

Έκδοση  
στην ελληνική γλώσσα

## Νομοθεσία

### Περιεχόμενα

#### I Πράξεις για την ισχύ των οποίων απαιτείται δημοσίευση

- Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 470/96 της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για τροποποίηση των επιστροφών κατά την εξαγωγή στον τομέα του κρέατος πουλερικών 1
- Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 471/96 της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για τον καθορισμό του βαθμού στον οποίο μπορούν να γίνουν αποδεκτές οι αιτήσεις πιστοποιητικών εξαγωγής στον τομέα του κρέατος πουλερικών ..... 3
- Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 472/96 της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για τη χορήγηση αλευριού μαλακού σίτου που προορίζεται για τους πληθυσμούς της Γεωργίας, της Αρμενίας, του Αζερμπαϊτζάν, της Κιργιζίας και του Τατζικιστάν ..... 4
- Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 473/96 της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για διόρθωση του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 468/96 για τον καθορισμό των επιστροφών κατά την εξαγωγή στον τομέα του γάλακτος και των γαλακτοκομικών προϊόντων 11
- Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 474/96 της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για καθορισμό των κατ' αποκοπή τιμών κατά την εισαγωγή για τον καθορισμό της τιμής εισόδου ορισμένων σπαροκηπευτικών ..... 12
- Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 475/96 της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για τον καθορισμό της τιμής του μη εκκοκκισμένου δάμβακος στη διεθνή αγορά ..... 14
- \* Οδηγία 96/13/ΕΚ του Συμβουλίου, της 11ης Μαρτίου 1996, για την τροποποίηση του άρθρου 2 παράγραφος 2 της οδηγίας 77/780/ΕΟΚ όσον αφορά τον κατάλογο των μονίμως εξαιρουμένων πιστωτικών ιδρυμάτων ..... 15

#### II Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση

##### Επιτροπή

96/204/ΕΚ:

- \* Απόφαση της Επιτροπής, της 20ής Σεπτεμβρίου 1995, με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ (υπόθεση IV/M.582 — Orkla/Volvo) (!) ..... 17

(!) Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ

## I

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων απαιτείται δημοσίευση)

**ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 470/96 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ**

της 15ης Μαρτίου 1996

για τροποποίηση των επιστροφών κατά την εξαγωγή στον τομέα του κρέατος πουλερικών

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,  
τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2777/75 του Συμβουλίου, της 29ης Οκτωβρίου 1975, περί κοινής οργανώσεως της αγοράς στον τομέα του κρέατος πουλερικών<sup>(1)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2916/95<sup>(2)</sup>, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 3,

Εκτιμώντας:

ότι οι επιστροφές που εφαρμόζονται στον τομέα του κρέατος των πουλερικών έχουν καθοριστεί από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 273/96 της Επιτροπής<sup>(3)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 450/96<sup>(4)</sup>.

ότι η εφαρμογή των κριτηρίων των αναφερομένων στο άρθρο 8 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2777/75 στα στοιχεία των οποίων έλαβε γνώση η Επιτροπή, οδηγεί στην τροποποίηση των επιστροφών κατά την εξαγωγή, που ισχύουν επί

του παρόντος, σύμφωνα με το παράρτημα του παρόντος κανονισμού,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

*Άρθρο 1*

Οι επιστροφές κατά την εξαγωγή των αναφερόμενων στο άρθρο 1 παράγραφος 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2777/75 προϊόντων, οι οποίες καθορίζονται στο παράρτημα του τροποποιημένου κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 273/96 τροποποιούνται σύμφωνα με τα ποσά που ορίζονται στο παράρτημα του παρόντος κανονισμού.

*Άρθρο 2*

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει στις 18 Μαρτίου 1996.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

Βρυξέλλες, 15 Μαρτίου 1996.

Για την Επιτροπή

Franz FISCHLER

Μέλος της Επιτροπής

<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. L 282 της 1. 11. 1975, σ. 77.

<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. L 305 της 19. 12. 1995, σ. 49.

<sup>(3)</sup> ΕΕ αριθ. L 36 της 14. 2. 1996, σ. 18.

<sup>(4)</sup> ΕΕ αριθ. L 62 της 13. 3. 1996, σ. 12.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

του κανονισμού της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για τροποποίηση των επιστροφών κατά την εξαγωγή στον τομέα του κρέατος πουλερικών

Κωδικός προϊόντος	Προορισμός των επιστροφών (1)	Ποσό των επιστροφών (2)	Κωδικός προϊόντος	Προορισμός των επιστροφών (1)	Ποσό των επιστροφών (2)
		Ecu/100άδα			Ecu/100 kg
0105 11 11 000	01	1,20	0207 25 10 000	04	8,00
0105 11 19 000	01	1,20	0207 25 90 000	04	8,00
0105 11 91 000	01	1,20	0207 14 20 900	05	4,50
0105 11 99 000	01	1,20	0207 14 60 900	05	4,50
		Ecu/100 kg	0207 14 70 190	05	4,50
0207 12 10 900	02	30,00	0207 14 70 290	05	4,50
	03	8,00	0207 27 10 990	04	8,00
0207 12 90 190	02	33,00	0207 27 60 000	04	6,50
	03	8,00	0207 27 70 000	04	6,50

(1) Προορισμοί:

01 όλοι οι προορισμοί, εκτός από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής

02 Αγκόλα, Σαουδική Αραβία, Κουβέιτ, Μπαχρέιν, Κατάρ, Ομάν, Ενωμένα Αραβικά Εμιράτα, Ιορδανία, Υεμένη, Λίβανος, Ιράν, Αρμενία, Αζερμπαϊτζάν, Γεωργία, Ρωσία, Ουζμπεκιστάν και Τατζικιστάν,

03 όλοι οι προορισμοί, εκτός από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, τη Βουλγαρία, την Πολωνία, την Ουγγαρία, τη Ρουμανία, τη Σλοβακία, την Τσεχική Δημοκρατία και τον προορισμό 02,

04 όλοι οι προορισμοί, εκτός από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, τη Βουλγαρία, την Πολωνία, την Ουγγαρία, τη Ρουμανία, τη Σλοβακία, την Τσεχική Δημοκρατία.

05 όλοι οι προορισμοί, εκτός από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, τη Βουλγαρία, την Πολωνία, την Ουγγαρία, τη Ρουμανία, τη Σλοβακία, την Τσεχική Δημοκρατία, την Αρμενία, το Αζερμπαϊτζάν, τη Λευκορωσία, τη Γεωργία, το Καζακιστάν, την Κιργιζία, τη Μολδαβία, τη Ρωσία, το Τατζικιστάν, το Τουρκμενιστάν, το Ουζμπεκιστάν, την Ουκρανία, τη Λιθουανία, την Εσθονία και τη Λετονία.

(2) Οι επιστροφές κατά την εξαγωγή προς την Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας (Σερβία και Μαυροβούνιο) μπορούν να χορηγηθούν μόνο με την τήρηση των όρων που προβλέπονται από τον τροποποιημένο κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 990/93 και τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 462/96.

**NB:** Οι κωδικοί των προϊόντων, συμπεριλαμβανομένων των υποσημειώσεων, καθορίζονται στον τροποποιημένο κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 3846/87 της Επιτροπής.

**ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 471/96 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ**

της 15ης Μαρτίου 1996

**για τον καθορισμό του βαθμού στον οποίο μπορούν να γίνουν αποδεκτές οι αιτήσεις πιστοποιητικών εξαγωγής στον τομέα του κρέατος πουλερικών**

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1372/95 της Επιτροπής, της 16ης Ιουνίου 1995, για τις λεπτομέρειες εφαρμογής του καθεστώτος των πιστοποιητικών εξαγωγής στον τομέα του κρέατος πουλερικών<sup>(1)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 180/96<sup>(2)</sup>, και ιδίως το άρθρο 3 παράγραφος 4,

Εκτιμώντας:

ότι ο κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1372/95 προβλέπει ειδικά μέτρα όταν οι αιτήσεις πιστοποιητικών εξαγωγής αναφέρονται σε ποσότητες ή/και δαπάνες που υπερβαίνουν ή υπάρχει κίνδυνος να υπερβούν τις ποσότητες που διατίθενται συνήθως με βάση τα όρια που προβλέπονται στο άρθρο 8 παράγραφος 12 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2777/75 του Συμβουλίου<sup>(3)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2916/95 της Επιτροπής<sup>(4)</sup>, ή/και τις σχετικές δαπάνες κατά τη διάρκεια της εν λόγω περιόδου·

ότι η αγορά ορισμένων προϊόντων του τομέα του κρέατος πουλερικών χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα: ότι οι επιστροφές που εφαρμόζονται σήμερα στα προϊόντα αυτά είναι δυνατόν να προκαλέσουν ζήτηση πιστοποιητικών εξαγωγής για κερδοσκοπικούς σκοπούς· ότι η έκδοση πιστοποιητικών για τις ποσότητες που ζητήθηκαν από τις 11 έως τις 13 Μαρτίου 1996 υπάρχει κίνδυνος να οδηγήσει σε

υπέρβαση εκείνων που αντιστοιχούν στην κανονική διάθεση των εν λόγω προϊόντων· ότι πρέπει να απορριφθούν οι αιτήσεις για τις οποίες δεν έχουν ακόμη χορηγηθεί πιστοποιητικά εξαγωγής για τα εν λόγω προϊόντα και να καθορισθούν συντελεστές αποδοχής που θα εφαρμοσθούν σε ορισμένες ζητούμενες ποσότητες,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

*Άρθρο 1*

Όσον αφορά τις αιτήσεις χορηγήσεως πιστοποιητικών εξαγωγής που κατατίθενται δυνάμει του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1372/95 στον τομέα του κρέατος πουλερικών:

1. οι αιτήσεις που κατατίθενται από τις 11 έως τις 13 Μαρτίου 1996 γίνονται αποδεκτές με συντελεστή 100 % για τις κατηγορίες 3, 4, 5, 6 και 8 που αναφέρονται στο παράρτημα I του εν λόγω κανονισμού·
2. οι αιτήσεις που κατατίθενται από τις 11 έως τις 13 Μαρτίου 1996 γίνονται αποδεκτές με συντελεστή 22 % για την κατηγορία 7 που αναφέρεται στο παράρτημα I του εν λόγω κανονισμού.

*Άρθρο 2*

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει στις 18 Μαρτίου 1996.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

Βρυξέλλες, 15 Μαρτίου 1996.

Για την Επιτροπή

Franz FISCHLER

Μέλος της Επιτροπής

(<sup>1</sup>) ΕΕ αριθ. L 133 της 17. 6. 1995, σ. 26.  
 (<sup>2</sup>) ΕΕ αριθ. L 25 της 1. 2. 1996, σ. 27.  
 (<sup>3</sup>) ΕΕ αριθ. L 282 της 1. 11. 1975, σ. 77.  
 (<sup>4</sup>) ΕΕ αριθ. L 305 της 19. 12. 1995, σ. 49.

## ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 472/96 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 15ης Μαρτίου 1996

για τη χορήγηση αλευριού μαλακού σίτου που προορίζεται για τους πληθυσμούς της Γεωργίας, της Αρμενίας, του Αζερμπαϊτζάν, της Κιργιζίας και του Τατζικιστάν

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1975/95 του Συμβουλίου, της 4ης Αυγούστου 1995, για ενέργειες δωρεάν χορήγησης γεωργικών προϊόντων που προορίζονται για τους πληθυσμούς της Γεωργίας, της Αρμενίας, του Αζερμπαϊτζάν, της Κιργιζίας, και του Τατζικιστάν<sup>(1)</sup>, και ιδίως το άρθρο 4, παράγραφοι 1 και 3,

Εκτιμώντας:

ότι ο κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2009/95 της Επιτροπής<sup>(2)</sup>, θέσπισε τις διατάξεις που εφαρμόζονται για τη χορήγηση γεωργικών προϊόντων που προβλέπονται από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1975/95·

ότι πρέπει, προκειμένου να χρησιμοποιηθούν τα τελευταία χρηματοδοτικά διαθέσιμα που διατίθενται για τις ενέργειες δωρεάν χορήγησης γεωργικών προϊόντων στους πληθυσμούς του Καυκάσου και της Κεντρικής Ασίας, να οργανωθεί χορήγηση από κάθε κράτος μέλος της Κοινότητας· ότι, για το σκοπό αυτό, πρέπει να προκηρυχθεί διαγωνισμός για τη χορήγηση αλευριού μαλακού σίτου,

ότι τα μέτρα που προβλέπονται στον παρόντα κανονισμό είναι σύμφωνα με τη γνώμη της επιτροπής διαχείρισης σιτηρών,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

*Άρθρο 1*

Προκηρύσσεται διαγωνισμός για τον καθορισμό των δαπανών χορήγησης αλευριού μαλακού σίτου, όπως προσδιορίζεται στο παράρτημα Ι, σύμφωνα με τους όρους που προβλέπονται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2009/95, και ιδίως σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 2.

*Άρθρο 2*

Η χορήγηση αφορά:

α) *παρτίδα αριθ. 1*

Την παράδοση του προϊόντος που καθορίζεται στο παράρτημα Ι, ως ελεύθερο επί του πλοίου, στοιβαγμένο πάνω στο πλοίο.

Ο ρυθμός φόρτωσης του προτεινόμενου λιμένος πρέπει να είναι τουλάχιστον 1 000 τόνοι ημερησίως.

*παρτίδες αριθ. 2 έως 16*

Την παράδοση του προϊόντος που καθορίζεται στο παράρτημα Ι, ως ελεύθερο επί του πλοίου, φορτωμένο σε φορτηγό όχημα κατά την έξοδο από την αποθήκη του παραγωγού·

β) για καθεμία από τις παρτίδες αριθ. 1 έως 16, τη συσκευασία και τη σήμανση του προϊόντος σύμφωνα με τις διατάξεις που περιλαμβάνονται στο παράρτημα Ι.

Το προϊόν πρέπει να είναι έτοιμο προς φόρτωση, κατ'ανώτατο όριο πέντε ημέρες από τις ημερομηνίες που προβλέπονται στο παράρτημα Ι.

*Άρθρο 3*

1. Σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2009/95, οι προσφορές πρέπει να υποβάλλονται στην ακόλουθη διεύθυνση:

Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων,  
ΕΓΤΠΕ, τμήμα Εγγυήσεων  
Διεύθυνση VI/G.2  
Γραφείο 10/05 ή 10/08  
Rue de la Loi / Wetstraat 130  
B — 1049 Βρυξέλλες.

Η προθεσμία για την υποβολή των προσφορών λήγει στις 28 Μαρτίου 1996, στις 12.00 (ώρα Βρυξελλών).

Στην περίπτωση μη αποδοχής της χορήγησης μετά το τέλος της πρώτης προθεσμίας υποβολής των προσφορών, μία δεύτερη προθεσμία για την υποβολή των προσφορών λήγει στις 3 Απριλίου 1996, στις 12.00 (ώρα Βρυξελλών).

2. Στην προσφορά του υποψήφιου αναφέρεται:

*Για καθεμία από τις παρτίδες αριθ. 1 έως 9*

Η ποσότητα μαλακού σίτου που παραλαμβάνεται από τα αναφερόμενα στο παράρτημα ΙΙ αποθέματα παρέμβασης, έναντι πληρωμής της χορήγησης που επαρκεί για να καλυφθούν τα έξοδα της χορήγησης, όπως καθορίζεται στο άρθρο 2 μέχρι το στάδιο της προβλεπόμενης παράδοσης.

Η προσφορά εκφράζεται σε τόνους μαλακού σίτου (καθαρό βάρος) που αντιστοιχούν με ένα τόνο καθαρού βάρους τελικού προϊόντος.

*Για καθεμία από τις παρτίδες αριθ. 10 έως 16*

— είτε η ποσότητα μαλακού σίτου που παραλαμβάνεται από τα αναφερόμενα στο παράρτημα ΙΙ αποθέματα παρέμβασης, έναντι πληρωμής της χορήγησης που επαρκεί για να καλυφθούν όλα τα έξοδα της χορήγησης, όπως καθορίζεται στο άρθρο 2 μέχρι το στάδιο της προβλεπόμενης παράδοσης,

— είτε το ποσό σε Ecu που απαιτείται για κάθε τόνο αλευριού (καθαρό βάρος).

<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. L 191 της 12. 8. 1995, σ. 2.<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. L 196 της 19. 8. 1995, σ. 4.

Ενδεχομένως, η προσφορά εκφράζεται σε τόνους μαλακού σίτου (καθαρό βάρος) που αντιστοιχούν με ένα τόνο καθαρού βάρους τελικού προϊόντος.

Οι κατακυρωθείσες ποσότητες πρέπει να εξέλθουν από την αποθεματοποίηση εντός προθεσμίας ενός μηνός και μισού:

- για την παρτίδα αριθ. 1, από την κοινοποίηση της κατακύρωσης της χορήγησης,
- για τις άλλες παρτίδες, από το τέλος της φόρτωσης του αλευριού στα φορτηγά οχήματα. Κατά παρέκκλιση από το άρθρο 10 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2009/95, το βασικό κατακυρωθέν προϊόν διατίθεται μόνο μετά από τη φόρτωση του αλευριού στα φορτηγά οχήματα.

3. Η προσφορά αφορά το σύνολο των ποσοτήτων μιας παρτίδας που αναφέρεται στο παράρτημα I.

4. Η εγγύηση του διαγωνισμού που αναφέρεται στο άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο στ) του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2009/95 καθορίζεται σε 25 Ecu ανά τόνο αλευριού.

5. Η εγγύηση χορήγησης που αναφέρεται στο άρθρο 8 παράγραφος 1 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2009/95 καθορίζεται σε:

- 350 Ecu ανά τόνο αλευριού για την παρτίδα 1,
- 0 Ecu ανά τόνο αλευριού για καθεμία από τις παρτίδες 2 έως 16. Ωστόσο, η εγγύηση του διαγωνισμού που αναφέρεται στην παράγραφο 4 καταπίπτει σε περίπτωση μη κανονικής παράδοσης του εμπορεύματος.

#### Άρθρο 4

1. Το πιστοποιητικό παραλαβής που αναφέρεται στο άρθρο 12 παράγραφος 3 τρίτη περίπτωση του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2009/95 καταρτίζεται με βάση το υπόδειγμα που περιλαμβάνεται στο παράρτημα III.

2. Το πιστοποιητικό ανάληψης καταρτίζεται με βάση το υπόδειγμα του παραρτήματος IV.

#### Άρθρο 5

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει την τρίτη ημέρα από τη δημοσίευσή του στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

Βρυξέλλες, 15 Μαρτίου 1996.

Για την Επιτροπή

Franz FISCHLER

Μέλος της Επιτροπής

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I

## 1. Προϊόν:

αλεύρι μαλακού σίτου

2. Χαρακτηριστικά και ποιότητα του εμπορεύματος<sup>(1)</sup>:

ΕΕ αριθ. C 114 της 29. 4. 1991 [(σημείο II.B.1.α) πλην της περιεκτικότητας σε στάχτη, η οποία μπορεί να ανέρχεται κατ' ανώτατο όριο σε 0,90 %, που υπολογίζεται επί ξηράς ύλης].

## 3. Περιγραφή των παρτίδων:

*Παρτίδα αριθ. 1:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 10 Απριλίου 1996 και παραδίδονται σε ένα μόνο λιμένα που βρίσκεται στη Μεσόγειο

*Παρτίδα αριθ. 2:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στο Βέλγιο

*Παρτίδα αριθ. 3:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στο Λουξεμβούργο

*Παρτίδα αριθ. 4:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στην Αυστρία

*Παρτίδα αριθ. 5:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στις Κάτω Χώρες

*Παρτίδα αριθ. 6:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 19 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στη Δανία

*Παρτίδα αριθ. 7:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στη Γερμανία

*Παρτίδα αριθ. 8:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στη Γαλλία

*Παρτίδα αριθ. 9:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στην Ιταλία

*Παρτίδα αριθ. 10:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 20 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στην Ισπανία

*Παρτίδα αριθ. 11:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 19 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στην Ιρλανδία

*Παρτίδα αριθ. 12:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 19 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στην Πορτογαλία

*Παρτίδα αριθ. 13:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 19 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στη Φινλανδία

*Παρτίδα αριθ. 14:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 19 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στη Σουηδία

<sup>(1)</sup> Ο υπερθεματιστής χορηγεί στο μεταφορέα πιστοποιητικό το οποίο προέρχεται από μία επίσημη αρχή και το οποίο πιστοποιεί ότι το προς παράδοση προϊόν δεν υπερβαίνει τις ισχύουσες προδιαγραφές για τη ραδιενέργεια στο ενδιαφερόμενο κράτος μέλος. Το πιστοποιητικό ραδιενέργειας πρέπει να αναφέρει την περιεκτικότητα σε κάισιο 134 και 137 και σε ιώδιο 131.

*Παρτίδα αριθ. 15:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 19 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στο Ηνωμένο Βασίλειο

*Παρτίδα αριθ. 16:*

80 τόνοι που διατίθενται από τις 25 Μαΐου 1996 και παραδίδονται σε μία μόνο αποθήκη που βρίσκεται στην Ελλάδα

**4. Συσκευασία<sup>(1)</sup>:**

Οι παρτίδες θα συσκευαστούν σε καινούργιους σάκους γιούτας/πολυπροπυλένιου ή πολυπροπυλένιου, καθαρού περιεχομένου 50 χιλιογράμμων.

