

II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 21ης Νοεμβρίου 2001

για την έγκριση της συγκέντρωσης μεταξύ της Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA και της Usinor SA για τη δημιουργία της Newco Steel

(Υπόθεση COMP/ECSC.1351 — Usinor/Arbed/Aceralia)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2001) 3696]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(2003/215/ΕΚΑΧ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Άνθρακα και Χάλυβα, και ιδίως το άρθρο 66 παράγραφος 2,

την ανακοίνωση για την προσέγγιση των διαδικασιών εξέτασης των συγκεντρώσεων στο πλαίσιο των συνθηκών ΕΚΑΧ και ΕΚ ⁽¹⁾,

την κοινοποίηση που υπέβαλαν τα μέρη στις 18 Ιουνίου 2001 και τις επακόλουθες πληροφορίες,

την επιστολή της Επιτροπής της 19ης Ιουλίου 2001 με την οποία η Επιτροπή ανακοίνωνε στα μέρη τους σοβαρούς ενδοιασμούς της,

Αφού δόθηκε στα ενδιαφερόμενα μέρη η ευκαιρία να απαντήσουν στις αντιρρήσεις της Επιτροπής,

Έχοντας υπόψη την τελική έκθεση του συμβούλου ακροάσεων στην υπόθεση αυτή ⁽²⁾,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

(1) Στις 18 Ιουνίου 2001, η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση σύμφωνα με το άρθρο 66 της συνθήκης ΕΚΑΧ, που αφορούσε τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση μέσω της οποίας

οι επιχειρήσεις Arbed SA («Arbed»), με έδρα στο Λουξεμβούργο, Aceralia Corporación Siderúrgica SA («Aceralia»), με έδρα στην Ισπανία, η οποία ελέγχεται από την Arbed ⁽³⁾, και Usinor SA («Usinor»), με έδρα στη Γαλλία, συγχωνεύονται σε μια νέα οντότητα, με την προσωρινή ονομασία Newco Steel («Newco»), η οποία θα έχει έδρα στο Λουξεμβούργο) μέσω δημόσιας προσφοράς ανταλλαγής των μετοχών των Aceralia, Arbed και Usinor με αυτές της νέας οντότητας.(2) Αφού εξέτασε την κοινοποίηση, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 66 της συνθήκης ΕΚΑΧ, σε συνδυασμό με το άρθρο 80 της ίδιας συνθήκης. Στο μέτρο που η προβλεπόμενη συγκέντρωση αφορά προϊόντα ή αγορές που δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης ΕΚΑΧ (ειδικότερα, τεμάχια ελασμάτων κατά παραγγελία, μορφοδοκούς, πολυστρωματικά τοιχώματα και σωλήνες από χάλυβα), εφαρμόζεται ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων ⁽⁴⁾, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 ⁽⁵⁾ ⁽⁶⁾. Η παρούσα απόφαση αφορά μόνον τα μέρη της προβλεπόμενης συγκέντρωσης που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης ΕΚΑΧ.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

(3) Σύμφωνα με το ισπανικό δίκαιο, η Aceralia είναι sociedad anónima (ανώνυμη εταιρεία) η οποία ελέγχεται από την

⁽¹⁾ Ανακοίνωση της Επιτροπής για την προσέγγιση των διαδικασιών εξέτασης των συγκεντρώσεων στο πλαίσιο των συνθηκών ΕΚΑΧ και ΕΚ (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 36).⁽²⁾ ΕΕ C 81 της 4.4.2003.⁽³⁾ Υποθέσεις IV/M.0980 και IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia.⁽⁴⁾ ΕΕ L 395 της 30.12.1989 σ. 1· διορθωτικό στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.⁽⁵⁾ ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.⁽⁶⁾ Βλέπε την υπόθεση COMP/M.2382 — Usinor/Arbed/Aceralia.

Arbed. Πρόκειται για το μεγαλύτερο παραγωγό χάλυβα στην Ισπανία που κατασκευάζει και διαθέτει πλατέα, επιμήκη και μεταποιημένα προϊόντα χάλυβα. Οι δραστηριότητες αυτές εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης ΕΚΑΧ. Η επιχείρηση παράγει επίσης ορισμένα είδη συγκολλημένων μικρών σωλήνων καθώς και προϊόντα για τον οικοδομικό τομέα. Ασκει, επίσης, δραστηριότητες μεταποίησης οι οποίες εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης ΕΚ.

- (4) Σύμφωνα με το δίκαιο του Λουξεμβούργου, η Arbed αποτελεί société anonyme (ανώνυμη εταιρεία). Πρόκειται για μεγάλη ευρωπαϊκή εταιρεία παραγωγής χάλυβα με σημαντικές δραστηριότητες στο Βέλγιο, τη Γερμανία, την Ιταλία, τη Βραζιλία και τις ΗΠΑ. Ειδικότερα, οι βασικές δραστηριότητές της είναι η παραγωγή και διάθεση προϊόντων χάλυβα (συμπεριλαμβανομένων των βαρέων και ελαφρών επιμήκων προϊόντων, των πλατέων προϊόντων και των προϊόντων από ανοξείδωτο χάλυβα), το εμπόριο απομετάλλων και η διάθεση ορισμένων πρώτων υλών για τη βιομηχανία χάλυβα (ιδίως σιδηροκραμάτων και μη σιδηρούχων μετάλλων). Η Arbed ασκεί επίσης ορισμένες άλλες δραστηριότητες στο μηχανολογικό τομέα. Οι δραστηριότητες αυτές εμπίπτουν εν μέρει στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης ΕΚΑΧ και εν μέρει σε αυτό της συνθήκης ΕΚ. Η Aceralia, μαζί με την ελέγχουσα εταιρεία της Arbed, είχαν παγκόσμιο κύκλο εργασιών ύψους 13 232 εκατομμυρίων ευρώ το 2000.
- (5) Σύμφωνα με το γαλλικό δίκαιο, η Usinor αποτελεί société anonyme (ανώνυμη εταιρεία). Πρόκειται για έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς χάλυβα στην Κοινότητα με δραστηριότητες στο Βέλγιο, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Ισπανία και τις ΗΠΑ. Ασχολείται με την κατασκευή, μεταποίηση και διάθεση προϊόντων χάλυβα (ειδικότερα, πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα, προϊόντων από ανοξείδωτο χάλυβα και άλλων χαλυβοκραμάτων). Οι δραστηριότητες αυτές εμπίπτουν εν μέρει στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης ΕΚΑΧ και εν μέρει σε αυτό της συνθήκης ΕΚ. Το 2000, η Usinor είχε παγκόσμιο κύκλο εργασιών ύψους 15 733 εκατομμυρίων ευρώ.

II. Η ΠΡΑΞΗ

- (6) Η προβλεπόμενη πράξη αποτελεί εντελώς νόμιμη συγκέντρωση η οποία συνεπάγεται την πλήρη συγχώνευση όλων των δραστηριοτήτων των Aceralia, Arbed και Usinor. Για το σκοπό αυτό, θα δημιουργηθεί μια ενιαία επιχείρηση, που θα ονομάζεται Newco Steel («Newco»), η οποία θα είναι διαρθρωμένη ως πλήρως καθετοποιημένος όμιλος. Η Newco, η οποία θα αποτελεί société anonyme σύμφωνα με το δίκαιο του Λουξεμβούργου, δημιουργείται με σκοπό την πραγματοποίηση προσφοράς ανταλλαγής των μετοχών της με το σύνολο του εκδοθέντος μετοχικού κεφαλαίου του κάθε μέρους. Η επιχείρηση θα υποβάλει τρεις χωριστές προσφορές υπό όρους για όλες τις κοινές μετοχές των Aceralia, Arbed και Usinor που θα απομένουν τη στιγμή της προσφοράς. Και οι τρεις προσφορές θα εξαρτώνται από την αποδοχή του 75 % τουλάχιστον των εκδοθεισών μετοχών των Aceralia, Arbed και Usinor. Μετά την ολοκλήρωση των προσφορών, οι μέτοχοι της Aceralia θα κατέχουν περίπου το 20,1 % της Newco, οι μέτοχοι της Arbed το 23,4 % και οι μέτοχοι της Usinor θα κατέχουν το υπόλοιπο 56,5 %.

III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (7) Λόγω των δραστηριοτήτων τους στους τομείς της κατασκευής και διάθεσης προϊόντων χάλυβα, τα κοινοποιούντα μέρη συνιστούν επιχειρήσεις κατά την έννοια του άρθρου 80 της συνθήκης ΕΚΑΧ. Κατά συνέπεια, η κοινοποιηθείσα πράξη αποτελεί συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 66 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΚΑΧ.

IV. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- (8) Στις 19 Ιουλίου 2001, η Επιτροπή αποφάσισε να αρχίσει εμπεριστατωμένη έρευνα για την προβλεπόμενη συγκέντρωση, όσον αφορά τα προϊόντα που εμπίπτουν στη συνθήκη ΕΚΑΧ, στο μέτρο που η συγκέντρωση χειρουργεί σοβαρές ανησυχίες εφόσον παρέχει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ. Τα μέρη ενημερώθηκαν σχετικά με την περαιτέρω αυτή έρευνα με επιστολή της 19ης Ιουλίου.
- (9) Στις 28 Σεπτεμβρίου 2001, η Επιτροπή ενέκρινε κοινοποίηση αιτιάσεων, σύμφωνα με το άρθρο 66 της συνθήκης ΕΚΑΧ και την παράγραφο 4 της ανακοίνωσης για την προσέγγιση των διαδικασιών εξέτασης των συγκεντρώσεων στο πλαίσιο των συνθηκών ΕΚΑΧ και ΕΚ. Η Επιτροπή κατέληξε στο προσωρινό συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα έδινε στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ.
- (10) Όσον αφορά τα προϊόντα που δεν εμπίπτουν στη συνθήκη ΕΚΑΧ αλλά καλύπτονται από την προβλεπόμενη συγκέντρωση, η Επιτροπή αποφάσισε στις 19 Ιουλίου 2001 ότι η πράξη δεν χειρουργεί σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά ή τη συμφωνία για τον ΕΟΧ (7).

V. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 66 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2

A. ΙΣΤΟΡΙΚΟ: Η ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΧΑΛΥΒΑ

1. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- (11) Προτού εξετασθούν λεπτομερώς οι σχετικές αγορές προϊόντων είναι σκόπιμο να οριστεί το πλαίσιο εντός του οποίου δραστηριοποιείται η εν λόγω βιομηχανία. Ο χάλυβας είναι ένα από τα σημαντικότερα προϊόντα που χρησιμοποιούνται στη σύγχρονη κοινωνία. Υπάρχει στα κτίρια όπου κατοικούμε και εργαζόμαστε, στα μεταφορικά μέσα που

(7) Βλέπε την υποσημείωση 6.

- χρησιμοποιούμε και αποτελεί βασικό συστατικό της παραγωγής και διανομής των τροφίμων και ποτών που καταναλώνουμε. Επιπλέον, πρόκειται για μια πρώτη ύλη η οποία είναι αναγκαία για τη μεγάλη πλειονότητα, αν όχι για το σύνολο, των κατασκευαστικών βιομηχανιών.
- (12) Η παραγωγή χάλυβα χαρακτηρίζεται από μεγάλη ένταση κεφαλαίου. Η ελάχιστη οικονομική κλίμακα είναι υψηλή και οι επενδύσεις στον εν λόγω τομέα είναι πολύ συγκεκριμένες. Για το λόγο αυτό, υπάρχουν πολύ μεγάλα εμπόδια στην πρόσβαση. Η καθετοποίηση των επιχειρήσεων αποτελεί κανόνα, με ελάχιστες εξαιρέσεις. Οι περισσότεροι παραγωγοί ελέγχουν σημαντικό μέρος της παραγωγικής αλυσίδας και πολλοί από αυτούς είναι καθετοποιημένοι κατόντη στη διανομή χάλυβα και πρώτη μεταποίηση προϊόντων όπως σωλήνες, τοιχώματα και μορφοδοκοί.
- (13) Η πρώτη μεγάλη διαφοροποίηση που παρατηρείται στη βιομηχανία χάλυβα βασίζεται κυρίως στη χημική σύνθεση του χάλυβα. Διακρίνονται τρία βασικά είδη χάλυβα, ανθρακούχος χάλυβας, ανοξειδωτος χάλυβας και ειδικός χάλυβας ή χαλυβοκράματα. Για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης δεν είναι αναγκαίο να εξετασθούν περαιτέρω τα χαλυβοκράματα, δεδομένου ότι δεν υπάρχουν ζητήματα σχετικά με αυτό το είδος χάλυβα.
- (14) Ο ανθρακούχος χάλυβας είναι το πιο γνωστό σε μας είδος και χρησιμοποιείται για μεγάλη ποικιλία εφαρμογών, συμπεριλαμβανομένων των σκελετών αυτοκινήτων, των κουτιών για αναψυκτικά, δοκών και υλικού ενίσχυσης για οικοδομές κ.λπ. Ο ανοξειδωτος χάλυβας περιέχει σημαντικό ποσοστό χρωμίου και νικελίου και, κατά συνέπεια, είναι πολύ πιο ακριβός από τον ανθρακούχο χάλυβα. Για το λόγο αυτό χρησιμοποιείται κυρίως για εφαρμογές για τις οποίες είναι αναγκαία η αντίσταση στη διάβρωση ή/και στις υψηλές θερμοκρασίες.
- (15) Οι φυσικές ιδιότητες του χάλυβα μπορούν να τροποποιηθούν με μεταβολή της χημικής ανάλυσης ή μέσω της μεταποίησης την οποία υφίστανται κατά την παραγωγή ή την επακόλουθη διαδικασία κατασκευής. Για παράδειγμα, τόσο τα κουτιά για αναψυκτικά τα οποία απαιτούν πολύ μαλακό υλικό όσο και τα μαχαίρια που απαιτούν πολύ σκληρό υλικό (προκειμένου να παραμένουν κοφτερά) κατασκευάζονται από διαφορετικά είδη ανθρακούχου χάλυβα.
- (16) Σήμερα, υπάρχουν δύο τρόποι παραγωγής χάλυβα οι οποίοι καλύπτουν το σύνολο σχεδόν της παγκόσμιας παραγωγής: η καθετοποιημένη μέθοδος και η μέθοδος ηλεκτροκαμίνου βολταϊκού τόξου (EAF). Η καθετοποιημένη μέθοδος είναι και η πιο δαπανηρή και συνίσταται στην παραγωγή σιδήρου σε υγρή μορφή από σιδηρομεταλλεύματα, οπτάνθρακα και ασβεστόλιθο. Ο υγρός σίδηρος στη συνέχεια μετατρέπεται σε χάλυβα μέσα σε μετατροπέα οξυγόνου. Στο στάδιο αυτό ή σε χωριστό περιέκτη προσαρμόζεται η τελική χημική σύνθεση του χάλυβα. Η εναλλακτική μέθοδος παραγωγής είναι η χρήση ηλεκτροκαμίνου βολταϊκού τόξου η οποία συνίσταται στην τήξη απομετάλλων (και συχνά άμεσα αναγμένου σιδήρου και χυτοσιδήρου). Στη συνέχεια πραγματοποιούνται προσθήκες ώστε να επιτευχθεί η επιθυμητή χημική σύνθεση. Στη συνέχεια, ο υγρός σίδηρος χρησιμοποιείται για την κατασκευή ημικατεργασμένων προϊόντων τα οποία μεταποιούνται περαιτέρω με έλαση στα διάφορα προϊόντα χάλυβα.
- (17) Γενικά, τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα τα οποία οδηγούν στα προβλήματα ανταγωνισμού που περιγράφονται στην παρούσα απόφαση παράγονται με την καθετοποιημένη μέθοδο, εφόσον αυτή επιτρέπει την παραγωγή χάλυβα χωρίς τα ιχνοστοιχεία που περιέχονται στα απομέταλλα. Με τη μέθοδο EAF μπορούν να παραχθούν προϊόντα χαμηλότερης ποιότητας, αλλά για τις εφαρμογές που απαιτούν χάλυβα απαλλαγμένο από ιχνοστοιχεία η καθετοποιημένη μέθοδος είναι υποχρεωτική.
- (18) Όποια μέθοδος και να χρησιμοποιηθεί, ο χάλυβας χυτεύεται συνεχώς σε ημι-κατεργασμένα προϊόντα, πρίσματα και κορμούς για επιμήκη προϊόντα και πλάκες για πλατέα προϊόντα. Στη συνέχεια, οι πλάκες μετατρέπονται με θερμή έλαση σε λαμαρίνες «quarto» και λωρίδες (σε έλαστρα πλατιών ή στενών λωρίδων). Οι πλατιές λωρίδες μπορούν να κοπούν έτσι ώστε να σχηματίσουν στενότερες λωρίδες ή/και λαμαρίνες. Το σύνολο σχεδόν των λαμαρινών «quarto», των στενών λωρίδων θερμής έλασης και των λαμαρινών χάλυβα πωλούνται ως έχουν και δεν υφίστανται περαιτέρω μεταποίηση από τον παραγωγό χάλυβα.
- (19) Ένα μέρος των πλατιών λωρίδων θερμής έλασης πωλείται απευθείας στους καταναλωτές, συμπεριλαμβανομένων των κέντρων παροχής χαλυβουργικών υπηρεσιών, που μπορούν να τα σχίσουν ή να τα κόψουν. Μεγάλο μέρος των παραγόμενων πλατιών λωρίδων θερμής έλασης υφίστανται περαιτέρω επεξεργασία με στόχο την παραγωγή λωρίδων ψυχρής έλασης, οι οποίες είναι πιο λεπτές και έχουν καλύτερα τελειωμένη επιφάνεια. Ορισμένα προϊόντα ψυχρής έλασης πωλούνται στο στάδιο αυτό, αλλά ένα μεγάλο ποσοστό επενδύεται με μέταλλα, κασσίτερο ή χρώμιο για τη βιομηχανία κονσερβών ή ψευδάργυρο. Ο ψευδάργυρος προστατεύει το χάλυβα από διάβρωση και η επικάλυψη πραγματοποιείται με εμβάπτιση της λωρίδας χάλυβα σε τηγμένο ψευδάργυρο (γαλβανισμός με εμβάπτιση εν θερμώ) ή με ηλεκτρόλυση (ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση). Οι γαλβανισμένες λωρίδες χρησιμοποιούνται κυρίως στην αυτοκινητοβιομηχανία και τον οικοδομικό τομέα. Εξαιρουμένων ορισμένων προϊόντων, κυρίως γαλβανισμένων εν θερμώ και επενδυμένων με οργανικά υλικά, τα περισσότερα επενδυμένα προϊόντα πωλούνται υπό μορφή χάλυβα για συσκευασίες και λωρίδων γαλβανισμένων εν θερμώ ή με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση.
- (20) Οι παραγωγικές μονάδες που χρησιμοποιούν τη μέθοδο EAF βρίσκονται κυρίως κοντά σε πηγές απομετάλλων. Μεταξύ των καθετοποιημένων εγκαταστάσεων πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ των πιο σύγχρονων, κυρίως παραθαλασσιών, μονάδων και αυτών που βρίσκονται σε χερσαίες

περιοχές. Οι τελευταίες βασίζονται στην τοπική διαθεσιμότητα ορυκτού σιδήρου και άνθρακα. Σήμερα, το σύνολο σχεδόν του ορυκτού σιδήρου και του άνθρακα που χρησιμοποιείται για την παραγωγή χάλυβα στην Ευρώπη εισάγεται. Το γεγονός αυτό παρέχει ένα σχετικό πλεονέκτημα στις παραθαλάσσιες μονάδες παραγωγής, ιδίως σε αυτές που διαθέτουν λιμένες ανοιχτής θάλασσας.

- (21) Στο πλαίσιο της παραγωγικής διαδικασίας, είναι προφανές ότι όλα τα προϊόντα δεν έχουν την ίδια προστιθέμενη αξία, γεγονός το οποίο οδηγεί σε διαφορετικά επίπεδα απόδοσης. Πράγματι, τα κατάντη προϊόντα έχουν μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία και οδηγούν σε μεγαλύτερα κέρδη πριν αφαιρεθούν οι φόροι, η υποτίμηση και η απόσβεση, όπως φαίνεται στο διάγραμμα 1.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1

Ενδεικτικά επίπεδα τιμών (λωρίδες θερμής έλασης = 100)

[ΔΙΕΓΡΑΦΗ]* (*)

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη

- (22) Οι κοινοτικές πωλήσεις πλατέων προϊόντων το 2000 αναφέρονται στον πίνακα 1.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Κοινοτικές πωλήσεις πλατέων προϊόντων το 2000

(σε εκατομμύρια τόνους)

Προϊόν	Πωλήσεις
Πλατιές λωρίδες θερμής έλασης	23,9
Στενές λωρίδες θερμής έλασης	2,9
Λαμαρίνες θερμής έλασης	2,5
Σύνολο λωρίδων θερμής έλασης	29,3
Λαμαρίνες quarto	7,8
Λωρίδες ψυχρής έλασης	13,1
Χάλυβας για συσκευασίες	4,3
Γαλβανισμένος χάλυβας	21,1
Χάλυβας με οργανική επικάλυψη	4,1
ΣΥΝΟΛΟ	74,6

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη

2. ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΧΑΛΥΒΑ

- (23) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η χαλυβουργία στην Ευρώπη δεν χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερη συγκέντρωση. Αν και αυτό μπορεί να συνέβαινε στο παρελθόν, κατά τα τελευταία δέκα έτη η κατάσταση έχει αλλάξει. Σήμερα υπάρχουν πέντε μεγάλες χαλυβουργικές επιχειρήσεις: Usinor, TKS, Corus, Riva και Arbed/Aceralia. Ακολουθούν διάφοροι, σαφώς μικρότεροι, παραγωγοί όπως οι Voest-Alpine, Rautaruuki, Salzgitter, Dufenco και SSAB. Ανάλογα με τη σχετική αγορά προϊόντων, οι πωλήσεις των πέντε μεγάλων παραγωγών αντιστοιχούν σε ποσοστό που κυμαίνεται μεταξύ 50 και 85 % της συνολικής κατανάλωσης.

- (24) Η πρώτη ομάδα παραγωγών χάλυβα αποτελείται από μεγάλες, καθετοποιημένες επιχειρήσεις οι οποίες παράγουν προϊόντα χάλυβα σε όλα τα επίπεδα παραγωγής. Όλες παράγουν πλατέα προϊόντα και οι TKS, Arbed/Aceralia και Usinor παράγουν ανοξείδωτο χάλυβα (η Corus έχει συμμετοχή στην εταιρεία παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα Avesta Polarit). Επιπλέον, η Corus και η Arbed/Aceralia ασκούν σημαντικές δραστηριότητες στον τομέα των επιμήκων προϊόντων. Όλες αυτές οι εταιρείες προέκυψαν από πρόσφατες συγκεντρώσεις. Η Usinor αγόρασε την Cockerill Sambre η οποία είχε αγοράσει την Ekostahl. Η TKS είναι αποτέλεσμα διαδοχικών συγκεντρώσεων στη Γερμανία, ιδίως μεταξύ της Krupp και της Hoesch, και στη συνέχεια της συγχώνευσης με την Thyssen. Η Corus είναι αποτέλεσμα της συγκέντρωσης μεταξύ της British Steel και της Hoogovens. Η Arbed αγόρασε τη Stahlwerke Bremen και στη συνέχεια απέκτησε ελέγχουσα συμμετοχή στην Aceralia η οποία, έκτοτε, αγόρασε την Ucin και την Aristrain. Η Riva αγόρασε την ιδιωτικοποιημένη ILVA.

- (25) Οι μεγάλοι αυτοί παραγωγοί ασκούν τις δραστηριότητές τους από διάφορες ευρωπαϊκές και τρίτες χώρες. Διαθέτουν καθετοποιημένες εγκαταστάσεις οι οποίες παράγουν χάλυβα από ορυκτό σίδηρο και άνθρακα και στη συνέχεια προβαίνουν στην περαιτέρω κατεργασία του. Είναι σε θέση να παράγουν πολύ μεγάλη ποικιλία πλατέων προϊόντων. Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις αυτές παράγουν επίσης ανοξείδωτα και επιμήκη προϊόντα και δραστηριοποιούνται και στους τομείς της διανομής του χάλυβα και των κατάντη προϊόντων. Για παράδειγμα, η Riva, η μικρότερη εταιρεία της ομάδας, διαθέτει 44 παραγωγικές εγκαταστάσεις, συμπεριλαμβανομένης της τεράστιας καθετοποιημένης χαλυβουργικής μονάδας στο Taranto.

- (26) Η δεύτερη ομάδα παραγωγών χάλυβα περιλαμβάνει μικρότερου ευρωπαϊούς παραγωγούς, των οποίων η παραγωγή δεν είναι στην ίδια κλίμακα ούτε χαρακτηρίζεται από την ίδια ποικιλία με αυτές των μεγάλων επιχειρήσεων, αλλά επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους σε ειδικές αγορές (προϊόντα ή/και περιοχές). Στην ομάδα αυτή ανήκουν οι ακόλουθοι παραγωγοί με καθετοποιημένες εγκαταστάσεις: Voest-Alpine, Rautaruuki, SSAB και Salzgitter. Όπως ανέφερε μία από τις εν λόγω επιχειρήσεις σε ένα από τα ερωτηματολόγια της Επιτροπής, «οι επιχειρήσεις της ομάδας αυτής δεν θεωρούν τους εαυτούς τους χονδρικούς παραγωγούς χάλυβα αλλά μάλλον εξειδικευμένους κατασκευαστές και μεταποιητές προϊόντων χάλυβα υψηλής ποιότητας». Υπάρχει επίσης μεγάλος αριθμός παραγωγών επιμήκων προϊόντων οι οποίοι χρησιμοποιούν κυρίως τη μέθοδο EAF.

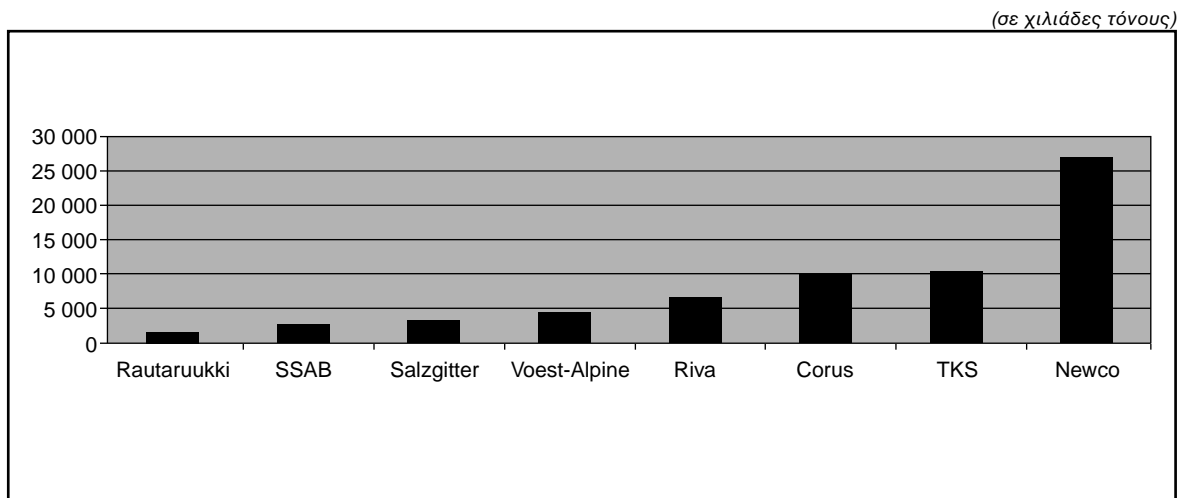
(*) Ορισμένα σημεία του κειμένου έχουν διαγραφεί προκειμένου να μην αποκαλυφθούν εμπιστευτικές πληροφορίες. Τα σημεία αυτά βρίσκονται μέσα σε αγκύλες και σημειώνονται με αστερίσκο.

(27) Η προτεινόμενη πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία της μεγαλύτερης χαλυβουργίας στην Ευρώπη. Το διάγραμμα 2 δίνει μια εικόνα του σχετικού μεγέθους των κύριων παραγωγών χάλυβα στην Ευρώπη με βάση τις συνολικές

πωλήσεις όλων των επιπέδων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα τα οποία αποτελούν αντικείμενο των ανησυχιών που εξετάζει η παρούσα απόφαση.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2

Συνολικές πωλήσεις πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα (έτος 2000)



Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

B. ΟΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

1. ΠΡΟΚΑΤΑΡΚΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

(28) Στόχος της προβλεπόμενης συγκέντρωσης είναι η παραγωγή προϊόντων από ανθρακούχο και ανοξείδωτο χάλυβα, η περαιτέρω κατεργασία τους σε πλατέα προϊόντα θερμής έλασης, η επακόλουθη μεταποίησή τους μέσω ψυχρής έλασης και η παραγωγή προϊόντων με μεταλλική ή οργανική επένδυση, λαμαρινών χάλυβα για ηλεκτρικές εφαρμογές και χάλυβα για συσκευασίες. Εξάλλου, η Newco θα δραστηριοποιηθεί και στον τομέα της διανομής χάλυβα, μέσω ενός δικτύου κέντρων παροχής υπηρεσιών στον χαλυβουργικό τομέα, κέντρων αποθεματοποίησης και κέντρων οξυγονοκοπής.

2. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΛΥΒΑ

α) Διάκριση μεταξύ προϊόντων από ανθρακούχο χάλυβα, από χαλυβοκράματα και από ανοξείδωτο χάλυβα

(29) Σύμφωνα με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁽⁸⁾, τα προϊόντα από ανθρακούχο χάλυβα συνιστούν διαφορετική

αγορά από τα προϊόντα από ανοξείδωτο χάλυβα και χαλυβοκράματα.

(30) Τα προϊόντα από ανθρακούχο χάλυβα δεν μπορούν να αντικατασταθούν από προϊόντα από χαλυβοκράματα λόγω 1. της διαφορετικής χημικής τους σύνθεσης, 2. των αισθητά διαφορετικών τιμών τους και 3. των διαφορετικών πεδίων εφαρμογής τους⁽⁹⁾. Επιπλέον, τα προϊόντα από ανθρακούχο χάλυβα παράγονται σε εγκαταστάσεις οι οποίες δεν είναι εξοπλισμένες για την παραγωγή προϊόντων από χαλυβοκράματα.

