

Επίσημη Εφημερίδα

των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

ISSN 0250-8168

L 11

40ο έτος

14 Ιανουαρίου 1997

Έκδοση
στην ελληνική γλώσσα

Νομοθεσία

Περιεχόμενα

I Πράξεις για την ισχύ των οποίων απαιτείται δημοσίευση

.....

II Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση

Επιτροπή

97/25/ΕΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 18ης Οκτωβρίου 1995, για το συμβάσιμο μιας συγκέντρωσης με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ στο πλαίσιο διαδικασίας δυνάμει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου (Υπόθεση IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz) 1

97/26/ΕΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 24ης Απριλίου 1996, με την οποία κηρύσσεται μια συγκέντρωση ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (Υπόθεση IV/M.619 — Gencor/Lonrho) 30

Τιμή: 19,50 Ecu

EL

Οι πράξεις οι τίτλοι των οποίων έχουν τυπωθεί με ημίμαυρα στοιχεία αποτελούν πράξεις τρεχούσης διαχείρισεως που έχουν θεσπισθεί στο πλαίσιο της γεωργικής πολιτικής και είναι γενικά περιορισμένης χρονικής ισχύος.

Οι τίτλοι όλων των υπολοίπων πράξεων έχουν τυπωθεί με μαύρα στοιχεία και επισημαίνονται με αστερίσκο.

II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 18ης Οκτωβρίου 1995

για το συμβιβασμό μιας συγκέντρωσης με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ στο πλαίσιο διαδικασίας δυνάμει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου

(Υπόθεση IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(Το κείμενο στη γερμανική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(97/25/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

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

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, σχετικά με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων⁽¹⁾, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2, όπως τροποποιήθηκε από την πράξη προσχώρησης της Αυστρίας, της Σουηδίας και της Ολλανδίας,

την απόφαση της Επιτροπής, της 23ης Ιουνίου 1995, για την κίνηση της διαδικασίας στην προκειμένη περίπτωση,

Αφού δόθηκε στα συμβαλλόμενα μέρη η ευκαιρία να διατυπώσουν τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής,

Κατόπιν διαβουλεύσεων με τη συμβουλευτική επιτροπή για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων⁽²⁾,

Εκτιμώντας ότι:

- (1) Η υπό κρίση κοινοποίηση της 8ης Μαΐου 1995 αφορά την προγραμματιζόμενη σύσταση κοινής επιχείρησης μεταξύ της Asea Brown Boveri AG (εφεξής ABB), με έδρα τη Υυρίχη, και της Daimler-Benz Aktiengesellschaft (εφεξής Daimler-Benz), υπό την επωνυμία ABB Daimler-Benz Transportation, στην οποία οι μητρικές εταιρείες επιθυμούν να εισφέρουν τις παγκόσμιες δραστηριότητές τους στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας.
- (2) Με απόφαση της 31ης Μαΐου 1995, η Επιτροπή διέταξε την αναστολή της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης δυνάμει του άρθρου 7 παράγραφος 2 και του άρθρου 18 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (εφεξής κανονισμός για τις συγκεντρώσεις) μέχρι να εκδοθεί οριστική απόφαση σχετικά.
- (3) Εξετάζοντας την κοινοποίηση η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η προκειμένη πράξη εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις και ότι εγείρει σοβαρές αμφιβολίες όσον αφορά το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά. Με απόφαση της 23ης Ιουνίου 1995 η Επιτροπή κίνησε τη διαδικασία του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.
- (4) Με επιστολή της 2ας Ιουνίου 1995, η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας, δυνάμει του άρθρου 9

⁽¹⁾ ΕΕ αριθ. L 395 της 30. 12. 1989, σ. 1 (διορθωτικό ΕΕ αριθ. L 257 της 21. 9. 1990).

⁽²⁾ ΕΕ αριθ. C 13 της 14. 1. 1997.

παράγραφος 2 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις, ενημέρωσε την Επιτροπή ότι η συγκέντρωση ενδέχεται να οδηγήσει σε δημιουργία ή σε ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης, η οποία θα εμποδίσει τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό σε επτά αγορές της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας εκάστη των οποίων αποτελεί χωριστή γεωγραφική αγορά κατά την έννοια του άρθρου 9 παράγραφος 7. Στις 7 Αυγούστου 1995, η Επιτροπή διαβίβασε την ανακοίνωση δυνάμει του άρθρου 18 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις, προκειμένου να ξεκινήσει η εξέταση της υπόθεσης. Στις 6 Σεπτεμβρίου 1995, πραγματοποιήθηκε ακρόαση των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στη συγκέντρωση. Στις 28 Σεπτεμβρίου 1995, έγιναν ακροάσεις των διοικητικών συμβουλίων των επιχειρήσεων AEG Austria και Kiere Electric, Wien, από την Επιτροπή. Η συμβουλευτική επιτροπή συζήτησε το σχέδιο της παρούσας απόφασης στις 4 Οκτωβρίου 1995.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (5) Η ABB είναι εταιρεία χαρτοφυλακίου με συμμετοχές κυρίως στον τομέα του σχεδιασμού, της ανάπτυξης, της παραγωγής, της διάθεσης και της συντήρησης προϊόντων, εγκαταστάσεων, και συστημάτων στον τομέα της παραγωγής, μεταφοράς και διανομής ηλεκτρικού ρεύματος και στον τομέα της βιομηχανίας, της τεχνολογίας δομικών κατασκευών και των σιδηροδρομικών μεταφορών.
- (6) Η Daimler-Benz επίσης είναι εταιρεία χαρτοφυλακίου η οποία μέσω των θυγατρικών της δραστηριοποιείται στους ακόλουθους τομείς:
- Mercedes-Benz AG: παραγωγή και διάθεση αυτοκινήτων ιδιωτικής και εμπορικής χρήσεως,
 - AEG AG: παραγωγή και διάθεση συσκευών και συστημάτων στους τομείς του αυτοματισμού, των σιδηροδρομικών συστημάτων, ηλεκτροτεχνικών εγκαταστάσεων και εξαρτημάτων, της μικροηλεκτρονικής, και των κινητήρων Diesel,
 - Daimler-Benz Aerospace AG (DASA): παραγωγή και διάθεση συσκευών και συστημάτων στους τομείς της αεροπορίας, της διαστημικής, της άμυνας, της ιατρικής τεχνολογίας, των κινητήρων, των συστημάτων ραντάρ, των πομπών, και αισθητήρων και των ηλεκτρικών ενεργειακών συστημάτων,
 - και Daimler-Benz InterServices (debis) AG: παροχή υπηρεσιών στους τομείς της ανάπτυξης λογισμικού, της χρηματοδότησης, της ασφάλισης και του μάρκετινγκ.

II. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (7) Η πράξη αποτελεί συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.
- α) Από κοινού έλεγχος
- Η Daimler-Benz και η ABB θα έχουν από κοινού τον έλεγχο της κοινής επιχείρησης ABB

Daimler-Benz Transportation. Στην κοινή επιχείρηση οι μητρικές επιχειρήσεις θα συμμετέχουν εκάστη κατά 50 %. Αντίστοιχα προς τη συμμετοχή τους είναι και τα δικαιώματα ελέγχου των δύο μητρικών επιχειρήσεων.

β) Ανεξάρτητη οικονομική μονάδα

Η κοινή επιχείρηση θα έχει όλα τα χαρακτηριστικά ανεξάρτητης οικονομικής μονάδας σε μόνιμη βάση και δεν πρόκειται να αναλάβει εξ ολοκλήρου η κατά κύριο λόγο επικουρικές λειτουργίες εξ ονόματος των μητρικών εταιρειών της. Η ABB και η Daimler-Benz πρόκειται να εισφέρουν τις παγώσιμες δραστηριότητές τους στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας. Με τον τρόπο αυτό η κοινή επιχείρηση θα διαθέτει αρκετό κεφάλαιο ώστε να μπορέσει να σταθεί μόνη της στην αγορά. Από την κοινοποίηση όμως απορρέει μεν ότι η κοινή επιχείρηση στο μέλλον θα πρέπει να αγοράζει ορισμένα ηλεκτρονικά και μηχανικά εξαρτήματα από τις μητρικές της εταιρείες, αλλά εξαιτίας του μικρού μεγέθους των προμηθειών αυτών σε σχέση με τον εκτιμώμενο από τα μέρη συνολικό κύκλο εργασιών της κοινής επιχείρησης το στοιχείο αυτό δεν επηρεάζει τη συνολική εκτίμηση.

γ) Απουσία κινδύνου συντονισμού

Η κοινή επιχείρηση δεν επιβάλλει ούτε έχει ως αποτέλεσμα το συντονισμό της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων με σκοπό τον περιορισμό του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΚ. Οι μητρικές εταιρείες επιθυμούν να συνεισφέρουν τις παγώσιμες δραστηριότητές τους στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας στην κοινή επιχείρηση. Εξ αιτίας των επενδύσεων και των πόρων που απαιτούνται στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας, δεν αναμένεται ότι οι μητρικές εταιρείες θα εξακολουθήσουν στο μέλλον να δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (8) Ο παγκόσμιος συνολικός κύκλος εργασιών της Daimler-Benz και της ABB υπερβαίνει τα 5 δισεκατομμύρια Ecu. Ο παγκόσμιος συνολικός κύκλος εργασιών της Daimler-Benz υπερβαίνει τα 50 δισεκατομμύρια Ecu και εκείνος της ABB τα 20 δισεκατομμύρια Ecu. Εκάστη των επιχειρήσεων σημειώνει συνολικό κύκλο εργασιών εντός της Κοινότητας άνω των 250 εκατομμυρίων Ecu. Ο κύκλος εργασιών της Daimler-Benz στην Κοινότητα υπερβαίνει τα 30 δισεκατομμύρια Ecu ενώ εκείνος της ABB τα 10 δισεκατομμύρια Ecu. Καμία από τις δύο επιχειρήσεις δεν επιτυγχάνει πάνω από τα 2/3 του κοινοτικού της κύκλου εργασιών σε ένα και το αυτό κράτος μέλος. Η συγκέντρωση, ως εκ τούτου, έχει κοινοτική διάσταση κατά την έννοια του άρθρου 1 του κανονισμού συγκεντρώσεων.

IV. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 2 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΙΣ

A. ΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΣΧΕΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- (9) Βασικά οι αγορές προϊόντος τις οποίες αφορά η υπό κρίση συγκέντρωση μπορούν να χωριστούν σε τέσσερα επίπεδα:
- Επίπεδο I:
Τομέας της σιδηροδρομικής τεχνολογίας ως σύνολο
- Επίπεδο II:
Διάκριση μεταξύ «τροχαίου υλικού» και «στατικού υλικού»
- Επίπεδο III:
Περαιτέρω κατανομή σε κατηγορίες προϊόντων:
- «τροχαίο υλικό» για τρένα κύριας γραμμής, περιφερειακά τρένα και τοπικά τρένα και συστήματα,
 - «στατικό υλικό» για συστήματα ηλεκτροδότησης και σήμανσης των γραμμών και άλλα
- Επίπεδο IV:
Περαιτέρω ανάλυση των κατηγοριών προϊόντων σε μεμονωμένες ομάδες προϊόντων:
- σιδηροδρομικά οχήματα κύριας γραμμής υποδιαιρούμενα σε ηλεκτράμαξες, νηξελάμαξες, συρμούς κύριας γραμμής, επιβατάμαξες και φορτάμαξες,
 - σιδηροδρομικά οχήματα περιφερειακών τρένων υποδιαιρούμενα σε πολλαπλές ηλεκτρικές μονάδες και πολλαπλές μονάδες νηξελ,
 - οχήματα τοπικών τρένων και συστημάτων υποδιαιρούμενα σε τροχιόδρομους οχημάτων (συμπεριλαμβανομένων των ελαφρών σιδηροδρόμων και του ηλεκτρικού εξοπλισμού των ηλεκτρικών λεωφορείων (τρόλλεϊ)), οχήματα μετρό και αυτόματα συστήματα τοπικής μεταφοράς επιβατών,
 - συστήματα σιδηροδρομικών γραμμών υποδιαιρούμενα σε συστήματα για γραμμές αλυσοειδούς ανάρτησης τροφοδότησης έλξης των τρένων με ηλεκτρική ενέργεια συμπεριλαμβανομένης και της τεχνολογίας διαχείρισης δικτύου και τηλεχειρισμού και συστήματα ελέγχου και προστασίας των τρένων,
 - άλλα υποδιαιρούμενα σε συντήρηση και εκσυγχρονισμό σιδηροδρομικών οχημάτων (χωρίς διάκριση ως προς το είδος τους) και συστήματα πληροφόρησης επιβατών και έκδοσης εισιτηρίων.
- (10) Τα μέρη ξεκίνησαν κάνοντας την υπόθεση ότι υπάρχει μια ενιαία αγορά σιδηροδρομικής τεχνολογίας.
- (11) Το Bundeskartellamt, (ομοσπονδιακή υπηρεσία συγκεντρώσεων) αντίθετα, είναι της άποψης ότι ο τομέας της σιδηροδρομικής τεχνολογίας πρέπει να διαιρεθεί στους επιμέρους τομείς «τροχαίου υλικού» και «στατικού υλικού». Στον τομέα του «τροχαίου

υλικού» πρέπει στη συνέχεια να γίνει διαχωρισμός των αυτοκινηταμαξών, των επιβατικών οχημάτων χωρίς αυτοκινητάμαξα και των φορτηγών βαγονιών. Όσον αφορά τη διάκριση μεταξύ ηλεκτροκίνητων και νηξελοκίνητων αμαξών το ζήτημα παρέμεινε ανοικτό. Θεωρεί ότι τα επιβατικά οχήματα χωρίζονται κατά αγορές για τρένα κύριας γραμμής και περιφερειακά καθώς και αστικά τρένα. Στα τρένα κύριας γραμμής κάνει διάκριση μεταξύ αυτοκινηταμαξών, συρμών πολλαπλών μονάδων και επιβαταμαξών. Το Bundeskartellamt τείνει να θεωρεί τα οχήματα περιφερειακών και τοπικών μεταφορών ως διαφορετικές αγορές. Στις περιφερειακές μεταφορές το Bundeskartellamt εισάγει διάκριση μεταξύ ηλεκτρικών πολλαπλών μονάδων και πολλαπλών μονάδων νηξελ. Στον τομέα της τοπικής κυκλοφορίας διακρίνει μεταξύ τροχιοδρόμων, μετρό και AGTs (People Mover). Στον τομέα του «στατικού υλικού» το Bundeskartellamt κάνει διάκριση μεταξύ συστημάτων επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση και τροφοδότηση με ηλεκτρική ενέργεια αφενός και συστημάτων σήμανσης και ασφάλειας αφετέρου.

- (12) Μια έρευνα μεταξύ των ανταγωνιστών των μερών στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας και μεταξύ γερμανών πελατών των προϊόντων αυτών έδειξε μια προτίμηση προς τα επίπεδα III ή IV. Ενώ οι μεγαλύτεροι γερμανοί πελάτες θεωρούν καταλληλότερο το επίπεδο IV, οι ανταγωνιστές προτιμούν τόσο το επίπεδο III όσο και το επίπεδο IV.
- (13) Βασικό στοιχείο για τον προσδιορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντος είναι κατά την Επιτροπή η λειτουργική εναλλαξιμότητα των υπό κρίση προϊόντων ως προς κάποια συγκεκριμένη χρήση τους από την οπτική γωνία των πελατών. Βασικά κριτήρια στην προκειμένη περίπτωση αποτελούν τα χαρακτηριστικά, οι τιμές και η προβλεπόμενη χρήση των προϊόντων.
- (14) Με βάση τα κριτήρια αυτά στην προκειμένη περίπτωση δεν αρμόζει να συμπεριληφθεί ολόκληρος ο τομέας της σιδηροδρομικής τεχνολογίας σε μια αγορά προϊόντος. Σε κάθε περίπτωση, το «τροχαίο υλικό» και το «στατικό υλικό» πρέπει σαφώς να αντιστοιχούν το ένα στο άλλο. Εντούτοις, δεν υπάρχουν, λόγοι για τους οποίους τα δύο αυτά είδη υλικού θα έπρεπε να αγοράζονται ταυτόχρονα ή από τον ίδιο προμηθευτή, ούτε, τα προϊόντα ανταποκρίνονται στις ίδιες απαιτήσεις από πλευράς ζήτησης όσον αφορά τη χρήση τους, τα χαρακτηριστικά και την τιμή τους. Τα προϊόντα αντίθετα διαφέρουν εκ φύσεως σαφώς μεταξύ τους. Η ταυτόχρονη απόκτησή τους συμβαίνει μόνο στην περίπτωση δημιουργίας ενός εντελώς νέου συστήματος μεταφορών. Αφενός, αυτό στην Ευρώπη δεν αποτελεί την κύρια δραστηριότητα, ενώ αφετέρου, ακόμη και αν αυτό συνέβαινε, δεν αποκλείεται το ενδεχόμενο προμήθει-

ας ορισμένων μόνο από τα εν λόγω προϊόντα, με αποτέλεσμα να μην πρέπει να θεωρείται ότι υπάρχει αναγκαστικά μια αυτόνομη αγορά ολοκληρωμένων συστημάτων. Η Επιτροπή, στην απόφαση της 26ης Μαΐου 1992 (υπόθεση IV/M. 221 ABB/BREL), όχι μόνο τείνει να διαχωρίζει τον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας τουλάχιστον σε δύο κατηγορίες «τροχαίου υλικού» και «στατικού υλικού», αλλά θεωρεί ότι θα ήταν σκόπιμη η ανάλυση σε περαιτέρω υποκατηγορίες. Οι κατηγορίες του «τροχαίου υλικού» και του «στατικού υλικού» όντως περιλαμβάνουν εκάστη πολύ διαφορετικά μεταξύ τους προϊόντα.

- (15) Για παράδειγμα, τα τρένα κύριας γραμμής, τα περιφερειακά τρένα και τα τοπικά τρένα και συστήματα που χαρακτηρίζονται «ως τροχαίο υλικό» εξυπηρετούν σιδηροδρομικές μεταφορές σε διαφορετικές αποστάσεις με διαφορετικές απαιτήσεις και κατά κανόνα η ζήτηση για αυτά προέρχεται από διαφορετικούς πελάτες. Έτσι, τα τρένα κύριας γραμμής αγοράζονται από εθνικές σιδηροδρομικές επιχειρήσεις ενώ τα σιδηροδρομικά οχήματα τοπικών μεταφορών αγοράζονται από δημοτικές επιχειρήσεις μεταφορών. Παρότι είναι δυνατόν, ένας προμηθευτής που ασχολείται με τον ένα από τους τρεις αυτούς τομείς, εξαιτίας της τεχνογνωσίας που αποκτά με τον τρόπο αυτό, να είναι σε θέση να προσφέρει και προϊόντα που ανήκουν και στους άλλους δύο τομείς, οι διαφορετικές τεχνικές προδιαγραφές που ισχύουν στους τρεις τομείς απαιτούν στην αρχή χωριστές δαπάνες ανάπτυξης, οι οποίες μπορούν να αποτελέσουν στα πρώτα στάδια περιορισμό για την προσφορά.
- (16) Πέραν αυτού, και οι τομείς προϊόντων που συμπεριλαμβάνονται στην κατηγορία «στατικού υλικού» διαφέρουν πολύ μεταξύ τους όσον αφορά τις ιδιότητες, τις τιμές και τον τρόπο χρήσης τους. Το μόνο κοινό στοιχείο μεταξύ τους είναι ότι αποτελούν μέρη ενός συστήματος σιδηροδρομικών μεταφορών. Πέραν αυτού τα προϊόντα που καλύπτονται από τον όρο συστήματα γραμμών όπως τα συστήματα αλυσοειδούς ανάρτησης και η τροφοδότηση με ηλεκτρική ενέργεια, συμπεριλαμβανομένης και της τεχνολογίας διαχείρισης δικτύου και τηλεχειρισμού και τα συστήματα ελέγχου και ελέγχου και προστασίας των τρένων, εξυπηρετούν, από κάθε άποψη, διαφορετικές απαιτήσεις από την συντήρηση και τον εκσυγχρονισμό σιδηροδρομικών οχημάτων και τα συστήματα πληροφόρησης επιβατών και έκδοσης εισιτηρίων.
- (17) Με βάση τα κριτήρια που διέπουν τον ορισμό της αγοράς προϊόντος μπορεί να γίνει μια περαιτέρω υποδιαίρεση των εν λόγω κατηγοριών προϊόντων. Στο πλαίσιο αυτό, οι επιβατάμαξες και οι φορτάμαξες εξυπηρετούν από άποψη ζήτησης διαφορετικές ανάγκες από τις κινητήριες άμαξες και τους συρμούς κύριας γραμμής. Τα προϊόντα της πρώτης κατηγορίας που ανήκουν κατά κύριο λόγο στο μηχανικό μέρος της σιδηροδρομικής τεχνολογίας, δεν διαθέτουν κινητήρα και κινούνται μόνον εφόσον συνδεθούν με κινητήρια άμαξα. Τα προϊόντα της δεύτερης κατηγορίας έχουν δικό τους κινητήρα. Στό-

χος τους, ωστόσο, είναι να συνδεθούν με επιβατάμαξες ή φορτάμαξες προκειμένου να σχηματίσουν συρμούς. Η αγορά επιβαταμαξών και φορταμαξών, όμως, μπορεί να γίνει ανεξάρτητα από την αγορά μιας κινητήριας άμαξας. Το αντίθετο συμβαίνει με τις κινητήριες άμαξες. Οι συρμοί κύριας γραμμής αποτελούν πλήρη συστήματα, τα οποία διαφέρουν από τις μεμονωμένες επιβατάμαξες και κινητήριες άμαξες. Εξαιτίας των διαφορών ειδών κινητήρων αρμόζει επίσης στην περίπτωση αυτή να γίνει διάκριση μεταξύ ηλεκτραμαξών και νηξελαμαξών. Για γραμμές που δεν έχουν ηλεκτροδοτηθεί μπορούν να χρησιμοποιηθούν μόνο νηξελαμαξες ενώ σε ηλεκτροδοτημένες γραμμές μπορεί για λόγους οικονομίας να προτιμηθεί η χρησιμοποίηση ηλεκτραμαξών. Διαφορές υπάρχουν επίσης μεταξύ τροchioδρόμων, οχημάτων μετρό και συστημάτων τοπικής μεταφοράς επιβατών. Στα συστήματα σιδηροδρομικών γραμμών, πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ συστημάτων επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση, τροφοδότησης με ηλεκτρική ενέργεια και ελέγχου και προστασίας των τρένων εκ των οποίων το καθένα εξυπηρετεί διαφορετικό σκοπό. Παρομοίως, ο εκσυγχρονισμός των σιδηροδρομικών γραμμών οχημάτων και τα συστήματα πληροφόρησης επιβατών και έκδοσης εισιτηρίων εξυπηρετούν διαφορετικές ανάγκες.

- (18) Πέραν αυτού, είναι σκόπιμο να γίνει διάκριση μεταξύ του μηχανικού και του ηλεκτρικού μέρους των σιδηροδρομικών οχημάτων. Σύμφωνα με διάφορες εκτιμήσεις, το ηλεκτρικό μέρος καταλαμβάνει κατά μέσο όρο 55 % έως 60 % της προστιθέμενης αξίας. Μόνο οι επιχειρήσεις που έχουν επαρκή τεχνογνωσία σε αμφότερους τους τομείς μπορούν να προσφέρουν ένα δικό τους σύστημα οχημάτων χωρίς να εξαρτώνται από τη συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις. Αυτό δημιουργεί προβλήματα κυρίως στους προμηθευτές που ασχολούνται με το μηχανικό μέρος. Προκειμένου να μπορέσουν να προσφέρουν μια αυτοκινητάμαξα ή άλλο προϊόν που περιλαμβάνει ηλεκτρικά εξαρτήματα, πρέπει να βρουν έναν εταίρο με τον οποίο θα συνεργασθούν για τον ηλεκτρικό εξοπλισμό, έτσι ώστε να μπορέσουν να προσφέρουν ένα προϊόν που θα ανταποκρίνεται στις ανάγκες των πελατών τους. Ωστόσο, αυτό δεν έχει ως συνέπεια την υποδιαίρεση σε κάποιες χωριστές αγορές εξαιτίας του γεγονότος ότι οι πελάτες προτιμούν όλο και περισσότερο να αποκτούν πλήρως εξοπλισμένα σιδηροδρομικά οχήματα. Αλλά και μόνο δικαιολογεί την κατάλληλη στάθμιση των μεριδίων που αποκτούνται στη συνολική αγορά των σχετικών προϊόντων. Η διάκριση αυτή είναι απαραίτητη για τη σωστή ανάλυση των αγορών των σχετικών προϊόντων.
- (19) Στις προαναφερθείσες αγορές προϊόντων, πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ των εξαρτημάτων που προσφέρουν οι υπεργολάβοι και των εξαρτημάτων που παράγονται από τους ίδιους τους προμηθευτές των προϊόντων. Υπάρχει κάποια τάση για μείωση της καθετοποίησης της παραγωγής από πλευράς κατασκευαστών σιδηροδρομικών οχημάτων, συνοδευόμενη από μια αύξηση της αγοράς εξαρτημάτων από

εξωτερικούς προμηθευτές. Ωστόσο, η ικανότητα προσφοράς εξαρτημάτων που ενσωματώνονται από τον κύριο εργολάβο ή υπεργολάβο στο ηλεκτρικό ή μηχανικό υποσύστημα ενός σιδηροδρομικού οχήματος δεν σημαίνει καθεαυτό ότι είναι δυνατή η συμμετοχή στην αγορά του προϊόντος ως συστήματος. Τα μέρη επισημαίνουν ότι υπάρχει μια αυξανόμενη τάση για έναν κύριο εργολάβο για το σύστημα ως σύνολο, με αποτέλεσμα η ικανότητα προσφοράς ενός υποσυστήματος να μην συνεπάγεται αναγκαστικά τη συμμετοχή στην αγορά σε επίπεδο προμηθευτή συστήματος. Αυτό ισχύει κυρίως για την προμήθεια εξαρτημάτων. Και επιβεβαιώθηκε από έρευνες μεταξύ γερμανών αγοραστών. Ο μόνος τρόπος για να συμμετάσχει κανείς στην αγορά συστημάτων προϊόντων είναι να είναι ικανός να προσφέρει ένα ολοκληρωμένο προϊόν, μόνος του ή με υπεργολαβίες, με αποδεκτό για τους πελάτες τρόπο. Το 80 % των ερωτηθέντων πελατών απάντησαν ότι ανέθεσαν σε μεγάλους εργολάβους παραγγελίες για σιδηροδρομικά οχήματα ως ολοκληρωμένα σύνολα. Μόνο το 4 % το αρνήθηκαν. Το 92 % των πελατών βεβαίωσαν επίσης ότι υπάρχει αυξανόμενη τάση ανάθεσης των παραγγελιών σε μεγάλους εργολάβους.

- (20) Από τα παραπάνω προκύπτει ότι οι σχετικές αγορές προϊόντος καθορίζονται σύμφωνα με το επίπεδο IV, όπως αυτό περιγράφεται παραπάνω. Η διάκριση αυτή αντιστοιχεί επίσης και με την αγοραστική πολιτική των πελατών, όπως διαπίστωσε η Επιτροπή.
- (21) Με βάση το σαφές αυτό πόρισμα, η δυνατότητα ορισμένων τουλάχιστον προμηθευτών να είναι εύλικτοι όσον αφορά τη στροφή της παραγωγής τους προς το ένα ή το άλλο προϊόν δεν δικαιολογεί την ένταξη των προαναφερθεισών επιμέρους αγορών προϊόντος σε μια ενιαία αγορά. Αφενός, δυνατότητα προσαρμογής της παραγωγής θα έχουν μόνο οι προμηθευτές εκείνοι οι οποίοι προσφέρουν ήδη ένα ευρύ φάσμα προϊόντων στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας και διαθέτουν την ανάλογη τεχνογνωσία. Αφετέρου, οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με τον τομέα αυτό διαφέρουν πολύ μεταξύ τους όσον αφορά το μέγεθος και την παρουσία τους στην αγορά. Από την άποψη των πελατών οι άλλοι ευρωπαίοι προμηθευτές εξυπηρετούν μόνον συγκεκριμένες αγορές προϊόντος στις οποίες εξειδικεύονται. Δεν είναι σε θέση να στρέψουν την παραγωγή τους εύκολα σε άλλα προϊόντα, αλλά πρέπει να αναπτύξουν το προϊόν που ζητά η κάθε αγορά.

B. ΟΙ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΑΝΑΦΟΡΑΣ

- (22) Οι αγορές σιδηροδρομικής τεχνολογίας στο παρελθόν ήταν εθνικές. Στους λόγους για τους οποίους αυτό συνέβαινε, εκτός από την τάση να προτιμούνται οι εθνικοί προμηθευτές, περιλαμβάνονται και ιδιαίτερες εθνικές προδιαγραφές προϊόντος (π.χ.

διαφορετική τάση και συχνότητα ηλεκτρικού ρεύματος εύρος των γραμμών και συστήματα ασφαλείας) που στο παρελθόν καθιστούσαν δύσκολη την προσφορά προϊόντων από προμηθευτές του τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας σε άλλα κράτη μέλη. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα την κάλυψη της ζήτησης κυρίως από εγχώριες επιχειρήσεις. Επιπλέον, η αγοραστική αυτή πολιτική ενθάρρυνε την ανάπτυξη διαφορετικών προτύπων από τους διάφορους σιδηροδρομικούς φορείς, τα οποία εξακολουθούν να υπάρχουν μέχρι σήμερα.

- (23) Βάσει του άρθρου 9 παράγραφος 7 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις, ως γεωγραφικές αγορές αναφοράς λαμβάνονται οι εθνικές αγορές ιδίως όταν οι συνθήκες ανταγωνισμού σε ένα κράτος μέλος είναι αρκετά ομοιογενείς και διαφέρουν σαφώς από εκείνες που επικρατούν σε γειτονικά κράτη μέλη. Στην εκτίμηση πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ιδιαίτερα τα χαρακτηριστικά και η φύση των σχετικών προϊόντων, η ύπαρξη εμποδίων για την είσοδο στην αγορά, οι προτιμήσεις των καταναλωτών, αν υπάρχουν ουσιαστικές διαφορές στα μερίδια αγοράς της επιχείρησης μεταξύ της υπόψη περιοχής και των γειτονικών περιοχών ή αν υπάρχουν σημαντικές διαφορές στις τιμές.
- (24) Οι έρευνες της Επιτροπής επιβεβαίωσαν ότι οι πελάτες είχαν στο παρελθόν την τάση να προτιμούν προμηθευτές εγκατεστημένους στην ίδια περιοχή ή στο ίδιο κράτος μέλος με αυτούς, αφενός εξαιτίας της εγγύτητας, και αφετέρου εξαιτίας της εξοικείωσής τους με τις ειδικές απαιτήσεις των πελατών. Παρότι στις γερμανικές αγορές σιδηροδρομικής τεχνολογίας υπάρχουν και αλλοδαποί προμηθευτές, η παρουσία τους στην αγορά βασίζεται κυρίως σε παραγωγικές εγκαταστάσεις ευρισκόμενες στη Γερμανία. Οι εισαγωγές στη Γερμανία αποτελούν εξαίρεση στον κανόνα και καλύπτουν μερίδιο της αγοράς σιδηροδρομικών οχημάτων ανερχόμενο σε 2 % έως 5 %.
- (25) Οι παραγγελίες σιδηροδρομικών οχημάτων στη Γερμανία ανατίθεντο μέχρι στιγμής σχεδόν αποκλειστικά, όσον αφορά το ηλεκτρικό και το μηχανολογικό μέρος, σε κύριους εργολάβους ή μεγάλους προμηθευτές εγκατεστημένους στη Γερμανία, είτε με άμεση ανάθεση είτε με υπεργολαβία. Κατά κανόνα οι ξένες εταιρείες λαμβάνονται υπόψη μόνο μέσω των εγχώριων θυγατρικών τους. Στον τομέα των σιδηροδρομικών οχημάτων ως σύνολο η Επιτροπή διαπίστωσε μόνο δύο περιπτώσεις στις οποίες ως κύριος εργολάβος για την κατασκευή σιδηροδρομικών οχημάτων ορίστηκε εταιρεία μη εγκατεστημένη στη Γερμανία. Οι υπόψη δύο περιπτώσεις αφορούσαν συμβάσεις ανατεθεισές από τις πόλεις της Κολωνίας και του Saarbrücken για αστικούς σιδηροδρόμους προς την καναδική εταιρεία Bombardier της οποίας η ευρωπαϊκή έδρα βρίσκεται στο Βέλγιο. Ωστόσο, ο υπεργολάβος για τον ηλεκτρικό εξοπλισμό των αστικών σιδηροδρόμων ήταν σε αμφότερες τις περιπτώσεις η θυγατρική της Daimler-Benz/AEG, η Kierpe που εδρεύει στο Düsseldorf. Σε ένα άρθρο του τεύχους 6/94 του περιοδικού «Der Nahverkehr» αναφέρεται