ΕΕ αριθ. C 114 της 29. 4. 1991 [(σημείο II.B.2.γ) ή δ)] και ΕΕ αριθ. C 135 της 26. 5. 1992.

**5. Σήμανση:**

Η σήμανση των σάκων πρέπει να είναι σύμφωνη με τις προδιαγραφές που θα γνωστοποιηθούν στους υπερθεματιστές από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή

**6. Στάδιο παράδοσης:**

ανάλογα με την περίπτωση fob στοιβαγμένο (fob stowed) ή fob επί φορτηγού οχήματος

---

<sup>(1)</sup> Με την προοπτική ενδεχόμενης επανατοποθέτησης σε σάκους, ο υπερθεματιστής θα πρέπει να προμηθεύσει 2% των κενών σάκων, της ίδιας ποιότητας με εκείνους που περιέχουν το εμπόρευμα, με την επιγραφή ακολουθούμενη από ένα R κεφαλαίο.



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ

(σε τόνους)

Τόπος αποθήκευσης	Ποσότητα
Παρτίδες αριθ. 1 έως 16 ΓΕΡΜΑΝΙΑ Emder Lagerhaus GmbH D-26723 Emden	3 115,000

Τα χαρακτηριστικά των παρτίδων παρέχονται στους υποβάλλοντες προσφορά από τους οργανισμούς παρέμβασης.

Διεύθυνση του οργανισμού παρέμβασης:

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

BLE

Adickesallee 40

D-60322 Frankfurt am Main

Postfach 18 02 03

D-60083 Frankfurt am Main.

τηλ.: (49) 69 1564 0· τέλεφαξ: (49) 69 1564 793/794.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ

## ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΠΑΡΑΛΑΒΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΑΠΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗΣ

Οργανισμός παρέμβασης: .....

Κανονισμός διαγωνισμού: (ΕΚ) αριθ. ....

Υπερθεματιστής: .....

Προϊόν: .....

Παρτίδα αριθ.: .....

Αριθμός εξακρίβωσης	Ονομασία αποθήκης	Παραληφθείσες ποσότητες	Πραγματική ημερομηνία τελευταίας φυσικής παραλαβής

Ημερομηνία, σφραγίδα και υπογραφή  
του οργανισμού παρέμβασης

.....

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ IV

## ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΝΑΛΗΨΗΣ

Ο υπογεγραμμένος .....  
(ονοματεπώνυμο/ιδιότητα)

ενεργών για λογαριασμό .....

πιστοποιώ ότι παρέλαβα τα κάτωθι περιγραφόμενα εμπορεύματα:

Προϊόν:		
Συσκευασία:		
Αριθμός	σάκων:	
	«Big Bags»	
Συνολική ποσότητα σε τόνους (καθαρό): (μεικτό):		
Τόπος και ημερομηνία της παραλαβής:		
Όνομασία του πλοίου:		

Επωνυμία και διεύθυνση της εταιρείας εποπτείας:

.....  
.....

Όνομα και υπογραφή του τοπικού εκπροσώπου της:

.....  
.....

Παρατηρήσεις ή επιφυλάξεις:

.....  
.....  
.....

Υπογραφή και σφραγίδα  
του μεταφορέα

.....

**ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 473/96 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ**

της 15ης Μαρτίου 1996

**για διόρθωση του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 468/96 για τον καθορισμό των επιστροφών κατά την εξαγωγή στον τομέα του γάλακτος και των γαλακτοκομικών προϊόντων**

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 804/68 του Συμβουλίου, της 27ης Ιουνίου 1968, περί κοινής οργανώσεως της αγοράς στον τομέα του γάλακτος και των γαλακτοκομικών προϊόντων<sup>(1)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2931/95 της Επιτροπής<sup>(2)</sup>, και ιδίως το άρθρο 17 παράγραφος 3,

Εκτιμώντας:

ότι ο κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 468/96 της Επιτροπής<sup>(3)</sup> έχει καθορίσει τις επιστροφές που εφαρμόζονται κατά την εξαγωγή στον τομέα του γάλακτος και των γαλακτοκομικών προϊόντων·

ότι, μετά από επαλήθευση, διαπιστώθηκε ότι η διατύπωση που δημοσιεύθηκε δεν αντιστοιχεί στα μέτρα που υποβλή-

θηκαν για να εκφέρει γνώμη η επιτροπή διαχείρισης· ότι πρέπει, συνεπώς, να διορθωθεί ο εν λόγω κανονισμός,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

*Άρθρο 1*

Στο παράρτημα του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 468/96, για τα προϊόντα που υπάγονται στον κωδικό ΣΟ 0406, ο προορισμός «028» και το ποσόν της αντίστοιχης επιστροφής διαγράφονται.

*Άρθρο 2*Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει την ημέρα της δημοσίευσής του στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*.

Εφαρμόζεται από τις 15 Μαρτίου 1996.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

Βρυξέλλες, 15 Μαρτίου 1996.

*Για την Επιτροπή*

Franz FISCHLER

*Μέλος της Επιτροπής*<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. L 148 της 28. 6. 1968, σ. 13.<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. L 307 της 20. 12. 1995, σ. 10.<sup>(3)</sup> ΕΕ αριθ. L 65 της 15. 3. 1996, σ. 8.

**ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 474/96 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ**

της 15ης Μαρτίου 1996

**για καθορισμό των κατ' αποκοπή τιμών κατά την εισαγωγή για τον καθορισμό της τιμής εισόδου ορισμένων οπωροκηπευτικών**

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 3223/94 της Επιτροπής, της 21ης Δεκεμβρίου 1994, σχετικά με τις λεπτομέρειες εφαρμογής του καθεστώτος κατά την εισαγωγή οπωροκηπευτικών<sup>(1)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2933/95<sup>(2)</sup>, και ιδίως το άρθρο 4 παράγραφος 1,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 3813/92 του Συμβουλίου, της 28ης Δεκεμβρίου 1992, σχετικά με τη λογιστική μονάδα και τις ισοτιμίες που πρέπει να εφαρμόζονται στα πλαίσια της κοινής γεωργικής πολιτικής<sup>(3)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 150/95<sup>(4)</sup>, και ιδίως το άρθρο 3 παράγραφος 3,

Εκτιμώντας:

ότι ο κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 3223/94, σε εφαρμογή των αποτελεσμάτων των πολυμερών εμπορικών διαπραγματεύσεων του Γύρου της Ουρουγουάης, προβλέπει τα κριτήρια για τον καθορισμό από την Επιτροπή των κατ' αποκοπή

τιμών κατά την εισαγωγή από τρίτες χώρες, για τα προϊόντα και τις περιόδους που ορίζονται στο παράρτημά του·

ότι, σε εφαρμογή των προαναφερθέντων κριτηρίων, οι κατ' αποκοπή τιμές κατά την εισαγωγή πρέπει να καθοριστούν, όπως αναγράφονται στο παράρτημα του παρόντος κανονισμού,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

*Άρθρο 1*

Οι κατ' αποκοπή τιμές κατά την εισαγωγή που αναφέρονται στο άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 3223/94 καθορίζονται όπως αναγράφονται στον πίνακα που εμφανίζεται στο παράρτημα.

*Άρθρο 2*

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει στις 16 Μαρτίου 1996.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

Βρυξέλλες, 15 Μαρτίου 1996.

*Για την Επιτροπή*

Franz FISCHLER

*Μέλος της Επιτροπής*

<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. L 337 της 24. 12. 1994, σ. 66.

<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. L 307 της 20. 12. 1995, σ. 21.

<sup>(3)</sup> ΕΕ αριθ. L 387 της 31. 12. 1992, σ. 1.

<sup>(4)</sup> ΕΕ αριθ. L 22 της 31. 1. 1995, σ. 1.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

του κανονισμού της Επιτροπής, της 15ης Μαρτίου 1996, για τον καθορισμό των κατ' αποκοπή τιμών κατά την εισαγωγή για τον καθορισμό τιμών εισόδου ορισμένων οπωροκηπευτικών

<i>(σε Ecu/100 χιλιόγραμμα)</i>			<i>(σε Ecu/100 χιλιόγραμμα)</i>		
Κωδικός ΣΟ	Κωδικός τρίτης χώρας (¹)	Κατ' αποκοπή τιμή κατά την εισαγωγή	Κωδικός ΣΟ	Κωδικός τρίτης χώρας (¹)	Κατ' αποκοπή τιμή κατά την εισαγωγή
0702 00 15	052	73,5	0805 30 20	052	70,5
	060	80,2		204	88,8
	064	59,6		220	74,0
	066	41,7		388	78,7
	068	62,3		400	88,3
	204	77,0		512	54,8
	208	44,0		520	66,5
	212	86,2		524	100,8
	624	199,3		528	102,8
0707 00 15	999	80,4	600	66,7	
	052	125,6	624	85,0	
	053	156,2	999	79,7	
	060	61,0	0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59	052	64,0
	066	53,8		064	78,6
	068	90,8		388	102,4
	204	144,3		400	75,6
	624	87,1		404	67,3
999	102,7	508		68,4	
0709 10 10	220	321,1		512	91,2
	999	321,1		524	110,9
0709 90 73	052	134,9	528	102,0	
	204	77,5	624	86,5	
	412	54,2	728	107,3	
	624	176,1	800	78,0	
	999	110,7	804	21,0	
0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09	052	55,8	0808 20 31	999	81,0
	204	44,4		039	94,8
	208	58,0		052	86,2
	212	49,6		064	72,5
	220	52,2		388	79,3
	388	40,5		400	98,1
	400	43,8		512	64,4
	436	41,6		528	68,3
	448	24,5		624	79,0
	600	56,8		728	115,4
	624	50,2		800	55,8
	999	47,0		804	112,9
				999	84,2

(¹) Ονοματολογία των χωρών που καθορίζεται από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 3079/94 της Επιτροπής (ΕΕ αριθ. L 325 της 17. 12. 1994, σ. 17). Ο κωδικός «999» αντιπροσωπεύει «άλλες καταγωγές».

## ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 475/96 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 15ης Μαρτίου 1996

για τον καθορισμό της τιμής του μη εκκοκκισμένου δάμβακος στη διεθνή αγορά

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

την πράξη προσχώρησης της Ελλάδας, και ιδίως τις παραγράφους 3 και 10 του πρωτοκόλλου αριθ. 4 σχετικά με το δαμβάκι, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1553/95 του Συμβουλίου<sup>(1)</sup>,τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1554/95 του Συμβουλίου, της 29ης Ιουνίου 1995, για τον καθορισμό των γενικών κανόνων του καθεστώτος ενίσχυσης για το δαμβάκι και για την κατάργηση του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2169/81<sup>(2)</sup>, και ιδίως τα άρθρα 3 και 4,

Εκτιμώντας:

ότι, σύμφωνα με το άρθρο 3 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1554/95, η τιμή του μη εκκοκκισμένου δάμβακος στη διεθνή αγορά καθορίζεται περιοδικά με βάση την τιμή της διεθνούς αγοράς που διαπιστώνεται για το εκκοκκισμένο δαμβάκι, λαμβάνοντας παράλληλα υπόψη την παραδοσιακή σχέση μεταξύ της τιμής για το εκκοκκισμένο δαμβάκι και εκείνης που υπολογίζεται για το μη εκκοκκισμένο δαμβάκι· ότι η εν λόγω παραδοσιακή σχέση θεσπίστηκε με το άρθρο 1 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1201/89 της Επιτροπής, της 3ης Μαΐου 1989, περί των λεπτομερειών εφαρμογής του καθεστώτος ενίσχυσης για το δαμβάκι<sup>(3)</sup>, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2878/95<sup>(4)</sup>· ότι στην περίπτωση που η τιμή της διεθνούς αγοράς δεν είναι δυνατόν να καθορισθεί κατά τον τρόπο αυτό, η εν λόγω τιμή καθορίζεται με βάση την τελευταία καθορισθείσα τιμή·

ότι, σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1554/95, η τιμή του εκκοκκισμένου δάμβακος στη

διεθνή αγορά καθορίζεται για ένα προϊόν που ανταποκρίνεται σε ορισμένα χαρακτηριστικά και λαμβάνοντας υπόψη τις πλέον ευνοϊκές προσφορές και τιμές στη διεθνή αγορά μεταξύ εκείνων που θεωρούνται ως αντιπροσωπευτικές της πραγματικής τάσης που παρατηρείται στην αγορά· ότι για τον εν λόγω καθορισμό υπολογίζεται ο μέσος όρος των διαπιστωθεισών προσφορών και τιμών σε ένα ή περισσότερα ευρωπαϊκά χρηματιστήρια για ένα προϊόν CAF σε ένα λιμένα της θόρειας Ευρώπης, με προέλευση διάφορες προμηθεύτριες χώρες που θεωρούνται ως οι πλέον αντιπροσωπευτικές για το διεθνές εμπόριο· ότι, εντούτοις, προβλέπονται προσαρμογές των εν λόγω κριτηρίων για τον καθορισμό της τιμής του εκκοκκισμένου δάμβακος στη διεθνή αγορά, έτσι ώστε να λαμβάνονται υπόψη οι διαφορές που αιτιολογούνται από την ποιότητα του προϊόντος που παραδίδεται ή από τη φύση των προσφορών και τιμών· ότι οι εν λόγω προσαρμογές θεσπίζονται στο άρθρο 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1201/89·

ότι η εφαρμογή των προαναφερθέντων κριτηρίων οδηγεί στον καθορισμό της τιμής του μη εκκοκκισμένου δάμβακος στη διεθνή αγορά, στα επίπεδα που αναφέρονται κατωτέρω,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

*Άρθρο 1*

Η τιμή του μη εκκοκκισμένου δάμβακος στη διεθνή αγορά που αναφέρεται στο άρθρο 3 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1554/95 καθορίζεται σε 35,374 Ecu ανά 100 χιλιόγραμμα.

*Άρθρο 2*

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει στις 16 Μαρτίου 1996.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

Βρυξέλλες, 15 Μαρτίου 1996.

*Για την Επιτροπή*

Franz FISCHLER

*Μέλος της Επιτροπής*

<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. L 148 της 30. 6. 1995, σ. 45.

<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. L 148 της 30. 6. 1995, σ. 48.

<sup>(3)</sup> ΕΕ αριθ. L 123 της 4. 5. 1989, σ. 23.

<sup>(4)</sup> ΕΕ αριθ. L 301 της 14. 12. 1995, σ. 21.

## ΟΔΗΓΙΑ 96/13/ΕΚ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

της 11ης Μαρτίου 1996

για την τροποποίηση του άρθρου 2 παράγραφος 2 της οδηγίας 77/780/ΕΟΚ όσον αφορά τον κατάλογο των μονίμως εξαιρουμένων πιστωτικών ιδρυμάτων

ΤΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

την πρώτη οδηγία 77/780/ΕΟΚ του Συμβουλίου, της 12ης Δεκεμβρίου 1977, περί του συντονισμού των νομοθετικών, κανονιστικών και διοικητικών διατάξεων που αφορούν την ανάλυση και την άσκηση της δραστηριότητας πιστωτικού ιδρύματος<sup>(1)</sup>, και ιδίως το άρθρο 2 παράγραφοι 2 και 3,

την πρόταση της Επιτροπής,

Εκτιμώντας:

ότι η οδηγία 77/780/ΕΟΚ προβλέπει, στο άρθρο 2 παράγραφος 2, ότι κάποια πιστωτικά ιδρύματα ορισμένων κρατών μελών εξαιρούνται μονίμως της εφαρμογής της:

ότι, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 3 της προαναφερθείσας οδηγίας, το Συμβούλιο αποφασίζει, μετά από πρόταση της Επιτροπής, η οποία προς το σκοπό αυτό ζητά τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής τραπεζών, για κάθε ενδεχόμενη τροποποίηση του καταλόγου της παραγράφου 2· ότι ορισμένα κράτη μέλη ζήτησαν αναθεώρηση του καταλόγου·

ότι η έκδοση της παρούσας οδηγίας συνιστά το καταλληλότερο μέσο για την επίτευξη των επιδιωκόμενων στόχων· ότι η παρούσα οδηγία περιορίζεται σε ότι απαιτείται προς επίτευξη των στόχων της και δεν υπερβαίνει τα αναγκαία για το σκοπό αυτό μέτρα·

ότι η παρούσα οδηγία αφορά τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (ΕΟΧ) και ότι τηρήθηκε η διαδικασία του άρθρου 99 της συμφωνίας για την ίδρυση του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου·

ότι η έκδοση της παρούσας οδηγίας αποτέλεσε αντικείμενο διαβουλεύσεων με τη συμβουλευτική επιτροπή τραπεζών,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΟΔΗΓΙΑ:

## Άρθρο 1

Στο άρθρο 2 της οδηγίας 77/780/ΕΟΚ, η παράγραφος 2 αντικαθίσταται από το ακόλουθο κείμενο:

«2. Δεν αφορά τη δραστηριότητα:

- των κεντρικών τραπεζών των κρατών μελών,
- των γραφείων ταχυδρομικών επιταγών,
- στο Βέλγιο, του “Institut de Réescompte et de Garantie / Herdiscontering- en Waarborginstituut”,
- στη Δανία, του “Dansk Eksportfinansieringsfond”, του “Danmarks Skibskreditfond”, και του “Dansk Landbrugs Realkreditfond”,
- στη Γερμανία, της “Kreditanstalt für Wiederaufbau”, των οργανισμών, οι οποίοι δυνάμει του “Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz” αναγνωρίζονται ως όργανα της εθνικής στεγαστικής πολιτικής και των οποίων οι τραπεζικές εργασίες δεν συνιστούν την κύρια δραστηριότητα, καθώς και των οργανισμών, οι οποίοι, δυνάμει του νόμου αυτού, αναγνωρίζονται ως κοινωφελείς στεγαστικοί οργανισμοί,
- στην Ελλάδα, της “Ελληνικής Τράπεζας Βιομηχανικής Αναπτύξεως” του “Ταμείου Παρακαταθηκών και Δανείων” και του “Ταχυδρομικού Ταμειευτηρίου”,
- στην Ισπανία, του “Instituto de Crédito Oficial”,
- στη Γαλλία, της “Caisse des dépôts et consignations”,
- στην Ιρλανδία, των “Credit Unions” και των “Friendly Societies”,
- στην Ιταλία, της “Cassa Depositi e Prestiti”,
- στις Κάτω Χώρες, της “Nederlandse Investeringsbank voor Ontwikkelingslanden NV”, της “NV Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij”, της “NV Industriebank Limburgs Instituut voor Ontwikkeling en Financiering” και της “Overijsselse Ontwikkelingsmaatschappij NV”,
- στην Αυστρία, των επιχειρήσεων που αναγνωρίζονται ως κοινωφελείς οικοδομικοί συνεταιρισμοί και της “Oesterreichische Kontrollbank AG”,
- στην Πορτογαλία, των “Caixas Económicas” που υπάρχει από την 1η Ιανουαρίου 1986, με εξαίρεση των επιχειρήσεων που έχουν τη μορφή ανωνύμων εταιρειών καθώς και της “Caixa Económica Montepio Geral”,
- στη Φινλανδία, της “Teollisen yhteistyön rahasto Oy / Fonden för industriellt samarbete Ab” και της “Kera Oy / Kera Ab”,
- στη Σουηδία, της “Svenska Skeppshypotekskassan”,
- στο Ηνωμένο Βασίλειο, της “National Savings Bank”, της “Commonwealth Development Finance Company Ltd”, της “Agricultural Mortgage Corporation Ltd”, της “Scottish Agricultural Securities Corporation Ltd”, της “Crown Agents for overseas governments and administrations”, των “Credit Unions”, και των “Municipal Banks”.»

(1) ΕΕ αριθ. L 322 της 17. 12. 1977, σ. 30. Οδηγία όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την οδηγία 95/26/ΕΚ (ΕΕ αριθ. L 168 της 18. 7. 1995, σ. 7).



*Άρθρο 2*

Τα κράτη μέλη θέτουν σε ισχύ τις αναγκαίες νομοθετικές, κανονιστικές και διοικητικές διατάξεις για να συμμορφωθούν προς την παρούσα οδηγία, το αργότερο στις 16 Απριλίου 1996. Πληροφορούν αμέσως την Επιτροπή σχετικά.

Οι διατάξεις αυτές, όταν θεσπίζονται από τα κράτη μέλη, αναφέρονται στην παρούσα οδηγία ή συνοδεύονται από την αναφορά αυτή κατά την επίσημη δημοσίευσή τους. Οι λεπτομέρειες της αναφοράς αυτής καθορίζονται από τα κράτη μέλη.

*Άρθρο 3*

Η παρούσα οδηγία τίθεται σε ισχύ την ημέρα της δημοσίευσής της στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*.

*Άρθρο 4*

Η παρούσα οδηγία απευθύνεται στα κράτη μέλη.

Βρυξέλλες, 11 Μαρτίου 1996.

