honeywell και η GE Capital να μη χρηματοδοτεί αγοραστές ή επιχειρήσεις εκμετάλλευσης αεροσκαφών για την αγορά αεροηλεκτρονικού και μη αεροηλεκτρονικού εξοπλισμού Honeywell. Τέλος, προτείνουν η GECAS να μην επηρεάζει την επιλογή αεροηλεκτρονικού και μη αεροηλεκτρονικού εξοπλισμού από τους πελάτες της και, όταν αγοράζει αεροσκάφη για χρηματοδο-

τική μίσθωση, να επιλέγει επίσης αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα των ανταγωνιστών της.

2.Ε.3. **Κανένας συνδυασμός προϊόντων ή υπηρεσιών αεροηλεκτρονικών, μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων ή κινητήρων αεροσκαφών**

(499) Τα μέρη δεσμεύονται ότι δεν θα προτείνουν συνδυασμούς προϊόντων GE με προϊόντα Honeywell όταν κάνουν προσφορές στους πελάτες τους, εκτός εάν κάποιος ανταγωνιστής, που ενεργεί είτε μόνος είτε ως ομάδα, συνδυάζει παρεμφερή προϊόντα ή όταν ο πελάτης έχει ζητήσει γραπτώς συνδυασμένη προσφορά προϊόντων από τη GE. Για να εξασφαλιστεί η τήρηση αυτών των δεσμεύσεων, τα μέρη προτείνουν να θεσπιστεί διαδικασία διαιτησίας, την οποία οποιοσδήποτε θιγόμενος ενδιαφερόμενος τρίτος δύναται να κινήσει. Τα μέρη δεσμεύονται να συμμορφώνονται με οποιαδήποτε απόφαση διαιτησίας εντός [...]*

3. **ΕΚΤΗΜΗΣΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ**

3.Α. **Προϊόντα BFE**

(500) Η πρόταση των μερών αποτελεί μερική εκποίηση του φάσματος προϊόντων BFE της Honeywell. Ωστόσο, μια τέτοια πρόταση αφήνει ηγετικές θέσεις σε προϊόντα που δεν περιλαμβάνονται στη δέσμη εκποίησης (όργανα, οθόνες απεικόνισης, και η περιφερειακή και επιχειρηματική έκδοση των προϊόντων αυτών, βλ. επάνω SFE). Αυτή η άθροιση των προϊόντων της Honeywell με τα «πακέτα» προσφορών της συνδυασμένης εταιρείας θα οδηγήσει στον αποκλεισμό άλλων ανταγωνιζόμενων, σε αυτά τα παρεμφερή προϊόντα, προμηθευτών.

(501) Επίσης, η ανταπόκριση από την τεχνική εξακρίβωση έδειξε ότι η A & AP Business δεν αντιπροσωπεύει το σύνολο των δραστηριοτήτων της Honeywell στα παρεμφερή προϊόντα αλλά μάλλον μια συλλογή ολοκληρωμένων τεχνολογικά προϊόντων, συνήθως στο τέλος της διάρκειας ζωής τους. Οι εναγόμενοι υποστηρίζουν ότι η Honeywell θα κρατήσει μια δραστηριότητα που διαθέτει τη νέα τεχνολογία που είναι απαραίτητη για να είναι ανταγωνιστική. Πράγματι, η τεχνική εξακρίβωση έδειξε ότι η επόμενη γενεά αεροηλεκτρονικών προϊόντων έχει αναπτυχθεί από τη Honeywell σε άλλες εγκαταστάσεις και ερευνητικά κέντρα. Αυτό συμβαίνει για [ορισμένα αεροηλεκτρονικά προϊόντα, τα ειδικά χαρακτηριστικά των οποίων θεωρούνται από τη Honeywell στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]* όπου τα προϊόντα που έχει προγραμματιστεί να αντικατασταθούν [ορισμένα αεροηλεκτρονικά προϊόντα, τα ειδικά χαρακτηριστικά των οποίων θεωρούνται από τη Honeywell στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]* αναπτύσσονται στο [εγκαταστάσεις της Honeywell, το όνομα των οποίων θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Η νέα γενεά προϊόντων είτε είναι ολοκληρωμένες λύσεις είτε χρησιμοποιούν διαφορετική τεχνολογία και συνεπώς δεν περιλαμβάνονται στην προτεινόμενη δέσμευση.

(502) Ακόμη κι εάν βρισκόταν αγοραστής για τη [δραστηριότητα της Honeywell, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*, δραστηριότητα με τόσο περιορισμένη βιωσιμότητα, θα χρειαζόταν να κάνει σημαντικές επενδύσεις E & A για να ανακτήσει τις προόδους της Honeywell στη νέα τεχνολογία για προϊόντα τα οποία τα μέρη δεν έχουν προτείνει προς εκποίηση και για τα οποία θα εξακολουθήσουν να ανταγωνίζονται στην αγορά. Ο αγοραστής της [δραστηριότητα της Honeywell, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* δραστηριότητας δεν θα ήταν σε θέση να επιτύχει ανταγωνιστικότητα εκτός εάν στη δέσμη της εκποίησης συμπεριληφθεί η ανάπτυξη νέου προϊόντος προς αντικατάσταση αυτών των πλήρως αναπτυγμένων θέσεων.

(503) Όσον αφορά τη Satcom, ας σημειωθεί ότι [....]*

3.B. Προϊόντα SFE

(504) Κατ' αρχήν, η αδρανειακή πλοήγηση είναι οικογένεια προϊόντων που αντιπροσωπεύει μόνο ένα μέρος των αεροηλεκτρονικών προϊόντων που προσφέρει η Honeywell σε βάση SFE, και ως τέτοιο, το φάσμα των προϊόντων SFE θα παραμείνει πολύ σημαντικό. Πράγματι, για τα άλλα βασικά προϊόντα SFE, όπως τα συστήματα διαχείρισης πτήσης (για τα οποία η Honeywell διαθέτει μερίδιο αγοράς [60-70 %]*) και τα συστήματα ελέγχου πτήσης (αυτόματος πιλότος), η ισχύς της Honeywell παραμένει αμετάβλητη.

(505) Δεύτερον, η δέσμευση δεν εξετάζει ολοκληρωμένες λύσεις της Honeywell για MEA ή οικογένειες προϊόντων όπου η ικανότητα ολοκλήρωσης και εφηρμοσμένης μηχανικής της Honeywell είναι σημαντικός παράγοντας που εισάγει διακρίσεις στον ανταγωνισμό. Όπως προαναφέρθηκε, η βασική ισχύς της Honeywell είναι η ικανότητα ολοκλήρωσης που εφαρμόστηκε σε ολοκληρωμένες σειρές αεροηλεκτρονικών προϊόντων για περιφερειακά και επιχειρηματικά αεροσκάφη (η ολοκληρωμένη σειρά αεροηλεκτρονικών προϊόντων Primus Epic). Η ικανότητα ολοκλήρωσης αεροηλεκτρονικών προϊόντων αναμένεται να καταστεί σημαντική και στα MEA (όπως περιγράφεται στις παραγράφους σχετικά με την ικανότητα ολοκλήρωσης της Honeywell).

(506) Τρίτον, ακόμη και ως προς την εκποιούμενη σειρά προϊόντων IRS, η δέσμευση αφήνει απρόσβλητη την εμπειρία ολοκλήρωσης που διαθέτει η Honeywell. Τα ολοκληρωμένα συστήματα IRS θα αντικαταστήσουν σταδιακά τα μεμονωμένα προϊόντα IRS, και συνεπώς, όπως συμβαίνει και με τα προϊόντα BFE, τα μέρη προσφέρονται να εκποιήσουν προϊόντα τα οποία έχουν περιορισμένη διάρκεια ζωής.