(31) Από την άλλη πλευρά, τα προϊόντα από ανθρακούχο χάλυβα συνιστούν διαφορετική αγορά και από τα προϊόντα από ανοξείδωτο χάλυβα, ιδίως λόγω της διαφορετικής χημικής σύνθεσης του χάλυβα που δεν περιέχει στοιχεία κραμάτων, του ανοξείδωτου και του ανθεκτικού στην θερμότητα χάλυβα και των άλλων χαλυβοκραμάτων⁽¹⁰⁾. Ο ανοξείδωτος χάλυβας αποτελεί κράμα που περιέχει 10,5 % ή περισσότερο χρώμιο, με ή χωρίς άλλα στοιχεία κραμάτων, και λιγότερο από 1,2 % άνθρακα⁽¹¹⁾. Η παραγωγή ανοξείδωτου χάλυβα διαφέρει από αυτήν του ανθρακούχου χάλυβα λόγω της προσθήκης χρωμίου, νικελίου και άλλων στοιχείων κραμάτων στη διαδικασία τήξης του χάλυβα έτσι ώστε το τελικό προϊόν να είναι διαφορετικό από μεταλλουργική άποψη σε σχέση με τον κανονικό χάλυβα⁽¹²⁾.

⁽⁸⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁹⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽¹⁰⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Βλέπε επίσης την υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽¹¹⁾ Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽¹²⁾ Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

β) Τα πλατέα προϊόντα από ανθρακούχο χάλυβα συνιστούν διαφορετική αγορά από τα επιμήκη προϊόντα από ανθρακούχο χάλυβα

- (32) Η Επιτροπή έχει καταλήξει πολλές φορές στο συμπέρασμα ότι τα πλατέα προϊόντα χάλυβα αποτελούν χωριστή αγορά προϊόντων από τα επιμήκη προϊόντα χάλυβα ⁽¹³⁾.
- (33) Ο χάλυβας που παράγεται σε χαλυβουργείο χυτεύεται και υφίσταται περαιτέρω μεταποίηση και στη συνέχεια μορφοποιείται στα προϊόντα που επιθυμεί ο τελικός καταναλωτής. Τα ελασματοποιημένα εν θερμώ προϊόντα χάλυβα χωρίζονται σε πλατέα προϊόντα (πλατιές λωρίδες θερμής έλασης, στενός χάλυβας θερμής έλασης, πλάκες και λαμαρίνες quarto) και σε επιμήκη προϊόντα (μορφοδοκοί και δοκοί χάλυβα, μόνιμο υλικό, εμπορικές δοκοί και πλατιές ράβδοι). Τα πλατέα και επιμήκη προϊόντα χάλυβα παράγονται σε διαφορετικές εγκαταστάσεις εξέλασης και αγοράζονται για διαφορετικούς σκοπούς. Οι περισσότερες εγκαταστάσεις εξέλασης είναι κατασκευασμένες ειδικά για την παραγωγή ενός συγκεκριμένου τελικού προϊόντος και δεν χρησιμοποιούνται σχεδόν ποτέ για άλλες χρήσεις ⁽¹⁴⁾. Εξάλλου, υπάρχουν μεγάλες διαφορές όσον αφορά τις εφαρμογές και τις τιμές των πλατέων και επιμήκων προϊόντων. Κατά συνέπεια, οι αγορές για τα πλατέα προϊόντα χάλυβα μπορούν να διαφοροποιηθούν από αυτές που αφορούν τα επιμήκη προϊόντα.

γ) Πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα: διάκριση μεταξύ προϊόντων θερμής και ψυχρής έλασης

- (34) Η Επιτροπή έχει θεωρήσει σε προηγούμενες αποφάσεις ότι τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης και τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης συνιστούν διαφορετικές αγορές προϊόντων ⁽¹⁵⁾.
- (35) Μικρό μόνον μέρος των πλατέων προϊόντων θερμής έλασης πωλούνται για να χρησιμοποιηθούν ως έχουν. Περισσότερο από το ήμισυ των εν λόγω προϊόντων υφίσταται περαιτέρω μεταποίηση με ψυχρή έλαση. Η επακόλουθη διαδικασία ψυχρής έλασης έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση του πάχους, μεγαλύτερη ακρίβεια ως προς το μέγεθος, πιο ομαλή επιφάνεια και, στη συνέχεια της σκλήρυνσης, μεγαλύτερη αντοχή ⁽¹⁶⁾. Τα προϊόντα θερμής έλασης δεν έχουν τα ίδια επιφανειακά χαρακτηριστικά με τα προϊόντα ψυχρής έλασης ⁽¹⁷⁾. Η προστιθέμενη αξία μέσω της ψυχρής έλασης είναι σημαντική και κυμαίνεται μεταξύ 25-30 %.
- (36) Ένα σύγχρονο μηχανήμα θερμής έλασης πλατιών λωρίδων μπορεί να επιτυγχάνει ελάχιστο πάχος 1,5 χιλιοστών. Οι

λεπτότερες λωρίδες και οι λαμαρίνες, που χρησιμοποιούνται ιδιαίτερα από την αυτοκινητοβιομηχανία και, μετά την επένδυσή τους, στους τομείς της συσκευασίας και της οικοδομής, απαιτούν περαιτέρω μεταποίηση σε εγκαταστάσεις ψυχρής έλασης, στις οποίες μπορεί να επιτευχθεί ελάχιστο πάχος 0,12/0,15 χιλιοστών ⁽¹⁸⁾.

- (37) Κατά συνέπεια, εντός του τομέα των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα, μπορεί να γίνει διάκριση μεταξύ των πλατέων προϊόντων θερμής έλασης και των πλατέων προϊόντων ψυχρής έλασης.

ι) Πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης

- (38) Εντός του τομέα των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης, τα μέρη διακρίνουν τα ακόλουθα προϊόντα:
- πλατιές λωρίδες θερμής έλασης, οι οποίες αρχικά ελασματοποιούνται σε μηχανήματα πλατιών λωρίδων και στη συνέχεια περιτυλιγούνται,
 - λαμαρίνες θερμής έλασης, τετράγωνου ή ορθογώνιου σχήματος, που προκύπτουν από την κατά μήκος κοπή της λωρίδας,
 - στενές λωρίδες θερμής έλασης, πλάτους κάτω των 600 χιλιοστών μετά το τελείωμα οι οποίες μπορούν να παραχθούν με εξειδικευμένα μηχανήματα ή σχίζοντας μια πλατιά λωρίδα στο επιθυμητό πλάτος,
 - λαμαρίνες quarto, μη περιτυλιγμένα προϊόντα των οποίων οι διαστάσεις, και ιδίως το πάχος, διαφέρουν σε μεγάλο βαθμό από αυτές όλων των άλλων πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης.
- (39) Τα μέρη διατείνονται ότι υπάρχει μια ενιαία σχετική αγορά για όλα τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης, εξαιρουμένων των λαμαρινών quarto, οι οποίες έχουν διαφορετικές φυσικές ιδιότητες όσον αφορά το σχήμα, το πάχος και το πλάτος, παράγονται χρησιμοποιώντας διαφορετικό εξοπλισμό και διαδικασία και, κατά συνέπεια, συνιστούν χωριστή αγορά.
- (40) Οι λαμαρίνες quarto ⁽¹⁹⁾ κατασκευάζονται σε ειδικές εγκαταστάσεις εξέλασης quarto με τέσσερις ρόλους (τέσσερα έλαστρα) οι οποίοι, λόγω του πάχους τους, δεν μπορούν να τυλιχθούν ⁽²⁰⁾. Όπως περιγράφουν τα μέρη στο έντυπο CO,

⁽¹³⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia. Υπόθεση IV/ECSC.1264 — Aceralia/Aristrain.

⁽¹⁴⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽¹⁵⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia. Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁶⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁷⁾ Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁸⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁹⁾ Οι λαμαρίνες, που ανάλογα με το πάχος τους είναι γνωστές ως βαριές ή μέσες λαμαρίνες, είναι ελασματοποιημένα τετράγωνα ή ορθογώνια τεμάχια που προέρχονται από την τομή πλατιών λωρίδων θερμής έλασης. Οι λαμαρίνες γενικής χρήσης είναι πλατέα προϊόντα θερμής έλασης, κομμένα σε τεμάχια πλάτους μεταξύ 150 και 1 250 χιλιοστών και πάχους 4 χιλιοστών.

⁽²⁰⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia.

οι λαμαρίνες quarto έχουν ειδικές φυσικές ιδιότητες: δεν μπορούν να περιτυλιχθούν και οι διαστάσεις τους είναι πολύ διαφορετικές από τις διαστάσεις όλων των άλλων πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης: α) το πάχος τους μπορεί να φθάσει τα 400 χιλιοστά, σε αντίθεση με το πάχος 25 χιλιοστών των ρόλων θερμής έλασης β) το πλάτος τους μπορεί να φθάσει 5 000 χιλιοστά, σε αντίθεση με το μέγιστο πλάτος 2 200 χιλιοστών των ρόλων θερμής έλασης. Επιπλέον, οι λαμαρίνες quarto χρησιμοποιούνται για εφαρμογές που διαφέρουν από αυτές για τις οποίες χρησιμοποιούνται λεπτά πλατέα προϊόντα χάλυβα, και ιδίως για την κατασκευή βιομηχανικού εξοπλισμού καθώς και στο μηχανικό, ενεργειακό, πυρηνικό, χημικό και πετροχημικό τομέα, στη βιομηχανία επεξεργασίας φυσικού αερίου, σε ναυπηγεία, μεταλλουργικές εγκαταστάσεις, εγκαταστάσεις κατασκευής λεβήτων και εργαλείων. Σε όλους τους προαναφερόμενους τομείς, οι διατάσεις των λαμαρινών quarto παρέχουν σημαντικό οικονομικό πλεονέκτημα στους χρήστες χάλυβα (σε σχέση, για παράδειγμα, με τα στενά πλατέα προϊόντα χάλυβα). Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα ότι οι λαμαρίνες quarto αποτελούν χωριστή αγορά.

- (41) Όσον αφορά τα άλλα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης, τίθεται το ερώτημα αν οι πλατιές λωρίδες θερμής έλασης συνιστούν χωριστή αγορά. Οι πλατιές λωρίδες θερμής έλασης έχουν πλάτος μεγαλύτερο των 600 χιλιοστών και παράγονται από λαμαρίνες σε αυτοματοποιημένες μηχανές κατασκευής λωρίδων θερμής έλασης και τυλίγονται σε ρόλους (21). Οι πλατιές λωρίδες αντιπροσωπεύουν το 82 % περίπου των πωλήσεων όλων των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης (εξαιρουμένων των λαμαρινών quarto). Ενόψει του υψηλού βαθμού υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς μεταξύ των πλατιών λωρίδων θερμής έλασης, των στενών λωρίδων και των λαμαρινών, συνάγεται το συμπέρασμα ότι όλα τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης (εξαιρουμένων των λαμαρινών quarto) αποτελούν μέρος της ίδιας σχετικής αγοράς προϊόντων. Κατά συνέπεια, απουσία διαφορετικής ένδειξης, οποιαδήποτε περαιτέρω αναφορά στην παρούσα απόφαση σε πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης θα νοείται ως περιλαμβανούσα το σύνολο των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης, εξαιρουμένων των λαμαρινών quarto (ήτοι, πλατιές λωρίδες, στενές λωρίδες και λαμαρίνες).

ii) Πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης

- (42) Τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης συνιστούν χωριστή αγορά προϊόντων από τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι στην αγορά πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης δεν θα πρέπει να γίνεται καμία διαφοροποίηση μεταξύ ρόλων και λαμαρινών. Ο ισχυρισμός αυτός συμβιβάζεται με τις προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής (22).
- (43) Εξάλλου, σύμφωνα με το παράρτημα I της συνθήκης ΕΚΑΧ, τα πλατέα προϊόντα ψυχρής έλασης πλάτους κατώτερου

των 500 χιλιοστών δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης ΕΚΑΧ αλλά σε αυτό της συνθήκης ΕΚ. Ωστόσο, έχοντας υπόψη τις σύγχρονες παραγωγικές διαδικασίες και συνθήκες ως προς την προμήθεια, η διάκριση αυτή δεν έχει πλέον σημασία όσον αφορά την αξιολόγηση συγκεντρώσεων από άποψη ανταγωνισμού. Τα πλατέα προϊόντα ψυχρής έλασης, πάχους ανώτερου ή κατώτερου των 500 χιλιοστών παράγονται σήμερα στις ίδιες μονάδες εξέλασης. Επιπλέον, οι λαμαρίνες με πάχος κατώτερο των 500 χιλιοστών μπορούν να προκύψουν από την τομή πλατιών λωρίδων. Κατά συνέπεια, σύμφωνα με τις προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής (23) και για να εκτιμηθούν οι επιπτώσεις της προβλεπόμενης συκέντρωσης, μπορεί να θεωρηθεί ότι υπάρχει ενιαία αγορά προϊόντων ανεξάρτητα από το πλάτος τους, όχι μόνον για τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης αλλά και για τα προϊόντα στις κατάντη αγορές τα οποία είναι αποτέλεσμα περαιτέρω κατεργασίας, όπως τα διάφορα είδη επενδυμένων πλατέων προϊόντων.

- (44) Τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης προορίζονται κυρίως για περαιτέρω κατεργασία εκ μέρους των ιδίων των παραγωγών, ιδίως σε επενδυμένα προϊόντα, και συνεπώς για εσωτερική χρήση. Για παράδειγμα, το 70-80 % των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης που παράγεται από τα κοινοποιούντα μέρη υφίσταται περαιτέρω κατεργασία εντός του ομίλου επιχειρήσεων. Η Επιτροπή έχει αποφανθεί σε προηγούμενες αποφάσεις ότι τα (μη επενδυμένα) πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης αποτελούν και αυτά χωριστή αγορά από την αγορά επενδυμένων προϊόντων.

δ) Λαμαρίνες χάλυβα για ηλεκτρικές εφαρμογές

- (45) Σύμφωνα με προηγούμενη απόφαση της Επιτροπής (24), τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι λαμαρίνες χάλυβα για ηλεκτρικές εφαρμογές συνιστούν χωριστή αγορά από αυτή των λαμαρινών ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης, λόγω των ηλεκτρομαγνητικών τους ιδιοτήτων (αγωγιμότητα και ηλεκτρική αντίσταση) και των εφαρμογών τους (κατασκευή μετατροπέων, ηλεκτρικών μηχανών, σειρών και μονάδων μεταγωγής και γεννητριών για σταθμούς παραγωγής ενέργειας).
- (46) Εξάλλου, τα μέρη κάνουν διάκριση μεταξύ των λαμαρινών χάλυβα με μη προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές και των λαμαρινών χάλυβα με προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές, λόγω των διαφορών από την πλευρά τόσο της προσφοράς όσο και της ζήτησης. Κατά το παρελθόν, η Επιτροπή είχε καταλήξει στο συμπέρασμα ότι οι λαμαρίνες χάλυβα με προσανατολισμένους ή μη κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές αποτελούν χωριστές αγορές (25). Και τα δύο προϊόντα καθαρίζονται με οξύ και ελασματοποιούνται εν ψυχρώ. Ωστόσο, διαφέρουν ως προς την διαδικασία απόκτησης, μέσω της

(21) Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia. Με τη σειρά τους, οι στενές λωρίδες (ή ταινίες χάλυβα), συμπεριλαμβανομένων των σχισμένων λωρίδων, παράγονται είτε απευθείας είτε σε πλάτος κατώτερο των 600 χιλιοστών ή με σχίσμο πλατιών λωρίδων θερμής έλασης.

(22) Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

(23) Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia. Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

(24) Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

(25) Ibidem.

οποίας το υλικό λαμβάνει τις απαιτούμενες ηλεκτρομαγνητικές ιδιότητες. Ειδικότερα, οι εγκαταστάσεις που χρειάζονται για την κατασκευή των δύο αυτών τύπων προϊόντων είναι πολύ διαφορετικές και, συνεπώς, δεν υπάρχει υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς. Επιπλέον, υπάρχουν διαφορές από την πλευρά της ζήτησης: οι λαμαρίνες χάλυβα με προσανατολισμένους κόκκους χρησιμοποιούνται σχεδόν αποκλειστικά για την κατασκευή μεγάλων μετατροπέων ενώ οι λαμαρίνες χάλυβα με μη προσανατολισμένους κόκκους χρησιμοποιούνται κυρίως για μηχανές, γεννήτριες και μικρούς μετατροπείς.

ε) Περαιτέρω μεταποίηση πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα: τα επενδυμένα προϊόντα συνιστούν χωριστή αγορά από τα μη επενδυμένα προϊόντα

(47) Η επένδυση αποτελεί παραγωγική διαδικασία η οποία λαμβάνει χώρα μετά τη θερμή ή ψυχρή έλαση. Ειδικότερα, αφορά περισσότερο από τα δύο τρίτα όλων πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης που παράγονται στην Κοινότητα, τα οποία διατίθενται με επένδυση κατάλληλη για την τελική τους χρήση. Η Επιτροπή έχει ορίσει ότι τα επενδυμένα και μη επενδυμένα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης συνιστούν χωριστές αγορές προϊόντων, λόγω των διαφορών που υπάρχουν μεταξύ των αντίστοιχων ιδιοτήτων, τιμών και εφαρμογών τους ⁽²⁶⁾.

(48) Οι μη επενδυμένες λωρίδες ψυχρής έλασης έχουν τελείως διαφορετικά χαρακτηριστικά από τις επενδυμένες λωρίδες ψυχρής έλασης όσον αφορά το τελείωμα της επιφάνειας και την αντοχή στη διάβρωση. Επιπλέον, η προστιθέμενη αξία μέσω της επένδυσης είναι πολύ σημαντική, αν και διαφέρει ανάλογα με τις διάφορες διαδικασίες επένδυσης, από [20-30 %]* (γαλβανισμένη λαμαρίνα με εμβάπτιση εν θερμώ) σε [75-85 %]* (λαμαρίνα με οργανική επικάλυψη), ήτοι κατά περίπου 35 % κατά μέσο όρο ⁽²⁷⁾.

i) Διάκριση μεταξύ προϊόντων με μεταλλική και οργανική επένδυση

(49) Όπως εξηγούν τα μέρη στην κοινοποίησή τους, η ανθεκτικότητα του πλατέως ανθρακούχου χάλυβα στη διάβρωση μπορεί να αυξηθεί μέσω της επένδυσης με ψευδάργυρο, κασσίτερο ή άλλο μέταλλο ⁽²⁸⁾ ή/και μέσω της επικάλυψης με οργανική ουσία ⁽²⁹⁾.

(50) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι τα προϊόντα με οργανική επικάλυψη συνιστούν χωριστή αγορά από τα προϊόντα με

μεταλλική επένδυση, λόγω των διαφορετικών τους χαρακτηριστικών και, ιδίως, την αισθητά υψηλότερη τιμή της οργανικής επικάλυψης ⁽³⁰⁾. Εξάλλου, τα μέρη διατείνονται ότι η σχετική αγορά ενδέχεται να είναι ευρύτερη από αυτήν του χάλυβα με οργανική επικάλυψη και να καλύπτει πολλά ανταγωνιστικά προϊόντα ⁽³¹⁾, και ιδίως το αλουμίνιο με οργανική επικάλυψη.

(51) Ο προτεινόμενος διαχωρισμός των αγορών προϊόντων με οργανική και μεταλλική επένδυση συμβιβάζεται με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής ⁽³²⁾. Ωστόσο, η έρευνα της αγοράς δεν επιβεβαίωσε την ύπαρξη ευρύτερης αγοράς η οποία περιλαμβάνει το χάλυβα με οργανική επένδυση και το αλουμίνιο με μεταλλική επένδυση.

ii) Ελάσματα κασσίτερου και προϊόντα γαλβανισμού

(52) Οι λωρίδες με μεταλλική επένδυση μπορούν να χωρισθούν σε δύο μεγάλες κατηγορίες: 1 χάλυβας για συσκευασίες [ελάσματα κασσίτερου και χάλυβας με ηλεκτρολυτική επιχρωμίωση (ECCS)] και 2 γαλβανισμένος χάλυβας (γαλβανισμός με εμβάπτιση εν θερμώ και με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση, συμπεριλαμβανομένων των επενδύσεων με κράματα ψευδαργύρου).

(53) Οι εν λόγω ομάδες προϊόντων έχουν πολύ διαφορετικές τιμές και εφαρμογές. Ο χάλυβας για συσκευασίες χρησιμοποιείται σχεδόν αποκλειστικά για κουτιά τροφίμων και ποτών. Από την άλλη πλευρά, οι γαλβανισμένες λωρίδες χάλυβα χρησιμοποιούνται ευρέως στην αυτοκινητοβιομηχανία, στον οικοδομικό και μηχανολογικό τομέα, επειδή η επιψευδαργύρωση προστατεύει το υπόστρωμα χάλυβα από την οξείδωση και, κατ' επέκταση, αυξάνει το βίο του. Κατά συνέπεια, τα δύο είδη προϊόντων μπορούν να διακριθούν εύκολα.

iii) Γαλβανισμένα προϊόντα: εμβάπτιση εν θερμώ και ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση

(54) Υπάρχουν δύο διαφορετικές παραγωγικές διαδικασίες γαλβανισμού: γαλβανισμός με εμβάπτιση εν θερμώ και με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση.

(55) Τα προϊόντα γαλβανισμού με εμβάπτιση εν θερμώ λαμβάνονται μέσω της εμβάπτισης χάλυβα θερμής ή ψυχρής έλασης σε τηγμένο ψευδάργυρο θερμοκρασίας 460 °C, και

⁽²⁶⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση IV/ECSC.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia. Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁷⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽²⁸⁾ Κράματα αλουμινίου ή ψευδάργυρου ή/και, ψευδάργυρος/αλουμίνιο, ψευδάργυρος/νικέλιο κ.λπ.).

⁽²⁹⁾ Μπογιά, λεπτές οργανικές επενδύσεις (TOC), ταινία διαστρωμάτων.

⁽³⁰⁾ Η οργανική επικάλυψη συνεπάγεται προστιθέμενη αξία 15 ως 35 % επί της χρησιμοποιούμενης πρώτης ύλης, ανάλογα με τη συγκεκριμένη επένδυση.

⁽³¹⁾ Αλουμίνιο με οργανική επικάλυψη, μη επενδυμένα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα και διάφορα άλλα μεταλλικά και μη μεταλλικά υλικά.

⁽³²⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/ECSC.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

της κάλυψης όλων των εκτεθειμένων επιφανειών με ψευδάργυρο ⁽³³⁾. Αντίθετα, τα προϊόντα ηλεκτρολυτικής επιψευδαργύρωσης προέρχονται από την επικάλυψη μέσω ηλεκτρόλυσης και των δύο πλευρών της λωρίδας, είτε με καθαρό ψευδάργυρο είτε με κράμα ψευδάργυρου και νικελίου.

- (56) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι τα προϊόντα γαλβανισμού με εμβάπτιση εν θερμώ και ηλεκτρολυτικής επιψευδαργύρωσης αποτελούν μέρος της ίδιας αγοράς (αν και διατείνονται ότι η αγορά ενδέχεται να είναι ακόμα μεγαλύτερη αν ληφθούν υπόψη τα προϊόντα που ανταγωνίζονται το χάλυβα με μεταλλική επένδυση) ⁽³⁴⁾. Υποστηρίζουν ότι από την πλευρά της ζήτησης, τα δύο προϊόντα μπορούν να υποκαταστήσουν το ένα το άλλο και ότι, ιδίως, η δυνατότητα υποκατάστασης έχει αυξηθεί πρόσφατα λόγω της βελτίωσης της εμφάνισης και της απόδοσης των προϊόντων γαλβανισμού με εμβάπτιση εν θερμώ. Κατά συνέπεια, σε όλες τις βασικές εφαρμογές (αυτοκίνητα, οικιακές συσκευές και μεταλλικά έπιπλα) οι διαδικασίες εμβάπτισης εν θερμώ και ηλεκτρολυτικής επιψευδαργύρωσης μπορούν να χρησιμοποιηθούν αδιακρίτως, με την επιφύλαξη μικρών μόνον προσαρμογών οι οποίες δεν περιορίζουν τη δυνατότητα υποκατάστασης. Εξάλλου, η ανθεκτικότητα στην οξείδωση, η ποιότητα της επιφάνειας και οι τιμές είναι συγκρίσιμες.
- (57) Η Επιτροπή πρότεινε σε προηγούμενες αποφάσεις ⁽³⁵⁾ να καθιερωθούν χωριστές αγορές για τα προϊόντα γαλβανισμού με εμβάπτιση εν θερμώ και ηλεκτρολυτικής επιψευδαργύρωσης, λόγω των διαφορετικών χαρακτηριστικών και τιμών, αλλά έχει ορίσει επακριβώς τον καταμερισμό των προϊόντων γαλβανισμού.
- (58) Ωστόσο, η έρευνα αγοράς στην περίπτωση αυτή έδειξε ότι λόγω της βελτίωσης των προϊόντων γαλβανισμού με

εμβάπτιση εν θερμώ, ιδίως όσον αφορά την ανθεκτικότητα στην οξείδωση, την εμφάνιση και την απόδοση, δεν φαίνεται να υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των χαρακτηριστικών της εμβάπτισης εν θερμώ και της ηλεκτρολυτικής επιψευδαργύρωσης. Οι πελάτες επιβεβαίωσαν σε μεγάλο βαθμό ότι θεωρούν και τις δύο κατηγορίες προϊόντων τεχνικά υποκαταστάσιμες για τις περισσότερες εφαρμογές. Ειδικότερα, η αυτοκινητοβιομηχανία, η οποία αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο πελάτη προϊόντων γαλβανισμού με εμβάπτιση εν θερμώ και ηλεκτρόλυση, χρησιμοποιεί και τα δύο προϊόντα στις παραγωγικές διαδικασίες, συμπεριλαμβανομένης της κατασκευής των εξωτερικών τμημάτων των αυτοκινήτων που στο παρελθόν κατασκευάζονταν αποκλειστικά από χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση.

- (59) Αυτό φαίνεται από την εξέλιξη της ζήτησης για προϊόντα γαλβανισμού με εμβάπτιση εν θερμώ και ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση στην Κοινότητα. Για παράδειγμα, το 1993, το 70 % του χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση πωλήθηκε στην αυτοκινητοβιομηχανία, σε σύγκριση με το 27 % μόνον των γαλβανισμένων λωρίδων με εμβάπτιση εν θερμώ. Ωστόσο, το 2000, το 44 % των γαλβανισμένων προϊόντων με εμβάπτιση εν θερμώ χρησιμοποιήθηκε στην αυτοκινητοβιομηχανία. Το 1999, από τη συνολική ποσότητα προϊόντων με μεταλλική επένδυση που χρησιμοποιήθηκαν από την αυτοκινητοβιομηχανία, περίπου 60 % ήταν γαλβανισμένα με εμβάπτιση εν θερμώ και 40 % με ηλεκτρόλυση. Ο πίνακας 2 αναλύει την εξέλιξη της ζήτησης γαλβανισμένου εν θερμώ και χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση ανά τομέα. Σύμφωνα με τις προβλέψεις της βιομηχανίας, η χρησιμοποίηση γαλβανισμένου χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ από την αυτοκινητοβιομηχανία θα αυξηθεί περαιτέρω κατά τα επόμενα έτη.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Εκτιμώμενη εξέλιξη της κοινοτικής ζήτησης χάλυβα γαλβανισμένου εν θερμώ και χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση

	Γαλβανισμένος χάλυβας με εμβάπτιση εν θερμώ				Χάλυβας με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση			
	1999		2005		1999		2005	
	Όγκος (χιλιάδες τόνοι)	% της ζήτησης	Όγκος (χιλιάδες τόνοι)	% της ζήτησης	Όγκος (χιλιάδες τόνοι)	% της ζήτησης	Όγκος (χιλιάδες τόνοι)	% της ζήτησης
Αυτοκίνητα	[...]*	41	[...]*	[...]*	[...]*	75	[...]*	[...]*
Οικοδομές	[...]*	39	[...]*	[...]*	[...]*	11	[...]*	[...]*
Οικιακές συσκευές	[...]*	3	[...]*	[...]*	[...]*	4	[...]*	[...]*
Βιομηχανία	[...]*	10	[...]*	[...]*	[...]*	7	[...]*	[...]*
Μηχανικές εφαρμογές	[...]*	7	[...]*	[...]*	[...]*	3	[...]*	[...]*
Σύνολο	13 388	100	[...]*	100	4 963	100	[...]*	100

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

⁽³³⁾ Σε ορισμένες περιπτώσεις, το μέταλλο υποβάλλεται σε περαιτέρω κατεργασία η οποία μετατρέπει την επικάλυψη σε κράμα ψευδαργύρου/σιδήρου (8 ως 12 % σιδήρος), που διευκολύνει τη συγκόλληση στις εγκαταστάσεις του πελάτη («galvannealed»).

⁽³⁴⁾ Όπως αλουμίνιο, πλαστικό, σύνθετα υλικά, γυαλί και ακόμα και άλλα προϊόντα χάλυβα (ανοξείδωτος χάλυβας, χάλυβας ψυχρής έλασης, χάλυβας με οργανική επικάλυψη).

⁽³⁵⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia. Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

- (60) Όσον αφορά τις τιμές του γαλβανισμένου με εμβάπτιση εν θερμώ χάλυβα και του χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση, από την έρευνα αγοράς προκύπτει ότι οι τιμές εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις ειδικές προδιαγραφές (ιδίως, από το πάχος και τη χημική σύνθεση της επένδυσης και το πάχος, πλάτος, χημική σύνθεση, ακαμψία κ.λπ. του υποστρώματος χάλυβα) και τις εφαρμογές κάθε προϊόντος. Κατά συνέπεια, είναι δύσκολο να προσδιοριστούν μέσες ή κανονικές τιμές οι οποίες να εκπροσωπούν το σύνολο των γαλβανισμένων με εμβάπτιση εν θερμώ προϊόντων και των προϊόντων με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση.
- (61) Σε κάθε περίπτωση, σύμφωνα με τους επίσημους τιμοκαταλόγους των κύριων παραγωγών γαλβανισμένων λαμαρινών (βλέπε τον πίνακα 3) η μέση διαφορά των τιμών στην Κοινότητα για τα προϊόντα αυτά είναι κατώτερη του 5 %. Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε ότι η διαφορά των τιμών μεταξύ των γαλβανισμένων με εμβάπτιση εν θερμώ προϊόντων και των προϊόντων με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση δεν είναι σημαντική.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Διαφορές τιμών μεταξύ του γαλβανισμού με εμβάπτιση εν θερμώ και της ηλεκτρολυτικής επιψευδαργύρωσης ανά κράτος μέλος

	Γερμανία	Βέλγιο	Γαλλία	Ισπανία	Ιταλία	Ηνωμένο Βασίλειο	Αυστρία	Μέσος όρος
Εν θερμώ	525	600	600	550	550	877	575	611
Ηλεκτρολυτικής επιψευδαργύρωσης	500	600	600	550	525	794	550	588
Διαφορά	25	0	0	0	25	83	25	23
	5 %	0 %	0 %	0 %	5 %	10 %	5 %	4 %

Πηγή: Επίσημοι τιμοκατάλογοι παραγωγών εγκατεστημένων στις προαναφερόμενες χώρες.