- ότι, παρά το γεγονός ότι κύριος εργολάβος ήταν η Bombardier, το γερμανικό μερίδιο των εργασιών ανήλθε σε 71 % εκ των οποίων 46 % αφορούσε τον ηλεκτρικό εξοπλισμό και 25 % εργασίες κατασκευής αμαξών που εκτελέστηκαν στη Γερμανία.
- (26) Ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο αποτελεί η ανάθεση των συμβάσεων για τον ηλεκτρικό εξοπλισμό των σιδηροδρομικών οχημάτων σε εθνικές επιχειρήσεις. Τα μέρη δεν ήταν σε θέση να αναφέρουν στην Επιτροπή ουδεμία περίπτωση κατά την οποία, όσον αφορά τον ηλεκτρικό εξοπλισμό σιδηροδρομικών οχημάτων, ένας γερμανός πελάτης ανέθεσε σύμβαση σε αλλοδαπή εταιρεία ως κύριο εργολάβο ή υπεργολάβο για το ηλεκτρικό μέρος.
- (27) Η εξοικείωση των προμηθευτών με τις ειδικές απαιτήσεις των πελατών και ιδιαίτερα με τις απαιτήσεις των γενικών προδιαγραφών προϊόντος στα οικεία κράτη μέλη, έχει μεγάλη σημασία.
- (28) Οι έρευνες της Επιτροπής επιβεβαίωσαν ότι, σε κάθε περίπτωση, σε μεγάλα τμήματα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας, οι εθνικές ή περιφερειακές προδιαγραφές εξακολουθούν σήμερα να παρεμβάλουν εμπόδια για τις εξαγωγές εκτός της οικείας περιοχής. Στις περιπτώσεις που προσφέρονται προϊόντα για ένα υφιστάμενο σύστημα, αυτά πρέπει να ανταποκρίνονται στην υπάρχουσα υποδομή, για παράδειγμα στην τάση του ηλεκτρικού ρεύματος που χρησιμοποιείται στα οικεία κράτη μέλη. Οι εθνικοί κανόνες και κανονισμοί που διέπουν την ασφάλεια και τους όρους έγκρισης μπορούν επίσης να αποτελέσουν τεχνικό εμπόδιο. Τέλος, εξαιτίας της κατά παράδοση ανάθεσης των συμβάσεων σε εθνικό ή ακόμη και σε τοπικό επίπεδο, υπάρχουν διάφορες προδιαγραφές οι οποίες στο παρελθόν αναπτύχθηκαν με βάση ορισμένες επιθυμίες των προμηθευτών και εξακολουθούν να ισχύουν και σήμερα. Παρότι σύμφωνα με τις πληροφορίες που έχει η Επιτροπή, οι απορρέουσες απαιτήσεις που επιβάλλονται στους ξένους προμηθευτές μπορούν από τεχνική άποψη να ξεπεραστούν, γίνονται αιτία για πρόσθετες δαπάνες οι οποίες εμποδίζουν την είσοδο στην αγορά.
- (29) Στη Γερμανία μέχρι σήμερα οι σχετικές συμβάσεις ανατίθενται σχεδόν αποκλειστικά σε επιχειρήσεις εγκατεστημένες εκεί. Οι οικονομίες κλίμακος που επιτυγχάνουν οι προμηθευτές αυτοί δυσκολεύουν ακόμη περισσότερο τα πράγματα για αλλοδαπές εταιρείες οι οποίες μέχρι στιγμής δεν μπόρεσαν να προσφέρουν με επιτυχία ανταγωνιστικά προϊόντα, με αποτέλεσμα οι εν λόγω οικονομίες κλίμακος να δημιουργούν στεγανά. Εξαιτίας αυτού, στις περιπτώσεις που η σύμβαση αφορά μόνο περιορισμένες ποσότητες, η είσοδος στην αγορά επιχειρήσεων, στις οποίες στο παρελθόν δεν είχαν ανατεθεί σημαντικές συμβάσεις στη Γερμανία, δεν θα έχει μεγάλο νόημα από οικονομική άποψη, εάν χρειάζεται να γίνουν μετατροπές σε προϊόντα που μέχρι στιγμής αυτές κατασκεύαζαν για άλλες γεωγραφικές αγορές. Οι τεχνικές αυτές τροποποιήσεις είναι κατά κανόνα κερδοφόρες μόνο όταν πρόκειται για σχετικά μεγάλες ποσότητες προϊόντων.
- (30) Και στον τομέα του «στατικού υλικού» η είσοδος στη γερμανική αγορά για τις αλλοδαπές εταιρείες εμποδίζεται από τεχνικές προδιαγραφές. Στη Γερμανία, για παράδειγμα, η τάση και η συχνότητα του ηλεκτρικού ρεύματος είναι 15 000 Volt και 16 ²/₃ Hertz αντίστοιχα, ενώ στη βόρεια και ανατολική Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ισπανία (σιδηροδρομικές γραμμές υψηλής ταχύτητας) και στις Σκανδιναβικές χώρες είναι 25 000 Volt και 50 000 Hertz αντίστοιχα, στην Ιταλία, το Βέλγιο και την Ισπανία (φαρδιές γραμμές) είναι 3 000 Volt dc. ενώ στις Κάτω Χώρες και τη νότια και τη δυτική Γαλλία είναι 1 500 Volt dc. Η ανάθεση των συμβάσεων σε αλλοδαπές επιχειρήσεις αποτελεί σε κάθε περίπτωση την εξαίρεση στη Γερμανία και στις αγορές αυτές. Παρότι οι υπάρχουσες διαφορές μπορούν να ξεπεραστούν από τεχνική άποψη, η επιτυχής είσοδος στην αγορά καθίσταται στην πράξη ακόμη δυσχερέστερη χωρίς τη σχετική τεχνογνωσία και την απαραίτητη εμπειρία με την χρησιμοποιούμενη τάση ηλεκτρικού ρεύματος. Σύμφωνα με πληροφορίες των μερών, για την περίοδο 1992-1994, τα μέρη, η Siemens και η γερμανική εταιρεία Elpro, κατείχαν μερίδιο αγοράς, το 100 % ⁽³⁾, εν εν αντανάλ στην περίπτωση νέων παραγγελιών συστημάτων επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση και 80 % ⁽⁴⁾, για την τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρική ενέργεια. Αντίθετα, με βάση πληροφορίες των μερών, οι επιχειρήσεις αυτές δεν έλαβαν παραγγελίες κατά την ίδια περίοδο από τη Γαλλία για τα δύο αυτά είδη προϊόντων. Στην Ιταλία, την ίδια περίοδο, από τις εταιρείες αυτές μόνο η ABB έλαβε παραγγελίες για συστήματα αλυσοειδούς ανάρτησης, καταλαμβάνοντας μερίδιο αγοράς 24 % ⁽⁵⁾ περίπου. Στην περίπτωση της τροφοδότησης έλξης με ηλεκτρική ενέργεια, το μερίδιο της ABB στην Ιταλία ήταν 2 % ⁽⁶⁾ περίπου και της Siemens 5 % ⁽⁷⁾.
- (31) Οι τρέχουσες προσπάθειες που καταβάλλονται για την ευθυγράμμιση των τεχνικών προδιαγραφών όσον αφορά τη σιδηροδρομική τεχνολογία σε όλη την Κοινότητα αποτελούν ένδειξη ότι η κατάσταση ενδέχεται να αλλάξει στο μέλλον. Ωστόσο, οι προοπτικές που υπάρχουν ως προς κάποιον συγκεκριμένο αντίκτυπο επί της τρέχουσας κατάστασης δεν είναι ακόμη αρκετές ώστε να δικαιολογούν την υπόθεση ότι υπάρχει μια ενιαία πανευρωπαϊκή αγορά. Εξαιτίας του μεγάλου κόστους μετατροπής της υφιστάμενης σιδηροδρομικής υποδομής, η τρέχουσα υποδομή, με τις τεχνικές προδιαγραφές που την χαρακτηρίζουν, θα συνεχίσει να υφίσταται για μεγάλο χρονικό διάστημα ακόμη. Ως εκ τούτου είναι αμφίβολο κατά πόσο οι τάσεις ανοίγματος των εθνικών αγορών και δημιουργίας μιας ευρωπαϊκής αγο-

⁽³⁾ Τα μερίδια αγοράς είναι βασισμένα στις πληροφορίες που έδωσαν τα μέρη.

⁽⁴⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁵⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁶⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁷⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

- ράς θα επιτύχουν, εντός των περιόδων προβλέψεων που λαμβάνονται υπόψη για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, επίπεδο τέτοιο που θα επιτρέψει έναν ευρύτερο προσδιορισμό της γεωγραφικής αγοράς.
- (32) Ως αποτέλεσμα των οδηγιών σχετικά με την ανάθεση δημόσιων συμβάσεων, και ιδιαίτερα της οδηγίας 90/531/ΕΟΚ του Συμβουλίου, της 17ης Σεπτεμβρίου 1990, για τις δημόσιες συμβάσεις, όπως τροποποιήθηκε από την οδηγία 93/38/ΕΟΚ, η πολιτική ιδιωτικοποίησης που τηρούν ορισμένα κράτη μέλη, οι περιορισμένοι δημόσιοι πόροι και η θεμελιώδης ανταγωνιστική πίεση να αναπτυχθεί ένα αποτελεσματικό σύστημα σιδηροδρομικών μεταφορών, και παρά τις υφιστάμενες προδιαγραφές προϊόντων, υπάρχει σήμερα σε κάθε περίπτωση μια τάση για χαλάρωση της ανάθεσης των συμβάσεων σε εθνικούς φορείς.
- (33) Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα καταβάλλει επίσης προσπάθειες όσον αφορά την τυποποίηση των τεχνικών προδιαγραφών στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας για τη δημιουργία διευρωπαϊκών σιδηροδρομικών δικτύων. Η οδηγία 91/440/ΕΟΚ του Συμβουλίου απαιτεί από τα κράτη μέλη να διαχωρίσουν την παροχή σιδηροδρομικών υπηρεσιών μεταφοράς από τη διαχείριση της σιδηροδρομικής υποδομής. Ως αποτέλεσμα, στο μέλλον θα είναι δυνατόν να ανοίξει η σιδηροδρομική υποδομή των κρατών μελών σε επιχειρήσεις υπερπεριφερειακών σιδηροδρομικών μεταφορών άλλων κρατών μελών. Προκειμένου να αρθούν τα εμπόδια για τις διεθνείς σιδηροδρομικές μεταφορές που προέρχονται από την ύπαρξη ετερογενών συστημάτων σήμανσης και ελέγχου των τρένων, καταβάλλονται προσπάθειες να εφαρμοστεί ένα τυποποιημένο πανευρωπαϊκό αυτόματο σύστημα ελέγχου των τρένων (ECTS-European Train Control System) ως μέρος του προγράμματος ανάπτυξης των μεταφορών Euref. Η Επιτροπή έχει επίσης υποβάλλει προτάσεις κοινοτικών οδηγιών σχετικά με τη σύσταση ενός διευρωπαϊκού δικτύου μεταφορών, που έχουν εγκριθεί από το Συμβούλιο. Το Συμβούλιο ζήτησε επίσης από την Επιτροπή να λάβει περαιτέρω μέτρα ως προς τη σύσταση ενός διευρωπαϊκού δικτύου και τη διασφάλιση της διαλειτουργικότητας των εθνικών δικτύων. Όλα αυτά θα συμβάλλουν μελλοντικά στη μεγαλύτερη άρση των προϊόντων σιδηροδρομικής τεχνολογίας και την άρση των εμποδίων εισόδου στην αγορά.
- (34) Ωστόσο, βάσει πληροφοριών που απέκτησε η Επιτροπή, είναι αμφίβολο κατά πόσο μπορεί να θεωρηθεί ότι ήδη υπάρχουν ευρωπαϊκές αγορές, εξαιτίας του γεγονότος ότι η συμπεριφορά από πλευράς ζήτησης εξακολουθεί να διαμορφώνεται από εθνικούς παράγοντες και ότι οι τρέχουσες συνθήκες θα συνεχίσουν να ισχύουν. Για παράδειγμα, εξακολουθεί να υπάρχει σήμερα μια τάση επιλογής εγχώριων προμηθευτών που δεν εξηγείται μόνο από τη γενικότερη οικειότητα που απορρέει από μακροπρόθεσμες πελατειακές σχέσεις και την ύπαρξη κοινής γλώσσας. Η εξοικείωση με τις ειδικές απαιτήσεις των πελατών είναι το ίδιο σημαντική.
- (35) Περαιτέρω παράγοντας που επηρεάζει κυρίως τις τοπικές μεταφορές αλλά και τις περιφερειακές και τις μεταφορές κύριας γραμμής, είναι το γεγονός ότι οι πελάτες προσπαθούν να μειώσουν τα αποθέματα ανταλλακτικών που διαθέτουν ενώ τείνουν να αναθέτουν τις μεγάλες εργασίες συντήρησης και επισκευής σε άλλες επιχειρήσεις. Η γεωγραφική εγγύτητα σε ένα εργοστάσιο ή τουλάχιστον σε κάποια αποθήκη που ανήκει στον προμηθευτή είναι από αυτή την άποψη χρήσιμη.
- (36) Η Επιτροπή ζήτησε από τους ανταγωνιστές των μερών να αξιολογήσουν τη σπουδαιότητα ορισμένων παραμέτρων όσον αφορά την επιτυχή υποβολή προσφοράς για κάποια σύμβαση, βαθμολογώντας από το ένα (ασήμαντη παράμετρος) έως το πέντε (πολύ σημαντική παράμετρος). Η μακροπρόθεσμη σχέση με πελάτες βαθμολογήθηκε κατά μέσο όρο με 4,1 και η εξοικείωση με τις απαιτήσεις των πελατών με 4,4. Αμφότερες οι βαθμολογίες δείχνουν ότι η πείρα που αποκομίζουν οι προμηθευτές με ορισμένους πελάτες από παρελθούσες παραγγελίες μπορεί να αποτελέσει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο μέλλον και ως εκ τούτου παίζει σημαντικό ρόλο στη μελλοντική ανάθεση συμβάσεων. Συνεπώς, η απόκτηση πρόσβασης στην αγορά αποτελεί μεσοπρόθεσμη έως μακροπρόθεσμη διαδικασία με την οποία η εισαγωγή ενός προϊόντος που δημιουργεί πρότυπο δίνει τη δυνατότητα προοδευτικής καθιέρωσης στην αγορά. Έτσι λοιπόν, στο μέλλον οι αρχικές επιτυχίες μεμονωμένων προμηθευτών στην αγορά μπορούν να αποφέρουν μεγαλύτερα ανταγωνιστικά οφέλη μόνο μεσοπρόθεσμα έως μακροπρόθεσμα. Η ανάλυση αυτή επιβεβαιώνεται από τις απαντήσεις που δόθηκαν όσον αφορά τη σημασία της περιφερειακής ή εγχώριας παρουσίας στον τομέα της παραγωγής, η οποία βαθμολογήθηκε με 4,1. Όταν δεν υπάρχει η παρουσία αυτή, η σημασία της ύπαρξης τοπικών ή εγχώριων συνεταίρων βαθμολογήθηκε με 4,0.
- (37) Η Επιτροπή διεξήγαγε επίσης έρευνα μεταξύ των αγοραστών προϊόντων σιδηροδρομικής τεχνολογίας στη Γερμανία προκειμένου να προσδιορίσει τη σημασία ορισμένων ανταγωνιστικών παραμέτρων κατά την ανάθεση συμβάσεων. Οι υφιστάμενες εμπορικές σχέσεις βαθμολογήθηκαν κατά μέσο όρο με 2,7 και η εμπειρία των προμηθευτών με τις απαιτήσεις των πελατών βαθμολογήθηκε με 3,6. Η τοπική περιφερειακή εγγύτητα έλαβε 2,4 ενώ το κόστος 4,9 και η αξιοπιστία 4,6. Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν πάνω απ' όλα ότι οι αγοραστές προσδίδουν λιγότερη σημασία στην εγγύτητα του προμηθευτή από τους ίδιους προμηθευτές. Η διαφορά αυτή μπορεί να οφείλεται μεταξύ άλλων στο γεγονός ότι χάρη στο συμφέρον που έχουν να κρατούν το κόστος στο ελάχιστο, οι αγοραστές λαμβάνουν υπόψη και προμηθευτές που βρίσκονται μακρύτερα, παρότι στην πράξη αναθέτουν τις συμβάσεις τους σχεδόν απο-

κλειστικά σε εθνική βάση. Επειδή το κόστος υποβολής προσφοράς δεν είναι ασήμαντο, η αξιολόγηση από μέρους των ανταγωνιστών όσον αφορά το ενδεχόμενο να τους ανατεθεί μια σύμβαση χρωματίζει τη συμπεριφορά τους κατά την υποβολή της προσφοράς τους. Η μεγάλη σημασία που αποδίδεται στην ανταγωνιστική παράμετρο της αξιοπιστίας δείχνει, εκτός αυτού, σε συνδυασμό με την αξιολόγηση της σημασίας της εξοικείωσης των προμηθευτών με τις απαιτήσεις των πελατών, ότι οι προμηθευτές που ήδη έχουν σχέσεις με κάποιο προμηθευτή και των οποίων τα προϊόντα είναι αρκετά αξιόπιστα πλεονεκτούν. Κύριος στόχος των αγοραστών είναι να προσφέρουν στους πελάτες τους ένα σύστημα μεταφορών που λειτουργεί σωστά.

- (38) Επιχειρήσεις μη εγκατεστημένες στη Γερμανία υπέβαλαν μέχρι στιγμής προσφορές ανταποκρινόμενες σε προκηρύξεις διαγωνισμών από μέρους γερμανών αγοραστών σε πολύ περιορισμένη βάση. Ο αριθμός των προσφορών από αλλοδαπές επιχειρήσεις ήταν μεγαλύτερος στις προκηρύξεις διαγωνισμών από μέρους της Deutsche Bahn AG σε σχέση με τους διαγωνισμούς που προκηρύξαν επιχειρήσεις δημοτικών μεταφορών. Αυτό επιβεβαιώνει την άποψη της Επιτροπής ότι ιδίως υπό το φως των υφιστάμενων προδιαγραφών προϊόντων, η πρόσβαση ξένων επιχειρήσεων στη γερμανική αγορά έχει νόημα από οικονομική άποψη μόνο όταν πρόκειται για σχετικά μεγάλες παραγγελίες. Αφενός, η τάση προς αγορά εγχώριων προϊόντων μπορεί να είναι μεγαλύτερη μεταξύ των δημοτικών επιχειρήσεων, ενώ αφετέρου, η Deutsche Bahn AG είναι σε πολύ καλύτερη θέση από τις δημοτικές επιχειρήσεις συγκοινωνιών να ενθαρρύνει τη συμμετοχή ξένων προμηθευτών στους διαγωνισμούς που προκηρύσσει, εξαιτίας των μεγάλων παραγγελιών που αναθέτει.
- (39) Η κατάσταση που επικρατεί στη γερμανική αγορά διαφέρει ουσιαστικά από εκείνη σε άλλα κράτη μέλη όπως η Γαλλία και η Ιταλία, επειδή στις χώρες εκείνες η αγοράία ισχύς των γερμανικών επιχειρήσεων είναι πολύ μικρότερη με αποτέλεσμα οι εκεί εγκατεστημένες επιχειρήσεις να διαθέτουν πολύ μεγαλύτερα μερίδια αγοράς. Η σύγκριση με την κατάσταση που επικρατεί στη Γαλλία και την Ιταλία έχει σημασία επειδή στα δύο αυτά κράτη μέλη, όπως και στη Γερμανία, ο κλάδος της σιδηροδρομικής τεχνολογίας είναι πολύ ανεπτυγμένος και συνεπώς θα μπορούσε να έχει σημασία και για άλλα κράτη μέλη. Συνολικά, στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας, οι επιχειρήσεις Siemens, ABB, AEG και DWA επιτυγχάνουν στη Γερμανία μερίδιο αγοράς περίπου 70 %⁽⁸⁾. Οι περισσότερες από τις υπόλοιπες παραγγελίες ανατίθενται σε μικρότερους γερμανούς προμηθευτές. Το μερίδιο ξένων προμηθευτών είναι πολύ μικρό. Αντίθετα, οι εν λόγω γερμανικές επιχειρήσεις επιτυγχάνουν στη Γαλλία μερίδιο αγοράς 1 %⁽⁹⁾ και στην Ιταλία 10 %⁽¹⁰⁾ περίπου συνολικά στον εν λόγω κλάδο. Τις ανάγκες της γαλλικής αγοράς για προϊόντα σιδηροδρομικής τεχνολογίας

καλύπτουν κατά κύριο λόγο γαλλικές επιχειρήσεις και κυρίως η GEC-Alsthom και η Bombardier. Οι σημαντικότερες ιταλικές επιχειρήσεις του τομέα δεν επιτυγχάνουν στη Γαλλία αξιοσημείωτα μερίδια αγοράς, αντίθετα, όμως, στην Ιταλία οι περισσότερες παραγγελίες ανατίθενται σε ιταλικές επιχειρήσεις. Ακόμη και η γαλλική GEC-Alsthom δεν μπόρεσε μέχρι στιγμής να διεισδύσει επιτυχώς στην ιταλική αγορά.

- (40) Οι τιμές μπορούν να χρησιμεύσουν ως δείκτης σε περιορισμένο βαθμό. Επειδή η ποιότητα αποτελεί σημαντικό παράγοντα στα προϊόντα σιδηροδρομικής τεχνολογίας και επειδή τα προϊόντα αυτά είναι συχνά πολύ ανομοιογενή, η σύγκριση τιμών μεταξύ μεμονωμένων κρατών μελών δεν αποτελεί κατάλληλο μέσο σωστής πληροφόρησης για συγκρίσιμες μεταξύ τους ανταγωνιστικές σχέσεις.
- (41) Εν περιλήψει συνάγεται το συμπέρασμα ότι οι σχετικές αγορές προϊόντος στα κράτη μέλη με ανεπτυγμένη εγχώρια βιομηχανία σιδηροδρομικής τεχνολογίας εξακολουθούν να είναι εθνικές, εφόσον η εγχώρια βιομηχανία σιδηροδρομικής τεχνολογίας προμηθεύει τα σχετικά προϊόντα. Στη Γερμανία, ιδίως, εξαιτίας της ιδιαίτερα μεγάλης ανάπτυξης του κλάδου της σιδηροδρομικής τεχνολογίας σε συνδυασμό μάλιστα με τους υπόλοιπους αναφερόμενους παράγοντες, υφίστανται σημαντικά περιθώρια ανταγωνιστικής αποθάρρυνσης των νεοεισερχομένων στην αγορά. Ως εκ τούτου, τουλάχιστον στη Γερμανία υπάρχουν για τα εν λόγω προϊόντα ακόμη εθνικές αγορές, παρότι η αλλαγή στις γενικότερες συνθήκες θα μπορούσε ενδεχομένως μετά από κάποια μεταβατική περίοδο να έχει ως αποτέλεσμα το άνοιγμα των αγορών. Ωστόσο, αν ληφθεί υπόψη η υφιστάμενη σιδηροδρομική υποδομή, η μεταβατική αυτή περίοδος θα διαρκέσει επί μακρόν. Εκτός από τα παραπάνω βασικά στοιχεία, οι γεωγραφικές αγορές αναφοράς για φορτάμια και συστήματα πληροφόρησης επιβατών πρέπει να αναφέρονται ξεχωριστά. Εξαιτίας των χαμηλών τεχνικών απαιτήσεων για την παραγωγή φορταμαξών και το ευρύ πεδίο εφαρμογής των συστημάτων πληροφόρησης επιβατών είναι δυνατός ένας περαιτέρω προσδιορισμός της γεωγραφικής αγοράς αναφοράς. Ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο να ληφθεί απόφαση ως προς το θέμα αυτό, διότι ακόμη και στην περίπτωση προσδιορισμού της αγοράς υπό τη στενή έννοια, δηλαδή μίας γερμανικής αγοράς, η συγκέντρωση δεν θα ήταν προβληματική. Τέλος, στην ουσία είναι δυνατό να γίνει περαιτέρω διαχωρισμός όσον αφορά την προμήθεια πλήρων σιδηροδρομικών συστημάτων. Ωστόσο, στη Γερμανία όπου βρίσκεται και το κέντρο βάρους της προτεινόμενης συγκέντρωσης, υπάρχουν ήδη ολοκληρωμένα συστήματα τροχιοδρόμων και μετρό και σπάνια εισάγεται κάποιο νέο σύστημα χωρίς να ληφθεί υπόψη η υφιστάμενη υποδομή ιδίως σε σχέση με τις παραγγελίες για τη βελτίωση και τη συμπλήρωση των υφιστάμενων συστημάτων. Για το λόγο αυτό, οι αγορές για τροχιοδρόμους και οχήματα μετρό πρέπει να θεωρούνται ως εθνικές αγορές.

⁽⁸⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁹⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽¹⁰⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

- (42) Στο πλαίσιο αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι ο δυνητικός ανταγωνισμός στις γερμανικές αγορές από επιχειρήσεις μη εγκατεστημένες στη Γερμανία επιτρέπει περαιτέρω προσδιορισμό των αγορών για τη Γερμανία. Τα διαθέσιμα στοιχεία δεν αρκούν για το σκοπό αυτό. Ο δυνητικός ανταγωνισμός λάμβανεται υπόψη από την Επιτροπή στο πλαίσιο της πρόγνωσης του ανταγωνισμού.
- (43) Ο ισχυρισμός των μερών, ότι εξαιτίας της τάσεως για ένα μεταγενέστερο άνοιγμα των αγορών, θα έπρεπε να παραταθεί η σχετική περίοδος προβλέψεων πολύ περισσότερο από τα συνήθη δύο έως τρία έτη, δεν μπορεί να γίνει δεκτή. Πέρα από το γεγονός ότι η περίοδος προβλέψεων χρησιμοποιείται κατά κύριο λόγο για την αξιολόγηση του δυνητικού ανταγωνισμού και όχι τόσο για τον προσδιορισμό της γεωγραφικής αγοράς αναφοράς, εξαιτίας των ιδιαιτεροτήτων που χαρακτηρίζουν τη σιδηροδρομική τεχνολογία, η Επιτροπή βασίζει την ανάλυση της προκειμένης υπόθεσης βάσει του δικαίου ανταγωνισμού, σε μια πενταετή περίοδο προβλέψεων. Όταν ζήτησε από τους παράγοντες της αγοράς να αξιολογήσουν τις μελλοντικές εξελίξεις, η Επιτροπή θέσπισε ένα πενταετές χρονοδιάγραμμα. Ως εκ τούτου, αποκλείεται η περαιτέρω παράταση της περιόδου. Γενικά, στο πλαίσιο αυτό πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι στόχος του ελέγχου των συγκεντρώσεων είναι να προλαμβάνεται η δημιουργία δεσποζουσών θέσεων. Η υπερβολική παράταση της περιόδου προβλέψεων θα οδηγούσε όχι μόνο σε μεγαλύτερη βεβαιότητα ως προς τις ίδιες τις προβλέψεις αλλά θα ισοδυναμούσε με την αποδοχή της δεσποζουσας θέσης επί σημαντικό χρονικό διάστημα. Αυτό θα διύστατο με το στόχο του ελέγχου των συγκεντρώσεων ο οποίος αποβλέπει στη διαφύλαξη της ανταγωνιστικής δομής των κοινοτικών αγορών. Επιπλέον, στην περίπτωση δεσποζουσών θέσεων που γίνονται αποδεκτές μεσοπρόθεσμα, τα προγνωστικά σχετικά με το άνοιγμα των αγορών καθίστανται αναξιόπιστα. Δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο να επωφεληθούν οι δεσποζουσες επιχειρήσεις από τη θέση που κατέχουν στην αγορά προκειμένου να δημιουργήσουν στεγανά στις αγορές χρησιμοποιώντας οικονομικά μέσα, εξουδετερώνοντας έτσι τις κοινοτικές προσπάθειες για το άνοιγμα των εν λόγω αγορών.
- (44) Ο ισχυρισμός των μερών, ότι εξαιτίας της τάσεως για ένα μεταγενέστερο άνοιγμα των αγορών, θα έπρεπε να παραταθεί η σχετική περίοδος προβλέψεων πολύ περισσότερο από τα συνήθη δύο έως τρία έτη, δεν μπορεί να γίνει δεκτή. Πέρα από το γεγονός ότι η περίοδος προβλέψεων χρησιμοποιείται κατά κύριο λόγο για την αξιολόγηση του δυνητικού ανταγωνισμού και όχι τόσο για τον προσδιορισμό της γεωγραφικής αγοράς αναφοράς, εξαιτίας των ιδιαιτεροτήτων που χαρακτηρίζουν τη σιδηροδρομική τεχνολογία, η Επιτροπή βασίζει την ανάλυση της προκειμένης υπόθεσης βάσει του δικαίου ανταγωνισμού, σε μια πενταετή περίοδο προβλέψεων. Όταν ζήτησε από τους παράγοντες της αγοράς να αξιολογήσουν τις μελλοντικές εξελίξεις, η Επιτροπή θέσπισε ένα πενταετές χρονοδιάγραμμα. Ως εκ τούτου, αποκλείεται η περαιτέρω παράταση της περιόδου. Γενικά, στο πλαίσιο αυτό πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι στόχος του ελέγχου των συγκεντρώσεων είναι να προλαμβάνεται η δημιουργία δεσποζουσών θέσεων. Η υπερβολική παράταση της περιόδου προβλέψεων θα οδηγούσε όχι μόνο σε μεγαλύτερη βεβαιότητα ως προς τις ίδιες τις προβλέψεις αλλά θα ισοδυναμούσε με την αποδοχή της δεσποζουσας θέσης επί σημαντικό χρονικό διάστημα. Αυτό θα διύστατο με το στόχο του ελέγχου των συγκεντρώσεων ο οποίος αποβλέπει στη διαφύλαξη της ανταγωνιστικής δομής των κοινοτικών αγορών. Επιπλέον, στην περίπτωση δεσποζουσών θέσεων που γίνονται αποδεκτές μεσοπρόθεσμα, τα προγνωστικά σχετικά με το άνοιγμα των αγορών καθίστανται αναξιόπιστα. Δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο να επωφεληθούν οι δεσποζουσες επιχειρήσεις από τη θέση που κατέχουν στην αγορά προκειμένου να δημιουργήσουν στεγανά στις αγορές χρησιμοποιώντας οικονομικά μέσα, εξουδετερώνοντας έτσι τις κοινοτικές προσπάθειες για το άνοιγμα των εν λόγω αγορών.
- (45) Εντούτοις, η προτεινόμενη κοινή επιχείρηση θα αυξήσει κατά πολύ το βαθμό συγκέντρωσης στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας ιδίως στη Γερμανία η οποία είναι το μόνο κράτος μέλος στο οποίο η συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα μια σημαντική πρόσθεση μεριδίων κύκλου εργασιών από μέρους των μερών. Περίπου τα 2/3 του κύκλου εργασιών που συνεισφέρει στην κοινή επιχείρηση η Daimler-Benz μέσω της AEG και το 1/3 του κύκλου εργασιών που εισφέρει η ABB σημειώνονται στη Γερμανία (περίπου [...] Ecu + περίπου [...] (15) Ecu. Στη Γερμανία, η κοινή επιχείρηση θα καταστεί ένας από τους δύο μεγαλύτερους προμηθευτές μαζί με την Siemens, ενώ η GEC-Alsthom (περίπου [...] (16) Ecu) θα έχει πολύ μικρότερη θέση στην αγορά.
- (46) Τα μέρη έχουν επίσης μεγάλα μερίδια αγοράς στο σκανδιναβικό χώρο. Ωστόσο, αυτά βασίζονται σχεδόν αποκλειστικά στις παραγγελίες που έχουν ανατεθεί στην ABB. Σύμφωνα με τις πληροφορίες των μερών, το μερίδιο της ABB στις παραγγελίες ηλεκτραμαξών για την περίοδο 1992-1994 ήταν 73 % (17) στη Νορβηγία. Στη περίπτωση συρμών κύριας γραμμής και περιφερειακών ηλεκτρικών πολλαπλών μονάδων, το μερίδιο της ABB ήταν κατά 100 % (18) στη Σουηδία, 67 % (19) στη Δανία και 89 % (20) στη Νορβηγία. Στην περίπτωση περιφερειακών πολλαπλών μονάδων ντήξελ, το μερίδιο της ABB ήταν 100 % (21) τόσο στη Σουηδία όσο και στη Δανία. Σε αυτά τα κράτη μέλη, η Daimler-Benz δεν έλαβε καμία παραγγελία κατά το χρονικό αυτό διάστημα. Μόνο στην αγορά τροφοδότησης έλξης με ηλεκτρική ενέργεια στη Σουηδία θα υπάρξει κάποια αύξηση του μεριδίου της ABB που ανέρχεται σε 50 % (22) χάρη στο μερίδιο της Daimler-Benz που ανέρχεται σε 0,5 % (23), ενώ κατά την περίοδο εκείνη η Daimler-Benz επέτυχε μερίδιο αγοράς 20 % (24) στη Δανία και η ABB 13 % (25) στη Νορβηγία, χωρίς να υπάρ-

Γ. ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

I. Γενικά

- (44) Εάν λάβει χώρα συγκέντρωση, η ABB Daimler-Benz Transportation θα καταστεί ο σημαντικότερος προμηθευτής σιδηροδρομικής τεχνολογίας παγκοσμίως ξεπερνώντας τη Siemens και τη GEC-Alsthom. Εντός του EOX ως σύνολο, μπορεί επίσης να αναμένεται ότι η κοινή επιχείρηση θα καταστεί ο μεγαλύτερος προμηθευτής ξεπερνώντας και πάλι τις δύο προαναφερθείσες επιχειρήσεις. Σε επίπεδο EOX θα υπάρχουν μόνο τρεις άλλοι προμηθευτές με πλήρη

(11) Απόρρητο.

(12) Απόρρητο.

(13) Απόρρητο.

(14) Βλέπε υποσημείωση 3.

(15) Απόρρητο.

(16) Απόρρητο.

(17) Βλέπε υποσημείωση 3.

(18) Βλέπε υποσημείωση 3.

(19) Βλέπε υποσημείωση 3.

(20) Βλέπε υποσημείωση 3.

(21) Βλέπε υποσημείωση 3.

(22) Βλέπε υποσημείωση 3.

(23) Βλέπε υποσημείωση 3.

(24) Βλέπε υποσημείωση 3.

(25) Βλέπε υποσημείωση 3.