(507) Επιπλέον, τα μέρη δεν επιθυμούν να εκποιήσουν τη βασική τεχνολογία της αδρανειακής πλοήγησης, που είναι τα γυροσκόπια με λείζερ, οι αισθητήρες βάσης και τα επιταχύνετρα. Η ανταπόκριση από την τεχνική εξακρίβωση επιβεβαίωσε ότι αυτά είναι κρίσιμα κατασκευαστικά μέρη για την αδρανειακή πλοήγηση, χωρίς τα οποία ο αγοραστής δεν δύναται να αναπτύξει αυτόνομη και βιώσιμη δραστηριό-

τητα. Για τον αγοραστή της δραστηριότητας αδρανειακής πλοήγησης (IRS), η διάθεση αυτών των προϊόντων στην αγορά δεν θεωρείται βιώσιμη εναλλακτική λύση εφόσον ο αγοραστής θα είναι εξαρτημένος από τη GE/Honeywell, πράγμα που συνεπάγεται πρόσθετο κόστος και άλλα μειονεκτήματα σε επίπεδο ανταγωνισμού. Η πρόταση των μερών να προμηθεύσουν τους αγοραστές με αυτά τα προϊόντα στη βάση του «πλήρως διατιθέμενου κόστους παραγωγής» θα άφηνε τον αγοραστή εξαρτημένο από κάποιον ανταγωνιστή όσον αφορά την έγκαιρη προμήθεια, συντήρηση και διαθεσιμότητα του προϊόντος. Επίσης, ο αγοραστής της επιχείρησης IRS δεν θα είναι σε θέση να εξακριβώσει το πλήρως διατιθέμενο κόστος παραγωγής καθώς η Honeywell παράγει [σχόλια επί της οργάνωσης παραγωγής της Honeywell, θεωρείται από τη Honeywell ότι περιέχει στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Επιπλέον, η δέσμευση δεν υποχρεώνει τη GE να πωλήσει τεχνολογικές βελτιώσεις που ενδέχεται να αναπτύξει η GE γι' αυτά τα κατασκευαστικά μέρη. Η μελλοντική γενεά γυροσκοπίων με λείζερ, αισθητήρων δεδομένων αέρος και επιταχύνετρων δεν περιλαμβάνεται στη δέσμευση προσφοράς.

3.Γ. APU

(508) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η πρόταση για τις APU είναι ανεπαρκής εφόσον η δέσμευση δεν εξετάζει τη θέση της συγχωνευθείσας εταιρείας στα MEA. Πράγματι, στον υψηλό όγκο πωλήσεων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών (όπως οι οικογένειες B737 και A320), οι APU είναι εξοπλισμός που επιλέγεται από τον αγοραστή και πωλούνται και στις αεροπορικές εταιρείες σε βάση διπλής πηγής εφοδιασμού. Συνεπώς, η πρόταση δεν εξετάζει την ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να συνδυάζει APU με προϊόντα BFE, η σημασία των οποίων υπογραμμίστηκε από την έρευνα της αγοράς.

(509) Εκτός από το αδικαιολόγητα στενό πεδίο της εκποίησης, η ανταπόκριση από την τεχνική εξακρίβωση επισήμανε σημαντικά θέματα κρίσιμα για τη βιωσιμότητα των εκποιούμενων δραστηριοτήτων.

(510) Πρώτον, οι εναγόμενοι χαρακτήρισαν το πιο σημαντικό μοντέλο APU ως βασικό σε παλαιό σχεδιασμό και τεχνολογία (ηλικίας 20 ετών) που θα περιορίζε, παρά τις υφιστάμενες εφαρμογές του, την ανταγωνιστικότητά του για μελλοντικές εφαρμογές. Άλλες προσφερόμενες APU αφορούν νεότερα προϊόντα, αλλά με περιορισμένο αριθμό εφαρμογών. Οι APU που πρόκειται να εκποιηθούν δεν μπορούν, σύμφωνα με την τεχνική εξακρίβωση, να αναβαθμιστούν για να αναπτυχθούν σε εφαρμογές άλλες πλιν των επιχειρηματικών και περιφερειακών αεροσκαφών. Συνεπώς, ο αντίκτυπος στον ανταγωνισμό είναι περιορισμένη.

(511) Δεύτερον, οι δραστηριότητες μικρών κινητήρων της Honeywell (κινητήρες επιχειρηματικών αεριωθούμενων και ελικοπτέρων), και οι δραστηριότητες APU (μεγάλες και μικρές) στεγάζονται στην ίδια εγκατάσταση στο [εγκατάσταση της Honeywell, της οποίας το όνομα θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*. Το τμήμα κινητήρων ελικοπτέρων αυτής της εγκατάστασης έχει ήδη προγραμματιστεί να πωληθεί και να επαναχρησιμοποιηθεί ως μέρος της συμφωνίας της GE με το Υπουργείο Δικαιοσύνης των ΗΠΑ. Η εκποίηση μικρών APU θα απαιτούσε περαιτέρω διαίρεση της εν λόγω εγκατάστασης για τον (τους) αγοραστή(-ές) των κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων και των μικρών APU. Αυτό μπορεί στη συνέχεια να οδηγήσει σε σημαντικές υλικοτεχνικές περιπλοκές, όπως η διάσπαση της κοινής ομάδας εργαζομένων, των γραμμών παραγωγής, των εργαλείων και των εγκαταστάσεων δοκιμών μεταξύ αυτών των επιχειρήσεων. Επιπλέον, ο αγοραστής της εκποιούμενης δραστηριότητας APU θα πρέπει να εξασφαλίσει εναλλακτικούς προμηθευτές για εξαρτήματα που σήμερα η Honeywell παράγει η ίδια.

(512) Τρίτον, πλην της δραστηριότητας MRO στη Raunheim, η προτεινόμενη εκποίηση δεν περιλαμβάνει τη συνδεδεμένη με τη Honeywell δραστηριότητα εξαρτημάτων και ανταλλακτικών. Χωρίς αυτή, ο αγοραστής δεν μπορεί να ανταγωνιστεί βιώσιμα σε αυτόν τον κλάδο εφόσον οι πωλήσεις APU έχουν μικρά περιθώρια. Η δέσμευση δεν συνοδεύεται από διάταξη περί μη ανταγωνισμού όσον αφορά τις δραστηριότητες MRO που σχετίζονται με APU.

(513) Όσον αφορά τη Raunheim, τα μέρη θα διατηρήσουν τις ισχύουσες συμφωνίες MRO που εκτελούνται σε περισσότερα του ενός σημεία με προϊόντα Honeywell. Τα έσοδα από τέτοιες συμβάσεις ανέρχονται σε [...] % των εκποιούμενων δραστηριοτήτων που πραγματοποιούνται στη Raunheim. Επιπλέον, ως σημειωθεί ότι για [...] % από τους [...] σημαντικότερους πελάτες σε πολλαπλά σημεία, ο κύκλος εργασιών που αποδίδεται στην εγκατάσταση Raunheim είναι πάνω από [...] % του συνολικού κύκλου εργασιών. Το πεδίο αυτής της δέσμευσης είναι συνεπώς πολύ περιορισμένο και δεν μπορεί να αποτελέσει βιώσιμη δραστηριότητα.

3.Δ. ECS

(514) Εφόσον σε αυτή τη δέσμευση δεν εξετάζεται η θέση της Honeywell στα ΜΕΑ, ισχύουν οι ίδιες επιφυλάξεις όπως για τις APU.

(515) Βάσει των ανωτέρω, οι προτεινόμενες δεσμεύσεις για αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE και SFE δεν επαρκούν για να εξαλείψουν τις δεσποζουσες θέσεις που θα δημιουργήσει ή θα ενισχύσει η προτεινόμενη συγκέντρωση στις αγορές κινητήρων μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών και αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων.