*Για το Συμβούλιο*

*Ο Πρόεδρος*

L. DINI

---

## II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

## ΕΠΙΤΡΟΠΗ

## ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 20ής Σεπτεμβρίου 1995

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ

(υπόθεση IV/M.582 — Orkla/Volvo)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(96/204/EK)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων<sup>(1)</sup>, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

τη συμφωνία για τον ΕΟΧ, και ιδίως το άρθρο 57 παράγραφος 1,

την απόφαση της Επιτροπής, της 23ης Μαΐου 1995 να κινήσει τη διαδικασία στην προκειμένη περίπτωση,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις την ευκαιρία να διατυπώσουν τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής,

Έχοντας υπόψη τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων<sup>(2)</sup>,

Εκτιμώντας ότι:

- (1) Στις 18 Απριλίου οι επιχειρήσεις AB Fortos και Orkla AS κοινοποίησαν στην Επιτροπή σχέδιο συγκέντρωσης διά της οποίας προτίθενται να συνενώσουν σε νέα κοινή επιχείρηση τα συμφέροντα που έχουν αντίστοιχα η καθεμία στον τομέα των ποτών.
- (2) Η Επιτροπή, αφού εξέτασε την κοινοποίηση, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι κοινοποιηθείσα συγκέντρωση εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 και πρέπει να εξετασθεί από την

Επιτροπή σε συνεργασία με την Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 58 και του πρωτοκόλλου αριθ. 24 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

## I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (3) Η AB Fortos («εφεξής Fortos») είναι θυγατρική κατά 100% της AB Volvo («εφεξής Volvo»), του σουηδικού ομίλου κατασκευής αυτοκινήτων οχημάτων. Η Fortos κατέχει με τη σειρά της την BCP Branded Consumer Products AB («εφεξής BCP») η οποία κατέχει την AB Pripss Bryggerier («εφεξής Pripss»), σουηδική εταιρεία παραγωγής ποτών, και την Hansa Bryggeri A/S («εφεξής Falcon»), εταιρεία που παράγει επίσης ποτά και έχει έδρα τη Νορβηγία, όπου και ασκεί τις δραστηριότητές της. Η Fortos κατέχει επίσης την Falcon Bryggerier AB («εφεξής Falcon») η οποία παράγει μπίρα, αναψυκτικά και μεταλλικό νερό στη Σουηδία.
- (4) Η Orkla AS («εφεξής Orkla») είναι νορβηγική εταιρεία, της οποίας οι δραστηριότητες συγκεντρώνονται στον τομέα των επώνυμων καταναλωτικών προϊόντων, των χημικών προϊόντων και των χρηματοοικονομικών επενδύσεων. Η Orkla κατέχει το σύνολο του μετοχικού κεφαλαίου της Ringnes A/S («εφεξής Ringnes»), νορβηγού παραγωγού ποτών.

## II. Η ΠΡΑΞΗ

- (5) Η πράξη συνίσταται στη δημιουργία κοινής επιχείρησης παραγωγής ποτών της «BCP-JV», από την Fortos και την Orkla. Τούτο θα επιτευχθεί μέσω της δημι-

<sup>(1)</sup> ΕΕ αριθ. L 395 της 30. 12. 1989· διορθωτικό, ΕΕ αριθ. L 257 της 21. 9. 1990, σ. 13.

<sup>(2)</sup> ΕΕ αριθ. C 76 της 16. 3. 1996, σ. 14.

ουργίας μιας νέας εταιρείας [...] (!). Οι σταδιακές αυτές πράξεις θα έχουν ως αποτέλεσμα ότι η BCP-JV θα αποκτήσει τα μερίδια της Orkla και της Fortos στις εταιρείες Pripss, Hansa και Ringnes. Η ανωτέρω κοινή επιχείρηση θα παράγει, θα εμπορεύεται και θα διανέμει είδη μπίρας, αναψυκτικών και μεταλλικού νερού τόσο στη Σουηδία όσο και στη Νορβηγία. Μεταξύ των ποτών αυτών συμπεριλαμβάνονται τόσο τα ποτά που θα παράγονται με τη δική της επωνυμία, όσο και εκείνα που θα παράγονται με την άδεια εκμετάλλευσης, π.χ. η Carlsberg, η Coca-Cola κ.λπ.

- (6) Σκοπός της BCP-JV είναι να αποτελέσει μια σημαντική σκανδιναβική επιχείρηση στον κλάδο των ποτών που θα είναι σε θέση να ανταπεξέλθει στον ανταγωνισμό μιας συνεχώς διευρυνόμενης αγοράς η οποία αποκτά ολοένα και εντονότερο διεθνή χαρακτήρα. Έτσι, στο επιχειρηματικό πρόγραμμα της κοινής επιχείρησης επισημαίνεται ότι θα επιδιωχθεί η συμμετοχή άλλων μετοχών, συμπεριλαμβανομένων [... ] (!)

### III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ/ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΕΟΧ

- (7) Ο συνολικός κύκλος εργασιών της Volvo και της Orkla σε παγκόσμιο επίπεδο ανέρχεται σε 19 543 εκατομμύρια Ecu. Ο κύκλος εργασιών των δύο εταιρειών σε κοινοτικό επίπεδο υπερβαίνει τα 250 εκατομμύρια Ecu (ο κύκλος εργασιών της Volvo ανέρχεται στα [...] (!) εκατομμύρια Ecu και της Orkla στα [...] (!) εκατομμύρια Ecu), από τα οποία τα δύο τρίτα πραγματοποιούνται σε ένα και το αυτό κράτος μέλος. Συνεπώς, η πράξη έχει κοινοτική διάσταση.
- (8) Τόσο η Volvo, όσο και η Orkla πραγματοποιούν κύκλο εργασιών που υπερβαίνει τα 250 εκατομμύρια Ecu στο έδαφος των κρατών ΕΖΕΣ. Συνεπώς, η παρούσα υπόθεση πρέπει να αξιολογηθεί από την Επιτροπή σε συνεργασία με την Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ, σύμφωνα με το άρθρο 58 και το πρωτόκολλο αριθ. 24 της συμφωνίας ΕΟΧ.
- (9) Σύμφωνα με το άρθρο 8 και το πρωτόκολλο αριθ. 3 της συμφωνίας ΕΟΧ, τα προϊόντα που ορίζονται στο σημείο 2202 του εναρμονισμένου συστήματος επωνυμίας και κωδικοποίησης των εμπορευμάτων και οι μπίρες που παρασκευάζονται από ουσίες εκτός της δύνης, δεν καλύπτονται από τη συμφωνία. Η παρούσα απόφαση βασίζεται στο άρθρο 57 της συμφωνίας ΕΟΧ σύμφωνα με τον κανονισμό περί συγχωνεύσεων και, συνεπώς, δεν αφορά τη νορβηγική αγορά των εν λόγω προϊόντων. Ωστόσο, τα προϊόντα αυτά εξετάζονται στο βαθμό που η παραγωγή και η διανομή τους επηρεάζονται στην αξιολόγηση που ακολουθεί και αφορά τη Νορβηγία.

### IV. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

#### Κοινός έλεγχος

- (10) Η Fortos και η Orkla θα κατέχουν αντίστοιχα το 49 και το 51 % των μετοχών της BCP-JV. Ωστόσο, η

BCP-JV πρόκειται να εκδώσει μετατρέψιμες ομολογίες μέσω των οποίων η οικονομική συμμετοχή της Fortos στην BCP-JV θα αυξηθεί στο 55 % και το μερίδιο της Orkla θα μειωθεί στο 45 %.

- (11) Τα μέρη έχουν συμφωνήσει να συνάψουν σύμβαση μετόχων που προβλέπει ότι η Fortos και η Orkla θα ασκούν ισοδύναμη επιρροή στην BCP-JV. Οι αποφάσεις που θα αφορούν το σχεδιασμό της εμπορικής πολιτικής και της ανταγωνιστικής στρατηγικής, την έγκριση και εκτέλεση του ετήσιου και των μακροπρόθεσμων προϋπολογισμών και των επιχειρηματικών προγραμμάτων, καθώς και οι αποφάσεις επί στρατηγικών ή οικονομικών στόχων θα λαμβάνονται από κοινού από την Fortos και την Orkla.
- (12) Το διοικητικό συμβούλιο της BCP-JV θα αποτελείται από τέσσερα μέλη, δύο από τα οποία θα ορίζονται από τη Fortos και δύο από την Orkla. Ο πρόεδρος, που θα ορίζεται από κοινού, θα είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Orkla, αλλά δεν θα έχει αποφασιστική ψήφο σε περίπτωση ισοψηφίας.
- (13) Τα μέρη κατήρτισαν και ενέκριναν από κοινού επιχειρηματικό πρόγραμμα για την περίοδο 1995-1998, στο οποίο διευκρινίζεται η κατεύθυνση που προτίθεται να ακολουθήσει η BCP-JV, καθώς και η εξοικονόμηση χρηματοοικονομικών πόρων και οι υποχρεώσεις προς τρίτους που θα προκύψουν από την πράξη.
- (14) Βάσει των ανωτέρω εξάγεται το συμπέρασμα ότι η BCP-JV θα ελέγχεται από κοινού από την Orkla και τη Fortos.

#### Αυτόνομη οικονομική οντότητα

- (15) Οι τρεις εταιρείες ποτών που συμμετέχουν στην πράξη η Hansa, η Pripss και η Ringnes, λειτουργούν σήμερα ως ανεξάρτητες εταιρείες στη Νορβηγία και τη Σουηδία. Η BCP-JV θα αποκτήσει τα στοιχεία του ενεργητικού και του παθητικού των εταιρειών αυτών, συμπεριλαμβανομένων των εμπορικών σημάτων και της τεχνογνωσίας τους. Οι μέτοχοι θα επενδύσουν τους απαραίτητους οικονομικούς πόρους στην BCP-JV που θα της επιτρέψουν να πραγματοποιήσει τα σχέδιά της, δηλαδή να καταστεί ανεξάρτητη επιχείρηση και σημαντική εταιρεία στον κλάδο των ποτών σε παγκόσμιο επίπεδο.
- (16) Συνεπώς, η BCP-JV θα καταστεί αυτόνομη οικονομική οντότητα.

#### Πτυχές συνεργασίας

- (17) Εκτός από τη συμμετοχή της στην BCP-JV, η Fortos κατέχει επίσης πλειοψηφικό μερίδιο στη Falcon, εταιρεία ποτών που δραστηριοποιείται στη σουηδική αγορά. Ωστόσο, η Orkla θα αποσυρθεί από την αγορά ποτών μέσω της δημιουργίας της BCP-JV και συνεπώς είναι φανερό ότι δεν μπορεί να προκύψει συντονισμός, δεδομένου ότι μόνο μία μητρική εται-

(!) Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο.

ρεία, η Fortos, θα εξακολουθήσει να ασκεί δραστηριότητες στην αγορά της κοινής επιχείρησης<sup>(1)</sup>. Ως εκ τούτου, η πράξη δεν δημιουργεί κίνδυνο συντονισμού των εμπορικών πολιτικών.

- (18) Συνεπώς, εξάγεται το συμπέρασμα ότι η BCP-JV έχει χαρακτήρα συγκέντρωσης και ότι η παρούσα πράξη συνιστά συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

#### V. ΟΙ ΕΞΕΤΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- (19) Τα μέρη έχουν επισημάνει τρεις αγορές προϊόντων που επηρεάζονται κυρίως από τη δημιουργία της BCP-JV: τη μπίρα, τα αεριούχα αναψυκτικά και το μεταλλικό νερό. Όσον αφορά τα αεριούχα αναψυκτικά στη Νορβηγία, η Επιτροπή δεν είναι αρμόδια (όπως εξηγείται στην παράγραφο 9 παραπάνω) να προδίδει σε κάποια εκτίμηση ως προς την BCP-JV. Για

τη Σουηδία δεν υπάρχει αλληλοεπικάλυψη για τα αεριούχα ποτά ούτε κίνδυνος για τους δυνητικούς ανταγωνιστές (εξαιτίας της ισχύος των εταιρειών που χορηγούν άδειες διεθνώς όπως η Coca-Cola). Συνεπώς, επειδή δεν συνάγεται το συμπέρασμα ότι τα αεριούχα αναψυκτικά αποτελούν καθεαυτά αγορά σχετικού προϊόντος, η παρούσα απόφαση δεν ασχολείται μαζί τους περαιτέρω. Τα μη αεριούχα αναψυκτικά καλύπτουν πολύ μικρό ποσοστό της κατανάλωσης στη Νορβηγία και τη Σουηδία και για το λόγο αυτό δεν εξετάσθηκαν χωριστά.

#### Μπίρα

##### α) Νορβηγία

- (20) Η μπίρα κατατάσσεται σε κατηγορίες ανάλογα με τον αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο, όπως προκύπτει από τον κατωτέρω πίνακα, όπου παρατίθεται επίσης ο ειδικός φόρος κατανάλωσης που επιβάλλεται σε κάθε κατηγορία αλκοολικού θαμμού:

		(Nkr/l)				
		1.1.1991	1.1.1992	1.7.1992	1.1.1993	1.1.1994
Μπίρα κατηγορίας 0	(vol % < 0,70)	0,86	1,00	1,02	1,02	1,06
Μπίρα κατηγορίας I	(vol % 0,70—2,50)	1,64	1,75	1,85	1,85	1,93
Μπίρα κατηγορίας II	(vol % 2,50—4,75)	10,44	11,45	12,10	12,10	12,62
Μπίρα κατηγορίας III	(vol % 4,75—7,00)	18,05	19,80	20,90	20,90	21,80

		(Nkr/l)
		2.1.1995
Κατηγορία Α	(vol % < 0,7)	1,08
Κατηγορία Β	(vol % 0,7—2,75)	1,96
Κατηγορία Γ	(vol % 2,75—3,75)	7,36
Κατηγορία Δ	(vol % 3,75—4,75)	12,76
Κατηγορία Ε	(vol % 4,75—5,75)	18,16
Κατηγορία ΣΤ	(vol % 5,75—6,75)	23,56
Κατηγορία Ζ	(vol % 6,75—7,00)	24,64

- (21) Συνεπώς, πρέπει να εξετασθεί εάν η ανωτέρω κατάταξη της μπίρας πρέπει να ληφθεί υπόψη για τον προσδιορισμό των διαφόρων αγορών προϊόντων. Η αναθεώρηση των κατηγοριών μπίρας, που τέθηκε σε ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 1995, δεν μεταβάλλει την αξιολόγηση που παρατίθεται κατωτέρω.
- (22) Πρέπει να σημειωθεί ότι η κατανάλωση μπίρας της κατηγορίας II κυριαρχεί στη Νορβηγία, όπου κάλυψε το 90 %<sup>(2)</sup> περίπου της συνολικής κατανάλωσης τόσο το 1993, όσο και το 1994.
- (23) Ο νορβηγικός νόμος Lov om omsetning av alkoholholdig drik m.v της 2ας Ιουνίου 1989 αριθ. 27 («εφεξής

νόμος περί οινοπνευματωδών ποτών του 1989»), στο τμήμα 3-1 επιτρέπει την πώληση μπίρας κατηγορίας III μόνο από το AS Vinmonopolet (το κρατικό μονοπώλιο λιανικού εμπορίου) ή τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις τροφοδοσίας, εφόσον οι τοπικές αρχές έχουν εκδώσει άδεια για τη διάθεσή της στα κατά τόπους καταστήματα. Η μπίρα της κατηγορίας αυτής κάλυψε λιγότερο του 1 %<sup>(2)</sup> της συνολικής κατανάλωσης κατά το 1993 και το 1994. Ομοίως, υπάρχουν περιορισμένες ενδείξεις που μαρτυρούν ότι οι καταναλωτές αντικαθιστούν την κατηγορία μπίρας 0 με αεριούχα αναψυκτικά: οι μπίρες αυτές κάλυψαν περίπου το 3 %<sup>(2)</sup> της συνολικής κατανάλωσης το 1993 και το 1994.

(1) Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τη διάκριση μεταξύ των κοινών επιχειρήσεων με χαρακτήρα συγκέντρωσης και με χαρακτήρα συνεργασίας (ΕΕ αριθ. C 385 της 31. 12. 1994, σ. 1).

(2) Πηγή: Norsk Bryggeri-og Minerlavannindustri Forening (ένωση νορβηγών παραγωγών αναψυκτικών και ζυθοποιών) και απαντήσεις των ανταγωνιστών.

- (24) Οι κατηγορίες μπίρας III και 0 καλύπτουν πολύ μικρά ποσοστά της συνολικής κατανάλωσης και η αξιολό-

γηση της υπόθεσης από άποψη του ανταγωνισμού δεν επηρεάζεται από το εάν τα προϊόντα αυτά θεωρηθεί ότι ανήκουν ή όχι σε διαφορετικές αγορές προϊόντων.

#### Υποκατάσταση της μπίρας κατηγορίας II

- (25) Είναι απαραίτητο να εκτιμηθεί κατά πόσον η μπίρα κατηγορίας II («pils») υποκαθίσταται από άλλα ποτά. Κατ' αρχάς, δεδομένου ότι ο ενδιάμεσος και ο τελικός καταναλωτής αγοράζουν μπίρες pils λόγω των χαρακτηριστικών τους που οφείλονται στο οινόπνευμα και της γεύσης τους δεν θεωρείται πιθανό ότι θα ήθελαν να τις υποκαταστήσουν με κάποιο άλλο ποτό.
- (26) Όσον αφορά τις διαφορές τιμών μεταξύ της μπίρας pils και των άλλων μη οιοπνευματωδών ποτών, καθίσταται φανερό από τις λιανικές τιμές τιμοκαταλόγου των ζυθοποιών ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των προϊόντων. Για παράδειγμα, 0,5 λίτρου Coca-Cola κοστίζει το ήμισυ περίπου ίσης ποσότητας μπίρας pils. Αν και τα προϊόντα δεν είναι απόλυτα συγκρίσιμα, η διαφορά αυτή ισχύει και για άλλα οιοπνευματώδη ποτά: η χαμηλότερη λιανική τιμή τιμοκαταλόγου του AS Vinmololet για μία φιάλη κρασί είναι σήμερα περίπου 60 νορβηγικές κορόνες. Η λιανική τιμή τιμοκαταλόγου της ζυθοποιίας για μία φιάλη 0,7 λίτρου μπίρας pils είναι περίπου 14 νορβηγικές κορόνες. Συνεπώς, και μόνο από άποψη τιμών, η υποκατάσταση των προϊόντων αυτών θεωρείται απίθανη.
- (27) Οι ανωτέρω διαφορές τιμών ισχύουν και για τον τελικό καταναλωτή. Οι πελάτες των καταστημάτων λιανικού εμπορίου καλούνται να καταβάλλουν κατά κανόνα τρεις έως τέσσερις φορές υψηλότερες τιμές για τη μπίρα σε σχέση με τα αεριούχα αναψυκτικά. Ομοίως, για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας, η μπίρα pils υπολογίζεται ότι είναι κατά 40 % ακριβότερη από ίση ποσότητα αεριούχων αναψυκτικών. Συνεπώς, και μόνο από άποψη τιμών, η υποκατάσταση των προϊόντων αυτών από τον τελικό καταναλωτή θεωρείται απίθανη.
- (28) Ως εκ τούτου, εξάγεται το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει πιθανότητα υποκατάστασης μεταξύ της μπίρας pils και των άλλων προϊόντων που αναφέρονται ανωτέρω.

Διαφορετικές ανταγωνιστικές συνθήκες μεταξύ του λιανικού εμπορίου και των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας

- (29) Η έκθεση του 1995 για τη δυτικοευρωπαϊκή μπίρα της Canadian Limited («Καναδική έκθεση»), η οποία χρησιμοποιείται εν γένει στον εν λόγω τομέα ως πηγή άντλησης στοιχείων, διακρίνει δύο κατηγορίες στην πώληση μπίρας: τις πωλήσεις που πραγματοποιούνται από το λιανικό εμπόριο και τις πωλήσεις που πραγματοποιούνται από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας. Η έκθεση διαπιστώνει ότι οι δύο ανωτέρω κατηγορίες πελατών στη Νορβηγία κάλυπταν αντίστοιχα το 75 % και το 25 % της αγοράς τόσο το 1993, όσο και το 1994. Συνεπώς, πρέπει να εξετασθεί εάν οι σχέσεις μεταξύ

των προμηθευτών και των ανωτέρω κατηγοριών πελατών έχουν ως αποτέλεσμα την ύπαρξη διαφορετικών ανταγωνιστικών συνθηκών για τις προαναφερθείσες κατηγορίες πελατών.