- χει πρόσθεση μεριδίων στις χώρες αυτές. Πρόσθεση μεριδίων υπάρχει και στην περίπτωση των συστημάτων ελέγχου και προστασίας των τρένων στη Νορβηγία (ABB 17 %⁽²⁶⁾, Daimler-Benz 3 %⁽²⁷⁾).
- (47) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που διέθεσαν τα μέρη, η Daimler-Benz/AEG έλαβε επίσης μια παραγγελία στη Νορβηγία το 1991 για 12 μονάδες ηλεκτρικού εξοπλισμού για το μετρό T 2000 του Όσλο, αξίας 8,7 εκατομμύρια Ecu. Στο Bergen, η Daimler-Benz/AEG έλαβε παραγγελίες το 1990 και το 1993 για πέντε μονάδες ηλεκτρικού εξοπλισμού για ηλεκτρικά λεωφορεία (τρόλλεϊ) συνολικού ύψους 1,3 εκατομμύρια Ecu. Σε αμφότερες τις αγορές προϊόντος, δεν υπήρξαν παραγγελίες στη Νορβηγία το 1992 και το 1994. Για το σύστημα τροchioδρομών του Όσλο, η ABB/Strommens Verksted προμήθευσε 15 οχήματα το 1989/90. Το 1995, σύμφωνα με πληροφορίες των μερών, πρόκειται να δοθούν παραγγελίες συνολικά για 32 οχήματα για το σύστημα τροchioδρομών του Όσλο. Προμηθευτές θα είναι η ABB, η AEG, η Siemens, η GEC-Alsthom και η Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).
- (48) Συνολικά, μέχρι στιγμής δεν είναι σαφές κατά πόσο η συγκέντρωση θα οδηγήσει σε σημαντική αλλαγή της κατάστασης που επικρατεί από άποψη ανταγωνισμού στη Σκανδιναβία πέρα από τη θέση που ήδη κατέχει στην αγορά η ABB. Εφόσον η Daimler-Benz/AEG ως μη σκανδιναβική επιχείρηση κατάφερε να λάβει παραγγελίες στο Όσλο δεν μπορεί να αποκλειστεί ότι και άλλοι μεγάλοι ευρωπαίοι κατασκευαστές μπορεί να σημειώσουν παρόμοιες επιτυχίες.
- (49) Στο Βέλγιο, τη Γαλλία, την Ιρλανδία, την Ιταλία, το Λουξεμβούργο, τις Κάτω Χώρες, την Ισλανδία, την Πορτογαλία και τη Μεγάλη Βρετανία η συγκέντρωση δεν πρόκειται να οδηγήσει σε επαύξηση των μεριδίων αγοράς. Στη Φινλανδία (AEG μόνον 1 %⁽²⁸⁾ σε ολόκληρο τον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας) στην Ελλάδα (ABB μόνον 2 %⁽²⁹⁾ σε ολόκληρο τον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας), στην Αυστρία (AEG μόνον 1 %⁽³⁰⁾ σε ολόκληρο τον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας) και στην Ισπανία (AEG μόνον 1 %⁽³¹⁾ σε ολόκληρο τον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας) θα υπάρξει επαύξηση των μεριδίων σε περιορισμένη μόνον κλίμακα. Για τις χώρες αυτές ισχύουν όσα ισχύουν για τη Νορβηγία. Εξαιτίας της έλλειψης μίας πολύ μεγάλης εγχώριας βιομηχανίας, σιδηροδρομικής βιομηχανίας, με βάση τα παραπάνω κριτήρια δεν μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι υπάρχουν εθνικές αγορές αναφοράς κατά την έννοια του άρθρου 9 παράγραφος 7 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.
- (50) Προκειμένου να προσδιοριστεί κατά πόσο η προτεινόμενη συγκέντρωση είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά, βάσει των διαθέσιμων πληροφοριών, στην προκειμένη περίπτωση αρμόζει να εκτιμηθεί πρώτα η ανταγωνιστική κατάσταση που επικρατεί στη Γερμανία ως ένα σημαντικό μέρος της κοινής αγοράς. Μόνο στην περίπτωση που η προτεινόμενη συγκέντρωση κριθεί ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά σε μια γερμανική αγορά αναφοράς μπορεί να γίνει παρόμοια εκτίμηση και για άλλες γεωγραφικές αγορές. Σε περίπτωση που διαπιστωθεί ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση είναι συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά σε μια γερμανική αγορά αναφοράς, θα ήταν δύσκολο να υποτεθεί ότι θα ήταν ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά σε άλλες γεωγραφικές αγορές.
- II. Συνέπειες της συγκέντρωσης στη διάθροση του ανταγωνισμού στις αγορές των σχετικών προϊόντων της Γερμανίας**
1. *Γενικά χαρακτηριστικά των αγορών σιδηροδρομικής τεχνολογίας και διάρθρωση της ζήτησης*
- (51) Παρότι στο παρελθόν ο σχεδιασμός, η ανάπτυξη και η παραγωγή προϊόντων σιδηροδρομικής τεχνολογίας ελάμβαναν χώρα στο πλαίσιο στενής συνεργασίας μεταξύ προμηθευτών και πελατών, όπου οι πελάτες είχαν άμεση επιρροή επί της παραγωγής των προϊόντων και της επιλογής των κατασκευαστών, σήμερα η τάση είναι να προσφέρουν οι προμηθευτές δικές τους σειρές προϊόντων από τις οποίες οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν ό,τι τους ενδιαφέρει. Συνεπώς, ένας σημαντικός παράγοντας της ανταγωνιστικής ισχύος μιας επιχείρησης σήμερα είναι η ικανότητα να προσφέρει ένα πλήρες προϊόν μόνη της ή σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις.
- (52) Στους πελάτες προϊόντων σιδηροδρομικής τεχνολογίας της Γερμανίας περιλαμβάνονται η Deutsche Bahn AG, δηλαδή η εθνική επιχείρηση σιδηροδρόμων, και ένας σχετικά μεγάλος αριθμός περιφερειακών και τοπικών επιχειρήσεων μεταφορών που λειτουργούν σε δημοτικό επίπεδο. Η Deutsche Bahn AEG προμηθεύεται κυρίως «στατικό εξοπλισμό» για μεταφορές κύριας και περιφερειακής γραμμής και τα σχετικά σιδηροδρομικά οχήματα. Με την περιφερειοποίηση του τοπικού επιπέδου των σιδηροδρομικών μεταφορών που προγραμματίζεται από 1ης Ιανουαρίου 1996, η ευθύνη θα μεταβιβαστεί από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση στα Länder. Αυτό αναμένεται ότι θα έχει κάποιες επιπτώσεις στη διάρθρωση της ζήτησης για τις περιφερειακές μεταφορές. Ο στατικός εξοπλισμός για περιφερειακές μεταφορές και τα σχετικά σιδηροδρομικά οχήματα θα αγοράζονται επίσης από επιχειρήσεις περιφερειακών μεταφορών. Ο στατικός εξοπλισμός για τις τοπικές μεταφορές και τα σχετικά σιδηροδρομικά οχήματα αγοράζονται από δημοτικές επιχειρήσεις μεταφορών.
2. *Διάρθρωση της προσφοράς στις γερμανικές αγορές σιδηροδρομικής τεχνολογίας*
- (53) Στη Γερμανία υπάρχουν σήμερα τρεις προμηθευτές που προσφέρουν πλήρη σειρά προϊόντων στον

(26) Βλέπε υποσημείωση 3.

(27) Βλέπε υποσημείωση 3.

(28) Βλέπε υποσημείωση 3.

(29) Βλέπε υποσημείωση 3.

(30) Βλέπε υποσημείωση 3.

(31) Βλέπε υποσημείωση 3.

τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας. Παρά το γεγονός ότι, εκτός από τα μέρη και τη Siemens, η GEC-Alsthom δραστηριοποιείται σε ορισμένες αγορές προϊόντων, το έχει πράξει, από όσο είναι γνωστό, μόνο μέσω της θυγατρικής της LHB, την οποία απέκτησε τα τελευταία έτη και η οποία επειδή ασχολείται με το καθαρά μηχανικό μέρος, διαθέτει μόνο ένα μέρος του δυναμικού που χρειάζεται για την παραγωγή σιδηροδρομικών οχημάτων. Η Talbot, η γερμανική θυγατρική την οποία απέκτησε εδώ και καιρό η Bombardier αποτελεί, όπως και η ίδια η Βομβαρδιερ, προμηθευτή καθαρά μηχανικού εξοπλισμού. Η Επιτροπή δεν γνωρίζει μέχρι στιγμής αν υπάρχουν άλλες θυγατρικές άλλων μεγάλων ευρωπαϊκών προμηθευτών σιδηροδρομικής τεχνολογίας στη Γερμανία. Ως εκ τούτου, άλλες αλλοδαπές εταιρείες μπορούν να συμμετάσχουν στην αγορά μόνο μέσω εισαγωγών, οι οποίες μέχρι στιγμής ήταν ασημαντες. Η μόνη άλλη σχετικά μεγάλη εταιρεία στη Γερμανία είναι η Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA), η οποία όμως ασχολείται μόνο με τον μηχανικό εξοπλισμό και δεν συμμετέχει σε όλες τις αγορές. Εκτός από τις προαναφερθείσες επιχειρήσεις, στη Γερμανία υπάρχουν και ορισμένοι άλλοι προμηθευτές οι οποίοι όμως ασχολούνται μόνο με ορισμένα προϊόντα σιδηροδρομικής τεχνολογίας και συχνά κατασκευάζουν μόνον μέρος των προϊόντων αυτών οι ίδιοι.

3. Επιπτώσεις της συγκέντρωσης στη διάρθρωση της προσφοράς

α) Γενικές παρατηρήσεις

(54) Η συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα να παραμείνουν μόνο δύο επιχειρήσεις, ήτοι η ABB/Daimler-Benz και η Siemens, ως προμηθευτές «full-line» στη Γερμανία.

(55) Για τον προσδιορισμό της ισχύος των εταιρειών στην αγορά, πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες σιδηροδρομικής τεχνολογίας ποικίλλει. Κατά συνέπεια, προκειμένου να εκτιμηθεί ορθά η ισχύς των συμβαλλόμενων στην αγορά, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί ως βάση μεγαλύτερη χρονική περίοδος. Τα μέρη πρότειναν ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς να βασιστεί στο μέσο όρο για τα τελευταία τρία έτη (δηλαδή 1992-1994). Αυτή η βάση υπολογισμού θεωρήθηκε ενδεδειγμένη. Τα μερίδια αγοράς υπολογίστηκαν βάσει της εισροής νέων παραγγελιών, δεδομένου ότι είναι το άμεσο αποτέλεσμα του ανταγωνισμού μεταξύ των διαφορετικών προμηθευτών κατά τη σχετική περίοδο.

(56) Τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς για την περίοδο 1992-1994 των μερών της συγκέντρωσης δεν δημιουργούν προβλήματα στις ακόλουθες επτά από τις 15 αγορές προϊόντος ⁽³²⁾:

- νηξελάμαξες (0 %, αγορά άνευ σημασίας τόσο στη Γερμανία όσο και στον ΕΟΧ),
- άμαξες επιβατών (περίπου 4 % στη Γερμανία, περίπου 3 % στον ΕΟΧ),
- φορτάμαξες (περίπου 14 % στη Γερμανία, περίπου 9 % στον ΕΟΧ),
- συνολικά συστήματα τοπικής μεταφοράς επιβατών (0 %),
- συστήματα ελέγχου και ασφάλειας (περίπου 1 % στη Γερμανία, περίπου 10 % στον ΕΟΧ),
- συντήρηση και εκσυγχρονισμός των σιδηροδρομικών οχημάτων (περίπου 4 % στη Γερμανία, περίπου 7 % στον ΕΟΧ),
- συστήματα πληροφόρησης επιβατών και έκδοση εισιτηρίων (περίπου 55 % του κύκλου εργασιών της Daimler-Benz στη Γερμανία και τον ΕΟΧ, αλλά κανένα πρόσθετο μερίδιο αγοράς, μια εξαιρετικά μικρή αγορά και δυνητικός ανταγωνισμός από άλλες ευμεγέθεις εταιρείες με πείρα στα συστήματα ηλεκτρονικού υπολογιστή).

(57) Οι δραστηριότητες της Daimler-Benz και ABB, σε συνδυασμό με αυτές τις Σιεμensen, έχουν ως αποτέλεσμα ιδιαίτερα υψηλά μερίδια στη γερμανική αγορά για ηλεκτράμαξες, συρμούς για μεταφορές κύριας γραμμής, νηξελοκίνητες και ηλεκτρικές αυτοκινητάμαξες για περιφερειακές μεταφορές, τροχιόδρομους, οχήματα μετρό, συστήματα επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση και την τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρικό ρεύμα, συμπεριλαμβανομένης της τεχνολογίας τηλεχειρισμού και διαχείρισης δικτύου. Η συγκέντρωση θα εξασφαλίσει στα μέρη σημαντικά συνδυασμένα μερίδια αγοράς σε οκτώ αγορές προϊόντος (κατά προσέγγιση στοιχεία βάσει των στοιχείων των συμβαλλόμενων σύμφωνα με τις εισροές παραγγελιών) ⁽³³⁾:

	ABB+DB	KE
— ηλεκτράμαξες	37 % + 17 %	= 54 %
— συρμοί για μεταφορές κύριας γραμμής	5 % + 26 %	= 31 %
— ηλεκτρικές αυτοκινητάμαξες για περιφερειακές μεταφορές	18 % + 26 %	= 44 %
— νηξελοκίνητες αυτοκινητάμαξες για περιφερειακές μεταφορές	0 % + 49 %	= 49 %
— τροχιόδρομοι	15 % + 29 %	= 44 %
— οχήματα μετρό	42 % + 22 %	= 64 %
— συστήματα επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση	30 % + 31 %	= 61 %
— τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρικό ρεύμα	6 % + 26 %	= 32 %

⁽³²⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽³³⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

- (58) Παρά το γεγονός ότι σε πολλές περιπτώσεις τα μέρη κατέχουν ιδιαίτερα ισχυρή θέση στη γερμανική αγορά, δεν υφίσταται επιμέρους δεσπόζουσα θέση, δεδομένου ότι στις αγορές αναφοράς η Siemens είναι επίσης παρούσα ως προμηθευτής και στις περισσότερες περιπτώσεις διαθέτει επίσης σημαντικά μερίδια αγοράς.
- (59) Τα μέρη και η Siemens διαθέτουν τα ακόλουθα συνδυασμένα μερίδια αγοράς (βάσει των πληροφοριών των μερών σε σχέση με τις εισροές παραγωγικών) στις προαναφερθείσες αγορές προϊόντος ⁽³⁴⁾:

	<i>ABB/DB+Siemens</i>
— ηλεκτράμαξες	54 % + 46 % = 100 %
— συρμοί για μεταφορές κύριας γραμμής	31 % + 46 % = 77 %
— ηλεκτρικές αυτοκινητάμαξες για περιφερειακές μεταφορές	44 % + 25 % = 69 %
— νηξελοκίνητες αυτοκινητάμαξες για περιφερειακές μεταφορές	49 % + 23 % = 72 %
— τροχιόδρομοι	44 % + 41 % = 85 %
— οχήματα μετρό	64 % + 19 % = 83 %
— συστήματα επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση	61 % + 33 % = 94 %
— τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρικό ρεύμα	32 % + 35 % = 67 %

- (60) Τα μερίδια αγοράς που ανέφεραν τα μέρη ανταποκρίνονται ουσιαστικά στην ισχύ των επιχειρήσεων στην αγορά που διαπίστωσε η Επιτροπή στις έρευνές της. Λαμβάνοντας υπόψη την ανταγωνιστική ισχύ της Siemens σε τεχνολογίες καθοριστικής σημασίας, την καθιερωμένη θέση της στη γερμανική αγορά και τη μεγάλη χρηματοοικονομική ισχύ της, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι τα μέρη θα κατακτήσουν δεσπόζουσα θέση έναντι της Siemens στις αγορές αναφοράς.

- (61) Επιπλέον, για την ανάλυση της κατάστασης από άποψη ανταγωνισμού πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι, στην περίπτωση του ηλεκτρονικού και ηλεκτρικού εξοπλισμού για τα σιδηροδρομικά οχήματα, τα μέρη και η Siemens από κοινού διαθέτουν ακόμη μεγαλύτερη ισχύ από αυτή που συνάγεται από τα προαναφερθέντα μερίδια αγοράς. Οι υπόλοιποι κύριοι ανταγωνιστές των μερών στη Γερμανία παρέχουν μόνο τα μηχανολογικά τμήματα των σιδηροδρομικών οχημάτων, και, κατά συνέπεια, εξαρτώνται από τη συνεργασία με μια εταιρεία που διαθέτει την απαραίτητη ηλεκτρική και ηλεκτρονική τεχνογνωσία για να μπορέσουν να ανταποκριθούν ικανοποιητικά σε μια πρόσκληση υποβολής προσφορών για ένα σύστημα σιδηροδρομικού οχήματος. Οι ενδεχόμενοι εταίροι μίας ανάλογης συνεργασίας είναι μόνο τα μέρη και η Siemens.

- (62) Κρίνοντας από τα μερίδια αγοράς που ανέφεραν τα μέρη, δεν υπάρχει προς το παρόν καμία επιχείρηση,

⁽³⁴⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

εκτός από τα μέρη και τη Siemens, που θα μπορούσε να ανταγωνιστεί τα μέρη στη γερμανική αγορά. Στις εξεταζόμενες οκτώ αγορές προϊόντος τα μέρη από κοινού και η Siemens αποτελούν τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις βάσει των μεριδίων αγοράς. Οι αμέσως επόμενοι ανταγωνιστές είναι οι ακόλουθοι:

- στις ηλεκτράμαξες καμία επιχείρηση λόγω της έλλειψης στοιχείων για άλλους ανταγωνιστές,
- στους συρμούς για μεταφορές κύριας γραμμής η DWA με μερίδιο αγοράς 18 % ⁽³⁵⁾,
- στις ηλεκτρικές αυτοκινητάμαξες περιφερειακών μεταφορών η DWA με μερίδιο αγοράς 17 % ⁽³⁶⁾ και η LHB με μερίδιο αγοράς 14 % ⁽³⁷⁾,
- στις νηξελοκίνητες αυτοκινητάμαξες περιφερειακών μεταφορών η LHB με μερίδιο αγοράς 19 % ⁽³⁸⁾,
- στους τροχιόδρομους η LHB με μερίδιο αγοράς 8 % ⁽³⁹⁾,
- στα οχήματα μετρό η LHB με μερίδιο αγοράς 11 % ⁽⁴⁰⁾,
- στα συστήματα επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση η Elpro με μερίδιο αγοράς 6 % ⁽⁴¹⁾,
- στην τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρικό ρεύμα η Elpro με μερίδιο αγοράς 13 % ⁽⁴²⁾.

Τα στοιχεία όσον αφορά τις παραγγελίες στην LHB αφορούν την περίοδο πριν την εξαγορά της από την GEC-Alsthom και, κατά συνέπεια, συνυπολογίζονται μόνο υπό την επιφύλαξη της GEC-Alsthom.

β) Επιπτώσεις όσον αφορά τη δημιουργία ή ενίσχυση ολιγοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης

1. Γενικές παρατηρήσεις

- (63) Λαμβάνοντας υπόψη τα υψηλά κοινά μερίδια αγοράς των μερών και της Siemens στη Γερμανία και στις οκτώ αγορές προϊόντος, πρέπει οπωσδήποτε να εξεταστεί κατά πόσο δημιουργείται δυοπώλιο ή ενισχύεται ένα υπάρχον ολιγοπώλιο. Μολονότι δεν είναι δυνατό να υπολογιστεί η ανταγωνιστική ισχύς των υπόλοιπων ανταγωνιστών μόνο βάσει των μεριδίων αγοράς τους, η σχετική υπεροχή ωστόσο των μερών και της Siemens είναι σημαντική. Το γεγονός ότι δύο μόνο επιχειρήσεις κατέχουν μερίδια αγοράς 67 % έως 100 % ⁽⁴³⁾ αποτελεί ένδειξη δεσπόζουσας

⁽³⁵⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽³⁶⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽³⁷⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽³⁸⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽³⁹⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁴⁰⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁴¹⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁴²⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁴³⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

θέσης των δύο επιχειρήσεων, έναντι των υπολοίπων ανταγωνιστών τους.

- (64) Επιπλέον, η υπεροχή της ABB/Daimler-Benz και της Siemens όσον αφορά το μέγεθος και τη χρηματοοικονομική ισχύ σε σχέση με τους μέχρι στιγμής ανταγωνιστές τους στη Γερμανία υποδηλώνει επίσης ότι και οι δύο επιχειρήσεις κατέχουν δεσπόζουσα θέση σε όλες τις αγορές σχετικού προϊόντος. Από άποψη κύκλου εργασιών, η Daimler-Benz και η Siemens είναι κατά σειρά η δεύτερη και τρίτη μεγαλύτερη εταιρεία στην Ευρώπη. Η ABB συγκαταλέγεται μεταξύ των 30 σημαντικότερων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων από άποψη κύκλου εργασιών (τα στοιχεία βασίζονται σε στατιστικές από τα αρχεία της FAZ-Archivs). Μολονότι η χρηματοοικονομική ισχύς των επιχειρήσεων δεν επιτρέπει από μόνη της τη συναγωγή επαρκών συμπερασμάτων όσον αφορά το ανταγωνιστικό τους δυναμικό, η οικονομική ισχύς που συνεπάγεται το μέγεθος των επιχειρήσεων σε συνδυασμό με την τρέχουσα θέση στην αγορά και τις απαιτούμενες επενδύσεις στις αγορές σιδηροδρομικής τεχνολογίας, στις οποίες η έρευνα και ανάπτυξη έχουν ιδιαίτερη σημασία, αποτελούν γενική ένδειξη της σημαντικής ανταγωνιστικής υπεροχής τους έναντι των άλλων προμηθευτών.
- (65) Η ανταγωνιστική υπεροχή των μερών και της Siemens προκύπτει ιδιαίτερα από το πλήρες φάσμα προϊόντων σιδηροδρομικής τεχνολογίας που κατασκευάζουν ως προμηθευτές «full-line» καθώς και την ικανότητά τους να εκτελούν μεγάλες παραγγελίες. Τα μέρη και η Siemens μπορούν να αναλαμβάνουν επιτυχώς παραγγελίες οι οποίες, λόγω του μεγέθους τους, υπερβαίνουν τις δυνατότητες των μικρότερων προμηθευτών. Κατά συνέπεια, μπορούν να επιτύχουν καλύτερη και, κυρίως, υψηλότερου επιπέδου χρησιμοποίηση της παραγωγικής τους ικανότητας. Επί του παρόντος, εκτός από τα μέρη, μόνο η GEC-Alsthom διαθέτει στην Ευρώπη ανάλογα πλεονεκτήματα προμηθευτή «full-line» με αντίστοιχο μέγεθος. Η Daimler-Benz και η Siemens υπερέχουν έναντι της GEC-Alsthom στις γερμανικές αγορές προϊόντος, δεδομένου ότι τα προϊόντα τους σιδηροδρομικής τεχνολογίας είναι ήδη καθιερωμένα στην αγορά και οι ίδιες διαθέτουν σημαντικές παραγωγικές ικανότητες στη Γερμανία. Επιπλέον, τίθεται το ερώτημα, εάν η GEC-Alsthom, ως κυρίαρχη επιχείρηση της Γαλλίας, ενδιαφέρεται να πυροδοτήσει τις ανταγωνιστικές αντιδράσεις γερμανικών εταιρειών στη Γαλλία, με αφορμή ανταγωνιστικές πιέσεις στη Γερμανία. Εξάλλου, η GEC-Alsthom, ιδίως μέσω της απόκτησης της LHB, επέδειξε σαφές ενδιαφέρον για τη γερμανική αγορά και μέσω της απόκτησης βελτίωσε τις πιθανότητες εμπορικής επιτυχίας.

2. Σιδηροδρομικά οχήματα

- (66) Στις αγορές προϊόντος για ηλεκτράμαξες η ABB/Daimler-Benz και η Siemens κατέχουν ιδιαίτερη τεχνολογία όσον αφορά τα ηλεκτρονικά και ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία. Εκτός από την DWA, τόσο η Bombardier μέσω της Talbot και η GEC-

Alsthom μέσω της LHB έχουν εργοστάσια στη Γερμανία τα οποία μπορούν να παράγουν μόνο τα μηχανολογικά κατασκευαστικά στοιχεία ενός συστήματος σιδηροδρομικού οχήματος. Κατά συνέπεια, εξασφαλίζοντας τις μοναδικές δύο συμβάσεις σιδηροδρομικών οχημάτων στη γερμανική αγορά για την παραγωγή ηλεκτρικών κατασκευαστικών στοιχείων, η Bombardier συνήψε σχέση συνεργασίας με την εταιρεία Kiepe, θυγατρική της Daimler-Benz/AEG. Μόνο η GEC-Alsthom έχει εσωτερικά την ικανότητα να παράγει μόνη της τα απαραίτητα ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία, ενώ η DWA και η Bombardier εξαρτώνται από τη συνεργασία με τις εταιρείες του δυοπωλίου. Μολονότι η DWA καταβάλλει προσπάθειες για να δημιουργήσει ίδιες παραγωγικές ικανότητες στον τομέα αυτό μέσω της θυγατρικής FAGA, το αποτέλεσμα των εν λόγω προσπαθειών δεν είναι μέχρι στιγμής αξιοσημείωτο. Εξάλλου, τα μέρη ανέφεραν ότι η AEG μετά από πιέσεις της Deutsche Bahn AG στο πλαίσιο μίας παραγγελίας για την S-Bahn-Berlin, υποχρεώθηκε να μεταβιβάσει αδαπάνως στην FAGA σημαντική τεχνολογία όσον αφορά την τεχνολογία πρόωσης, με αποτέλεσμα η FAGA να είναι σε θέση να παράγει πλήρη εξοπλισμό πρόωσης για ηλεκτροκίνητα τρέινα περιφερειακής γραμμής. Όσον αφορά την GEC-Alsthom υπάρχουν σοβαρές υπόνοιες ότι η είσοδος της στη γερμανική αγορά, και λόγω των διαφορετικών προδιαγραφών, θα προσκρούσει σε δυσκολίες, ελλείψει γερμανικών μονάδων παραγωγής.

- (67) Η νέα τάση για μετατόπιση της ζήτησης από μειωμένα τμήματα σιδηροδρομικού οχήματος προς ολοκληρωμένα συστήματα σιδηροδρομικού οχήματος, με συντονισμό της σύμβασης από ένα γενικό εργολήπτη, συνηγορεί υπέρ αυτών των παρατηρήσεων. Στη συνέχεια, ο κύριος εργολήπτης είναι αρμόδιος για την ανάθεση των υπεργολαβιών που ενδεχομένως απαιτηθούν. Ωστόσο, ο κύριος εργολήπτης παραμένει ο μόνος υπεύθυνος έναντι της εταιρείας που αναθέτει την παραγγελία. Κατά συνέπεια, οι προμηθευτές πρέπει να είναι όχι μόνο σε θέση να προτείνουν μια βιώσιμη λύση όσον αφορά τα ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία ενός συστήματος σιδηροδρομικού οχήματος, αλλά επίσης, βάσει της χρηματοοικονομικής ισχύος και της ενδεχόμενης εμπειρίας τους, να παρουσιάζονται ως ο ενδεδειγμένος εταίρος. Οι χρηματοοικονομικά ισχυροί προμηθευτές «full-line» Siemens, AEG και ABB είναι απολύτως σε θέση να το πράξουν. Οι άλλες εταιρείες που αναπτύσσουν δραστηριότητες στη γερμανική αγορά πρέπει καταρχάς να εξασφαλίσουν τον κατάλληλο εταίρο, εάν δεν διαθέτουν οι ίδιες ικανότητες ηλεκτρικής παραγωγής.
- (68) Στη Γερμανία δεν υπάρχουν άλλες διαθέσιμες εταιρείες, πλην των μερών και της Siemens, που θα αποτελούσαν κατάλληλους εταίρους για τα ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία ενός σιδηροδρομικού οχήματος. Εκτός από την GEC-Alsthom, άλλες πιθανές εταιρείες είναι η ολλανδική Holec και η βρετανική Brush. Ωστόσο, και οι δύο αυτές εταιρείες είναι πολύ μικρές, ιδίως σε σύγκριση με τους προαναφερθέντες προμηθευτές «full-line», και μέχρι στιγμής δεν έχουν λάβει καμία παραγγελία στη Γερμα-

νία. Κατά συνέπεια, δεν διαθέτουν σημαντικά προϊόντα αναφοράς. Επίσης οι ιταλικές επιχειρήσεις Fiat και Ansaldo είναι δυνητικοί εταίροι όσον αφορά τα ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία, αλλά επίσης μέχρι στιγμής δεν διαθέτουν κανένα προϊόν αναφοράς στη Γερμανία για τον τομέα αυτό. Για παράδειγμα, η Fiat παρέχει την τεχνολογία κλίσης στην Deutsche Bahn AG, αλλά ο ηλεκτρικός εξοπλισμός έχει ανατεθεί στη Siemens.

- (69) Μολονότι η GEC-Alstholtm είναι προμηθευτής «full-line», έχει επικεντρώσει μέχρι στιγμής τις δραστηριότητές της κυρίως στη γαλλική και τη βρετανική αγορά, ενώ στη Γερμανία δεν έχει λάβει ακόμη, ως GEC-Alstholtm, καμία παραγγελία ως κύριος εργολήπτης ή υπεργολάβος για ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία. Οι ισχύουσες τεχνικές προδιαγραφές καθιστούν την είσοδο της GEC-Alstholtm στην αγορά οικονομικά εφικτή μόνο εφόσον πρόκειται για μεγάλο αριθμό κομματιών. Υπάρχουν, για παράδειγμα, διαφορετικές τάσεις δικτύου στη Γερμανία και τη Γαλλία. Στη Γερμανία, τα 15 000 Volt και 16 ²/₃ Hertz είναι ο κανόνας στις μεταφορές κύριας γραμμής, ενώ η Γαλλία χρησιμοποιεί 25 000 Volt και 50 Hertz. Οι εν λόγω διαφορές, οι οποίες ισχύουν επίσης σε σχέση με άλλα κράτη μέλη της Κοινότητας, σημαίνουν συχνά ότι οι μηχανές πρέπει να αλλάζονται στα σύνορα. Μολονότι τεχνικά είναι δυνατή η παραγωγή μηχανών που να λειτουργούν σε διαφορετικά συστήματα, το κόστος τους είναι σημαντικά υψηλότερο.
- (70) Τα μέρη ανέφεραν ότι, στην περίπτωση παραγγελιών που εκτελέστηκαν από τη θυγατρική της Daimler-Benz/AEG, Kiepe, για τις πόλεις Κολωνία, Saarbrücken και Düsseldorf, χρησιμοποιήθηκαν κινητήρες από τη γαλλική εταιρεία GEC-Alstholtm, η οποία είχε παλαιότερα πλειοψηφική συμμετοχή στην Kiepe, για τα ηλεκτρικά τμήματα των προϊόντων. Ωστόσο, το παράδειγμα αυτό αφορά καταρχήν μόνο την αγορά προϊόντος για τους τροχιοδρόμους. Ωστόσο, ακόμη και αν το παράδειγμα αυτό μεταφερόταν σε άλλες αγορές για σιδηροδρομικά οχήματα, δεν αποδεικνύει αφεαυτό την ύπαρξη σημαντικού ανταγωνισμού. Δεδομένου ότι τα ίδια τα μέρη, συμφωνώντας με τα βασικά αποτελέσματα των μέχρι στιγμής ερευνών της Επιτροπής, δηλώνουν ότι στο μέλλον θα καταστεί αδύνατη η προσφορά επιμέρους κατασκευαστικών στοιχείων για σιδηροδρομικά οχήματα, αλλά ότι υπάρχει μια τάση για την προμήθεια πλήρους σιδηροδρομικού οχήματος, η παράδοση κατασκευαστικών στοιχείων σε έναν κύριο εργολήπτη ή υπεργολάβο δεν μπορεί να θεωρηθεί ως συμμετοχή στις αγορές σχετικού προϊόντος για σιδηροδρομικά οχήματα. Η προμήθεια κατασκευαστικών στοιχείων αφορά μια άλλη αγορά από αυτήν της προμήθειας σιδηροδρομικού οχήματος. Επιπλέον, μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο σε πολύ περιορισμένο βαθμό ως απόδειξη της δυνατότητας συμμετοχής στην αγορά, με το επιχείρημα ότι η ενσωμάτωση κατασκευαστικών στοιχείων είναι τεχνικά δυνατή

και ότι ο πελάτης δέχεται να προμηθευτεί κινητήρα που έχει κατασκευαστεί στο εξωτερικό. Είναι προτιμότερο να γίνει διάκριση μεταξύ των διαφορετικών επιπέδων της αγοράς. Είναι σαφές ότι οι αγορές για κατασκευαστικά στοιχεία έχουν περισσότερο διεθνή χαρακτήρα από αυτές για τα σιδηροδρομικά οχήματα. Κυρίως, η προμήθεια κατασκευαστικών στοιχείων δεν προϋποθέτει πλέον συμβάσεις, που, όπως δηλώνουν τα μέρη, θα συνάπτονται από τους πελάτες. Ο κύριος εργολήπτης είναι ο μόνος υπεύθυνος έναντι των πελατών. Ορισμένοι πελάτες θα συνεχίσουν ενδεχομένως να έχουν επιρροή όσον αφορά την επιλογή των υπεργολάβων. Δεν έχει διαπιστωθεί μέχρι στιγμής ότι η επιρροή των πελατών στις περισσότερες περιπτώσεις είναι τέτοια που να καλύπτει τον έλεγχο της προμήθειας κατασκευαστικών στοιχείων, γεγονός που, εν πάση περιπτώσει, είναι αμφίβολο, αν ληφθεί υπόψη η δήλωση των μερών ότι οι πελάτες ενδιαφέρονται για την ανάθεση των παραγγελιών τους σε έναν κύριο εργολήπτη που σχεδιάζει και παρέχει ένα σύστημα προϊόντος και ο οποίος είναι ο μόνος υπεύθυνος. Επιπλέον, μολονότι οι τεχνικές διαφορές στη σιδηροδρομική τεχνολογία μεταξύ των επιμέρους κρατών μελών μπορούν τεχνικά να υπερπηδηθούν, αυτό συνεπάγεται έξοδα. Είναι αμφίβολο εάν, λαμβάνοντας υπόψη τα υψηλότερα έξοδα, ένας ξένος προμηθευτής μπορεί να υποβάλει ανταγωνιστική προσφορά για το ηλεκτρικό υποσύστημα. Οι εν λόγω τεχνικές προδιαγραφές ενδέχεται να διαφέρουν στην περίπτωση των μεμονωμένων κατασκευαστικών στοιχείων και θέτουν, ως αποτέλεσμα, διαφορετικά εμπόδια όσον αφορά την πρόσβαση στην αγορά. Τέλος, οι ξένοι προμηθευτές που επιθυμούν για πρώτη φορά να υπερπηδήσουν τα εμπόδια αυτά δεν διαθέτουν κατά κανόνα σχέδιο αναφοράς, το οποίο να εμπνέει εμπιστοσύνη για τα προϊόντα που προσφέρουν.

α) Τρένα κύριας γραμμής

- (71) Το επίπεδο συγκέντρωσης στις αγορές για ηλεκτρομάξες και συρμούς για τις μεταφορές κύριας γραμμής είναι ιδιαίτερα υψηλό. Σύμφωνα με τις πληροφορίες των ίδιων των ενδιαφερόμενων, τα μέρη από κοινού με τη Siemens έχουν μερίδιο αγοράς 100 % ⁽⁴⁴⁾ στην περίπτωση των ηλεκτρομαξών και μερίδιο αγοράς 77 % ⁽⁴⁵⁾ στην περίπτωση των συρμών για τις μεταφορές κύριας γραμμής. Ο επόμενος μεγαλύτερος ανταγωνιστής στη Γερμανία στην περίπτωση των συρμών για μεταφορές κύριας γραμμής είναι η DWA, με μερίδιο αγοράς 18 % ⁽⁴⁶⁾. Κατά την εκτίμηση της ανταγωνιστικής ισχύος της DWA, πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι, ως προμηθευτής καθαρά μηχανικών προϊόντων, δεν διαθέτει τις απαιτούμενες τεχνολογίες καθοριστικής σημασίας. Για το λόγο αυτό, αλλά και δεδομένου του πολύ μικρότερου μεγέθους της σε σύγκριση με τους συμβαλλόμενους, η DWA δεν θεωρείται πιθανό να καταστήσει ανταγωνιστική τη δική της, ανεξάρτητη, προσφορά προϊόντων σε σχέση με τα μέρη και τη Siemens. Ομοίως, οι γερμανοί προμηθευτές μηχανο-

⁽⁴⁴⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁴⁵⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁴⁶⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

λογικού εξοπλισμού LHB, ως θυγατρική της GEC-Alsthalm, και Talbot, ως θυγατρική της Bombardier, δεν είναι σε θέση, ούτε αυτόνομα ούτε από κοινού, να ανταγωνιστούν, ουσιαστικά εκτός του δυοπωλίου, τα μέρη και τη Siemens.