3.Ε. Εκκινητήρες κινητήρων

(516) Παρόλο που η δέσμευση για τους εκκινητήρες κινητήρων είναι σαφής, η τεχνική εξακρίβωση έδειξε ότι η εκποιούμενη δραστηριότητα εκκινητήρων αεριοστρόβιλων δεν περιλαμβάνει βαλβίδες εκκινητήρων. Παρόλο που οι βαλβίδες αυτές δεν συνδέονται, εκ φύσεως, απευθείας (συνδέονται με σωλήνα μικρού μήκους), τα δύο μέρη διασυνδέονται ισχυρά και έχουν σχεδιαστεί για να ταιριάζουν μεταξύ τους, για παράδειγμα σε επίπεδο χαρακτηριστικών ροής αέρα. Γι' αυτό το λόγο, τα δύο κατασκευαστικά μέρη αγοράζονται ως πλήρες σύστημα αεροεκκινητήρα από μια μόνο πηγή. Εφόσον η δέσμευση που αναλαμβάνεται δεν περιλαμβάνει οποιαδήποτε αναφορά σε βαλβίδες αεροεκκινητήρα, τα προβλήματα σε επίπεδο ανταγωνισμού που προκύπτουν από την κάθετη σχέση δεν επιλύονται επαρκώς.

(517) Η εκποιούμενη δραστηριότητα μπορεί μόνο να λειτουργήσει ως αυτόνομη δραστηριότητα εάν οι τρέχουσες δραστηριότητες δεν μεταφεθούν εκ νέου από ορισμένα διασκορπισμένα κτίρια της Honeywell σε ένα κεντρικό κτίριο. Αυτή η δέσμευση δεν έχει αναληφθεί και ούτε τα μέρη δεσμεύτηκαν να χορηγήσουν στον αγοραστή ελεγχόμενη και ανεξάρτητη πρόσβαση στους θαλάμους δοκιμών, που είναι ουσιαστικής σημασίας για τις δραστηριότητες εκκινητήρων για κινητήρες. Τέλος, υπάρχουν επίσης κάποιες μη εκποιούμενες εγκαταστάσεις για υπηρεσίες MRO, οι οποίες σήμερα παρέχουν τις υπηρεσίες αυτές στην επιχείρηση και για τις οποίες δεν έχει αναληφθεί καμία ρητή δέσμευση ακόμη και όσον αφορά μεταβατική συμφωνία συντήρησης.

3.ΣΤ. Μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης

(518) Η αποδοχή της δέσμευσης σχετικά με τους μικρούς αεριοστρόβιλους θαλάσσης εξαρτάται από την επίλυση μερικών πρακτικών ζητημάτων που η GE δεν ήταν σε θέση να αντιμετωπίσει ικανοποιητικά. Σχετίζονται με την αναγκαιότητα για τον αγοραστή να αποσαφηνιστούν από την κυβέρνηση των ΗΠΑ σε σχέση με την τήρηση των κανόνων ελέγχου των εξαγωγών. Εφόσον η δέσμευση «εξαρτάται από όλες τις απαραίτητες εγκρίσεις» και εφόσον δεν αναφέρεται το είδος των κανόνων (εάν παρέχουν διακριτικές ευχέρειες ή όχι), η απόρριψη από την κυβέρνηση των ΗΠΑ σημαίνει ότι δεν θα γίνει εκποίηση αλλά ότι τα μέρη τήρησαν τη δέσμευσή τους. Ένα άλλο πρόβλημα αφορά την αναμενόμενη αύξηση του κόστους των εισροών για την εκποιούμενη δραστηριότητα εάν ο αγοραστής δεν παράγει κινητήρες ελικοπτέρων. Αυτό είναι το σημαντικότερο καθώς η MTU, ο άλλος μέτοχος στη Vericor, δεν παράγει τέτοιους κινητήρες. Αναλόγως, δεν υπάρχει καμία δέσμευση για την επίτευξη συγκεκριμένου αποτελέσματος, η αποτυχία της οποίας θα επέφερε κυρώσεις.

3.Ζ. Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων

(519) Εν προκειμένω, η προτεινόμενη δέσμευση θα φαινόταν επαρκής για την εξάλειψη των προβλημάτων στο επίπεδο του ανταγωνισμού. Ωστόσο, στην πραγματικότητα θα ήταν δύσκολο να εφαρμοστεί στην πράξη. Ο κατασκευαστής του αεριωθούμενου Avro, η BAe Systems, επέστησε την προσοχή της Επιτροπής σε διάφορα γεγονότα. Πρώτον, πιστεύει ότι δεν υπάρχουν ενδιαφερόμενοι πιθανοί αγοραστές. Δεύτερον, ακόμη και εάν υποθέσουμε ότι βρισκόταν κάποιος ενδιαφερόμενος αγοραστής, η διάθεση των κινητήρων θα επηρέαζε, όπως υποστηρίζεται, σοβαρά τη βιωσιμότητα του αεριωθούμενου Avro. Εφόσον και το νέο Avro και οι κινητήρες της σειράς AS900 βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης, η εκποίηση του κινητήρα σε τρίτους θα οδηγούσε σε σημαντική αβεβαιότητα όσον αφορά το χρονοδιάγραμμα της ανάπτυξης και τις προοπτικές πωλήσεων των αεροσκαφών.

(520) [Σχόλια κατασκευαστή ατράκτου, το όνομα του οποίου θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα], δεν είναι βέβαιο ότι η προτεινόμενη λύση είναι πράγματι ικανή να εξαλείψει τα εντοπισθέντα σε επίπεδο ανταγωνισμού προβλήματα. Εν προκειμένω, ας σημειωθεί ότι η δέσμευση δεν προβλέπει εναλλακτική εκποίηση.

(521) Οι εναγόμενοι ανέφεραν ομόφωνα στην τεχνική εξακρίβωση ότι, εάν επρόκειτο να είναι δυνατή η εκποίηση, τότε και ο κινητήρας AS 900 και οι κινητήρες 502/507 θα χρειάζονταν έναν μόνο αγοραστή εφόσον η οικογένεια κινητήρων AS 900 είναι η συνέχεια του τελευταίου και λόγω των κοινών χαρακτηριστικών της πελατειακής βάσης. Παρόλο που τα μέρη ανέφεραν ότι οι δύο οικογένειες κινητήρων δεν έχουν κοινά εξαρτήματα ή σχέδια, το επιχείρημα των κοινών χαρακτηριστικών εξακολουθεί να ισχύει.

(522) Τα ακόλουθα ζητήματα δεν εξετάζονται επαρκώς στη δέσμευση: η δέσμευση για διάθεση στον αγοραστή ομάδας μηχανικών που θεωρείται αναγκαία από τον αγοραστή για την πλήρη υποστήριξη των προγραμμάτων προ της πιστοποίησης και ύστερα από αυτήν· η πρόσβαση σε εισροές εφοδιασμού από τη Honeywell (που δεν έχουν εκποιηθεί) με τρέχοντες έγκυρους όρους για χρονικό διάστημα αρκετό για να δώσει στον αγοραστή τη δυνατότητα να κατασκευάζει ο ίδιος εξαρτήματα ή να βρει εναλλακτικούς προμηθευτές, τρίτους· δεν υπάρχει ουσιαστική δέσμευση για κατοχυρωμένα μοντέλα σχεδιασμού και ανάλυσης Honeywell «μεταφρασμένα» στα μοντέλα του αγοραστή· δεν υπάρχει ουσιαστική δέσμευση όσον αφορά οποιεσδήποτε διαφωνίες για την κατανομή του προσωπικού στις εκποιούμενες δραστηριότητες λόγω του γεγονότος ότι κάποιο προσωπικό μπορεί να απασχολείται εν μέρει στις δραστηριότητες στρατιωτικών ελικοπτέρων που πρόκειται να εκποιηθούν, εν μέρει στις διατηρούμενες δραστηριότητες της Honeywell και εν μέρει στις δραστηριότητες κινητήρων για μεγάλα περιφερειακά αεριωθούμενα αεροσκάφη.

4. ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΑΚΡΙΒΩΣΗ

(523) Εκτός από την ουσιαστική αποτυχία της προτεινόμενης δέσμης δεσμεύσεων για την εξάλειψη των εντοπισθέντων προβλημάτων σε επίπεδο ανταγωνισμού, η Επιτροπή ανέφερε ορισμένες γενικές αδυναμίες των δεσμεύσεων που αφορούν τη βιωσιμότητα των προτεινόμενων εκποιήσεων σχετικά με το χρονικό πλαίσιο μεταφοράς των δραστηριοτήτων και το βαθμό πρόσβασης σε δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (ΔΠΙ), προσωπικό, εγκαταστάσεις, πελάτες και προμηθευτές. Στα περισσότερα από αυτά τα θέματα αναφέρθηκαν και οι εναγόμενοι στην τεχνική εξακρίβωση. Επιπλέον, ας σημειωθεί ότι ο προτεινόμενος καταπιστευτικός διαχειριστής δεν έχει κανένα δικαίωμα να επιβάλει τα αναγκαία μέτρα προκειμένου τα μέρη να τηρούν τις υποχρεώσεις που έχουν αναλάβει και ότι παρεμποδίζεται η εξουσία του καταπιστευτικού διαχειριστή να πωλήσει την εκποιούμενη δραστηριότητα σε τιμή μεγαλύτερη από την ελάχιστη, πράγμα που δύναται να θέσει σε αμφισβήτηση το μηχανισμό με τον οποίο ο καταπιστευτικός διαχειριστής εξασφαλίζει ότι η δραστηριότητα θα εκποιηθεί εντός του ενδεδειγμένου χρονικού πλαισίου.

(524) Η τεχνική εξακρίβωση τόνισε τις υλικοτεχνικές περιπλοκές της μεταφοράς των διαφόρων δραστηριοτήτων και έδειξε ότι ένα [...] χρονικό πλαίσιο δεν επαρκεί πάντα. Οι αμφιβολίες αυτές ενισχύθηκαν από τις δυσχέρειες της L3 στη μεταφορά της εκποιηθείσας σειράς προϊόντων TCAS μετά τη συγκέντρωση της Allied Signal με την [...] που προβλέπεται στην απόφαση της Επιτροπής⁽¹³⁹⁾.

(525) Όσον αφορά την πρόσβαση στο προσωπικό, η πρόσβαση σε προσωπικό του τμήματος πωλήσεων και μάρκετινγκ εξαρτάται από «αμοιβαία συμφωνία» μεταξύ των μερών και του αγοραστή. Έτσι, στον αγοραστή δεν παρέχεται κανένα άλλο δικαίωμα πλυν του να μη συμφωνήσει να αγοράσει τη δραστηριότητα. Επιπλέον, η πρόταση των μερών για περιορισμό της δυνατότητας μεταφοράς τεχνικού προσωπικού σε εκείνους που [βαθμός] ενασχόλησης με την υπό εκποίηση δραστηριότητα, τα ειδικά χαρακτηριστικά του οποίου θεωρούνται από τη Honeywell στοιχεία εμπιστευτικού χαρακτήρα]* θεωρήθηκε ιδιαίτερα αυστηρή. Επίσης, δεν προβλέπεται μηχανισμός που να εξασφαλίζει ότι το προσωπικό που εργαζόταν προηγουμένως στις προς εκποίηση δραστηριότητες και είχε πρόσβαση σε ευαίσθητες πληροφορίες δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιεί πληροφορίες που του γνωστοποιήθηκαν κατά τη συγκεκριμένη δραστηριότητα. Τέλος, τα μέρη δεν δεσμεύτηκαν για πρόσθετα κίνητρα προκειμένου να εξασφαλιστεί ότι βασικοί υπάλληλοι συμφωνούν να μετακινηθούν στον αγοραστή.

(526) Όσον αφορά την πρόσβαση σε εισροές που παρήγαγε η Honeywell (όταν είναι αδύνατον να βρεθούν από άλλους παραγωγούς λόγω εκτάκτων δαπανών και περιπλοκών ως προς την πιστοποίηση), [δίαρχεια, ο προσδιορισμός της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού

⁽¹³⁹⁾ Βλέπε υποσημείωση 5.

χαρακτήρα]* η συμφωνία προμήθειας θεωρείται ανεπαρκής για τον έλεγχο της μελλοντικής αύξησης του κόστους. Ενώ τα μέρη ανέλαβαν, επιπλέον, γενική δέσμευση να συνάπτουν τις αναγκαίες μεταβατικές συμφωνίες με κάθε αγοραστή, μια τέτοια μεταβατική συμφωνία ενδέχεται να μην επιτρέπει πάντα στον αγοραστή να αποφεύγει να αποκτήσει διαρθρωτική εξάρτηση από τη συγχωνευθείσα εταιρεία.

(527) Η πρόταση των μερών να δοθεί από τη GE άδεια στον αγοραστή για δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (ΔΠΙ) απορρίφθηκε ρητώς με βάση τα τεχνικά στοιχεία. Για να είναι βιώσιμη η δραστηριότητά του, ο αγοραστής θα πρέπει να είναι σε θέση να αποκτήσει όλα τα ΔΠΙ που χρησιμοποιούνται μόνο στην εκποιούμενη δραστηριότητα και άδεια αποκλειστικής εκμετάλλευσης για όλα τα κοινά ΔΠΙ στον τομέα δράσης της εκποιούμενης δραστηριότητας. Αντ' αυτού, τα μέρη θα παραχωρούν απλώς ΔΠΙ που χρησιμοποιούνται σήμερα αποκλειστικά στην εκποιούμενη δραστηριότητα και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε προϊόν της Honeywell στο μέλλον. Όσον αφορά τα κοινά ΔΠΙ, τα μέρη θα διατηρήσουν τα ΔΠΙ για τον τομέα δράσης της εκποιούμενης δραστηριότητας, διευκολύνοντας τοιούτοτρόπως σημαντικά την επανέναρξη της δραστηριότητας μετά τη λήξη της περιόδου μη ανταγωνισμού.

(528) Τέλος, το γεγονός ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία διατηρεί δυνητική πρόσβαση στο μεγαλύτερο μέρος της εκποιούμενης τεχνολογίας και ότι η προτεινόμενη περίοδος μη ανταγωνισμού είναι [διάρκεια, ο προσδιορισμός της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* διευκολύνει σχετικά τη συγχωνευθείσα εταιρεία στην εκ νέου είσοδό της στην αγορά. Επίσης, η δέσμευση επιτρέπει στα μέρη να αποκτήσουν άμεσα τον από κοινού έλεγχο ανταγωνιστικής δραστηριότητας.

5. ΛΟΙΠΕΣ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ

5.A. Κινητήρες επιχειρηματικών αεριωθούμενων

(529) Πλην του γεγονότος ότι η δέσμευση σχετικά με τους κινητήρες επιχειρηματικών αεριωθούμενων αφορά σαφώς τη συμπεριφορά, δεν μπορεί να γίνει αποδεκτή εφόσον ισοδυναμεί με μείωση της παραγωγής και επομένως μειώνει την προσφορά εις βάρος των πελατών. Η δέσμευση δεν ισοδυναμεί, έτσι, με την τυπική ρήτρα περί μη ανταγωνισμού που συνήθως συνδέεται με την πώληση επιχείρησης η οποία συνεχίζει τη λειτουργία της, από τρίτους, στην αγορά για την απόκτηση και χρηματοδοτική μίσθωση αεροσκαφών. Επίσης, μπορεί να είναι δύσκολο για οποιονδήποτε εγκεκριμένο καταπιστευτικό διαχειριστή ή διαιτητή να κάνει τη διάκριση μεταξύ των λεγόμενων κερδοσκοπικών αγορών και της χρηματοδότησης υπό μορφή αγορών. Η δεσπόζουσα θέση της συνδυασμένης εταιρείας στην αγορά κινητήρων για επιχειρηματικά αεριωθούμενα θα εξακολουθήσει συνεπώς να υφίσταται.