- (62) Ως εκ τούτου, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η σχετική αγορά προϊόντων περιλαμβάνει όλα τα γαλβανισμένα προϊόντα, ήτοι το γαλβανισμένο χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ και το χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση.

στ) Χάλυβας για συσκευασίες: διάκριση μεταξύ του χάλυβα που προορίζεται για συσκευασία ποτών και του χάλυβα που προορίζεται για συσκευασία άλλων προϊόντων

- (63) Ο χάλυβας που προορίζεται για συσκευασία συνίσταται σε πολύ λεπτούς (0,13-0,49 χιλιοστά) ρόλους ή λαμαρίνες πλατέως ανθρακούχου χάλυβα ηλεκτρολυτικά επενδυμένων με λεπτή στρώση κασίτερου [στην περίπτωση λαμαρινών κασίτερου) ή χρωμίου [στην περίπτωση ηλεκτρολυτικά επιχρωμιωμένου χάλυβα (ECCS) ή απαλλαγμένου από κασίτερο χάλυβα (TFS)]. Διακρίνονται δύο διαφορετικά είδη χάλυβα για συσκευασίες ανάλογα με τις εφαρμογές τους: 1. οι ποιοτικές προδιαγραφές για τα κουτιά ποτών είναι πολύ υψηλότερες από αυτές που ισχύουν για τις συσκευασίες άλλων προϊόντων (ανθεκτικότητα στις τάσεις κατά την κατεργασία, ποιότητα του μετάλλου σε σχέση με την πορώδη υφή, κ.λπ.) 2. οι γραμμές επικασιτερώσεως πρέπει να είναι πιο φαρδιές ώστε να επιτρέπουν τη βελτιστοποίηση των γραμμών παραγωγής κουτιών (1,2 μέτρα αντί για μέγιστο πλάτος 1,0 μέτρου), και 3. ο χάλυβας που προορίζεται για συσκευασία ποτών πρέπει να εξαιρώνεται σε κενό έτσι ώστε να παράγει πολύ χαμηλό ανθρακούχο χάλυβα. Αν και οι μέθοδοι παραγωγής για την κατασκευή συσκευασιών/κουτιών από χάλυβα για ποτά θα μπορούσαν θεωρητικά να χρησιμοποιηθούν για την κατασκευή κουτιών από χάλυβα για τη συσκευασία άλλων προϊόντων, αυτό δεν είναι συμφέρον από οικονομική άποψη.
- (64) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η σχετική αγορά προϊόντων για το χάλυβα που προορίζεται για κουτιά ποτών θα πρέπει να περιλαμβάνει όχι μόνον το χάλυβα αλλά και το αλουμίνιο,

δεδομένου ότι και τα δύο προϊόντα χρησιμοποιούνται για την κατασκευή κουτιών για ποτά. Κατά την άποψη των μερών, οι ευρωπαϊκοί πελάτες μπορούν να επιλέξουν ελεύθερα μεταξύ των κουτιών από αλουμίνιο ή χάλυβα εφόσον, αν και το αλουμίνιο κοστίζει περισσότερο ως πρώτη ύλη, χρειάζεται λιγότερη κατεργασία για να καταστεί κατάλληλο για κουτιά ποτών. Κατά συνέπεια, θα υπάρχει αλληλεπίδραση μεταξύ των τιμών αλουμινίου και χάλυβα για συσκευασίες. Επιπλέον, αν και οι παραδοσιακές γραμμές παραγωγής κουτιών είναι προγραμματισμένες να χρησιμοποιούν αλουμίνιο ή χάλυβα για συσκευασία, μπορούν να μετατραπούν ώστε να χρησιμοποιούν άλλο υλικό (τα μέρη υπολογίζουν το κόστος της μετατροπής από χάλυβα σε αλουμίνιο σε [...] * εκατομμύρια ευρώ και από αλουμίνιο σε χάλυβα σε [...] * εκατομμύρια ευρώ). Εξάλλου, οι σύγχρονες εγκαταστάσεις αποτελούνται από αιωρούμενες γραμμές που επιτρέπουν τη χρήση χάλυβα για συσκευασία και αλουμινίου αδιακρίτως. Κατά τον ίδιο τρόπο, τα μέρη διατείνονται ότι οι πελάτες, οι οποίοι είναι μεγάλοι, συγκεντρωμένοι παραγωγοί ποτών, διαθέτουν επαρκή αριθμό γραμμών αφιερωμένων στο χάλυβα και το αλουμίνιο ώστε να μπορούν να προσαρμόζονται γρήγορα στις μεταβολές της ζήτησης και να μεταπηδούν από το ένα υλικό στο άλλο.

- (65) Η Επιτροπή είχε στο παρελθόν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι ο χάλυβας που προορίζεται για συσκευασίες συνιστά χωριστή αγορά προϊόντων ⁽³⁶⁾. Ωστόσο, η Επιτροπή δεν έχει ακόμα αποφανθεί αν η αγορά θα πρέπει να καταμεριστεί σε μικρότερα τμήματα, και ειδικότερα αν ο χάλυβας (ή τα μέταλλα) για τη συσκευασία ποτών και τη συσκευασία άλλων προϊόντων πρέπει να συνιστούν χωριστές αγορές. Ο ακριβής προσδιορισμός της αγοράς δεν είναι αναγκαίος για την αξιολόγηση της κοινοποιηθείσας πράξης, εφόσον δεν επηρεάζει ουσιαστικά την εκτίμηση ως προς τον ανταγωνισμό.

⁽³⁶⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

(66) Όσον αφορά τον ισχυρισμό των μερών ότι ο χάλυβας και το αλουμίνιο θα αποτελούν μέρος της ίδιας σχετικής αγοράς για τις συσκευασίες ποτών, η Επιτροπή κατέληξε πρόσφατα στο συμπέρασμα ότι ο χάλυβας και το αλουμίνιο που προορίζονται γενικά για συσκευασίες αποτελούν χωριστές σχετικές αγορές ⁽³⁷⁾. Αν και τα τελικά προϊόντα είναι παρόμοια και στις δύο περιπτώσεις, τόσο οι τιμές όσο και η εξέλιξη των τιμών των δύο υλικών διαφέρουν σημαντικά. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής στην περίπτωση αυτή δεν επιβεβαιώνει την ύπαρξη κοινής αγοράς για τα κουτιά ποτών από χάλυβα και αλουμίνιο.

(67) Τέλος, τα μέρη ισχυρίζονται ότι, πέραν του χάλυβα και του αλουμινίου, η αγορά συσκευασιών ποτών θα μπορούσε να είναι ακόμα ευρύτερη αν συμπεριλαμβάνονταν ανταγωνιστικά υλικά όπως πλαστικό και γυαλί. Τα ανταγωνιστικά αυτά υλικά δεν ανήκουν στην ίδια αγορά με το χάλυβα και το αλουμίνιο λόγω των εντελώς διαφορετικών χαρακτηριστικών των υλικών αυτών, του διαφορετικού εξοπλισμού που απαιτείται για το γέμισμα των γυάλινων ή πλαστικών μπουκαλιών και τις διαφορετικές τιμές.

ζ) Πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα: διάκριση μεταξύ προϊόντων θερμής και ψυχρής έλασης

(68) Ο ανοξειδωτός χάλυβας διακρίνεται από τον ανθρακούχο χάλυβα και τα χαλυβοκράματα λόγω των φυσικών και χημικών χαρακτηριστικών του, και ιδίως της αντίστασής του στην οξείδωση και τις υψηλές θερμοκρασίες. Για το λόγο αυτό αποτελεί το μόνο κατάλληλο προϊόν για ορισμένες εφαρμογές στους τομείς, μεταξύ άλλων, της μηχανολογίας, των αυτοκινητών, των προϊόντων υγιεινής και της μαχαίροποιίας ⁽³⁸⁾.

(69) Σε προηγούμενες αποφάσεις η Επιτροπή καθόρισε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων για τα πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα θερμής έλασης και τα πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα ψυχρής έλασης ⁽³⁹⁾. Τα μέρη τονίζουν ότι οι διαφορές ανάμεσα στα πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα θερμής και ψυχρής έλασης τείνουν να εξαφανίζονται λόγω των γενικότερων τεχνολογικών εξελίξεων στον τομέα του ανοξειδωτού χάλυβα, αλλά αναγνωρίζουν ότι η ζώνη αλληλοεπικάλυψης μεταξύ του ανοξειδωτού χάλυβα θερμής και ψυχρής έλασης εξακολουθεί να υφίσταται.

ι) Πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα θερμής έλασης

(70) Όπως και στην περίπτωση των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ενόψει του υψηλού βαθμού υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς μεταξύ

πλατιών λωρίδων θερμής έλασης, στενών λωρίδων και λαμαρινών, όλα τα πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα θερμής έλασης (εξαιρουμένων των λαμαρινών quarto) αποτελούν μέρος της ίδιας σχετικής αγοράς προϊόντων.

ii) Πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα ψυχρής έλασης

(71) Τα πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα ψυχρής έλασης (λωρίδες και λαμαρίνες) κατασκευάζονται μέσω της ψυχρής έλασης λωρίδων ελασματοποιημένων εν θερμώ. Συνιστούν χωριστή αγορά προϊόντων επειδή διαφέρουν από τα πλατέα προϊόντα θερμής έλασης ως προς τα χαρακτηριστικά (ιδίως το τελείωμα της επιφανείας), τις χρήσεις και τις τιμές ⁽⁴⁰⁾. Τα πλατέα προϊόντα ανοξειδωτού χάλυβα ψυχρής έλασης χρησιμοποιούνται σε μεγάλη ποικιλία επιχειρήσεων με τις ακόλουθες απαιτήσεις ⁽⁴¹⁾: 1. αντίσταση στην θερμότητα, τη σκουριά και τα οξέα (οξειδωση), 2. βασικές διαρθρωτικές ιδιότητες του χάλυβα όπως καταλληλότητα για συρματοποίηση/ικανότητα συγκόλλησης και 3. άκρως επεξεργασμένη επιφάνεια έτσι ώστε να εξασφαλίζει την ομαλότητα και την καλή εμφάνιση.

(72) Επιπλέον, οι λωρίδες ψυχρής έλασης πλάτους κάτω των 500 χιλιοστών εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης EK, ενώ οι λωρίδες ψυχρής έλασης πλάτους άνω των 500 χιλιοστών εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συνθήκης EKAX ⁽⁴²⁾. Ωστόσο, η διάκριση αυτή δεν έχει πλέον σημασία εφόσον οι σύγχρονες μονάδες ψυχρής έλασης είναι ικανές να παράγουν προϊόντα με πολλά διαφορετικά πλάτη κάτω και άνω των 500 χιλιοστών, ενώ μικρότερα πλάτη μπορούν να ληφθούν με την τομή πλατύτερων προϊόντων. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή θεωρεί ότι η διάκριση είναι τεχνητή και ότι όλες οι λωρίδες ανοξειδωτού χάλυβα ψυχρής έλασης ανήκουν σε μια ενιαία αγορά ⁽⁴³⁾.

η) Συμπεράσματα

(73) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα ότι οι ακόλουθες κατηγορίες συνιστούν τις σχετικές αγορές προϊόντων οι οποίες θα πρέπει να ληφθούν υπόψη για την εκτίμηση ως προς τον ανταγωνισμό της κοινοποιηθείσας πράξης:

1. πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης,
2. λαμαρίνες quarto,
3. πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης,
4. λαμαρίνες χάλυβα με μη προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές,
5. γαλβανισμένος χάλυβας,

⁽³⁷⁾ Υπόθεση COMP/M.1663 — Alcan/Alussuisse.

⁽³⁸⁾ Υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽³⁹⁾ Υπόθεση IV/M.239 — Avesta I. Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽⁴⁰⁾ Υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁴¹⁾ Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁴²⁾ Παράρτημα I της συνθήκης EKAX.

⁽⁴³⁾ Υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Υπόθεση IV/M.1203 — Usinor/Finaverdi.

6. ανθρακούχος χάλυβας με οργανική επικάλυψη,
7. χάλυβας για συσκευασίες ή, σε εναλλακτική περίπτωση, χωριστές αγορές για α) το χάλυβα που προορίζεται για συσκευασία ποτών και β) το χάλυβα που προορίζεται για συσκευασία άλλων προϊόντων,
8. πλατέα προϊόντα ανοξειδωτου χάλυβα θερμής έλασης,
9. πλατέα προϊόντα ανοξειδωτου χάλυβα ψυχρής έλασης.

3. ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΧΑΛΥΒΑ

α) Διάκριση μεταξύ διανομής και παραγωγής του χάλυβα και άμεσες πωλήσεις χάλυβα

(74) Τα μέρη θεωρούν ότι η διανομή χάλυβα αποτελεί χωριστή αγορά από την παραγωγή χάλυβα και από τις άμεσες πωλήσεις από τους χαλυβοπαραγωγούς στους καταναλωτές. Σε προηγούμενες υποθέσεις, η Επιτροπή είχε θεωρήσει ότι οι δραστηριότητες διανομής συνιστούν χωριστή αγορά προϊόντων⁽⁴⁴⁾. Η διανομή προϊόντων χάλυβα μπορεί να διαφοροποιηθεί από την παραγωγή και άμεση πώληση των προϊόντων για διάφορους παράγοντες⁽⁴⁵⁾:

1. διαφορετική πελατεία: οι πελάτες που προμηθεύονται προϊόντα χάλυβα μέσω των δικτύων διανομής έχουν συνήθως διαφορετικές ανάγκες σε σχέση με τους πελάτες που προτιμούν τις άμεσες πωλήσεις,
2. μικρότερες παραγγελίες: οι πωλήσεις από χαλυβουργεία συνήθως υπολογίζονται σε δεκάδες τόνους, οι πωλήσεις των κέντρων παροχής χαλυβουργικών υπηρεσιών σε τόνους, ενώ οι πωλήσεις από αποθέματα μετρώνται συνήθως σε εκατοντάδες χιλιόγραμμα,
3. ικανότητα των διανομέων να ανταποκρίνονται ταχέως στις απαιτήσεις των πελατών: οι προθεσμίες παράδοσης από τα χαλυβουργεία συνήθως μετρώνται σε εβδομάδες αν όχι μήνες, ενώ οι αποθεματοποιητές εργάζονται με ώρες ή ημέρες: τα κέντρα παροχής χαλυβουργικών υπηρεσιών προτείνουν συνήθως παραδόσεις σε μια συγκεκριμένη ημέρα ή ακόμα και εντός ενός συγκεκριμένου ωραρίου,

4. τοπικός χαρακτήρας των πωλήσεων: τα κέντρα διανομής συνήθως εξυπηρετούν πελάτες που βρίσκονται σε μικρή απόσταση από τις εγκαταστάσεις τους και
5. μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που ασχολούνται με δραστηριότητες διανομής: από καθιερωμένους διανομείς που ανήκουν στις χαλυβουργικές επιχειρήσεις ως μικρές ανεξάρτητες εταιρείες.

(75) Επιπλέον, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι δραστηριότητες διανομής έχουν χαρακτηριστικά πλήρους δραστηριότητας και δεν αποτελούν υπηρεσίες πωλήσεων⁽⁴⁶⁾, γεγονός που αποδεικνύεται από το μεγάλο αριθμό ανεξάρτητων (μη καθιερωμένων) διανομέων χάλυβα που δραστηριοποιούνται στην Κοινότητα. Πράγματι, αν και πολλοί παραγωγοί χάλυβα διαθέτουν υπηρεσίες διανομής υπό πλήρη ή μερική ιδιοκτησία, υπάρχει ένας ανεξάρτητος τομέας που αποτελείται από μεγάλο αριθμό εταιρειών διαφορετικού μεγέθους και οικονομικής δύναμης οι οποίες περιλαμβάνουν από μικρές οικογενειακές επιχειρήσεις ως θυγατρικές μεγάλων βιομηχανιών⁽⁴⁷⁾.

β) Διάκριση μεταξύ των διαφόρων δικτύων διανομής χάλυβα

(76) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η διανομή χάλυβα μπορεί να χωριστεί σε τρεις περαιτέρω αγορές: 1. κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα 2. κέντρα σύστασης αποθεμάτων, και 3. κέντρα οξυγονοκοπής. Οι εν λόγω ορισμοί των αγορών συμβιβάζονται με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁽⁴⁸⁾ και έχουν επιβεβαιωθεί από τα πορίσματα της έρευνας αγοράς. Τα δίκτυα διανομής θα διαμεριδούν περαιτέρω ανάλογα με την ομάδα των προϊόντων που διατίθενται.

ι) Κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα

(77) Τα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα αγοράζουν ελασματοποιημένα προϊόντα από τους παραγωγούς χάλυβα και στη συνέχεια σχίζουν και κόβουν το προϊόν σύμφωνα με τις απαιτήσεις των πελατών τους⁽⁴⁹⁾. Οι πελάτες περιλαμβάνουν μεγάλους καταναλωτές, όπως την αυτοκινητοβιομηχανία και τους κατασκευαστές οικιακών συσκευών, τους αποθεματοποιητές, καθώς και πελάτες όλων των μεγεθών.

(78) Τα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα δραστηριοποιούνται μόνον στον τομέα των πλατών προϊόντων, τόσο από ανθρακούχο όσο και από ανοξειδωτο χάλυβα. Σύμφωνα με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁽⁵⁰⁾, στην παρούσα απόφαση θα γίνει διάκριση

⁽⁴⁴⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/ECSC.1264 — Aceralia/Aristrain. Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia. Υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Υπόθεση IV/M.73 — Usinor/ASD. Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johson. Υπόθεση IV/M.0503 — British Steel/Svensk Stal/NSD. Υπόθεση IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co. Υπόθεση IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Υπόθεση IV/M.918 — Klöckner/ODS. Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/M.504 — Avesta (III).

⁽⁴⁵⁾ Υπόθεση IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Υπόθεση IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁶⁾ Υπόθεση IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co.

⁽⁴⁷⁾ Υπόθεση IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Υπόθεση IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁸⁾ Υπόθεση IV/M.918 — Klöckner/ODS. Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/M.0971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁴⁹⁾ Υπόθεση IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁵⁰⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Η διανομή προϊόντων ανοξειδωτου χάλυβα έχει εξετασθεί από την Επιτροπή, μεταξύ άλλων, στις ακόλουθες αποφάσεις: υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield· υπόθεση IV/M.504 — Avesta (III)· υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST· υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johson.

μεταξύ των αγορών στις οποίες διανέμονται προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα και ανοξείδωτου χάλυβα. Η διάκριση αυτή έχει επιβεβαιωθεί από τα κοινοποιούντα μέρη, τα οποία δήλωσαν ότι τα δίκτυα διανομής των προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα και ανοξείδωτου χάλυβα είναι διαφορετικά. Οι δραστηριότητες των μερών αλληλεπικαλύπτονται μόνον όσον αφορά τα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα και όχι τα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα (εξαιρουμένης της Γερμανίας όπου το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς είναι [< 15]* %).

ii) Κέντρα αποθεματοποίησης

- (79) Οι ασχολούμενοι με την αποθεματοποίηση ασκούν την παραδοσιακή δραστηριότητα χονδρικής αγοράς μεγάλων ποσοτήτων από τους παραγωγούς και μεταπώλησης σε μικρότερες ποσότητες⁽⁵¹⁾. Ειδικότερα, η δραστηριότητα αυτή συνίσταται στην αποθεματοποίηση μεγάλης ποικιλίας προϊόντων χάλυβα σε κατάλληλες τοποθεσίες για την κάλυψη των αναγκών κυρίως —αλλά όχι αποκλειστικά— πελατών μικρού και μεσαίου μεγέθους, με ποσότητες χάλυβα οι οποίες δεν είναι αρκετά μεγάλες ώστε οι συναλλαγές να γίνονται απευθείας με τους παραγωγούς χάλυβα ή τα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα⁽⁵²⁾. Εξάλλου, οι αποθεματοποιητές διαθέτουν χάλυβα για άμεση παράδοση και, συνεπώς, μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες τις οποίες οι παραγωγοί χάλυβα δεν είναι σε θέση να προσφέρουν. Οι αποθεματοποιητές έχουν επίσης αναπτύξει εσωτερικές δυνατότητες μεταποίησης προκειμένου να προσθέσουν αξία και να εξυπηρετούν καλύτερα τους πελάτες τους⁽⁵³⁾. Οι εργασίες μεταποίησης περιλαμβάνουν τομή κατά μήκος, οχσίσιμο, κοπή των άκρων και στίλβωση.
- (80) Οι δραστηριότητες αποθεματοποίησης καλύπτουν το σύνολο σχεδόν των χαλυβουργικών προϊόντων⁽⁵⁴⁾. Όπως και στην περίπτωση των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα, πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ της διανομής προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα και ανοξείδωτου χάλυβα, εφόσον οι αλληλεπικαλυπτόμενες δραστηριότητες των μερών αφορούν μόνον τα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα. Εξάλλου, για τους σκοπούς της αξιολόγησης, στην παρούσα απόφαση θα γίνει διάκριση μεταξύ των δύο κατηγοριών προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα, ήτοι α) των πλατέων προϊόντων και β) των επιμήκων προϊόντων. Η εν λόγω διάκριση με βάση τον τύπο προϊόντος συμβιβάζεται με προηγούμενη απόφαση της Επιτροπής⁽⁵⁵⁾.
- (81) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη αμφισβητούν το διαχωρισμό της σχετικής αγοράς προϊόντων σε αποθεματοποίηση πλατέων και επιμήκων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η σχετική αγορά είναι η συνολική αγορά αποθεμάτων, χωρίς διάκριση μεταξύ πλατέων και επιμήκων προϊόντων, βάσει των ακόλουθων επιχειρημάτων: 1. αποθεματοποίηση αποτελεί υπηρεσία προσανατολισμένη προς τους πελάτες, η οποία χαρακτηρίζε-

ται από πολύ ανομοιογενή βάση πελατών και, ως εκ τούτου, για να πορούν να καλύπτουν τις ανάγκες των αναγκών των πελατών τους, πολλοί αποθεματοποιητές θα ήταν υποχρεωμένοι να έχουν αποθέματα των περισσότερων προϊόντων χάλυβα, και 2. πάρχει υψηλός βαθμός υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς και κανένα φραγμός που να εμποδίζει έναν αποθεματοποιητή που ασχολείται με πλατέα προϊόντα από το να διαθέτει επιμήκη προϊόντα και τανάπαλιν.

- (82) Παρά τα επιχειρήματα που υπέβαλαν τα μέρη, και ιδίως το γεγονός ότι πολλοί αποθεματοποιητές ασκούν δραστηριότητες τόσο στον τομέα των πλατέων, όσο και σε αυτόν των επιμήκων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα, ο προσδιορισμός των σχετικών αγορών προϊόντων θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη τα διαφορετικά χαρακτηριστικά της ζήτησης κάθε τύπου προϊόντος καθώς και τις διαφορές μεταξύ των μέσων τιμών τους. Ειδικότερα, τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα απευθύνονται σε διαφορετικούς πελάτες από τα επιμήκη προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα και έχουν ειδικά χαρακτηριστικά όσον αφορά τα δίκτυα διανομής (τα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα ασχολούνται μόνο με πλατέα και όχι με επιμήκη προϊόντα).
- (83) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή θεωρεί σχετικές τις ακόλουθες αγορές προϊόντων: 1. ιανομή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω δραστηριοτήτων αποθεματοποίησης, 2. διανομή επιμήκων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω δραστηριοτήτων αποθεματοποίησης, και 3. διανομή προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα μέσω δραστηριοτήτων αποθεματοποίησης.

iii) Κέντρα οξυγονοκοπής

- (84) Τα κέντρα οξυγονοκοπής χειρίζονται ένα συγκεκριμένο προϊόν, τις λαμαρίνες quarto πάχους από 8 ως 600 χιλιοστά, που απαιτούν ένα ειδικό εργαλείο τελειώματος (λύχνος συγκόλλησης οξυγόνου/υδρογόνου) το οποίο είναι πολύ ακριβές και ισχυρό⁽⁵⁶⁾. Τα κέντρα οξυγονοκοπής συνεργάζονται στενά με τους πελάτες τους και ασχολούνται με μικρές ποσότητες χάλυβα που κόβουν σύμφωνα με τις απαιτήσεις των πελατών τους.
- (85) Κατά το παρελθόν, η Επιτροπή είχε καταλήξει ότι οι δραστηριότητες οξυγονοκοπής συνιστούν χωριστή αγορά⁽⁵⁷⁾. Εξάλλου, το συμπέρασμα αυτό επιβεβαιώθηκε και από την έρευνα αγοράς.

γ) Συμπέρασμα

- (86) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα ότι οι ακόλουθες κατηγορίες αποτελούν τις σχετικές αγορές προϊόντων που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη για την αξιολόγηση ως προς τον ανταγωνισμό της κοινοποιηθείσας πράξης:

1. διανομή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα,

⁽⁵¹⁾ Υπόθεση IV/M.503 — British Steel/Svensk Stal/NSD.

⁽⁵²⁾ Υπόθεση IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Υπόθεση IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁵³⁾ Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁵⁴⁾ Υπόθεση IV/M.73 — Usinor/ASD.

⁽⁵⁵⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁶⁾ Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁷⁾ Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

2. διανομή πλατέων προϊόντων ανοξειδωτού χάλυβα μέσω των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα,
3. διανομή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω δραστηριοτήτων αποθεματοποίησης,
4. διανομή επιμήκων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω δραστηριοτήτων αποθεματοποίησης,
5. διανομή προϊόντων ανοξειδωτού χάλυβα μέσω δραστηριοτήτων αποθεματοποίησης,
6. διανομή λαμαρινών quarto μέσω κέντρων οξυγονοκοπής.

Γ. ΟΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

1. ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

α) Πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης

- (87) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για όλα τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης (συμπεριλαμβανομένων των λαμαρινών quarto) αποτελείται τουλάχιστον από το έδαφος της Κοινότητας, αλλά υποδεικνύουν ότι ενδέχεται να είναι και ευρύτερη.
- (88) Σε προηγούμενες αποφάσεις της η Επιτροπή θεώρησε ότι η σχετική αγορά για πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης καλύπτει τουλάχιστον το έδαφος της Κοινότητας⁽⁵⁸⁾. Αν και κατά το παρελθόν η παραγωγική ικανότητα χαλυβουργικών προϊόντων θερμής έλασης ανήκε στα περισσότερα κράτη μέλη σε μία (εθνική) χαλυβουργική επιχείρηση, η οποία κατά κανόνα κατείχε το μεγαλύτερο μερίδιο όσον αφορά την προμήθεια της εγχώριας αγοράς, οι παραγωγοί χάλυβα έχουν από καιρό διεισδύσει στις εγχώριες αγορές των ανταγωνιστών τους και έχουν αποκτήσει σημαντικά μερίδια των αγορών αυτών⁽⁵⁹⁾. Σήμερα, οι μεγάλοι παραγωγοί χάλυβα δραστηριοποιούνται σε όλα σχεδόν τα κράτη μέλη προμηθεύοντας άμεσα τους τελικούς καταναλωτές μέσω συνδεδεμένων κέντρων διανομής. Εξάλλου, το κόστος μεταφοράς εντός της Κοινότητας δεν είναι υψηλό, δεν υπάρχουν τελωνειακοί ή άλλοι φραγμοί και οι προτιμήσεις των πελατών δεν αποτελούν σημαντικό παράγοντα, δεδομένου ότι τα περισσότερα προϊόντα είναι ομοιογενή (εμπορεύματα).
- (89) Ο ακριβής προσδιορισμός της αγοράς δεν είναι αναγκαίος για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, δεδομένου ότι ακόμα και με βάση τον πιο περιοριστικό ορισμό της γεωγραφικής αγοράς η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν εγείρει σοβαρές ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό.

β) Πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης

- (90) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για την παραγωγή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης είναι τουλάχιστον αυτή της Δυτικής Ευρώπης, δηλαδή αυτή που αποτελείται από την Κοινότητα και τις χώρες ΕΖΕΣ, τονίζοντας και πάλι ότι η αγορά αυτή ενδέχεται να είναι ευρύτερη. Τα μέρη αναφέρουν το επίπεδο των εισαγωγών πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης το 2000 (σχεδόν 18 % σύμφωνα με τα μέρη) και τα πορίσματα μιας έκθεσης των οικονομικών συμβούλων των μερών που δείχνουν, βάσει οικονομετρικής ανάλυσης, ότι η σχετική τιμή των εισαγωγών επηρεάζει σημαντικά τη διείσδυση των εισαγωγών στην Κοινότητα.
- (91) Σε προηγούμενες υποθέσεις, η Επιτροπή είχε θεωρήσει ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για τα πλατέα προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης είναι τουλάχιστον αυτή της Δυτικής Ευρώπης, δηλαδή αυτή που αποτελείται από την Κοινότητα και τις χώρες ΕΖΕΣ⁽⁶⁰⁾. Οι έρευνες στην παρούσα υπόθεση τείνουν να υποδεικνύουν ότι οι διαστάσεις της αγοράς δεν υπερβαίνουν τη Δυτική Ευρώπη. Σε κάθε περίπτωση, ο ακριβής προσδιορισμός της αγοράς δεν είναι αναγκαίος, δεδομένου ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα παράσχει στη συγχωνευθείσα οντότητα τη δυνατότητα να παρεμποδίζει τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να διαφεύγει τους κανόνες ανταγωνισμού που προβλέπονται στη συνθήκη ΕΚΑΧ ανεξάρτητα από τον ακριβή προσδιορισμό της γεωγραφικής αγοράς.