- (30) Ο κλάδος του λιανικού εμπορίου περιλαμβάνει τέσσερις αλυσίδες καταστημάτων λιανικής πώλησης που καλύπτουν το 97 % περίπου της αγοράς ειδών παντοπωλείου της Νορβηγίας. Τα καταστήματα αυτά προμηθεύονται και διαθέτουν πολυάριθμες μάρκες εμφιαλωμένης μπίρας και αυτό αποτελεί, εν γένει, τη μόνη μορφή υπό την οποία διατίθεται η μπίρα στο λιανικό εμπόριο. Αντίθετα, ο κλάδος των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας προμηθεύεται κυρίως μπίρα σε δεξαμενές ή σε βαρέλι. Τα μέσα διανομής είναι, εν γένει, παρόμοια και στις δύο περιπτώσεις: οι ζυθοποιοί παραδίδουν μπίρα από το ζυθοποιείο στο κατάστημα λιανικής πώλησης, το μπαρ ή το εστιατόριο.
- (31) Τα καταστήματα λιανικής πώλησης προμηθεύονται, εν γένει, μπίρα σε χαμηλότερες τιμές τιμοκαταλόγου σε σχέση με τις αντίστοιχες τιμές για τον κλάδο των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας. Από την άλλη πλευρά, οι προαναφερθείσες επιχειρήσεις επιτυγχάνουν μεγαλύτερες εκπτώσεις σε σχέση με τις επιχειρήσεις του λιανικού εμπορίου. Η καθαρή τιμή που προκύπτει είναι, εν γένει, χαμηλότερη για τον κλάδο των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας από ό,τι για τον κλάδο του λιανικού εμπορίου.
- (32) Ο τελικός πελάτης των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας αγοράζει ένα προϊόν που διαφέρει από το προϊόν που προσφέρει ο κλάδος του λιανικού εμπορίου, δεδομένου ότι ο πελάτης αγοράζει επίσης την εξυπηρέτηση και την ατμόσφαιρα που δεν παρέχονται από τα καταστήματα λιανικής πώλησης, εφόσον, στη δεύτερη περίπτωση, η μπίρα καταναλώνεται στο σπίτι. Το γεγονός αυτό έχει αναγνωρισθεί από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο που αποφάνθηκε ότι «Από την άποψη του καταναλωτή ο τομέας των ποτοποιιών, καφευνίων και εστιατορίων διαφέρει από τον τομέα του λιανικού εμπορίου, εφόσον οι πωλήσεις στον πρώτο τομέα δεν συνίστανται απλώς σε αγοραπωλησίες προϊόντων, αλλά και σε παροχές υπηρεσιών», κατά συνέπεια η σχετική αγορά είναι εν προκειμένω η αγορά της διανομής μπίρας στα εστιατόρια και ποτοποιεία (!).

- (33) Τέλος, θα ήταν απίθανο να αγοράζουν οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και οι επιχειρήσεις τροφοδοσίας εμφιαλωμένη μπίρα από καταστήματα λιανικής πώλησης για να την πωλήσουν σε μπαρ κλπ., διότι δεν θα ήταν πρακτικό να προμηθεύονται και να μεταφέρουν τις απαιτούμενες ποσότητες φιαλών από το ένα σημείο πώλησης στο άλλο.

- (34) Για όλους τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή συμπέρανε ότι οι εξεταζόμενες αγορές προϊόντων είναι η πώληση μπίρας στις επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου καθώς και στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας.

(!) C-234/89, Stergios Delimitis κατά Henninger Bräu AG, Συλλογή [1991] I-935.

## 6) Σουηδία

- (35) Όπως στη Νορβηγία, η μπίρα κατατάσσεται σε κατηγορίες ανάλογα με τον αλκοολικό τίτλο ως εξής:

Κατηγορία	Ποσοστό οινοπνεύματος κατ' όγκο
I	0 — 2,25
II	2,26 — 3,5
III	> 3,5

- (36) Τα μερίδια αγοράς των διαφόρων αυτών κατηγοριών, που διαφέρουν ως προς τη διάρθρωσή τους από τις κατηγορίες που ισχύουν στη Νορβηγία, παρουσιάζουν πολύ μικρότερες αποκλίσεις στη Σουηδία, όπου το 1994 η κατηγορία I κάλυψε το 17 % της συνολικής αγοράς μπίρας, η κατηγορία II το 49 % και η κατηγορία III το 34 %.
- (37) Το Systembolaget (το σουηδικό κρατικό μονοπώλιο λιανικής πώλησης οινοπνευματωδών ποτών), που πωλεί εν γένει μπίρα της κατηγορίας III, διαδραματίζει σημαντικότερο ρόλο στην αγορά μπίρας, δεδομένου ότι κάλυψε το 18 % της συνολικής κατανάλωσης μπίρας το 1994, σε σχέση με το AS Vinmonopolet στη Νορβηγία, οι πωλήσεις του οποίου κάλυψαν λιγότερο του 1 % της συνολικής κατανάλωσης μπίρας. Στο σημείο αυτό σημειώνεται ότι η αρμόδια για τον ανταγωνισμό σουηδική αρχή έχει χωρίσει τη μπίρα σε διάφορες αγορές προϊόντων, ανάλογα με την περιεκτικότητά της σε οινόπνευμα.
- (38) Ωστόσο, όπως σημειώνεται κατωτέρω, δεν υπάρχει επικάλυψη των συμμετεχόντων μερών στη σουηδική αγορά μπίρας. Συνεπώς, για την αξιολόγηση της παρούσας υπόθεσης δεν είναι απαραίτητο να έχει αποσαφηνισθεί το σημείο αυτό, ενώ η αξιολόγηση που παρατίθεται κατωτέρω αναφέρεται μόνο στις ενδεχόμενες δυσμενείς επιπτώσεις από τον αποκλεισμό δυνητικού ανταγωνιστή.

**Εμφιαλωμένο νερό**

- (39) Και τα δύο μέρη πωλούν εμφιαλωμένο νερό στη Νορβηγία: η Ringnes [...] <sup>(1)</sup> εκατομμύρια λίτρα (ποσοστό [...] <sup>(2)</sup>) των πωλήσεων εμφιαλωμένου νερού στη Νορβηγία και η Hansa [...] <sup>(1)</sup> εκατομμύρια λίτρα (ποσοστό [...] <sup>(3)</sup>). Η αγορά εμφιαλωμένου νερού στη Νορβηγία αποτελεί αναδυόμενη αγορά όπου υπάρχει σχετικά χαμηλή κατά κεφαλή κατανάλωση, περίπου 6-8 λίτρων, και η οποία αναπτύσσεται με ταχύ ρυθμό (30 % το 1994). Το επίπεδο αυτό κατανάλωσης βρίσκεται σε μεγάλη αντίθεση με το επίπεδο κατανάλωσης σε πιο ώριμες αγορές, όπως της Γαλλίας (97 λίτρα κατά κεφαλή το χρόνο), της Ιταλίας (94 λίτρα) ή της Γερμανίας (85 λίτρα). Το εμφιαλωμένο νερό στη Νορβηγία εμφιαλώνεται όχι μόνον από πηγές αλλά και από νερό βρύσης που χρησιμοποιείται για την παρασκευή αναψυκτικών. Συνεπώς, εξαιτίας της απουσίας φραγμών για την είσοδο στην αγορά, οποισοδήποτε εμφιαλωτής αναψυκτικών στη Νορβηγία

μπορεί εύκολα να παράγει και να διαθέσει στην αγορά εμφιαλωμένο νερό. Η αγορά βρίσκεται ακόμα στα σπάργανα, δεν χαρακτηρίζεται από τη διάδοση πολυάριθμων προϊόντων, φαινόμενο που απαντάται σε πιο ανεπτυγμένες αγορές, ούτε από τους εμπορικούς φραγμούς που χαρακτηρίζουν τις ώριμες αγορές (όσον αφορά τη μαζική διαφήμιση, την πρόσβαση στους χώρους έκθεσης και πώλησης των εμπορευμάτων στα καταστήματα και τη φήμη της μάρκας).

- (40) Έχοντας υπόψη το γεγονός ότι η κατανάλωση εμφιαλωμένου νερού στη Νορβηγία βρίσκεται σε εναρκτήριο στάδιο, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της αγοράς όπως περιγράφονται παραπάνω και το γεγονός ότι δεν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου σε ό,τι αφορά τη στήριξη και τη διαφήμιση των διαφόρων προϊόντων ή κορεσμός της αγοράς, είναι μάλλον απίθανη συγκέντρωση να εμποδίσει σε σημαντικό βαθμό τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Σε κάθε περίπτωση πρέπει να γίνει αντιληπτό ότι οι δεσμεύσεις που υπέβαλαν τα μέρη στην προκειμένη περίπτωση συνεπάγονται de facto ότι με την πώληση του εμφιαλωτικού δυναμικού της Hansa δεν θα υπάρξει ενίσχυση της προηγούμενης θέσης που κατείχε στην αγορά η Ringnes.

**VI. ΟΙ ΕΞΕΤΑΖΟΜΕΝΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΑΝΑΦΟΡΑΣ**

- (41) Οι επιπτώσεις της κοινοποιηθείσας πράξης θα γίνουν αισθητές κυρίως στη Νορβηγία. Η Ringnes δεν πραγματοποιεί σημαντικές πωλήσεις ούτε κατέχει σημαντικό μερίδιο αγοράς στον τομέα των ποτών στη Σουηδία. Ως εκ τούτου, η επικάλυψη των δραστηριοτήτων των μερών και οι ενδεχόμενες επιπτώσεις της κοινοποιηθείσας πράξης στον ανταγωνισμό, όπως ορίζονται στον κανονισμό περί συγκεντρώσεων, θα παρουσιαστούν στη Νορβηγία. Η εξέταση θα επικεντρωθεί στη Νορβηγία και θα αναφερθεί στη Σουηδία στο βαθμό που η Ringnes θα μπορούσε να αποτελέσει δυνητικό ανταγωνιστή των σουηδών ζυθοποιών.

**Μπίρα****Μάρκες**

- (42) Η μπίρα είναι καταναλωτικό προϊόν που πωλείται εν γένει σε γυάλινες φιάλες και με εμπορική επωνυμία. Ειδικότερα στη Νορβηγία, οι εγχώριες μάρκες μπίρας όπως η Hansa και η Ringnes, καθώς και ορισμένες νορβηγικές μάρκες μπίρας που πωλούνται σε ορισμένες περιοχές της περιφέρειας, καλύπτουν το μεγαλύτερο μέρος της κατανάλωσης (90 %). Οι σημαντικότερες ξένες μάρκες που πωλούνται στη Νορβηγία δάσει άδειας εκμετάλλευσης (Carlsberg, Heineken, Tuborg και Guinness), και οι οποίες στις περισσότερες περιπτώσεις έχουν προσαρμοσθεί στις νορβηγικές προδιαγραφές για την περιεκτικότητα σε οινόπνευμα, πραγματοποιούν όλες μαζί πωλήσεις ύψους 10,6 εκατομμυρίων λίτρων, ποσό που αντιστοιχεί περίπου στο 5 % του όγκου της κατανάλωσης (πηγή: έκθεση της ένωσης νορβηγών παραγωγών αναψυκτικών και ζυθοποιών).

<sup>(1)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο.

<sup>(2)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 75 και 85 %.

<sup>(3)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: < 5 %.

*Διανομή*

- (43) Η μπίρα είναι ογκώδες προϊόν με σημαντικό κόστος μεταφοράς. Η μεταφορά του προϊόντος έχει ιδιαίτερη σημασία στη Νορβηγία για δύο βασικούς λόγους: οι γεωγραφικές συνθήκες της χώρας έχουν ως αποτέλεσμα την ύπαρξη μεγάλων χερσαίων αποστάσεων και, δεύτερον, η μπίρα διανέμεται άμεσα από τις ζυθοποιίες στα καταστήματα λιανικού εμπορίου, είτε πρόκειται για καταστήματα τροφίμων είτε για ξενοδοχειακές επιχειρήσεις ή επιχειρήσεις τροφοδοσίας. Στη Νορβηγία τα περισσότερα είδη διατροφής διανέμονται από χονδρεμπόρους, που σε πολλές περιπτώσεις συνδέονται με τις μεγάλες αλυσίδες πώλησης τροφίμων. Οι μόνες εξαιρέσεις στο σύστημα αυτό αφορούν σήμερα τα ποτά, τον καπνό και τα ναυπά γεωργικά προϊόντα, που παραδίδονται από τους παραγωγούς στα σημεία πώλησης. Επομένως, για την πώληση ποτών στη Νορβηγία, και ειδικότερα για την πώληση μπίρας απαιτείται η σύσταση πυκνού δικτύου διανομής, γεγονός που προϋποθέτει σημαντικές δαπάνες και χρόνο. Το εν λόγω δίκτυο διανομής θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί μόνο για ποτά και θα είχε λίγες εναλλακτικές χρήσεις, εφόσον οι αλυσίδες λιανικής πώλησης και οι συνδεδεμένοι με αυτές χονδρέμποροι έχουν αναλάβει τη διανομή στα σημεία πώλησης όλων των άλλων συσκευασμένων ειδών διατροφής. Οι συνέπειες του κόστους μεταφοράς και διανομής έχουν υποχρεώσει ορισμένους ζυθοποιούς της Νορβηγίας να δραστηριοποιούνται μόνο στην περιφέρειά τους, αναγκάζοντάς τους, να συγκεντρώνουν τον κύριο όγκο των πωλήσεών τους στην περιοχή τους και τις γειτνιάζουσες περιοχές.

*Νομικοί φραγμοί που απομονώνουν τη νορβηγική αγορά*

- (44) Υπάρχουν ορισμένες ρυθμιστικές παρεμβάσεις που αποτελούν φραγμό κατά της ανάπτυξης των εισαγωγών και, σε κάθε περίπτωση, παρεμποδίζουν σε μεγάλο βαθμό την ανταγωνιστικότητα της εισαγόμενης μπίρας στη Νορβηγία από την άποψη των τιμών. Οι φραγμοί αυτοί είναι το αποτέλεσμα της ισχύουσας νομοθεσίας περί οινόπνευματών ποτών και των περιβαλλοντικών φόρων που εφαρμόζονται στη Νορβηγία.

*Νομοθεσία περί οινόπνευματών ποτών*

- (45) Τα βασικά νομοθετικά κείμενα που εφαρμόζονται στη Νορβηγία είναι ο νόμος περί οινόπνευματών ποτών του 1989 και ο νόμος περί μπίρας του 1912. Σύμφωνα με τους ανωτέρω νόμους, απαγορεύεται στη Νορβηγία η πώληση μπίρας με αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο άνω του 7%. Η πώληση μπίρας με αλκοολικό βαθμό κατ' όγκο άνω του 4,75% επιτρέπεται μόνο στα καταστήματα του AS Vinmonopolet (κρατικό μονοπώλιο) και στα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια που έχουν άδεια να σερβίρουν τις εν λόγω μπίρες. Αυτές οι κατηγορίες μπίρας δεν μπορούν να πωληθούν σε καταστήματα τροφίμων, γεγονός που έχει ως αποτέλεσμα ότι, ενώ οι κατηγορίες μπίρας με αλκοολικό τίτλο κάτω του 4,75% μπορούν δυννητικά να πωλη-

θούν σε 5 300 καταστήματα περίπου, το Vinmonopolet διαθέτει μόνο 110 σημεία πώλησης περίπου. Για να αξιολογηθούν οι επιπτώσεις της νομοθεσίας αυτής σε περίπτωση εισαγωγών, πρέπει να σημειωθεί ότι οι μπίρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχουν αλκοολικό βαθμό κατ' όγκο μεταξύ 5 και 5,5%. Το γεγονός αυτό έχει επιβεβαιωθεί τόσο από εισαγωγείς μπίρας στη Νορβηγία, όσο και από τους κορυφαίους ζυθοποιούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

- (46) Κατά παράδοση, ο φόρος που επιβάλλεται στις μπίρες με αλκοολικό βαθμό κατ' όγκο άνω του 4,75% (εν γένει στις εισαγόμενες μπίρες) είναι σχεδόν διπλάσιος του φόρου για τις μπίρες με αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο κάτω του 4,75% (εν γένει για τις μπίρες που παράγουν νορβηγικές εταιρίες). Από τα στοιχεία σχετικά με τις τιμές που προσκόμισαν τα μέρη προκύπτει ότι ο φόρος αντιστοιχεί στα  $\frac{2}{3}$  περίπου της τιμής του παρασκευαστή για μια συνήθη φιάλη μπίρας. Ως εκ τούτου οι επιπτώσεις της φορολογίας είναι σημαντικές για την ανταγωνιστικότητα της τιμής της μπίρας που παράγεται εκτός της Νορβηγίας. Ο φόρος ανά φιάλη για μια συνήθη μπίρα pils αντιστοιχεί περίπου στο 45% της λιανικής τιμής. Συνεπώς, η φορολογία έχει σημαντικές επιπτώσεις στις τιμές καταναλωτή.
- (47) Τα τμήματα 8-12 και 9-2 του νόμου περί οινόπνευματών ποτών του 1989 απαγορεύουν τις εκπτώσεις επί των πωλήσεων μπίρας σε καταναλωτές και τη διαφήμιση κάθε μπίρας με αλκοολικό βαθμό κατ' όγκο άνω του 2,5%. Τούτο έχει ως αποτέλεσμα ότι περιορίζεται σε μεγάλο βαθμό η είσοδος νέων προϊόντων στη Νορβηγία, εφόσον περιορίζεται η χρησιμοποίηση σημαντικών δραστηριοτήτων μάρκετινγκ (διαφήμιση και προσφορές σε σημεία πώλησης) ώστε να παροτρυνθούν οι καταναλωτές να στραφούν σε νέες μάρκες.
- (48) Τέλος, ο νόμος περί μπίρας του 1912 επιβάλλει την αναγραφή της φορολογικής κατηγορίας στην ετικέτα του προϊόντος, καθότι δεν επαρκεί μόνο η αναγραφή της περιεκτικότητας σε οινόπνευμα. Τούτο περιπλέκει περαιτέρω τις εισαγωγές μπίρας, καθώς οι εισαγόμενες μπίρες πρέπει να σημανθούν εκ νέου.

*Περιβαλλοντική νομοθεσία*

- (49) Στις φιάλες που δεν επαναχρησιμοποιούνται ή δεν αναπληρώνονται στη Νορβηγία (φιάλες μιας χρήσης) επιβάλλεται ειδικός φόρος, βάσει της περιβαλλοντικής νομοθεσίας. Ο φόρος αυτός ανέρχεται σε ένα βασικό ποσό 0,7 νορβηγικών κορονών ανά φιάλη, στον οποίο προστίθεται ένας κλιμακούμενος επιπρόσθετος φόρος ύψους 3 νορβηγικών κορονών ανά φιάλη το ανώτερο, που μειώνεται ανάλογα με το ποσοστό ανακύκλωσης των δοχείων από γυαλί μιας χρήσης. Σήμερα ο πρόσθετος αυτός φόρος αντιστοιχεί σε 1,05 νορβηγικές κορόνες ανά φιάλη. Τέλος, καταβάλλονται 0,08 νορβηγικές κορόνες ανά φιάλη στην εταιρεία που πραγματοποιεί την ανακύκλωση γυάλινων δοχείων. Η συνολική επιβάρυνση για τις φιάλες που δεν επαναχρησιμοποιούνται ή δεν αναπληρώνονται στη Νορβηγία ανέρχεται, συνεπώς,

σε 1,83 νορβηγικές κορόνες, ενώ η τιμή κατασκευαστή ανέρχεται περίπου στις 2,5 νορβηγικές κορόνες ανά φιάλη 35 cl χωρίς τους φόρους. Η εγχώρια εμφιάλωση μπίρας δεν επιβαρύνεται με τον περιβαλλοντικό αυτό φόρο, δεδομένου ότι οι νορβηγοί ζυθοποιοί έχουν συγκροτήσει ένα κοινό σύστημα συλλογής και επαναχρησιμοποίησης φιαλών μπίρας. Για τα κουτιά, άλλο παραδοσιακό μέσο συσκευασίας μπίρας, επιβάλλεται ακόμη υψηλότερος φόρος, εφόσον μέχρι σήμερα δεν γίνεται καμία μείωση του φόρου ύψους 3 νορβηγικών κορονών ανά κουτί. Τα κουτιά ελλείπουν σχεδόν παντελώς από τη νορβηγική αγορά μπίρας. Υπολογίζεται ότι καλύπτουν το 0,4% της συνολικής κατανάλωσης στη Νορβηγία (πηγή: καναδική έκθεση).

#### Εμπορικές ροές

- (50) Σύμφωνα με την κοινοποίηση, οι εισαγωγές εκτιμάται ότι αντιστοιχούσαν στο 2,6% της κατανάλωσης στη Νορβηγία το 1994. Οι εισαγωγές αυτές αφορούν κυρίως τις μπίρες των κατηγοριών 0 και II και στοχεύουν τις νότιες αστικές περιοχές. Από τις στατιστικές της Confederation des Brasseurs du Marché Commun (CBMC) και της καναδικής έκθεσης προκύπτει ότι οι εισαγωγές μπίρας στη Νορβηγία αντιστοιχούσαν σε ποσοστό μικρότερο του 1% της κατανάλωσης κατά την περίοδο 1980-1991 και αυξήθηκαν στο 1,5% το 1993. Το 1994 σημειώθηκε σημαντική αύξηση των εισαγωγών. Οι επιχειρηματικοί κύκλοι αποδίδουν την αύξηση αυτή στην κατάργηση του νόμου περί καθαρότητας στη Νορβηγία, την κατάργηση του μονοπωλίου εισαγωγής μπίρας του Vinmonopolet και την αποδοχή των φιαλών 33 cl στη Νορβηγία μετά την έναρξη ισχύος της συμφωνίας ΕΟΧ το 1994. Παρά τη σημαντική αύξηση των εισαγωγών στη Νορβηγία το έτος αυτό, οι εισαγωγές παραμένουν πολύ χαμηλές σε σύγκριση με τις άλλες χώρες. Στη Σουηδία και την Κοινότητα οι εισαγωγές αντιπροσώπευαν περίπου το 7-8% της κατανάλωσης το 1994 (πηγή: καναδική έκθεση) και έχουν αυξηθεί σε μεγάλο βαθμό ως ποσοστό της κατανάλωσης από το 1990. Σύμφωνα με έναν νορβηγό εισαγωγέα μπίρας, οι εισαγωγές δεν αναμένεται να αυξηθούν περαιτέρω, εκτός εάν τροποποιηθεί η νομοθεσία στη Νορβηγία. Με την ισχύουσα νομοθεσία, κατά τις εκτιμήσεις του εν λόγω εισαγωγέα, οι εισαγωγές δεν μπορούν να υπερβούν το 2-3% της κατανάλωσης.