5.B. GECAS / Δέσμευση περί μη εφαρμογής πρακτικών συνδυασμού προϊόντων

(530) Οι δεσμεύσεις περί μη εφαρμογής πρακτικών συνδυασμού προϊόντων υποβάλλονται σε σχέση με τα προβλήματα για τη χρήση, εκ μέρους της συγχωνευθείσας εταιρείας, της κάθετης ολοκλήρωσης και της οικονομικής ισχύος της, καθώς και της ικανότητάς της να προτείνει συνδυασμούς προϊόντων. Ωστόσο, αυτά είναι απολύτως θέματα συμπεριφοράς και ως τέτοια δεν μπορούν να αποτελέσουν τη βάση για σαφή εξάλειψη των εν λόγω προβλημάτων.

(531) Ο νομικός διαχωρισμός της GECAS δεν επηρεάζει τη διαχείρισή της και, έτσι, ο έλεγχός της παραμένει στη GE. Δεν αναμένεται ότι ο εν λόγω διαχωρισμός θα εμποδίσει τη GECAS να εφαρμόζει την εμπορική στρατηγική της GE. Για τα υπόλοιπα, η δέσμευση για τη GECAS είναι μια απλή υπόσχεση ότι δεν θα δράσει με έναν ορισμένο τρόπο. Τέτοια υπόσχεση έρχεται σε αντίθεση με τη δεδηλωμένη πολιτική της Επιτροπής για τα επανορθωτικά μέσα και με τους σκοπούς του κανονισμού περί συγκεντρώσεων καθ'αυτού. Επιπλέον, η παρουσία ανεξάρτητου εμπειρογνώμονα δεν αποτελεί καμία εγγύηση για τη συμπεριφορά της GECAS, εφόσον οποιαδήποτε παρέμβαση ή έλεγχος από τον εν λόγω εμπειρογνώμονα θα πραγματοποιηθεί εκ των υστέρων. Το ίδιο ισχύει για τη δέσμευση ως προς το συνδυασμό προϊόντων, με την οποία τα μέρη απλώς υπόσχονται να μη συνδυάζουν τα αντίστοιχα προϊόντα τους. Πλην του γεγονότος ότι διατηρούν το δικαίωμα του συνδυασμού υπό ορισμένες προϋποθέσεις, η δέσμευσή τους μπορεί να ελεγχθεί μόνο εκ των υστέρων —δηλαδή, αφού ο συνδυασμός έχει γίνει. Η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι ο συνδυασμός προϊόντων δεν χαρακτηρίζεται από κάποια τυπική διαδικασία και ότι μέχρι να τον εντοπίσουν οι ανταγωνιστές και να τον αναφέρουν στους μηχανισμούς παρακολούθησης που προτείνουν τα μέρη, έχει ήδη γίνει. Επιπλέον, οι προτεινόμενες δεσμεύσεις αναμένεται ότι θα απαιτήσουν σημαντικό έργο παρακολούθησης από μέρους της Επιτροπής. Ο μηχανισμός διατηρείται να προκαλέσει ατέλειωτους δικαστικούς αγώνες στους οποίους η Επιτροπή θα πρέπει να συμμετέχει με την ιδιότητα του αποδέκτη των δεσμεύσεων.

(532) Συνολικά, οι προτεινόμενες δεσμεύσεις για τη GECAS και το συνδυασμό προϊόντων δεν εξαλείφουν τα εντοπισθέντα προβλήματα ανταγωνισμού. Η επίπτωσή τους συνίσταται στο ότι τα μέρη θα αποκτήσουν δεσπόζουσα θέση ή θα ενισχύσουν τη δεσπόζουσα θέση τους αλλά θα υποσχεθούν ότι δεν θα την καταχραστούν. Εκτός από το ότι είναι πολύπλοκες στην εφαρμογή και την παρακολούθησή τους, οι δεσμεύσεις δεν θεωρούνται ικανές να επιλύσουν ουσιαστικά τα εντοπισθέντα προβλήματα ανταγωνισμού.

(533) Βάσει των ανωτέρω, και εφόσον η προτεινόμενη δέσμη δεν είναι ούτε βιώσιμη ούτε επαρκής για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που ανακύπτουν από την προτεινόμενη συγκέντρωση, δεν μπορεί να αποτελέσει τη βάση για απόφαση έγκρισης.

Ε. ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΠΟΥ ΥΠΟΒΛΗΘΗΚΑΝ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΡΗ ΣΤΙΣ 28 ΙΟΥΝΙΟΥ 2001

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

(534) Σε τελικό στάδιο της διαδικασίας, στις 28 Ιουνίου 2001, τα μέρη απέσυραν τις δεσμεύσεις που είχαν υποβάλει στις 14 Ιουνίου 2001 και πρότειναν νέα και τροποποιημένη επί της ουσίας σειρά δεσμεύσεων. Η νέα πρόταση αφορά την πώληση δικαιωμάτων μειοψηφίας της GECAS σε τρίτους που έχουν επιλεγεί από τη GE σε συνδυασμό με δεσμεύσεις συμπεριφοράς που έχουν ήδη προταθεί σχετικά με την πρακτική της GECAS κατά τις συναλλαγές της με τη Honeywell. Παράλληλα, τα μέρη μειώνουν τις προτεινόμενες εκποιήσεις προϊόντων αεροδιαστημικής της Honeywell.

2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

2.A. GECAS

2.A.1. Πώληση δικαιώματος μειοψηφίας της GECAS σε ανεξάρτητα τρίτα μέρη

(535) Η GE προτείνει να δημιουργηθούν νέες κοινές μετοχές Β κατηγορίας που θα αντιπροσωπεύουν το 19,9 % του αριθμού των ψήφων της GECAS. Αυτές οι μη ανταλλάξιμες μετοχές θα πωληθούν στη συνέχεια, μέσω ιδιωτικής τοποθέτησης σε αντίθεση με τη δημόσια προσφορά, σε μια ή περισσότερες ανεξάρτητες εταιρείες επιλεγμένες από τη GE εντός έξι μηνών από την απόφαση της Επιτροπής. Οι επενδυτές στους οποίους στοχεύει η GE είναι χρηματοπιστωτικά ιδρύματα όπως τράπεζες ή οργανισμοί διαχείρισης κεφαλαίων. Η GE θα διατηρήσει επιπλέον δικαίωμα αρνησικυρίας σε μελλοντική πώληση και διάθεση των μετοχών αυτών. Οι κάτοχοι των μετοχών κατηγορίας Β θα έχουν δικαίωμα να εκλέγουν έναν από τους πέντε διευθυντές της GECAS, που δεν πρέπει να εξαρτάται από τη GE (να μην είναι υπάλληλος, διευθυντής ή προμηθευτής της GE).

(536) Ο ανεξάρτητος διευθυντής θα λαμβάνει προειδοποίηση για κάθε αγορά νέου αεροσκάφους προς χρηματοδοτική μίσθωση που περιλαμβάνει την αγορά προϊόντων της Honeywell καθώς και την τήρηση, εκ μέρους της GECAS, των δεσμεύσεων συμπεριφοράς που περιγράφονται κατωτέρω. Η GE θα διατηρήσει το δικαίωμά της να προτιμά κινητήρες GE όταν αγοράζει αεροσκάφος, αλλά δεν δεσμεύεται να προτιμά προϊόντα Honeywell όταν αγοράζει τέτοια αεροσκάφη.

2.A.2. Δεσμεύσεις συμπεριφοράς στη GECAS

(537) Τα μέρη εφαρμόζουν επίσης όλες τις διατάξεις σχετικά με τη GECAS όπως προτείνονται στη δέσμευση που υποβλήθηκε στις 14 Ιουνίου 2001 και περιγράφονται ανωτέρω στα σημεία 2.E.3 και 2.E.4.