γ) Λαμαρίνες χάλυβα με μη προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές

- (92) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για τις λαμαρίνες χάλυβα με μη προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές είναι η Δυτική Ευρώπη. Ο προτεινόμενος προσδιορισμός συμβιβάζεται με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁽⁶¹⁾ και επιβεβαιώνεται από την έρευνα αγοράς.

δ) Επενδυμένα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα

- (93) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για το χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση και οργανική επικάλυψη, καλύπτει τουλάχιστον την Κοινότητα, αν όχι μεγαλύτερη περιοχή. Η Επιτροπή είχε στο παρελθόν αποφανθεί ότι οι αγορές για το γαλβανισμένο χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ και άλλα επενδυμένα προϊόντα καλύπτει ολόκληρη την Κοινότητα⁽⁶²⁾. Τα έξοδα μεταφοράς εντός της Κοινότητας δεν είναι υψηλά (για παράδειγμα, αντιστοιχούν σε λιγότερο από 5 % της τελικής αξίας του χάλυβα με οργανική επικάλυψη), ενώ σημαντικό μέρος του

⁽⁵⁸⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1264 — Aceralia/Arstrain. Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽⁵⁹⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽⁶⁰⁾ Λόγω της έλλειψης στοιχείων σχετικά με τη Δυτική Ευρώπη, η ανάλυση βασίστηκε σε δεδομένα της ΕΕ. Το γεγονός αυτό δεν μεταβάλλει το αποτέλεσμα της έρευνας, δεδομένου ότι η επίπτωση των χωρών ΕΖΕΣ στο σύνολο της αγοράς της Δυτικής Ευρώπης είναι μικρή.

⁽⁶¹⁾ Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁶²⁾ Υπόθεση IV/ECSC.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Υπόθεση IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/ECSC.1237 — Arbed/Aceralia.

επιμευδαργυρωμένου χάλυβα (40-50 %) και του χάλυβα με οργανική επικάλυψη (άνω του 30 %) αποτελεί αντικείμενο διασυνοριακών συναλλαγών εντός της ΕΕ.

- (94) Ωστόσο, η σχετική γεωγραφική αγορά δεν εκτείνεται πέραν της Κοινότητας. Τα μέρη έχουν δηλώσει ότι οι εισαγωγές από τρίτες χώρες έχουν αυξηθεί κατά τα τελευταία έτη. Παρ' όλα αυτά, οι εισαγωγές από τρίτες χώρες εξακολουθούν να αφορούν σχετικά χαμηλές ποσότητες και διαφέρουν σε μεγάλο βαθμό μεταξύ των διαφόρων προϊόντων: 6-9 % του γαλβανισμένου χάλυβα και 6 % για το χάλυβα με οργανική επικάλυψη το 1999-2000. Επιπλέον, από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι ορισμένοι πελάτες θεωρούν ότι οι παραγωγοί χάλυβα εκτός της Κοινότητας δεν είναι ακόμα σε θέση να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των κοινοτικών πελατών ως προς την ποιότητα, την αξιοπιστία και την παροχή υπηρεσιών. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα, όπως και στις προηγούμενες αποφάσεις της, ότι η αγορά για τα επενδυμένα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα καλύπτει το έδαφος της Κοινότητας.

ε) Χάλυβας για συσκευασίες

- (95) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η σχετική γεωγραφική αγορά του χάλυβα που προορίζεται για συσκευασίες είναι τουλάχιστον αυτή της Κοινότητας. Η Επιτροπή είχε αποφανθεί κατά το παρελθόν ότι η αγορά έχει κοινοτική διάσταση ⁽⁶³⁾. Οι ροές των ενδοκοινοτικών συναλλαγών είναι σημαντικές (γύρω στο 40 %), ενώ τα έξοδα μεταφοράς δεν είναι ιδιαίτερα υψηλά (3-4 %).
- (96) Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε επίσης ότι η σχετική αγορά είναι η Κοινότητα. Οι εισαγωγές κατά το 2000 αντιπροσώπευαν περίπου 10 % των συνολικών ποσοτήτων χάλυβα για συσκευασίες, το μεγαλύτερο μέρος των οποίων συνίστατο σε χάλυβα για συσκευασία προϊόντων εκτός των ποτών (οι εισαγωγές χάλυβα για συσκευασία ποτών ήταν σχεδόν μηδενικές).

στ) Πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα

- (97) Τα μέρη διατείνονται ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα θερμής και ψυχρής έλασης είναι τουλάχιστον η Δυτική Ευρώπη, ήτοι αυτή που αποτελείται από την Κοινότητα και τις χώρες ΕΖΕΣ. Ωστόσο, ισχυρίζονται ότι η αγορά αυτή εξελίσσεται σε παγκόσμια λόγω της σημασίας των διηπειρωτικών εμπορικών ροών, της ευθυγράμμισης των όρων εμπορίου και ανταγωνισμού διεθνώς, της ύπαρξης μιας παγκόσμιας τάσης όσον αφορά τις τιμές και της έλλειψης σημαντικών εξόδων μεταφοράς.
- (98) Κατά το παρελθόν, η Επιτροπή είχε ορίσει ως σχετική αγορά την αγορά της Δυτικής Ευρώπης ⁽⁶⁴⁾. Αν και οι εισαγωγές από τρίτες χώρες έχουν παρουσιάσει αύξηση κατά τα τελευ-

ταία έτη, εξακολουθούν να αντιπροσωπεύουν κάτω του 8 % για τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα θερμής έλασης και 6 % για τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής έλασης. Σε κάθε περίπτωση, το ζήτημα μπορεί να παραμείνει ανοιχτό εφόσον η πράξη δεν εγείρει σοβαρές ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό ακόμα και βάσει του όσο το δυνατόν πιο περιοριστικού ορισμού της αγοράς.

2. ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΧΑΛΥΒΑ

- (99) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι γεωγραφικές αγορές για τη διανομή του χάλυβα είναι εθνικές ή περιφερειακές και ότι πρέπει να καθορίζονται χωριστά για κάθε περίπτωση λαμβάνοντας υπόψη, μεταξύ άλλων, τους ακόλουθους παράγοντες: 1. αξία του υλικού, 2. προστιθέμενη αξία από τη σχετική υπηρεσία, 3. τοποθεσία των ανταγωνιστών, 4. χρόνο παράδοσης, και 5. σχετικά έξοδα μεταφοράς.
- (100) Ειδικότερα, για τους σκοπούς της πράξης αυτής, τα μέρη θεωρούν ως σχετικές αγορές:
1. τη Γαλλία,
 2. τη Μπενελούξ και το γειτονικό βορειοδυτικό τμήμα της Γερμανίας (Βόρεια Ρηνανία -Βεσφαλία),
 3. την Ισπανία και την Πορτογαλία, και
 4. το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία.
- (101) Σε προηγούμενες αποφάσεις ⁽⁶⁵⁾, η Επιτροπή είχε καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η γεωγραφική περιοχή που εξυπηρετείται από ένα μεμονωμένο κέντρο αποθεματοποίησης προσδιορίζεται με βάση τα έξοδα μεταφοράς και το χρόνο παράδοσης. Η προστιθέμενη αξία ως αποτέλεσμα των δραστηριοτήτων διανομής του χάλυβα είναι σχετικά χαμηλή και, ως εκ τούτου, τα έξοδα μεταφοράς έχουν σημαντική επίπτωση στην ανταγωνιστική ικανότητα μιας υπηρεσίας διανομής όταν πρόκειται για μεγάλες αποστάσεις ⁽⁶⁶⁾. Ειδικότερα, η έρευνα αγοράς δείχνει ότι οι υπηρεσίες διανομής συνήθως εξυπηρετούν πελάτες σε ακτίνα περίπου 200 ως 250 χιλιομέτρων. Κατά συνέπεια, η διανομή αποτελεί κυρίως περιφερειακή δραστηριότητα. Το αν η περιφέρεια αυτή αποτελείται από ένα ή περισσότερα κράτη μέλη εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, που περιλαμβάνουν το μέγεθος του κράτους μέλους, το είδος και την αξία των προϊόντων που πωλούνται και την τοποθεσία των ανταγωνιστών ⁽⁶⁷⁾.
- (102) Για το λόγο αυτό, η Επιτροπή όρισε σε προηγούμενες αποφάσεις ότι οι δραστηριότητες των διανομικών χάλυβα συνήθως περιορίζονται σε ένα κράτος μέλος και ότι οι δια-

⁽⁶³⁾ Υπόθεση IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁴⁾ Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Υπόθεση IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁶⁵⁾ Υπόθεση IV/M.503 — British Steel/Svensk Stal/NSD.

⁽⁶⁶⁾ Υπόθεση IV/M.760 — Klöckner/ARUS.

⁽⁶⁷⁾ Υπόθεση IV/M.0918 — Klöckner/ODS.

συνοριακές συναλλαγές εκ μέρους των κατόχων αποθεμάτων, των κέντρων παροχής χαλυβουργικών υπηρεσιών και των κέντρων οξυγονοκοπής είναι περιορισμένες ⁽⁶⁸⁾. Η έρευνα της Επιτροπής στην παρούσα υπόθεση έδειξε ότι, αν και υπάρχουν ορισμένες διασυνοριακές ροές μεταξύ γειτονικών περιοχών, οι περισσότερες πωλήσεις πραγματοποιούνται στη χώρα όπου βρίσκονται τόσο το κέντρο διανομής όσο και ο πελάτης.

- (103) Όπως αναφέρουν τα μέρη στο έντυπο CO, η Γαλλία έχει ήδη θεωρηθεί ως η σχετική γεωγραφική αγορά για τη διανομή χάλυβα από κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα, κέντρα αποθεματοποίησης ⁽⁶⁹⁾ και κέντρα οξυγονοκοπής ⁽⁷⁰⁾. Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε ότι υπάρχουν περιορισμένες διασυνοριακές εμπορικές ροές μεταξύ της Γαλλίας και των γειτονικών της χωρών.
- (104) Τα μέρη θεωρούν ως σχετική γεωγραφική αγορά την περιοχή που αποτελείται από τη Μπενελούξ και το γειτονικό βορειοδυτικό τμήμα της Γερμανίας (Βόρεια Ρηνανία -Βεστφαλία), με βάση 1. την έλλειψη φραγμών στο εμπόριο, 2. την ομοιότητα των τιμών που ισχύουν εντός της περιοχής, και 3. την ύπαρξη σημαντικών διασυνοριακών ροών προϊόντων. Κατά το παρελθόν, η Επιτροπή είχε ορίσει ως σχετική αγορά την αγορά που περιελάμβανε τις Κάτω Χώρες, το Βέλγιο και το βορειοδυτικό τμήμα της Γερμανίας ⁽⁷¹⁾. Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε την ύπαρξη σημαντικών διασυνοριακών εμπορικών ροών στην εν λόγω περιοχή. Ειδικότερα, τα διάφορα δίκτυα διανομής εφοδιάζουν τους πελάτες στην περιοχή αυτή βάσει της τοποθεσίας των κέντρων διανομής τους. Για παράδειγμα, τα μέρη έχουν συγκεντρώσει τα βασικά κέντρα παροχής υπηρεσιών της περιοχής στο Βέλγιο από όπου μπορούν να εφοδιάζουν, αποτελεσματικά και οικονομικά, πελάτες που βρίσκονται στο Λουξεμβούργο, τις Κάτω Χώρες και το σχετικό τμήμα της Γερμανίας. Πράγματι, ένα σημαντικό ποσοστό των πωλήσεων των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα των μερών στο Βέλγιο αφορούσε πελάτες εγκατεστημένους στις προαναφερόμενες χώρες. Εξάλλου, όσον αφορά τις δραστηριότητες αποθεματοποίησης, το [20-30 %]* των πωλήσεων των μερών σε βέλγους πελάτες πραγματοποιήθηκε από ολλανδούς αποθεματοποιητές, ενώ το [30-40 %]* των πωλήσεων από αποθέματα προς ολλανδούς πελάτες πραγματοποιήθηκε από βέλγους αποθεματοποιητές. Από την άλλη πλευρά, το [40-50 %]* των πωλήσεων από αποθέματα των μερών στη Βόρεια Ρηνανία-Βεστφαλία πραγματοποιήθηκε από βέλγους αποθεματοποιητές. Τέλος, η έρευνα αγοράς επιβεβαιώνει ότι οι τιμές που εφαρμόζονται σε ολόκληρη την περιοχή είναι παρόμοιες.

- (105) Εξάλλου, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η Ισπανία και η Πορτογαλία, μαζί, αποτελούν σχετική γεωγραφική αγορά. Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε την ύπαρξη διασυνοριακών πωλήσεων, κυρίως από την Ισπανία προς την Πορτογαλία.

⁽⁶⁸⁾ Υπόθεση IV/M.760 — Klöckner/ARUS. Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁹⁾ Υπόθεση IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷⁰⁾ Υπόθεση IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷¹⁾ Υπόθεση IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner.

Κατά συνέπεια, η σχετική γεωγραφική αγορά φαίνεται να είναι η Ιβηρική Χερσόνησος. Σε κάθε περίπτωση, ο ακριβής προσδιορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς (δηλαδή, η ύπαρξη είτε ενιαίας αγοράς για τις δύο αυτές χώρες είτε χωριστών αγορών) δεν είναι αναγκαίος, δεδομένου ότι οι ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό που προκαλεί η εξέταση της κοινοποιηθείσας πράξης θα εξακολουθούσαν να υφίστανται ανεξάρτητα από τη χρησιμοποίηση εναλλακτικών γεωγραφικών ορισμών.

- (106) Τέλος, τα μέρη υποστηρίζουν ότι το Ηνωμένο βασίλειο και η Ιρλανδία συνιστούν ενιαία σχετική γεωγραφική αγορά. Τα έξοδα μεταφοράς, τα οποία αποτελούν σημαντικό παράγοντα για τα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα, θα περιορίζαν ουσιαστικά τις εισαγωγές από χώρες εκτός της περιοχής αυτής. Ο ακριβής προσδιορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς δεν είναι, ωστόσο, αναγκαίος εφόσον βάσει οποιουδήποτε άλλου ορισμού (δηλαδή χωριστές αγορές για το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία) η πράξη δεν προκαλεί ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό.
- (107) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα ότι οι σχετικές γεωγραφικές αγορές για την αξιολόγηση της κοινοποιηθείσας πράξης είναι:
1. η Γαλλία,
 2. η Μπενελούξ και το γειτονικό βορειοδυτικό τμήμα της Γερμανίας (Βόρειος Ρηνανία-Βεστφαλία),
 3. η περιοχή που αποτελείται από την Ισπανία και την Πορτογαλία ή, αντίθετα, η κάθε χώρα ως χωριστή σχετική αγορά, και
 4. η περιοχή που αποτελείται από το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία ή, αντίθετα, η κάθε χώρα ως χωριστή σχετική αγορά.

Δ. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ

1. ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

1. Πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης

- (108) Όπως αναφέρεται ανωτέρω στο τμήμα που αφορά τον ορισμό των αγορών προϊόντων, μικρό μέρος των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης πωλείται για χρήση ως έχει: περισσότερο από το 50 % της παραγωγής ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης μεταποιείται περαιτέρω με ψυχρή έλαση. Όπως φαίνεται στον πίνακα 4, η παραγωγή χάλυβα θερμής έλασης στην Κοινότητα ανέρχεται σε περίπου 75 εκατομμύρια τόνους εκ των οποίων μόνο 29 εκατομμύρια τόννοι πωλούνται υπό μορφή πλατέων λωρίδων θερμής έλασης, λαμαρινών θερμής έλασης ή στενών λωρίδων θερμής έλασης (οι λαμαρίνες quarto θα εξετασθούν χωριστά).

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

Παραγωγή και πωλήσεις ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης στην Κοινότητα

(σε χιλιάδες τόνους)

Έτος	Συνολική παραγωγή	Συνολικές πωλήσεις
2000	στοιχεία μη διαθέσιμα	29 269
1999	74 934	29 064
1998	73 751	28 457
1997	74 746	27 105

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

- (109) Η Newco θα διαθέτει σημαντικό μερίδιο της παραγωγικής ικανότητας προϊόντων θερμής έλασης στην Κοινότητα ([35-40 %]* το 1997-1999). Ωστόσο, λόγω του καθετοποιημένου χαρακτήρα της, σημαντικό μέρος της παραγωγής χρησιμοποιείται εσωτερικά στο πλαίσιο των επόμενων παραγωγικών σταδίων.

Διάρθρωση της αγοράς

- (110) Με βάση τον όσο το δυνατόν πιο περιοριστικό ορισμό της σχετικής αγοράς πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης, δηλαδή μιας αγοράς που καλύπτει μόνον την Κοινότητα, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών τόσο όσον αφορά τις συνολικές πωλήσεις όσο και τις πωλήσεις στην εμπορική αγορά (πωλήσεις σε τρίτους) κυμαίνονταν μεταξύ [25-35 %]* κατά τα έτη 1997-2000 (βλέπε τον πίνακα 5).

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

Συνδυασμένες πωλήσεις των μερών πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης

	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
2000	[...]*	[25-30]*	[...]*	στοιχεία μη διαθέσιμα
1999	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
1998	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*
1997	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

- (111) Ειδικότερα, η κοινοτική αγορά πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης έφθασε συνολικά 29,2 εκατομμύρια τόνους το 2000· οι συνολικές πωλήσεις της Usinor ανήλθαν σε [...]* εκατομμύρια τόνους ([15-20 %]* της αγοράς) και της Arbed/Aceralia σε [...]* εκατομμύρια τόνους ([10-15 %]*). Η συνδυασμένη ποσότητα ([...]*εκατομμύρια τόνοι) αντιπροσώπευε το [25-30 %]* των συνολικών πωλήσεων στην Κοινότητα το 2000. Το 1999, το συνδυασμένο μερίδιο της κοινοτικής αγοράς που κατείχαν τα μέρη ανερχόταν σε [30-35 %]* σε όρους συνολικών πωλήσεων.

- (112) Όσον αφορά τις εμπορικές πωλήσεις, η Usinor πούλησε συνολικά [...]* εκατομμύρια τόνους το 2000 ενώ οι πωλήσεις της Arbed/Aceralia ανήλθαν σε [...]* εκατομμύρια τόνους. Όπως φαίνεται στον πίνακα 6, το 1999, οι εμπορικές πωλήσεις των κοινοποιούντων μερών ανήλθαν συνολικά σε [...]* και [...]* εκατομμύρια τόνους αντιστοίχως, που αντιπροσωπεύουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς [25-30 %]* ([10-15 %]* + [10-15 %]*).

ΠΙΝΑΚΑΣ 6

Μερίδιο των κοινοτικών πωλήσεων πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης το 1999

Εταιρεία	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
Usinor	[...]*	[15-20]*	[...]*	[10-15]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[15-20]*
Riva	[...]*	[< 10]*	[...]*	[< 10]*
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*	[...]*	[< 40]*
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
SSAB	[...]*	[< 5]*		
Rautaruukki	[...]*	[< 5]*		
Άλλες	[...]*	[< 5]*		
Εισαγωγές από τρίτες χώρες	4 009	13,8		
Σύνολο	29 064	100	[...]*	100

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

- (113) Οι τρεις βασικοί ανταγωνιστές της Newco στην αγορά πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης είναι η Corus (με μερίδιο αγοράς [10-15 %]* σε όρους συνολικών πωλήσεων το 1999 και [10-15 %]* σε όρους εμπορικών πωλήσεων το ίδιο έτος), η TKS ([10-15 %]* και [15-20]* αντίστοιχα) και η Riva (< 10 % και < 10 %). Οι ευρωπαίοι παραγωγοί που ανήκουν στη δεύτερη κατηγορία δραστηριοποιούνται και σε αυτή την αγορά: Voest-Alpine (< 5 % σε όρους συνολικών πωλήσεων), Salzgitter (< 5 %), SSAB (< 5 %) και Rautaruukki (< 5 %). Οι εισαγωγές από τρίτες χώρες έχουν παρουσιάσει αύξηση κατά τα τελευταία χρόνια και το 2000 αντιστοιχούσαν σε περίπου [15-20 %]*.

- (114) Αυτή η διάρθρωση της αγοράς δεν προκαλεί σοβαρές ανησυχίες ότι μετά τη συγκέντρωση θα προκύψουν προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό είτε επειδή 1. η Newco θα παρεμποδίζει τον πραγματικό ανταγωνισμό ή θα διαφεύγει τους κανόνες ανταγωνισμού, είτε λόγω 2. παράλληλης αντίθετης προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφοράς των κύριων παραγωγών. Ειδικότερα, δεν είναι πιθανό ότι η Newco θα είναι σε θέση να αυξάνει μονομερώς τις τιμές του συνόλου των πλατέων προϊόντων θερμής έλασης.

Εισαγωγές

- (115) Η αγορά ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης χαρακτηρίζεται από υψηλό επίπεδο εισαγωγών: 16,3 % το 2000, 13,8 % το 1999 και 17,5 % το 1998. Το μεγαλύτερο κατά πολύ μέρος ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης που καταναλώνεται στον ΕΟΧ είναι εμπορευματικής ποιότητας. Κατά συνέπεια, οι εισαγωγές από τρίτες χώρες δεν φαίνεται να μειονεκτούν ως προς την ποιότητα.

Συμπέρασμα

- (116) Ενόψει των ανωτέρω, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα δώσει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ όσον αφορά την αγορά πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης.

2. Λαμαρίνες quarto**Διάρθρωση της αγοράς**

- (117) Το 2000, η συνολική αγορά λαμαρινών quarto αντιστοιχούσε συνολικά σε 7,8 εκατομμύρια τόνους. Το μερίδιο της Usinor σε όρους συνολικών πωλήσεων (συμπεριλαμβανομένων των δεσμών πωλήσεων) ανερχόταν σε [...] εκατομμύρια τόνους ([15-20 %]*) το 2000. Κατά το ίδιο έτος, το μερίδιο της Arbed/Aceralia ήταν [...] εκατομμύρια τόνοι ([5-10 %]*) με αποτέλεσμα το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς να ανέρχεται σε [20-25 %]*. Τούτο αντιπροσωπεύει μικρή αύξηση του συνδυασμένου μεριδίου σε σχέση με το [20-25 %]* που είχε σημειωθεί το 1999. Όπως φαίνεται στον πίνακα 7, το μερίδιο της εμπορικής αγοράς (πωλήσεις σε τρίτους) των μερών ανερχόταν σε [20-25 %]* το 1999 (Usinor: [15-20 %]*, Arbed/Aceralia: [5-10 %]*), που αντιστοιχεί περίπου στο μερίδιο αγοράς σε όρους συνολικών πωλήσεων του εν λόγω έτους ([20-25 %]*).

ΠΙΝΑΚΑΣ 7

Συνδυασμένες πωλήσεις λαμαρινών quarto των μερών

	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
2000	[...]*	[20-25]*	[...]*	στοιχεία μη διαθέσιμα
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
1998	[...]*	[15-20]*	[...]*	[20-25]*
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

- (118) Η Corus κατείχε μερίδιο αγοράς της τάξεως του [5-10 %]* σε όρους συνολικών πωλήσεων το 1999, η Rautaruuki [5-10 %]*, η Riva [5-10 %]*, η Salzgitter [5-10 %]* και η TKS [5-10 %]*. Αν και υπάρχει μεγάλη απόσταση μεταξύ της Newco και των ανταγωνιστών της, το συνολικό μερίδιο αγοράς της Newco δεν είναι ιδιαίτερα υψηλό δεδομένου ότι καλύπτει μόλις το ένα πέμπτο της αγοράς.

Χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας

- (119) Το ποσοστό χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας στην Κοινότητα το 1999 ήταν 68 %. Τούτο σημαίνει ότι οι ανταγωνιστές διαθέτουν και αυτοί αρκετή πλεονασματική ικανότητα ώστε να μπορούν να αυξήσουν την παραγωγή και τις πωλήσεις τους σε περίπτωση που η Newco αποφασίσει να αυξήσει μονομερώς τις τιμές. Κατά συνέπεια, μπορούν να ενεργήσουν ως σοβαροί εναλλακτικοί προμηθευτές και να περιορίσουν, κατ' αυτόν τον τρόπο τη συμπεριφορά της Newco στην αγορά.

Είσοδος στη αγορά

- (120) Τα μέρη υπέδειξαν τρεις επιχειρήσεις που εισήλθαν στην αγορά κατά τα τελευταία πέντε έτη: α) η Vitkowitz, τσεχική εταιρεία θερμής έλασης, ως εισαγωγέας· β) η Duferco, με προβλεπόμενη παραγωγική ικανότητα 950 χιλιάδων τόνων, και γ) η Marcegaglia.

Εισαγωγές

- (121) Οι εισαγωγές στην αγορά αυτή αντιπροσώπευαν το 14,6 % των πωλήσεων το 2000 και το 19,5 % το 1999. Αυτό το σχετικά υψηλό ποσοστό διείσδυσης μειώνει περαιτέρω τη δυνατότητα της Newco να ενεργεί ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της.

Συμπέρασμα

- (122) Βάσει της ανάλυσης αυτής, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα δώσει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ όσον αφορά την αγορά λαμαρινών quarto.

3. Πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης

- (123) Όπως αναφέρεται ανωτέρω (αιτιολογικές σκέψεις 90 και 91), ο ακριβής προσδιορισμός της γεωγραφικής αγοράς για τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης δεν είναι αναγκαίος, ενώ ο πιο περιοριστικός ορισμός είναι η αγορά της Δυτικής Ευρώπης. Για τους σκοπούς της εκτίμησης θα χρησιμοποιηθούν στοιχεία που αφορούν την Κοινότητα, δεδομένου ότι δεν υπάρχουν διαθέσιμα δεδομένα σχετικά με το σύνολο της δυτικοευρωπαϊκής αγοράς. Σε κάθε περίπτωση, η γενική εκτίμηση δεν θα άλλαζε αν λαμβάνονταν υπόψη στοιχεία για τη Δυτική Ευρώπη επειδή το βάρος των άλλων χωρών (Νορβηγία, Ελβετία, Λιχτενστάιν, Ισλανδία) είναι τόσο μικρό σε σχετικούς όρους ώστε η κατάσταση της Δυτικής Ευρώπης στο σύνολό της να μην διαφέρει ουσιαστικά από αυτήν της Κοινότητας.

- (124) Το 2000, η κοινοτική αγορά πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης ανήλθε συνολικά σε 13,1 εκατομμύρια τόνους. Οι συνολικές πωλήσεις της Usinor ανήλθαν σε [...] εκατομμύρια τόνους ([15-20 %]* της αγοράς) και της Arbed/Aceralia σε [...] εκατομμύρια τόνους ([15-20 %]*). Οι συνδυασμένες πωλήσεις ([...]*εκα-

τομμύρια τόνοι) αντιστοιχούσαν στο [35-40 %]* των συνολικών πωλήσεων στην Κοινότητα το 2000. Το 1999, το συνδυασμένο μερίδιο της κοινοτικής αγοράς των μερών, σε όρους συνολικών πωλήσεων, ανερχόταν σε 40 % (βλέπε τον πίνακα 8).

ΠΙΝΑΚΑΣ 8

Συνδυασμένες πωλήσεις των μερών όσον αφορά τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης

	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
2000	[...]*	[35-40]*	[...]*	[...]*
1999	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1998	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1997	[...]*	[40-45]*	[...]*	[40-45]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

(125) Περίπου [...]* τόνοι εκ των προαναφερόμενων [...]* εκατομμυρίων τόνων συνολικών πωλήσεων πωλήθηκαν σε άλλες εταιρείες εντός των ομίλων της Usinor και της Arbed. Το μερίδιο αγοράς της Newco σε όρους εμπορικών πωλήσεων (πωλήσεις σε τρίτους) ήταν [35-40 %]* το 1999. Ο πίνακας 9 δείχνει τις πωλήσεις και τα μερίδια αγοράς των μερών και των ανταγωνιστών τους όσον αφορά τις συνολικές πωλήσεις και τις πωλήσεις στην εμπορική αγορά το 1999.

ΠΙΝΑΚΑΣ 9

Μερίδιο των κοινοτικών πωλήσεων πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης το 1999

Εταιρεία	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
Usinor	[...]*	[15-20]*	[...]*	[15-20]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
Newco	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Riva	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Voest-Alpine	[...]*	< 5	[...]*	[20-25]*
SSAB	[...]*	< 5		
Salzgitter	[...]*	< 5		
Άλλες	[...]*	[5-10]*		
Εισαγωγές από τρίτες χώρες	1 304	10,7		
Σύνολο	12 170	100	[...]*	100

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

(126) Όσον αφορά την πιθανή εξέλιξη της αγοράς, βάσει των προβλέψεων ενός ανεξάρτητου συμβούλου ο οποίος παρείχε συμβουλές στα μέρη σχετικά με τις επιπτώσεις της συγκέντρωσης, το μερίδιο της Newco της συνολικής αγοράς πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης θα ανερχεται σε περίπου [35-40 %]* το 2006.

(127) Στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η Επιτροπή εξέφρασε μια πρώτη άποψη ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα έδινε στα μέρη τη δυνατότητα να αυξάνουν μονομερώς τις τιμές. Η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα αυτό βάσει α) των ιδιαίτερα υψηλών συνδυασμένων μεριδίων της αγοράς των συμβαλλομένων στην πράξη μερών και της μεγάλης απόστασής τους από τους πλησιέστερους ανταγωνιστές· β) της περιορισμένης προγραμματισμένης νέας παραγωγικής ικανότητας για τα επόμενα έτη· γ) του γεγονότος ότι ήταν μάλλον απίθανο να εισέλθουν νέες εταιρείες στην αγορά· δ) της έλλειψης ανταγωνιστικής πίεσης από εναλλακτικά υλικά· ε) της ανεπαρκούς ανταγωνιστικής πίεσης από εισαγωγές· στ) της αδυναμίας, ιδίως, της αυτοκινητοβιομηχανίας να αλλάξει προμηθευτές βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, και ζ) της ισχυρής θέσης της Newco στις ανάντη και κατάντη αγορές.