(72) Εξάλλου, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι, όσον αφορά τους συρμούς για τις μεταφορές κύριας γραμμής, η AEG, τουλάχιστον μέχρι στιγμής, δεν είναι από μόνη της σε θέση να ανταγωνιστεί ουσιαστικά τη Siemens. Όσον αφορά την ισχύ της Siemens στον τομέα των τεχνολογιών καθοριστικής σημασίας πρέπει επί του παρόντος να ληφθεί υπόψη ότι και η AEG είναι σε θέση να υποβάλλει προσφορά μόνο σε συνεργασία με τη Siemens. Στο βαθμό που γνωρίζει η Επιτροπή, δεν υπήρχαν μέχρι στιγμής καταγγελίες βάσει της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας όσον αφορά τις συνεργασίες μεταξύ Siemens, AEG και ABB για τον ICE 1 και μεταξύ Siemens και AEG για τον ICE 2. Βάσει των στοιχείων των επιχειρήσεων, μετά τη συγκέντρωση η AEG δεν θα έχει πλέον ανάγκη συνεργασίας με τη Siemens, δεδομένου ότι η AEG και η ABB από κοινού θα είναι σε θέση να υποβάλουν μία ανταγωνιστική προσφορά έναντι της Siemens ή συνεργασίας υπό την ηγεσία της Siemens.

(73) Επί του παρόντος, μόνο η GEC-Alsthalm είναι σε θέση να ασκήσει ανταγωνισμό άξιο λόγου στις εν λόγω δύο αγορές προϊόντος. Ωστόσο, εάν δεν ληφθεί υπόψη η θυγατρική της LHB, η GEC-Alsthalm μέχρι στιγμής δεν έχει εξασφαλίσει καμία παραγγελία στους εν λόγω τομείς. Είναι γεγονός ότι η GEC-Alsthalm παράγει ένα τρένο υψηλής ταχύτητας (το TGV) με το οποίο ανταγωνίζεται διεθνώς το τρένο υψηλής ταχύτητας ICE που παράγεται από γερμανικές εταιρείες, κυρίως τη Siemens και την Daimler-Benz/AEG. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη ότι η παραγωγή συρμών για μεταφορές κύριας γραμμής αποτελεί θέμα γοήτρου για τους προμηθευτές «full-line», και ειδικά στον τομέα αυτό θεωρείται απίθανη η ανάθεση της εθνικής επιχειρήσης σιδηροδρόμων σε επιχειρήσεις που δεν έχουν την έδρα τους στο κράτος μέλος, διότι κατ' αυτό τον τρόπο θα αφαιρείτο από τους ημεδαπούς προσφέροντες ένα διεθνώς απαραίτητο προϊόν αναφοράς και θα ετίθετο μελλοντικά σε κίνδυνο η συνολική συμμετοχή τους στην αγορά. Λαμβάνοντας υπόψη τη μέχρι στιγμής αυστηρά εθνική ανάθεση συμβάσεων και το θέμα της διατήρησης θέσεων εργασίας που αποτελεί θέμα εθνικού ενδιαφέροντος κατά την ανάθεση συμβάσεων αυτού του είδους, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι η ύπαρξη και μόνο του TGV παρέχει μια βάση για την άσκηση σημαντικού ανταγωνισμού έναντι των μερών και της Siemens. Ωστόσο, η Deutsche Bahn AG επέτυχε στο ICE 2 να μειώσει σημαντικά τις τιμές σε σχέση με το ICE 1.

(74) Όσον αφορά τις ηλεκτράμαξες, η Deutsche Bahn AG προκήρυξε από το 1992 ένα μόνο διαγωνισμό για την κατασκευή τριών τύπων μηχανών. Για τις προκηρύξεις που πραγματοποιήθηκαν το 1994,

εκτός από τα μέρη και τη Siemens υπέβαλαν προσφορές η GEC-Alsthalm, η Ansaldo και η Skoda. Εκτός από τις προσφορές των μερών και της Siemens, στις οποίες εξάλλου ανατέθηκε η σύμβαση για έναν τύπο μηχανής, η Deutsche Bahn AG είχε προεπιλέξει, βάσει των λεγομένων της, και την προσφορά της GEC-Alsthalm. Κατά την άποψη της Deutsche Bahn AG, που αποτελεί το μόνο πελάτη στη Γερμανία, θα παραμείνει και μετά τη συγκέντρωση επαρκής αριθμός προσφερόντων στην εν λόγω αγορά.

β) Περιφερειακά τρένα

(75) Οι αγορές για περιφερειακά νηξελοκίνητα και ηλεκτρικά τρένα είναι αγορές που συνδέονται εξαιρετικά στενά. Το ερώτημα εάν οι διαφορετικοί τύποι πρόωσης δικαιολογούν την υπόθεση διαφορετικών αγορών δεν μπορεί προς το παρόν να απαντηθεί οριστικά. Στο βαθμό που θεωρείται ότι υπάρχει μια ξεχωριστή αγορά για περιφερειακά τρένα νηξελ, δεν θα υπάρξουν πρόσθετα μερίδια αγοράς σε μια τέτοια αγορά, δεδομένου ότι η ABB δεν έλαβε καμία παραγγελία στη Γερμανία κατά τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς. Δεδομένου ότι η ABB έλαβε παραγγελίες για περιφερειακά τρένα νηξελ κατά τη διάρκεια της εν λόγω περιόδου στη Δανία και ιδίως τη Σουηδία, πρέπει να θεωρηθεί ως δυνητικός ανταγωνιστής λόγω της ισχυρής ούτως ή άλλως παρουσίας της στη γερμανική αγορά.

(76) Βάσει των πληροφοριών που διαθέτει η Επιτροπή, δεν υπήρξε μέχρι στιγμής καμία περίπτωση, τόσο στις κύριες όσο και στις περιφερειακές γραμμές, παραγγελίας για σιδηροδρομικό όχημα, την οποία να ανέλαβε εταιρεία μη εγκατεστημένη στη Γερμανία είτε ως κύριος εργολήπτης είτε ως υπεργολάβος, όσον αφορά τα ηλεκτρικά ή μηχανολογικά κατασκευαστικά στοιχεία. Υπήρξε μία μόνο περίπτωση υποβολής προσφορών για αυτοκινητάμαξες περιφερειακής γραμμής, οι προσφορές υποβλήθηκαν από τις Talbot/GEC-Alsthalm και Bombardier/Brush και υπήρξαν ανεπιτυχείς. Έρευνα των γερμανών πελατών κατέδειξε ότι η GEC-Alsthalm θεωρείται από ορισμένους πελάτες ως δυνητικά κατάλληλος εταίρος για τους προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού για περιφερειακά τρένα.

γ) Τοπικά τρένα

(77) Στις αγορές για τροχιοδρόμους (συμπεριλαμβανομένων των αστικών σιδηροδρόμων και του ηλεκτρικού εξοπλισμού για τα ηλεκτροκίνητα λεωφορεία) και τα οχήματα μετρό, δεν υπάρχουν προς το παρόν, εκτός από τα μέρη και τη Siemens, άλλοι ανταγωνιστές με αξιολογικά μερίδια αγοράς. Μέχρι στιγμής οι συμβάσεις συνάπτονται σχεδόν αποκλειστικά με εταιρείες εγκατεστημένες στη Γερμανία. Στην αγορά τροχιοδρόμων, η Bombardier έλαβε δύο παραγγελίες ως κύριος εργολήπτης για την κατασκευή τροχιοδρόμων για την Κολωνία και το Saarbrücken. Ωστόσο, η Bombardier μπορεί να κατασκευάσει μόνο τα μηχανο-

νικά τμήματα των σιδηροδρομικών οχημάτων και συνήψε συμφωνία συνεργασίας με τη θυγατρική της Daimler-Benz/AEG, Kiepe, ως υπεργολάβο για τα ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία. Οι δύο εταιρείες από κοινού συμμετείχαν, ανεπιτυχώς, σε διαγωνισμούς στην αγορά τροχιοδρόμων.

- (78) Η Επιτροπή ζήτησε πληροφορίες από τις μεγάλες γερμανικές εταιρείες τοπικών μεταφορών σχετικά με τις ανατεθείσες συμβάσεις μετά το 1992. Από τις μέχρι στιγμής απαντήσεις, προκύπτει ότι από τις 18 κοινοποιηθείσες στην Επιτροπή συμβάσεις που ανατέθηκαν από 14 μεγάλες δημοτικές εταιρείες μεταφορών για προϊόντα σχετικά με την αγορά τροχιοδρόμων, η Bombardier, με εξαίρεση την προσφορά της Κολωνίας, υπέβαλε ανεπιτυχείς προσφορές για άλλους έξι διαγωνισμούς. Σε μία περίπτωση, προσφορά υποβλήθηκε επίσης από την εταιρεία Breda. Σε μία περίπτωση, η τσεχική εταιρεία Tatra υπέβαλε προσφορά, σε δύο περιπτώσεις προσφορές υποβλήθηκαν από την ελβετική εταιρεία Vevey και σε τρεις περιπτώσεις από τη Fiat, αλλά σε καμία από τις περιπτώσεις αυτές βάσει των μέχρι στιγμής διαθέσιμων πληροφοριών, οι εταιρείες ανάθεσης των συμβάσεων δεν έλαβαν υπόψη τους τις προσφορές στα επόμενα στάδια της διαδικασίας επιλογής. Επιπλέον, η Vevey είναι εταιρεία παροχής μηχανολογικού εξοπλισμού που πρέπει επίσης να συνάψει συμφωνίες συνεργασίας.

- (79) Από τις μέχρι στιγμής έξι κοινοποιηθείσες στην Επιτροπή αναθέσεις συμβάσεων για οχήματα μετρού από τέσσερις γερμανούς πελάτες, υπήρξαν, βάσει των πληροφοριών της Επιτροπής, προσφορές από την GEC-Alsthom και την Bombardier σε δύο περιπτώσεις και προσφορές από την Ansaldo, τη Vevey και την CAF σε μία περίπτωση. Ωστόσο, βάσει των πληροφοριών της Επιτροπής, οι εν λόγω προσφορές δεν προχώρησαν πέρα από το αρχικό στάδιο. Εντούτοις, μία σύμβαση ανατέθηκε στη LHB και ABB. Είναι αμφίβολο εάν η LHB θα μπορούσε να υποβάλει επιτυχή προσφορά με έναν εταίρο ηλεκτρικού εξοπλισμού που δεν θα ήταν εγκατεστημένος στη Γερμανία, ιδίως λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι μέχρι στιγμής δεν έχει υποβληθεί καμία προσφορά από δυναμικό εταίρο που να θεωρείται επαρκώς κατάλληλος για την ανάθεση σύμβασης. Για τις ανεξάρτητες από τα μέρη και την Siemens προσφορές της LHB είναι σημαντική η συνεργασία της τελευταίας με επιχείρηση ειδικευόμενη στον ηλεκτρικό εξοπλισμό. Επιπλέον, αμφιβολίες δημιουργούνται και από το γεγονός ότι δεν υπάρχει μία εταιρεία καθιερωμένη στη γερμανική αγορά. Σε μία περίπτωση, η σύμβαση δεν αφορούσε έναν κύριο εργολάπη, αλλά τμήματα της συνολικής παραγωγείας. Στην περίπτωση αυτή υποβλήθηκε και μία προσφορά από την ελβετική εταιρεία Σφηννδλερ για το τμήμα της κατασκευής αμαξών των οχημάτων μετρό.

3. Συστήματα επαφής με αλυσσοειδή ανάρτηση και τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρική ενέργεια

- (80) Στον τομέα του «στατικού υλικού», οι προαναφερθέντες προμηθευτές μηχανολογικών κατασκευαστι-

κών στοιχείων συστημάτων σιδηροδρομικών οχημάτων δεν διαδραματίζουν κανένα ρόλο.

- (81) Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 94 %⁽⁴⁷⁾ των μερών και της Siemens στην αγορά για συστήματα επαφής με αλυσσοειδή ανάρτηση αποτελεί ουσιαστική ένδειξη για την έλλειψη σημαντικού εξωτερικού ανταγωνισμού. Σύμφωνα με τις δηλώσεις των μερών, μόνο η γερμανική εταιρεία Elpro έλαβε παραγγελίες στην εν λόγω αγορά. Η Elpro δεν μπορεί να συγκριθεί με τα μέρη του δυοπωλίου τόσο σε ισχύ στην αγορά όσο και σε παραγωγικές ικανότητες.

- (82) Οι πελάτες για συστήματα επαφής με αλυσσοειδή ανάρτηση είναι η Deutsche Bahn AG και οι δημοτικές εταιρείες μεταφορών. Ο συντριπτικά μεγαλύτερος όγκος της ζήτησης κατά τα τελευταία έτη προήλθε κυρίως από την Deutsche Bahn AG. Η φύση των συμβάσεων που αναθέτει η Deutsche Bahn AG και οι δημοτικές εταιρείες μεταφορών διαφέρει σημαντικά. Ιδίως για την εκτέλεση των μεγάλων παραγγελιών της Deutsche Bahn AG, απαιτείται εταιρεία τέτοιου μεγέθους, η οποία μόνο τα μέρη και η Siemens διαθέτουν στη γερμανική αγορά. Το γεγονός αυτό περιορίζει εξαιρετικά τη σημασία των άλλων προμηθευτών στην αγορά.

- (83) Σύμφωνα με τις πληροφορίες της Επιτροπής, στην αγορά συστημάτων επαφής με αλυσσοειδή ανάρτηση έχει ανατεθεί περιορισμένος αριθμός συμβάσεων στη γερμανική επιχείρηση SAG και τη γαλλική επιχείρηση Spie Enertrans.

- (84) Είναι σαφές ότι στην εν λόγω αγορά υπάρχουν άλλοι προμηθευτές με ανταγωνιστικό δυναμικό. Ωστόσο, δεν διαθέτουν τις απαραίτητες εσωτερικές παραγωγικές ικανότητες εκτός του δυοπωλίου των ABB/Daimler-Benz και Siemens. Η Deutsche Bahn AG, ως μοναδικός πελάτης στον τομέα των μεταφορών κύριας γραμμής, στον οποίο οι μικρότεροι προμηθευτές αντιμετωπίζουν ιδιαίτερα προβλήματα, είναι της άποψης ότι, μέσω της προεπιλογής ευρωπαϊκών προμηθευτών κατά την τελευταία διετία έχουν δημιουργηθεί οι προϋποθέσεις για την ενίσχυση του ανταγωνισμού εκτός δυοπωλίου.

- (85) Στην αγορά για την τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρική ενέργεια το κοινό μερίδιο αγοράς των μερών και της Siemens ανέρχεται περίπου σε 67 %⁽⁴⁸⁾. Βάσει των δηλώσεων των μερών, ο κυριότερος ανταγωνιστής είναι η επιχείρηση Elpro (σύμφωνα με τις δηλώσεις των μερών, κύκλος εργασιών περίπου [...] Ecu⁽⁴⁹⁾) με μερίδιο αγοράς, σύμφωνα με τις δηλώ-

⁽⁴⁷⁾ Βλέπε υποσημείωση 3

⁽⁴⁸⁾ Βλέπε υποσημείωση 3

⁽⁴⁹⁾ Απόρρητο.

⁽⁵⁰⁾ Βλέπε υποσημείωση 3

σεις των μερών, 13 % ⁽⁵⁰⁾. Και στην εν λόγω αγορά οι μικρότερες συμβάσεις ανατέθηκαν κυρίως στην SAG, την Spie Enertrans και την αυστριακή επιχείρηση Elin. Σύμφωνα με τις δηλώσεις των μερών, οι υπόλοιποι προμηθευτές συγκεντρώνουν από κοινού μερίδιο αγοράς 20 % ⁽⁵¹⁾. Και για τον τομέα αυτό, η Deutsche Bahn AG είναι της άποψης ότι οι ευρωπαίοι προμηθευτές μπορούν να αυξήσουν τον ανταγωνισμό.

4. Συμπέρασμα

- (86) Λαμβάνοντας υπόψη τα εν λόγω δεδομένα όσον αφορά τη διάρθρωση της αγοράς, αντικείμενο της εξέτασης από άποψη ανταγωνισμού πρέπει να είναι το αν μέσω της προτεινόμενης συγκέντρωσης θα προκύψει ένα δυοπώλιο με δεσπόζουσα θέση στην αγορά αναφοράς της Γερμανίας ή εάν η ήδη δεσπόζουσα θέση του ολιγοπωλίου θα ενισχυθεί με τη συστολή του σε δυοπώλιο. Για να υπάρξει ολιγοπώλιο απαιτούνται δύο προϋποθέσεις. Αφενός, πρέπει τα μέρη του ολιγοπωλίου να μην ασκούν σημαντικό ανταγωνισμό μεταξύ τους. Αφετέρου, πρέπει τα μέλη του ολιγοπωλίου να μην αντιμετωπίζουν σημαντικό εξωτερικό ανταγωνισμό.

4. Δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης

α) Βασικές παρατηρήσεις όσον αφορά τον ανταγωνισμό μεταξύ των μερών και της Siemens

- (87) Για την αξιολόγηση του ουσιαστικού εσωτερικού ανταγωνισμού μεταξύ των μερών και της Siemens πριν και μετά τη συγκέντρωση υπάρχουν στοιχεία τόσο για όλες τις σχετικές αγορές προϊόντος από άποψη της διάρθρωσης της αγοράς και εξέλιξης των τιμών όσο, κυρίως, για συγκεκριμένες αγορές προϊόντος από την άποψη των συνεργασιών των επιχειρήσεων και της επιρροής της ζήτησης. Τέλος, για την ένταση του εσωτερικού ανταγωνισμού έχει σημασία και η ένταση του ανταγωνισμού εκτός ενός δυοπωλίου, δεδομένου ότι οι υφιστάμενες διαρθρωτικές τάσεις για ουσιαστικό εσωτερικό ανταγωνισμό είναι δυνατό να ενισχυθούν σε τέτοιο βαθμό μέσω του εξωτερικού ανταγωνισμού, ο οποίος ως τέτοιος δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ουσιαστικός ανταγωνισμός, ώστε η μη ανταγωνιστική παράλληλη συμπεριφορά των μερών του δυοπωλίου είτε να καταστεί οικονομικά αδύνατη είτε τόσο απίθανη, με αποτέλεσμα να μην είναι δυνατό να διαπιστωθεί με την απαιτούμενη βεβαιότητα η έλλειψη εσωτερικού ανταγωνισμού.

1. Διάρθρωση της προσφοράς

- (88) Η συμμετρία του δημιουργούμενου δυοπωλίου δεν συνηγορεί υπέρ της υπόθεσης ότι στο μέλλον οι δύο ενδιαφερόμενοι θα ασκήσουν σημαντικό ανταγωνισμό.

Δεδομένου ότι η ανταγωνιστική ισχύς και των δύο είναι περίπου ίση, τα κίνητρα για την άσκηση ανταγωνισμού είναι μάλλον περιορισμένα. Επιπλέον, και όσον αφορά τα προσφερόμενα προϊόντα, οι δύο επιχειρήσεις θα έχουν μετά τη συγκέντρωση ανάλογη διάρθρωση, ακόμη και αν τα μέρη δήλωναν ότι δεν υφίσταται πλήρης ταύτιση προϊόντων και ότι και μετά τη συγκέντρωση θα διατηρούσαν την υπεροχή τους σε συγκεκριμένους τομείς έναντι της Siemens και αντίστροφα. Ενόψει της βασικής ικανότητας των προμηθευτών «full-line» να αναπτύξουν δραστηριότητες σε όλες τις αγορές προϊόντος, και ιδίως την οικονομική ισχύ της Siemens, στην οποία βασίζεται η υπόθεση ότι σε καμία από τις θιγόμενες αγορές προϊόντος δεν μπορεί να δημιουργηθεί δεσπόζουσα θέση των μερών, οι εν λόγω διαφορές δεν είναι καθοριστικής σημασίας λαμβανομένης υπόψη της βασικής ομοιότητας μεταξύ της προτεινόμενης κοινής επιχείρησης και της Siemens.

- (89) Η διαφάνεια όσον αφορά την ανάθεση συμβάσεων στις αγορές σιδηροδρομικής τεχνολογίας μπορεί να προωθήσει περαιτέρω μια παράλληλη συμπεριφορά της ABB/Daimler-Benz και της Siemens. Η εν λόγω διαφάνεια βασίζεται στον περιορισμένο αριθμό συμμετεχόντων σε συνδυασμό με την ανάγκη δημόσιας προκήρυξης των διαγωνισμών. Είναι γεγονός ότι η διαφάνεια στον τομέα της ανάθεσης των δημοσίων συμβάσεων είχε μέχρι στιγμής ως αποτέλεσμα να τονώσει ουσιαστικά τον ανταγωνισμό, εφόσον κατ' αυτό τον τρόπο δίνεται η δυνατότητα σε πολλές επιχειρήσεις να υποβάλουν προσφορές. Οι προσφέροντες αποκομίζουν πρόσθετες γνώσεις τόσο από τις διαπραγματεύσεις που ακολουθούν την υποβολή προσφορών όσο και ως αποτέλεσμα του γεγονότος ότι είτε τα μέρη είτε η Siemens έχουν συμμετάσχει μέχρι στιγμής σε κάθε σχεδόν ανάθεση σύμβασης σιδηροδρομικής τεχνολογίας στη Γερμανία. Η καλύτερη εποπτεία της αγοράς για τους προμηθευτές εννοεί ιδιαίτερα τη μη ανταγωνιστική παράλληλη συμπεριφορά σε ένα δυοπώλιο.

- (90) Υπέρ της υπόθεσης ότι στο μέλλον δεν θα υπάρξει ουσιαστικός ανταγωνισμός μεταξύ των μερών και της Siemens, συνηγορεί το γεγονός ότι στις αγορές σιδηροδρομικών οχημάτων υπάρχει πλεονάζον παραγωγικό δυναμικό, ιδίως όσον αφορά το μηχανολογικό τμήμα των σιδηροδρομικών οχημάτων. Δεν είναι εύλογο, οι δύο όμιλοι επιχειρήσεων, εφόσον προσπαθούν να χρησιμοποιήσουν τις δικές τους παραγωγικές ικανότητες, να προωθήσουν τον ξένο ανταγωνισμό ιδίως από τους προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού, συνεργαζόμενοι μαζί τους όσον αφορά τα ηλεκτρικά κατασκευαστικά στοιχεία. Αυτό σημαίνει ότι είναι προς το κοινό τους συμφέρον να αποφύγουν κατά το δυνατό τη συνεργασία με άλλους προμηθευτές, εφόσον μόνο κατ' αυτό τον τρόπο οι τελευταίοι μπορούν να εξασφαλίσουν παραγγελίες.

- (91) Ο εν λόγω διαρθρωτικός κίνδυνος περιορισμού του εσωτερικού ανταγωνισμού στις αγορές σιδηροδρομ-

⁽⁵¹⁾ Βλέπε υποσημείωση 3

κής τεχνολογίας αποσοβείται από το γεγονός ότι τα προϊόντα σιδηροδρομικής τεχνολογίας, ιδίως όσον αφορά τα ηλεκτρικά και ηλεκτρονικά κατασκευαστικά στοιχεία, δεν είναι ομοιογενή και μαζικά παραγόμενα αγαθά, αλλά ιδιαίτερα ετερογενή προϊόντα, στα οποία η έρευνα και η ανάπτυξη είναι πρωταρχικής σημασίας. Για το λόγο αυτό τα περιθώρια αντίδρασης στις ανταγωνιστικές πιέσεις ενός δυοπωλίου είναι λιγότερο άμεσα, στο βαθμό που πρόκειται για ανταγωνιστικές πιέσεις καινοτόμου χαρακτήρα.

2. Εξέλιξη των τιμών

(92) Η πτώση των τιμών κατά τα τελευταία έτη, τουλάχιστον στην περίπτωση των σιδηροδρομικών οχημάτων, ενδέχεται να αποτελεί ένδειξη για τη μέχρι στιγμής ύπαρξη σημαντικού ανταγωνισμού. Σύμφωνα με τις έρευνες της Επιτροπής, οι περισσότεροι πελάτες επιβεβαιώνουν ότι οι τιμές για τα σιδηροδρομικά οχήματα έχουν μειωθεί κατά τα τελευταία έτη. Η εξέλιξη αυτή οφείλεται σε διάφορους λόγους. Καταρχήν, βασίζεται στη μείωση της ζήτησης για σιδηροδρομικό εξοπλισμό και την αυξανόμενη παραγωγή σειρών. Αυτό οφείλεται κυρίως στις υψηλές κοστολογικές πιέσεις που αντιμετωπίζουν οι πελάτες. Για παράδειγμα, στην περίπτωση του ICE, οι τεχνικές προδιαγραφές τις οποίες πρέπει να τηρούν τα προϊόντα, υποβάλλονται όλο και περισσότερο σε έλεγχο κόστους-οφέλους. Η Deutsche Bahn AG πέτυχε κατά την παραγωγή ενός ICE 2.2 έκπτωση [...] ⁽⁵²⁾ επί της τιμής. Ένας άλλος λόγος που πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι ο αναπτυσσόμενος ανταγωνισμός από ξένες εταιρείες. Στην αγορά για τροχοδρόμους, η ανάθεση συμβάσεων από τις πόλεις Κολογία και Saarbrücken στην Bombardier, σε συνεργασία με την θυγατρική των Daimler-Benz/AEG, Kierpe για το ηλεκτρικό μέρος των οχημάτων, οδήγησε σε σημαντική πτώση των τιμών στην αγορά.

(93) Ωστόσο δεν μπορεί να θεωρηθεί για όλες τις εξαταζόμενες αγορές προϊόντος ότι τα εν λόγω αίτια της μείωσης των τιμών θα εξακολουθήσουν και στο μέλλον να εξασφαλίζουν σημαντικό ανταγωνισμό. Μόνο η ύπαρξη σημαντικού ανταγωνισμού μπορεί κατά κανόνα να εξασφαλίσει στους πελάτες οφέλη που σχετίζονται με το κόστος της παραγωγής. Τυπικό παράδειγμα της σχέσης αυτής είναι η ανάθεση συμβάσεων στην Bombardier. Εάν δεν υπήρχε ανάλογη ανταγωνιστική πίεση από ευρωπαϊούς προμηθευτές, τα μέλη του δυοπωλίου δεν θα αναγκάζονταν να προβούν σε ανάλογες περικοπές τιμών. Δεδομένου ότι υπάρχει κίνδυνος η συγκέντρωση να οδηγήσει σε περαιτέρω κατάπτωση της γερμανικής αγοράς, ιδίως ως αποτέλεσμα της έλλειψης κατάλληλου εταίρου στον ηλεκτρικό εξοπλισμό για οποιονδήποτε προμηθευτή μηχανολογικού εξοπλισμού με ενεργό δράση όσον αφορά τις τιμές, δεν προβλέπεται να συνεχιστεί η εν λόγω εξέλιξη μετά τη συγκέ-

ντρωση. Ούτε είναι πιθανό οι μειώσεις των εξόδων ως αποτέλεσμα της προτίμησης των πελατών για φθηνότερο εξοπλισμό σιδηροδρομικών οχημάτων, να χρησιμοποιηθούν ως απόδειξη για τη μελλοντική ύπαρξη σημαντικού ανταγωνισμού. Χωρίς επαρκή εξωτερικό ανταγωνισμό, η ύπαρξη πλεονάζοντος παραγωγικού δυναμικού συνηγορεί υπέρ της υπόθεσης ότι η συμπεριφορά θα είναι μη ανταγωνιστική και ότι τα μέλη του δυοπωλίου θα αρνηθούν συνεργασίες με τους προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού.

(94) Η πτώση των τιμών που παρατηρείται στην περίπτωση των σιδηροδρομικών οχημάτων ισχύει μόνο σε περιορισμένο βαθμό, βάσει των πληροφοριών που διαθέτει η Επιτροπή, στην περίπτωση των συστημάτων επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση και την τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρική ενέργεια. Όταν οι πελάτες παρατηρούν μία πτώση των τιμών, την αποδίδουν κυρίως στο άνοιγμα των αγορών και τον ανταγωνισμό που προκύπτει.

3. Συνεργασίες

(95) Τα μέρη και η Siemens έχουν συνεργαστεί στο παρελθόν. Ειδικά στον τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας υπάρχει ένα δίκτυο σχέσεων συνεργασίας. Αυτό ισχύει ιδίως για τις αγορές σιδηροδρομικών οχημάτων. Ο χαρακτήρας και ο βαθμός των συνεργασιών στις μεμονωμένες αγορές σιδηροδρομικών οχημάτων ποικίλλουν.

(96) Είναι σημαντικό να ληφθεί υπόψη ότι αφορμή μιας συνεργασίας μπορεί να είναι και ο πελάτης. Η μικρή απόσταση των προμηθευτών από τους πελάτες, λόγω της ιδιαίτερης σημασίας της, ενδέχεται, σε περίπτωση ανάλογης γειννίας μεταξύ διαφόρων προμηθευτών, να οδηγήσει σε ένα αίτημα συνεργασίας εκ μέρους του πελάτη, που να μην δεν καταργεί τη σημασία των συνεργασιών ως δείκτη, αλλά μπορεί να την περιορίσει σε μεμονωμένες περιπτώσεις.

4. Άλλοι παράγοντες

(97) Τέλος, ο εσωτερικός ανταγωνισμός στο πλαίσιο του ολιγοπωλίου δεν είναι δυνατό να εκτιμηθεί χωρίς να ληφθεί υπόψη ο εξωτερικός ανταγωνισμός, δεδομένου ότι εάν υφίσταται εξωτερικός ανταγωνισμός, οι δεσμοί στο πλαίσιο ενός δυοπωλίου περιορίζονται.

(98) Ωστόσο, οι δείκτες όσον αφορά τη διατήρηση εσωτερικού ανταγωνισμού στις αγορές προϊόντος, ποικίλλουν. Η ένταση του ανταγωνισμού που θα συνεχίσει να υφίσταται μεταξύ των εταιρειών εξαρτάται σημαντικά από την ένταση του εξωτερικού ανταγωνισμού που θα συνεχίσει να υφίσταται. Όσο αυξάνονται οι ανταγωνιστικές πιέσεις εκτός του δυοπωλίου, τόσο μειώνονται τα κίνητρα των μελών του δυοπωλίου για παράλληλη συμπεριφορά αντίθετη προς τον ανταγωνισμό.

⁽⁵²⁾ Απόρρητο.

(99) Για την εκτίμηση των ενδείξεων όσον αφορά την έλλειψη εσωτερικού ανταγωνισμού στο πλαίσιο του δυοπωλίου, πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι ο μόνος πελάτης στη Γερμανία για τα προϊόντα των μερών, στο βαθμό που πρόκειται για προϊόντα μεταφορών κύριας γραμμής, είναι η Deutsche Bahn. Τα τελευταία χρόνια η Deutsche Bahn αποτέλεσε τον μεγαλύτερο πελάτη και στις περιφερειακές γραμμές. Μόνο στον τομέα των τοπικών μεταφορών οι προμηθευτές έχουν αρκετά μεγάλο αριθμό πελατών, συγκεκριμένα τις γερμανικές δημοτικές εταιρείες τοπικών μεταφορών. Σύμφωνα με πληροφορίες της Επιτροπής υπάρχουν σήμερα 54 γερμανικές δημοτικές επιχειρήσεις συγκοινωνιών που αποτελούν πελάτες τροχιοδρόμων (συμπεριλαμβανομένων αστικών σιδηροδρόμων και του ηλεκτρικού μέρους των τρόλλεϋ) και τέσσερις επιχειρήσεις που είναι πελάτες για οχήματα μετρό. Κατά συνέπεια, στον τομέα των μεταφορών κύριας και περιφερειακής γραμμής απαιτείται μικρότερος εξωτερικός ανταγωνισμός, για να δοθούν στον μονοπωλιακό πελάτη Deutsche Bahn AG επαρκή περιθώρια ανταγωνιστικής δράσης. Αντίθετα, οι δημοτικές εταιρείες μεταφορών δεν είναι σε θέση να επηρεάσουν τους προμηθευτές με τον ίδιο τρόπο που μπορεί η Deutsche Bahn AG, με αποτέλεσμα να εξαρτώνται σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από τις ήδη υπάρχουσες εναλλακτικές λύσεις.

β) Επιπτώσεις στις εξεταζόμενες αγορές προϊόντων

(100) Οι εν λόγω παρατηρήσεις οδηγούν σε διαφορετικές εκτιμήσεις των ανταγωνιστικών επιπτώσεων της συγκέντρωσης στις εξεταζόμενες αγορές προϊόντος.

(101) Στους τομείς των τρένων κύριας γραμμής, των περιφερειακών τρένων, των συστημάτων επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση και της τροφοδότησης έλξης με ηλεκτρική ενέργεια ο μοναδικός ή/και σημαντικότερος πελάτης στις γερμανικές αγορές είναι η Deutsche Bahn AG η οποία προήλθε από την συγχώνευση των Deutsche Bundesbahn και Reichsbahn, και ανήκει εξ ολοκλήρου στο δημόσιο. Βάσει των στοιχείων που συγκέντρωσε η Επιτροπή, η Deutsche Bahn AG, ως μοναδικός αγοραστής, έχει τη δυνατότητα σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό απ' ό,τι οι δημοτικές επιχειρήσεις μεταφορών, να επηρεάσει τη διάρθρωση της προσφοράς. Η Deutsche Bahn AG μπορεί, σε περίπτωση διατήρησης εξωτερικού ανταγωνισμού έναντι ενός δυοπωλίου, ακόμη και αν ο εν λόγω ανταγωνισμός δεν θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως σημαντικός κατά την έννοια του δικαίου ελέγχου των συμπράξεων, να προκαλέσει ανταγωνιστικές προσφορές των μερών και της Siemens ακόμη και μετά από μία συγκέντρωση. Η Deutsche Bahn AG είναι σε θέση αφενός, για παράδειγμα μέσω της προκήρυξης μεγαλύτερου όγκου συμβάσεων, να καταστήσει σχεδόν απαραίτητη για τους γερμανούς προμηθευτές «full-line» την ανάθεση μίας σύμβασης και κατ' αυτόν τον τρόπο να αναγκάσει τους εν λόγω προμηθευτές να υποβάλουν μία συμφέρουσα προσφορά. Αυτό δεν επαρκεί στο βαθμό που για την Deutsche Bahn AG, σε περίπτωση παράλληλης συμπεριφοράς που αντιβαίνει στον

ανταγωνισμό των δύο γερμανών προμηθευτών «full-line», δεν είναι οικονομικά εφικτό να αποταθεί εναλλακτικά σε άλλους προμηθευτές. Αφετέρου, η Deutsche Bahn AG μπορεί, προκηρύσσοντας περισσότερες συμβάσεις, να υπερβεί οικονομικά το πρόβλημα των διαφορετικών τεχνικών προδιαγραφών που υπάρχουν μεταξύ των επιμέρους κρατών μελών, πρόβλημα που μπορεί να αντιμετωπιστεί από τεχνική άποψη, για προμηθευτές που δεν είναι εγκατεστημένοι στη Γερμανία παραγγέλλοντας μεγάλο αριθμό κομματιών. Ακριβώς οι συμβάσεις μεγάλης κλίμακας της Deutsche Bahn AG είναι που παρουσιάζουν ενδιαφέρον και για τους αλλοδαπούς προμηθευτές. Στο πλαίσιο αυτό, η Deutsche Bahn AG ανέθεσε μία σύμβαση για συστήματα επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση στην Spie Enertrans.