- (51) Οι εξαγωγές είναι επίσης περιορισμένες: οι εξαγωγές μπίρας της Ringnes ανήλθαν στο [...] (!) των πωλήσεων της το 1994. Η Hansa δεν πραγματοποίησε εξαγωγές και, δεδομένου ότι οι δύο αυτές εταιρείες καλύπτουν το μεγαλύτερο μέρος της νορβηγικής παραγωγής, μπορούν να θεωρηθούν αντιπροσωπευτικές για την αγορά στο σύνολό της. Από γενικές πηγές (ένωση νορβηγών παραγωγών αναψυκτικών

και ζυθοποιών και καναδική έκθεση) προκύπτει ότι οι εξαγωγές αντιστοιχούν σε λιγότερο του 1% της παραγωγής.

#### Διαπραγματεύσεις με πελάτες

- (52) Οι νορβηγοί προμηθευτές διαπραγματεύονται άμεσα με τους νορβηγούς πελάτες τόσο στην αγορά των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας, όσο και στην αγορά των καταστημάτων λιανικής πώλησης ειδών διατροφής. Παρά τη σταδιακή διεθνοποίηση των καταστημάτων λιανικής πώλησης ειδών διατροφής, μέσω συγχωνεύσεων και συμμαχιών, όλοι οι νορβηγοί ζυθοποιοί που ερωτήθηκαν από την Επιτροπή κατά την έρευνα της δήλωσαν ότι δεν διεξάγουν άμεσα διαπραγματεύσεις, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τις τιμές και τις εκπτώσεις, με τους διεθνείς συνασπισμούς καταστημάτων λιανικής πώλησης.

#### Απόψεις επιχειρηματικών κύκλων

- (53) Τέλος, οι διεθνείς ζυθοποιοί, καθώς και οι νορβηγοί ζυθοποιοί, στους οποίους απευθύνθηκε η Επιτροπή, θεωρούν ότι η νορβηγική αγορά μπίρας έχει εθνικό χαρακτήρα. Οι διεθνείς ζυθοποιοί επιβεβαιώνουν τις προαναφερθείσες δυσκολίες για την αύξηση των εισαγωγών.

#### Συμπέρασμα

- (54) Έχοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά της μπίρας που καταναλώνεται στη Νορβηγία, τις επιπτώσεις της γενικής και της ειδικής νομοθεσίας της Νορβηγίας που επηρεάζει τη μπίρα και τις φιάλες, τις ιδιαιτερότητες της διανομής μπίρας στη Νορβηγία, τις αμελητέες εμπορικές ροές μεταξύ της Νορβηγίας και άλλων χωρών και τις απόψεις των ζυθοποιών και των εισαγωγέων που συγκέντρωσε η Επιτροπή κατά την έρευνά της, εξάγεται το συμπέρασμα ότι η νορβηγική αγορά μπίρας έχει εθνικό χαρακτήρα.
- (55) Σε κάποιο βαθμό η σουηδική αγορά έχει παρόμοια χαρακτηριστικά, αν και είναι περισσότερο ανοιχτή στις εισαγωγές. Σε κάθε περίπτωση, εφόσον οι δραστηριότητες των μερών στη Σουηδία δεν επικαλύπτονται, οι μόνες δυνατές ανησυχίες στο θέμα του ανταγωνισμού μπορεί να προκύψουν από το ενδεχόμενο εισόδου της Ringnes στη Σουηδία. Ως εκ τούτου, το ζήτημα του ακριβούς προσδιορισμού της γεωγραφικής αγοράς μπορεί να μείνει ανοιχτό για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης.

## VII. ΕΚΤΙΜΗΣΗ

### Νορβηγία

#### α) Συνολική θέση των μερών στην αγορά

- (56) Τα μέρη έχουν υπολογίσει τα μερίδια αγοράς τους στις υπό εξέταση αγορές προϊόντων και τις γεωγραφικές αγορές, που ορίζονται ανωτέρω, ως εξής:

(!) Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: < 5%.



(57)

	1992 Όγκος (εκατομμύρια λίτρα)	1993 Όγκος (εκατομμύρια λίτρα)	1994 Όγκος (εκατομμύρια λίτρα)	1992 Μερίδιο (%)	1993 Μερίδιο (%)	1994 Μερίδιο (%)
Ringnes	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>
Hansa	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>
Σύνολο	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(4)</sup>	[...] <sup>(4)</sup>	[...] <sup>(4)</sup>

<sup>(1)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο.<sup>(2)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 55 και 65 %.<sup>(3)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: < 20 %.<sup>(4)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 70 και 80 %.

(58) Για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς τους, τα μέρη χρησιμοποίησαν την καναδική έκθεση και στοιχεία της έκθεσης της νορβηγικής ένωσης παραγωγών αναψυκτικών και ζυθοποιών που προσαρμόστηκε για τις εισαγωγές και τις ζυθοποιίες που δεν είναι μέλη της ένωσης.

(59) Η Επιτροπή υπολόγισε εκ νέου τον όγκο των πωλήσεων της εν λόγω αγοράς για το 1994 χρησιμοποιώντας τις ίδιες πηγές, αλλά λαμβάνοντας επίσης υπόψη στοιχεία που προσκόμισαν ανταγωνιστές των μερών στη Νορβηγία. Η συνολική αγορά, σύμφωνα με την ανωτέρω εκτίμηση, είναι μεγαλύτερη κατά [...] <sup>(1)</sup> εκατομμύρια λίτρα. Επομένως, το σύνολο των μεριδίων αγοράς των μερών για το 1994 μειώνεται στο [...] <sup>(2)</sup>.

#### β) Πώληση μπίρας σε καταστήματα λιανικής πώλησης ειδών διατροφής

##### i) Διάρθρωση της προμήθειας

(60) Η επί μέρους αγορά της κατ' οίκον κατανάλωσης μπίρας στη Νορβηγία εκφρασμένη σε εκατομμύρια λίτρα (καναδική έκθεση), οι πωλήσεις των μερών και το μερίδιο αγοράς τους εκτιμώνται ως εξής:

Έτος	Πωλήσεις του 1993	1993 %	Πωλήσεις του 1994	1994 %
Κατανάλωση	166,2	100	171,0	100
Πωλήσεις της Ringnes	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>
Πωλήσεις της Hansa	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(2)</sup>
Συνδυασμένες πωλήσεις	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(4)</sup>	[...] <sup>(1)</sup>	[...] <sup>(4)</sup>

<sup>(1)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο.<sup>(2)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 50 και 60 %.<sup>(3)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: < 20 %.<sup>(4)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 60 και 70 %.<sup>(1)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο.<sup>(2)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 70 και 80 %.

- (61) Οι κύριοι ανταγωνιστές των μερών είναι η Mack, που βρίσκεται στο Tromsø και τα 2/3 περίπου των πωλήσεων της συγκεντρώνονται στη βόρεια Νορβηγία, η Christianssand («CB»), που βρίσκεται στην κομητεία Adger και ο κύριος όγκος των πωλήσεων της συγκεντρώνεται στη νότια Νορβηγία και οι εταιρείες Borg και Aass, που βρίσκονται κοντά στο Όσλο και ο κύριος όγκος των πωλήσεών τους συγκεντρώνεται στη νοτιοανατολική Νορβηγία. Το μερίδιο αγοράς όλων αυτών των ανταγωνιστών στην αγορά λιανικής πώλησης είναι κατώτερο του 10%. Τα εργοστάσια ζυθοποιίας και εμφιάλωσης της Ringnes είναι καταγεγραμμένα σε όλη τη Νορβηγία. Ως εκ τούτου, οι πωλήσεις μπίρας που πραγματοποιεί είναι, υπό τη στενή έννοια, οι μόνες που διανέμονται σε εθνικό επίπεδο. Το εργοστάσιο της Hansa βρίσκεται στο Bergen και οι μπίρες της διανέμονται κυρίως στη δυτική ακτή της Νορβηγίας.
- (62) Κανέναν ανταγωνιστή δεν διακινεί μια μάρκα σε εθνικό επίπεδο που να ανταγωνίζεται με την εθνικής εμβέλειας μάρκα Ringnes και κανέναν τους δεν διαθέτει δίκτυο διανομής που να καλύπτει όλη τη χώρα. Μόνο η μάρκα Hansa χαρακτηρίζεται μερικές φορές από τα καταστήματα τροφίμων και τους ανταγωνιστές των μερών ως εθνικής εμβέλειας μάρκα ή ως αναδεικνυόμενη μάρκα εθνικής εμβέλειας στη Νορβηγία.
- (63) Οι νορβηγικές ζυθοποιίες έχουν μεγάλη πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Η ικανότητα παρασκευής μπίρας μπορεί να εκτιμηθεί με σχετική δεβαιότητα. Τα μέρη ανέφεραν στην κοινοποίησή τους ότι η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα των εταιρειών Moss, CB, Mack, Borg, Aass και Grans ανέρχεται σε 90 εκατομμύρια λίτρα, ποσό που αντιστοιχεί περίπου στο 40% της παραγωγής της Νορβηγίας. Ωστόσο, η αύξηση της παραγωγής μπίρας με σκοπό την πώληση σε καταστήματα λιανικής πώλησης τροφίμων χωρίς μεγάλες επενδυτικές δαπάνες εξαρτάται και από το δυναμικό των δεξαμενών και την ικανότητα εμφιάλωσης. Ο υπολογισμός της ικανότητας εμφιάλωσης είναι δυσκολότερος, εφόσον μπορεί να αυξηθεί δημιουργώντας περισσότερες θάρδιες. Ωστόσο, από ενδείξεις που προέρχονται από τα ίδια τα μέρη και τους ανταγωνιστές τους προκύπτει ότι υπάρχει πράγματι κάποια πλεονάζουσα ικανότητα. Είναι δεκτό ότι, σύμφωνα με υπάρχουσες ενδείξεις, η παραγωγή μπίρας στη Νορβηγία μπορεί να αυξηθεί τόσο από τα μέρη, όσο και τους ανταγωνιστές τους.
- (64) Ωστόσο, είναι αμφίβολο ότι οι ανταγωνιστές θα μπορούσαν να αυξήσουν την παραγωγή τους για να ανταγωνιστούν την εταιρεία που θα προκύψει από τη συγχώνευση, εάν, για παράδειγμα, αυξάνονταν οι τιμές λόγω της σχεδιαζόμενης συγχώνευσης. Ως προς το θέμα αυτό πρέπει να εξετασθούν τρία βασικά θέματα: το κόστος διανομής, η πρόσβαση τα καταστήματα λιανικής πώλησης και η τιμολογιακή πολιτική που ακολούθησαν στο παρελθόν οι νορβηγικοί ζυθοποιοί.
- Κόστος διανομής*
- (65) Το νορβηγικό σύστημα διανομής μπίρας έχει περιγραφεί ανωτέρω, στο πλαίσιο του καθορισμού της αγοράς. Η Ringnes έχει υπολογίσει ότι το κόστος διανομής της μπίρας αντιπροσωπεύει περίπου το

[...] <sup>(1)</sup> του συνολικού κόστους. Για τη Mack, λόγω της θέσης της, το κόστος διανομής είναι αισθητά υψηλότερο. Ωστόσο, στις απαντήσεις των άλλων ανταγωνιστών επιβεβαιώνεται, ως επί το πλείστον, η ύπαρξη υψηλού κόστους διανομής. Συνεπώς, το κόστος διανομής διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση ανταγωνιστικών τιμών, ιδιαίτερα εάν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η τεχνολογία παρασκευής μπίρας είναι τυποποιημένη και όλες οι ζυθοποιίες της Νορβηγίας εισάγουν πρώτες ύλες με παρόμοιους όρους. Συνεπώς, η διανομή αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες όπου είναι δυνατός ο ανταγωνισμός σε επίπεδο τιμών. Σχετικά με το θέμα αυτό, όλοι οι ανταγωνιστές τόνισαν τη σημασία της διακίνησης μεγάλων ποσοτήτων προκειμένου να επιτευχθεί ανταγωνιστικό κόστος για τη μεταφορά ποτών. Ιδιαίτερα, ο συνδυασμός των πωλήσεων μπίρας με τις πωλήσεις αναψυκτικών τύπου cola, που διακινούνται σε πολύ μεγαλύτερες ποσότητες, θεωρείται ζωτικής σημασίας για την ανταγωνιστική διανομή μπίρας. Εδώ πρέπει να σημειωθεί ότι τα μέρη θα συνδυάσουν ένα μεγάλο μερίδιο αγοράς μπίρας με ένα μεγάλο μερίδιο πωλήσεων αεριούχων αναψυκτικών.

*Πρόσβαση στις επιχειρήσεις λιανικής πώλησης*

- (66) Οι ανταγωνιστές, και ιδιαίτερα οι μικρές ζυθοποιίες, ανέφεραν ότι η πρόσβαση στα καταστήματα λιανικής πώλησης είναι ένα από τα κύρια καλύματα για την αύξηση των πωλήσεων. Οι όροι πρόσβασης στα καταστήματα λιανικής πώλησης θα συζητηθούν λεπτομερέστερα κατωτέρω, αλλά, εν πάση περιπτώσει, οι ανταγωνιστές των μερών εξέφρασαν φόβους ότι η διάθεση χώρου για τα προϊόντα τους στα καταστήματα λιανικής πώλησης θα περιορισθεί σε μεγάλο βαθμό στο μέλλον από την επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση λόγω i) των οικονομικών πόρων της επιχείρησης που προέκυψε από τη συγχώνευση, ii) της εμπορίας από την εν λόγω επιχείρηση πολυάριθμων προϊόντων (διαφορετικής μάρκας), μεταξύ των οποίων συγκαταλέγονται οι μοναδικές μάρκες που διατίθενται σε ολόκληρη τη Νορβηγία, ορισμένες τοπικές μάρκες και οι σημαντικότερες ξένες μάρκες, iii) του γεγονότος ότι η επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση θα είναι ο κύριος προμηθευτής προϊόντων της Coca-Cola και iv) του ότι η ανωτέρω επιχείρηση θα παρέχει ένα ευρύ φάσμα άλλων συσκευασμένων ειδών διατροφής στα καταστήματα λιανικής πώλησης.

*Οι τιμές μπίρας*

- (67) Έχοντας υπόψη τη διάρθρωση της αγοράς μετά τη συγχώνευση, στην οποία η επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση θα είναι πολύ μεγαλύτερη από τους ανταγωνιστές της όσον αφορά τις πωλήσεις και τους πόρους, αναμένεται ότι οι άλλες ζυθοποιίες της Νορβηγίας θα τείνουν να επικεντρώσουν τις δραστηριότητές τους στις περιφερειακές αγορές αντί να ανταγωνισθούν την Ringnes/Hansa. Επίσης, από την εξέταση των τιμοκαταλόγων των κύριων ζυθοποιών, μετά την αφαίρεση του φόρου οινοπνεύματος, προκύπτει ότι κατά τα τελευταία τρία χρόνια οι ζυθοποιίες

<sup>(1)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο <20%

που συγκεντρώνουν τις πωλήσεις τους στην περιοχή του Όσλο, έτειναν να προσαρμόζουν τις τιμές τους στις τιμές της Ringnes, γεγονός που επιβεβαιώνει ότι η ανταγωνιστική τους ικανότητα είναι περιορισμένη, με αποτέλεσμα οι τιμές της φιάλης 35 cl της μπίρας τύπου pils των εταιρειών Ringnes, Aass και Borg να κυμαίνονται στο ίδιο επίπεδο.

#### Συμπέρασμα

- (68) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση θα υπόκειται σε τοπικό ανταγωνισμό σε όλες τις περιοχές. Τα βασικά επιχειρήματα που προβάλλουν για να υποστηρίξουν την υπόθεση αυτή είναι ότι οι τοπικοί ζυθοποιοί διαθέτουν πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα και ότι οι αλυσίδες καταστημάτων λιανικής πώλησης θα αναζητήσουν και ένα δεύτερο προμηθευτή ως εναλλακτική λύση έναντι της Ringnes/Hansa στη Νορβηγία, με αποτέλεσμα το συνολικό μερίδιο αγοράς της επιχείρησης που προέκυψε από τη συγχώνευση να είναι μικρότερο από το άθροισμα των μεριδίων αγοράς της Ringnes και της Hansa πριν από τη συγχώνευση. Ακόμη και εάν η επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση απωλέσει ορισμένες πωλήσεις λόγω της κοινοποιηθείσας πράξης, είναι βέβαιο ότι το μερίδιο αγοράς της θα παραμείνει πολύ υψηλό, τόσο με απόλυτους αριθμούς, όσο και σε σχέση με τους ανταγωνιστές της. Επίσης, από τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν κατά την έρευνα προκύπτει ότι θα ήταν δύσκολο για τους περιφερειακούς ανταγωνιστές να χρησιμοποιήσουν την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητά τους για να αυξήσουν την παραγωγή τους και να κερδίσουν πωλήσεις ανταγωνιζόμενες την επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση. Σε κάθε περίπτωση, η ισχυρή θέση στην αγορά της επιχείρησης που προέκυψε από τη συγχώνευση θα εμπόδιζε την αποτελεσματική ανάπτυξη των περιφερειακών προμηθευτών σε εθνικό επίπεδο. Συνεπώς, στην παρούσα φάση διαπιστώνεται ότι έχοντας υπόψη τα απόλυτα μερίδια αγοράς, το σημαντικό χάσμα στον όγκο των πωλήσεων και τα μερίδια αγοράς μεταξύ της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγχώνευση και των πλησιέστερων ανταγωνιστών της, καθώς και τις διαφορές ως προς τη διεύρυνση του φάσματος των σημάτων που προμηθεύουν οι ανωτέρω επιχειρήσεις και, τέλος, τα στοιχεία που προκύπτουν από τις τιμές της μπίρας στη Νορβηγία κατά τα τελευταία χρόνια, οι περιφερειακές ζυθοποιίες δεν θα είναι σε θέση να ασκήσουν σημαντική ανταγωνιστική πίεση στην επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση.

#### ii) Αντισταμιστική ισχύς των καταστημάτων λιανικής πώλησης τροφίμων

- (69) Η διάρθρωση του τομέα των καταστημάτων λιανικής πώλησης τροφίμων στη Νορβηγία χαρακτηρίζεται από μεγάλο βαθμό συγκέντρωσης, δεδομένου ότι οι τέσσερις κορυφαίες ενώσεις αλυσίδων (Norges-Gruppen, Hakon-Gruppen, NKL/Coop και Rema) καλύπτουν το 97 % περίπου των πωλήσεων των καταστημάτων πώλησης. Καθένας από τους ανωτέρω ομίλους

πραγματοποιεί σε κεντρικό επίπεδο τις αγορές και τις διαπραγματεύσεις με τους παραγωγούς για όλες τις αλυσίδες καταστημάτων λιανικής πώλησης που κατέχει ή που είναι συνδεδεμένες με τον όμιλο. Οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης τροφίμων στη Νορβηγία ακολουθούν πολιτική κάθετης ολοκλήρωσης, συστήνοντας δικές τους επιχειρήσεις χονδρικής πώλησης ή δημιουργώντας στενές συμβατικές σχέσεις με ανεξάρτητους χονδρεμπόρους. Κατά το παρελθόν, οι προμηθευτές ειδών παντοπωλείου στη Νορβηγία παρέδιδαν τα προϊόντα τους σε κάθε κατάστημα λιανικής πώλησης. Σήμερα, τα περισσότερα συσκευασμένα είδη διατροφής διανέμονται στα καταστήματα λιανικής πώλησης από τις ίδιες τις αλυσίδες, μέσω των δικών τους χονδρεμπόρων ή από ανεξάρτητους χονδρεμπόρους που διανέμουν τα προϊόντα για λογαριασμό των αλυσίδων. Οι αλυσίδες καταστημάτων λιανικής πώλησης ώθησαν τους παραγωγούς να μη διανέμουν οι ίδιοι τα προϊόντα τους στα σημεία πώλησης, μερικές φορές παρά τη θέλησή τους (πρόσφατο παράδειγμα αποτελεί ένας σοκολατοπαραγωγός, του οποίου τα προϊόντα αποκλείστηκαν από τα καταστήματα λιανικής πώλησης μέχρις ότου δέχθηκε να τα παραδίδει στο χονδρέμπορο της επιχείρησης λιανικού εμπορίου). Οι χονδρέμποροι θεωρούν ότι τα μέσα τεχνικοοικονομικής στήριξης που διαθέτουν, οι οικονομίες κλίμακας που επιτυγχάνουν και η αποτελεσματικότητά τους τους επιτρέπουν να μειώσουν το κόστος διανομής κατά 50 % και άνω. Τα ποτά, ο καπνός και τα ωπά είδη διατροφής αποτελούν τις μόνες κατηγορίες προϊόντων, τις οποίες οι προμηθευτές εξακολουθούν να παραδίδουν οι ίδιοι στα σημεία πώλησης. Κύκλοι της αγοράς αποδίδουν την εξαίρεση των ποτών στο σύστημα επιστροφής των φιαλών που έχει δημιουργηθεί λόγω του περιβαλλοντικού φόρου επί των φιαλών, που περιγράφεται αναλυτικά ανωτέρω στο πλαίσιο του ορισμού της γεωγραφικής αγοράς.