(128) Στην απάντησή τους, τα μέρη αμφισβητούν τα πορίσματα της Επιτροπής. Στην ουσία, τα μέρη προβάλλουν τα ακόλουθα επιχειρήματα:

— τα μέρη απώλεσαν σημαντικό μερίδιο αγοράς κατά τα τελευταία έτη με αποτέλεσμα να φθάσουν στο [30-35 %]* σε όρους συνολικών πωλήσεων το 2000 (από [40-45 %]* το 1997),

— υπάρχει σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στην αγορά η οποία αναμένεται να αυξηθεί στο μέλλον. Επιπλέον τα μέρη ισχυρίζονται, με βάση τα πορίσματα έκθεσης που εκπόνησαν οι οικονομικοί σύμβουλοι τους, ότι —λόγω υψηλών πάγιων εξόδων— ασκείται μεγάλη πίεση στους παραγωγούς χάλυβα να πουλούν τον «οριακό» τόνο. Για το λόγο αυτό, η απειλή των πελατών να αλλάξουν προμηθευτή, ακόμα και αν πρόκειται για μικρές ποσότητες, αρκεί για να ασκηθεί σημαντική πίεση στις τιμές,

— η αγορά πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης χαρακτηρίζεται από σημαντικές εισαγωγές, η πλειοψηφία των οποίων (68 %) προέρχεται από την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, την Τουρκία και την ΚΑΚ. Η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στις χώρες αυτές δεν θα απορροφηθεί από την εγχώρια ζήτηση βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα,

— οι εισαγωγές από τις προαναφερόμενες χώρες δεν μειονεκτούν ως προς την ποιότητα εφόσον το μεγαλύτερο μέρος των πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης που καταναλώνονται στον ΕΟΧ είναι εμπορευματικής ποιότητας,

— οι εισαγωγές ασκούν πραγματική, συνεχή ανταγωνιστική πίεση στην συμπεριφορά των εγχώριων παραγωγών,

ακόμα και χωρίς την ανάληψη μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων πώλησης ή δίκτυα διανομής,

- οι πελάτες —οι οποίοι χαρακτηρίζονται από μεγάλη συγκέντρωση— έχουν σημαντική αγοραστική δύναμη,
- η καθετοποίηση δεν αποτελεί πλεονέκτημα για τη Newco εφόσον οι ανταγωνιστές της είναι εξίσου καθετοποιημένοι και η βάση των πελατών διαφέρει στις χωριστές αγορές.

Κατά συνέπεια, τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι συνθήκες της αγοράς πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης είναι τέτοιες ώστε να εξασφαλίζουν τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό ακόμα και μετά τη συγκέντρωση.

- (129) Η Επιτροπή εξέτασε προσεκτικά τα επιχειρήματα που προέβλεπαν τα μέρη, λαμβάνοντας ιδίως υπόψη τους διάφορους αποφασιστικής σημασίας παράγοντες για τη διατήρηση του ανταγωνισμού όπως α) το υψηλό ποσοστό εισαγωγών και β) την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στην υπό εξέταση αγορά.

- (130) Κατ' αρχήν, —όπως φαίνεται στον πίνακα 10— οι εισαγωγές ανήλθαν σε σχεδόν 18 % το 2000 από 9,8 % το 1997. Τούτο αντιπροσωπεύει το υψηλότερο ποσοστό εισαγωγών —και ανάπτυξης των εισαγωγών— όλων των αγορών χάλυβα που εξετάστηκαν στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας. Η αύξηση των μεριδίων της αγοράς φαίνεται να είναι σε βάρος των μερών, των οποίων το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς μειώθηκε από [40-45 %]* το 1997 σε [30-35 %]* σε όρους συνολικών πωλήσεων. Τα μερίδια αγοράς των άλλων φορέων της αγοράς παρέμειναν σταθερά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 10

Ποσοστά εισαγωγών στην αγορά προϊόντων ψυχρής έλασης

2000	1999	1998	1997
17,9 %	10,7 %	14,4 %	9,8 %

Πηγή: Έντυπο CO.

- (131) Όπως αναφέρουν τα μέρη, οι εισαγωγές αυτές προέρχονται κυρίως από τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, και συνεπώς τα έξοδα μεταφοράς δεν πρέπει να διαφέρουν σημαντικά από τα έξοδα εντός της Κοινότητας. Σε κάθε περίπτωση, το υψηλό ποσοστό εισαγωγών καθώς και η ανάπτυξη τους κατά τα τελευταία έτη αφήνει να εννοηθεί ότι τα πλατέα προϊόντα χάλυβα ψυχρής έλασης από προμηθευτές τρίτων χωρών δεν παρουσιάζουν ανταγωνιστικό μειονέκτημα όσον αφορά την ποιότητα, την τιμή ή την υλικοτεχνική υποστήριξη το οποίο θα εμπόδιζε την πρόσβαση τους στην αγορά της Δυτικής Ευρώπης.

- (132) Εξάλλου, —όπως φαίνεται στους πίνακες 11 και 12— η αγορά πλατέων προϊόντων χάλυβα ψυχρής έλασης χαρακτηρίζεται από ένα από τα υψηλότερα ποσοστά πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας στις αγορές που εξετάστηκαν στο πλαίσιο της παρούσας υπόθεσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 11

Ικανότητα χρησιμοποίησης το 1999

(σε %)

	Usinor	Arbed Aceralia	Industry-wide
Θερμής έλασης	[> 90]*	[> 90]*	90
Λαμαρίνες quarto	[70-80]*	[70-80]*	68
Ψυχρής έλασης	[80-90]*	[80-90]*	76
Γαλβανισμένος χάλυβας	[> 90]*	[80-90]*	86
Οργανική επικάλυψη	[80-90]*	[80-90]*	75
Ανοξειδωτος θερμής έλασης	[> 90]*	[> 90]*	94
Ανοξειδωτος ψυχρής έλασης	[> 90]*	[80-90]*	89

Πηγή: Κοινοποίηση των μερών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 12

Εξέλιξη των ποσοστών της ικανότητας χρησιμοποίησης για προϊόντα ψυχρής έλασης

(σε %)

Εταιρεία	1999	1998	1997
Usinor	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
Arbed/Aceralia	[80-90]*	[70-80]*	[80-90]*
Newco	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
Σύνολο βιομηχανίας	79	79	78

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη και ΕΕ.

- (133) Η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στην αγορά δεν αναμένεται να απορροφηθεί από την πρόσθετη ζήτηση κατά τα προσεχή έτη. Είναι γεγονός ότι όσον αφορά τις συνολικές πωλήσεις προϊόντων ψυχρής έλασης η αγορά έχει αναπτύξει ελάχιστα κατά τα τελευταία τέσσερα έτη (λιγότερο από 4 % μεταξύ του 1997 και του 2000). Η αγορά για τις εμπορικές πωλήσεις έχει παρουσιάσει πτώση επειδή οι πελάτες έχουν μετατοπίσει τη ζήτηση στις γαλβανισμένες λαμαρίνες με εμβάπτιση εν θερμώ. Κατά συνέπεια, η τρέχουσα ικανότητα χρησιμοποίησης παρέχει στους ανταγωνιστές εντός της Κοινότητας αρκετές δυνατότητες να αντιδράσουν σε αύξηση των τιμών εκ μέρους της Newco με το να αυξήσουν την παραγωγή και, ως εκ τούτου, να ασκήσουν ανταγωνιστική πίεση στη Newco. Αυτό επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι το συνολικό ποσοστό ικανότητας χρησιμοποίησης της βιομηχανίας είναι χαμηλότερο από αυτό της Newco. Περαιτέρω πλεονάζουσα ικανότητα υπάρχει επίσης στην Ανατολική Ευρώπη, που αποτελεί τη βασική πηγή πλατέων προϊόντων ψυχρής έλασης.

(134) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή καταλήγει ότι, αν και η διάρθρωση της αγοράς μετά την συγκέντρωση αφήνει να υποτεθεί ότι η Newco θα έχει τη δυνατότητα να ενεργεί ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, η Newco θα αντιμετωπίσει την ανταγωνιστική πίεση που είναι αποτέλεσμα του υψηλού επιπέδου εισαγωγών στην Κοινότητα και θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη, κατά τη λήψη των στρατηγικών της αποφάσεων, την ύπαρξη σημαντικής πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας στη βιομηχανία. Οι υπόλοιποι ανταγωνιστές (συμπεριλαμβανομένων των εισαγωγέων) θα είναι σε θέση να περιορίσουν αποτελεσματικά τη συμπεριφορά της Newco στην αγορά.

Συμπέρασμα

(135) Τα ανωτέρω οδήγησαν την Επιτροπή στο συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα παράσχει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ όσον αφορά την αγορά πλατών προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης.

4. Λαμαρίνες με μη προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές

Διάρθρωση της αγοράς

(136) Το 2000, οι συνολικές πωλήσεις στην αγορά για λαμαρίνες με μη προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές ανήλθαν σε 1,4 εκατομμύρια τόνους στη Δυτική Ευρώπη (τα διαθέσιμα στοιχεία αντιστοιχούν στην Κοινότητα, τη Νορβηγία και την Ελβετία). Οι πωλήσεις των μερών ανήλθαν συνολικά σε [...] εκατομμύρια τόνους, που αντιστοιχούσαν στην Usinor με [...] εκατομμύρια τόνους και την Arbed/Aceralia με [...] εκατομμύρια τόνους (συμπεριλαμβανομένων των δέσμιων πωλήσεων). Αυτό σημαίνει ότι το μερίδιο αγοράς ήταν [15-20]* (Usinor [10-15]*, Arbed/Aceralia [5-10]*), δηλαδή κατώτερο του [20-25]* το 1999.

ΠΙΝΑΚΑΣ 13

Συνδυασμένο μερίδιο των μερών στην αγορά λαμαρινών με προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές στην Κοινότητα + Νορβηγία και Ελβετία

	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
2000	[...]*	[15-20]*	[...]*	ΜΔ
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	ΜΔ
1998	[...]*	[20-25]*	[...]*	ΜΔ
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	ΜΔ

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

(137) Η TKS, με μερίδιο [35-40]* το 1999, θα παραμείνει ηγέτης της αγοράς. Η Corus (μερίδιο αγοράς [15-20]*) και η Voest-Alpine (μερίδιο αγοράς [10-15]*) κατέχουν επίσης ισχυρές θέσεις στην αγορά. Λόγω της ισχυρής θέσης

των ανταγωνιστών, μπορεί να αποκλεισθεί ο κίνδυνος μονομερούς παρεμπόδισης του πραγματικού ανταγωνισμού ή διαφυγής των κανόνων του ανταγωνισμού εκ μέρους της Newco.

(138) Εξάλλου, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν δημιουργεί ή ενισχύει τον κίνδυνο παράλληλης, αντίθετης προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφοράς στην εν λόγω αγορά. Τα μερίδια της αγοράς δεν είναι συμμετρικά αλλά εκτείνονται σε μια κλίμακα που υπερβαίνει τις 20 ποσοστιαίες μονάδες, γεγονός που δείχνει την έλλειψη κοινού οικονομικού συμφέροντος. Η TKS είναι σαφώς ο ηγέτης της αγοράς και βρίσκεται σε επίπεδο πολύ υψηλότερο από τους ανταγωνιστές της. Η Voest-Alpine δραστηριοποιήθηκε σε μεγάλο βαθμό κατά τα τελευταία έτη και το μερίδιό της αυξήθηκε κατά σχεδόν 30 % (από [10-15]* το 1997 σε [10-15]* το 1999). Οι εισαγωγές αντιστοιχούσαν σε μερίδιο αγοράς της τάξεως του 10 %. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι το ποσοστό αυτό ενδέχεται να αυξηθεί στο μέλλον λόγω της μείωσης των εξόδων μεταφοράς σε σχέση με τη συνολική τιμή του προϊόντος.

Συμπέρασμα

(139) Πάνω σε αυτή τη βάση, η Επιτροπή θεωρεί ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει σε ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό στην αγορά λαμαρινών με μη προσανατολισμένους κόκκους για ηλεκτρικές εφαρμογές.

5. Γαλβανισμένος χάλυβας

(140) Το 2000, η κοινοτική αγορά για το γαλβανισμένο χάλυβα ανερχόταν σε 21,1 εκατομμύρια τόνους. Η αγορά έχει μεγαλώσει σημαντικά κατά τα τελευταία έτη: το μέσο ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης από το 1997 ήταν 9-10 % (βλέπε τον πίνακα 14).

ΠΙΝΑΚΑΣ 14

Πωλήσεις γαλβανισμένου χάλυβα στην Κοινότητα

(σε χιλιάδες τόνους)

Έτος	Συνολικές πωλήσεις	Εμπορικές πωλήσεις
2000	21 136	στοιχεία μη διαθέσιμα
1999	18 492	[...]*
1998	17 840	[...]*
1997	15 850	[...]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

(141) Το 2000, τα μέρη πούλησαν [...] εκατομμύρια τόνους (Usinor [...] εκατομμύρια τόνους, Arbed/Aceralia [...] εκατομμύρια τόνους) ή περίπου [40-45]* της συνολικής αγοράς. Ωστόσο, περίπου [...] εκατομμύρια τόνοι της συνολικής αυτής ποσότητας πωλήθηκαν σε άλλες εταιρείες εντός των ομίλων της Usinor και της Arbed. Το μερίδιο

της εμπορικής αγοράς (πωλήσεις προς τρίτους) των μερών το 1999 (δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για το 2000) ήταν περίπου [40-45 %]* (Usinor [25-30 %]* και Arbed/Aceralia [10-15 %]*).

Ηγετική θέση στην αγορά

- (142) Ως αποτέλεσμα της προβλεπόμενης συγκέντρωσης, η Newco θα καταστεί ο αναμφισβήτητος ηγέτης της κοινω-
τικής αγοράς προϊόντων με μεταλλική επένδυση. Από τη
θέση αυτή θα μπορεί να αυξάνει μονομερώς τις τιμές. Οι
άλλοι παραγωγοί δεν θα έχουν κίνητρα να ανταγωνισθούν
ούτε και τη δυνατότητα να το πράξουν.
- (143) Πράγματι, η διάρθρωση της αγοράς θα επιτρέψει στη
Newco να ενεργεί μόνη της. Όπως φαίνεται στον πίνακα
15, η συγχωνευθείσα οντότητα θα είναι σχεδόν διπλάσια σε
μέγεθος από το μεγαλύτερο ανταγωνιστή της, την TKS, και
πολύ μεγαλύτερη από όλες τις άλλες επιχειρήσεις (τέσσερις
φορές μεγαλύτερη από την Corus και πέντε φορές
μεγαλύτερη από τη Riva). Η Newco θα είναι μεγαλύτερη
και από το συνδυασμό των τεσσάρων μεγαλύτερων ανταγω-
νιστών της.

ΠΙΝΑΚΑΣ 15

Μερίδιο των κοινοτικών πωλήσεων γαλβανισμένου χάλυβα το 1999

Εταιρεία	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
Usinor	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[40-45]*	[...]*	[35-40]*
TKS	[...]*	[15-20]*	[...]*	[55-60]*
Corus	[...]*	[10-15]*		
Riva	[...]*	[< 10]*		
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*		
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
Άλλες	[...]*	[< 10]*		
Εισαγωγές από τρίτες χώρες	1 152	6,2		
Σύνολο	18 492	100	[...]*	100

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

- (144) Η μεγάλη αυτή διαφορά μεταξύ του μεριδίου της αγοράς της Newco και των μεριδίων των ανταγωνιστών της καθιστά δύσκολο για τις άλλες επιχειρήσεις να ανταποκριθούν στην αύξηση των τιμών ή/και τον περιορισμό της απόδοσης εκ μέρους της Newco κατά τρόπον ώστε να καταστήσουν μη αποδοτική οποιαδήποτε μονομερή πράξη της συγχωνευθείσας οντότητας. Η συγκέντρωση θα παράσχει στη Newco μεγαλύτερη βάση πωλήσεων επί της οποίας θα εισπράξει τα κέρδη από την αύξηση των τιμών της, ενώ θα εξαφανίσει

έναν ανταγωνιστή (Arbed/Aceralia) στον οποίο ενδεχομένως θα είχαν στραφεί οι πελάτες. Πρέπει να σημειωθεί ότι η Arbed/Aceralia αποτελεί σήμερα το δεύτερο μεγαλύτερο ανταγωνιστή της Usinor (μετά την TKS). Κατά συνέπεια, οι πελάτες δεν θα έχουν την ευχέρεια να βρουν οικονομικές, εναλλακτικές πηγές εφοδιασμού, όπως εξηγείται κατωτέρω.

Περιορισμός της υπάρχουσας παραγωγικής ικανότητας

- (145) Σε γενικές γραμμές, το ποσοστό της ικανότητας χρησιμο-
ποίησης είναι υψηλά (86 % το μέσο ποσοστό κοινοτικής
ικανότητας χρησιμοποίησης το 1999) ιδίως στον τομέα των
γαλβανισμένων προϊόντων με εμφύσηση εν θερμώ (90 %
κατά μέσο όρο το 1999) πράγμα που σημαίνει ότι οι αντα-
γωνιστές-παραγωγοί θα διαθέτουν περιορισμένη
πλεονάζουσα ικανότητα για τον εφοδιασμό των πελατών της
Newco.

Προβλεπόμενη νέα ικανότητα

- (146) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επι-
τροπής, τα μέρη προβάλλουν το επιχειρήμα ότι θα υπάρχει
σημαντική πλεονάζουσα ικανότητα γαλβανισμένου χάλυβα
στην Κοινότητα, λόγω της αύξησης της παραγωγικής ικανό-
τητας γαλβανισμένων προϊόντων με εμφύσηση εν θερμώ
μεταξύ του 2001 και του 2004 (ο γαλβανισμένος χάλυβας
με εμφύσηση εν θερμώ αντιπροσώπευε το 76 % της συνολι-
κής αγοράς το 2000 και αναμένεται ότι θα αντιστοιχεί σε
80 % το 2003). Για να στηρίξουν το επιχειρήμα, παρείχαν
στοιχεία σχετικά με νέες δυνατότητες χρησιμοποίησης προ-
ϊόντων με εμφύσηση εν θερμώ οι οποίες προβλέπονται ή
έχουν ανακοινωθεί επισήμως στην Ευρώπη και τα γειτονικά
κράτη της, καθώς και προβλέψεις σχετικά με την αύξηση
της ζήτησης, όπως εκτιμά η Eurofer για την περίοδο
2000-2005. Καταλήγουν ότι το 2004 η σωρευμένη ζήτηση
θα έχει αυξηθεί κατά [$> 2\ 000$]* χιλιάδες τόνους έναντι
[$> 5\ 000$]* χιλιάδων τόνων όσον αφορά την σωρευμένη ικα-
νότητα (⁷²).

- (147) Κατά τη διάρκεια της έρευνας, η Επιτροπή εξέτασε διάφορα
στοιχεία –από διαφορετικές πηγές– που αφορούσαν την
εξέλιξη της παραγωγικής ικανότητας και της ζήτησης κατά
τα επόμενα έτη. Βάσει των διαφορετικών αυτών στοιχείων,
είναι δύσκολο να προβλεφθεί η μελλοντική εξέλιξη της
παραγωγικής ικανότητας. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς
της Επιτροπής, προβλέπεται αύξηση της παραγωγικής ικανό-
τητας κατά 1,6 εκατομμύρια τόνους από τρίτα μέρη από
σήμερα ως το 2004. Η ποσότητα αυτή είναι χαμηλότερη
από αυτή των [...]* εκατομμυρίων τόνων που υπέδειξαν τα
μέρη στο έντυπο CO (⁷³) και τα 2,6 εκατομμύρια τόνους
που προβλέπονται για την περίοδο 2001 ως 2004 στην
μελέτη Eurofer. Εξάλλου, η τελευταία πρόβλεψη των μερών
που περιλαμβάνεται στην απάντησή τους στην κοινοποίηση
αιτιάσεων αναφέρει αύξηση κατά [...]* εκατομμύρια τόνους.

- (148) Επίσης, υπάρχουν διαφορετικές εκτιμήσεις όσον αφορά την
εξέλιξη της ζήτησης κατά την περίοδο αυτή. Το ποσοστό
ανάπτυξης εκτιμήθηκε σε [...]* % ετησίως στο έντυπο CO.

(⁷²) Απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, σ. 21.

(⁷³) Τόμος II παράρτημα 4 σημείο 1 παράγραφος 4, σ. 26.

Το ποσοστό αυτό είναι χαμηλό σε σχέση με την ανάπτυξη κατά τα τελευταία έτη (πάνω από 10 % κατ' έτος από το 1997 ως το 2000). Η τελευταία πρόβλεψη των μερών που περιλαμβάνεται στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων αναφέρει ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης μόνον [...] % , όπως φαίνεται στον πίνακα 16:

ΠΙΝΑΚΑΣ 16

Εξέλιξη της κοινοτικής ζήτησης γαλβανισμένου χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ

	Κοινοτική ζήτηση	Ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης (%)
2000	[...]*	[...]*
2001	[...]*	[...]*
2002	[...]*	[...]*
2003	[...]*	[...]*
2004	[...]*	[...]*
	Μέσος όρος	[...]*

Πηγή: Απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, σ. 21.

Κοινότητα	2001/2004	Γειτονικές χώρες	2001/2004
Arvedi (Newco)	250	Severstal (Ρωσία)	400
Gonvarri (Barcelona)	165		
Bancolor (Bilbao)	200		
Σύνολο	3 315		2 660
Σύνολο Κοινοτήτων + γειτονικές χώρες	3 315 + 2 660 = 5 975		

Πηγή: Απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, σ. 21.

(149) Σε κάθε περίπτωση, τα μέρη υπολόγισαν την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας σε ευρύτερη βάση (συμπεριλαμβανομένης της Ανατολικής Ευρώπης και της Τουρκίας) από τη σχετική γεωγραφική αγορά. Επιπλέον, τα μέρη δεν έλαβαν υπόψη την ανάπτυξη της ζήτησης στις χώρες αυτές. Αυτό αφήνει να υποτεθεί ότι η προβλεπόμενη πλεονάζουσα ικανότητα ενδέχεται να είναι χαμηλότερη από αυτήν που προβλέπουν τα μέρη. Ο πίνακας 17 συνοψίζει τα δεδομένα που παρείχαν τα μέρη όσον αφορά την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 17

Προβλεπόμενη αύξηση της παραγωγικής ικανότητας γαλβανισμένου χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ

Κοινότητα	2001/2004	Γειτονικές χώρες	2001/2004
TKS (Bochum)	400	Erdemir (Τουρκία)	400
Riva (Taranto)	400	Teczan Izmir (Τουρκία) with Corus	300
Salzgitter	400	US Steel Kosice	250
Voest (Linz)	300	EkoStahl (Πολωνία)	210
Duferco (La Louvière)	300	Galvex (Εσθονία)	400
Wupperman (Mperdjick)/JV με την Corus και τη Voest)	500	Novolipesk (Ρωσία) με την TKS	300
Marcegaglia (Ravenna)	400	Ispat Karmet (Τουρκία)	400

(150) Βάσει της προβλεπόμενης από τα μέρη εξέλιξης της κοινοτικής παραγωγικής ικανότητας και ζήτησης, είναι δυνατόν να προβλεφθεί ότι το ποσοστό της ικανότητας χρησιμοποιηθεί θα παραμείνει μάλλον σχετικά υψηλό. Εξάλλου, σύμφωνα πάντα με τις εκτιμήσεις των μερών, η Newco θα κατέχει σημαντικό μερίδιο της υπάρχουσας κοινοτικής παραγωγικής ικανότητας [40-45 %]* γαλβανισμένου χάλυβα [40-45 %]* με εμβάπτιση εν θερμώ έως το 2004) και, κατά συνέπεια, η πλεονάζουσα ικανότητα των ανταγωνιστών της Newco θα είναι σχετικά περιορισμένη σε συνάρτηση με την παραγωγική ικανότητα και την παραγωγή της Newco.

(151) Όσον αφορά την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας στις χώρες που γειτονεύουν με την Κοινότητα, και χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η ενδεχόμενη αύξηση της ζήτησης στις χώρες αυτές, η επιπλέον αυτή ικανότητα δεν θα επηρεάσει, βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, την κατάσταση ως προς τον ανταγωνισμό στην Κοινότητα, δεδομένου ότι οι παραδόσεις από τις χώρες αυτές δεν φαίνεται να πληρούν τις αναγκαίες ποιοτικές προδιαγραφές για την αυτοκινητοβιομηχανία, η οποία αποτελεί τον βασικό πελάτη για το γαλβανισμένο χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ.

Είσοδος νέων εταιρειών

(152) Η είσοδος νέων εταιρειών δεν αναμένεται να δημιουργήσει προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό. Αν και το κόστος του κεφαλαίου και οι άδειες για τεχνολογικά προϊόντα δεν αποτελούν σημαντικά εμπόδια στην είσοδο, υπάρχουν ορισμένοι περιορισμοί που οφείλονται στα ειδικά χαρακτηριστικά της αγοράς προϊόντων γαλβανισμένου χάλυβα. Πρώτον, έχοντας υπόψη ότι ο γαλβανισμένος χάλυβας αποτελεί κατάντη προϊόν, οποιαδήποτε επιχείρηση θελήσει να εισέλθει στην αγορά θα πρέπει να εξασφαλίσει την προμήθεια ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης. Επίσης, η ποιότητα του χάλυβα πρέπει να είναι ειδικής ποιότητας (υψηλή ή εξαιρετικά υψηλή ανθεκτικότητα, ώστε να πληρούνται οι απαιτήσεις των πελατών) και όχι εμπορευματικού επιπέδου. Δεύτερον, η πρόσβαση σε πελάτες και, ιδίως, στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας, είναι δύσκολη δεδομένου ότι, όπως θα αναφερθεί παρακάτω, η εταιρεία πρέπει να υποβληθεί σε διαδικασία έγκρισης. Όπως τονίζεται σε έκθεση που υπέβαλαν τα μέρη σε απάντηση της

κοινοποίησης αιτιάσεων της Επιτροπής, «είναι προφανές ότι η διαδικασία έγκρισης συνεπάγεται μεγάλη απώλεια χρόνου και σημαντικά διοικητικά έξοδα για τους προμηθευτές χάλυβα»⁽⁷⁴⁾.

- (153) Εξάλλου, οι νέες επιχειρήσεις που εισέρχονται σε μια υπό ανάπτυξη αγορά δεν είναι πιθανό ότι θα έχουν μεγάλο αντίκτυπο στον ανταγωνισμό. Πρόσφατα, εισήλθαν τρεις εταιρείες στην αγορά προϊόντων γαλβανισμένου χάλυβα με εμφάνιση εν θερμώ. Η Marcegaglia το 1999 (παραγωγική ικανότητα 700 000 τόνων ετησίως), η Bancolor το 2001 (200 000 τόνοι ετησίως) και μια προγραμματισμένη γραμμή παραγωγής της Dufenco το 2002 (350 000 τόνοι ετησίως). Το μέγεθος των εταιρειών αυτών είναι τέτοιο ώστε, ακόμα και αν ληφθούν υπόψη μαζί, θα οδηγούσαν σε αύξηση της παραγωγικής ικανότητας κάτω του 5 %.
- (154) Επιπλέον, όλες αυτές οι αυξήσεις είχαν προγραμματισθεί πριν ανακοινωθεί το σχέδιο Newco και εξετάστηκαν ανωτέρω (αιτιολογικές σκέψεις 146 ως 151). Η κατάσταση για τις επιχειρήσεις που ενδεχομένως θα θελήσουν να εισέλθουν στην αγορά θα καταστεί λιγότερο ευνοϊκή μετά τη δημιουργία της Newco, επειδή αυτή θα είναι σε θέση να εντοπίζει επιλεκτικά τους (δυναμικούς) πελάτες εφόσον είναι ο μεγαλύτερος προμηθευτής της αυτοκινητοβιομηχανίας και του οικοδομικού τομέα.
- (155) Όσον αφορά το χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση, είναι μάλλον απίθανο να εισέλθουν νέες εταιρείες στην αγορά λόγω της μείωσης της ζήτησης για λωρίδες με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση.

Εναλλακτικά υλικά

- (156) Σε γενικές γραμμές, ο γαλβανισμένος χάλυβας δεν μπορεί να αντικατασταθεί από εναλλακτικά προϊόντα. Απαξ και αποφασισθεί το υλικό, είτε πρόκειται για μέρη βιομηχανικών κατασκευών ή αυτοκίνητα ή ανταλλακτικά οικιακών συσκευών, δεν είναι δυνατή η αντικατάστασή τους. Στην περίπτωση των αυτοκινήτων και των οικιακών συσκευών, είναι πολύ δύσκολο, αν όχι αδύνατο, να γίνει αλλαγή από ένα υλικό σε άλλο κατά τη διάρκεια ζωής του προϊόντος. Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων ρυθμίζουν τον παραγωγικό τους εξοπλισμό, συγκόλλησης/συναρμολόγησης και βαφής, ανάλογα με το υλικό που χρησιμοποιείται για κάθε τμήμα. Δεν είναι δυνατόν, σε όλες σχεδόν τις περιπτώσεις, να απειλήσουν ότι θα χρησιμοποιήσουν άλλο υλικό, δεδομένου ότι τούτο θα απαιτούσε ριζική μεταβολή της παραγωγικής διαδικασίας.
- (157) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, τα μέρη υποστηρίζουν ότι θα υπήρχε ανταγωνισμός μακροπρόθεσμα, ιδίως μεταξύ του χάλυβα και του αλουμινίου, κατά τη στιγμή του σχεδιασμού ενός νέου αυτοκινήτου. Ωστόσο, ακόμα και λαμβάνοντας υπόψη τα επιχειρήματα των μερών, φαίνεται ότι ο χάλυβας και το αλουμίνιο δεν θεωρούνται υποκατάστατα από άποψη ανταγωνι-

σμού. Τα μέρη εξηγούν ότι «η χρήση του αλουμινίου επικεντρωνόταν κατά παράδοση σε ένα ειδικό τμήμα της αγοράς αυτοκινήτων με προσαυξημένη τιμή»⁽⁷⁵⁾ και δεν αμφισβητούν ότι το ίδιο συμβαίνει και σήμερα: οι κατασκευαστές αυτοκινήτων που χρησιμοποιούν σημαντικές ποσότητες αλουμινίου ανήκουν όλοι στο ανώτερο επίπεδο της αγοράς (Audi, Jaguar). Στην πράξη, το αλουμίνιο και το πλαστικό κοστίζουν δύο ως τέσσερις φορές περισσότερο από το χάλυβα για ένα δεδομένο τμήμα και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να αντισταθμίσουν τις τιμές του χάλυβα. Κατά συνέπεια, η χρησιμοποίηση αλουμινίου ή πλαστικού δεν αποτελεί βιώσιμη εναλλακτική λύση.