(102) Ωστόσο, δεν μπορεί να θεωρηθεί δεδομένο ότι στο μέλλον η Deutsche Bahn AG δεν θα χρησιμοποιήσει αυτά τα περιθώρια οικονομικών ελιγμών που έχει στη διάθεσή της. Επίσης δεν μπορεί να αποκλειστεί ότι στο μέλλον, ακριβώς λόγω της μεγάλης σημασίας ως μοναδικού πελάτη στη Γερμανία για προϊόντα σιδηροδρομικής τεχνολογίας στον τομέα των μεταφορών κύριας γραμμής, δεν θα ασκηθεί μία γενική πίεση στην Deutsche Bahn AG, να προτιμά σε κάποιο βαθμό τους εγκατεστημένους στη Γερμανία προμηθευτές κατά την ανάθεση των συμβάσεών της, προκειμένου οι εν λόγω προμηθευτές να διατηρούν το οικονομικό δυναμικό τους. Εξάλλου, ήδη λόγω του γεγονότος ότι δύο από τους τρεις προμηθευτές «full-line» της Ευρώπης είναι εγκατεστημένοι στη Γερμανία, είναι πιθανό ότι οι γερμανικές εταιρείες θα αναλαμβάνουν έτσι σημαντικότερο αριθμό συμβάσεων ακόμη και υπό καθαρά ανταγωνιστικές συνθήκες. Ωστόσο, είναι αποφασιστικής σημασίας το γεγονός ότι, λόγω των μεταβαλλόμενων συνθηκών πλαισίου, δεν είναι δυνατό να προβλεφθεί ότι η συμπεριφορά της Deutsche Bahn AG κατά την ανάθεση των συμβάσεων δεν θα έχει οικονομικό προανατολισμό. Υπάρχουν ενδείξεις από τη συμπεριφορά του παρελθόντος που δεν επιτρέπουν να θεωρηθεί ως απόλυτα βέβαιη η κατάληξη αυτή. Λόγω των νέων συνθηκών πλαισίου δεν είναι δυνατή η εξαγωγή συμπεράσματος που να μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως πρόγνωση. Από την άποψη αυτή είναι πρωταρχικής σημασίας να ληφθεί υπόψη η μετατροπή των γερμανικών σιδηροδρόμων σε Deutsche Bahn AG και κατ' αυτό τον τρόπο σε εταιρεία ιδιωτικού δικαίου. Η εν λόγω μετατροπή αντανακλά τη βούληση για μία οικονομικά προσανατολισμένη διαχείριση της επιχείρησης. Ο λόγος που ώθησε τις επιχειρήσεις μεταφορών προς αυτή την κατεύθυνση είναι τα περιορισμένα δημόσια μέσα, δεδομένου ότι μέχρι στιγμής οι εν λόγω επιχειρήσεις εξαρτώντο κατά κανόνα από την κατάσταση των φορέων περιφερειακής διοίκησης στους οποίους ανήκαν. Επιπλέον, ο σιδηροδρομικός τομέας αντιμετωπίζει σημαντικό ανταγωνισμό από άλλα μέσα μεταφορών, που τον υποχρεώνει να πραγματοποιεί εννοϊκές προσφορές στους πελάτες του. Προς το παρόν είναι αδύνατο να προβλεφθεί εάν στο μέλλον η νομοθεσία πλαίσιο, για παράδειγμα μέσω της αύξησης των τιμών για άλλα μέσα μεταφορών, θα δημιουργήσει μεγαλύτερα περι-

- θώρα ελιγμών για το σιδηρόδρομο. Τέλος, η προτίμηση εθνικών επιχειρήσεων θα αποτελούσε παράβαση των οδηγιών για τις δημόσιες συμβάσεις.
- (103) Τα περιθώρια ελιγμών που διαθέτει η Deutsche Bahn AG όσον αφορά τη ζήτηση, λείπουν εντελώς ή σε μεγάλο βαθμό από τις δημοτικές επιχειρήσεις μεταφορών. Οι εν λόγω επιχειρήσεις είναι σημαντικά μικρότερες από την Deutsche Bahn AG όχι μόνο λόγω κύκλου εργασιών αλλά και λόγω του όγκου των συναπτόμενων συμβάσεων, και επιπλέον, μέχρι στιγμής δεν έχουν πραγματοποιήσει καμία ή ελάχιστες κοινές αναθέσεις. Το επιχειρηματικό κέρδος των μερών περί καθοδηγητικού ρόλου των μεγάλων επιχειρήσεων μεταφορών δεν μπορεί να γίνει δεκτό παρά μόνο σε πολύ περιορισμένο βαθμό. Ο όγκος συμβάσεων της Deutsche Bahn AG μόνο στον τομέα των περιφερειακών τρένων θα ανέλθει, σύμφωνα με τους υπολογισμούς των μερών, μέχρι το έτος 2000 στο συνολικό ποσό των πέντε δισεκατ. Ecu περίπου. Αντίστοιχα, σύμφωνα με τους υπολογισμούς των μερών, ο συνολικός όγκος των συμβάσεων στον τομέα των τοπικών τρένων για την ίδια χρονική περίοδο θα ανέλθει στο ποσό των τεσσάρων δισεκατ. Ecu περίπου. Εκτός αυτού πρέπει να σταθμιστεί και η σημασία της ζήτησης στις αγορές τροχιοδρόμων και οχημάτων μετρό. Ενώ στην αγορά τροχιοδρόμων η πελατειακή ισχύς των 54 δημοτικών επιχειρήσεων συγκοινωνιών είναι συνολικά περιορισμένη, η ισχύς των τεσσάρων πελατών της αγοράς οχημάτων μετρό είναι υψηλότερη. Το μεγαλύτερο μέρος της ζήτησης στην αγορά αυτή προέρχεται από τις επιχειρήσεις μεταφορών του Βερολίνου, οι οποίες είναι σε θέση να υπαγορεύσουν του όρους τους. Ωστόσο, η πελατειακή ισχύς των επιχειρήσεων μεταφορών του Βερολίνου δεν μπορεί να συγκριθεί με εκείνη της Deutsche Bahn AG, κυρίως εξαιτίας του μικρότερου όγκου παραγγελιών.
- (104) Είναι αλήθεια ότι οι παραγγελίες σε τιμές ευνοϊκές για τους πελάτες μειώνουν σημαντικά το γενικό επίπεδο των τιμών. Αυτό όμως, όπως προκύπτει και από τις έρευνες της Επιτροπής, δεν γίνεται αισθητό από όλες τις επιχειρήσεις τοπικών μεταφορών, ακόμα και όταν έχει μειωθεί αναμφισβήτητα ο μέσος όρος των τιμών στην αγορά. Πέραν τούτου εξακολουθούν να υπάρχουν σημαντικές διαφορές όσον αφορά τα προϊόντα που ζητούν οι επιχειρήσεις τοπικών μεταφορών, ακόμα και όταν αυτά ανήκουν στην ίδια κατηγορία. Οι διαφορές αυτές σε συνδυασμό με ενδεχόμενες διαφορές στην υπάρχουσα υποδομή δυσχεραίνουν την από κοινού πραγματοποίηση αγορών.
- (105) Ακόμα και το επιχειρηματικό κέρδος προέβλεπε, ότι δηλαδή η συγκέντρωση θα δημιουργήσει ή θα ενισχύσει τον ανταγωνισμό σε ό,τι αφορά τη Siemens, μπορεί να ληφθεί υπόψη μόνο σε περιορισμένη έκταση και μόνο για τον τομέα των σιδηροδρομικών μεταφορών κύριας γραμμής. Στον τομέα των τοπικών μεταφορών, αντίθετα, και σύμφωνα με όσα υπεστήριξαν τα μέρη, τα οποία επεσήμαναν τις δυνατότητες ανταγωνισμού των μικρών παραγωγών, το επιχειρηματικό κέρδος δεν ευσταθεί.
- (106) Τέλος, η συνεργασία μεταξύ προμηθευτών την οποία επεσήμανε η Επιτροπή είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένη στον τομέα των τοπικών μεταφορών, στον οποίο σύμφωνα με τις διαπιστώσεις της Επιτροπής υπάρχει και η μικρότερη ανάγκη συνεργασίας μεταξύ των μερών και της Siemens. Αυτό δείχνει ότι ακριβώς στην αγορά των τοπικών τρένων υπάρχει ιδιαίτερη ανάγκη ελέγχου του ανταγωνισμού από άλλους προμηθευτές, όσον αφορά τις εξωτερικές σχέσεις του δυοπωλίου.
- (107) Οι διακρίσεις αυτές επιβεβαιώνονται από την μέχρι σήμερα συμπεριφορά ξένων επιχειρήσεων στο θέμα της υποβολής προσφορών. Από τις απαντήσεις που έδωσαν στην Επιτροπή η Deutsche Bahn AG και οι επιχειρήσεις τοπικών μεταφορών προκύπτει ότι οι ξένοι ανταγωνιστές συμμετέχουν περισσότερο σε διαγωνισμούς που προκηρύσσονται από την Deutsche Bahn AG, παρά κατά μέσον όρο σε εκείνους των επιχειρήσεων τοπικών μεταφορών.
- (108) Τέλος, οι διαφοροποιήσεις αυτές επιβεβαιώνονται και από τις έρευνες που πραγματοποίησε η Επιτροπή για την εκτίμηση των συνεπειών της συγκέντρωσης. Ενώ η Deutsche Bahn AG δήλωσε ότι δεν αναμένει να υπάρξουν δυσμενή για την ίδια αποτελέσματα, μεταξύ των επιχειρήσεων τοπικών μεταφορών υπάρχουν πολλές που προβλέπουν επιδείνωση των όρων ανταγωνισμού συνεπεία της προτεινόμενης συγκέντρωσης.
- (109) Οι διαφορετικές αυτές καταστάσεις συνεπάγονται και τελείως διαφορετική εκτίμηση των επιπτώσεων της συγκέντρωσης στην αγορά των προϊόντων σιδηροδρομικής τεχνολογίας, ανάλογα με το αν τα προϊόντα αυτά προορίζονται για τρένα κύριας και περιφερειακής γραμμής καθώς και για τοπικά τρένα.
1. Τρένα κύριας γραμμής και περιφερειακά τρένα
- (110) Για διάφορους λόγους δεν μπορεί να διαπιστωθεί με αρκετή βεβαιότητα κατά πόσο η συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζοντος δυοπωλίου στις αγορές σιδηροδρομικών οχημάτων για τρένα κύριας και περιφερειακής γραμμής. Η ισχύς προσφοράς της ABB/Daimler-Benz και της Siemens εξασθενεί σημαντικά όταν ληφθεί υπόψη η μονοφωνιακή ισχύς της Deutsche Bahn AG. Εκτός αυτού, εξαιτίας της ετερογένειας των προϊόντων και της ανάγκης για έρευνα και ανάπτυξη, η ύπαρξη παράλληλης συμπεριφοράς αντίθετης προς τον ανταγωνισμό δεν μπορεί να αποκλειστεί, αν και η συντονισμένη αντίδραση τείνει να είναι πολύ πιο περιορισμένη σε σύγκριση με τις αγορές που αφορούν ετερογενή προϊόντα και στις οποίες δεν απαιτούνται τόσο έντονες προσπάθειες για έρευνα και ανάπτυξη. Επίσης, στις εν λόγω αγορές προϊόντος ανατίθενται ιδιαίτερα μεγάλες παραγγελίες σε άτακτα χρονικά διαστήματα που μειώνουν επίσης τη δυνατότητα συντονισμένης αντίδρασης.

α) Τρένα κύριας γραμμής

- (111) Στην αγορά των συρμών κύριας γραμμής οι παραγωγείς κατά το παρελθόν ανετίθεντο, τουλάχιστον για την κατασκευή τρένων υψηλής ταχύτητας, σε κοινοπραξίες εθνικών εταιρειών, στο εσωτερικό των οποίων είναι δύσκολο να διαπιστωθεί κατά πόσον υπήρχε ανταγωνιστική σχέση. Έτσι για το ICE 1 της Deutsche Bahn AG συνεργάστηκαν η Siemens, η AEG και η ABB. Σήμερα, η Siemens συνεργάζεται με την AEG για το ICE 2, ενώ η ABB τις ανταγωνίζεται κατασκευάζοντας ένα δικό της μοντέλο συρμού. Η ABB δεν συμμετέχει πλέον στην ανάπτυξη και κατασκευή του ICE 2. Το X 2000 που ανέπτυξε η ABB είναι ένας συρμός κύριας γραμμής που δεν ανήκει στην κατηγορία των τρένων υψηλής ταχύτητας, ο οποίος μπορεί να επιτυγχάνει κλίση που του επιτρέπει να αναπτύσσει υψηλή ταχύτητα ακόμα και σε λιγότερο τελειοποιημένα τμήματα γραμμής. Με τη συγκέντρωση οι δυνατότητες ανταγωνισμού των επιχειρήσεων θα συνδυαστούν.
- (112) Η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν θα επιδεινώσει, όμως, την κατάσταση αυτή, αντίθετα μάλλον θα τη βελτιώσει, από την άποψη της υποδομής. Μπορεί κανείς να υποθέσει ότι η συνεργασία κατά το παρελθόν οφείλετο στο γεγονός ότι οι ανταγωνιστές της, τουλάχιστον εκείνοι που ήταν εγκατεστημένοι στη Γερμανία εκτός της Siemens, δεν είχαν τα μέσα για να υποβάλουν ανεξάρτητη προσφορά για την κατασκευή συρμών κύριας γραμμής. Προς το παρόν, δεν μπορεί κανείς να προβλέψει ασφαλώς αν θα υπάρξει σημαντικός εσωτερικός ανταγωνισμός μετά τη συγκέντρωση, δεδομένου ότι συνεργασία μεταξύ της Siemens και της AEG για το ICE θα έχει έως τότε περατωθεί. Είναι αλήθεια ότι η αναγγελθείσα συνεργασία της Siemens με την GEC-Alsthom για την προώθηση στην αγορά εκτός Ευρώπης των τρένων υψηλής ταχύτητας ICE και TGV αποτελεί μάλλον ένδειξη μελλοντικής ανταγωνιστικής συμπεριφοράς στην αγορά αυτή εντός του δυοπωλίου. Σήμερα, όμως, δεν μπορεί να αποκλειστεί ότι η αναγγελθείσα συνεργασία μεταξύ της Siemens και της GEC-Alsthom εκτός Ευρώπης δεν θα επηρεάσει την κατάσταση του ανταγωνισμού στον ΕΟΧ.
- (113) Πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι, σύμφωνα με την τρέχουσα πρακτική στο θέμα της ανάθεσης συμβάσεων, δεν είναι πιθανό να ανατεθεί σύμβαση σε ξένη επιχείρηση. Όσον αφορά τη σχέση των μερών με τη Siemens εντός του δυοπωλίου, διαπιστώνεται ότι με τη συγκέντρωση της δυναμικότητας των μερών θα υπάρχει για πρώτη φορά μια επιχείρηση, η οποία θα μπορεί να ανταγωνιστεί τη Siemens. Όπως διαπίστωσε η Επιτροπή, η Siemens είναι ουσιαστικά σε θέση να προσφέρει έναν συρμό κύριας γραμμής ακόμα και χωρίς τη συνεργασία της Daimler-Benz, συνεργαζόμενη πιθανώς με άλλες επιχειρήσεις.
- (114) Τέλος, επισημαίνεται ότι η αγορά συρμών κύριας γραμμής είναι μια αγορά πολύ διαφορετικών προϊ-

όντων, στην οποία ανήκουν όχι μόνο τα προαναφερθέντα τρένα υψηλής ταχύτητας, αλλά και τα τρένα IC τεχνολογίας κλίσης, στα οποία κατατάσσεται συνεπώς και το X 2000 που ανέπτυξε η ABB. Σε πρόσκληση υποβολής προσφορών της Deutsche Bahn AG για το τμήμα αυτό της αγοράς το 1994, παρουσιάστηκαν η ABB, η Fiat και η DWA/Fiat/Siemens. Η σύμβαση κατακυρώθηκε στην τελευταία αυτή κοινοπραξία, ενώ η Fiat προσέφερε την τεχνολογία κλίσης.

- (115) Με την παρούσα κατάσταση της αγοράς, ακόμα και αν υποτεθεί ότι υπάρχει ήδη ένα ολιγοπώλιο το οποίο κυριαρχεί στην αγορά και αποτελείται από την Siemens και την AEG, αυτό δεν σημαίνει ότι το ολιγοπώλιο αυτό θα ενισχυθεί με τη συγκέντρωση. Αντίθετα αυξάνουν οι πιθανότητες να υποβληθούν ανταγωνιστικές προς τη Siemens προσφορές και κατά συνέπεια να βελτιωθεί η διάρθρωση του ανταγωνισμού εντός του ολιγοπωλίου. Λόγω της ενίσχυσης αυτής του ανταγωνισμού, δεν είναι βέβαιο ότι η νέα συμμετρία θα επιδεινώσει την εσωτερική διάρθρωση.
- (116) Στην αγορά ηλεκτραμαξών, εξ όσων γνωρίζει η Επιτροπή, δεν υπήρξε τελικά συνεργασία μεταξύ των μερών και της Siemens/Krauss-Maffei στις προσκλήσεις υποβολής προσφορών της Deutsche Bahn AG, αν και τελευταία ανατέθηκε σύμβαση στην καθμία χωριστά από τις επιχειρήσεις αυτές. Η συγκέντρωση μπορεί να περιορίσει τον ανταγωνισμό στην συγκεκριμένη αγορά, εφόσον δεν υπάρχει επαρκής εξωτερικός ανταγωνισμός ο οποίος να παροτρύνει τα μέρη και την Siemens να αναπτύξουν και μεταξύ τους σημαντικό ανταγωνισμό.
- (117) Η Deutsche Bahn AG μπορεί, ωστόσο, να κάνει ελκυστικότερες τις προσφορές και για τις ξένες επιχειρήσεις, αν συγκεντρώσει τις συμβάσεις και αυξήσει τον όγκο της παραγγελίας, όπως συνέβη στην περίπτωση των ηλεκτραμαξών. Έτσι, στην πρόσκληση υποβολής προσφορών για τις ηλεκτράμαξες, η προσφορά της GEC-Alsthom συμπεριελήφθη στον μικρότερο αριθμό προσφορών που εξετάστηκαν σε τελική φάση. Με την πρόσκληση αυτή η Deutsche Bahn AG επέτυχε να υποβληθούν χωριστές προσφορές από την AEG, την ABB και τη Siemens, [...] (53). Στη συνέχεια η Deutsche Bahn AG επιμέρισε την σύμβαση μεταξύ των τριών επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η καθμία θα κατασκευάζει έναν τύπο ηλεκτράμαξας. Όπως, όμως, δήλωσε η ίδια, δεν ζημίωσε διόλου από τον καταμερισμό αυτό. Λόγω της έλλειψης συνεργασίας στην αγορά ηλεκτραμαξών κατά το παρελθόν και λαμβάνοντας υπόψη τους διαρθρωτικούς παράγοντες που προκάλεσαν την έλλειψη αυτή, ιδίως την ισχυρή ζήτηση εκ μέρους της Deutsche Bahn AG και τον αυξανόμενο εξωτερικό ανταγωνισμό, κυρίως από την GEC-Alsthom, δεν μπορεί

(53) Απόρρητο.

κάνεις να υποθέσει ότι χωρίς τη συγκέντρωση θα υπάρχει στο μέλλον έλλειψη σημαντικού ανταγωνισμού μεταξύ των AGG, ABB και Siemens.

- (118) Αλλά και μετά τη συγκέντρωση δεν μπορεί να αποδειχθεί με αρκετή βεβαιότητα ότι στο μέλλον δεν θα υπάρχει σημαντικός ανταγωνισμός μεταξύ ABB/AEG και Siemens. Η διάρθρωση της αγοράς είναι γεγονός ότι θα μεταβληθεί, δεδομένου ότι η Deutsche Bahn AG θα έχει να αντιμετωπίσει αρχικά μόνο δύο εγκατεστημένους στη Γερμανία προμηθευτές «full-line». Λαμβανομένης, όμως, υπόψη της διάρθρωσης της αγοράς, όπως περιγράφηκε, δεν μπορεί να θεωρηθεί με αρκετή βεβαιότητα ότι ο περιορισμός της διάρθρωσης της προσφοράς θα εξασθενήσει σημαντικά τον ανταγωνισμό μεταξύ ABB/AEG και Siemens. Όπως εκτιμά η ίδια η Deutsche Bahn AG, θα διατηρήσει αρκετούς άλλους ανταγωνιστές. Η υπόθεση αυτή ενισχύεται από το γεγονός ότι η GEC-Alsthom θα έχει στο μέλλον μέσω της LHB καλύτερη πρόσβαση στη αγορά. Εκτός αυτού θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η Ταλμποτ, η γερμανική θυγατρική επιχείρηση η οποία εξαγοράστηκε από την Bombardier, θα μπορούσε να προμηθεύει τα μηχανικά μέρη για τις ηλεκτράμαξες. Βέβαια η Talbot θα έπρεπε να συνεργαστεί με έναν προμηθευτή ηλεκτρικού εξοπλισμού. Ακόμα και αν λάβει κανείς υπόψη την ισχυρή ζήτηση εκ μέρους της Deutsche Bahn AG και τη δυνατότητα, εν απουσία σημαντικού ανταγωνισμού μεταξύ των ABB/AEG και της Siemens, να ανατεθεί ένα τουλάχιστον τμήμα της σύμβασης σε μια κοινοπραξία μεταξύ της GEC-Alsthom και μιας γερμανικής επιχείρησης μηχανολογικού εξοπλισμού, δεν μπορεί να αποδειχθεί με αρκετή βεβαιότητα ότι οι ABB/AEG και Siemens δεν θα εξαναγκασθούν στο μέλλον να ανταγωνισθούν μεταξύ τους, εξαιτίας διαρθρωτικών παραγόντων και της ασκούμενης πίεσης από την Deutsche Bahn AG, η οποία με τη σειρά της πιέζεται όλο και περισσότερο να μειώσει το κόστος της.

β) Περιφερειακά τρένα

- (119) Στον τομέα των ηλεκτροκίνητων περιφερειακών τρένων έγιναν από το 1992 τέσσερις διαγωνισμοί με πρόσκληση υποβολής προσφορών, σε δύο περιπτώσεις ασκήθηκε το δικαίωμα προαίρεσης που προέβλεπαν οι συναφθείσες συμβάσεις και ένα τμήμα έργου πραγματοποιήθηκε χωρίς διαγωνισμό. Με τους τέσσερις διαγωνισμούς ανατέθηκαν συνολικά συμβάσεις σε πέντε κοινοπραξίες, μια στη Siemens με τη MAN (AEG), δύο στις LHB και ABB, με τις δύο επιχειρήσεις εναλλάξ στον ρόλο του κυρίου αναδόχου, μια στις DWA και AEG και μια στις AEG, Siemens και DWA. Για τα νηξελοκίνητα περιφερειακά τρένα ανατέθηκαν δύο συμβάσεις, μια στην AEG μόνη μια στη Siemens με την MAN ως υπεργολάβο. Ασκήθηκε μια φορά δικαίωμα προαίρεσης έναντι μιας κοινοπραξίας της Siemens, της LHB και της AEG.

- (120) Τα νηξελοκίνητα και ηλεκτροκίνητα περιφερειακά τρένα αγοράζονται από την Deutsche Bahn AG καθώς επίσης και, εν μέρει, από επιχειρήσεις περιφερειακών μεταφορών. Κατά συνέπεια, η διάρθρωση της ζήτησης δεν είναι ακριβώς ίδια με εκείνη που αφορά τις μεταφορές κύριας γραμμής. Περαιτέρω μεταβολές στη διάρθρωση της ζήτησης μπορούν να επέλθουν από την αποκέντρωση των μεταφορών επιβατών. Χάρη στη δυνατότητα που διαθέτει η Deutsche Bahn AG να αναλάβει πρωτεύοντα ρόλο, μπορεί να θεωρηθεί ότι και στον τομέα των περιφερειακών μεταφορών η ισχύς της προσφοράς θα μειωθεί από την ισχυρή ζήτηση, αν και αυτή η τελευταία δεν θα είναι τόσο έντονη όπως στον τομέα των μεταφορών κύριας γραμμής λόγω της ύπαρξης αρκετών μικρότερων επιχειρήσεων περιφερειακών μεταφορών με σημαντικά μικρότερη ισχύ από την άποψη της ζήτησης σε σύγκριση με την Deutsche Bahn AG.

- (121) Ενόψει της σημασίας των ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών κατασκευαστικών μερών, ωστόσο, οι συνέπειες της ισχύος της ζήτησης μπορούν να δημιουργήσουν ή να διατηρήσουν έναν εκ των έξω ανταγωνισμό στο χρονικό διάστημα που είναι κρίσιμο για τον έλεγχο της συγκέντρωσης, μόνο όταν δεν υπάρχουν άλλες εναλλακτικές διέξοδοι, από την άποψη της προσφοράς για τα μηχανολογικά κατασκευαστικά μέρη. Πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη ότι η συνεργασία των μερών με τη Siemens δεν είχε μέχρι σήμερα αναπτυχθεί αρκετά στην αγορά των περιφερειακών τρένων. Λόγω της περιορισμένης συγκριτικά συνεργασίας κατά το παρελθόν, είναι σχετική και η σημασία των ενδείξεων για την απουσία στο μέλλον εσωτερικού ανταγωνισμού.

- (122) Λόγω των δραστηριοτήτων που ανέπτυξε μέχρι σήμερα η LHB σε συμφωνίες συνεργασίας με την ABB, για να μπορέσει να κατακτήσει μελλοντικά ισχυρή θέση στην αγορά θα πρέπει να υποβάλλει επιτυχείς προσφορές στη Γερμανία μαζί και με τη θυγατρική της επιχείρηση GEC-Alsthom. Σχετικά με το θέμα αυτό επισημαίνεται ότι η LHB είναι μια πολύ ισχυρή επιχείρηση, ιδίως στην περιοχή της. Για το λόγο αυτό δεν μπορεί κανείς να ισχυριστεί ότι η LHB δεν θα παίξει σημαντικό ρόλο μελλοντικά στην αγορά περιφερειακών μεταφορών. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη, το μερίδιο της LHB στην αγορά ηλεκτροκίνητων περιφερειακών τρένων είναι 14 % ⁽⁵⁴⁾ περίπου, ενώ το μερίδιό της στην αγορά νηξελοκίνητων περιφερειακών τρένων είναι περίπου 19 % ⁽⁵⁵⁾. Συγκεκριμένα τα μέρη ανέφεραν ότι η DWA απέκτησε την αναγκαία τεχνογνωσία για να μπορεί να υποβάλλει μόνη της προσφορές στην αγορά αυτή, χάρη στη συνεργασία της με την AEG σε μια σύμβαση με την Deutsche Bahn AG για το «S-Bahn» του Βερολίνου. Η μεταβίβαση τεχνογνωσίας, σε συνδυασμό με τις προσπάθειες της DWA να

⁽⁵⁴⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁵⁵⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

αποκτήσει δικό της κλάδο ηλεκτρικών μερών, πρέπει σε κάθε περίπτωση να θεωρηθεί ως παράγων που καθιστά πιθανή την ύπαρξη στο μέλλον ανταγωνισμού, ανεξαρτήτως των μερών και της Siemens. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη, το μερίδιο της DWA στην αγορά ηλεκτροκίνητων περιφερειακών τρένων ανέρχεται σήμερα σε 17 %⁽⁵⁶⁾ περίπου, ενώ για τα τα ντιζελοκίνητα περιφερειακά τρένα το μερίδιό της είναι περίπου 9 %⁽⁵⁷⁾.

- (123) Αν ληφθούν υπόψη αυτές οι εκτιμήσεις όσον αφορά τον ανταγωνισμό εκτός του δυοπώλιου, η πελατειακή ισχύς της Deutsche Bahn AG, καθώς και τα άλλα στοιχεία ανταγωνιστικής συμπεριφοράς λόγω διαρθρωτικών παραγόντων, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα δημιουργήσει δυοπώλιο που θα δεσπόζει στην αγορά.

2. Τρένα τοπικών μεταφορών

- (124) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα να δημιουργηθεί στην αγορά τροχιοδρόμων (συμπεριλαμβανομένων των αστικών σιδηροδρόμων και των ηλεκτρικών μερών των ηλεκτροκίνητων λεωφορείων) και των οχημάτων του υπογείου σιδηροδρόμου, ένα δυοπώλιο με δεσπόζουσα θέση στην αγορά, το οποίο θα αποτελείται από τα μέρη και τη Siemens. Στο πλαίσιο των προβλέψεων που απαιτούνται για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, εκτιμάται ότι χωρίς τη συγκέντρωση θα υπήρχε ουσιαστικός ανταγωνισμός μεταξύ των Daimler-Benz, ABB και Siemens. Η υπόθεση αυτή βασίζεται πέρα από τους προαναφερθέντες παράγοντες στην ανταγωνιστική πίεση από άλλους προμηθευτές όπως π.χ. η Bombardier, η οποία είναι σε θέση να εμποδίσει μία αντανταγωνιστική παράλληλη συμπεριφορά. Εκτός από το χαμηλό επίπεδο συγκέντρωσης στην αγορά σε περίπτωση που δεν γίνει η συγκέντρωση δεν είναι αρκετά βέβαιο ότι επιχειρήσεις όπως η Bombardier δεν θα είχαν πρόσβαση στην αγορά αν δεν είχαν κάποιο συνεργάτη. Αυτό συνάγεται από τη συνεργασία της Bombardier με τη θυγατρική των Daimler-Benz/AEG, Kieper. Η ίδια πρόβλεψη σχετικά με τις δύο αγορές δεν μπορεί να γίνει για το υπό εξέταση χρονικό διάστημα, αν η συγκέντρωση πραγματοποιηθεί.

- (125) Στην αγορά σιδηροδρομικών οχημάτων τοπικών μεταφορών υπάρχει ένα πλέγμα σχέσεων συνεργασίας διαφόρων μορφών. Λόγω της αυξανόμενης τάσης να ανατίθενται οι συμβάσεις σε έναν μόνο κύριο ανάδοχο, συνάπτονται συμφωνίες συνεργασίας για υπεργολαβίες. Από τις 18 περιπτώσεις ανάθεσης συμβάσεων στην αγορά τροχιοδρόμων, που κοινοποίησαν οι δημοτικές επιχειρήσεις συγκοινωνιών μετά από αίτηση της Επιτροπής για την παροχή πληροφοριών:

— στη Siemens και την Daimler-Benz ανατέθηκε αντίστοιχα από μια σύμβαση,

- σε δύο περιπτώσεις συνεργάστηκαν απευθείας η Siemens και η AEG,
- σε δύο περιπτώσεις συνεργάστηκε η Siemens με την Kieper, θυγατρική της Daimler-Benz/AEG
- σε μια περίπτωση συνεργάστηκαν η Siemens, η AEG και η ABB,
- σε μια περίπτωση συνεργάστηκαν η Siemens, η AEG και η MAN,
- σε τρεις περιπτώσεις συνεργάστηκαν η Siemens και η ABB,
- σε τέσσερις περιπτώσεις συνεργάστηκαν η Siemens, η ABB και η DWA.

Από τις έξι περιπτώσεις ανάθεσης συμβάσεων που έχουν γνωστοποιηθεί μέχρι σήμερα στην Επιτροπή τέσσερις γερμανικές επιχειρήσεις στην αγορά οχημάτων υπογείου σιδηροδρόμου, οι ABB, AEG και Siemens συνεργάστηκαν σε τρεις περιπτώσεις.

- (126) Αντίθετα από ό,τι συμβαίνει στις άλλες αγορές σιδηροδρομικών οχημάτων, εδώ υπάρχουν επαρκείς ενδείξεις για την απουσία ουσιαστικού ανταγωνισμού, ο οποίος να εξασφαλίζεται από διαρθρωτικούς παράγοντες, μεταξύ των μερών και της Siemens μετά τη συγκέντρωση. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται ιδίως από την σημαντική συνεργασία των μερών και της Siemens κατά το παρελθόν, από το γεγονός ότι δεν δικαιολογείται πλήρως, ούτε και από όσα εξέθεσαν τα μέρη, η συνεργασία στην εν λόγω αγορά μεταξύ των προμηθευτών «full-line» AEG, ABB και Siemens και από την πολύ μικρότερη ισχύ από την άποψη της ζήτησης των επιχειρήσεων τοπικής μεταφοράς σε σύγκριση με την Deutsche Bahn AG. Η εκτίμηση αυτή ισχύει εν πάσει περιπτώσει στο βαθμό που οι ανταγωνιστικές πιέσεις άλλων προμηθευτών δεν θα θέσουν διαρθρωτικά εμπόδια σε παράλληλη συμπεριφορά που αντιβαίνει στον ανταγωνισμό. Οι πιέσεις αυτές θα πρέπει να είναι εντονότερες σε σχέση με τις άλλες αγορές σιδηροδρομικών οχημάτων, λόγω των ισχυρών ενδείξεων που υπάρχουν για την απουσία ουσιαστικού ανταγωνισμού. Επιπλέον, λόγω του μεγάλου αριθμού των ανατιθεμένων συμβάσεων στον τομέα των τοπικών μεταφορών, ο ανταγωνισμός μεταξύ των προμηθευτών για καθεμία από τις προς ανάθεση συμβάσεις είναι σαφώς μικρότερος σε σύγκριση με τις αγορές στις οποίες η Deutsche Bahn AG μπορεί, ως μοναδικός αγοραστής, να προσφέρει σημαντικά μεγαλύτερες συμβάσεις από εκείνες που προσφέρονταν συνήθως μέχρι σήμερα στον τομέα των τοπικών μεταφορών.

- (127) Κατά συνέπεια ένα κριτήριο αποφασιστικής σημασίας είναι σε ποιό βαθμό θα μπορούν στο μέλλον οι άλλοι προμηθευτές να υποβάλλουν επιτυχώς προσφορές στην εν λόγω αγορά.