- (70) Τα μέρη δήλωσαν ότι οι αλυσίδες λιανικής πώλησης κυριαρχούν στην αγορά ποτών, αφορά πτηνών, εφόσον ο μεγάλος βαθμός συγκέντρωσής τους και η σταδιακή καθετοποίησή τους τους παρέχει ισχυρά διαπραγματευτικά μέσα. Επίσης, η θέση τους θα μπορούσε να ενισχυθεί εάν συνδέονταν με διεθνείς συνασπισμούς λιανοπωλητών, όπως η NAF International (NKL/Coop), η AMS Alliance (Hakon-Gruppen) ή μέσω διεθνικών εξαγορών (η σουηδική εταιρεία λιανικής πώλησης ICA κατέχει σημαντικό μερίδιο στην Hakon-Gruppen). Οι δύο άλλες σημαντικότερες αλυσίδες, η Rema και η Norgesgruppen διεξάγουν διαπραγματεύσεις για να συμμετάσχουν σε διεθνείς συνασπισμούς/συνεργασίες και η ICA-Hakon-Gruppen συμμετέχει στο συνασπισμό Viking Retail με τη φινλανδική επιχείρηση λιανικής πώλησης Kesko.

- (71) Τα κύρια μέσα διαπραγμάτευσης, που σύμφωνα με τα μέρη, επιτρέπουν στις επιχειρήσεις λιανικής πώλησης να διαθέτουν επαρκή αντισταμιστική ισχύ, είναι ο αποκλεισμός ή η «απόκρυψη» ορισμένων προϊόντων από τα καταστήματά τους, το γεγονός ότι ελέγχουν τα προγράμματα προώθησης των προϊόντων και τις δραστηριότητες στα σημεία πώλησης και η εισαγωγή προϊόντων με το εμπορικό σήμα του λιανοπωλητή.

*Διεθνείς συνασπισμοί*

- (72) Από την έρευνα της Επιτροπής προέκυψαν ελάχιστα στοιχεία που στηρίζουν την άποψη ότι οι διεθνείς συνασπισμοί επιχειρήσεων λιανικής πώλησης διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη νορβηγική αγορά μπίρας. Τα μέρη επιβεβαίωσαν ότι επί του παρόντος δεν διεξάγουν άμεσες διαπραγματεύσεις για ποτά με διεθνείς συνασπισμούς επιχειρήσεων λιανικής πώλησης, γεγονός που επιβεβαίωσαν όλοι οι επιχειρηματίες της αγοράς με τους οποίους ήρθε σε επαφή η Επιτροπή κατά τις έρευνες. Αν και είναι γεγονός ότι οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης σταδιακά συνδέονται με ανάλογες επιχειρήσεις άλλων χωρών, οι λειτουργίες και οι στόχοι των συνασπισμών αυτών διαφέρουν πολύ ανάλογα με το συγκεκριμένο συνασπισμό και εν γένει δεν υπάρχουν σημαντικά παραδείγματα συγκεντρωτικών αγορών. Ειδικότερα, έχοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της αγοράς μπίρας στη Νορβηγία (χαμηλός αλκοολικός βαθμός κατ' όγκο, σπουδαιότητα των εθνικών προϊόντων, έλλειψη εμπορικών ρωών και, ιδιαίτερα, ουσιαστική ανυπαρξία εξαγωγών) δεν φαίνεται λογικό να αναμένεται μεταβολή της υφισταμένης κατάστασης που θα οδηγήσει στην αποτελεσματική επίδραση των διεθνών συνασπισμών στη νορβηγική αγορά μπίρας από την άποψη των τιμών, του φάσματος των προϊόντων που διατίθενται στην αγορά και των συνθηκών προμηθειας μπίρας στις νορβηγικές επιχειρήσεις λιανικής πώλησης.

*Μέσα διαπραγμάτευσης*

- (73) Τα μέρη παρέθεσαν ορισμένα παραδείγματα διαγραφής από τον κατάλογο των προϊόντων ή «απόκρυψης» ειδών διατροφής από νορβηγικές ή σουηδικές επιχειρήσεις λιανικής πώλησης. Όσον αφορά τη διαγραφή προϊόντων στη Νορβηγία, παρέθεσαν τρία παραδείγματα. Το πρώτο αφορά μια σοκολατοποιία, τα προϊόντα της οποίας διαγράφηκαν εν μέρει και από τις τέσσερις επιχειρήσεις λιανικής πώλησης, διότι δεν δέχθηκε να αναλάβουν χονδρέμποροι τη διανομή των προϊόντων της. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι για τις νορβηγικές επιχειρήσεις λιανικής πώλησης υπήρχε τουλάχιστον η εναλλακτική λύση μιας άλλης σοκολατοποιίας που είχε συμφωνήσει να αλλάξει την πολιτική διανομής της. Ως προς τα παραδείγματα από την αγορά μπίρας και ιδιαίτερα εκείνα που αφορούν τα προϊόντα των μερών, υπάρχουν δύο παραδείγματα: i) η διαγραφή της μάρκας [...] (1) στα περισσότερα καταστήματα της [...] (1), αλυσίδας που ανήκει στην [...] (1) και επιδιώκει την προσέλκυση πελατών προτείνοντας τιμές «με έκπτωση», και η περαιτέρω μείωση του χώρου στα καταστήματα λιανικής πώλησης για την παρουσίαση και διάθεση των προϊόντων [...] (1) ii) ο αποκλεισμός και η «απόκρυψη» ζύθων της [...] (1) από την [...] (1), αλυσίδα που ανήκει στον [...] (1). Αν και δεν μπορεί να αμφισβητηθεί ότι οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης έχουν κάποιο περιθώριο διαπραγμάτευσης, πρέπει να σημειωθεί ότι τα δύο παραδείγματα διαγραφής/ «απόκρυψης» έχουν περιορισμένη σημασία. Η [...] (1) είναι μπίρα [...] (1), προϊόν που καλύπτει ένα μικρό τμήμα της κατανάλωσης στη Νορβηγία (περίπου [...] (2) της κατανάλωσης). Οι πωλήσεις της [...] (1) ανήλθαν σε [...] (1) εκατομμύρια

λίτρα το 1994, τα οποία αντιστοιχούν σε αμελητέο ποσοστό των συνολικών πωλήσεων μπίρας της Ringnes ([...] (1) εκατομμύρια λίτρα). Επίσης, τα παραδείγματα δείχνουν ότι η διαγραφή/«απόκρυψη» γίνεται σε επίπεδο κάθε μεμονωμένης επί μέρους αλυσίδας που ανήκει στον όμιλο λιανικής πώλησης και όχι σε κεντρικό επίπεδο. Συνεπώς, λόγω του βαθμού συγκέντρωσης των τεσσάρων εταιρειών υπερτονίζεται η ισχύς των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης στο εν λόγω θέμα. Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι, σε αντίθεση με άλλες χώρες, όπου οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης είναι πιο ολοκληρωμένες, η καταβολή αντιτίμου για να περιληφθούν τα προϊόντα στα είδη των καταστημάτων λιανικής πώλησης, καθώς και η αγορά χώρου για την παρουσίαση και πώληση εμπορευμάτων δεν αποτελούν συνήθεις πρακτικές στη νορβηγική αγορά μπίρας, όπως επισμαίνουν όλοι οι προμηθευτές στους οποίους απευθύνθηκε η Επιτροπή κατά την έρευνά της.

- (74) Εάν η διαγραφή/«απόκρυψη» προϊόντων μπορεί να θεωρηθεί ακραίο μέτρο, οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης μπορούν να ελέγξουν μέχρι ενός σημείου την έκθεση των προϊόντων στα σημεία πώλησης και την προώθησή τους. Οι προσφορές των καταστημάτων δεν διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο για τη μπίρα, δεδομένου ότι οι εκπτώσεις επί των τιμών του τελικού καταναλωτή απαγορεύονται από το νόμο για τις μπίρες που περιέχουν οινόπνευμα. Για τις μπίρες χωρίς οινόπνευμα επιτρέπονται οι εκπτώσεις επί των τιμών καταναλωτή, αλλά αυτή η επί μέρους αγορά δεν είναι ελκυστική, λόγω του μικρού όγκου των πωλήσεών της. Πρόσφατα, άρχισαν να εφαρμόζονται στη Νορβηγία εκπτώσεις για δραστηριότητες ή ενέργειες προώθησης των εν λόγω προϊόντων στα σημεία πώλησης χωρίς μείωση των τιμών για τον καταναλωτή, αλλά φαίνεται ότι ο ρόλος τους είναι ακόμη περιορισμένος. Οι συμφωνίες μεταξύ της Ringnes και των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης σχετικά με την προώθηση των προϊόντων, την επιλογή και εμπορία προϊόντων συγκεκριμένης μάρκας και τον όγκο μπίρας έχουν ως αποτέλεσμα τη συνολική μείωση της τιμής καταλόγου κατά [...] (2). Οι εκπτώσεις αυτές άρχισαν να πραγματοποιούνται το 1994. Συγκριτικά, οι εκπτώσεις που προσφέρονται στις επιχειρήσεις λιανικής πώλησης για τις εν λόγω δραστηριότητες στον τομέα των αεριούχων αναψυκτικών αντιστοιχούν στο [...] (2) περίπου των επίσημων τιμών και αυξάνονται σταθερά και σε σημαντικό βαθμό κατά τα τελευταία πέντε χρόνια. Τούτο αντανακλά τη διαφορετική στρατηγική σημασία που αποδίδουν στη μπίρα και στα προϊόντα τύπου cola οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης. Ιδιαίτερα τα προϊόντα τύπου cola αποτελούν σημαντική παράμετρο του ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης, διότι προσελκύουν πελάτες στα καταστήματα (στη Νορβηγία αποκαλούνται μέσα αύξησης της πελατείας). Αυτό δεν ισχύει στον ίδιο βαθμό για τις μπίρες, για τις οποίες το περιθώριο ελιγμών των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης είναι μικρότερο, λόγω της νομοθεσίας για τα οινόπνευματώδη ποτά και, ιδιαίτερα, λόγω της απαγόρευσης των εκπτώσεων προς τους πελάτες.

- (75) Γενικά, τα προϊόντα που κυκλοφορούν με το εμπορικό σήμα του λιανοπωλητή καθιερώθηκαν σχετικά αργά στη Νορβηγία. Σύμφωνα με έκθεση που συνέ-

(1) Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο.

(2) Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: < 5%.

(2) Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: < 20%.

ταξε η NERA για τα μέρη, η διεισδυση των εν λόγω προϊόντων αντιστοιχεί στο 5 % των πωλήσεων, ενώ ο ευρωπαϊκός μέσος όρος ανέρχεται στο 12 % και σε άλλες χώρες παρατηρούνται υψηλότερα ποσοστά, όπως 47 % στην Ελβετία, 37 % στο Ηνωμένο Βασίλειο και 16 % στη Γαλλία. Επίσης, η μείωση της τιμής των εν λόγω προϊόντων στη Νορβηγία σε σχέση με τις τιμές των προϊόντων που κυκλοφορούν με το σήμα του κατασκευαστή είναι από τις χαμηλότερες στην Ευρώπη. Συγκεκριμένα, υπολογίζεται στο 9 %, ενώ ανέρχεται στο 36 % στην Ελβετία, στο 30 % στη Γερμανία, στο 22 % στη Γαλλία και στο 17 % στο Ηνωμένο Βασίλειο. Όσον αφορά τις μπίρες, σήμερα δεν κυκλοφορούν μπίρες στη Νορβηγία με το σήμα του λιανοπωλητή και οι προοπτικές καθιέρωσής τους επηρεάζονται από τη γενική πολιτική περιορισμού του πωλήσεων οινοπνευματωδών ποτών που ακολουθεί η Νορβηγία. Τα ανωτέρω προϊόντα έχουν κάνει πολύ πρόσφατα την εμφάνισή τους σε άλλες αγορές μη οινοπνευματωδών ποτών. Το σημαντικότερο προϊόν που κυκλοφορεί με το σήμα του λιανοπωλητή είναι ένα είδος cola που διέθεσε στην αγορά το Φεβρουάριο του 1995 η Hakon-Gruppen. Υπάρχει επίσης το παράδειγμα ενός εμφιαλωμένου νερού που διατέθηκε στην αγορά τον ίδιο μήνα από την Coor.

#### Συμπέρασμα

- (76) Παρά την προφανή υψηλή συγκέντρωση των αλυσίδων καταστημάτων λιανικής πώλησης, η διάρθρωση των καταστημάτων λιανικής πώλησης τροφίμων παρουσιάζει σημαντικές διαφορές σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η μπίρα διαδραματίζει σχετικά μικρό ρόλο στον ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης. Ακόμη και αν οι επιχειρήσεις λιανικής είχαν ισχυρή διαπραγματευτική θέση και επιχειρούσαν να επιτύχουν καλύτερους όρους και εκπτώσεις για την μπίρα έναντι των ανταγωνιστών τους, δεν είναι αυτονόητο ότι θα είχαν συμφέρον να εμποδίσουν τις γενικές αυξήσεις των τιμών μέσω των τιμών καταλόγου. Το χαμηλό ύψος των εκπτώσεων για τη μπίρα, η περιορισμένη δυνατότητα προώθησης της μπίρας στα σημεία πώλησης, η ανυπαρξία προμήθειας για να περιληφθούν προϊόντα στα είδη που πωλούν οι λιανοπωλητές και το γεγονός ότι δεν κυκλοφορούν προϊόντα με το εμπορικό σήμα του λιανοπωλητή καταδεικνύουν ότι η αντισταθμιστική ισχύς των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης δεν διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην εν λόγω αγορά. Επιπλέον, οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης τροφίμων θα μπορούσαν να ασκήσουν αντισταθμιστική πίεση εάν υπήρχε η εναλλακτική λύση ενός τουλάχιστον περαιτέρω προμηθευτή στον οποίο θα μπορούσαν να απευθύνουν τις παραγγελίες τους. Οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης τροφίμων στις οποίες απευθύνθηκε η Επιτροπή επεσήμανε ότι οι εισαγωγές δεν αποτελούν ουσιαστικά εναλλακτική λύση όσο ισχύει ο περιβαλλοντικός φόρος στη Νορβηγία. Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι η προκύψασα από τη συγχώνευση επιχείρηση θα είναι ο μόνος προμηθευτής μπίρας σε εθνικό επίπεδο. Όσο περισσότερο οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης ολοκληρώνουν τις αγορές τους και την εμπορία των προϊόντων τους, τόσο περισσότερο θα εξαρτώνται από δίκτυα διανομής και προϊόντα που καλύπτουν όλη τη χώρα. Στο σημείο αυτό πρέπει να παρατηρήσουμε ότι το γεγονός ότι η Hansa δεν θα αποτελεί ανταγωνιστή της Ringnes σημαίνει ότι παύει να υφίσταται η σημαντικότερη ζυθοποιία που θα μπορούσε να αποκτήσει εθνικό δελτηνικές, είτε μέσω συνεργασίας είτε μέσω

συγχώνευσης με μικρότερες ζυθοποιίες που βρίσκονται σε περιοχές που η ίδια δεν καλύπτει.

- (77) Διαπιστώνεται ότι δεν υπάρχουν επαρκείς και σαφείς ενδείξεις ότι οι επιχειρήσεις λιανικής πώλησης ενδέχεται να περιορίσουν την ισχυρή θέση στη νορβηγική αγορά μπίρας της επιχείρησης που προέκυψε από τη συγχώνευση.
- iii) Δυνητικός ανταγωνισμός και είσοδος στην αγορά
- (78) Τα μέρη έχουν επισημάνει στην κοινοποίησή τους ορισμένους τρόπους με τους οποίους θα μπορούσε να εισέλθει στη νορβηγική αγορά μπίρας ένας νέος ανταγωνιστής. Στην κοινοποίησή τους επισημαίνουν, πρώτον, τη δυνατότητα εξαγοράς, αναφέροντας τα παραδείγματα εξαγοράς της CB από τη σουηδική ζυθοποιία Srendrups το 1991 και την εξαγορά της Hansa από την Pripes το ίδιο έτος. Ως παραδείγματα νέας εισόδου αναφέρουν την Tromi, παραγωγό αεριούχων αναψυκτικών που εισήλθε στην αγορά μπίρας το 1993 και κατέχει σήμερα μερίδιο ύψους [...] (1) στην πόλη Trondheim και οι πωλήσεις της ανέρχονται στο [...] (2) εκατομμύρια λίτρα μπίρας δικής της παραγωγής, ενώ πραγματοποιεί επίσης ένα μικρό αριθμό πωλήσεων της μπίρας Hansa. Η Tromi συμπλήρωσε τις δραστηριότητές της στον τομέα των αεριούχων αναψυκτικών διανέμοντας μπίρα των εταιρειών Mack, Hansa και Του στην κεντρική και δόρεια Νορβηγία. Η Tromi εισήλθε στην παραγωγή μπίρας όταν έληξαν οι συμφωνίες διανομής με την Mack και την Του για να διατηρήσει τις πωλήσεις μπίρας που πραγματοποιούσε. Άλλο παράδειγμα εισόδου παρέχουν μικρές ζυθοποιίες που απευθύνονται σε συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς για μπίρες ειδικού τύπου. Τέτοιο παράδειγμα αποτελεί η Oslo Bryggerikompani, η οποία πραγματοποιεί σήμερα πωλήσεις ύψους 700 000 λίτρων και κατέχει μερίδιο αγοράς 1-2 % στο Όσλο. Η στρατηγική και οι πόροι των εταιρειών αυτών δεν τους επιτρέπουν να υιοθετήσουν μια πολιτική δασισμένη στον όγκο των πωλήσεων.
- (79) Ακόμη και αν το κόστος μεταφοράς είναι υψηλό για την εμφιαλωμένη μπίρα, οι αποστάσεις από ορισμένες ευρωπαϊκές χώρες μέχρι το Όσλο είναι μικρότερες από ορισμένες αποστάσεις εντός της Νορβηγίας. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι το κόστος μεταφοράς δεν επηρεάζει δυσμενώς τις εισαγωγές μπίρας. Ωστόσο, έχουν ήδη επισημανθεί οι δυσκολίες που συναρτώνται με την εισαγωγή εμφιαλωμένης μπίρας στη Νορβηγία. Πρέπει ιδιαίτερα να σημειωθεί ότι οι φιάλες μιας χρήσης δεν μπορούν να ανταγωνιστούν σε επίπεδο τιμών με τις επιστρεφόμενες φιάλες. Οι διαφορές στον αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο και στις μάρκες αποτελούν πρόσθετους παράγοντες. Ακόμη και αν όλοι αυτοί οι παράγοντες δεν ήταν απολύτως απαγορευτικοί για την εισαγωγή εμφιαλωμένης μπίρας στη Νορβηγία, είναι δέδαιο ότι πλήττουν την ανταγωνιστικότητά της σε σχέση με τα προϊόντα της Ringnes και της Hansa με τις υψηλότερες πωλήσεις, που συνιστούν αγορά δασισμένη στον όγκο των πωλήσεων. Ο περιβαλλοντικός φόρος θα μπορούσε να αποφευχθεί με την εισαγωγή μπίρας σε δεξαμενές ή βαρέλια και την εμφιάλωσή της στη συνέχεια εντός της Νορβηγίας. Αυτό πράττει για παράδειγμα η Hansa για τη μπίρα χωρίς οινόπνευμα Clauthaler. Ωστόσο, εάν ένας νέος προμηθευτής χρησιμοποιούσε

(1) Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: < 20 %.

(2) Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο.

αυτή τη μέθοδο για να ανταγωνιστεί τα άλλα προϊόντα στην αγορά της μπίρας pils, θα αντιμετώπιζε και πάλι το πρόβλημα του υψηλού κόστους της μεταφοράς μπίρας χύμα, το οποίο αντιμετωπίζουν και οι καθιερωμένοι ζυθοποιοί της Νορβηγίας. Επιπλέον, γεγονός ακόμη σημαντικότερο, θα υφίστατο και πάλι τους φραγμούς που περιγράφονται ανωτέρω, στο πλαίσιο του ορισμού της γεωγραφικής αγοράς (νομοθεσία περί οινοπνευματωδών ποτών, εμπορικοί φραγμοί).