Εισαγωγές

- (158) Κατά τα τελευταία τέσσερα έτη, οι εισαγωγές αντιστοιχούσαν σε ποσοστό κυμαινόμενο από 3 ως 9 % των συνολικών πωλήσεων γαλβανισμένων προϊόντων στην Κοινότητα. Οι εισαγωγές δεν αποτελούν σημαντικό πρόβλημα ως προς τον ανταγωνισμό για τους κοινοτικούς παραγωγούς στην αγορά αυτή. Ειδικότερα, οι εισαγωγές —που συνίστανται σε μεγάλο βαθμό σε χάλυβα εμπορευματικής ποιότητας— δεν αποτελούν εναλλακτική δυνατότητα για την αυτοκινητοβιομηχανία, η οποία έχει ανάγκη συγκεκριμένη ποιότητα προϊόντων με μεταλλική επικάλυψη και αποτελεί το μεγαλύτερο πελάτη εφόσον αντιπροσώπευε το 51 % της ζήτησης γαλβανισμένου χάλυβα το 1999. Λίγοι παραγωγοί εκτός της Κοινότητας είναι σε θέση να προσφέρουν την ποιότητα αυτή. Μόνον ορισμένοι παραγωγοί στην Απω Ανατολή, Ιαπωνία και Κορέα, πληρούν τις αναγκαίες ποιοτικές προδιαγραφές. Ωστόσο, οι τιμές είναι υψηλότερες σε σχέση με τις ευρωπαϊκές και το πρόσθετο αυτό κόστος σε συνδυασμό με την ειδική συσκευασία οδηγούν σε τιμή παράδοσης σχεδόν διπλάσια σε σχέση με το υλικό που παράγεται στην Ευρώπη. Αυτές οι συνθήκες επικρατούν στην αγορά παρά τη δυσχερή κατάσταση της χαλυβουργίας στην Απω Ανατολή.
- (159) Οι υπάρχουσες διαφορές των τιμών δεν αμφισβητήθηκαν από τα μέρη. Όμως, στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, εξέφρασαν την άποψη ότι οι τιμές στην Κοινότητα και την Απω Ανατολή εξελίσσονται παράλληλα (παρά τις υφιστάμενες διαφορές) και ότι υπάρχει σαφής αλληλεπίδραση μεταξύ των κοινοτικών τιμών και των εισαγωγών από τρίτες χώρες. Και πάλι πρέπει να τονισθεί ότι οι εισαγωγές αφορούν κυρίως το χάλυβα εμπορευματικής ποιότητας. Οι εισαγωγές χάλυβα υψηλής ποιότητας —όπως αυτή που απαιτεί η αυτοκινητοβιομηχανία— φαίνονται να είναι πολύ περιορισμένες. Σύμφωνα με τα μέρη, η FIAT αγόρασε πρόσφατα 200 χιλιάδες τόνους γαλβανισμένου χάλυβα με εμφάνιση εν θερμώ από την Baosteel και η PSA αγόρασε 50 χιλιάδες τόνους γαλβανισμένου χάλυβα με εμφάνιση εν θερμώ από την Posco. Όπως φαίνεται από τα στοιχεία αυτά, οι εισαγωγές δεν είναι τόσο μεγάλες ώστε να δημιουργούν προβλήματα στο σημαντικό τελικό τμήμα της αγοράς προϊόντων. [...]*.
- (160) Κατά συνέπεια, η εισαγωγές δεν αποτελούν πραγματική απειλή έναντι της δυνατότητας της Newco να αυξήσει μονομερώς τις τιμές ή να μειώσει την παραγωγή της.

⁽⁷⁴⁾ Έκθεση των οικονομικών συμβούλων των μερών «Steel products for the automotive sector», 10 Οκτωβρίου 2001, σ. 9.

⁽⁷⁵⁾ Έκθεση των οικονομικών συμβούλων των μερών «Steel products for the automotive sector», 10 Οκτωβρίου 2001, σ. 29.

Αγοραστική δύναμη

- (161) Πέραν της αυτοκινητοβιομηχανίας, κανένας πελάτης δεν θα αντιστοιχεί σε περισσότερο από $[0-5\%]^*$ των πωλήσεων της Newco και η πλειοψηφία των πελατών θα αντιστοιχεί σε πολύ λιγότερο από 1 %. Κανένας από τους πελάτες δεν θα είναι σε θέση να ασκήσει πίεση στην Usinor δεδομένου ότι το σύνολο των μεμονωμένων απαιτήσεών τους θα αποτελεί ένα αμελητέο μέρος των πωλήσεων της Newco.
- (162) Το 50 % της σημερινής ζήτησης για γαλβανισμένες λωρίδες προέρχεται από την αυτοκινητοβιομηχανία, στο πλαίσιο της οποίας ο μεγαλύτερος πελάτης καλύπτει το $[5-15\%]^*$ περίπου των συνδυασμένων πωλήσεων των μερών. Ωστόσο, ο εν λόγω κατασκευαστής αυτοκινήτων προμηθεύεται το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών του είτε από την Usinor είτε από την Arbed. Η δεύτερη σε μέγεθος επιχείρηση καλύπτει λιγότερο από το 10 % των πωλήσεων της Newco αλλά εξαρτάται και αυτή από την Usinor ή την Arbed για μεγάλο μέρος των αναγκών της. Λόγω του μεγάλου χρονικού διαστήματος που απαιτείται για την εισαγωγή νέων προμηθευτών, του περιορισμένου αριθμού εναλλακτικών προμηθευτών και της περιορισμένης διαθέσιμης παραγωγικής ικανότητάς τους, είναι μάλλον απίθανο ότι οι δύο αυτές επιχειρήσεις θα είναι σε θέση να ασκήσουν πίεση μέσω της αγοραστικής τους δύναμης βραχυπρόθεσμα. Άλλοι κατασκευαστές αυτοκινήτων εξαρτώνται λιγότερο από την Usinor και την Arbed αλλά καλύπτουν ακόμα μικρότερο ποσοστό των πωλήσεων των επιχειρήσεων αυτών.
- (163) Επιπλέον, η αυτοκινητοβιομηχανία έχει ειδικές ανάγκες, συμπεριλαμβανομένων των «έγκαιρων» παραδόσεων, του ποιοτικού ελέγχου ορισμένων κρίσιμων για την ασφάλεια τμημάτων καθ' όλη τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας (συμπεριλαμβανομένου του λογιστικού ελέγχου) και συγκεκριμένα φυσικά και χημικά χαρακτηριστικά τα οποία αναφέρονται λεπτομερώς στις προδιαγραφές του προϊόντος οι οποίες ενδέχεται να ισχύουν αποκλειστικά για έναν δεδομένο πελάτη. Κατά συνέπεια, για να είναι σε θέση να εξυπηρετεί την αυτοκινητοβιομηχανία ένας παραγωγός χάλυβα πρέπει να επενδύσει σημαντικά ποσά σε συστήματα ελέγχου κατάλληλα για τους δυνητικούς πελάτες καθώς και στην υποδομή που είναι αναγκαία για την έγκαιρη παράδοση. Τα αποθέματα χάλυβα στις εγκαταστάσεις των κατασκευαστών αυτοκινήτων είναι ελάχιστα: ένας μεγάλος κατασκευαστής διατηρεί κατά μέσον όρο αποθέματα που επαρκούν για τρεις μέρες. Κάθε τμήμα του αυτοκινήτου κατασκευάζεται από ένα συγκεκριμένο υλικό και ανατίθεται σε έναν συγκεκριμένο προμηθευτή. Η επιλογή μεταξύ των προμηθευτών είναι πολύ περιορισμένη και ο κατασκευαστής πρέπει να είναι βέβαιος ότι ο χαλυβοπαραγωγός θα είναι σε θέση να πληροί τις προδιαγραφές σε συνεχή βάση. Κατά συνέπεια, προτού εγκριθεί, κάθε νέος προμηθευτής υποβάλλεται σε μακρόχρονη διαδικασία δοκιμασιών και ελέγχων. Σε μια περίπτωση, η διαδικασία αυτή διήρκεσε πέντε έτη πριν εγκριθεί ο προμηθευτής. Άλλοι κατασκευαστές αυτοκινήτων ανέφεραν ότι η περίοδος αυτή κυμαίνεται από τρεις μήνες έως ένα έτος και ότι η διαδικασία συνεπάγεται σημαντικές δαπάνες.
- (164) Ως εκ τούτου, οι αυτοκινητοβιομηχανίες δεν μπορούν εύκολα να αλλάξουν προμηθευτές και, σε κάθε περίπτωση, υπάρχει περιορισμένος αριθμός πιθανών υποψηφίων. Από την πλευρά τους, οι δυνητικοί αυτοί προμηθευτές πρέπει να αντιμετωπίσουν τους κινδύνους και τις δαπάνες που ενέχει η προμήθεια δοκιμαστικού υλικού, η δημιουργία των αναγκαίων μονάδων τεχνικής υποστήριξης και η εγκατάσταση της υποδομής που είναι απαραίτητη για την έγκαιρη παράδοση. Πρέπει να δαπανηθεί πολύς χρόνος και να καταβληθεί μεγάλη προσπάθεια χωρίς να υπάρχει εγγύηση ότι θα πραγματοποιηθούν παραγγελίες οι οποίες θα καλύψουν τις αρχικές και τρεχούμενες δαπάνες.
- (165) Αυτή η δυσκολία που έχουν οι πελάτες να βρουν οικονομικούς, εναλλακτικούς προμηθευτές ενισχύει την πιθανότητα μονομερούς δράσης εκ μέρους της συγχωνευθείσας επιχείρησης, είτε μέσω της αύξησης των τιμών είτε μέσω της μείωσης της απόδοσης.
- (166) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, τα μέρη αμφισβήτησαν αυτά τα πορίσματα της Επιτροπής και τόνισαν τα ακόλουθα στοιχεία: 1. η αυτοκινητοβιομηχανία έχει σημαντική αγοραστική δύναμη δεδομένου ότι χαρακτηρίζεται από μεγάλη συγκέντρωση, εφόσον οι πέντε μεγαλύτεροι κατασκευαστές κατέχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 77 % στην Κοινότητα. 2. Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων έχουν τη δυνατότητα να μεταβάλλουν —και μεταβάλλουν— βραχυπρόθεσμα τις ποσότητες που αγοράζουν, δεδομένου ότι «εγκρίνουν» περισσότερους προμηθευτές αλλά δεν αγοράζουν από όλους. 3. Δεδομένου ότι η απώλεια ακόμα και μικρής ποσότητας έχει δυσανάλογη επίπτωση στην αποδοτικότητα για τα μέρη, η απειλή των κατασκευαστών αυτοκινήτων να μεταφέρουν ακόμα και μικρές ποσότητες σε εγκεκριμένους ανταγωνιστές θα περιορίζει τη δυνατότητα των μερών να αυξήσουν τις τιμές. Βάσει της έκθεσης που εκπόνησαν οι οικονομικοί τους σύμβουλοι, τα μέρη προέβλεψαν ότι η επιχείρησή τους —λόγω των υψηλών πάγιων εξόδων— υπάρχουν ισχυρά κίνητρα στη χαλυβουργία να πωλείται ως και ο τελευταίος τόνος, ακόμα και όσον αφορά τα κατάντη προϊόντα όπως ο ανθρακούχος χάλυβας με μεταλλική επένδυση. Η πώληση μεγαλύτερων ποσοτήτων κατάντη προϊόντων αυξάνει την ικανότητα χρησιμοποίησης της ανάντη παραγωγής, ιδίως σε επίπεδο υψικαμίνου· τούτο μειώνει στη συνέχεια το κόστος παραγωγής ανά τόνο λόγω των οικονομικών κλίμακας. Για παράδειγμα, η αύξηση της ικανότητας χρησιμοποίησης από 90 σε 100 % σε καθετοποιημένη υψικαμίνου θα οδηγούσε στην εξοικονόμηση του 35 % του κόστους της παραγωγής χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιμεταλλοποίηση ανά τόνο.
- (167) Αφού εξέτασε προσεκτικά τα επιχειρήματα αυτά, η Επιτροπή εξακολουθεί να θεωρεί ότι η αγοραστική δύναμη δεν θα είναι αρκετή για να εμποδίσει τη Newco από το να ενεργεί μονομερώς στην αγορά προϊόντων με μεταλλική επένδυση. Όσον αφορά το σημείο 1 της αιτιολογικής σκέψης 166 —το επίπεδο συγκέντρωσης της αυτοκινητοβιομηχανίας— οι πρώτοι πέντε προμηθευτές γαλβανισμένου χάλυβα θα κατέχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς $[> 80\%]^*$ μετά τη συγκέντρωση, με αποτέλεσμα να το επίπεδο συγκέντρωσής τους να είναι μεγαλύτερο από αυτό της αυτοκινητοβιομηχανίας (η οποία δεν αποτελεί το μόνο πελάτη τους). Ορισμένοι μεμονωμένοι κατασκευαστές αυτοκινήτων προμηθεύονται σημαντικό μέρος των ποσοτήτων που χρειάζονται $([> 50\%]^*)$ από τις συγχωνευόμενες εταιρείες, ενώ ο

μεγαλύτερος πελάτης της Newco θα καλύπτει μόνον [5-15 %]* των πωλήσεων γαλβανισμένου χάλυβα. Κατά συνέπεια, είναι αμφίβολο ότι ο βαθμός συγκέντρωσης θα είναι αρκετός για να αντισταθμίσει την αγοραστική δύναμη της Newco.

(168) Όσον αφορά το σημείο 2, ακόμα και μια ομάδα πελατών με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης μπορεί να έχει σημαντική αγοραστική δύναμη μόνον εφόσον υπάρχουν βιώσιμες εναλλακτικές λύσεις όσον αφορά τη μεταφορά της ζήτησης. Αυτό, όμως, δεν συμβαίνει στην προκειμένη περίπτωση. Η απειλή της μεταφοράς μεγαλύτερων ποσοτήτων δεν επαρκεί για να πειθαρχήσει τη συμπεριφορά της Newco στην αγορά. Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η ικανότητα χρησιμοποίησης στη βιομηχανία είναι υψηλή και πρόκειται να παραμείνει υψηλή στο προβλεπόμενο μέλλον, έτσι ώστε οι εναλλακτικοί προμηθευτές να μην έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν σημαντική επιπλέον ζήτηση.

(169) Όσον αφορά το σημείο 3, η απειλή μετατόπισης μικρών ποσοτήτων (τελευταίος τόνος) της ζήτησης δεν επαρκεί για τον έλεγχο της διαπραγματευτικής δύναμης της Newco. Οι υψικάμινοι στην Ευρώπη λειτουργούν ήδη σε σημαντικό ρυθμό ως προς την ικανότητα χρησιμοποίησης (σαφώς άνω του 90 %). Η μετατόπιση μικρών ποσοτήτων της ζήτησης δεν θα είχε σημαντική επίπτωση στην καμπύλη κόστους της Newco. Τούτο γίνεται εμφανές με το ακόλουθο παράδειγμα: τα μέρη παρήγαγαν 40 εκατομμύρια τόνους ακατέργαστου χάλυβα και περίπου [5-10]* εκατομμύρια τόνους γαλβανισμένου χάλυβα το 1999. Ο μεγαλύτερος πελάτης της Newco ([5-15]* % της συνδυασμένης παραγωγής γαλβανισμένου χάλυβα των μερών) αντιπροσώπευε περίπου [...] εκατομμύρια τόνους γαλβανισμένου χάλυβα. Ακόμα και αν ο πελάτης αυτός μετατόπιζε τη ζήτησή του σε γαλβανισμένο χάλυβα, τούτο θα αντιστοιχούσε μόνο σε περίπου [< 5 %]* της παραγωγής ακατέργαστου χάλυβα της Newco. Το παράδειγμα αυτό αποδεικνύει ότι οι πελάτες οι οποίοι μετατοπίζουν μικρό μόνο μέρος της ζήτησής τους δεν είναι σε θέση να περιορίσουν αποτελεσματικά τη συμπεριφορά της Newco στην αγορά.

Συμπέρασμα

(170) Πάνω σε αυτή τη βάση, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα παράσχει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ στην αγορά γαλβανισμένων προϊόντων, συμπεριλαμβανομένου του γαλβανισμένου χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ και του χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιπευδαργύρωση.

6. Ανθρακούχος χάλυβας με οργανική επικάλυψη

Κανένας κίνδυνος να παρεμποδισθεί μονομερώς ο ανταγωνισμός ή να μην τηρηθούν οι κανόνες ανταγωνισμού

(171) Η συνολική αξία της αγοράς ανθρακούχου χάλυβα με οργανική επικάλυψη το 2000 ήταν 4,13 εκατομμύρια τόνοι. Το

μερίδιο της Usinor ανερχόταν σε [30-35 %]* με [...] εκατομμύρια τόνους και το μερίδιο της Arbed/Aceralia ανερχόταν σε [5-10 %]* με [...] εκατομμύρια τόνους, με αποτέλεσμα το συνδυασμένο μερίδιο να ανέρχεται σε [35-40 %]*. Σε όρους εμπορικών πωλήσεων, το συνολικό μερίδιο των μερών το 1999 ήταν [25-30 %]* (Usinor [15-20 %]*, Arbed/Aceralia: [5-10 %]*).

(172) Οι πλησιέστεροι ανταγωνιστές της Newco θα είναι η Cogus, η οποία το 1999 κατείχε μερίδιο αγοράς της τάξεως του [20-25 %]* σε όρους συνολικών πωλήσεων ([20-25 %]* σε όρους εμπορικών πωλήσεων), και η TKS με μερίδιο αγοράς [10-15 %]* σε όρους συνολικών πωλήσεων ([< 10 %]* σε όρους εμπορικών πωλήσεων) το 1999 (βλέπε τον πίνακα 18).

ΠΙΝΑΚΑΣ 18

Συνδυασμένα μερίδια των μερών της αγοράς ανθρακούχου χάλυβα με οργανική επικάλυψη

	Συνολικές πωλήσεις		Εμπορικές πωλήσεις	
	Χιλιάδες τόνοι	%	Χιλιάδες τόνοι	%
2000	[...]*	[35-40]*	[...]*	NA
1999	[...]*	[35-40]*	[...]*	[25-30]*
1998	[...]*	[35-40]*	[...]*	[20-25]*
1997	[...]*	[35-40]*	[...]*	[20-25]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

(173) Μετά τη συγκέντρωση, η Newco θα είναι ο σαφής ηγέτης της αγοράς σε όρους συνολικών πωλήσεων με μερίδιο της τάξεως του [35-40 %]*. Το υψηλό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς μπορεί να εγείρει ανησυχίες ως προς το αν η Newco θα είναι σε θέση να ενεργεί ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της. Ωστόσο, το συνδυασμένο μερίδιο των μερών στην εμπορική αγορά (πωλήσεις σε τρίτους) ανέρχεται σε μόνο [25-30 %]*. Η διαφορά οφείλεται στο μεγάλο βαθμό καθετοποίησης που χαρακτηρίζει τον τομέα αυτό, εφόσον τόσο η Usinor όσο και η Arbed/Aceralia χρησιμοποιούν μεγάλο τμήμα της παραγωγής τους για περαιτέρω μεταποίηση από εταιρείες που τους ανήκουν ή βρίσκονται υπό τον έλεγχο των αντίστοιχων ομίλων τους. Η Επιτροπή δεν έχει εντοπίσει προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό στις εν λόγω κατάντη αγορές. Εξάλλου, η Newco θα αντιμετωπίσει ανταγωνισμό από σημαντικούς παραγωγούς όπως η Cogus και η TKS, που διαθέτουν σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στην εν λόγω αγορά.

Κανένας κίνδυνος παράλληλης, αντίθετης προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφοράς

(174) Τα χαρακτηριστικά της αγοράς δεν ευνοούν παράλληλη, αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμπεριφορά. Το συνδυασμένο μερίδιο των τριών βασικών επιχειρήσεων σε όρους

εμπορικών πωλήσεων αντιστοιχεί σε λιγότερο από 60 % της συνολικής αγοράς. Επιπλέον, τα ποσοστά ικανότητας χρησιμοποίησης δεν είναι συμμετρικά. Η ικανότητα χρησιμοποίησης της Usinor και της Arbed/Aceralia είναι σχετικά υψηλή [$> 80\%$]*, ενώ το μέσο κοινοτικό ποσοστό χρησιμοποίησης για το σύνολο του τομέα είναι 75 %. Τέλος, ορισμένοι παραγωγοί που ανήκουν στην τρίτη κατηγορία δραστηριοποιούνται ενεργά στην αγορά αυτή, όπως οι SSAB, Rautaruukki, Voest-Alpine και Salzgitter.

Ανάπτυξη της αγοράς

- (175) Η αγορά παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη κατά την τελευταία τριετία, με αύξηση της προσφοράς κατά 41 % (που μπορεί να εξηγηθεί εν μέρει από την αντικατάσταση των κανονικών πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης και του γαλβανισμένου χάλυβα με προϊόντα χάλυβα με οργανική επικάλυψη). Η τάση αυτή ενδέχεται να συνεχισθεί στο μέλλον.

Συμπέρασμα

- (176) Για τους λόγους αυτούς, η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι η συγχωνευθείσα οντότητα θα είναι σε θέση να παρεμποδίσει τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσει τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη EKAX για την αγορά ανθρακούχου χάλυβα με οργανική επικάλυψη.

7. Χάλυβας για συσκευασίες

- (177) Δεν έχει ακόμα καθοριστεί επακριβώς ο ορισμός της αγοράς προϊόντων η οποία ενδέχεται να συνίσταται α) είτε σε ενιαία αγορά για το χάλυβα για συσκευασίες, είτε β) σε μικρότερες χωριστές αγορές i) χάλυβα για συσκευασία ποτών και ii) χάλυβα για συσκευασία άλλων προϊόντων. Ο πίνακας 19 περιλαμβάνει την κατανομή των μεριδίων σε καθεμία από τις πιθανές αγορές.

ΠΙΝΑΚΑΣ 19

Μερίδια της αγοράς χάλυβα για συσκευασίες το 1999

(σε %)

Εταιρεία	Χάλυβας για συσκευασίες ποτών	Χάλυβας για συσκευασίες άλλων προϊόντων	Χάλυβας για συσκευασίες (σύνολο)
Usinor	[30-35]*	[20-25]*	[20-25]*
Arbed/Aceralia	[5-10]*	[10-15]*	[10-15]*
Newco	[35-40]*	[35-40]*	[35-40]*
Corus	[30-35]*	[25-30]*	[25-30]*
TKS	[25-30]*	[10-15]*	[10-15]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

α) Χάλυβας για συσκευασίες ποτών

Διάρθρωση της αγοράς

- (178) Το μέγεθος της αγοράς αντιστοιχούσε σε 0,6 εκατομμύρια τόνους το 2000 και το 1999. Το 2000, το συνδυασμένο μερίδιο των μερών ανερχόταν σε [40-45 %]* (Usinor [35-40 %]*, Arbed/Aceralia [5-10 %]*). Το μερίδιο αγοράς της Corus το 1999 ήταν [30-35 %]*, ενώ η TKS κατείχε μερίδιο [25-30 %]* το ίδιο έτος.

Κανένας κίνδυνος να παρεμποδισθεί μονομερώς ο ανταγωνισμός ή να μην τηρηθούν οι κανόνες ανταγωνισμού

- (179) Λόγω της ισχυρής θέσης των ανταγωνιστών στην αγορά, είναι δυνατό να αποκλεισθεί η δημιουργία ή ενίσχυση μιας θέσης η οποία θα παρείχε τη δυνατότητα στη Newco να ενεργεί ανεξάρτητα από τους άλλους παραγωγούς.

Κανένας κίνδυνος παράλληλης, αντίθετης προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφοράς

- (180) Η Επιτροπή εξέτασε επίσης αν η προβλεπόμενη πράξη θα οδηγούσε σε παράλληλη, αντίθετη προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφορά εκ μέρους των κύριων ευρωπαϊών παραγωγών. Πρώτον, η πράξη αυξάνει την ασυμμετρία μεταξύ των παραγωγών. Επίσης, οι τρεις βασικοί παραγωγοί θα έχουν λίγους πολυεθνικούς πελάτες από τη βιομηχανία κατασκευής συσκευασιών. Στον τομέα του χάλυβα για συσκευασία ποτών, η Usinor επιτυγχάνει τον κύκλο εργασιών της με μόνον [...]* πελάτες ([...]*). Η Arbed/Aceralia έχει μόνον [...]* πελάτες ([...]*). Οι επιχειρήσεις αυτές βρίσκονται —με τη σειρά τους— κάτω από τεράστια πίεση από τις διεθνείς εταιρείες εμφιάλωσης (όπως η Coca Cola, η Pepsi Cola και η συγκεντρωμένη βιομηχανία ζυθοποιίας). Επιπλέον, αν και η Επιτροπή εξακολουθεί να θεωρεί ότι ο χάλυβας και το αλουμίνιο (καθώς και άλλα υλικά) που προορίζονται για την κατασκευή κουτιών για ποτά συνιστούν χωριστή αγορά, είναι επίσης αλήθεια ότι ο χάλυβας υφίσταται ανταγωνιστική πίεση από το αλουμίνιο και το PET.

- (181) Η κατάσταση αυτή δεν αφήνει στους τρεις παραγωγούς χάλυβα μεγάλα περιθώρια για να αυξήσουν τις τιμές με παράλληλη δράση. Εξάλλου, το ποσοστό χρησιμοποίησης στην αγορά είναι σχετικά χαμηλό (75 % κατά μέσον όρο σε ολόκληρη την κοινοτική αγορά) (χάλυβας για συσκευασία ποτών και άλλων προϊόντων). Η σημαντική αυτή πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα ωθεί τους παραγωγούς να μην τηρούν τις τιμές που έχουν συμφωνηθεί, με αποτέλεσμα να αποσταθεροποιείται περαιτέρω η σιωπηρή αδήμιτη συμπεριφορά.

- (182) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνάγει ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει σε παράλληλη, αντίθετη προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφορά εκ μέρους των βασικών ευρωπαϊών παραγωγών.

β) Χάλυβας για συσκευασία άλλων προϊόντων

- (183) Το μέγεθος της αγοράς ήταν 3,8 εκατομμύρια τόνοι το 2000 και 3,5 εκατομμύρια τόνοι το 1999. Σε μια ενδεχόμενη αγορά χάλυβα για συσκευασία άλλων προϊόντων, το συνδυασμένο μερίδιο των μερών ανερχόταν σε [35-40 %]* (Usinor [20-25 %]*, Arbed/Aceralia [10-15 %]*) το 2000. Το 1999, το μερίδιο αγοράς της Corus ήταν [25-30 %]*, ενώ η TKS και η Riva κατείχαν το [10-15 %]* και το [10-15 %]* αντίστοιχα, και άλλοι παραγωγοί αντιπροσώπευαν [15-20 %]*.

Κανένας κίνδυνος να παρεμποδισθεί μονομερώς ο ανταγωνισμός ή να μην τηρηθούν οι κανόνες ανταγωνισμού

- (184) Λόγω της ισχυρής θέσης των ανταγωνιστών στην αγορά, είναι δυνατό να αποκλεισθεί η δημιουργία ή ενίσχυση μιας θέσης η οποία θα παρείχε τη δυνατότητα στη Newco να ενεργεί ανεξάρτητα από τους άλλους παραγωγούς.

Κανένας κίνδυνος παράλληλης, αντίθετης προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφοράς

- (185) Η Επιτροπή εξέτασε επίσης αν η προβλεπόμενη πράξη θα οδηγούσε σε παράλληλη, αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμπεριφορά εκ μέρους των κύριων ευρωπαϊών παραγωγών χάλυβα για συσκευασία άλλων προϊόντων. Η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα αυξήσει και σε αυτή την αγορά την ασυμμετρία μεταξύ των μεριδίων της αγοράς που κατέχουν οι κύριοι παραγωγοί. Η πλευρά της ζήτησης είναι πολύ συγκεντρωμένη και αντιπροσωπεύει ισχυρό αντισταθμιστικό παράγοντα. Τρεις επιχειρήσεις ([...]*) αντιπροσωπεύουν το 50 % της κοινοτικής κατανάλωσης. [...]* είναι ο μεγαλύτερος πελάτης της Usinor και καλύπτει το [20-25 %]* των πωλήσεων της και το [15-20 %]* των πωλήσεων της Arbed/Aceralia. Ο μεγαλύτερος πελάτης της Arbed/Aceralia [...]* αντιπροσωπεύει το [20-25 %]* του κύκλου εργασιών της Arbed/Aceralia στη σχετική αγορά.

- (186) Όπως και στην περίπτωση του χάλυβα για συσκευασία ποτών, ασκείται περαιτέρω ανταγωνιστική πίεση από εναλλακτικά υλικά συσκευασίας (πλαστικό, σύνθετα υλικά, αλουμίνιο, γυαλί). Για παράδειγμα, στον τομέα της συσκευασίας τροφίμων, οι νέες μέθοδοι συντήρησης όπως κατάψυξη, συσκευασία σε κενό αέρος και θέρμανση σε ελεγχόμενη ατμόσφαιρα, τείνουν να ευνοούν τις πλαστικές και σύνθετες ύλες. Κατά συνέπεια, οι παραγωγοί χάλυβα δεν έχουν συμφέρον να αυξήσουν τις τιμές τους και να θέσουν σε κίνδυνο την ανταγωνιστικότητα του προϊόντος τους.

- (187) Ένα άλλο εμπόδιο στη σιωπηρή παράνομη συμπεριφορά είναι οι εισαγωγές από τρίτες χώρες οι οποίες αντιπροσωπεύουν [15-20 %]* των συνολικών πωλήσεων. Δεδομένου ότι ο χάλυβας που χρησιμοποιείται για άλλα προϊόντα εκτός των ποτών αποτελεί παγιοποιημένο εμπόρευμα, το ποσοστό αυτό θα μπορούσε να αυξηθεί σε περίπτωση παράλογης αύξησης των τιμών των ευρωπαϊών προμηθευτών.

- (188) Τέλος, η σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στην αγορά —όπως αναφέρεται ανωτέρω (αιτιολογική σκέψη 181)— αποτελεί επίσης κίνητρο για τους ανταγωνιστές να ορίσουν ένα υπεράνω του ανταγωνισμού επίπεδο τιμών για τα κουτιά που δεν προορίζονται για ποτά.