- (128) Για την εκτίμηση του ρόλου που παίζει η μικρή γεωγραφική απόσταση σχετικά με την ανάθεση σύμβασης σε έναν προμηθευτή, ιδιαίτερη σημασία θα έπρεπε να δοθεί στα μηχανικά μέρη των οχημάτων, λόγω της μεγαλύτερης έντασης εργασίας της κατασκευής μηχανολογικού εξοπλισμού σε σύγκριση με την κατασκευή ηλεκτρικών ειδών, αν και το μεγαλύτερο μέρος της αξίας που δημιουργείται, προέρχεται σήμερα από τον ηλεκτρολογικό εξοπλισμό ενός σιδηροδρομικού οχήματος. Στο βαθμό, πάντως,

⁽⁵⁶⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁵⁷⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

που τα στοιχεία αυτά μπορούν να παίξουν ρόλο κατά την ανάθεση μιας σύμβασης, τότε έχουν σημασία για όλα τα τμήματα της σύμβασης.

- (129) Στις τοπικές σιδηροδρομικές μεταφορές κυρίως, η εγγύτητα του προμηθευτή έχει σημασία και από οικονομική άποψη. Σήμερα οι επιχειρήσεις τοπικών μεταφορών ασχολούνται όλο και λιγότερο με τη συντήρηση, την επισκευή και τα ανταλλακτικά των σιδηροδρομικών οχημάτων, ενώ η τάση είναι να περιορίζονται τα αποθέματα και να ανατίθενται σε τρίτους μεγάλες συμβάσεις για τη συντήρηση και τις επισκευές. Όσο πιο κοντά στον εκάστοτε αγοραστή βρίσκονται οι εγκαταστάσεις του προμηθευτή σιδηροδρομικών οχημάτων, ο οποίος για τον σκοπό αυτό λαμβάνεται υπόψη ως ενδεχόμενος συνεργάτης, τόσο καλύτερα ικανοποιούνται οι ανάγκες του αγοραστή στον εν λόγω τομέα. Δεδομένου ότι έχει μεγάλη σημασία να είναι τα σιδηροδρομικά οχήματα όσο το δυνατόν συντομότερα έτοιμα προς χρήση, οι εγχώριοι ανταγωνιστές έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας για την προμήθεια των οχημάτων αυτών. Ο παράγων αυτός συνιστά ένα ακόμα εμπόδιο για τις αλλοδαπές επιχειρήσεις που δεν έχουν ακόμα εισέλθει στην γερμανική αγορά και οι οποίες δεν διαθέτουν εκεί παραγωγικές εγκαταστάσεις. Το πόσο σημασία έχει η ύπαρξη εγκαταστάσεων στη Γερμανία φαίνεται και από το ότι επιχειρήσεις, όπως είναι η GEC-Alsthom και η Bombardier, θεωρούν σαφώς αναγκαίο να αποκτήσουν εγκαταστάσεις στη χώρα για να μπορέσουν να δραστηριοποιηθούν στη γερμανική αγορά.
- (130) Επιπλέον, οι αγοραστές ενδιαφέρονται κυρίως να αποκτήσουν ένα σιδηροδρομικό όχημα που λειτουργεί με όσο το δυνατόν λιγότερα προβλήματα. Λόγω της ισχυρής εγχώριας ζήτησης, συνιστά πλεονέκτημα τό να διαθέτει κανείς ένα προϊόν αναφοράς το οποίο είναι ήδη καθιερωμένο στη γερμανική αγορά. Ακόμα και η Bombardier, η μόνη μέχρι σήμερα αλλοδαπή επιχείρηση η οποία ήταν στη Γερμανία κυρίως ανάδοχος για σιδηροδρομικά οχήματα, δεν διαθέτει προς το παρόν ένα προϊόν αναφοράς στη γερμανική αγορά, δεδομένου ότι αυτό πρέπει πρώτα να κατασκευαστεί και στη συνέχεια να δοκιμαστεί εν λειτουργία. Επειδή η σημαντική για τον ανταγωνισμό παράμετρος της αξιοπιστίας μπορεί να αξιολογηθεί μόνο μετά από ορισμένο χρονικό διάστημα, δεν είναι δυνατόν σήμερα να εκτιμηθούν πλήρως οι συνέπειες που θα έχει για τη γερμανική αγορά η σύμβαση που κατακυρώθηκε στην Bombardier. Συγκεκριμένα, η πιθανή αποχώρηση της Kierpe, η οποία συνεργάζεται σήμερα με την Bombardier, θα εξουδετερώσει χωρίς αμφιβολία τα θετικά για το άνοιγμα της αγοράς αποτελέσματα που είχε η ανάθεση συμβάσεων στην Κολωνία και στο Saarbrücken. Δεδομένου ότι η Kierpe συμμετέχει στην σχεδιαζόμενη κοινή επιχείρηση, τα μέρη μπορούν να πληρεάσουν την είσοδο και την επιτυχία ενός ανταγωνιστή στην αγορά. Η ισχύς που αποκτούν ως εκ τούτου στην αγορά μπορεί να παρεμποδίσει τον πραγματικό ανταγωνισμό.
- (131) Με τη συγκέντρωση αυξάνονται σημαντικά, σε σύγκριση με την προηγούμενη κατάσταση, οι πιθανό-

νότητες εμφάνισης τάσεων κυριαρχίας στην αγορά εκ μέρους των επιχειρήσεων του δυοπωλίου. Και μόνο ο περιορισμός της αγοράς σε δυοπώλιο αυξάνει τον κίνδυνο να εφαρμόσουν οι δύο επιχειρήσεις μια κοινή στρατηγική αποκλεισμού. Επιπλέον, με την κοινή επιχείρηση δημιουργείται δίπλα στην Siemens μια επιχείρηση με ταυτόσημη διάρθρωση, η οποία θα επιδιώξει κατ'αρχάς για λόγους επιχειρηματικής πολιτικής να συνάψει συμβάσεις μάλλον μόνη της, και όχι σε συνεργασία με κάποιον προμηθευτή μηχανολογικού εξοπλισμού. Δεδομένου ότι λόγω της τεχνογνωσίας του δυοπωλίου στην κατασκευή ηλεκτρολογικών ειδών, η στρατηγική αυτή του αποκλεισμού της γερμανικής αγοράς είναι πιθανόν να επιτύχει με τη συγκέντρωση, δεν προβλέπεται να υπάρξει πραγματικός εξωτερικός ανταγωνισμός από την Bombardier μετά τη συγκέντρωση. Το ίδιο ισχύει για τις δύο γερμανικές επιχειρήσεις, την DWA και τη θυγατρική της GEC-Alsthom, LHB. Το μερίδιο των δύο επιχειρήσεων στην αγορά τοπικών τρένων είναι σήμερα μικρότερο από το μερίδιό τους στην αγορά περιφερειακών τρένων. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη, το μερίδιο της DWA στην αγορά τροχιοδρόμων ανέρχεται σήμερα σε 3 % ⁽⁵⁸⁾ περίπου, ενώ το μερίδιό της στην αγορά οχημάτων υπογείων σιδηροδρόμων ανέρχεται σε 5 % ⁽⁵⁹⁾ περίπου. Το μερίδιο της LHB στην αγορά τροχιοδρόμων και στην αγορά οχημάτων υπογείων σιδηροδρόμων ανέρχεται αντίστοιχα σε 8 % ⁽⁶⁰⁾ περίπου και 14 % ⁽⁶¹⁾ περίπου. Στην αγορά οχημάτων μετρό η κατάσταση θα είναι καλύτερη από ότι στην αγορά τροχιοδρόμων, όταν η νέα μητρική επιχείρηση της LHB, η GEC-Alsthom, καταστεί ο μεγαλύτερος παραγωγός οχημάτων μετρό της Ευρώπης. Εξαιτίας της εξαγορά αυτής θα αυξηθεί η αγοραία ισχύς της LHB.

- (132) Οι παράγοντες αυτοί δεν είχαν ως μόνο αποτέλεσμα τη μη ανάθεση κατά το παρελθόν, με τις προαναφερθείσες εξαίρεσεις, συμβάσεων σε αλλοδαπές επιχειρήσεις. Επιπλέον η δραστηριότητα των εγκατεστημένων στο εξωτερικό επιχειρήσεων ήταν μειωμένη όσον αφορά την υποβολή προσφορών στη γερμανική αγορά. Δεν είναι δυνατόν να καταλήξει κανείς σε οριστικό συμπέρασμα για το αν η αιτία είναι η μειωμένη ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων αυτών στη γερμανική αγορά, ή αν οι επιχειρήσεις αυτές αποθαρρύνθηκαν από το γεγονός ότι δεν ελάμβαναν παραγγελίες. Το βέβαιο, όμως, είναι ότι μέχρι σήμερα καμία άλλη επιχείρηση εκτός από την Bombardier, σε συνεργασία με την Kierpe δεν μπόρεσε να ασκήσει ανταγωνιστικές πιέσεις στη γερμανική αγορά τροχιοδρόμων επί των μερών και της Siemens.
- (133) Η GEC-Alsthom θεωρείται από ορισμένους αγοραστές ως πιθανός προμηθευτής. Ωστόσο, λόγω της

⁽⁵⁸⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁵⁹⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁶⁰⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

⁽⁶¹⁾ Βλέπε υποσημείωση 3.

μη επιτυχίας της στον ανταγωνισμό και της σχετικά μικρής δραστηριότητάς της στον τομέα της υποβολής προσφορών, δεν υπάρχουν αρκετά στοιχεία στην εκτίμηση αυτή που να δικαιολογούν την υπόθεση ότι ο πιθανός ανταγωνισμός θα εξελιχθεί σε πραγματικές ανταγωνιστικές πιέσεις επί των μερών και της Siemens. Η απόκτηση της LHB δημιουργεί κάποιες προοπτικές για μελλοντικές επιτυχίες. Δεν μπορεί να αποκλειστεί ότι μεσοπρόθεσμα οι πελάτες της LHB θα δεχθούν προσφορές της LHB με την GEC-Alsthom ως συνεργάτη για το ηλεκτρικό μέρος. Βραχυπρόθεσμα πάντως, αυτό είναι λιγότερο πιθανό. Ούτε η ολλανδική επιχείρηση Ηολεφ έχει μέχρι σήμερα δραστηριοποιηθεί στην εν λόγω αγορά. Η Fiat υπέβαλε μεν σε τρεις περιπτώσεις προσφορά στη Γερμανία[...] (62) και δεν μπορεί να θεωρηθεί, ως εκ τούτου, ότι υπήρξε πραγματικός ανταγωνισμός.

(134) Κατά την εκτίμηση της πιθανότητας διαρθρωτικού εξωτερικού ανταγωνισμού θα πρέπει, τέλος, να ληφθεί υπόψη ότι τα μέρη και η Siemens, λόγω της ισχυρής ανταγωνιστικής τους θέσης και στον ΕΟΧ, είναι ευαίσθητα μόνο σε εξωτερικό ανταγωνισμό με σταθερές βάσεις. Σύμφωνα με τα στοιχεία των μερών, το συνολικό μερίδιο των μερών και της Siemens στον ΕΟΧ ανέρχεται σε 39 % (63) περίπου για την αγορά τροχιοδρόμων, ενώ το μερίδιο της GEC-Alsthom, επίσης σε επίπεδο ΕΟΧ, είναι μόνο 11 % (64) περίπου. Στην αγορά οχημάτων υπογείων σιδηροδρόμων τα μέρη έχουν μερίδιο μόνο 25 % (65) περίπου και η Siemens 12 % (66) ενώ η GEC-Alsthom φθάνει το 45 % (67) περίπου. Η πολύ ασθενέστερη θέση των μερών στην αγορά οχημάτων υπογείων σιδηροδρόμων του ΕΟΧ έναντι της GEC-Alsthom οφείλεται κατά πάσα πιθανότητα στο ότι σήμερα στη Γερμανία υπάρχουν μόνο τέσσερις επιχειρήσεις τοπικών μεταφορών που χρησιμοποιούν οχήματα υπογείου σιδηροδρόμου και από το 1992 μόνο το Βερολίνο έχει κάνει μεγάλες παραγγελίες. Τα εν λόγω μερίδια αγοράς αφήνουν να θεωρηθεί ότι θα είναι ευκολότερο για την GEC-Alsthom με την LHB να κάνουν επιτυχώς προσφορές στην αγορά οχημάτων μετρό από ότι στην αγορά τροχιοδρόμων ανεξάρτητα από τα μέρη και την Siemens.

(135) Εν κατακλείδι, διαπιστώνεται ότι οι επιχειρήσεις οι οποίες, εκτός από τα μέρη που συμμετέχουν στη συγκέντρωση και τη Siemens, έλαβαν μέχρι σήμερα παραγγελίες στη γερμανική αγορά τροχιοδρόμων και οχημάτων υπογείου σιδηροδρόμου, είναι καθαρά προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού, οι οποίοι, για να μπορούν να πραγματοποιούν εργασί-

ες στην αγορά σιδηροδρομικών οχημάτων τοπικών μεταφορών, πρέπει να συνεργάζονται με προμηθευτές ηλεκτρικού εξοπλισμού. Τα μέχρι σήμερα στοιχεία της αγοράς δεν επιτρέπουν να υποθέσει κανείς ότι υπάρχουν εναλλακτικές δυνατότητες για τις επιχειρήσεις αυτές να συνεργαστούν με τα μέρη ή τη Siemens. Η πελατειακή ισχύς είναι περιορισμένη. Είναι υψηλότερη στην αγορά οχημάτων μετρό. Για τον λόγο αυτό χρειάζονται λιγότερο στην αγορά αυτή εναλλακτικές λύσεις για να περιορισθεί η ισχύς προσφοράς των μερών και της Siemens. Η ισχυρή θέση των επιχειρήσεων του δυοπωλίου στην αγορά σημαίνει ότι δεν πρέπει να αναμένεται ουσιαστικός ανταγωνισμός εκτός του δυοπωλίου σε καμία από τις δύο αγορές. Δεν πρέπει να αναμένεται επίσης ότι η ένταση του απομένοντος μετά τη συγκέντρωση εξωτερικού ανταγωνισμού θα επιδεινώσει τα σημεία τριβής εντός του δυοπωλίου, που οφείλονται στα βασικά διαρθρωτικά του στοιχεία, στην ανομοιογένεια των προϊόντων και στην ένταση της έρευνας και της ανάπτυξης που απαιτεί ο τομέας, κατά τρόπο που καθιστά λιγότερο πιθανή μια ανταγωνιστική παράλληλη συμπεριφορά των μερών και της Siemens.

3. Συστήματα επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση και τροφοδότηση έλξης με ηλεκτρική ενέργεια

(136) Όσον αφορά τις συμφωνίες συνεργασίας, η κατάσταση στην αγορά συστημάτων επαφής με αλυσοειδή ανάρτηση και τροφοδότησης έλξης με ηλεκτρική ενέργεια είναι διαφορετική ως προς το ότι δεν υπάρχει καμία σχέση συνεργασίας μεταξύ των προμηθευτών, η οποία να αξίζει να αναφερθεί. Μέχρι σήμερα έχουν γνωστοποιηθεί στην Επιτροπή από δημοτικές επιχειρήσεις 19 περιπτώσεις ανάθεσης συμβάσεων για τις δύο αγορές προϊόντων. Μόνο σε δύο σχέδια υπήρξε συνεργασία, μεταξύ της Siemens και της ABB και μεταξύ της Siemens, της ABB και της AEG. Σε τέσσερα άλλα σχέδια οι συμβάσεις επιμερίστηκαν σε πολλούς προμηθευτές. Στην περίπτωση των συμβάσεων της Deutsche Bahn AG, δεν έχει μέχρι σήμερα περιέλθει σε γνώση της Επιτροπής καμία αξιολογημένη συμφωνία συνεργασίας. Όσον αφορά, ειδικότερα, την κατασκευή της γραμμής επαφής για το τρένο υψηλής ταχύτητας ICE, υπάρχει μια κοινή συμφωνία εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας μεταξύ της Deutsche Bahn AG, των μερών και της Siemens. Η συμφωνία αυτή εκμετάλλευσης είναι αποτέλεσμα κοινής έρευνας και ανάπτυξης.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Επιτροπής η περιοριστική επίδραση της συγκέντρωσης είναι μικρότερη στις δύο αγορές στο βαθμό που σε αυτές δεν χρειάζονται απαραίτητα συνεργασίες, για να καταστεί δυνατή η προσφορά προϊόντων. Η Επιτροπή διαπίστωσε ότι τα τελευταία χρόνια δεν υπήρξαν στις εν λόγω αγορές καθόλου συνεργασίες. Οι συνεργασίες όμως αποκτούν σημασία στο βαθμό που οι ανταγωνιστές των μερών και της Siemens εξαιτίας του μικρότερου παραγωγικού τους δυναμικού θα έχουν λιγότερες δυνατότητες να υποβάλουν προσφορές για μεγάλες παραγγελίες χωρίς συνεργασία με κάποιον μεγαλύτερο προμηθευτή. Στο πλαίσιο αυτό, η θέση των μικρότερων προμηθευτών επιδεινώνεται εξαιτί-

(62) Απόρρητο.

(63) Βλέπε υποσημείωση 3.

(64) Βλέπε υποσημείωση 3.

(65) Βλέπε υποσημείωση 3.

(66) Βλέπε υποσημείωση 3.

(67) Βλέπε υποσημείωση 3.

ας της μείωσης του αριθμού των δυνατών συνεργατών από τρεις σε δύο.

- (137) Λόγω της πελατειακής ισχύος της Deutsche Bahn AG στον τομέα της ανάθεσης συμβάσεων και στις δύο αγορές, της έλλειψης συνεργασίας μεταξύ των μερών κατά το παρελθόν και του εμφανιζομένου ανταγωνισμού εκ μέρους ξένων προμηθευτών, τον οποίο η ίδια η Deutsche Bahn AG θεωρεί ήδη ικανό να ασκήσει ανταγωνιστικές πιέσεις, δεν μπορεί να θεωρηθεί βέβαιο ότι δεν θα υπάρξει ουσιαστικός ανταγωνισμός μεταξύ των μερών και της Siemens είτε πριν, είτε μετά τη συγκέντρωση. Από τις επιχειρήσεις τοπικών μεταφορών ανατίθενται μικρές συμβάσεις, που μπορούν να καλυφθούν από μικρούς προμηθευτές. Αυτό επιβεβαίωσαν και οι έρευνες της Επιτροπής. Πολλές μικρές συμβάσεις ανατέθηκαν κατά το παρελθόν με χωριστή διαδικασία, σε διάφορους προμηθευτές, μερικές φορές τοπικούς, οι οποίοι είναι σαφές ότι δεν ασκούν δραστηριότητες σε εθνική κλίμακα.

5. Συμπέρασμα

- (138) Αν πραγματοποιηθεί η προβλεπόμενη συγκέντρωση, το δυοπώλιο που αποτελείται από τα μέρη και τη Siemens θα κατέχει δεσπόζουσα θέση στην γερμανική αγορά τροχιοδρόμων (συμπεριλαμβανομένων και των αστικών σιδηροδρόμων και των ηλεκτρικών μερών των ηλεκτροκινήτων λεωφορείων) και οχημάτων υπογείων σιδηροδρόμων, συνuelεία της οποίας θα παρακωλύεται ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός σε σημαντικό τμήμα της Κοινότητας. Στις άλλες αγορές που επηρεάζονται από τη συγκέντρωση δεν θα δημιουργηθεί ούτε θα ενισχυθεί δεσπόζουσα θέση.

Δ. ΟΙ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΤΩΝ ΜΕΡΩΝ

1. Οι δεσμεύσεις που πρότειναν τα μέρη

- (139) Για να αποφύγουν απαγόρευση της συγκέντρωσης, τα μέρη δήλωσαν στην Επιτροπή ότι αναλαμβάνουν τις ακόλουθες δεσμεύσεις:

- 1) «Τα μέρη αναλαμβάνουν να εξασφαλίσουν ότι ολόκληρο το εταιρικό μερίδιο της Kiere Elektrik GmbH, Düsseldorf ("Kiere"), [...] ⁽⁶⁸⁾ θα πωληθεί σε αγοραστές που δεν συνδέονται ούτε με την ABB, ούτε με την Daimler-Benz, ή με κάποια επιχείρηση των ομίλων τους με συμμετοχή [...] ⁽⁶⁹⁾. Οι ενέργειες για την πώληση των μετοχών θα ξεκινήσουν αμέσως. Η πώληση στη Siemens AG ή σε μια από τις συνδεδεμένες με αυτήν επιχειρήσεις, αποκλείεται. Δεν θίγεται το δικαίωμα των μερών να μεταβιβάσουν κατ' αρχάς τα εταιρικά μερίδια που κατέχουν στην Kiere στην κοινή επιχείρηση.

⁽⁶⁸⁾ Διαγράφεται, επαγγελματικό απόρρητο.

⁽⁶⁹⁾ Διαγράφεται, επαγγελματικό απόρρητο.

- 2) Τα μέρη αναλαμβάνουν να εξασφαλίσουν ότι, μέχρι την πώληση, η Kiere θα εξακολουθήσει να λειτουργεί σύμφωνα με τις αρχές που εφαρμόζονται από τότε που την εξαγόρασε η AEG Aktiengesellschaft. Οι αρχές αυτές προβλέπουν, μεταξύ άλλων, ότι η Kiere θα είναι, χωρίς περιορισμούς, ως συνεργάτης ή προμηθευτής κατασκευαστικών στοιχείων, στη διάθεση των επιχειρήσεων που ασχολούνται με την τεχνολογία σιδηροδρόμων και δεν συνδέονται ούτε με την ABB, ούτε με την Daimler-Benz. Τα μέρη δεν θα παρέχουν καμία οδηγία στη διοίκηση της Kiere σχετικά με την επιλογή των συμβατικών εταιρών της και δεν θα ασκούν καμία επιρροή στη διοίκηση όσον αφορά την τρέχουσα διαχείριση της επιχείρησης, εφόσον αυτό δεν επιβάλλεται για τη διατήρηση του επιχειρηματικού της κεφαλαίου και της αποδοτικότητάς της. Κατά τα λοιπά, τα μέρη δεσμεύονται να μερμνήσουν ώστε να μη μειωθούν τα περιουσιακά στοιχεία της Kiere, εκτός της συνήθους επιχειρηματικής λειτουργίας, μέχρι την πώλησή της. Η δέσμευση αυτή αφορά συγκεκριμένα και τη διατήρηση των παγίων περιουσιακών στοιχείων, της τεχνογνωσίας και των τεχνικών και επιχειρηματικών ικανοτήτων του προσωπικού.

- 3) Αντικείμενο της υποχρέωσης πώλησης που αναφέρεται στην παράγραφο 1) είναι οι μετοχές της Kiere χωρίς την αυστριακή θυγατρική της, εκτός εάν αυτό αποδειχθεί αδύνατο.

- 4) Στην περίπτωση κατά την οποία η πώληση δεν πραγματοποιηθεί μέχρι [...] ⁽⁷⁰⁾, τα μέρη, μετά από απαίτηση της Επιτροπής, θα μεταβιβάσουν ανέκκλητα τις μετοχές σε έναν θεματοφύλακα, ο οποίος θα οριστεί σε συμφωνία με την Επιτροπή, και ο οποίος [...] ⁽⁷¹⁾ από τη μεταβίβαση θα πραγματοποιήσει ελεύθερος την πώληση για λογαριασμό του κατόχου των μετοχών σύμφωνα με τις συνήθεις εμπορικές αρχές. Η Επιτροπή δεν θα κάνει χρήση του δικαιώματος αυτού μέχρι [...] ⁽⁷²⁾, αν τα μέρη συμφωνήσουν μέχρι τις [...] ⁽⁷³⁾ με αγοραστή για μια επιστολή εκδήλωσης ενδιαφέροντος η οποία θα προβλέπει την πώληση το αργότερο μέχρι τις [...] ⁽⁷⁴⁾.

2. Εκτίμηση των αναλαμβανόμενων δεσμεύσεων

- (140) Οι δεσμεύσεις που αναλαμβάνουν τα μέρη είναι κατάλληλες να αποτρέψουν τη σύσταση ενός δυοπωλίου με δεσπόζουσα θέση στη γερμανική αγορά τροχιοδρόμων και οχημάτων υπογείου σιδηροδρόμου, μέσα στο χρονικό διάστημα που απαιτείται για την εκτίμηση της συγκέντρωσης.

⁽⁷⁰⁾ Διαγράφεται, επαγγελματικό απόρρητο.

⁽⁷¹⁾ Διαγράφεται, επαγγελματικό απόρρητο.

⁽⁷²⁾ Διαγράφεται, επαγγελματικό απόρρητο.

⁽⁷³⁾ Διαγράφεται, επαγγελματικό απόρρητο.

⁽⁷⁴⁾ Διαγράφεται, επαγγελματικό απόρρητο.

α) Επιδράσεις στον εξωτερικό ανταγωνισμό

- (141) Με την πώλησή της η Kiere θα συνεχίσει να λειτουργεί ως προμηθευτής ηλεκτρικού εξοπλισμού στον τομέα των σιδηροδρομικών οχημάτων τοπικών μεταφορών. Η Kiere πραγματοποιεί στη Γερμανία ετήσιο κύκλο εργασιών περίπου [...] ⁽⁷⁵⁾ γερμανικών μάρκων στον εν λόγω τομέα, και κατέχει αξιοσημείωτο μερίδιο στις συνολικές πωλήσεις ηλεκτρικού εξοπλισμού για σιδηροδρομικά οχήματα τοπικών μεταφορών. Τα αποτελέσματα εκμετάλλευσης της Kiere είναι θετικά. Το 1992 η επιχείρηση εξαγοράσθηκε από την Daimler-Benz/AEG και λειτουργεί μέχρι σήμερα ως ανεξάρτητη και καθιερωμένη στην αγορά επιχείρηση.
- (142) Η Kiere, σε συνεργασία με προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού, ανέλαβε το ηλεκτρικό μέρος σε τέσσερις από τις 18 παραγγελίες τροχιοδρόμων που ανατέθηκαν, σύμφωνα με τα στοιχεία της Επιτροπής, από μεγάλες γερμανικές επιχειρήσεις τοπικών μεταφορών. Εκτός αυτών η Kiere έχει αναλάβει το ηλεκτρικό μέρος ακόμη μίας παραγγελίας. Σύμφωνα με πληροφορίες της Επιτροπής, από το 1992 έως το 1994, η Kiere ανέλαβε το ηλεκτρικό μέρος των οχημάτων περίπου στο 30 % των παραγγελιών που ανατέθηκαν την περίοδο εκείνη στην αγορά τροχιοδρόμων. Υπάρχει επιπλέον, όπως γνωρίζει η Επιτροπή, η ανατεθείσα σύμβαση για το Saarbrücken σε συνεργασία με την Bombardier. Με βάση τα στοιχεία αυτά, η Kiere πρέπει να θεωρηθεί ο επιτυχέστερος προμηθευτής της περιόδου εκείνης μετά την Siemens στην αγορά ηλεκτρικού εξοπλισμού. Ήταν σαφώς επιτυχέστερη της ABB και του υπόλοιπου μέρους της AEG. Συνολικά το αθροιστικό μερίδιο ηλεκτρικού εξοπλισμού του υπόλοιπου μέρους της AEG και της ABB στην εν λόγω αγορά δεν ήταν πολύ μεγαλύτερο εκείνου της Kiere. Στην αγορά οχημάτων μετρό η Kiere είχε αναλάβει κάποια υπεργολαβία στην κατασκευή οχημάτων μετρό για το Μόναχο. Ως εκ τούτου η Kiere έχει σημαντική θέση στην αγορά ως συνεργάτης προμηθευτών μηχανολογικού εξοπλισμού, για το ηλεκτρικό μέρος σιδηροδρομικών οχημάτων τοπικών μεταφορών.
- (143) Με την πώληση της Kiere διατηρείται στην αγορά τροχιοδρόμων ένας δυναμικός συνεργάτης για τους προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού, ο οποίος, χάρη στις μέχρι τώρα επιτυχίες του, είναι σε θέση να προσφέρει στους πελάτες κάποια δοκιμασμένη στην αγορά λύση όσον αφορά τον ηλεκτρικό εξοπλισμό. Στην αγορά οχημάτων μετρό η Kiere έχει λιγότερο σημαντική θέση. Ωστόσο η έγκριση της συγκέντρωσης θα ήρε τις τυχόν αμφιβολίες. Οι τωρινοί ιδιοκτήτες της Kiere δεν είχαν λόγους να αναπτύξουν την παρουσία της στην εν λόγω αγορά. Εάν υπάρξει, όμως, ανάλογη ζήτηση και στην αγορά αυτήν, φαίνεται ότι η Kiere θα μπορούσε μεσοπρόθεσμα να χρησιμεύσει ως συνεργάτης. Σε κάθε περίπτωση, χάρη στα θετικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης της Kiere, οι απαιτούμενες προς τον σκοπό

αυτόν επενδύσεις είναι δυνατόν να χρηματοδοτηθούν. Στο πλαίσιο αυτό, από την πώλησή της προκύπτει μία ανεξάρτητη από τα μέρη και την Siemens επιχείρηση, με την οποία μπορούν να συνεργασθούν οι προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού για οχήματα μετρό, όταν παραστεί ανάγκη. Σε συνδυασμό, μάλιστα, με την μεγαλύτερη πελατεία ισχύ και τα καλύτερα προγνωστικά όσον αφορά την μελλοντική πορεία της LHB μετά τη συμμετοχή της GEC-Alsthom σε αυτήν, δεν είναι αρκετά βέβαιο ότι μετά την έγκριση της συγκέντρωσης θα υπάρξει έλλειψη πραγματικού ανταγωνισμού.

- (144) Η διατήρηση της Kiere ως ανεξαρτήτου από τα μέρη και τη Siemens προμηθευτή ηλεκτρικού εξοπλισμού, θα επιτρέψει να υπάρχουν και στο μέλλον ανταγωνιστικές για τα μέρη και τη Siemens προσφορές για σιδηροδρομικά οχήματα τοπικών μεταφορών. Λόγω της πεπερασμένης παραγωγικής ικανότητας της Kiere, θα υπάρχουν ίσως όρια στον όγκο των ανατιθεμένων παραγγελιών. Ωστόσο, η Kiere, ως ανεξάρτητος από τα μέρη και τη Siemens προμηθευτής, θα καταστήσει δυνατή την είσοδο άλλων προμηθευτών, και ιδίως ξένων, στην αγορά σε συνδυασμό με ορισμένες δυνατότητες χρησιμοποίησης, πιθανώς με τη μεσολάβησή της, ξένων παραγωγικών ικανοτήτων για τον ηλεκτρικό εξοπλισμό. Οι Bombardier, LHB και DWA μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις δυνατότητες της Kiere ανεξάρτητα από τα μέρη και την Siemens και με τον τρόπο αυτόν να εδραιώσουν τη θέση τους στην αγορά και να την επεκτείνουν στο μέλλον. Με την πώληση της Kiere, μπορεί κατά συνέπεια να συνεχιστεί το άνοιγμα της αγοράς στον τομέα των τοπικών μεταφορών, όπως αποδεικνύεται συγκεκριμένα και με το παράδειγμα της σύμβασης που ανατέθηκε στην Bombardier σε συνεργασία με την Kiere.

β) Επιδράσεις στον μεταξύ των μερών και της Siemens ανταγωνισμό

- (145) Επιπλέον, σύμφωνα με τις διαπιστώσεις της Επιτροπής, η ανταγωνιστική αυτή ώθηση είναι αρκετή για την ενίσχυση στο μέλλον ουσιαστικού εσωτερικού ανταγωνισμού μεταξύ των μερών και της Siemens, έτσι ώστε να μπορεί κανείς να θεωρήσει ότι ο ανταγωνισμός αυτός δεν θα εκλείψει. Ακόμα περισσότερο, οι οφειλόμενες στη διάθροση της αγοράς ανταγωνιστικές πιέσεις θα παραμείνουν αρκετά ισχυρές, ώστε να εμποδίσουν αντίθετη προς τον ανταγωνισμό παράλληλη συμπεριφορά των μερών και της Siemens σαυτές τις αγορές. Αν τα μέρη και η Siemens, αποφύγουν, από την πλευρά τους, τις ανταγωνιστικές συγκρούσεις στο μέλλον, θα πρέπει να περιμένουν την ανάθεση μιας μεγαλύτερης σύμβασης, π.χ. σε μια συνεργασία Bombardier/Kiere ή ακόμα και σε άλλα πιθανά σχήματα συνεργασίας στα οποία θα συμμετέχει η Kiere. Σε περίπτωση αντίθετης προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς εκ μέρους των μερών και της Siemens, οι ζημιές που θα υποστούν από τον εξωτερικό αυτόν ανταγωνισμό, σε συνδυασμό με το υπάρχον δυναμικό, θα είναι πολύ μεγάλες. Οι προβλεπόμενες ζημιές από την ανάθεση συμβάσεων σε άλλους ανταγωνιστές θα υπερκαλύ-

(75) Απόρρητο.

ψουν τα ενδεχόμενα οφέλη μιας τέτοιας παράλληλης αντίθετης προς τον ανταγωνισμό συμπεριφοράς. Τέλος, εν όψει των ανταγωνιστικών προσφορών που θα ήταν διαθέσιμες στην περίπτωση αυτή, οι αγοραστές δεν θα ήταν διόλου διατεθειμένοι να αποδεχθούν οποιοσδήποτε λιγότερο ανταγωνιστικές προσφορές των μερών και της Siemens, ακόμα και στην περίπτωση συμβάσεων οι οποίες για λόγους παραγωγικού δυναμικού θα μπορούσαν τελικά να ανατεθούν στα μέρη και στη Siemens. Παρά το ότι οι αγοραστές θα αναγκάζονταν πιθανώς να αποδεχθούν προσωρινά αυτήν την κατάσταση, λόγω της σημειωτής διάρθρωσης της αγοράς, η δυσανεμία που θα επακολοιούσε θα ενθάρρυνε ακόμα περισσότερο το άνοιγμα της αγοράς σε άλλους προμηθευτές. Το αποτέλεσμα αυτό ελάχιστα, βέβαια, εξυπηρετεί τα συμφέροντα των μερών και της Siemens. Κατά συνέπεια με την πώληση της Kiere θα διατηρηθεί σε επαρκή βαθμό ανταγωνισμός εκτός των μερών και της Siemens, ο οποίος έχει σημασία για την ανταγωνιστική τους συμπεριφορά.

γ) Υποχρέωση υποβολής εκθέσεων

- (146) Η Επιτροπή, με την εμπειρία που έχει αποκτήσει, θεωρεί ότι για να μπορεί να ελέγχει κατά πόσον τα μέρη τηρούν τις δεσμεύσεις που έχουν αναλάβει, είναι αναγκαίο να ενημερώνεται ανά τρίμηνο για την πρόοδο που σημειώνεται στο θέμα της πώλησης της Kiere, καθώς και γενικώς για την τήρηση των λοιπών υποχρεώσεων. Η πρώτη έκθεση πρέπει να υποβληθεί τρεις μήνες μετά την έκδοση της παρούσας απόφασης.

Στις εκθέσεις θα περιγράφονται λεπτομερώς οι προσπάθειες που έχουν καταβληθεί μέχρι εκείνη τη στιγμή και θα αναφέρονται οι ενδιαφερόμενοι αγοραστές. Η παρουσίαση πρέπει να είναι τέτοια ώστε να επιτρέπει στην Επιτροπή να ελέγξει τα στοιχεία.