2.B. Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE/SFE

(538) Επιπλέον, τα μέρη προτείνουν την εκποίηση ορισμένων αεροηλεκτρονικών προϊόντων. Σε σύγκριση με την αρχική σειρά δεσμεύσεων που υποβλήθηκαν στις 14 Ιουνίου 2001, το πεδίο της εκποίησης περιορίστηκε σημαντικά. Η εκποίηση δεν περιλαμβάνει πλέον προϊόντα SFE ή μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα (πλην της εγκατάστασης συντήρησης, επισκευής και επιθεώρησης που εξυπηρετεί, μεταξύ άλλων, τις APU). Επίσης, οι προς εκποίηση σειρές προϊόντων BFE μειώθηκαν από επτά σε δύο. Η λογική της μείωσης της δέσμης εκποίησης είναι, σύμφωνα με τα μέρη, ότι η εκποίηση προϊόντων SFE δεν είναι πλέον αναγκαία λόγω της λύσης που προτάθηκε για τη GECAS και ότι ο περιορισμός του πεδίου της δέσμης BFE όφειλε να αντισταθμίσει το κόστος που δημιουργεί η εκχώρηση δικαιωμάτων μειοψηφίας στη GECAS.

(539) Η εκποίηση περιορισμένου αριθμού σειρών αεροηλεκτρονικών προϊόντων BFE αρκεί, σύμφωνα με τα μέρη, για να καθυστερήσει τις ανησυχίες της Επιτροπής σχετικά με το συνδυασμό προσφορών αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων BFE και κινητήρων.

(540) Οι προτεινόμενες εκποιήσεις καλύπτουν τις Επικοινωνίες/πλοήγηση ([δραστηριότητα της Honeywell, το όνομα της οποίας θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]*), που περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα για τη μετάδοση και λήψη φωνητικών μηνυμάτων του πιλότου και άλλες επικοινωνίες προς/από χερσαία ή αεροκίνητα κέντρα επιχειρήσεων για MEA, αλλά δεν περιλαμβάνει SatCom (που αποστέλλουν ή λαμβάνουν δεδομένα και φωνητική τηλεφωνία στο έδαφος μέσω δορυφόρου).

(541) Καλύπτουν επίσης όργανα καταγραφής (που καταγράφουν πληροφορίες δεδομένων πτήσης και την ομιλία στο θάλαμο διακυβέρνησης) και συστήματα διαχείρισης δεδομένων (συστήματα παρακολούθησης της κατάστασης του αεροσκάφους), που αναφέρονται ως «RDMS Business», για MEA και για περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη.

(542) Επιπλέον, τα μέρη διατηρούν την πρότασή τους για εκποίηση της εμπορικής δραστηριότητας επισκευής και επιθεώρησης της Honeywell στο Raunheim όπως περιγράφεται ανωτέρω.

2.Γ. Εκκινήτρες κινητήρων

- (543) Για να επιλυθούν τα προβλήματα που ανακύπτουν από την κάθετη σχέση μεταξύ GE ως κατασκευαστή κινητήρα και της Honeywell ως προμηθευτή εκκινήτρων για κινητήρες, τα μέρη διατηρούν την πρότασή τους για εκποίηση της δραστηριότητας εκκινήτρων για κινητήρες, της Honeywell, όπως περιγράφεται στην αρχική σειρά δεσμεύσεων που υποβλήθηκε στις 14 Ιουνίου 2001.

2.Δ. Μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης

- (544) Για να λυθούν τα προβλήματα ανταγωνισμού που ανακύπτουν από την οριζόντια αλληλεπικάλυψη μεταξύ δραστηριοτήτων της GE και της Honeywell στην αγορά μικρών αεριοστρόβιλων θαλάσσης, τα μέρη διατηρούν την πρότασή τους για μεταβίβαση του 50 % του κεφαλαίου της Honeywell στη Vericor, όπως περιγράφεται στην αρχική σειρά των δεσμεύσεων που υποβλήθηκαν στις 14 Ιουνίου 2001.

2.Ε. Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων

- (545) Για να λυθεί το πρόβλημα ανταγωνισμού που ανακύπτει από την οριζόντια αλληλεπικάλυψη στην αγορά κινητήρων μεγάλων περιφερειακών αεριωθούμενων αεροσκαφών, τα μέρη διατήρησαν την πρότασή τους για εκποίηση της σειράς κινητήρων AS900-καθώς και των υφιστάμενων κινητήρων ALF502/LF507, όπως περιγράφεται στην αρχική σειρά των δεσμεύσεων που υποβλήθηκαν στις 14 Ιουνίου 2001.

3. ΕΚΤΙΜΗΣΗ

3.Α. Εισαγωγή

- (546) Κατά την εκτίμηση αυτής της τελευταίας πρότασης δεσμεύσεων, πρέπει να ληφθούν υπόψη οι απαιτήσεις του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και της ανακοίνωσης της Επιτροπής για τα επανορθωτικά μέσα που είναι αποδεκτά βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4364/89 του Συμβουλίου και του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/98 της Επιτροπής⁽¹⁴⁰⁾ και που εφαρμόζονται γι' αυτού του είδους την εκπρόθεσμη υποβολή προτάσεων.

- (547) Το άρθρο 18 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/98 της Επιτροπής, της 1ης Μαρτίου 1998, σχετικά με τις κοινοποιήσεις, τις προθεσμίες και τις ακροάσεις που προβλέπονται στον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων⁽¹⁴¹⁾ προβλέπει ότι οι δεσμεύσεις που σύμφωνα με την πρόθεση των μερών, πρόκειται να αποτελέσουν τη βάση για απόφαση περί συμβιβάσιμου σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων πρέπει να υποβάλλονται στην Επιτροπή το αργότερο

εντός τριών μηνών από την ημερομηνία ενάρξεως της διαδικασίας, παρόλο που η Επιτροπή μπορεί, σε εξαιρετικές περιπτώσεις, να παρατείνει αυτή την προθεσμία. Τα μέρη δεν προέβαλαν λόγους που θα μπορούσαν να θεωρηθούν ότι συνιστούν τέτοιες εξαιρετικές περιπτώσεις. Η τελευταία ημέρα υποβολής των προτεινόμενων δεσμεύσεων στην περίπτωση αυτή ήταν η 14η Ιουνίου 2001 και η νέα πρόταση των μερών υποβλήθηκε στις 28 Ιουνίου 2001. Κατά την άποψη της Επιτροπής, στη νέα πρόταση δεν υπήρχε τίποτε που τα μέρη δεν θα μπορούσαν να είχαν συμπεριλάβει σε δέσμευση που υπέβαλαν εντός της τριμήνης προθεσμίας.

- (548) Επιπλέον η παράγραφος 43 της ανακοίνωσης της Επιτροπής για τα επανορθωτικά μέτρα ορίζει ότι όταν τα μέρη τροποποιούν στη συνέχεια τις προτεινόμενες δεσμεύσεις, η Επιτροπή δύναται να αποδεχτεί μόνο τις τροποποιημένες δεσμεύσεις όπου καθορίζεται με σαφήνεια —βάσει της εκτίμησης των στοιχείων που έχει ήδη λάβει στη διάρκεια της έρευνας, συμπεριλαμβανομένων των αποτελεσμάτων προηγούμενης έρευνας στην αγορά, και χωρίς την ανάγκη περαιτέρω έρευνας στην αγορά— ότι τέτοιες δεσμεύσεις, όταν εφαρμόζονται, λύνουν τα προβλήματα ανταγωνισμού που έχουν εντοπιστεί και επιτρέπουν επαρκές χρονικό διάστημα για διαβουλεύσεις με τα κράτη μέλη.

- (549) Στην παρούσα υπόθεση οι δεσμεύσεις είναι ανεπαρκείς, δεν παρέχουν αρκετό χρόνο για διαβούλευση και σε κάθε περίπτωση δεν λύνουν τα προβλήματα ανταγωνισμού που έχουν εντοπιστεί.