- (189) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνάγει ότι η προβλεπόμενη πράξη δεν θα οδηγήσει σε παράλληλη, αντίθετη προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφοράς εκ μέρους των βασικών ευρωπαϊών παραγωγών.

γ) Ενιαία αγορά: χάλυβας για συσκευασίες

- (190) Το μέγεθος της αγοράς ήταν 4,3 εκατομμύρια τόνοι το 2000 και 4,1 εκατομμύρια τόνοι το 1999. Το μερίδιο αγοράς της Newco ήταν [35-40 %]* (Usinor [25-30 %]*, Arbed/Aceralia [10-15 %]*) το 1999. Τα μερίδια αγοράς των ανταγωνιστών ανέρχονταν σε [25-30 %]* για την Corus, [10-15 %]* για την TKS, [$< 10\%$]* για την Riva και [10-15 %]* για τους άλλους παραγωγούς. Τα ποσοστά αυτά δεν διαφέρουν πολύ από αυτά που παρατηρήθηκαν στο τμήμα της αγοράς που αφορά τον χάλυβα για συσκευασία άλλων προϊόντων εκτός των ποτών. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο χάλυβας για συσκευασία άλλων προϊόντων αντιπροσώπευε το 90 % σχεδόν της συνολικής αγοράς. Κατά συνέπεια, τα αποτελέσματα της έρευνας της εν λόγω αγοράς ισχύουν και σε αυτή την περίπτωση. Επιπλέον, η Επιτροπή δεν εντόπισε προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό στην μικρότερη εναλλακτική αγορά χάλυβα για συσκευασία ποτών. Κατά συνέπεια, ακόμα και σε μια υποθετική ενιαία αγορά, η προβλεπόμενη πράξη δεν προκαλεί ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό.

Συμπέρασμα

- (191) Για τους λόγους αυτούς, η Επιτροπή συνάγει ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα παρεμποδίσει τον πραγματικό ανταγωνισμό ή θα επιτρέψει στα μέρη να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη EKAX για την αγορά ή τις αγορές χάλυβα για συσκευασίες.

8. Πλατέα προϊόντα ανοξειδωτου χάλυβα

- (192) Τα πλατέα προϊόντα ανοξειδωτου χάλυβα περιλαμβάνουν τα ανοξειδωτα προϊόντα θερμής έλασης και τα ανοξειδωτα προϊόντα ψυχρής έλασης. Σύμφωνα με προηγούμενη απόφαση της Επιτροπής σχετικά με τις αγορές αυτές ⁽⁷⁶⁾, η επίπτωση της προβλεπόμενης συγκέντρωσης πρέπει να εξετασθεί σε δύο επίπεδα προκειμένου να εξακριβωθεί αν 1. μετά την πράξη η Newco θα είναι σε θέση να καθορίζει τις τιμές ή να εμποδίζει τον ανταγωνισμό από μόνη της, και 2. αν η πράξη θα δημιουργήσει συνθήκες που θα επιτρέψουν και θα ευνοήσουν σιωπηρή παράνομη συμπεριφορά εκ μέρους του περιορισμένου αριθμού παραγωγών ανοξειδωτου χάλυβα στην Ευρώπη.

⁽⁷⁶⁾ Βλέπε την απόφαση της 4ης Δεκεμβρίου 2000 στην υπόθεση COMP/ECSC.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

Κανένας κίνδυνος να παρεμποδισθεί μονομερώς ο ανταγωνισμός ή να μην τηρηθούν οι κανόνες ανταγωνισμού

i) Ανοξειδωτα προϊόντα θερμής έλασης

- (193) Όσον αφορά τα ανοξειδωτα προϊόντα θερμής έλασης, ο πίνακας 20 αναφέρει τα μερίδια για τα προϊόντα αυτά σε όρους συνολικών πωλήσεων στην Κοινότητα + Νορβηγία και Ελβετία. Σε αυτή τη βάση το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ανέρχεται σε [25-30 %]* το 2000 και [25-30 %]* το 1999. Ο ανταγωνισμός προέρχεται από την Avesta Polarit ([30-35 %]* το 1999), την TKS ([20-25 %]*) και την Acerinox ([10-15 %]*).

ΠΙΝΑΚΑΣ 20

Μερίδια της αγοράς το 1999 στην Κοινότητα + Νορβηγία και Ελβετία (συνολικές πωλήσεις)

Εταιρεία	Συνολικές πωλήσεις (σε χιλιάδες τόνους)	Μερίδιο αγοράς (%)
Usinor	[...]*	[10-15 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[15-20 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[25-30 %]*
Avesta Polarit	[...]*	[30-35 %]*
TKS	[...]*	[20-25 %]*
Acerinox	[...]*	[10-15 %]*
Boehler	[...]*	[< 5 %]*
Εισαγωγές	[...]*	[< 10 %]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

- (194) Στην αγορά των πλατέων ανοξειδωτων προϊόντων θερμής έλασης, η συγχωνευθείσα οντότητα δεν θα κατέχει, συνεπώς, ηγετική θέση σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Εξάλλου, η Newco δεν θα μπορούσε να ωφεληθεί από το μέγεθος και το βαθμό κατετοποίησης της εφοδόν, σύμφωνα με τα μέρη, οι ανταγωνιστές της ανήκουν και αυτοί σε κατετοποιημένους ομίλους: η AvestaPolarit είναι κοινή επιχείρηση μεταξύ της Outokumpu Steel και της Avesta Sheffield· η Krupp Thyssen Stainless ανήκει στην TKS, η Acerinox ελέγχει την αμερικανική επιχείρηση North American Stainless, και ένας από τους βασικούς μετόχους της είναι η Nisshin Steel, ο μεγαλύτερος παραγωγός ανοξειδωτου χάλυβα της Ιαπωνίας. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, μπορεί να αποκλεισθεί το ενδεχόμενο ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα επιτρέψει στα μέρη να καθορίζουν μονομερώς τις τιμές ή να παρεμποδίζουν τον πραγματικό ανταγωνισμό.

ii) Ανοξειδωτα προϊόντα χάλυβα ψυχρής έλασης

- (195) Τα μερίδια των μερών και των ανταγωνιστών τους όσον αφορά την αγορά ανοξειδωτων προϊόντων χάλυβα ψυχρής

έλασης αναφέρονται στον πίνακα 21. Τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς σε όρους συνολικών πωλήσεων (συμπεριλαμβανομένων των δέσιμων πωλήσεων) ανέρχονται σε περίπου [20-25 %]* το 2000 και [20-25 %]* το 1999 (σε απόσταση από την TKS η οποία είχε μερίδιο περίπου [35-40 %]* το 1999). Σε όρους εμπορικών πωλήσεων, τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των μερών ανέρχονται σε [15-20 %]*. Η Newco θα έπρεπε επίσης να ανταγωνίζεται την AvestaPolarit και την Acerinox ([20-25 %]* και [10-15 %]* αντίστοιχα σε όρους συνολικών πωλήσεων). Και σε αυτή την περίπτωση, τα μερίδια της αγοράς και η ύπαρξη ισχυρών ανταγωνιστών αποκλείει το ενδεχόμενο να μπορούν οι Usinor/Arbed/Aceralia να καθορίζουν μονομερώς τις τιμές ή να παρεμποδίζουν τον πραγματικό ανταγωνισμό.

ΠΙΝΑΚΑΣ 21

Μερίδια της αγοράς το 1999 στην Κοινότητα + Νορβηγία και Ελβετία (συνολικές πωλήσεις)

Εταιρεία	Συνολικές πωλήσεις (σε χιλιάδες τόνοι)	Μερίδιο αγοράς (%)
Usinor	[...]*	[15-20 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[5-10 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25 %]*
TKS	[...]*	[35-40 %]*
Avesta Polarit	[...]*	[20-25 %]*
Acerinox	[...]*	[10-15 %]*
Εισαγωγές	[...]*	[< 5 %]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

Κανένας κίνδυνος παράλληλης, αντίθετης προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφοράς

i) Ανοξειδωτα προϊόντα χάλυβα θερμής έλασης

- (196) Μετά την περάτωση της προβλεπόμενης συγκέντρωσης, θα υπάρχουν μόνον πέντε μεγάλοι προμηθευτές ανοξειδωτων προϊόντων χάλυβα θερμής έλασης. Οι τρεις μεγαλύτερες επιχειρήσεις θα κατέχουν > 80 % της αγοράς ανοξειδωτου χάλυβα θερμής έλασης (βλέπε τον πίνακα 22).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22

Μερίδια της αγοράς το 1999 στην Κοινότητα + Νορβηγία και Ελβετία (συνολικές πωλήσεις)

(σε %)

	Usinor/Arbed/Aceralia	Avesta Polarit	TKS	Τρεις μεγαλύτεροι ανταγωνιστές	Acerinox
Ανοξειδωτος χάλυβας θερμής έλασης	[25-30]*	[30-35]*	[20-25]*	[> 80]*	[10-15]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

(197) Η Επιτροπή εξέτασε αν η συγκέντρωση ενδέχεται να οδηγήσει σε παράλληλη, αντίθετη προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφορά. Η Επιτροπή κατέληξε ότι, για τους ακόλουθους λόγους, η πράξη δεν αναμένεται να οδηγήσει τους παραγωγούς ανοξείδωτου χάλυβα να αυξήσουν από κοινού τις τιμές τους ή/και να περιορίσουν την παραγωγή ή διανομή τους ή να μην τηρήσουν με άλλο τρόπο τους κανόνες ανταγωνισμού της ΕΚΑΧ.

Ανάπτυξη της αγοράς

(198) Σε αντίθεση με όλους σχεδόν τους άλλους τομείς της χαλυβουργίας, τα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα παρουσιάζουν ποσοστό ανάπτυξης τουλάχιστον 6 % ετησίως. Ο εν λόγω ρυθμός ανάπτυξης αναμένεται να συνεχισθεί για τουλάχιστον τα επόμενα τέσσερα έτη. Κατά συνέπεια, υπάρχουν κίνητρα για τους υφιστάμενους παραγωγούς να ανταγωνίζονται για μερίδια της αγοράς με συνεχείς επενδύσεις. Ανακοινώθηκαν πρόσφατα σημαντικές αυξήσεις της παραγωγικής ικανότητας από την Avesta-Polarit (κατά 700 χιλιάδες τόνους στο Tornio) και την ALZ (κατά 600 χιλιάδες τόνους ως το 2003).

Αύξηση της παραγωγικής ικανότητας

(199) Αν και είναι δυνατόν να αυξηθεί η παραγωγική ικανότητα μέσω της απομάκρυνσης των σημείων συμφόρησης, οι δυνατότητες αυτές γίνονται ολοένα πιο σπάνιες και χρειάζονται επενδύσεις σε νέες εγκαταστάσεις προκειμένου να καλυφθεί η ζήτηση. Η βέλτιστη κλίμακα των επενδύσεων αυτών είναι πολύ ευρεία σε αναλογία με το μέγεθος της κοινοτικής αγοράς. Η νέα χαλυβουργική μονάδα της Avesta Polarit (αποτέλεσμα της συγκέντρωσης της Avesta Sheffield και της Outokumpu) στη Φινλανδία έχει ικανότητα ενός εκατομμυρίου τόνων ετησίως (700 000 τόνους χάλυβα θερμής έλασης ετησίως και 300 000 τόνους χάλυβα ψυχρής έλασης ετησίως), ενώ η νέα παραγωγική ικανότητα της AST ανέρχεται σε 600 000 τόνους ετησίως. Τα στοιχεία αυτά πρέπει να συγκριθούν με τη συνολική ετήσια παραγωγική ικανότητα ανοξείδωτου χάλυβα θερμής έλασης (6,7 εκατομμύρια τόνοι το 2000). Με την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας οι ιδιοκτήτες πρέπει να ανταγωνίζονται ενεργά προκειμένου να είναι σε θέση να εφοδιάζουν τη νέα εγκατάσταση.

Διάρθρωση των δαπανών

(200) Οι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά έχουν πολύ διαφορετικές διαρθρώσεις ως προς τις δαπάνες ως αποτέλεσμα διάφορων παραγόντων, συμπεριλαμβανομένων των διαφορών που αφορούν την πρόσβαση σε πρώτες ύλες. Έχουν ήδη παρασχεθεί στοιχεία που αποδεικνύουν το συμπέρασμα αυτό στην απόφαση Outokumpu/Avesta Sheffield της Επιτροπής το 2000 (αιτιολογικές σκέψεις 31 ως 35), στην οποία παρατηρήθηκαν διαφορές ως και 40 % του κόστους μετατροπής των κοινοτικών παραγωγών. Τα μέρη εξήγησαν επίσης ότι στοιχεία κραμάτων όπως το νικέλιο και το χρώμιο αντιστοιχούν κατά μέσο όρο σε περίπου 30 % της τιμής του ανοξείδωτου χάλυβα θερμής έλασης. Ορισμένοι ανταγωνιστές είναι καθιερωμένοι σε δραστηριότητες εξόρυξης, όπως για παράδειγμα η Outokumpu Steel, η Columbus (μεγάλο μέρος των μετόχων της είναι παραγωγός χρωμίου), ή διάφοροι Ιάπωνες ανταγωνιστές οι οποίοι έχουν χρηματοοικονομικούς δεσμούς με παραγωγούς

νικελίου και χρωμίου. Αντίθετα, η Arbed/Aceralia και η Usinor δεν ασκούν δραστηριότητες εξόρυξης σχετικές με τον τομέα. Οι διαφορετικές διαρθρώσεις δαπανών οφείλονται επίσης σε διαφορές όσον αφορά την τοποθεσία των παραγωγικών εγκαταστάσεων οι οποίες οδηγούν σε διαφορετικά έξοδα μεταφοράς. Τα έξοδα μεταφοράς είναι χαμηλά σε απόλυτους όρους, αλλά το αν η επιχείρηση θα έχει ζημία ή κέρδος μπορεί να εξαρτηθεί από αυτά. Τα έξοδα εσωτερικών μεταφορών είναι πολύ περιορισμένα για ορισμένους ανταγωνιστές (π.χ. Acerinox και Outokumpu) και πολύ σημαντικά για άλλους (Avesta Sheffield). Τα έξοδα μεταφοράς των μερών βρίσκονται μεταξύ των δύο αυτών άκρων.

ii) Ανοξείδωτα προϊόντα ψυχρής έλασης

(201) Μετά την περάτωση της προβλεπόμενης συγκέντρωσης, θα υπάρχουν μόνον πέντε μεγάλοι προμηθευτές ανοξείδωτων προϊόντων χάλυβα ψυχρής έλασης. Οι τρεις μεγαλύτερες επιχειρήσεις θα κατέχουν [$> 80\%$]* της αγοράς ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής έλασης, όπως φαίνεται στον πίνακα 23. Ωστόσο, ακόμα και μετά τη συγκέντρωση, η TKS θα έχει αισθητά μεγαλύτερο μερίδιο από τη συγχωνευθείσα οντότητα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 23

Μερίδια της αγοράς το 1999 στην Κοινότητα + Νορβηγία και Ελβετία (συνολικές πωλήσεις)

(σε %)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Avesta Polarit	TKS	Τρεις μεγαλύτεροι αντα- γωνιστές	Acerinox
Ανοξεί- δωτος χάλυβας ψυχρής έλασης	[20-25]*	[20-25]*	[35-40]*	[> 80]*	[10-15]*

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

(202) Η Επιτροπή εξέτασε αν η συγκέντρωση ενδέχεται να οδηγήσει σε παράλληλη, αντίθετη προς τους κανόνες ανταγωνισμού συμπεριφορά. Η Επιτροπή κατέληξε ότι, για τους ίδιους λόγους όπως και για τον ανοξείδωτο χάλυβα θερμής έλασης, η πράξη δεν αναμένεται να οδηγήσει τους παραγωγούς ανοξείδωτου χάλυβα να αυξήσουν από κοινού τις τιμές τους ή/και να περιορίσουν την παραγωγή ή διανομή τους ή να μην τηρήσουν με άλλο τρόπο τους κανόνες ανταγωνισμού της ΕΚΑΧ.

Συμπέρασμα

(203) Η έρευνα της Επιτροπής κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα δημιουργήσει προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό όσον αφορά τα πλατιά προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα τόσο θερμής έλασης όσο και ψυχρής έλασης.

2. ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΧΑΛΥΒΑ

1. Καθετοποιημένοι διανομείς/ανεξάρτητοι διανομείς

- (204) Η διανομή του χάλυβα αποτελεί πολύ σημαντικό μέρος της συνολικής εμπορικής πολιτικής των καθετοποιημένων παραγωγών χάλυβα. Η Arbed/Aceralia ισχυρίζεται ότι το 40 % περίπου της κατανάλωσης χάλυβα στην Ευρώπη διέρχεται από τα διάφορα δίκτυα διανομής.
- (205) Οι κύριοι ευρωπαίοι παραγωγοί χάλυβα διαθέτουν τα δικά τους δίκτυα κέντρων διανομής, τα οποία συνήθως καλύπτουν σημαντικό τμήμα του ευρωπαϊκού εδάφους και, ιδίως, τις βασικές βιομηχανικές περιοχές. Τα εν λόγω δίκτυα κέντρων διανομής έχουν συνήθως κοινή εμπορική πολιτική ή στρατηγική ως προς τις πωλήσεις, συντονίζονται κεντρικά ή λειτουργούν υπό τη διαχείριση μίας επιχειρησιακής μονάδας ή κεντρικής υπηρεσίας πωλήσεων, παρά το γεγονός ότι κάθε κέντρο διαθέτει έναν ορισμένο βαθμό ανεξαρτησίας.
- (206) Πέραν των καθετοποιημένων αυτών διανομών, υπάρχει και ένας ανεξάρτητος τομέας που αποτελείται από μεγάλο αριθμό εταιρειών διαφορετικού μεγέθους και διαφορετικής οικονομικής δύναμης. Το 1999 το ποσοστό των πωλήσεων από ανεξάρτητους διανομείς μέσω των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα αναφέρεται στον πίνακα 24.

ΠΙΝΑΚΑΣ 24

Μερίδιο των πωλήσεων μέσω κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα εκ μέρους ανεξάρτητων διανομών το 1999

(σε %)

Γερμανία (εκτός της Βόρειας Ρηνανίας και Βεστφαλίας)	60
Ιταλία	49
Ηνωμένο Βασίλειο	45
Ισπανία και Πορτογαλία	40
Μπενελούξ και Βόρεια Ρηνανία και Βεστφαλία	31
Γαλλία	26

Πηγή: Ενδιαφερόμενα μέρη.

- (207) Οι ανεξάρτητοι διανομείς μπορούν, θεωρητικά, να παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες με τους καθετοποιημένους διανομείς υπό τον όρο ότι έχουν προμηθεύσει τον κατάλληλο εξοπλισμό. Παρ' όλα αυτά, μεγάλο μέρος των προϊόντων προέρχεται αναμφίβολα από τις χαλυβουργικές εγκαταστάσεις των ευρωπαϊκών παραγωγών, οι οποίοι αποτελούν ανταγωνιστές των καθετοποιημένων διανομών στον τομέα της διανομής. Ειδικότερα, η δυνατότητα εξασφάλισης των αναγκαίων ποσοτήτων ή η μακρόχρονη ισχύ των τιμών θα εξαρτάται αποκλειστικά από τις ατομικές σχέσεις μεταξύ των ανεξάρτητων διανομών και των παραγωγών. Πρέπει να τονισθεί ότι, όσον αφορά τις δραστηριότητες των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα, η τιμή των πλατέων ρόλων που προμηθεύουν οι εγκαταστάσεις παραγωγής προσδιορίζει σε μεγάλο βαθμό την τιμή των σχισμένων ρόλων, όπως ανέφεραν τα μέρη.

- (208) Εξάλλου, στην απάντησή του σε ένα από τα ερωτηματολόγια της Επιτροπής, ένας ανεξάρτητος διανομέας τόνισε ότι σε δύσκολες στιγμές οι καθετοποιημένοι διανομείς καθορίζουν τιμές για τους τελικούς καταναλωτές οι οποίες είναι στην ουσία ίδιες με αυτές που εφαρμόζουν οι παραγωγοί στους ανεξάρτητους διανομείς για τα ίδια προϊόντα. Κατά τον ίδιο τρόπο, ένας άλλος ανεξάρτητος διανομέας, αφού δήλωσε ότι οι μεγάλοι παραγωγοί χάλυβα δείχνουν σαφή προτίμηση στους καθετοποιημένους διανομείς τους, ισχυρίστηκε ότι ορισμένες από τις τιμές που εφαρμόζουν τα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα δεν βασίζονται στην ανάγκη πλήρους ανάκτησης του κόστους της σχετικής διαδικασίας μεταποίησης και της υλικότεχνικής υποστήριξης.

- (209) Πέραν της καθετοποίησής τους ανάντη, ήτοι ως προς την κατασκευή των σχετικών προϊόντων, οι διανομείς που ανήκουν σε παραγωγούς χάλυβα διαθέτουν διάφορα άλλα πλεονεκτήματα σε σχέση με τους ανεξάρτητους διανομείς. Ειδικότερα, η γεωγραφική θέση των διαφόρων κέντρων καθετοποιημένων διανομών, που καλύπτουν ολόκληρη την Ευρώπη, τους επιτρέπει να συνάπτουν σημαντικές συμβάσεις με μεγάλους πελάτες οι οποίοι διαθέτουν πολλές παραγωγικές μονάδες στην Ευρώπη και μόνον ένα κέντρο για τις αγορές. Πράγματι, ενώ οι ατομικές διαπραγματεύσεις πραγματοποιούνται μεταξύ μικρών πελατών και της υπηρεσίας πωλήσεων κάθε κέντρου παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα, όσον αφορά τους μεγάλους πελάτες η διαπραγμάτευση των μεγάλων συμβάσεων προμηθείας πραγματοποιείται συνήθως σε ευρωπαϊκή βάση, και στη συνέχεια τα προϊόντα και οι υπηρεσίες διατίθενται μέσω του καταλληλότερου κέντρου διανομής ανάλογα με την τοποθεσία των εγκαταστάσεων των πελατών. Η πρακτική αυτή συνήθίζεται ιδιαίτερα στους τομείς της αυτοκινητοβιομηχανίας και της βιομηχανίας οικιακών συσκευών.

- (210) Η έρευνα αγοράς επιβεβαιώνει ότι ορισμένοι ανεξάρτητοι ανταγωνιστές εκφράζουν σοβαρές ανησυχίες όσο αφορά την πράξη. Πράγματι, αν και μικρός αριθμός ανταγωνιστών πιστεύει ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα αυξήσει την αποτελεσματικότητα των συγχωνευόμενων επιχειρήσεων και, συνεπώς, θα οδηγήσει σε σταθερότερη αγορά, άλλοι φοβούνται ότι θα ενισχυθεί ακόμα περισσότερο η θέση των παραγωγών στον τομέα της διανομής του χάλυβα σε βάρος των μικρών, ανεξάρτητων διανομών. Αυτό θα μπορούσε να οδηγήσει σε μείωση του αριθμού προμηθευτών των διανομών και σε αύξηση των τιμών. Ορισμένοι ανεξάρτητοι διανομείς υποστήριξαν ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση ενδέχεται να οδηγήσει σε εξαφάνιση των πηγών προμηθείας τους, ιδίως λαμβάνοντας υπόψη ότι στο παρελθόν αντιμετώπισαν ήδη σοβαρά προβλήματα ως προς τη σταθερότητα του εφοδιασμού από προμηθευτές εκτός της Κοινότητας.

- (211) Κατά συνέπεια, σύμφωνα με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁽⁷⁷⁾, θα πρέπει να συναχθεί το συμπέρασμα ότι, αν και η διανομή χάλυβα αποτελεί περιφερειακή ή εθνική υπηρεσία, κατά την εκτίμηση της επίπτωσης της συγκέντρωσης στον τομέα της διανομής θα πρέπει να ληφθεί υπόψη η επίπτωση της καθετοποίησης των παραγωγών χάλυβα στον ανταγωνισμό μεταξύ διανομών και

(77) Υπόθεση IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

ιδίως η προμήθεια προϊόντων χάλυβα σε διανομείς στην Ευρώπη.

2. Αξιολόγηση των διαφόρων αγορών διανομής

(212) Η προβλεπόμενη πράξη θα οδηγήσει σε ιδιαίτερα υψηλά μερίδια στις ακόλουθες αγορές:

- α) κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στη Γαλλία·
- β) κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στην Ισπανία/Πορτογαλία·
- γ) δραστηριότητες αποθεματοποίησης στη Γαλλία και
- δ) κέντρα οξυγονοκοπής στη Γαλλία.

(213) Άλλες αγορές που επηρεάζονται για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης είναι:

- α) κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στη Μπενελούξ και τη Βόρειο Ρηνανία — Βεσφαλία·
- β) κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία και
- γ) δραστηριότητες αποθεματοποίησης στη Μπενελούξ και τη Βόρειο Ρηνανία — Βεσφαλία.

α) Κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στη Γαλλία

(214) Οι συνολικές ποσότητες πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα που πωλήθηκαν στη Γαλλία το 2000 από κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα ανήλθαν σε 3,9 εκατομμύρια τόνους (που αντιπροσωπεύουν το 41 % περίπου της συνολικής προσφοράς πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα), εκ των οποίων περίπου [...] εκατομμύρια τόνοι πωλήθηκαν από την Usinor και [...] εκατομμύρια τόνοι από την Arbed/Aceralia. Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [40-45 %]* το 2000 ([40-45 %]* το 1999), εφόσον η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα προσθέσει ένα επιπλέον [5-10 %]* ([5-10 %]* το 1999). Τα μερίδια αγοράς των βασικών ανταγωνιστών το 1999 ήταν [5-10 %]* (Corus), [5-10 %]* (Riva) και [5-10 %]* (TKS).

(215) Μετά τη συγκέντρωση, το μερίδιο αγοράς της Newco θα είναι πέντε σχεδόν φορές μεγαλύτερο από αυτό του κύριου ανταγωνιστή της στη γαλλική αγορά και σχεδόν διπλάσιο από το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των τριών μεγαλύτερων ανταγωνιστών της. Εξάλλου, το μερίδιο αγοράς των ανεξάρτητων κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στη Γαλλία είναι αρκετά χαμηλό σε σχέση με άλλες γειτονικές χώρες. Τα ανεξάρτητα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα καλύπτουν μόνο το [< 30 %]* της αγοράς στη Γαλλία ενώ αντιπροσωπεύουν [> 50 %]* στη Γερμανία (εξαιρουμένης της Βόρειας Ρηνανίας — Βεσφαλίας), [> 40 %]* στην Ιταλία και [> 40 %]* στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επιπλέον, ο ανεξάρτητος αυτός τομέας είναι διασπασμένος σε μεγάλο αριθμό μικρών προμηθευτών.

(216) Θα πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη η καθετοποίηση των μερών και, ιδίως, το σημαντικό μερίδιο της Newco στην

ανάτη αγορά που αφορά την παραγωγή και τις άμεσες πωλήσεις πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα, τόσο σε επίπεδο ΕΟΧ όσο και στη Γαλλία. Η παραγωγή ανθρακούχου χάλυβα θερμής έλασης των μερών το 1999 αντιπροσώπευε [40-45 %]* της κοινοτικής παραγωγής, ενώ η παραγωγή τους πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης αντιστοιχούσε σε [45-50 %]* της κοινοτικής παραγωγής. Εξάλλου, η έρευνα αγοράς υπογραμμίζει ότι ορισμένοι ανεξάρτητοι διανομείς που ανταγωνίζονται το δίκτυο διανομής της Usinor στη Γαλλία εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις ποσότητες που προμηθεύει η Arbed/Aceralia. Η πράξη θα οδηγήσει στην εξαφάνιση της εναλλακτικής αυτής πηγής εφοδιασμού. Κατά συνέπεια, η νέα οντότητα θα είναι σε θέση, μετά τη συγκέντρωση, να καθορίζει τις τιμές, να ελέγχει ή να μειώνει τη διανομή ή να παρεμποδίζει τον πραγματικό ανταγωνισμό.

(217) Ενόψει των ανωτέρω, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δώσει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που προκύπτουν από την εφαρμογή τη συνθήκης ΕΚΑΧ όσον αφορά την αγορά διανομής πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στη Γαλλία.

β) Κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στην Ισπανία/Πορτογαλία

(218) Τα κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στην Ιβηρική Χερσόνησο καλύπτουν το 44 % περίπου της συνολικής προμήθειας πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα, ενώ τα κέντρα αποθεματοποίησης και οξυγονοκοπής προμηθεύουν περίπου το 10 %. Ειδικότερα, η συνολική ποσότητα πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα που πωλήθηκαν στην Ισπανία και την Πορτογαλία το 2000 από κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα ανήλθε σε 4,2 εκατομμύρια τόνους, εκ των οποίων περίπου [...] εκατομμύρια τόνοι πωλήθηκαν από την Usinor και [...] εκατομμύρια τόνοι από την Arbed/Aceralia. Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [45-50 %]* το 2000 ([50-55 %]* το 1999), δεδομένου ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση οδήγησε στην πρόσθεση [10-15 %]* ([10-15 %]* και το 1999). Τα μερίδια των βασικών τους ανταγωνιστών το 1999 ήταν [10-15 %]* (Grupo Ros), [5-10 %]* (Gutser) και [5-10 %]* (A. Gallardo).

(219) Επιπλέον, αν θεωρείτο ότι η Ισπανία και η Πορτογαλία αποτελούσαν χωριστές γεωγραφικές αγορές, το γεγονός αυτό θα προκαλούσε σοβαρές ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό και στις δύο χώρες. Το μερίδιο της Newco θα ανερχόταν σε [40-45 %]* ([30-35 %]* + [10-15 %]*) στην Ισπανία το 1999, και [65-70 %]* ([65-70 %]* + [< 5 %]*) στην Πορτογαλία.

(220) Και σε αυτή την περίπτωση, η διαφορά μεταξύ της Newco και των βασικών ανταγωνιστών της μετά τη συγκέντρωση θα είναι πολύ σημαντική. Η Newco θα είναι τέσσερις φορές μεγαλύτερη από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της. Εξάλλου, οι βασικοί ανταγωνιστές της Newco θα είναι ανεξάρτητοι διανομείς (αντί για καθετοποιημένους διανομείς άλλων παραγωγών χάλυβα), οι οποίοι θα εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τα κοινοποιούντα μέρη για τον εφοδιασμό τους σε προϊόντα χάλυβα. Επιπλέον, η Newco θα

κατέχει ιδιαίτερα ισχυρή θέση όσον αφορά τη διανομή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω τόσο των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα όσο και των κέντρων αποθεματοποίησης στη Γαλλία, την πλησιέστερη αγορά στην Ιβηρική χερσόνησο, μειώνοντας έτσι τις δυνατότητες χρησιμοποίησης εναλλακτικών προμηθευτών για τους Ισπανούς και Πορτογάλους πελάτες.