Όσον αφορά την τήρηση της υποχρέωσης της παραγράφου 2 σχετικά με τη διατήρηση της οικονομικής δυναμικότητας της Kiere μέχρι την πώλησή της, οι εκθέσεις πρέπει να περιέχουν επιπλέον τα ακόλουθα στοιχεία:

Όσον αφορά την τήρηση της υποχρέωσης της παραγράφου 2 σχετικά με τη διατήρηση της οικονομικής δυναμικότητας της Kiere μέχρι την πώλησή της, οι εκθέσεις πρέπει να περιέχουν επιπλέον τα ακόλουθα στοιχεία:

- επιβεβαίωση ότι η συμπεριφορά των μερών είναι σύμφωνη με τις αναληφθείσες δεσμεύσεις,
- ενδεχόμενα μέτρα των μερών σχετικά με την Kiere,
- εξέλιξη της δύναμης του προσωπικού της Kiere, και κυρίως τις ακόλουθες μεταβολές: αριθμός εργαζομένων στην αρχή και στο τέλος του τριμήνου, αριθμός αποχωρούντων και νεοπροσλαμβανόμενων εργαζομένων, αναφορά των εργαζομένων που μετακινήθηκαν από την Kiere στην ABB, στην Daimler-Benz, ή σε μία από τις επιχειρήσεις των ομίλων τους,

- ισολογισμοί, ετήσιοι και τριμηνιαίοι λογαριασμοί, οι οποίοι καταρτίζονται κατά το υπό εξέταση χρονικό διάστημα για εσωτερική λογιστική παρακολούθηση,
- γενική έκθεση των οικονομικών δραστηριοτήτων της Kiere κατά το υπό εξέταση χρονικό διάστημα.

- (147) Η Επιτροπή διατηρεί το δικαίωμα να απαιτήσει από τα μέρη περαιτέρω στοιχεία, εφόσον αυτό απαιτείται για τον έλεγχο της τήρησης των αναληφθεισών δεσμεύσεων.

Ε. ΑΚΡΟΑΣΗ ΤΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΙΩΝ

- (148) Τα διοικητικά συμβούλια της AEG Austria και της Kiere Electric τόνισαν ότι σε περίπτωση που πωληθεί η Kiere συνεπεία αναλήψεως δεσμεύσεως από πλευράς των μερών, επιθυμούν την από κοινού πώληση της γερμανικής Kiere που εδρεύει στο Düsseldorf και της θυγατρικής της Kiere στη Βιέννη. Λόγω του ότι τα διαπιστωθέντα ανταγωνιστικά προβλήματα αφορούν μόνον τη γερμανική αγορά, η πώληση της Kiere Wien, που προμηθεύει επί συμβάσει ορισμένα στοιχεία στην Kiere Düsseldorf, αλλά ουσιαστικά αποτελεί το εργαστήριο της Kiere Düsseldorf, δεν είναι επιβεβλημένη. Κατά διαφορετικό, όμως, ισχύει για την περίπτωση που θα αποδειχθεί ότι η χωριστή πώληση της Kiere Düsseldorf και της Kiere Wien δεν είναι δυνατή, πρέπει να υιοθετηθεί άλλη αντιμετώπιση.
- (149) Το διοικητικό συμβούλιο της AEG Scheinensfahrzeuge GmbH, Henningsdorf, σε δήλωσή του, στις 29 Σεπτεμβρίου 1995, ζήτησε κατά την επιβολή υποχρεώσεων να ληφθεί υπόψη η ανάγκη να γίνει σωστή ενημέρωση του προσωπικού όσον αφορά την προγραμματιζόμενη αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων καθώς και το θέμα της σύστασης ευρωπαϊκού διοικητικού συμβουλίου. Η παροχή πληροφοριών από τα διοικητικά συμβούλια και ο διορισμός ευρωπαϊκού διοικητικού συμβουλίου, που ανάλογα με τις περιστάσεις μπορούν να λάβουν χώρα βάσει των άλλων νομικών πράξεων, δεν μπορεί να επιβληθεί από την Επιτροπή στο πλαίσιο της διαδικασίας ελέγχου των συγκεντρώσεων ελλείψει σχετικής νομικής βάσεως.

ΣΤ. ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

- (150) Οι έρευνες της Επιτροπής στις αγορές των σχετικών προϊόντων τεχνολογίας σιδηροδρόμων στη Γερμανία κατέδειξαν ότι με τη συγκέντρωση οι ABB και Daimler-Benz, λόγω της ισχυρής ανταγωνιστικής θέσης που κατέχει μόνη της η Siemens, δεν θα αποκτήσουν περιθώρια χειρισμών τόσο μεγάλα πού να μην μπορούν να ελεγχθούν αποτελεσματικά από άποψη ανταγωνισμού. Υπό την προϋπόθεση ότι θα τηρηθούν οι αναληφθείσες από τα μέρη δεσμεύσεις, η συγκέντρωση δεν θα επιφέρει τη δημιουργία ή την ενίσχυση κοινής δεσπόζουσας θέσης με τη Siemens στην σχετική αγορά τεχνολογίας σιδηροδρόμων της

Γερμανίας. Στις πέντε από τις οκτώ αγορές προϊόντων που εξετάστηκαν θεωρείται ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, ακόμα και χωρίς τις δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη, δεν θα έχει ως συνέπεια την απουσία πραγματικού εσωτερικού ανταγωνισμού μεταξύ των μερών και της Siemens. Στην αγορά συρμών κυρίας γραμμής, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν θα προκαλέσει τουλάχιστον ενίσχυση ενός υπάρχοντος και δεσπόζοντος στην αγορά δυοπωλίου. Στις αγορές τροχιοδρόμων και οχημάτων υπογείου σιδηροδρόμου, η δημιουργία ενός επικρατούντος δυοπωλίου θα αποφευχθεί με τις δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη, δεδομένου ότι μπορεί να θεωρηθεί ότι θα συνεχίσει να υπάρχει πραγματικός ανταγωνισμός μεταξύ των μερών και της Siemens.

- (151) Η παρούσα απόφαση δεν έχει επιπτώσεις επί της εφαρμογής των γενικών κανόνων του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού στις συμβάσεις τις οποίες τα μέρη της προγραμματιζόμενης συγκέντρωσης έχουν ήδη συνάψει με τρίτους.

V. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

- (152) Για τους προαναφερθέντες λόγους και υπό την προϋπόθεση ότι τα μέρη θα τηρήσουν τις δεσμεύσεις που ανέλαβαν, θεωρείται ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν θα δημιουργήσει ούτε θα ενισχύσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά, με αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός σε σημαντικό τμήμα της Κοινότητας. Κατά συνέπεια, υπό τον όρο αυτό, η συγκέντρωση κηρύσσεται σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 2 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις και το άρθρο 57 της συνθήκης ΕΟΧ, συμβιβασίμη με την κοινή αγορά και με την λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση μεταξύ της ABB και της Daimler-Benz κηρύσσεται συμβιβασίμη με την κοινή αγορά και με τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη και οι οποίες εκτίθενται στο σημείο 139.

Άρθρο 2

Τα μέρη οφείλουν να ενημερώνουν την Επιτροπή σύμφωνα με το σημείο 146 της παρούσας απόφασης.

Άρθρο 3

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται:

- 1) ABB Asea Brown Boveri AG
PO Box 8131
Affolternstrasse 44
CH-8050 Zürich
- 2) Daimler-Benz AG
Epplestrasse 225
D-70546 Stuttgart.

Βρυξέλλες, 18 Οκτωβρίου 1995.

Για την Επιτροπή

Karel VAN MIERT

Μέλος της Επιτροπής

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 24ης Απριλίου 1996

με την οποία κηρύσσεται μια συγκέντρωση ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο

(Υπόθεση IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(97/26/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

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

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων⁽¹⁾, όπως τροποποιήθηκε από την πράξη προσχώρησης της Αυστρίας, της Σουηδίας και της Φινλανδίας, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 3,

την απόφαση της Επιτροπής της 20ής Δεκεμβρίου 1995 για την κίνηση διαδικασίας στην παρούσα υπόθεση,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να γνωστοποιήσουν τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων που διατύπωσε η Επιτροπή,

Έχοντας υπόψη την γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής συγκεντρώσεων⁽²⁾,

Εκτιμώντας ότι:

- (1) Η υπό εξέταση διαδικασία αφορά την Gencor Limited of South Africa (εφεξής «Gencor») και τη Lonrho PLC του Ηνωμένου Βασιλείου (εφεξής «Lonrho»), που υπέβαλαν συλλογική κοινοποίηση πράξης με την οποία θα αποκτήσουν τον κοινό έλεγχο της εταιρείας Impala Platinum Holdings Limited (εφεξής «Implats»). Η Implats σήμερα ελέγχει το σύνολο των δραστηριοτήτων της Gencor για την εξόρυξη και τον καθαρισμό των μετάλλων της ομάδας της πλατίνας (PGMs). Οι δραστηριότητες της Lonrho στο χώρο της πλατίνας αναλαμβάνονται από τις εταιρείες Eastern Platinum Limited (εφεξής «Eastrplats») και Western Platinum Limited

(εφεξής «Westplats»), οι οποίες μαζί αποτελούν την Lonrho Platinum Division (εφεξής «LPD»). Τον έλεγχο της Gencor έχουν από κοινού η South African National Life Insurance Company (εφεξής «Sanlam») και η Rembrandt Group Limited (εφεξής «Rembrandt») υπό την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (εφεξής αποκαλούμενος «κανονισμός για τις συγκεντρώσεις»).

- (2) Με απόφαση της 8ης Δεκεμβρίου 1995, η Επιτροπή διέταξε την αναστολή συνόλου της συγκέντρωσης στο σύνολό της, σύμφωνα με το άρθρο 7 παράγραφος 2 και το άρθρο 18 παράγραφος 2 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις, μέχρι να λάβει τελική απόφαση.
- (3) Με απόφαση της 20ής Δεκεμβρίου 1995, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η συγκέντρωση δημιουργεί σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβίβασμό της με την κοινή αγορά. Η Επιτροπή, κατά συνέπεια, αποφάσισε να κινήσει στην υπόθεση αυτή τη διαδικασία του άρθρου 6 παράγραφος 1 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (4) Η Gencor είναι ένας διεθνής όμιλος στον τομέα των μετάλλων και του ορυκτού πλούτου, με έδρα στη Νότιο Αφρική. Η Lonrho είναι βρετανική εταιρεία με συμφέροντα στην εξόρυξη και τον καθαρισμό μετάλλων, σε ξενοδοχεία, στη γεωργία και το γενικό εμπόριο.

II. Η ΠΡΑΞΗ

- (5) Η προτεινόμενη πράξη οδηγεί την Lonrho και την Gencor στην απόκτηση κοινού ελέγχου του συνόλου των Implats και LPD.
- (6) Αυτή η πράξη περιλαμβάνει δύο φάσεις: α) την απόκτηση από την Lonrho και την Gencor του κοινού ελέγχου της Implats, στην οποία σήμερα η Gencor κατέχει το 46,5%, ενώ το υπόλοιπο του μετοχικού της κεφαλαίου βρίσκεται στην κατοχή μεμονωμένων επενδυτών, και β) την απόκτηση από

(¹) ΕΕ αριθ. L 395 της 30. 12. 1989, σ. 1. Κανονισμός όπως διορθώθηκε με την ΕΕ αριθ. L 257, 21. 9. 1990, σ. 13.

(²) ΕΕ αριθ. C 13 της 14. 1. 1997.

την Implats του αποκλειστικού ελέγχου των δύο εταιρειών Eastplats και Westplats, οι οποίες σήμερα ελέγχουν όλες τις δραστηριότητες της Lonrho στον τομέα της πλατίνας και στην οποία οι Lonrho και Implats συμμετέχουν κατά 73 % και 27 % αντιστοίχως.

- (7) Σε αντάλλαγμα της μεταβίβασης στην Implats των συμφερόντων της Lonrho στις Eastplats και Westplats, η Lonrho θα αποκτήσει νέες μετοχές της Implats. Οι μετοχές θα εισαχθούν στο χρηματιστήριο του Γιοχάνεσμπουργκ και στο διεθνές χρηματιστήριο του Λονδίνου. Μετά την έκδοση νέων μετοχών η Gencor και η Lonrho θα έχουν κάθε μια περίπου 32 % των μετοχών της Implats και οι υπόλοιπες μετοχές θα διατεθούν στο κοινό.

III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

Κοινός έλεγχος

- (8) Κάθε ένα από τα μέρη θα ορίσει τέσσερις διευθυντές στο διοικητικό συμβούλιο της Implats. Το συμβούλιο θα περιέχει επίσης δύο ανεξάρτητους, μη εκτελεστικούς διευθυντές και τέσσερις εκτελεστικούς διευθυντές, κανείς από τους οποίους δεν θα είναι υπάλληλος ή διευθυντής, είτε του ομίλου Lonrho, είτε του ομίλου Gencor. Ένα από τα πρόσωπα που θα προτείνει η Gencor θα ορισθεί εκτελεστικός πρόεδρος και θα έχει αποφασιστική ψήφο. Πάντως, η αποφασιστική αυτή ψήφος δεν θα χρησιμοποιείται σε περίπτωση «θεμάτων αρμοδιότητας του συμβουλίου», όπου μια συμφωνία ομαδικής ψήφου εξασφαλίζει ότι τα πρόσωπα που έχουν ορισθεί από τα μέρη ψηφίζουν μαζί. Ένας παρόμοιος μηχανισμός θα εφαρμόζεται για να εξασφαλιστεί ότι τα μέρη ψηφίζουν μαζί σε θέματα τα οποία προτείνονται στις γενικές συνέλευσεις της Implats. Θέματα αρμοδιότητας του συμβουλίου περιλαμβάνουν:

- α) τη σύναψη, τροποποίηση ή παύση οιασδήποτε συμφωνίας ή σύμβασης μεταξύ Implats και Gencor ή Lonrho,
- β) τη διάθεση ή απόκτηση, με ενιαία πράξη, στοιχείων ενεργητικού των οποίων η συνδυασμένη αξία υπερβαίνει τα 50 εκατομμύρια R (περίπου 10 εκατομμύρια Ecu),
- γ) την έγκριση του προϋπολογισμού,
- δ) τις πληρωμές μερισμάτων και την έκδοση μετοχών.

Συνεπώς, η δομή της διαχείρισης ύστερα από την πράξη θα παρέχει στα μέρη τον κοινό έλεγχο της Implats.

Αυτόνομη λειτουργία της κοινής επιχείρησης σε διαρκή βάση

- (9) Η Implats θα εξακολουθήσει τις δραστηριότητές της στην παραγωγή και τον καθαρισμό PGMs. Το απο-

τέλεσμα της πράξης είναι να συνδυάσει τις δραστηριότητες της Implats με αυτές των Westplats και Eastplats, εταιρειών της LPD. Η πράξη θα δημιουργήσει έτσι μια μεγαλύτερη επιχείρηση που θα καλύπτει όλα τα συμφέροντα των μητρικών εταιρειών στα PGMs. Η Implats και η LPD αποτελούν ήδη αυτόνομες επιχειρήσεις σε πλήρη λειτουργία και ο συνδυασμός των σημερινών Implats με την Westplats και την Eastplats δεν μεταβάλλει τίποτα όσον αφορά το σημείο αυτό. Η κοινή επιχείρηση θα λειτουργεί συνεπώς ως πλήρης οικονομική ενότητα.

Απουσία συντονισμού

- (10) Οι Implats, Eastplats και Westplats αντιπροσωπεύουν το σύνολο των συμφερόντων των Lonrho και Gencor στους τομείς της εξόρυξης, παραγωγής και καθαρισμού PGMs. Επιπλέον, τα μέρη συμφώνησαν ως τμήμα της παρούσας πράξης ότι η Implats θα είναι ο αποκλειστικός ενδιάμεσος μέσω του οποίου κάθε ένας από τους δύο ομίλους εταιρειών θα μπορεί να προβαίνει στην απόκτηση/κατοχή συμμετοχών σε δραστηριότητες πρωτογενούς εξόρυξης, επεξεργασίας, καθαρισμού ή εμπορίας των PGMs με σκοπό την εκμετάλλυσή τους. Συνεπώς δεν υπάρχει περιθώριο συντονισμού μεταξύ της Gencor ή Lonrho με την Implats που να προκύπτει από την πράξη, ούτε κίνδυνος επανεισόδου των μερών στις αγορές PGMs.
- (11) Σύμφωνα με τα μέρη, η Rembrandt συμμετέχει στην πραγματικότητα κατά 14 % στην Northam Platinum Limited (εφεξής «Northam»), της οποίας άλλοι κύριοι μέτοχοι είναι η Anglo American Corporation of South Africa Limited (εφεξής «AAC») με 21 % και η Liberty Life (μέτοχος της Gencor) με 7 %, ενώ το υπόλοιπο των μετοχών της Northam ανήκει σε πολλούς μετόχους. Επιπλέον, δηλώθηκε ότι η Sanlam δεν έχει άλλα ουσιαστικά συμφέροντα σε άλλα ορυχεία PGMs και ότι ούτε η Sanlam ούτε η Rembrandt έχουν οιοσδήποτε ουσιαστικούς δεσμούς με την AAC. Εν πάση περιπτώσει, η Lonrho δεν θα έχει στο μέλλον άλλες δραστηριότητες εξόρυξης και καθαρισμού PGMs εκτός της Implats. Συνεπώς, δεν υπάρχει περιθώριο συντονισμού μεταξύ της Lonrho και των μητρικών της Gencor, που να προκύπτει από την κοινοποιηθείσα πράξη.

Συμπέρασμα

- (12) Η κοινή επιχείρηση θα ελέγχεται από κοινού από τις Gencor και Lonrho και θα αποτελεί πλήρη οικονομική ενότητα. Από την πράξη δεν προκύπτει κίνδυνος συντονισμού μεταξύ των μερών, διότι εκτός από την κοινή επιχείρηση, μόνο η Rembrandt, μια από τις μητρικές της Gencor, θα συμμετέχει σε δραστηριότητες εξόρυξης και καθαρισμού PGMs. Για το λόγο αυτό, η προκύπτουσα κοινή επιχείρηση αποτελεί συγκέντρωση υπό την έννοια του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (13) Η συγκέντρωση έχει κοινοτική διάσταση όπως ορίζεται στο άρθρο 1 παράγραφος 2 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις. Οι σχετικές επιχειρήσεις έχουν, παγκοσμίως, συνολικό κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από 10 δισεκατομμύρια Ecu, ο οποίος υπερβαίνει τα 5 δισεκατομμύρια Ecu που απαιτεί ο κανονισμός για τις συγκεντρώσεις. Η Gencor και η Lonrho μαζί είχαν ένα κοινοτικό κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από 250 εκατομμύρια Ecu κατά το τελευταίο οικονομικό έτος. Η Gencor δεν πραγματοποιεί σε ένα και μόνο κράτος μέλος κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από τα δύο τρίτα του συνολικού της κύκλου εργασιών στην Κοινότητα.

V. ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΤΟΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

- (14) Το σύνολο των πωλήσεων των μερών στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο ανέρχεται σε 1 281 εκατομμύρια Ecu κατά το 1994 για τη Lonrho και σε 1 164 εκατομμύρια Ecu κατά το 1995 για τη Gencor. Επιπλέον, οι πωλήσεις PGMs της LPD εκτελούνται μέσω της Western Metal Sales, θυγατρικής της Lonrho με έδρα τις Βρυξέλλες.
- (15) Η επιχείρηση πλατίνας της AAC, η Amplats, ο τρίτος σε μέγεθος προμηθευτής πλατίνας πωλεί επίσης σημαντικό ποσοστό ποσοτήτων του μετάλλου μέσω του αποκλειστικού του αντιπροσώπου πωλήσεων Johnson Matthey στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η Johnson Matthey πωλεί κατόπιν στους πελάτες και στις θυγατρικές της σε όλο τον κόσμο.
- (16) Κατά τη διάρκεια της περιόδου 1993 έως 1995, η κατανάλωση των PGMs στη Δυτική Ευρώπη ανερχόταν στο 20 % περίπου της παγκόσμιας ζήτησης. Πάντως, τα στατιστικά αυτά στοιχεία θα πρέπει να αντιμετωπίζονται με επιφύλαξη, διότι, όπως συμπεραίνεται κατωτέρω, η αγορά των PGMs είναι παγκόσμια. Κατά συνέπεια τα PGMs μεταφέρονται ελεύθερα, σε ευρεία έκταση και εύκολα. Η πώληση σε μια περιοχή προκαλεί τη χρήση σε μια άλλη περιοχή. Ορισμένες από τις ποσότητες που πωλούνται τα μέρη σε πελάτες στον EOX εξάγονται σε τρίτες χώρες, π.χ. η LPD πωλεί στη Mitsubishi στο Ηνωμένο Βασίλειο, η οποία κατόπιν πωλεί στους τελικούς πελάτες με έδρα την Ιαπωνία. Αντιστρόφως, ο μεγαλύτερος πελάτης της Implats είναι η General Motors, η οποία πραγματοποιεί τις αγορές της στη Βόρεια Αμερική. Η General Motors στη συνέχεια πωλεί και πάλι στις θυγατρικές της στην ΕΕ.
- (17) Στον EOX υφίσταται σημαντική παρουσία του «μεταποιητικού» κλάδου σε επόμενο στάδιο (που μετατρέπει τα PGMs σε ημικατεργασμένα και σε τελικά προϊόντα) και περιλαμβάνει πολυεθνικές εταιρείες με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γερμανία και τη Γαλλία. Επιπλέον μια από τις διεθνείς αγορές των PGMs έχει έδρα το Λονδίνο, ενώ η παράδοση

του εμπορεύματος για την εν λόγω αγορά γίνεται στη Ζυρίχη.

- (18) Με βάση τα παραπάνω εξάγεται το συμπέρασμα ότι οποιεσδήποτε επιδράσεις στην παγκόσμια αγορά θα αντανακλώνται πλήρως στην Ευρωπαϊκή Ένωση και στον EOX.

VI. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

A. Αγορές των σχετικών Προϊόντων

A.1. Ιστορικό: τα μέταλλα της ομάδας της πλατίνας

- (19) Και τα δύο μέρη ασκούν δραστηριότητες στην εξόρυξη και τον καθαρισμό ορισμένων μετάλλων που αναφέρονται συλλογικά ως PGMs. Καθαρίζονται σύμφωνα με ορισμένα πρότυπα καθαρότητας μέσω μιας σειράς πολυπλόκων διαδικασιών.
- (20) Τα PGMs, στη φυσική τους κατάσταση, εμφανίζονται μαζί στην ίδια φλέβα μεταλλεύματος. Επιπλέον, έχουν την τάση να συμπυκνώνονται μαζί με μέταλλα της ομάδας του σιδήρου (σίδηρος, νικέλιο, χαλκός, χρώμιο και κοβάλτιο) ως αποτέλεσμα φυσικών γεωλογικών διαδικασιών. Πάντως, τα PGMs δεν αποτελούν ενιαία αγορά του σχετικού προϊόντος, αλλά αντιθέτως έχει ξεχωριστές αγορές, ειδικότερα: πλατίνα, παλλάδιο, ρόδιο, ιρίδιο, ρουθίνιο και όσμιο. Στην κοινοποίησή τους τα μέρη δήλωσαν ότι τα PGMs «μπορούν να συνδυασθούν για να χρησιμοποιηθούν σε καταλύτες αυτοκινήτων, αλλά χρησιμοποιούνται και κατ' άλλο τρόπο σε μια ποικιλία διαφορετικών εφαρμογών, και δεν υπάρχει δυνατότητα μεταξύ τους υποκατάστασης διότι έχουν διαφορετικές ιδιότητες». Πέραν τούτου, στην πραγματικότητα, η υποκατάσταση των PGMs είναι περιορισμένη. Ένας παραγωγός παρατηρεί ότι:

«Τα PGMs έχουν πολλές μοναδικές ιδιότητες και η πλήρης υποκατάσταση τείνει να πραγματοποιείται σπανίως ή αργά, αν και η εξοικονόμηση υλικού (μειώνοντας την ποσότητα των PGMs που χρησιμοποιούνται ανά μονάδα της παραγωγής) είναι ένα σύνηθες χαρακτηριστικό της αγοράς.»

- (21) Το σύνολο των πωλήσεων PGMs ανήλθε παγκοσμίως σε 2,3 δισεκατομμύρια Ecu περίπου το 1994. Η πλατίνα είναι το σημαντικότερο (65 % των πωλήσεων) και το ευρύτερα χρησιμοποιούμενο από τα PGMs (απ' όπου προέρχεται και το όνομα της ομάδας). Το παλλάδιο και το ρόδιο κατατάσσονται δεύτερο και τρίτο από πλευράς σπουδαιότητας μεταξύ των PGMs, με το 23 % και το 12 % των πωλήσεων αντίστοιχα. Τα υπόλοιπα τρία PGMs (ιρίδιο, όσμιο, και ρουθίνιο) είναι μικρότερης εμπορικής σημασίας και συνολικά αντιστοιχούν σε λιγότερο από 1 % του συνόλου πωλήσεων PGMs. Χρησιμοποιούνται συνήθως σε κράματα με πλατίνα ή παλλάδιο. Επιπλέον, έχουν λίγες ειδικές εφαρμογές,

όπου η χρήση τους προτιμάται λόγω των ιδιαίτερων φυσικών ή χημικών χαρακτηριστικών τους.

(22) Τα PGMs κατατάσσονται στα πολύτιμα μέταλλα λόγω της σπανιότητάς τους. Η παραγωγή της πλατίνας είναι είκοσι φορές μικρότερη από αυτήν του χρυσού, ο οποίος είναι ήδη ένα σπάνιο μέταλλο. Κατατάσσονται επίσης στα ευγενή μέταλλα. Ειδικότερα, τα PGMs εμφανίζουν μεγάλη αντίσταση στην οξείδωση και τη διάβρωση, ικανότητα να ανθίστανται σε πολύ υψηλές θερμοκρασίες (έχουν σημεία τήξης υψηλότερα των 1 500 °C), δεν διαλύονται σε οξέα και είναι εξαιρετικοί αγωγοί του ηλεκτρισμού. Τέλος, εμφανίζουν εξαιρετικές καταλυτικές ιδιότητες (ο καταλύτης προκαλεί ή επιταχύνει μια χημική αντίδραση, χωρίς ο ίδιος να υφίσταται καμία μεταβολή). Λόγω αυτών των ιδιαίτερων φυσικών και χημικών ιδιοτήτων συναντώνται σε ένα ευρύ φάσμα εφαρμογών, μεταξύ άλλων:

- σε κοσμήματα,
- σε καταλυτικούς μετατροπείς για αυτοκίνητα και άλλες συναφείς χρήσεις στα αυτοκίνητα, όπως μπουζί και αισθητήρες οξυγόνου,
- σε γενικές εφαρμογές κατάλυσης σε βιομηχανικές παραγωγικές διαδικασίες, όπως στη διύλιση πετρελαίου και στην παραγωγή υάλου για οθόνες υγρών κρυστάλλων (LCD),
- σε ηλεκτρονικό εξοπλισμό, όπως οι σκληροί δίσκοι προσωπικών υπολογιστών, και
- σε ηλεκτρονικά στοιχεία των κεραμικών πυκνωτών πολλαπλών στρώσεων (MLCC), οι οποίοι χρησιμοποιούνται ευρέως σε εξοπλισμό ηλεκτρονικών υπολογιστών και τηλεπικοινωνιών.

(23) Οι ιδιότητες των PGMs τα καθιστούν σημαντικά στην αυτοκινητοβιομηχανία, στη βιομηχανία ηλεκτρονικών και τη χημική βιομηχανία, και, όσον αφορά την πλατίνα, επίσης για κοσμήματα. Θεωρείται, όπως εξετάζεται κατωτέρω, ότι οι επηρεαζόμενες από την πράξη αυτή αγορές είναι οι αγορές για κάθε επιμέρους καθαρό PGM.

A.2. Πλατίνα

i) Κύριες χρήσεις της πλατίνας

(24) Οι κύριες χρήσεις της πλατίνας είναι σε καταλύτες αυτοκινήτων (32 %), στη βιομηχανία, (20 %) και σε κοσμήματα (38 %), ενώ το υπόλοιπο (10 %) πωλείται βασικά για επενδυτικούς σκοπούς (βλέπε τμήμα VII.B.1). Όπως εξετάζεται κατωτέρω, σε όλες αυτές τις χρήσεις η υποκατάσταση της πλατίνας από άλλα μέταλλα είναι περιορισμένη.

Εφαρμογές στην αυτοκινητοβιομηχανία

(25) Έχουν αναπτυχθεί καταλύτες αυτοκινήτων με βάση την πλατίνα, το παλλάδιο ή και το ρόδιο για την

αφαίρεση των τριών πλέον επικίνδυνων αερίων που εκπέμπονται από τις εξατμίσεις οχημάτων με κινητήρα δηλ. του μονοξειδίου του άνθρακος (CO), των οξειδίων του αζώτου (NO_x) και των άκαυστων υδρογονανθράκων (HC). Ο ρόλος των καταλυτών είναι να μετατρέπουν τα βλαβερά αυτά αέρια σε λιγότερο επιβλαβή συστατικά (διοξείδιο του άνθρακα, άζωτο, και νερό).

(26) Σήμερα κατασκευάζονται κυρίως δύο είδη καταλυτών για το εμπόριο. Το παλαιότερο σύστημα χρησιμοποιεί έναν καταλύτη οξείδωσης πλατίνας/παλλάδιου ο οποίος μετατρέπει το CO και τους HC (γι' αυτό αποκαλείται δυοδικό σύστημα) σε διοξείδιο του άνθρακα και νερό. Το νεότερο σύστημα, όχι μόνο εκτελεί τις λειτουργίες του δυοδικού συστήματος, αλλά είναι επιπλέον ικανό να αντιμετωπίσει τον τρίτο ρυπαντή, τα NO_x. Με την προσθήκη ροδίου στον καταλύτη πλατίνας/παλλάδιου, το σύστημα μετατρέπει τα CO, HC και NO_x σε διοξείδιο του άνθρακα, άζωτο και νερό. Για το λόγο αυτό, ο εν λόγω καταλύτης καλείται «τριοδικός». Οι τριοδικοί καταλύτες, σήμερα χρησιμοποιούν είτε πλατίνα / ρόδιο, είτε πλατίνα / παλλάδιο / ρόδιο.

(27) Η πλατίνα, το παλλάδιο και το ρόδιο χρησιμοποιούνται σε μεταβλητές αναλογίες εξαρτώμενες από τις ειδικές απαιτήσεις, όπως είναι το μέγεθος του κινητήρα, το χρησιμοποιούμενο καύσιμο (βενζίνη ή ντίζελ), τα ζητούμενα επίπεδα αποδοτικότητας, η μάζα του οχήματος και ο σχεδιασμός και η τεχνολογία του παραγωγού. Η πλατίνα πλεονεκτεί έναντι των άλλων PGMs, στο ότι μπορεί να απορροφά ευρύτερο φάσμα αερίων. Είναι το πλέον ενεργό από τα τρία μέταλλα για την μετατροπή του CO και των HC, είναι το λιγότερο επηρεαζόμενο από το μόλυβδο και το θείο στα καύσιμα και λειτουργεί καλά σε χαμηλές θερμοκρασίες. Πάντως, δεν μειώνει αποτελεσματικά τα NO_x (ενώ το ρόδιο έχει εκεί καλή επίδοση). Το παλλάδιο έχει εν μέρει την ικανότητα να μετατρέπει το CO και τους HC, και να μειώνει τα NO_x του αζώτου, αλλά ρυπαίνεται εύκολα και αργά να αρχίσει να λειτουργεί. Συνεπώς, η πλατίνα, το παλλάδιο και το ρόδιο έχουν διαφορετικές επιδόσεις στην καταλυτική μετατροπή που απαιτείται από τους καταλύτες αυτοκινήτων για την απομάκρυνση των βλαβερών συστατικών.

(28) Επιπλέον, οι μετατροπές στο σχεδιασμό συστατικών στοιχείων αυτοκινήτων απαιτούν χρονική προώθηση αρκετών ετών. Τέτοιες μετατροπές έχουν υψηλό κόστος, απαιτώντας σημαντική έρευνα και ανάπτυξη και δοκιμές για να εξακριβωθεί εάν ο νέος τύπος ανταποκρίνεται στους όλο και αυστηρότερους κανονισμούς για το περιβάλλον. Κατασκευαστές αυτοκινήτων υπέδειξαν ότι δεν θα ήταν οικονομικά σκόπιμο να αναλάβει κανείς την έρευνα και ανάπτυξη που χρειάζεται για τον ανασχεδιασμό, εκτός εάν υπάρξουν σημαντικές και μη αναστρέψιμες μεταβολές στις τιμές των PGMs ή χαλάρωση της νομοθεσίας για την προστασία του περιβάλλοντος. Το κόστος αλλαγής για τους κατασκευαστές αυτοκινήτων υπερβαίνει σαφώς κατά πολύ το κόστος των

σχετικών διαφόρων PGMs. Έτσι υπάρχει πολύ μικρή δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των PGMs σε καταλυτικές εφαρμογές. Αντί της υποκατάστασης, έχει αποδειχθεί σαφώς η χρησιμότητα της συμπληρωματικότητας των PGMs στον τομέα των καταλυτικών μετατροπών για αυτοκίνητα. Επιπλέον, οι κινητήρες ντήζελ χρησιμοποιούν μόνο μετατροπείς πλατίνας και όχι μετατροπείς παλλάδιου. Για τους σκοπούς αυτούς συνεπώς, η δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ παλλάδιου και πλατίνας είναι μάλλον περιορισμένη.

(29) Τα μέρη υποστήριξαν ότι υπάρχει πολύ μεγαλύτερο πεδίο υποκατάστασης της πλατίνας από παλλάδιο στους καταλύτες αυτοκινήτων, απ' ότι εκτιμάται από την Επιτροπή. Αναφέρεται σχετικά ότι η Ford, η Nissan και η Engelhard, είναι πρωτοπόρες στην ανάπτυξη αυτής της τεχνολογίας, η οποία λέγεται ότι θα παρουσιάζει μεγαλύτερο ενδιαφέρον για την Ευρώπη, λόγω του μικρότερου μεγέθους του κινητήρα των αυτοκινήτων.

(30) Κατά την έρευνά της η Επιτροπή είχε επαφή με δύο από αυτές τις εταιρείες: η μία δήλωσε ότι χρησιμοποιούσε πάντοτε πλατίνα και ρόδιο για την παραγωγή καταλυτών για αυτοκίνητα και ότι τυχόν αλλαγή θα απαιτούσε μετατροπές στο σχεδιασμό με μεγάλο κόστος. Η άλλη εταιρεία επιβεβαίωσε ότι κατασκευάζει καταλύτες αυτοκινήτων χρησιμοποιώντας μόνον παλλάδιο.