3.Β. GECAS

- (550) Οι νέες δεσμεύσεις σχετικά με τη GECAS υποβάλλονται σε σχέση με τα προβλήματα στη χρήση, εκ μέρους της συγχωνευθείσας εταιρείας, της κάθετης ολοκλήρωσης και της οικονομικής ισχύος της. Παρόλο που προστέθηκε ένα διαρθρωτικό στοιχείο στη δέσμευση (συγκεκριμένα η εκχώρηση του 19,9 % των δικαιωμάτων ψήφου στη GECAS), η δέσμευση για τη GECAS αφορά καθαρά θέματα συμπεριφοράς και συνεπώς δεν μπορεί να αποτελέσει τη βάση για πλήρη εξάλειψη των εν λόγω προβλημάτων. Επιπλέον το πεδίο της περιορίζεται ουσιαστικά σε προϊόντα BFE αποκλείοντας κινητήρες.

3.Β.1. Πώληση δικαιωμάτων μειοψηφίας στη GECAS σε ανεξάρτητα τρίτα μέρη

- (551) Η πρόταση της GE να δημιουργήσει νέα κατηγορία μετοχών (αναφερόμενες ως μετοχές κατηγορίας Β, που είναι προφανώς είδος μετοχών με δικαιώματα ψήφου αλλά χωρίς σύνδεση με χρηματοοικονομικά συμφέροντα) που αντιπροσωπεύουν το 19,9 % των δικαιωμάτων ψήφου στη GECAS, και στη συνέχεια να τις πωλήσει σε μια ή περισσότερες εταιρείες επιλεγμένες από τη GE μέσω ιδιωτικής τοποθέτησης, δεν λύνει το ζήτημα της αλλαγής, ακόμη και μερικής, του ελέγχου της GECAS ώστε να επιφέρει τροποποίηση της αγοραστικής πολιτικής της GECAS, η οποία είναι μεροληπτική για τα προϊόντα GE.

⁽¹⁴⁰⁾ ΕΕ C 68 της 2.3.2001, σ. 3.

⁽¹⁴¹⁾ ΕΕ L 61 της 2.3.1998, σ. 1.

(552) Η πρόταση να χορηγηθεί στους κατόχους μετοχών κατηγορίας B το δικαίωμα εκλογής ενός από τους πέντε διευθυντές δεν αντιμετωπίζει το ζήτημα του ελέγχου, εφόσον οι κάτοχοι μετοχών κατηγορίας B θα οριστούν από τη GE και πολύ πιθανόν να επιλεγούν μεταξύ θεσμικών χρηματοοικονομικών επενδυτών χωρίς συμμετοχή στις σχετικές αγορές. Επιπλέον, αυτό το 19,9 % δεν θα είναι ανταλλάξιμο και η μεταγενέστερη πώληση και επακόλουθη αλλαγή στην κυριότητα του 19,9 % των δικαιωμάτων ψήφου στη GECAS θα υπόκειται στην έγκριση και επιλογή της GE. Σε κάθε περίπτωση, η GE θα διατηρήσει τον έλεγχο της GECAS.

(553) Συνεπώς η διάρθρωση της πρότασης δεν εξετάζει τις ελάχιστες απαιτήσεις για τη GECAS, συγκεκριμένα: ότι πρέπει να κινηθεί σε συμμετέχοντες στην αγορά έτσι ώστε να υπόκειται άμεσα στους ισχύοντες κανονισμούς του χρηματιστηρίου αξιών και σε πεπειραμένους βιομηχανικούς παράγοντες με συμφέρον στη διατήρηση της ουδετερότητας της GECAS· ότι ο εσωτερικός κανονισμός της GECAS πρέπει να συμβάλει στην αλλαγή της αγοραστικής πολιτικής σε μια προσανατολισμένη προς την αγορά προσέγγιση της αγοράς· και ότι πρέπει να θεσπιστούν τα αναγκαία δικαιώματα αρνησικυρίας ώστε να καταστεί δυνατός ο κατάλληλος εκ των προτέρων έλεγχος για τη συγκεκριμένη πτυχή της εμπορικής πολιτικής της GECAS.

(554) Η ακαταλληλότητα της νέας πρότασης για τη GECAS ενισχύεται περαιτέρω από τη διάταξη που διατηρεί το δικαίωμα της GE να προτιμά κινητήρες GE ή κοινών επιχειρήσεων της GE όταν η GECAS αγοράζει αεροσκάφος. Με άλλα λόγια, η προτεινόμενη δέσμευση δεν επηρεάζει τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης της συγχωνευθείσας εταιρείας σε όλες τις αγορές κινητήρων αεριώθησης. Τέλος, η δέσμευση δεν φαίνεται να επηρεάζει την επίπτωση από τη μεροληπτική στάση της GECAS στην επιλογή προϊόντων SFE.

(555) Η προτεινόμενη εκχώρηση του 19,9 % της GECAS από τη GE χωρίς πραγματική αλλαγή στην ικανότητα της GE να ασκεί έλεγχο στη GECAS, πράγμα που ευνοεί προϊόντα GE, θα οδηγήσει συνεπώς στο να παραμείνουν αμετάβλητα τα κίνητρα επιρροής της GE στους κατασκευαστές ατράκτων αεροσκαφών.

3.B.2. Δεσμεύσεις συμπεριφοράς

(556) Η GE πρότεινε να διατηρηθούν όλες οι διατάξεις περί συμπεριφοράς που προτάθηκαν προηγουμένως, στις 14 Ιουνίου 2001, και περιγράφονται στις ανωτέρω παραγράφους.

3.Γ. Αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα BFE/SFE

(557) Η εκτίμηση των αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων εξετάστηκε ήδη ανωτέρω και είναι επίσης σημαντική για τις σειρές προϊόντων που λαμβάνονται υπόψη στη νέα πρόταση. Συνοψίζεται ως εξής. Κατ' αρχήν, η πρόταση δεν εξετάζει τις ηγετικές θέσεις της Honeywell

στις αγορές αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων και δεν περιορίζει την ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας όσον αφορά το συνδυασμό προϊόντων που πωλούνται σε αεροπορικές εταιρείες. Δεύτερον, η προτεινόμενη δέσμη δεν περιλαμβάνει τα πιο προηγμένα, τεχνολογικά, προϊόντα της Honeywell, που αντιπροσωπεύουν τις αναπτυσσόμενες αγορές και τα βασικά μέρη για μελλοντικές ολοκληρωμένες λύσεις. Τρίτον, οι λιγοστές προταθείσες σειρές προϊόντων αφορούν μόνο ΜΕΑ και όχι αεροηλεκτρονικά και μη αεροηλεκτρονικά προϊόντα σε περιφερειακά/επιχειρηματικά αεροσκάφη. Τέταρτον, τα αεροηλεκτρονικά συστήματα επικοινωνιών/πλοήγησης, η σημαντικότερη σειρά προϊόντων που καλύπτεται από την πρόταση, αφορούν μια συλλογή πλήρως αναπτυγμένων προϊόντων που έχουν περατώσει τη διάρκεια ζωής τους και η Honeywell έχει επομένως αποκλείσει την επόμενη γενιά προϊόντων από την πρόταση εκποίησης. Πέμπτον, το SatCom, ένα βασικό αεροηλεκτρονικό προϊόν επικοινωνιών/πλοήγησης δεν συμπεριλαμβάνεται στη δέσμη. Η πρόταση δεν θα μειώσει, επομένως, την ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να προσφέρει δέσμες προϊόντων και υπηρεσιών.