(221) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη υποστηρίζουν, ωστόσο, ότι με βάση τις εθνικές αγορές, δεν θα υπήρχε αλληλοεπικάλυψη υλικών στην Πορτογαλία, δεδομένου ότι το μερίδιο αγοράς της Arbed/Aceralia είναι [$< 5\%$]*. Παρ' όλα αυτά, έχοντας υπόψη το ιδιαίτερα υψηλό μερίδιο αγοράς της Usinor στην Πορτογαλία ([$65-70\%$]*) και το επίπεδο των διασυνοριακών πωλήσεων μεταξύ της Πορτογαλίας και της Ισπανίας, η Arbed/Aceralia αντιπροσωπεύει, μέσω των δραστηριοτήτων της στην Ισπανία, τη βασική δυνατότητα ανταγωνισμού στην πορτογαλική αγορά. Ειδικότερα, λόγω του διαφορετικού μεγέθους της ισπανικής και της πορτογαλικής αγοράς, οι πωλήσεις πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα της Arbed/Aceralia μέσω κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στην Ισπανία ([...]* χιλιάδες τόνοι το 1999) αν και αντιστοιχούν σε μόνο [$10-15\%$]* της ισπανικής αγοράς είναι κατά πολύ μεγαλύτερες από τις πωλήσεις σε ολόκληρη την πορτογαλική αγορά πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα (399 χιλιάδες τόνοι το 1999).

(222) Ενόψει των ανωτέρω, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δώσει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ όσον αφορά την αγορά διανομής πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στην Ισπανία και την Πορτογαλία.

γ) Δραστηριότητες αποθεματοποίησης στη Γαλλία

(223) Το συνδυασμένο μερίδιο των μερών όσον αφορά τη διανομή όλων των προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ήταν [$25-30\%$]* το 2000 ([$20-25\%$]* + [$5-10\%$]*) και το 1999 ([$15-20\%$]* + [$5-10\%$]*). Οι κύριοι ανταγωνιστές τους ήταν η KDI, που κατείχε μερίδιο αγοράς το 1999 της τάξεως του [$25-30\%$]*, και η Descours et Cabaud, με μερίδιο [$15-20\%$]*.

(224) Ωστόσο, η Newco θα έχει πολύ μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς όσον αφορά τη διανομή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ([$35-40\%$]* το 1999). Η Newco θα είναι πολύ μεγαλύτερη από τους κύριους ανταγωνιστές της στον τομέα της διανομής πλατέων προϊόντων, ειδικότερα από την KDI (10-15%) και την Descours et Cabaud (5-10%). Η υπόλοιπη αγορά είναι διασπασμένη σε μεγάλο βαθμό και περιλαμβάνει πάνω από 500 μικρούς ανεξάρτητους προμηθευτές. Η βάση των πελατών είναι και αυτή διασπασμένη και οι βασικοί πελάτες είναι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

(225) Επιπλέον, πρέπει να τονισθεί ότι η Newco όχι μόνο θα κατέχει σημαντικό μερίδιο στην αγορά διανομής πλατέων

προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα στη Γαλλία μέσω των κέντρων αποθεματοποίησης, αλλά και δεσπόζουσα θέση όσον αφορά τη διανομή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα στη Γαλλία μέσω των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα (με μερίδιο αγοράς άνω του 40%). Εξάλλου, δεδομένου ότι η Newco είναι καθετοποιημένη, θα κατέχει επίσης ισχυρή θέση στην ανάντη αγορά παραγωγής πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα στην Ευρώπη (για παράδειγμα, [$45-50\%$]* της παραγωγής πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα ψυχρής έλασης στην Κοινότητα το 1999).

(226) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη αμφισβητούν την εκτίμηση της Επιτροπής προβάλλοντας το επιχείρημα ότι η σχετική αγορά θα έπρεπε να περιλαμβάνει τα αποθέματα όλων των προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα, στην οποία το συνδυασμένο μερίδιο των μερών θα ήταν [$25-30\%$]* της συνολικής αγοράς όπως αναφέρεται ανωτέρω (αιτιολογική σκέψη 223). Ωστόσο, το ζήτημα αυτό εξετάστηκε στο μέρος που αφορά τον ορισμό της αγοράς προϊόντων.

(227) Ενόψει των ανωτέρω, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δώσει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ όσον αφορά την αγορά διανομής πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα μέσω κέντρων αποθεματοποίησης στην Γαλλία.

δ) Κέντρα οξυγονοκοπής στη Γαλλία

(228) Οι συνολικές ποσότητες που πωλήθηκαν στην Γαλλία το 2000 από κέντρα οξυγονοκοπής ανήλθαν σε 200 000 τόνους, εκ των οποίων περίπου [...]* πωλήθηκαν από την Usinor και [...]* από την Arbed/Aceralia. Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [$35-40\%$]* το 2000 ([$30-35\%$]* το 1999), δεδομένου ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση οδήγησε σε προσθήκη [$5-10\%$]* ([$5-10\%$]* και το 1999). Τα μερίδια αγοράς των βασικών ανταγωνιστών τους το 1999 ήταν [$5-10\%$]* (Oxymetal), [$5-10\%$]* (Devillers) και [$5-10\%$]* (Oxycentre).

(229) Το μερίδιο αγοράς της Newco θα είναι κατά πολύ μεγαλύτερο από αυτό των κύριων ανταγωνιστών της: η Newco θα είναι πέντε φορές μεγαλύτερη από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της. Ένα σημαντικό μέρος της αγοράς (34%) παρουσιάζει μεγάλη διάσπαση και περιλαμβάνει περισσότερες από 100 επιχειρήσεις. Η βάση των πελατών είναι και αυτή διασπασμένη: πρόκειται ως επί το πλείστον για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις με μικρή κατανάλωση λαμαρινών και μικρή ή καθόλου αγοραστική δύναμη. Οι εισαγωγές από χώρες εκτός του ΕΟΧ είναι αμελητέες και δεν παρουσιάζουν πρόβλημα για τον ανταγωνισμό. Επιπλέον, η οξυγονοκοπή είναι αγορά σε παρακμή, λόγω της εισαγωγής νέων τεχνολογιών όπως η κοπή με λέιζερ και πίδακα ύδατος, πράγμα που καθιστά απίθανη την είσοδο μεγάλου αριθμού νέων εταιρειών στην αγορά, όπως

αποδεικνύει και το γεγονός ότι δεν πραγματοποιήθηκε καμία σημαντική είσοδος στην αγορά κατά την τελευταία πενταετία.

- (230) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη διαφωνούν με τα πορίσματα της Επιτροπής, βάσει των ακόλουθων επιχειρημάτων: 1. οι πωλήσεις της Arbed είναι μικρές, και 2. η θέση της Usinor περιλαμβάνει το 100 % της απόδοσης της Eurodecoupe, ενώ η Eurodecoupe στην πραγματικότητα είναι θυγατρική της DHS η οποία δεν εμπίπτει στον αποκλειστικό έλεγχο της Usinor.
- (231) Όσον αφορά το πρώτο επιχείρημα, οι πωλήσεις της Arbed αντιστοιχούν σε [5-10 %]* της αγοράς που συνδέεται με τα κέντρα οξυγονοκοπής στη Γαλλία· η Arbed είναι σήμερα ο δεύτερος μεγαλύτερος ανταγωνιστής της Usinor βάσει του όγκου πωλήσεων, σε μικρή απόσταση από τον πρώτο ανταγωνιστή (Oxymetal με μερίδιο αγοράς [5-10 %]* το 1999) και υπεράνω των άλλων συμμετεχόντων στην αγορά (Devillers, Oxycentre, Savoy Decoupe, Bretagne Oxy και UF Acier). Όσον αφορά το δεύτερο επιχείρημα, τα ίδια τα μέρη επιβεβαίωσαν ότι η Usinor δεν έχει τον κοινό έλεγχο της Eurodecoupe, και συνεπώς όλες οι πωλήσεις της Eurodecoupe πρέπει να ληφθούν υπόψη για τους σκοπούς της εκτίμησης της προβλεπόμενης συγκέντρωσης.
- (232) Ενόψει των ανωτέρω, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δώσει στα μέρη τη δυνατότητα να παρεμποδίσουν τον πραγματικό ανταγωνισμό ή να μην τηρήσουν τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη EKAX όσον αφορά την αγορά διανομής λαμαρινών quarto μέσω κέντρων οξυγονοκοπής στη Γαλλία.

ε) Άλλες επηρεαζόμενες αγορές

- (233) Για τους σκοπούς της εκτίμησης της προβλεπόμενης συγκέντρωσης, οι άλλες επηρεαζόμενες αγορές στον τομέα της διανομής είναι οι ακόλουθες:
1. Κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στη Μπενελούξ και τη Βόρεια Ρηνανία-Βεστφαλία, όπου το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών όσον αφορά τη διανομή πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα το 2000 ήταν [20-25 %]* ([10-15 %]* + [10-15 %]*). Οι κύριοι ανταγωνιστές τους είναι η Corus, με μερίδιο αγοράς [20-25 %]* και η TKS, η οποία επίσης κατέχει μερίδιο αγοράς [20-25 %]*.

Αν αυτή η περιφερειακή αγορά υποδιαιρείται περαιτέρω, τα μερίδια αγοράς της Newco το 1999 θα ήταν [20-25 %]* στην περιοχή που αποτελείται από το Βέλγιο και το Λουξεμβούργο, [25-30 %]* στις Κάτω Χώρες και [15-20 %]* στο σύνολο της γερμανικής αγοράς (συμπεριλαμβανομένης της Βόρειας Ρηνανίας-Βεστφαλίας). Και στις τρεις αυτές αγορές, η Newco θα είχε να αντιμετωπίσει ανταγωνιστές παρόμοιου ή ακόμα μεγαλύτερου μεγέθους: την Corus στο Βέλγιο και το Λουξεμβούργο ([25-30 %]*) και τις Κάτω Χώρες ([25-30 %]*) και την TKS στη Γερμανία ([15-20 %]*).

2. Κέντρα παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, όπου το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών το 2000 ήταν [15-20 %]* ([5-10 %]* + [10-15 %]*). Αν λαμβάνονταν υπόψη οι εθνικές αγορές, το μερίδιο αγοράς της Newco θα ανερχόταν σε [20-25 %]* στο Ηνωμένο Βασίλειο ([5-10 %]* + [10-15 %]*) και < 5 % ([< 5 %]* + [< 5 %]*) στην Ιρλανδία. Σε κάθε περίπτωση, στην αγορά διανομής πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, το μερίδιο αγοράς των μερών είναι σαφώς μικρότερο από αυτό της Corus ([30-35 %]*).
3. Δραστηριότητες αποδεδειγμένες στη Μπενελούξ και τη Βόρεια Ρηνανία-Βεστφαλία, όπου το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών όσον αφορά τα πλατέα προϊόντα ανθρακούχου χάλυβα το 2000 ήταν [15-20 %]* ([10-15 %]* + [5-10 %]*). Τα συνδυασμένα μερίδια των μερών, λαμβάνοντας υπόψη και αυτά των άλλων επιχειρήσεων στην αγορά, δεν θα προκαλούσαν ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό σε καμία περίπτωση εναλλακτικής, περαιτέρω υποδιαίρεσης της αγοράς, είτε κατά αγορές προϊόντων (πλατέα/επιμήκη προϊόντα) είτε κατά γεωγραφικές αγορές (εθνικές αγορές).

- (234) Κατά συνέπεια, η πράξη δεν προκαλεί ανησυχία ως προς τον ανταγωνισμό στις επηρεαζόμενες αγορές που περιγράφονται ανωτέρω.

VI. ΑΝΑΛΗΨΗ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΡΗ

1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

1. Προτεινόμενες εκχωρήσεις

- (235) Προκειμένου να απομακρυνθούν οι ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό που εντόπισε η Επιτροπή, τα μέρη προσφέρθηκαν να εκχωρήσουν ορισμένες επιχειρήσεις και δραστηριότητες στους τομείς της παραγωγής και διανομής χάλυβα.

α) Αγορές παραγωγής χάλυβα

- (236) Τα μέρη θα εκχωρήσουν τις μετοχές τους στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

1. Finarvedi: η Usinor συμφωνεί να εκχωρήσει τα συμφέροντά της στη γραμμή παραγωγής με εμβάπτιση εν θερμώ της ISP Arvedi, ή να αναθέσει σε άλλους την εκχώρηση αυτή.
2. Galmed: η Aeralia και η Usinor συμφωνούν να εκχωρήσουν τη συμμετοχή τους στην Galvanizaciones del Mediterraneo, SA (51 % και 24,5 % του κεφαλαίου της Galmed, αντιστοίχως), ή να αναθέσουν σε άλλους την εκχώρηση αυτή. Η Galmed παράγει γαλβανισμένο χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ.

3. Lusosider: η Usinor συμφωνεί να εκχωρήσει τη συμμετοχή της Lusosider Projectos Siderurgicos SA (50 % του κεφαλαίου), ή να αναθέσει σε άλλους την εκχώρηση αυτή. Η Lusosider παράγει χάλυβα ψυχρής έλασης, γαλβανισμένο χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ και λευκοσίδηρο.
4. Segal: η Sidmar της Arbed και η Cockerill Sambre της Usinor συμφωνούν να εκχωρήσουν την συμμετοχή τους (33,33 % του κεφαλαίου εκάστη) στη Société Européenne de Galvanisation SA, ή να αναθέσουν σε άλλους την εκχώρηση αυτή. Η Segal παράγει γαλβανισμένο χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ.
- (237) Εξάλλου, τα μέρη συμφωνούν να πωλήσουν τις ακόλουθες εγκαταστάσεις, ή να αναθέσουν σε άλλους την πώληση αυτή:
1. Beautor: η Usinor συμφωνεί να πωλήσει την Beautor στο La Fere, Γαλλία, ή να αναθέσει σε άλλους την πώληση αυτή. Η Beautor περιλαμβάνει εγκατάσταση ψυχρής έλασης και γραμμή παραγωγής χάλυβα με ηλεκτρολυτική επιψευδαργύρωση.
2. Dudelange: η Arbed συμφωνεί να πωλήσει τη μονάδα παραγωγής χάλυβα με εμβάπτιση εν θερμώ, στο Dudelange, Λουξεμβούργο, ή να αναθέσει σε άλλους την πώληση αυτή.
3. Στρασβούργο: η Usinor συμφωνεί να πωλήσει την εγκατάστασή της στο Στρασβούργο, Γαλλία, (γαλβανισμένος χάλυβας με εμβάπτιση εν θερμώ και χάλυβας με οργανική επικάλυψη), ή να αναθέσει σε άλλους την πώληση αυτή.
- (238) Η πώληση των προαναφερόμενων εγκαταστάσεων θα περιλαμβάνει όλα τα υλικά και άυλα στοιχεία του ενεργητικού και τη μεταφορά του προσωπικού που σήμερα εργάζεται σε αυτές.
- (239) Σε περίπτωση που οι γραμμές παραγωγής που αναφέρονται στις αιτιολογικές σκέψεις 236 και 237 δεν είναι καθετοποιημένες με γραμμές ψυχρής έλασης, τα μέρη θα παράσχουν, ύστερα από αίτηση του αγοραστή, αντίστοιχη ικανότητα ψυχρής έλασης της πρώτης ύλης ή, σε αντίθετη περίπτωση, έλασης λαμαρινών, υπό κανονικές συνθήκες τις αγορές. Ύστερα από αίτηση του αγοραστή, θα παρέχονται μεταβατικές συμβάσεις παροχής υπηρεσιών/προμήθειας. Οι μονάδες στο Galmed, το Beautor και το Στρασβούργο θα παρασχεθούν ως πακέτο, με την επιφύλαξη του υπάρχοντος δικαιώματος προαγοράς σε σχέση με την Galmed.

β) Αγορές διανομής

- (240) Στον τομέα της διανομής χάλυβα, τα μέρη ανέλαβαν τις ακόλουθες υποχρεώσεις:
1. Cofrafer: η Arbed συμφωνεί να πωλήσει την Cofrafer SA, θυγατρική υπό πλήρη ιδιοκτησία, συμπεριλαμβανομένων των θυγατρικών της Flaberga écoupe, που βρίσκεται στο Barberey St. Sulpice, Γαλλία, Orn'oxycoupage, που βρίσκεται στο Chaillou, Γαλλία, και

Surfaçage de Normandie, που βρίσκεται επίσης στο Chaillou, ή να αναθέσει σε άλλους την πώληση αυτή.

2. Bamesa: η Usinor συμφωνεί να πωλήσει όλες τις μετοχές της Bamesa Aceros, SL, ή να αναθέσει σε άλλους την πώληση αυτή, ή να μεταβιβάσει την υπόλοιπη μειοψηφική συμμετοχή, εφόσον υπάρχει, σε ανεξάρτητο διαχειριστή, μέχρι να είναι δυνατή η πώληση τω μετοχών αυτών (επί του παρόντος, η Usinor κατέχει άμεσα και έμμεσα το 49 % του κεφαλαίου της Bamesa, του οποίου έχει κοινό έλεγχο).

2. Συναφείς δεσμεύσεις και διαδικασία

- (241) Τα μέρη ανέλαβαν τη δέσμευση να τηρήσουν ορισμένες συναφείς υποχρεώσεις που αποσκοπούν να εξασφαλίσουν τη διατήρηση της πλήρους οικονομικής βιωσιμότητας και ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων που πωλήθηκαν· οι υποχρεώσεις αυτές περιλαμβάνουν το διορισμό διαχειριστή υπεύθυνου για την επίβλεψη της τήρησης των δεσμεύσεων. Εξάλλου, οι δεσμεύσεις ορίζουν λεπτομερώς τη διαδικασία πώλησης. Το πλήρες κείμενο των δεσμεύσεων περιλαμβάνεται στο παράρτημα της παρούσας απόφασης.

2. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

1. Γαλβανισμένα προϊόντα

- (242) Σε όρους μεριδίων της αγοράς, οι προτεινόμενες εκχωρήσεις θα έχουν ως αποτέλεσμα να φθάσει η Newco σε επίπεδο παρόμοιο με αυτό της Usinor πριν από τη συγκέντρωση. Το 1999 και σε όρους συνολικών πωλήσεων, η Usinor είχε μερίδιο αγοράς [30-35 %]* στον τομέα του γαλβανισμένου χάλυβα, έναντι [10-15 %]* της Arbed/Aceralia. Μετά τις εκχωρήσεις, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των Usinor, Arbed και Aceralia θα μειωθεί από [40-45 %]* πριν από τη συγκέντρωση, σε [35-40 %]*. Τα μέρη θα πωλήσουν περισσότερο από το [5-10 %]* του μεριδίου αγοράς τους, γεγονός που θα διορθώσει τη θέση τους στην αγορά. Τα στοιχεία για το 2000 είναι αρκετά όμοια, όπως φαίνεται στον πίνακα 25.

ΠΙΝΑΚΑΣ 25

Πωλήσεις της Newco και προτεινόμενες εκχωρήσεις

(σε χιλιάδες τόνους)

Γαλβανισμένος χάλυβας	1999	2000
Πωλήσεις της Newco	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Προτεινόμενες εκχωρήσεις	[...]*	[...]*
Πωλήσεις μετά τις εκχωρήσεις	[...]*	[...]*
Συνολικές πωλήσεις	[...]*	[...]*
Η Newco μετά τις εκχωρήσεις	[35-40 %]*	[35-40 %]*

- (243) Όσον αφορά την παραγωγική ικανότητα, οι προτεινόμενες εκχωρήσεις θα μειώσουν σημαντικά το μερίδιο αγοράς της Newco, από [40-45 %]* σε [35-40 %]* το 2002-2003, όπως φαίνεται στον πίνακα 26.

ΠΙΝΑΚΑΣ 26

Παραγωγική ικανότητα της Newco και προτεινόμενες εκχωρήσεις

(σε χιλιάδες τόνους)

Γαλβανισμένος χάλυβας	2002	2003
Παραγωγική ικανότητα της Newco	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Προτεινόμενες εκχωρήσεις	[...]*	[...]*
Ικανότητα μετά τις εκχωρήσεις	[...]*	[...]*
Ικανότητα της αγοράς	[...]*	[...]*
Η Newco μετά τις εκχωρήσεις	[35-40 %]*	[35-40 %]*

- (244) Με τέτοια μερίδια της αγοράς περιορίζονται οι δυνατότητες της Newco να αυξήσει μονομερώς τις τιμές και να μειώσει την παραγωγή, ιδίως λόγω της δυνητικής βελτίωσης της ανταγωνιστικής θέσης των άμεσων ανταγωνιστών της μετά τις εκχωρήσεις.

- (245) Οι προτεινόμενες εκχωρήσεις θα βελτιώσουν τη διάρθρωση της αγοράς κατά δύο τρόπους. Αν μεγαλύτεροι ανταγωνιστές όπως η TKS ή η Corus αγόραζαν ορισμένες από τις εγκαταστάσεις, τούτο θα μείωνε την απόσταση ως προς το μέγεθος μεταξύ των ιδίων και της Newco. Αν μικρότεροι ανταγωνιστές (όπως η Salzgitter ή η Voest-Alpine) αγόραζαν ορισμένες από τις εγκαταστάσεις, τούτο θα δημιουργούσε νέα ανταγωνιστική δύναμη με μερίδιο αγοράς περίπου [5-10 %]*, ήτοι θα είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ανταγωνιστού ισότιμου με την Arbed/Aceralia.

- (246) Επιπλέον, οι προτεινόμενες εκχωρήσεις θα επέλυαν τα προβλήματα που εντοπίστηκαν στην κοινοποίηση αιτιάσεων όσον αφορά την αυτοκινητοβιομηχανία. Περισσότερο από το 65 % των εκχωρήσεων συνδέονται με την εν λόγω βιομηχανία. Η έρευνα δείχνει ότι η διαδικασία διαπιστευτηρίων πραγματοποιείται σε επίπεδο εγκατάστασης. Κατά συνέπεια, μέσω της αγοράς των εγκαταστάσεων που προμηθεύουν ορισμένους κατασκευαστές αυτοκινήτων, οι δυνητικοί αγοραστές θα αποκτούσαν πρόσβαση στους πελάτες αυτούς. Όπως εξήγησαν τα μέρη στην απάντησή τους, η προμήθεια χάλυβα στην αυτοκινητοβιομηχανία πραγματοποιείται μέσω ανταγωνιστικής διαδικασίας υποβολής προσφορών. Με τις προτεινόμενες εκχωρήσεις, οι κατασκευαστές αυτοκινήτων θα είναι σε θέση να εξεύρουν εναλλακτικές πηγές προμήθειας από την Newco, εφόσον νέοι ή ισχυρότεροι ανταγωνιστές θα μπορούσαν να συμμετέχουν στη διαδικασία υποβολής προσφορών.

- (247) Εξάλλου, μετά τις εκχωρήσεις, θα πάψει σε μεγάλο βαθμό να υπάρχει από κοινού ιδιοκτησία εκ μέρους των μεγαλύτερων κοινοτικών παραγωγών χάλυβα στην αγορά προϊόντων γαλβανισμένου χάλυβα. Το γεγονός αυτό θα μείωνε τα κίνη-

τρα και τη δυνατότητα για τους ανταγωνιστές να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους.

- (248) Τέλος, δεδομένου ότι οι εκχωρήσεις πραγματοποιούνται στο «έδαφος» των συγχωνευόμενων επιχειρήσεων (περιοχή που περιλαμβάνει τη Γαλλία, την Ισπανία και Πορτογαλία και τη Μπενελούξ), θα μείωνε επίσης τα κίνητρα ανάπτυξης περαιτέρω γεωγραφικών αγορών για τα προϊόντα αυτά.
- (249) Οι απόψεις αυτές επιβεβαιώνονται από την έρευνα της Επιτροπής σχετικά με τα προτεινόμενα διορθωτικά μέτρα.

2. Διανομή του χάλυβα

- (250) Οι προτεινόμενες εκχωρήσεις θα καταργήσουν τα προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό τα οποία εντόπισε η Επιτροπή όσον αφορά ορισμένες αγορές διανομής στην Γαλλία και την Ισπανία/Πορτογαλία.

- (251) Στη Γαλλία, η πώληση της Cofrafer θα μείωνε το μερίδιο αγοράς της Newco από περίπου [40-45 %]* σε περίπου [35-40 %]* στην αγορά κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα το 2000. Όσον αφορά τις αγορές για την αποθεματοποίηση πλατέων προϊόντων ανθρακούχου χάλυβα και οξυγονοκοπής, τα μερίδια της αγοράς της Newco μετά τις εκχωρήσεις θα ανέρχονται σε περίπου [30-35 %]*. Επιπλέον, η εκχώρηση θα καταργήσει την αλληλοεπικάλυψη των κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα, των κέντρων αποθεματοποίησης και των κέντρων οξυγονοκοπής στη γαλλική αγορά, δεδομένου ότι περιλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες διανομής χάλυβα της Arbed/Aceralia στις εν λόγω αγορές.

- (252) Εξάλλου, η πώληση της Bamesa θα μείωνε σημαντικά το μερίδιο αγοράς της Newco στην αγορά κέντρων παροχής υπηρεσιών στο χαλυβουργικό τομέα στην Ισπανία/Πορτογαλία. Βάσει των μεριδίων της το 2000, το μερίδιο της Bamesa που κατέχει η Newco αντιστοιχεί σε περίπου [15-20 %]* της αγοράς. Μετά την εκχώρηση, το μερίδιο της Newco θα μειωνόταν από [45-50 %]* σε [25-30 %]*. Το ποσοστό αυτό μπορεί να συγκριθεί με το [10-15 %]* της GrupoRos, [5-10 %]* της Gutser και [5-10 %]* της A. Gallardo. Αν λαμβάνονταν υπόψη οι εθνικές αγορές, το μερίδιο της Newco στην Ισπανία θα μειωνόταν από [40-45 %]* σε [25-30 %]*, και από [65-70 %]* σε [30-35 %]* στην Πορτογαλία. Κατά συνέπεια, η εκχώρηση θα επιτρέψει σε ανταγωνιστές να αυξήσουν σημαντικά το μερίδιο αγοράς που κατέχουν, αποκαθιστώντας την ισορροπία που είχε διαταραχθεί από τη συγκέντρωση μεταξύ της Usinor Arbed και της Aceralia.

- (253) Οι απόψεις αυτές επιβεβαιώνονται από την έρευνα της Επιτροπής σχετικά με τα προτεινόμενα διορθωτικά μέτρα.

3. Συμπέρασμα

- (254) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι επιχειρήσεις αντιμετώπιζον κατά τρόπο ικανοποιητικό τα προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό που εντόπισε η Επιτροπή τόσο στην αγορά γαλβανισμένου χάλυβα όσο και στην αγορά διανομής του χάλυβα.

VII. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

(255) Υπό το φως όλων των ανωτέρω παρατηρήσεων, η Επιτροπή συνάγει το συμπέρασμα ότι, με την επιφύλαξη της πλήρους τήρησης των δεσμεύσεων που παρατίθενται στο παράρτημα της παρούσας απόφασης, η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα προκαλέσει προβλήματα ως προς τον ανταγωνισμό και ότι, ιδίως, δεν θα παράσχει στη Newco Steel την δυνατότητα:

- να καθορίζει τις τιμές, να ελέγχει ή να περιορίζει την παραγωγή ή να παρεμποδίζει τον πραγματικό ανταγωνισμό σε σημαντικό τμήμα της αγοράς για τα σχετικά προϊόντα, ή
- να μην τηρεί τους κανόνες ανταγωνισμού που καθορίζονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ, ιδίως μέσω της απόκτησης τεχνητά πλεονεκτικής θέσης η οποία να ευνοεί την πρόσβαση σε προμήθειες ή αγορές.

(256) Δεδομένου ότι πληρούνται, κατ' αυτόν τον τρόπο οι απαιτήσεις του άρθρου 66 παράγραφος 2 της συνθήκης ΕΚΑΧ, θα πρέπει να εγκριθεί η προβλεπόμενη συγκέντρωση, υπό τον όρο ότι τα μέρη συμμορφώνονται πλήρως προς τις ακόλουθες δεσμεύσεις (με την επιφύλαξη οποιασδήποτε τροποποίησης βάσει της ρήτρας αναθεώρησης που αναφέρεται στο παράρτημα και):

[...]* (Βλέπε μη εμπιστευτική διατύπωση των δεσμεύσεων στο παράρτημα).

(257) Οι εν λόγω δεσμεύσεις συνιστούν όρους εφόσον μόνον μέσω της τήρησής τους (με την επιφύλαξη οποιασδήποτε τροποποίησης βάσει της ρήτρας αναθεώρησης) μπορεί να επιτευχθεί η διαρθρωτική μεταβολή στις σχετικές αγορές.

Οι υπόλοιπες δεσμεύσεις, που αφορούν τα απαραίτητα μέτρα εφαρμογής για την επίτευξη της επιδιωκόμενης διαρθρωτικής μεταβολής, συνιστούν υποχρεώσεις κατά την έννοια του πέμπτου εδαφίου του άρθρου 66 παράγραφος 5 της συνθήκης ΕΚΑΧ,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η πράξη μέσω της οποίας οι επιχειρήσεις Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA και Usinor SA συγχωνεύονται στην επιχείρηση Newco Steel εγκρίνεται σύμφωνα με το άρθρο 66 παράγραφος 2 της συνθήκης ΕΚΑΧ, με την επιφύλαξη της πλήρους τήρησης των δεσμεύσεων που αναφέρονται στο παράρτημα και ιδίως των ακόλουθων όρων: ...

[...]* (Βλέπε μη εμπιστευτική διατύπωση των δεσμεύσεων στο παράρτημα).

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στα κοινοποιούντα μέρη.

Βρυξέλλες, 21 Νοεμβρίου 2001.

Για την Επιτροπή
Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Το πλήρες κείμενο, στην αγγλική γλώσσα, των δεσμεύσεων που αναφέρονται στο άρθρο 1 βρίσκεται στην ακόλουθη διεύθυνση της Επιτροπής στο διαδίκτυο:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