- (80) Η χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης από ξένες μάρκες σε νορβηγούς προμηθευτές αποτελεί άλλον ένα τρόπο εισόδου στην αγορά. Αυτό έχουν ήδη πράξει εταιρείες όπως η Carlsberg (προϊόντα με την επωνυμία Carlsberg και Tuborg), Heineken και Guinness. Για όλα αυτά τα προϊόντα έχει χορηγηθεί άδεια εκμετάλλευσης είτε στην Ringnes είτε στη Hansa, οι οποίες προσφέρουν τη μεγαλύτερη δυνατή αγορά στους ξένους προμηθευτές. Επιπλέον, το μερίδιο αγοράς όλων των ανωτέρω προϊόντων μαζί στη νορβηγική αγορά είναι πολύ μικρό (περίπου 5%). Συνήθως, οι ξένες μάρκες, ακόμη και αν έχουν αλκοολικό τίτλο μικρότερο του 4,75%, πωλούνται σε υψηλότερες τιμές σε σχέση με τις εγχώριες μπίρες pils.
- (81) Τα μέρη επεσήμαναν ότι η νορβηγική αγορά θα αναπτυχθεί κατά τα επόμενα δύο με τρία χρόνια με ταχύτερο ρυθμό σε σχέση με τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Επίσης, η κατά κεφαλήν κατανάλωση είναι σχετικά χαμηλότερη στη Νορβηγία. Ωστόσο, το σχετικά μικρό μέγεθος της νορβηγικής αγοράς, η βαριά φορολογία της και οι υψηλοί φόροι δεν την καθιστούν ελκυστική ως αγορά προς διείσδυση. Επίσης, οι περιορισμοί στο θέμα της διαφήμισης και των εκπτώσεων επί των τιμών καταναλωτή δεν εννοούν την εδραίωση των κερτημένων θέσεων και εμποδίζουν την ανάπτυξη των νέων προμηθευτών. Οι περισσότερες μεγάλες ζυθοποιίες εκτός Νορβηγίας με τις οποίες ήλθε σε επαφή η Επιτροπή δήλωσαν ότι, επί του παρόντος, δεν έχουν συγκεκριμένα σχέδια για την επέκτασή τους στη νορβηγική αγορά, πέραν του επιπέδου που έχουν ήδη κατακτήσει.

#### Συμπέρασμα

- (82) Αν και δεν είναι δυνατό να αποκλεισθεί εντελώς και με απόλυτη βεβαιότητα η είσοδος σε μια αγορά, ιδιαίτερα όταν υπάρχουν μεγάλες εταιρείες προσαρμοσμένες στις εξαγωγές εκτός της γεωγραφικής τους αγοράς, η διάρθρωση της αγοράς που περιγράφηκε μέχρι σήμερα και τα στοιχεία που διαθέτει η Επιτροπή δείχνουν ότι ο ανταγωνισμός είναι μάλλον απίθανο να διαβρώσει τις θέσεις των μερών στο άμεσο μέλλον. Επιπλέον, η Επιτροπή δεν έχει εντοπίσει συγκεκριμένες ενδείξεις σχεδίων εισόδου στην εν λόγω αγορά. Συνεπώς, και το γεγονός αυτό έχει τη μεγαλύτερη σημασία, δεν φαίνεται αρκετά αξιόπιστη η απειλή εισόδου νέου ανταγωνιστή ώστε να καταλήξει κανείς ότι η νορβηγική αγορά μπίρας είναι ελκυστική.
- iv) Συνολική αξιολόγηση
- (83) Για τους λόγους που επισημαίνονται ανωτέρω προκύπτει ότι η κοινοποιηθείσα πράξη επιτείνει τη συγκέντρωση της προσφοράς σε μια αγορά που χαρακτηρίζεται ήδη από συγκέντρωση. Υπάρχουν αρκετές ενδείξεις ότι η εν λόγω πράξη θα οδηγήσει σε μια κατάσταση στην οποία η επιχείρηση που θα προέλθει

από τη συγκέντρωση θα μπορούσε /να δράσει στην αγορά μπίρας που διατίθεται μέσω λιανοπωλητών τροφίμων, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστικούς περιορισμούς που ισχύουν σε άλλες με μικρότερο βαθμό συγκέντρωσης αγορές. Μέσω της σχεδιαζόμενης πράξης, η Ringnes ενισχύει την ισχυρή της θέση στη νορβηγική αγορά μπίρας και ουσιαστικά αίρεται η πιθανότητα ανάπτυξης ενός άλλου εθνικού ανταγωνιστή στην εν λόγω αγορά.

- (84) Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη δημιουργεί δεσπόζουσα θέση, λόγω της οποίας θα εμποδισθεί σε μεγάλο βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στη νορβηγική αγορά για τις πωλήσεις μπίρας μέσω καταστημάτων λιανικής πώλησης τροφίμων.

γ) Πώληση μπίρας στον κλάδο ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και επιχειρήσεων τροφοδοσίας

ii) Διάρθρωση του κλάδου

- (85) Ο κλάδος ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και επιχειρήσεων τροφοδοσίας στη Νορβηγία χαρακτηρίζεται από μεγάλη κατάτμηση, δεδομένου ότι στα τέλη του 1993 υπήρχαν 4 793 σημεία πώλησης (πηγή: Statistisk Sentralbyrå) με τη μορφή ξενοδοχείων, εστιατορίων, μπαρ κ.λπ., τα οποία έχουν την άδεια να σερβίρουν μπίρα. Στα εν λόγω σημεία πώλησης έχουν χορηγηθεί άδειες βάσει του κεφαλαίου 4 του νόμου περί οινοπνευματωδών ποτών του 1989. Το 56% περίπου των ανωτέρω καταστημάτων έχουν την άδεια να πωλούν όλα τα είδη μπίρας, συμπεριλαμβανομένων όσων έχουν αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο από 4,75 έως 7%, που αποτελεί το ανώτατο επιτρεπόμενο από το νόμο όριο για την πώληση εγχώριας ή εισαγόμενης μπίρας στη Νορβηγία.

- (86) Υπάρχουν μερικές εξαιρέσεις στη γενική κατάτμηση του κλάδου, δεδομένου ότι έχουν ιδρυθεί ορισμένες αλυσίδες ξενοδοχείων σε εθνικό ή περιφερειακό επίπεδο. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι, για παράδειγμα, το σύνολο των πωλήσεων της SAA International Hotels S/A και της Rica Hotell-og Restaurantkjede AS αντιστοιχούσε μόνο στο [...] (!) των συνολικών πωλήσεων μπίρας των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας το 1994. Ακόμη ένα παράδειγμα αποτελεί η McDonald's Norge A/S, που πωλεί μόνο μπίρα της κατηγορίας A (χωρίς οινόπνευμα). Οι συνολικές πωλήσεις της μπίρας αυτής το 1994 ανήλθαν σε 8,4 εκατομμύρια λίτρα. Υποθέτοντας ότι η αναλογία των πωλήσεων μεταξύ των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης, αφενός, και των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας, αφετέρου, ισχύει και για τη μπίρα χωρίς οινόπνευμα, εκτιμάται ότι πωλήθηκαν συνολικά 2,1 εκατομμύρια λίτρα από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας το 1994, ποσό που αντιστοιχεί στο 3% των συνολικών πωλήσεων.

- (87) Οι αλυσίδες ξενοδοχείων που αναφέρονται ανωτέρω δήλωσαν ότι σήμερα υπάρχουν μόνο τρεις ζυθοποιίες στη Νορβηγία που πληρούν τις απαιτήσεις τους, δηλαδή είναι σε θέση να καλύψουν το σύνολο της χώρας. Οι ζυθοποιίες αυτές είναι η Ringnes, η Hansa και η Mack. Ωστόσο, η Mack έχει το μειονέκτημα ότι βρίσκεται στο βορειότερο άκρο της Νορβηγίας, στο

(!) Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: < 5%.

Tromsø, γεγονός που σημαίνει ότι η διανομή σε εθνικό επίπεδο είναι δύσκολη, έχοντας υπόψη την απαιτούμενη τεχνικοοικονομική στήριξη για τη μεταφορά μπίρας σε μεγάλες αποστάσεις. Στο σημείο αυτό πρέπει επίσης να σημειωθεί το γεγονός ότι το 11 % του πληθυσμού της Νορβηγίας κατοικεί στο Όσλο και το 31 % στην περιοχή του φιορδ του Όσλο. Επίσης, η περιοχή αυτή καλύπτει το 4 % περίπου της συνολικής έκτασης της Νορβηγίας.

(88) Κατά συνέπεια, οι αλυσίδες ξενοδοχείων εκφράζουν την ανησυχία, ότι, εάν η Ringnes και η Hansa συγχωνευθούν στην BCP-JV, οι μόνοι προμηθευτές μεταξύ των οποίων θα μπορούν να επιλέξουν θα είναι η BCP-JV και η Mack. Έχοντας υπόψη το γεγονός ότι τα ξενοδοχεία δεν επιθυμούν να έχουν μεγάλα αποθέματα, αλλά, αντίθετα, προτιμούν τις συχνές παραδόσεις (δύο ή τρεις φορές την εβδομάδα) και ότι ζητούν έγκαιρες παραδόσεις σε μια ευρεία γεωγραφική περιοχή, είναι μάλλον απίθανο ότι μόνη της η Mack (δεδομένου ότι σήμερα η Mack συνεργάζεται με τη Hansa για την προμήθεια της Rica Hotels στο πλαίσιο συμφωνίας που θα πάψει να ισχύει από τη στιγμή που η Hansa θα συμμετάσχει στην BCP-JV) θα μπορούσε να ανταποκριθεί πλήρως στις ανωτέρω απαιτήσεις, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα. Συνεπώς, η ίδρυση της BCP-JV θα περιόριζε τη δυνατότητα επιλογής των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων σε ένα μόνο προμηθευτή.

(89) Πρέπει επίσης να σημειωθεί η θέση της Ringnes και της Hansa ως κύριων προμηθευτών των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας. Βάσει των στοιχείων για την κατανάλωση μπίρας που παραδέτει η καναδική έκθεση και των στοιχείων σχετικά με τις πωλήσεις που προσκόμισαν τα μέρη και οι ανταγωνιστές τους, είναι σαφές ότι η Ringnes ήταν ο κύριος προμηθευτής του κλάδου το 1994, δεδομένου ότι κάλυψε το [...] <sup>(1)</sup> της αγοράς. Προσθέτοντας τις πωλήσεις της Hansa στις πωλήσεις της Ringnes, ο συνδυασμός των μεριδίων αγοράς των δύο εταιρειών ανέρχεται στο [...] <sup>(2)</sup> για το 1994. Θεωρείται ότι το 1993 το ύψος των μεριδίων αγοράς των εταιρειών ήταν παραπλήσιο.

(90) Συνεπώς, από τα στοιχεία προκύπτει ότι η Ringnes κατείχε μείζον τμήμα της αγοράς πριν από τη σχεδιαζόμενη ίδρυση της κοινής επιχείρησης, η οποία θα συμβάλει στην ενίσχυση της θέσης των μερών στην αγορά.

#### Ανταγωνιστές

(91) Υπάρχουν ορισμένοι μικρότεροι ανταγωνιστές των μερών που προμηθεύουν μπίρα στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας. Εκτός από την Mack που αναφέρεται ανωτέρω, οι σημαντικότερες από τις εταιρείες αυτές είναι η Aass, η Borg και η CB. Οι εταιρείες αυτές ανέφεραν ότι έκαστη προμηθεύει 1 έως 6 εκατομμύρια λίτρα μπίρας στον κλάδο ανά έτος.

(92) Όλες οι ανωτέρω ζυθοποιίες πραγματοποιούν πωλήσεις στην ευρύτερη περιοχή του Όσλο, ενώ η CB και

η Mack έχουν επεκταθεί σε άνω του 50 % των νορβηγικών κομητειών. Συγκριτικά αναφέρεται ότι τόσο η Ringnes, όσο και η Hansa δραστηριοποιούνται στο Όσλο και η μεν Ringnes ασκεί επίσης δραστηριότητες σε όλες τις κομητείες εκτός από μία, ενώ η Hansa είναι παρούσα στο 67 % των κομητειών.

(93) Συνεπώς, συνάγεται ότι οι ανταγωνιστές της Ringnes και της Hansa δεν είναι σε θέση να τις ανταγωνιστούν, έχοντας υπόψη τη χαμηλότερο όγκο των πωλήσεών τους και τη μικρότερη γεωγραφική κάλυψη.

#### Δέσμευση υφισταμένων πελατών

(94) Τα μέρη δήλωσαν ότι οι συμφωνίες διανομής της Ringnes με τον κλάδο των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας [...] <sup>(3)</sup>. Οι συμφωνίες της Hansa διαρκούν, εν γένει, [...] <sup>(3)</sup>.

(95) Η Επιτροπή έχει στη διάθεσή της ένα αντίγραφο υποδείγματος συμφωνίας προμήθειας της Ringnes, στην οποία αναφέρεται ότι [...] <sup>(3)</sup>. Η τυπική συμφωνία διαρκεί [...] <sup>(3)</sup> έτη. Αυτό [...] <sup>(3)</sup> επιδειβαιώθηκε από πελάτη που έχει την έδρα του στο Όσλο, ο οποίος επεχείρησε να διαθέσει θαρελίσια μπίρα μικρής ζυθοποιίας της περιοχής.

(96) Η Ringnes διαθέτει πολύ ισχυρή θέση όσον αφορά την προμήθεια μπίρας στην περιοχή του Όσλο, διότι είναι ο μόνος εγκεκριμένος προμηθευτής ορισμένων αεριούχων αναψυκτικών (όπως η Coca-Cola) στην περιοχή. Τούτο σημαίνει πιθανώς ότι τα μπαρ και τα εστιατόρια που επιθυμούν να προμηθευτούν Coca-Cola θα πρέπει να προμηθεύονται και μπίρα Ringnes.

(97) Επίσης, μετά την περάτωση, το 1987, της κατανομής των πωλήσεων και της διανομής κατά περιφέρειες ανάμεσα στις διάφορες ζυθοποιίες, οι τελευταίες προέβησαν σε χρηματοδότηση είτε υπό μορφή δανείων είτε υπό μορφή τραπεζικών εγγυήσεων για τον εκσυγχρονισμό εγκαταστάσεων. Διέθεσαν επίσης εξοπλισμό, όπως ψυγεία, έπιπλα κ.λπ.

(98) Η χρηματοδότηση εξασφαλίζει την αφοσίωση των σημείων πώλησης στη ζυθοποιία. Η διάθεση ψυγείων ενδέχεται να περιορίζει τη δυνατότητα άλλων προμηθευτών να πωλούν εμφιαλωμένη μπίρα στα μπαρ. Η Επιτροπή πληροφορήθηκε από εισαγωγείς μπίρας ότι η Ringnes επεδίωξε και πέτυχε να μην επιτρέψει την τοποθέτηση στα ψυγεία της εισαγόμενων φιαλών μπίρας, αποκλείοντάς τες από ορισμένα σημεία διάθεσης.

(99) Όπως αναφέρεται ανωτέρω, η Ringnes ελέγχει ήδη ένα μεγάλο μέρος των πωλήσεων προς τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας με τη σύναψη μακροπρόθεσμων συμφωνιών αποκλειστικής προμήθειας μπίρας χύμα και με την προσπάθειά της να περιορίσει τις πωλήσεις εμφιαλωμένης μπίρας στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας μπορεί να περιορίσει αποτελεσματικά την είσοδο νέων ανταγωνιστών στον κλάδο.

<sup>(1)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 60 και 70 %.

<sup>(2)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 70 και 80 %.

<sup>(3)</sup> Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο.

## Τιμές

(100) Η Επιτροπή εξέτασε τις πρόσφατες διακυμάνσεις των τιμών πώλησης των ζύθων χύμα με τις μεγαλύτερες πωλήσεις (από άποψη όγκου πωλήσεων) στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας. Από την εξέταση προέκυψε ότι υπάρχει αμελητέος ανταγωνισμός ανάμεσα στις ζυθοποιίες όσον αφορά τις τιμές πώλησης προς τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας για τις μάρκες τους με τις περισσότερες πωλήσεις μπίρας χύμα. Επιπλέον, αρκετές μικρότερες ζυθοποιίες ανέφεραν ότι ακολουθούν τις αυξήσεις τιμών που αποφασίζει η κορυφαία επιχείρηση του κλάδου, δηλαδή η Ringnes.

(101) Επίσης, από την εξέταση προκύπτει ότι η Ringnes έχει τη δυνατότητα, λόγω της θέσης της στην αγορά, να επηρεάσει τις τιμές των μικρότερων ανταγωνιστών της, γεγονός που αναμένεται να αποκτήσει μεγαλύτερες διαστάσεις εάν συγχωνευθεί με τη Hansa.

*Αντισταθμιστική ισχύς στην αγορά*

(102) Όπως αναφέρεται ανωτέρω, υπάρχουν λιγοστές μεγάλες αλυσίδες ξενοδοχείων ή επιχειρήσεων τροφοδοσίας στη Νορβηγία που θα ήταν σε θέση να περιορίσουν την ισχύ της BCP-JV στην αγορά. Συνεπώς, εκτιμάται ότι ο κλάδος των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας δεν διαθέτει αντισταθμιστική ισχύ στην αγορά έναντι της BCP-JV.

## ii) Δυνητικός ανταγωνισμός

(103) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι μπορεί να εισέλθει στην αγορά ένας νέος προμηθευτής του κλάδου των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας, περιορίζοντας κατ' αυτόν τον τρόπο τις επιπτώσεις της παρουσίας της BCP-JV στην αγορά. Οι προμηθευτές αυτοί θα μπορούσαν να διαθέτουν είτε εμφιαλωμένη μπίρα είτε μπίρα χύμα σε βαρέλια ή σε δεξαμενές που θα εμφιαλωνόταν στη συνέχεια στη Νορβηγία.

(104) Οι εισαγωγές μπίρας στη Νορβηγία ανήλθαν το 1994 σε 6,4 εκατομμύρια λίτρα, ποσό που αντιστοιχεί σε αύξηση κατά 52 % σε σχέση με το προηγούμενο έτος και κατά 33 % σε σχέση με το 1992. Πρέπει να σημειωθεί ότι οι ανωτέρω ποσοστιαίες αυξήσεις είναι υπερβολικά μεγάλες λόγω του χαμηλού όγκου των εισαγωγών. Είναι πιθανό ότι, λόγω της ειδικής ποιότητας των ζύθων αυτών, το ποσοστό που καταναλώνεται από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας είναι μεγαλύτερο του εθνικού μέσου όρου κατανάλωσης αυτών των ζύθων, που ανέρχεται στο 25 %. Ωστόσο, υποθέτοντας ότι το 50 % των εισαγόμενων ζύθων καταναλώνεται από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας (ο δυτικοευρωπαϊκός μέσος όρος της συνολικής κατανάλωσης το 1994 είναι 48,7 % σύμφωνα με την καναδική έκθεση), καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι οι εισαγόμενες μπίρες καλύπτουν το

5 % της συνολικής κατανάλωσης από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις τροφοδοσίας.

(105) Είναι δεκτό ότι ο όγκος των εισαγωγών θα αυξηθεί κατά πάσα πιθανότητα: η καναδική έκθεση προβλέπει αύξηση κατά 6,8 % μεταξύ 1994 και 1995 και κατά 64 % μεταξύ 1995 και 1997. Πρέπει, ωστόσο, να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με την ένωση νορβηγικών παραγωγών αναψυκτικών και ζυθοποιών, οι εισαγωγές μπίρας το 1994 ανήλθαν σε 6,4 εκατομμύρια λίτρα, ενώ η καναδική έκθεση αναφέρει ότι το ποσό αυτό ανέρχεται σε 3,7 εκατομμύρια λίτρα. Συνεπώς, ο ανωτέρω ρυθμός αύξησης πρέπει να ληφθεί υπόψη με επιφύλαξη.

(106) Ωστόσο, δεν πρέπει να υποτιμηθούν τα κατωτέρω προβλήματα που αντιμετωπίζουν υπάρχοντες ή δυνητικοί εισαγωγείς:

— *ανακύκλωση*: για να επιτύχει μείωση του περιβαλλοντικού φόρου ύψους 3 νορβηγικών κορονών και του βασικού φόρου ύψους 0,7 νορβηγικών κορονών, ένας εισαγωγέας θα πρέπει να δημιουργήσει σύστημα ανακύκλωσης φιαλών. Σήμερα υπάρχουν δύο συστήματα: το ένα αφορά τις αναπληρούμενες επιστρεφόμενες φιάλες, που χρησιμοποιούν οι εγχώριοι ζυθοποιοί και εξασφαλίζει ότι ο περιβαλλοντικός φόρος στο σύνολό του ανακτάται από τον τελικό καταναλωτή. Ένα άλλο σύστημα αφορά τις μη αναπληρούμενες επιστρεφόμενες φιάλες, που είναι κυρίως οι εισαγόμενες. Το σύστημα αυτό επιτρέπει μείωση του περιβαλλοντικού φόρου κατά 65 %. Συνεπώς, οι εισαγόμενες εμφιαλωμένες μπίρες αυτόματα επιβαρύνονται με επιπλέον φόρο ύψους 1,83 νορβηγικών κορονών, δηλαδή υπόκειται στο βασικό φόρο ύψους 0,70 νορβηγικών κορονών, στον περιβαλλοντικό φόρο ύψους 1,05 νορβηγικών κορονών και σε επιβάρυνση ύψους 0,08 νορβηγικών κορονών για την ανακύκλωση, ποσό που δεν καταβάλλουν οι εγχώριοι ζυθοποιοί.