(558) Επιπλέον, αφού η νέα πρόταση δεν προβλέπει πλέον εκποίηση ολόκληρης βιομηχανικής εγκατάστασης αεροηλεκτρονικών [εγκατάσταση της Honeywell, το όνομα της οποίας το όνομα θεωρείται από τη Honeywell στοιχείο εμπιστευτικού χαρακτήρα]* όπως προτάθηκε στις αρχικές δεσμεύσεις), θα χρειαστεί να δημιουργηθούν άλλες σειρές προϊόντων, που θα οδηγήσουν, στη συνέχεια, σε σημαντικές υλικοτεχνικές περιπλοκές όπως η διάσπαση της ομάδας εργαζομένων, των γραμμών παραγωγής, των εργαλείων και των εγκαταστάσεων δοκιμών μεταξύ αυτών των επιχειρήσεων.

(559) Όσον αφορά τη βιομηχανική εγκατάσταση Raunheim, είναι σαφές ότι η εκποίηση εγκατάστασης MRO δεν επηρεάζει την ηγετική θέση της συγχωνευθείσας εταιρείας για APU (που μπορεί να συνδυαστεί με αεροηλεκτρονικά και κινητήρες). Επιπλέον, και όπως διαπιστώθηκε στην ανάλυση της πρώτης δέσμης δεσμεύσεων, η πρόταση εκποίησης αποκλείει τις συμβάσεις με πελάτες πολλαπλών σημείων που εξυπηρετούνται από τη Honeywell που σήμερα αντιπροσωπεύει το [...] % του συνολικού κύκλου εργασιών της βιομηχανικής εγκατάστασης Raunheim. Επομένως, η δέσμευση αυτή δεν μπορεί να αποτελεί βιώσιμη λύση.

3.Δ. Εκκινητήρες κινητήρων

(560) Εφόσον η προτεινόμενη δέσμευση σχετικά με τους εκκινητήρες κινητήρων δεν τροποποιήθηκε, εξακολουθεί να ισχύει η ανάλυση για την πρώτη δέσμη.

3.Ε. Μικροί αεριοστρόβιλοι θαλάσσης

(561) Εφόσον η προτεινόμενη δέσμευση σχετικά με τους μικρούς αεριοστρόβιλους θαλάσσης δεν τροποποιήθηκε, εξακολουθεί να ισχύει η ανάλυση για την πρώτη δέσμη.

3.ΣΤ. Κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριοθούμενων

- (562) Εφόσον η προτεινόμενη δέσμευση σχετικά με τους κινητήρες μεγάλων περιφερειακών αεριοθούμενων δεν τροποποιήθηκε, εξακολουθεί να ισχύει η ανάλυση για την πρώτη δέσμη.

4. ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΑΚΡΙΒΩΣΗ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΠΡΟΤΑΣΕΩΝ ΕΚΠΟΙΗΣΗΣ

- (563) Εφόσον οι διαρθρωτικές δεσμεύσεις που ελήφθησαν υπόψη από την πρόταση δεσμεύσεων της 14ης Ιουνίου 2001 δεν έχουν τροποποιηθεί για να διορθωθούν οι γενικές ανεπάρκειες (που σχετίζονται με το χρονικό πλαίσιο της εκχώρησης της δραστηριότητας, το βαθμό πρόσβασης σε δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (ΔΠΙ), το προσωπικό, τις εγκαταστάσεις, τους πελάτες, τις προμήθειες) η ανάλυση εξακολουθεί να ισχύει.

5. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- (564) Όσον αφορά τη διαδικαστική πλευρά της πρότασης δεσμεύσεων της 27ης Ιουνίου 2001, τα μέρη δεν προέβλεψαν ζήτημα εξαιρετικών συνθηκών, παρόλο που ισχυρίζονται ότι η νέα τους πρόταση για δεσμεύσεις όσον αφορά τη GECAS συμπληρώθηκε με διαρθρωτική διάσταση που δεν είχε συμπεριληφθεί προηγουμένως.

- (565) Σε κάθε περίπτωση, η παράγραφος 43 της ανακοίνωσης της Επιτροπής σχετικά με τα επανορθωτικά μέτρα αναφέρει ότι τέτοιες δεσμεύσεις πρέπει να παρέχουν αρκετό χρόνο για την ενδεδειγμένη διαβούλευση με τα κράτη μέλη και δεν χρειάζονται περαιτέρω έρευνα στην αγορά. Το γεγονός ότι η νέα δέσμη, για τους προαναφερόμενους λόγους, δεν αντιμετωπίζει, πλήρως και αναμφισβήτως, δηλαδή ευθέως, τα προβλήματα ανταγωνισμού που έχουν εντοπιστεί από την έρευνα, υποδηλώνει ότι η πρόταση δεσμεύσεων της 27ης Ιουνίου 2001 δεν πληροί τις απαιτήσεις του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ

- (566) Για τους προαναφερόμενους λόγους, συνάγεται το συμπέρασμα ότι οι προτεινόμενες δεσμεύσεις δεν εξαλείφουν τα προβλήματα ανταγωνισμού που έχουν εντοπιστεί

και δεν μπορούν να αποτελέσουν τη βάση για απόφαση έγκρισης.

VI. ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

- (567) Για όλους αυτούς του λόγους, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση οδηγεί στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στις αγορές κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεριοθούμενα αεροσκάφη, κινητήρων για μεγάλα περιφερειακά αεριοθούμενα αεροσκάφη, κινητήρων για επιχειρηματικά αεριοθούμενα αεροσκάφη, αεροηλεκτρονικών και μη αεροηλεκτρονικών προϊόντων, καθώς και μικρών αεριοστρόβιλων θαλάσσης, η οποία παρεμποδίζει σε σημαντικό βαθμό τον πραγματικό ανταγωνισμό στην κοινή αγορά. Συνεπώς η προτεινόμενη συγκέντρωση κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά δυνάμει του άρθρου 83 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η συγκέντρωση με την οποία η General Electric Company αποκτά τον έλεγχο της επιχείρησης Honeywell International Inc. κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και με τη συμφωνία ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην:

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
USA

Βρυξέλλες, 3 Ιουλίου 2001.

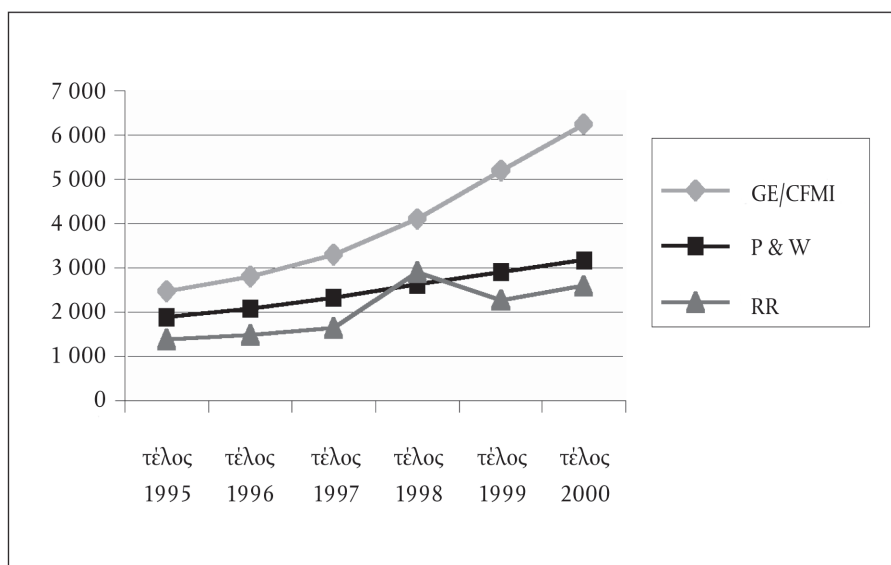
Για την Επιτροπή

Mario MONTI

Μέλος της Επιτροπής

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Εξέλιξη της εμπορικής θέσης των κινητήρων για μεγάλα εμπορικά αεροσκάφη που εξακολουθούν να παράγονται (1995-2000)



Πηγή: Στοιχεία των κοινοποιούντων μερών.