Οι εισαγωγείς μπορούν να αποφύγουν αυτό τον φόρο εμφιαλώνοντας την μπίρα, που έχουν εισαγάγει με δεξαμενές, στις τυποποιημένες νορβηγικές φιάλες (μέθοδος που εφαρμόζει η Hansa για την Clausthaler). Ωστόσο, αυτό προϋποθέτει είτε την κατασκευή εργοστασίου εμφιάλωσης είτε τη μίσθωση υπαρχουσών εγκαταστάσεων και την πρόσβαση στο σύστημα επιστροφής των εγχώριων ζυθοποιών. Ειδικά, η μπίρα μπορεί να εισάγεται σε βαρέλι, αλλά και στην περίπτωση αυτή ο εισαγωγέας θα έπρεπε να δημιουργήσει ένα σύστημα διανομής και επιστροφής του βαρελιού από το μπαρ ή το εστιατόριο στη χώρα προέλευσης. Από επαφές με επιχειρήσεις τροφοδοσίας προέκυψε το συμπέρασμα ότι μια τέτοια προοπτική δεν είναι πιθανή.

— *φορολογικές διαφορές*: μέχρι σήμερα η μπίρα με αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο από 2,5 έως 4,75 % καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος της κατανάλωσης στη Νορβηγία (κατ' εκτίμηση το 90 % το 1994). Από την 1η Ιανουαρίου 1995 οι μπίρες με αλκοολικό βαθμό κατ' όγκο από 4,75 μέχρι 5,75 %



επιβαρύνονται με ειδικό φόρο κατανάλωσης ύψους 18,16 νορβηγικών κορονών ανά λίτρο, ο οποίος είναι κατά 42 % υψηλότερος από τον ανάλογο φόρο για τις μπίρες με αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο 4,75 %. Δεδομένου ότι οι περισσότερες διεθνείς μπίρες που εισάγονται στη Νορβηγία έχουν αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο άνω του 4,75 % (π.χ. η εμφιαλωμένη Guinness έχει αλκοολικό τίτλο κατ' όγκο 5 %, η Hoegaarden 4,9 %), είναι φανερό ότι βρίσκονται σε μειονεκτική θέση λόγω του ανωτέρω φόρου έναντι των εγχώριων προϊόντων.

- *χορήγηση αδειών σε σημεία πώλησης:* για να μπορούν να πωλούν μπίρες με αλκοολικό τίτλο μεγαλύτερο του 4,75 % (που είναι ως επί το πλείστον εισαγόμενες μπίρες) τα μπαρ κ.λπ. πρέπει να διαθέτουν μία επιπλέον άδεια. Μόνο το 56 % των μπαρ διαθέτουν τέτοιες άδειες. Κατ' αυτόν τον τρόπο ορισμένα σημεία πώλησης εξαιρούνται από την αγορά μπίρας με υψηλότερο αλκοολικό βαθμό. Επομένως, η πιθανή αγορά των εισαγόμενων μειώνεται.
  - *δέσμευση υπαρχόντων πελατών:* όπως σημειώνεται ανωτέρω, υπάρχουν σημαντικά εμπόδια για την προμήθεια νέων ειδών μπίρας χύμα και εμφιαλωμένης στα μπαρ που προμηθεύονται ήδη από τη Ringnes. Συνεπώς, είναι απίθανο ότι στο μέλλον θα είναι εύκολη η είσοδος νέων εισαγόμενων ειδών μπίρας, είτε χύμα είτε εμφιαλωμένης, στην αγορά.
- (107) Για τους ανωτέρω λόγους δεν είναι πιθανό ότι το ύψος των εισαγωγών θα αυξηθεί σε μεγάλο βαθμό.
- (108) Τα μέρη έχουν επίσης επισημάνει άλλα πιθανά μέσα με τα οποία μπορούν να εισέλθουν στη νορβηγική αγορά πιθανοί ανταγωνιστές:
- *παρασκευή μπίρας με άδεια εκμετάλλευσης:* πρέπει να σημειωθεί ότι η Ringnes και η Hansa κατέχουν ήδη άδειες εκμετάλλευσης για την παρασκευή μπίρας Tuborg, Carlsberg και Heineken και για τη διανομή της Guinness. Συνεπώς, οι μόνες άλλες διεθνείς ευρωπαϊκές μάρκες που θα επιθυμούσαν ενδεχομένως να εισέλθουν στην αγορά είναι η Interberg SA ή η Brasseries Kronenbourg. Υπάρχουν επίσης αυστραλιανές και αμερικανικές εταιρείες που ενδεχομένως θα επιθυμούσαν να εισέλθουν στην αγορά. Ωστόσο, πρέπει να ληφθεί υπόψη το μέγεθος της αγοράς. Οι πωλήσεις των

ανωτέρω προϊόντων ανήλθαν σε 10 εκατομμύρια λίτρα το 1994, δηλαδή στο 4 % περίπου της συνολικής αγοράς μπίρας. Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει σημαντικό εμπορικό κίνητρο για τη χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης νέων προϊόντων μπίρας.

- *ίδρυση νέας ζυθοποιίας:* η Επιτροπή έχει υπόψη της δύο τέτοια παραδείγματα που παράγουν μαζί λιγότερο από 2 εκατομμύρια λίτρα (λιγότερο του 1 %) της συνολικής αγοράς μπίρας. Συνεπώς, αν και οι επιχειρήσεις αυτού του είδους θα μπορούσαν πάντοτε να διαδραματίζουν κάποιον ειδικό ρόλο, δεν είναι πιθανό ότι θα αποτελούσαν σημαντική απειλή για τη θέση της BCP-JV.

### iii) Συνολική εκτίμηση

- (109) Βάσει των ανωτέρω παραγόντων είναι φανερό ότι η Ringnes κατέχει ήδη σημαντικό μερίδιο της αγοράς μπίρας σε ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις τροφοδοσίας. Δεδομένου ότι υπάρχει δυνατότητα δέσμευσης των υφιστάμενων πελατών ώστε να προμηθεύονται προϊόντα της Ringnes εις βάρος άλλων προμηθευτών, ότι συνάγεται ότι υπάρχει αμελητέα αντισταθμιστική πίεση στην αγορά και ότι υπάρχουν λιγότερες πιθανότητες εισόδου νέου προμηθευτή στην αγορά, είτε μέσω εισαγωγών είτε μέσω της ίδρυσης μιας νέας επιχείρησης, η συγχώνευση της Hansa και της Ringnes θα εδραίωνε την παρουσία των εν λόγω εταιρειών στην αγορά.
- (110) Όπως έχει σημειωθεί από αρκετούς πελάτες, η μόνη υπάρχουσα εταιρεία εθνικής εμβέλειας που μπορεί να αποτελέσει εναλλακτική λύση έναντι της Ringnes είναι η Hansa. με την ίδρυση της BCP-JV θα έπαυε να υφίσταται η δυνατότητα επιλογής.
- (111) Συνεπώς, η προτεινόμενη συγκέντρωση δημιουργεί δεσπόζουσα θέση, λόγω της οποίας θα εμποδιωθεί σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στη νορβηγική αγορά πώλησης μπίρας μέσω των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας.

### Σουηδία

- (112) Η Επιτροπή εξέτασε τη θέση που κατέχει η Pripps στην αγορά της μπίρας στη Σουηδία. Τα μερίδια αγοράς παρατίθενται στον κατωτέρω πίνακα. Τα στοιχεία προέρχονται από την καναδική έκθεση (ο όγκος εκφράζεται σε εκατομμύρια λίτρα):

	1992 Όγκος	1993 Όγκος	1994 Όγκος	1992 Μερίδιο	1993 Μερίδιο	1994 Μερίδιο
Μπίρα	[..] (1)	[..] (1)	[..] (1)	[..] (2)	[..] (2)	[..] (2)

(1) Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο.

(2) Διαγράφεται επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 40 και 50 %.

- (113) Το μερίδιο της αγοράς της Falcon ([..] <sup>(1)</sup>) το 1994) δεν λήφθηκε υπόψη στον παραπάνω πίνακα. Αυτό συνέβη διότι η Volvo, βάσει της δέσμευσης που ανέλαβε ενώπιον του δικαστηρίου της Στοκχόλμης τον Οκτώβριο του 1994, δεν θα συνεχίσει να επιδιώκει την ένωση της Pripps και της Falcon. Επιπλέον, στο στρατηγικό πρόγραμμα της Volvo αναφέρεται ότι η Falcon θα πωληθεί μέσα στα προσεχή έτη διότι ο όμιλος Volvo επιθυμεί να επιστρέψει στον πυρήνα των δραστηριοτήτων του που αφορά τα οχήματα. Σημειωτέον, τέλος, ότι η δέσμευση συνοδεύεται από πρόστιμο ύψους 50 εκατομμυρίων σουηδικών κορονών (5,5 εκατομμύρια Ecu) σε περίπτωση που η δέσμευση δεν τηρηθεί.
- (114) Η ίδρυση της BCP-JV δεν επαυξάνει τα ανωτέρω μερίδια αγοράς, δεδομένου ότι ούτε η Ringnes ούτε η Hansa ασκούν δραστηριότητες στη Σουηδία. Τούτο ενισχύεται περαιτέρω από τον εθνικό χαρακτήρα των αγορών και το γεγονός ότι οι εισαγωγές μπίρας στη Σουηδία από τη Νορβηγία είναι αμελητέες. Οι εισαγωγές αυτές ανήλθαν στα 0,76 εκατομμύρια λίτρα μπίρας το 1994, αμελητέα ποσότητα σε σύγκριση με τη συνολική κατανάλωση.
- (115) Πρέπει να υπομνησθεί ότι υπάρχουν σήμερα τρεις μεγάλες επιχειρήσεις στη σουηδική αγορά μπίρας, η Pripps ([..] <sup>(2)</sup>), η Falcon ([..] <sup>(1)</sup>) και η Sprendruhs Bryggeri AB ([..] <sup>(3)</sup>). Έχοντας υπόψη την υψηλή συγκέντρωση της προμήθειας μπίρας στη Σουηδία, η Επιτροπή εξέτασε εάν η κοινοποιηθείσα πράξη μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα την απομάκρυνση ενός δυνητικού ανταγωνιστή.
- (116) Το μεγαλύτερο ζυθοποιείο της Ringnes βρίσκεται στο Όσλο και αποτελεί το πλησιέστερο ζυθοποιείο στις πιο πυκνοκατοικημένες περιοχές της Σουηδίας. Το ζυθοποιείο αυτό αξιοποιεί σήμερα το [..] <sup>(2)</sup> της παραγωγικής του ικανότητας και [..] <sup>(3)</sup> της ικανότητας εμφιάλωσης [..] <sup>(4)</sup>.
- (117) Επίσης, υπάρχουν πολλές μεγάλες διεθνείς ζυθοποιείες που βρίσκονται στην ίδια ή και σε καλύτερη θέση από την Ringnes για να εισέλθουν στη σουηδική αγορά.
- (118) Συνεπώς, η Επιτροπή συμπέρανε ότι η δημιουργία της BCP-JV δεν δημιουργεί προβλήματα ανταγωνισμού στη Σουηδία βάσει του κανονισμού περί συγχωνεύσεων.

### VIII. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

- (119) Για τους λόγους που παρατίθενται ανωτέρω, συνάγεται ότι η κοινοποιηθείσα πράξη αυξάνει περαιτέρω τη συγκέντρωση της προμήθειας σε μια αγορά που χαρακτηρίζεται ήδη από συγκέντρωση και ότι τούτο

θα οδηγήσει σε μια κατάσταση στην οποία η επιχείρηση που προέκυψε από τη συγχώνευση θα μπορεί ενδεχομένως να δρα στη νορβηγική αγορά μπίρας, ανεξάρτητα από ανταγωνιστικούς περιορισμούς.

- (120) Έτσι, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δημιουργεί δεσπόζουσα θέση, λόγω της οποίας είναι δυνατό να εμποδισθεί σε μεγάλο βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στη νορβηγική αγορά για τις πωλήσεις μπίρας μέσω του κλάδου των καταστημάτων λιανικής πώλησης και του κλάδου των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων τροφοδοσίας.
- (121) Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα μπορούσε να οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης μέσω της οποίας θα εμποδιζόταν σε μεγάλο βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός σε σημαντικό τμήμα των εδαφών που καλύπτει η συμφωνία EOX.
- (122) Όσον αφορά τα αποτελέσματα της συγκέντρωσης για τη Σουηδία, η Επιτροπή δεν διαπίστωσε δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.

### IX. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΟΝΤΑΙ ΝΑ ΑΝΑΛΑΒΟΥΝ ΤΑ ΜΕΡΗ

- (123) Τα μέρη προσφέρθηκαν να τροποποιήσουν το αρχικό σχέδιο συγκέντρωσης, αναλαμβάνοντας τις ακόλουθες δεσμεύσεις:

«Οι επιχειρήσεις Orkla AS και AB Fortos (εφεξής “τα μέρη”) διά της παρούσας αναλαμβάνουν την ακόλουθη δέσμευση (εφεξής “δέσμευση”) εξ ονόματος των ιδίων και εξ ονόματος των αντιστοίχων ομίλων εταιρειών στους οποίους ανήκουν, έναντι της Επιτροπής όσον αφορά τις δραστηριότητες μπίρας της Hansa Bryggeri A/S εφεξής “Hansa”) που περιλαμβάνουν [..] <sup>(4)</sup> (εφεξής “δραστηριότητες”). Οι δραστηριότητες πρόκειται να εκποιηθούν προοδευτικά.

1. Τα μέρη εντός [..] <sup>(4)</sup> από την ημερομηνία εκδόσεως της απόφασης με την οποία η Επιτροπή θα εγκρίνει τη συγκέντρωση υπό την προϋπόθεση ότι θα εκπληρωθεί η δέσμευση, αναλαμβάνουν να εξεύρουν αγοραστή για τις δραστηριότητες. Ως αγοραστή νοείται κάποιος διώσιμος υφιστάμενος ή δυνητικός ανταγωνιστής ή κάποια άλλη χρηματοπιστωτική διομηχανική επιχείρηση ή θεσμικός φορέας μη εξαρτώμενος από τα μέρη ή την BCP-JV ο οποίος έχει την οικονομική ικανότητα να συνεχίσει τις δραστηριότητες.

Η δέσμευση θα θεωρηθεί ότι έχει εκπληρωθεί από τα μέρη, εφόσον η BCP-JV εντός της εν λόγω [..] <sup>(4)</sup> περιόδου υπογράψει δεσμευτική επιστολή προθέσεως όσον αφορά την πώληση των δραστηριοτήτων με την επιφύλαξη της προσήκουσας μέριμνας και των λοιπών παραγόντων [..] <sup>(4)</sup> που βρίσκονται πέραν του ελέγχου των μερών, υπό τον όρο να έχει συναφθεί τελική συμφωνία για την πώληση αυτή, εντός [..] <sup>(4)</sup> από την ημερομηνία της επιστολής προθέσεως.

<sup>(1)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: < 20 %.

<sup>(2)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 40 και 50 %.

<sup>(3)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο: μεταξύ 90 και 100 %.

<sup>(4)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο.

2. Εάν τα μέρη δεν είναι σε θέση να εκπληρούν τη δέσμευσή τους μέχρι τα τέλη της [...] <sup>(1)</sup> περιόδου που αναφέρεται στο σημείο 1, παραπάνω, η προθεσμία θα παραταθεί κατά [...] <sup>(1)</sup> ύστερα από σχετικό αίτημα των μερών συνοδευόμενο από γραπτή αιτιολόγηση για την εν λόγω παράταση, η οποία θα αποδεικνύει ότι τα μέρη καταβάλλουν τις δέουσες προσπάθειες προκειμένου να εκπληρώσουν τη δέσμευσή τους και υπό τον όρο να αναθέσουν, πριν από την παράταση, σε κάποια ανεξάρτητη εταιρεία λογιστών, δικηγόρων ή επενδυτική τράπεζα ή άλλη παρόμοια εταιρεία συμβούλων (εφεξής "εντολοδόχος") που πρέπει να εγκριθεί από την Επιτροπή, να ενεργεί εξ ονόματος της Επιτροπής όσον αφορά την παρακολούθηση της συνεχούς ανεξάρτητης και χωριστής διαχείρισης των δραστηριοτήτων και τις συνεχιζόμενες προσπάθειες των μερών για την εκποίησή τους.

Η αμοιβή του εντολοδόχου καταβάλλεται από τα μέρη.

Σε περίπτωση που η πώληση των δραστηριοτήτων δεν ολοκληρωθεί μέχρι τα τέλη της προθεσμίας παράτασης, τα μέρη θα δώσουν στον εντολοδόχο ανέκκλητη εντολή να εξεύρει αγοραστή για τις δραστηριότητες και να τις εκποιήσει, υπό τους καλύτερους δυνατούς όρους εντός πρόσθετης προθεσμίας [...] <sup>(1)</sup>. Τα μέρη θα προσφέρουν στον εντολοδόχο κάθε υποστήριξη και πληροφορία που κρίνουν αναγκαία για την πώληση υπό τους καλύτερους δυνατούς όρους με την επιφύλαξη του απορρήτου των μερών σε λογικά πλαίσια.

3. Πριν από την εκποίηση των δραστηριοτήτων σε τρίτο, τα μέρη θα τις διατηρούν χωριστά απο εκείνες της BCP-JV και των μερών. Τα μέρη δεν μπορούν να επιφέρουν διαρθρωτικές αλλαγές στις δραστηριότητες μέχρι την ημερομηνία εκείνη, παρά μετά την παρέλευση δύο εβδομάδων από τότε που ενημέρωσαν σχετικά την Επιτροπή, εφόσον η τελευταία δεν προβάλλει εν τω μεταξύ αντιρρήσεις.

Επιπλέον, τα μέρη θα διασφαλίσουν ότι οι δραστηριότητες διεξάγονται χωριστά από την BCP-JV και τα μέρη, υπό ίδια διεύθυνση. Τα μέρη θα αντικαταστήσουν τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου της Hansa τα οποία ανήκουν στο διοικητικό

κητικό συμβούλιο ή τη διεύθυνση της BCP-JV για τη διαχείριση της Hansa μέχρι να πωληθούν οι δραστηριότητες. Το διοικητικό συμβούλιο και η διεύθυνση της Hansa θα καταβάλλουν κάθε δυνατή προσπάθεια προκειμένου να διαφυλαχθεί η αξία των δραστηριοτήτων μέχρι να εκποιηθούν.

Τα μέρη, τέλος, θα φροντίσουν ώστε να μην περιέλθουν στην BCP-JV επιχειρηματικά μυστικά σχετικά με τις δραστηριότητες.

4. Τα μέρη ή ο εντολοδόχος, ανάλογα με την περίπτωση, λογοδοτούν στην Επιτροπή εγγράφως πριν την υπογραφή επιστολής προθέσεως και σε κάθε περίπτωση ανά τετράμηνο σχετικά με την εξέλιξη των διαπραγματεύσεών τους με τρίτους.

Σε περίπτωση που εντός [...] <sup>(1)</sup> από την παραλαβή εκθέσεως σχετικά με αγοραστή με τον οποίο τα μέρη ή ο εντολοδόχος προτίθενται να υπογράψουν επιστολή προθέσεως, η Επιτροπή δεν εκδηλώνει την αντίθεσή της με την επιλογή του αγοραστή ενόψει των κριτηρίων που εκτίθενται παραπάνω στο σημείο 1, η πώληση προς τον εν λόγω αγοραστή μπορεί να λάβει χώρα ελεύθερα.

Στην Επιτροπή διαβιβάζονται, προς ενημέρωσή της και μόνον, αντίγραφα του ενημερωτικού δελτίου και του υπόλοιπου ενημερωτικού υλικού που διαθέτουν τα μέρη στους ενδιαφερομένους για την αγορά των δραστηριοτήτων.»

- (124) Η Επιτροπή δηλώνει ικανοποιημένη με το γεγονός ότι η δέσμευση των μερών να εκποιήσουν τις δραστηριότητες μπίρας της Hansa στο σύνολό της, ανταποκρίνεται στις ανησυχίες γύρω από τον ανταγωνισμό που εκτίθενται παραπάνω. Η εκποίηση των δραστηριοτήτων μπίρας της Hansa στην πράξη σημαίνει ότι δεν θα υπάρχει περαιτέρω συγκέντρωση της προσφοράς στις σχετικές αγορές εξαιτίας της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης, και ότι δεν θα προστεθούν πωλήσεις και μερίδιο αγοράς επί της προ της συγκέντρωσεως θέσεως της Ringnes στη Νορβηγία,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η συγκέντρωση που κοινοποίησαν η AB Fortos και η Orkla AS στις 18 Απριλίου 1995, σχετικά με τη σύσταση της BCP-JV, κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον EOX, με την επιφύ-

<sup>(1)</sup> Διαγράφεται: επαγγελματικό απόρρητο.

λαξη της πλήρους συμμόρφωσης με τις δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη έναντι της Επιτροπής όσον αφορά τις δραστηριότητες μπίρας της Hansa, όπως περιγράφεται στην αιτιολογική σκέψη 123 της παρούσας απόφασης.

και  
AB fortos  
Norra Bankogränd 2  
Box 2278  
S-103 17 Stockholm.

*Άρθρο 2*

Βρυξέλλες, 20 Σεπτεμβρίου 1995.

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις επιχειρήσεις

Orkla A/S  
PO Box 308  
N-1324 Lysaker

*Για την Επιτροπή*  
Karel VAN MIERT  
*Μέλος της Επιτροπής*