(31) Η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι, κατά τα τελευταία έτη, το παλλάδιο αντικατέστησε την πλατίνα σε ορισμένους τύπους καταλυτών αυτοκινήτου. Όπως ανέφεραν τα μέρη, η τάση αυτή είναι πιθανό να συνεχισθεί μέχρι ενός ορισμένου βαθμού. Πάντως, η Επιτροπή θεωρεί ότι υπάρχει μάλλον περιορισμένη πιθανότητα σημαντικής υποκατάστασης της πλατίνας από παλλάδιο σε καταλύτες αυτοκινήτων, λόγω του κόστους των αλλαγών σχεδιασμού και των ειδικών ιδιοτήτων κάθε μετάλλου κατά την αντίδραση με συγκεκριμένους ρυπαντές. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω οι ιδιότητες αυτές περιλαμβάνουν το γεγονός ότι ο μόλυβδος και το θείο αδρανοποιούν το παλλάδιο και ότι οι κινητήρες ντήζελ και οι μεγάλοι βενζινοκινητήρες απαιτούν καταλύτες πλατίνας. Σύμφωνα με την Johnson Matthey, σε απόδειξη αυτού του γεγονότος, «σε πολλά ευρωπαϊκά αυτοκίνητα έχουν τοποθετηθεί καταλύτες αποτελούμενοι από δυο τμήματα και σήμερα είναι συνήθης η χρήση καταλύτη παλλάδιου/ροδίου μαζί με έναν άλλο που περιέχει πλατίνα. Τούτο επιτρέπει στους κατασκευαστές αυτοκινήτων να επωφελούνται από την ικανότητα του παλλάδιου στην μετατροπή των εκπομπών HC, ενώ διατηρούν την πλατίνα για την δράση της στο CO και το ρόδιο για την ικανότητά του να αντιμετωπίζει τα NO_x.» Τα μέρη συμφωνούν ότι το παλλάδιο δεν μπορεί να αντικαταστήσει πλήρως την πλατίνα (βλέπε την απάντηση των μερών, στις 19 Μαρτίου 1996, στις ερωτήσεις μετά την ακρόαση).

(32) Παρά το ότι η χρήση παλλάδιου σε αναλογία προς την πλατίνα αυξήθηκε, η ζήτηση της αγοράς για

πλατίνα θα εξακολουθήσει, καθώς θα παραμείνει ένα ουσιαστικό στοιχείο που χρησιμοποιείται σε καταλύτες αυτοκινήτων.

Βιομηχανικές εφαρμογές.

(33) Η πλατίνα χρησιμοποιείται ευρέως σε βιομηχανικές εφαρμογές, π.χ. ως καταλύτης με τη μορφή λεπτού πλέγματος για τη βιομηχανική παραγωγή νιτρικού οξέος για λιπάσματα και στην υαλουργία, όπου χρησιμοποιείται εξοπλισμός από κράματα πλατίνας — ροδίου για το ιδιαίτερα διαβρωτικό περιβάλλον λειτουργίας το οποίο απαιτείται κατά την παραγωγή υψηλής ποιότητας υάλου (LCD) (που χρησιμοποιούνται στις οθόνες υπολογιστών και τηλεοράσεων). Δεν υπάρχουν δυνατότητες υποκατάστασης της πλατίνας σε αυτές τις βιομηχανικές εφαρμογές.

Κοσμήματα

(34) Η πλατίνα αποτελεί, όπως εξηγείται κατωτέρω ένα βασικό προϊόν του παγκόσμιου εμπορίου. Η ζήτηση πλατίνας για κοσμήματα κυριαρχείται από την ιαπωνική αγορά. Το 1994, περίπου το 85 % της παγκόσμιας ζήτησης πλατίνας για να χρησιμοποιηθεί τελικά σε κοσμήματα, προήλθε από ιάπωνες καταναλωτές. Για το λόγο αυτό τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της ιαπωνικής αγοράς κοσμημάτων, έχουν κρίσιμη επίδραση στη ζήτηση πλατίνας, και συνεπώς στο κατά πόσον άλλα μέταλλα μπορούν να υποκαταστήσουν την πλατίνα σε σημαντικό βαθμό.

(35) Οι λόγοι για την υψηλή αυτή κατανάλωση είναι ιστορικοί. Πρώτον, οι Ιάπωνες έχουν ιδιαίτερη αγάπη προς την καθαρότητα: η πλατίνα ικανοποιεί αυτή την προτίμηση λόγω της προτύπου καθαρότητάς της κατά 99,95 % και του γεγονότος ότι το μέταλλο έχει μια λευκού χρώματος εμφάνιση. Δεύτερον, η εισαγωγή χρυσού στην Ιαπωνία ελεγχόταν αυστηρά επί πολλά έτη (μέχρι το 1973), και για το λόγο αυτό, αναπτύχθηκε η παράδοση σε κοσμήματα από πλατίνα. Τέλος, η ισχύς του γιέν κατά τα τελευταία έτη έναντι του δολλαρίου (στο οποίο εκφράζονται πάντα οι τιμές της πλατίνας), στήριξε τη ζήτηση πλατίνας καθώς και άλλων πολυτίμων μετάλλων, όπως του χρυσού.

(36) Η πλατίνα είναι το μόνο από τα PGMs που χρησιμοποιείται για κοσμήματα. Είναι επίσης το πολυτιμότερο από τα πολύτιμα μέταλλα και ειδικότερα τα κοσμήματα από πλατίνα είναι πιο ακριβά από τα κοσμήματα από χρυσό. Πέραν του υψηλότερου κόστους ανά μονάδα, τα κοσμήματα από πλατίνα είναι ακριβότερα διότι: πρώτον, έχουν μεγαλύτερη καθαρότητα απ' ότι τα κοσμήματα από χρυσό, και δεύτερον επεξεργασία της πλατίνας είναι δυσκολότερη από του χρυσού. Πάντως, όπως εξηγείται κατωτέρω, ούτε ο χρυσός, ούτε άλλα πολύτιμα μέταλλα υποκαθιστούν την πλατίνα στην αγορά κοσμημάτων της Ιαπωνίας.

(37) Η Επιτροπή συγκέντρωσε στοιχεία που της επιτρέπουν να εκτιμήσει την τρέχουσα θέση της πλατίνας έναντι του χρυσού στην ιαπωνική αγορά. Το 1994, στην Ιαπωνία πωλήθηκαν 29,3 εκατομμύρια τεμάχια κοσμημάτων κατασκευασμένα από πλατίνα, χρυσό, ή συνδυασμό πλατίνας/χρυσού. Όπως φαίνεται από

τον πίνακα 1, η πλατίνα αντιστοιχεί στο 23,2 % των μονάδων (τεμαχίων) κοσμημάτων, αλλά αντιπροσωπεύει το 57 % της αξίας των πωλήσεων κοσμημάτων, τονίζοντας έτσι το πολύ μεγαλύτερο μοναδιαίο κόστος των κοσμημάτων από πλατίνα.

Πίνακας 1

Λιανικές πωλήσεις κοσμημάτων από πλατίνα, πλατίνα/χρυσό και χρυσό, στην Ιαπωνία το 1994

(%)

	Αναλογία πωληθέντων τεμαχίων	Αναλογία αξίας πωλήσεων
Πλατίνα	23,2	57
Συνδυασμός πλατίνας/χρυσού	7,8	6,8
Χρυσός	69,0	36,2

Πηγή: Platinum Guild International.

Σημείωση: Για κοσμήματα από πλατίνα συχνά πωλούνται μαζί με ενσωματωμένους πολυτίμους λίθους, οι οποίοι σ' αυτή τη σύγκριση τείνουν να μεγεθύνουν τη διαφορά τιμής μεταξύ των κοσμημάτων από πλατίνα και από χρυσό.

(38) Σε αξία πωλήσεων κατά το 1994, η πλατίνα αντιστοιχεί στο 64 % των κοσμημάτων με πολυτίμους λίθους, ο χρυσός στο 31 % και ο συνδυασμός πλατίνας/χρυσού στο 5 %. Από την άλλη πλευρά, ο χρυσός αντιστοιχούσε στο 59 % των κοσμημάτων χωρίς πολυτίμους λίθους, το 1994. Συνεπώς υπάρχει η ένδειξη ότι η πλατίνα χρησιμοποιείται κυρίως για πιο ακριβά κοσμήματα στο ανώτερο τμήμα της ιαπωνικής αγοράς κοσμημάτων.

(39) Η πλατίνα είναι κυρίως η πρώτη επιλογή για δακτυλίδια στην Ιαπωνία. Κατά το 1994, το 98 % από τις βέρες αρραβώνος, το 63 % από τις βέρες γάμου και το 66 % των άλλων δακτυλιδίων ήταν κατασκευασμένα από πλατίνα. Έτσι μόνο το 2 % από τις βέρες αρραβώνος ήταν, είτε από χρυσό είτε από συνδυασμό πλατίνας/χρυσού, και, ομοίως, μόνο το 16 % από τις βέρες γάμου ήταν από χρυσό, ενώ το 21 % ήταν από πλατίνα/χρυσό. Η μεγαλύτερη δημοτικότητα της πλατίνας έναντι του χρυσού και του συνδυασμού πλατίνας/χρυσού για δακτυλίδια παρέμεινε σχετικά σταθερή κατά τα τελευταία πέντε έτη, λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών που επηρεάζουν τις αγοραστικές τάσεις για κοσμήματα στην Ιαπωνία. Αντιθέτως, η πλατίνα χρησιμοποιείται λιγότερο για άλλα είδη κοσμημάτων. Στην Ιαπωνία, το 1994 η πλατίνα, σε αξία πωλήσεων, αντιστοιχούσε στο 45 % των μενταγιόν, στο 36 % των κολιέ και στο 25 % των σκουλαρικιών.

(40) Επομένως, ο χρυσός και η πλατίνα δεν φαίνεται να είναι καλά υποκατάστατα για κοσμήματα, διότι οι τρόποι χρήσης τους στην κατασκευή κοσμημάτων είναι αρκετά διαφορετικοί.

(41) Η ουσιαστική διαφορά στα επίπεδα τιμών των κοσμημάτων από χρυσό και πλατίνα στην ιαπωνική αγορά θα μπορούσε να αποτελεί επίσης ένδειξη ότι ο

χρυσός και η πλατίνα δεν είναι σε μεγάλο βαθμό υποκατάστατα για χρήσεις σε κοσμήματα. Σημαντικό είναι το γεγονός ότι, η εκτίμηση ελαστικότητας τιμών της ζήτησης πλατίνας για κοσμήματα στην Ιαπωνία, επιβεβαιώνουν ότι η πλατίνα δεν υπόκειται σε ισχυρό ανταγωνισμό από άλλα μέταλλα.

(42) Αυτή η εκτίμηση της ελαστικότητας τιμών της ζήτησης πλατίνας για κοσμήματα στην Ιαπωνία απαιτήσε μια οικονομετρική εκτίμηση. Η Επιτροπή, στο πλαίσιο της έρευνας για την παρούσα υπόθεση, ανέθεσε μια μελέτη με σκοπό να προσδιορίσει τους παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή της πλατίνας (βλέπε κατωτέρω). Κατά τη μελέτη αυτή εκτιμήθηκε η ελαστικότητα τιμής της ζήτησης πλατίνας για κοσμήματα στην Ιαπωνία σε -0,6, δηλαδή μη ελαστική (αριθμητικά μικρότερη του 1) ⁽³⁾.

(43) Μικρή ελαστικότητα τιμών συνεπάγεται και μικρή ικανότητα υποκατάστασης. Από τα ανωτέρω στοιχεία συμπεραίνεται, ότι η ζήτηση πλατίνας για κοσμήματα στην ιαπωνική αγορά, δεν υπόκειται συνεπώς σε ισχυρό ανταγωνισμό από άλλα πολύτιμα μέταλλα.

Ζήτηση για επενδυτικούς σκοπούς

(44) Η πλατίνα πωλείται σε μεμονωμένα άτομα και σε επιχειρήσεις (κυρίως στην Ιαπωνία) για αποθησαύριση, π.χ. με τη μορφή ράβδων, και η ζήτηση αυτή μπορεί να έχει κερδοσκοπικό χαρακτήρα. Πάντως η πλατίνα δεν κατέχει την ίδια θέση με το χρυσό, ο οποίος ιστορικά είχε χρησιμοποιηθεί ως μέσο πλη-

⁽³⁾ Αυτό σημαίνει ότι εάν η τιμή π.χ. αυξηθεί κατά 10 % τότε η ζητούμενη ποσότητα θα μειωθεί κατά λιγότερο από 10 %. Επομένως στην περίπτωση αυτή τα συνολικά έσοδα από πωλήσεις αυξάνουν παρά τη μείωση στην πωλούμενη ποσότητα.

ρωμών. Συνεπώς, η ζήτηση πλατίνας για επενδυτικούς σκοπούς αντιπροσωπεύει τις βασικές χρήσεις πλατίνας για καταλύτες αυτοκινήτων, βιομηχανικές χρήσεις και κοσμήματα, διότι αυτές είναι οι χρήσεις οι οποίες καθορίζουν την τιμή της. Επιπλέον, δεν υφίστανται ενδείξεις ότι τέτοια συγκεντρωμένα αποθέματα σε ράβδους και νομίσματα επιστρέφουν στην αγορά πλατίνας. Αυτό προκύπτει από το «Platinum 1995 Interim Review» της Johnson Matthey, όπου παρατηρείται αντιστροφή στη ζήτηση για επενδυτικούς σκοπούς στη διάρκεια ενός μόνον έτους (1986) και για ένα μόνο είδος ράβδου.

Συμπέρασμα

- (45) Στην πραγματικότητα, δεν υπάρχουν υποκατάστατα της πλατίνας για τις κύριες χρήσεις της σε καταλύτες αυτοκινήτων, βιομηχανικές διαδικασίες και κοσμήματα. Το συμπέρασμα αυτό επιβεβαιώνεται από την ανάλυση των παραγόντων που επηρεάζουν την τιμή της πλατίνας.

ii) Παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή της πλατίνας

- (46) Η πλατίνα είναι ένα ελεύθερα εμπορεύσιμο αγαθό, και του οποίου η τιμή καθορίζεται από την προσφορά και ζήτηση στην αγορά. Σύμφωνα με μερικούς από τους σημαντικότερους εμπόρους/παραγωγούς και τράπεζες που συναλλάσσονται στην αγορά πλατίνας, οι τιμές του μετάλλου αυτού καθορίζονται από τις κύριες χρήσεις του. Η αγορά πλατίνας είναι μια σχετικά μικρή αγορά από άποψης όγκου, συγκρινόμενη για παράδειγμα με τον χρυσό. Σύμφωνα με εμπόρους/παραγωγούς και τις τράπεζες, η αγορά πλατίνας, για το λόγο αυτό, δεν είναι ιδιαίτερα κερδοσκοπική, διότι εφόσον αποκτηθεί μια ισχυρή θέση, θα ήταν προφανώς δύσκολο να αποσυρθεί κανείς πάλι από την αγορά (πράγμα το οποίο αυξάνει τον κίνδυνο εμπλοκής σε κερδοσκοπικές δραστηριότητες).
- (47) Όπως παρουσιάζεται κατωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι βασικές παράμετροι της προσφοράς και ζήτησης για τη χρήση πλατίνας σε κοσμήματα, σε καταλύτες αυτοκινήτων και για βιομηχανικούς σκοπούς έχουν αποφασιστική επίδραση στην τιμή της πλατίνας.

Παρατηρήσεις από το «Metals Analysis Outlook»

- (48) Για τον προσδιορισμό των βασικών παραγόντων προσφοράς και ζήτησης που καθορίζουν τις τιμές, η Επιτροπή μελέτησε τους κυριότερους παράγοντες που επηρεάζουν τις τιμές κατά τα 5 τελευταία έτη, εξετάζοντας αποσπάσματα από το περιοδικό «Metals Analysis Outlook», το οποίο προβλέπει την εξέλιξη της αγοράς ανά τρίμηνο. Σύμφωνα με αυτά τα έγγραφα διαπιστώθηκε ότι οι σημαντικότεροι παράγοντες είναι:

- οι προβλέψεις για την παραγωγή, την επέκταση, ή την αναστολή λειτουργίας των ορυχείων,
- το επίπεδο της ανακυκλούμενης πλατίνας,
- το επίπεδο των πωλήσεων της Almaz για το ρωσικό κράτος, η πρόβλεψη για την παραγωγή νικελ και τα επίπεδα αποθεμάτων,
- η απορρόφηση σε καταλύτες αυτοκινήτων και η ζήτηση για αυτοκίνητα,
- η ζήτηση για κοσμήματα στην Ιαπωνία, οι οικονομικές συνθήκες στη χώρα αυτή και η ισοτιμία γιεν/δολάριο, και
- η τρέχουσα αποθεματοποίηση.

- (49) Οι παράγοντες που αναφέρθηκαν ανωτέρω δείχνουν ότι η τιμή της πλατίνας καθορίζεται από τις βασικές παραμέτρους προσφοράς και ζήτησης της πλατίνας.

Μελέτη της Επιτροπής για τους παράγοντες που επηρεάζουν την μεταβολή της τιμής της πλατίνας.

- (50) Ο σκοπός της μελέτης της Επιτροπής ήταν να προσδιορίσει, εφόσον είναι δυνατόν, τους σημαντικότερους παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν τις τιμές της πλατίνας. Τα κύρια συμπεράσματα της μελέτης είναι ότι:
- α) Η τιμή της πλατίνας είναι στατιστικά συσχετισμένη με την τιμή του χρυσού σε βραχυχρόνια βάση, αν και όχι υποχρεωτικά και σε μακροχρόνια βάση (κατωτέρω φαίνεται ότι η συσχέτιση αυτή είναι φαινομενική), αλλά οι τιμές της πλατίνας καθορίζονται επίσης από τις βασικές αρχές που διέπουν την προσφορά και ζήτηση στον κλάδο της πλατίνας.
 - β) Η συσχέτιση μεταξύ των τιμών του χρυσού και της πλατίνας δεν αποδεικνύει ότι υφίσταται αιτιολογική σχέση μεταξύ αυτών των τιμών.
 - γ) Δεν είναι δυνατόν να προσδιορισθεί κάποια σημαντική συσχέτιση μεταξύ των τιμών της πλατίνας και των κυρίων μακροοικονομικών δεικτών, ούτε μεταξύ των τιμών του χρυσού και των κυρίων μακροοικονομικών δεικτών (πληθωρισμός, επιτόκια, συναλλαγματικές ισοτιμίες και οικονομική ανάπτυξη).
 - δ) Η αγορά των προθεσμακών συμβολαίων της πλατίνας είναι κατά κύριο λόγο μια αγορά προθεσμιακής κάλυψης και κανονικά δεν υφίσταται υψηλό επίπεδο κερδοσκοπικής δραστηριότητας. Μακροπροθέσμως, συνεπώς, οι βασικές αρχές προσφοράς και ζήτησης θα αποτελούν τον αποφασιστικό παράγοντα για τον καθορισμό της τιμής.
 - ε) Η ζήτηση πλατίνας είναι ανελαστική ως προς την τιμή [η ελαστικότητα είναι αριθμητικά μικρότερη του 1, βλέπε τμήμα A.2.iii) κατωτέρω].

στ) Ενώ η αγορά πλατίνας είναι μικρότερη και πιο ευμετάβλητη από αυτήν του χρυσού, δεν υπάρχουν στοιχεία για υπερβολική κερδοσκοπική δραστηριότητα. Αντίθετα από ότι συμβαίνει με το χρυσό, υπάρχουν περιορισμένα αποθέματα ποσότητας πλατίνας για να ικανοποιήσουν περιοδικές απότομες αυξήσεις της ζήτησης για επενδυτικού σκοπούς.

- (51) Η μελέτη επιβεβαιώνει συνεπώς, ότι η αγορά πλατίνας δεν είναι ιδιαίτερα κερδοσκοπική αγορά και ότι οι βασικοί παράγοντες που διέπουν την προσφορά και ζήτηση είναι σημαντικοί για την τιμή της πλατίνας.

Η συσχέτιση των τιμών της πλατίνας, του χρυσού, του αργύρου, του ροδίου και του παλλαδίου δεν είναι ορθή.

- (52) Παρά το ότι οι τιμές των πολύτιμων μετάλλων, όπως ο χρυσός και η πλατίνα, έχουν υψηλή συσχέτιση, η συσχέτιση αυτή δεν υπονοεί μια σχέση αιτίου — αιτιατού. Πράγματι, τα στοιχεία οικονομικών σειρών για τις τιμές συχνά δεν είναι στατικά (εμφανίζουν δηλαδή τάσεις) και συνεπώς συσχετίζονται αυτόματα. Η Επιτροπή, για το λόγο αυτό, αποφάσισε να επιχειρήσει μια λεπτομερέστερη ανάλυση της συσχέτισης μεταξύ των τιμών πλατίνας, χρυσού, αργύρου, ροδίου και παλλαδίου.

- (53) Η Επιτροπή προχώρησε σε μια ολοκληρωτική ανάλυση πολλαπλής συσχέτισης (co-integration) του συνόλου στοιχείων για τις τιμές της πλατίνας, του ροδίου και του παλλαδίου καθώς επίσης και για τις τιμές του χρυσού και του αργύρου. Η ολοκληρωτική ανάλυση αυτή είναι μια οικονομετρική μέθοδος η οποία μπορεί να εξετάσει κατά πόσον υφίσταται μια συστηματική (ή μια μακροχρόνια) σχέση ισορροπίας μεταξύ δύο ή περισσότερων χρονολογικών σειρών στοιχείων. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης δείχνουν ότι από τα στοιχεία δεν προκύπτει μια σχέση ισορροπίας (ή μακροχρόνια) σχέση μεταξύ των αντιστοιχών επιπέδων τιμών της πλατίνας, του ροδίου, του παλλαδίου, του χρυσού και του αργύρου, ούτε για κάποιο υποσύνολο στοιχείων για τα μέταλλα αυτά. Αυτή η οικονομετρική ανάλυση των τιμών των μετάλλων δείχνει ότι οι τιμές της πλατίνας, του ροδίου, παλλαδίου, χρυσού και αργύρου τείνουν να μεταβάλλονται μακροχρόνια, ανεξάρτητα η μία από την άλλη, επιβεβαιώνοντας έτσι την άποψη ότι οι αγορές πλατίνας, ροδίου, παλλαδίου, αργύρου και χρυσού είναι χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων.

Η μεθοδολογία των μερών για την πρόβλεψη των τιμών πλατίνας

- (54) Η σπουδαιότητα των βασικών παραγόντων προσφοράς — ζήτησης για την εξέλιξη των τιμών της πλατίνας επιβεβαιώνεται από τα μέρη με τον τρόπο τον οποίο πραγματοποιούν προβλέψεις για τις τιμές πλατίνας. Σύμφωνα με την Implats, είναι πολύ δύσκολο να προβλεφθούν οι τιμές βραχυπρόθεσμα

(λιγότερο από ένα έτος), και εξαρτώνται από μια σειρά παραγόντων όπως οι τιμές του χρυσού και του αργύρου, οι μεταβολές των επιτοκίων, οι μεταβολές των συναλλαγματικών ισοτιμιών, οι φήμες περί τεχνολογικών εξελίξεων, κ.τ.λ. Πάντως, περισσότερο μακροπρόθεσμα (πλέον του έτους), η Implats εξετάζει τα βασικά μεγέθη προσφοράς και ζήτησης, όπου πλεόνασμα προσφοράς σημαίνει χαμηλές τιμές, ενώ μια ανεπάρκεια προσφοράς οδηγεί στο αντίθετο αποτέλεσμα. Η LPD προβλέπει τις τιμές βραχυχρόνια (6-12 μήνες) εξετάζοντας ένα συνδυασμό μεταξύ των προσδοκίων της αγοράς, της κερδοσκοπικής δραστηριότητας και της διαθεσιμότητας του μετάλλου. Οι μακροχρόνιες τιμές προβλέπονται εφαρμόζοντας απλώς τον εκτιμώμενο συντελεστή πληθωρισμού των Ηνωμένων Πολιτειών στις τιμές που προκύπτουν από την βραχυχρόνια πρόβλεψη. Πάντως είναι σαφές ότι τόσο η LPD όσο και η Implats θεωρούν τη διαθεσιμότητα του μετάλλου και συνεπώς την προσφορά και τη ζήτηση, σημαντικούς παράγοντες για τον καθορισμό των τιμών αγοράς της πλατίνας.

Συμπέρασμα

- (55) Η ανάλυση των παραγόντων, οι οποίοι επηρεάζουν την τιμή της πλατίνας δείχνει ότι η τιμή διαχρονικά εξαρτάται από τους βασικούς παράγοντες που διέπουν την προσφορά και ζήτηση της πλατίνας, όπως είναι η ζήτηση για χρήση σε καταλύτες αυτοκινήτων, σε βιομηχανικές διαδικασίες και σε κοσμήματα. Η τιμή της πλατίνας μπορεί να επηρεάζεται από βραχυχρόνιες κερδοσκοπικές κινήσεις στα πολύτιμα μέταλλα, όπως ο χρυσός, πλην όμως η τιμή της, κατά τη διάρκεια μεγαλύτερης χρονικής περιόδου, δεν επηρεάζεται από τις τιμές των άλλων πολύτιμων μετάλλων.

iii) *Η ζήτηση της πλατίνας είναι ανελαστική ως προς την τιμή*

- (56) Η αναλογία της ζήτησης πλατίνας που αντιστοιχεί στις βιομηχανικές διαδικασίες και στους καταλύτες αυτοκινήτων είναι ανελαστική ως προς την τιμή, πιθανώς με πολύ μικρή ελαστικότητα τιμής, εφόσον ουσιαστικά δεν υπάρχουν υποκατάστατα πλατίνας για τους σκοπούς αυτούς, εκτός από τις περιορισμένες δυνατότητες υποκατάστασης μεταξύ της πλατίνας και παλλαδίου για ορισμένα είδη καταλυτών αυτοκινήτου. Στην ανωτέρω αναφερθείσα μελέτη, η ζήτηση για κοσμήματα στην ιαπωνική αγορά βρέθηκε να είναι ανελαστική ως προς την τιμή με ελαστικότητα -0,6. Εφόσον οι καταλύτες αυτοκινήτων και οι βιομηχανικές διαδικασίες αναλογούν περίπου στο 51 % της αγοράς, και η αγορά κοσμημάτων της Ιαπωνίας στο 34 %, αυτό σημαίνει ότι το 85 % της παγκόσμιας αγοράς πλατίνας είναι ιδιαίτερα ανελαστικό. Το υπόλοιπο 15 % της ζήτησης αφορά τα κοσμήματα εκτός Ιαπωνίας (5 %) και τις επενδυτικές πράξεις (10 %). Στην αγορά κοσμημάτων εκτός Ιαπωνίας είναι πιθανόν να επικρατεί ανελαστική ζήτηση, δεδομένου ότι τα κοσμήματα από πλατίνα αποτελούν ένα ειδικό προϊόν του ανώτερου ποιоти-

κού τμήματος της αγοράς. Επιπλέον, όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η επίδραση της ζήτησης για επενδύσεις στη συνολική ελαστικότητα της τιμής είναι περιορισμένη. Για τους λόγους αυτούς μπορεί να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι για το σύνολο της αγοράς, η ζήτηση είναι ανελαστική ως προς την τιμή (αριθμητικά μικρότερη του 1).

(57) Ελαστικότητα τιμής αριθμητικά μικρότερη του 1 σημαίνει ότι οι σταυροειδείς ελαστικότητες υποκατάστασης σε σχέση με άλλα μέταλλα είναι ακόμη μικρότερες, δηλαδή η ανταγωνιστική επίδραση άλλων μετάλλων δεν είναι πολύ μεγάλη. Για το λόγο αυτό, η ανελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή δείχνει ότι η πλατίνα αποτελεί μια χωριστή σχετική αγορά προϊόντος.

(58) Η ζήτηση πλατίνας εμφανίζει προφανώς ανελαστικότητα ως προς την τιμή μόνο στο σημερινό εύρος τιμών. Αυτό σημαίνει ότι μια μεταβολή, για παράδειγμα, του επιπέδου τιμής κατά 10 %, δεν θα προκαλέσει σημαντική τάση υποκατάστασης. Πάντως, η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι δεν μπορεί να αποκλεισθεί ουσιαστική υποκατάσταση της πλατίνας από άλλα μέταλλα, στη διάρκεια μιας χρονικής περιόδου, εάν, υπάρξει για παράδειγμα, μια αύξηση τιμής κατά 100 %, ή και ακόμη μεγαλύτερη. Ένα τέτοιο φαινόμενο παρατηρήθηκε στην περίπτωση του ροδίου, όταν η τιμή του ροδίου αυξήθηκε από 300 δολάρια ΗΠΑ σε 7 000 δολάρια ανά ουγγιά κατά την αρχή της δεκαετίας του 1990. Με αύξηση τιμής μεγαλύτερη από 2 000 %, οι αγοραστές ροδίου άρχισαν τις εργασίες ανάπτυξης με στόχο την εξεύρεση υποκαταστάσεων. Το αποτέλεσμα ήταν να εξαφανισθούν πολλές χρήσεις του ροδίου. Πάντως, αυτή η ακραία κατάσταση δεν αποτελεί το κύριο σημείο στην παρούσα υπόθεση.

(59) Τα μέρη στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων (εφεξής «απάντηση») υποστηρίζουν ότι η ανάλυση στην οποία στηρίζεται το συμπέρασμα της Επιτροπής σχετικά με την ανελαστικότητα της ζήτησης της πλατίνας δεν είναι πλήρης (έκθεση NERA, σ. 27). Τα μέρη, πάντως, δεν παρείχαν κανένα στοιχείο για να στηρίξουν τον ισχυρισμό αυτό και δεν διεφώνησαν με το ότι η ζήτηση της πλατίνας είναι ανελαστική ως προς την τιμή.

iv) Συμπέρασμα

(60) Με βάση την ανωτέρω ανάλυση, η Επιτροπή συμφωνεί με τα συμπεράσματα των μερών στην κοινοποίησή τους, ότι η πλατίνα αποτελεί χωριστή αγορά του σχετικού προϊόντος.

A.3. Παλλάδιο

(61) Το παλλάδιο χρησιμοποιείται κυρίως για βιομηχανικούς σκοπούς. Μόνο το 4 % (200 000 ουγγιές) της ετήσιας ζήτησης παλλαδίου προορίζεται για χρήση σε κοσμήματα, ως κράμα με την πλατίνα, ή ως μη

αλλεργιογόνος λευκαντικός παράγων για το χρυσό. Ειδικά το παλλάδιο δεν αποτελεί υποκατάστατο της πλατίνας στα κοσμήματα.

(62) Το παλλάδιο χρησιμοποιείται ευρέως σε καταλύτες αυτοκινήτων και σε βιομηχανικούς καταλύτες, στη διύλιση του πετρελαίου και σε χημικές βιομηχανίες, παραδείγματος χάριν, για να μειώσει τις απώλειες πλατίνας και ροδίου κατά τη διάρκεια της μετατροπής της αμμωνίας σε νιτρικό οξύ. Το παλλάδιο είναι επίσης μια σημαντική στρατηγική πρώτη ύλη για ηλεκτρονικά στοιχεία, ειδικότερα για στοιχεία που περιέχουν παλλάδιο και τα οποία είναι γνωστά ως κεραμικοί πυκνωτές πολλαπλών στρώσεων (MLCC). Αυτά τα στοιχεία χρησιμοποιούνται ευρέως στον ηλεκτρονικό εξοπλισμό και τον εξοπλισμό τηλεπικοινωνιών. Για παράδειγμα, ένα κινητό τηλέφωνο περιέχει 100 περίπου MLCC.

(63) Το παλλάδιο ευρίσκεται στην ίδια φλέβα μεταλλεύματος όπως η πλατίνα και παράγεται από τις ίδιες εταιρείες όπως η πλατίνα, αν και με διαφορετική διαδικασία καθαρισμού.

(64) Όπως εξετάζεται ανωτέρω στο τμήμα για την πλατίνα, η τιμή του παλλαδίου κυμαίνεται ανεξάρτητα από τις τιμές των άλλων PGMs, καθώς επίσης και από τις τιμές του χρυσού και του αργύρου [τμήμα VI.A.2 σημείο ii)]. Ζπάρχουν μάλλον περιορισμένες δυνατότητες υποκατάστασης του παλλαδίου από την πλατίνα στους καταλύτες αυτοκινήτων και από το νικελ στους ηλεκτρονικούς πυκνωτές κοινών προδιαγραφών. Η Επιτροπή συμφωνεί με τα συμπεράσματα των μερών στην κοινοποίησή τους, ότι το παλλάδιο αποτελεί χωριστή αγορά του σχετικού προϊόντος.

A.4. Ρόδιο

(65) Το ρόδιο χρησιμοποιείται κυρίως στην αυτοκινητοβιομηχανία. Το ρόδιο ευρίσκεται στην ίδια φλέβα μεταλλεύματος όπως η πλατίνα και παράγεται από τις ίδιες εταιρείες όπως η πλατίνα, αν και με διαφορετική διαδικασία καθαρισμού. Όπως εξετάζεται ανωτέρω στο τμήμα για την πλατίνα, η τιμή του ροδίου κυμαίνεται ανεξάρτητα από τις τιμές των άλλων PGMs, καθώς επίσης και από τις τιμές του χρυσού και του αργύρου [τμήμα A.2. σημείο ii)]. Δεν υπάρχουν υποκατάστατα (τμήμα A.2. σημείο i)]. Για το λόγο αυτό, η ελαστικότητα τιμής είναι περίπου 0, στο σημερινό εύρος τιμών. Η Επιτροπή συμφωνεί με τα συμπεράσματα των μερών στην κοινοποίησή τους, ότι το ρόδιο αποτελεί μια χωριστή αγορά του σχετικού προϊόντος.

A.5. Ρουθίνιο, ιρίδιο και όσμιο

(66) Τα υπόλοιπα τρία PGMs (ιρίδιο, όσμιο, και ρουθίνιο) είναι μικρότερης εμπορικής σημασίας και χρησιμοποιούνται από κοινού σε κράματα με την πλατίνα, ή το παλλάδιο.

- (67) Δεν υπάρχουν υποκατάστατα των μετάλλων αυτών και με βάση τα ανακοινωθέντα στοιχεία τιμών, οι τιμές τους φαίνεται να εξελίσσονται ανεξάρτητα από άλλα μέταλλα. Για το λόγο αυτό το καθένα φαίνεται να αποτελεί μια χωριστή αγορά του σχετικού προϊόντος. Η Επιτροπή συμφωνεί με τα συμπεράσματα των μερών στην κοινοποίησή τους, ότι το καθένα αποτελεί μια χωριστή αγορά του σχετικού προϊόντος.

B. Σχετική γεωγραφική αγορά

B.1. Εμπόριο των PGMs

- (68) Τα PGMs είναι ανταλλάξιμα στοιχεία, μεταφέρονται εύκολα, καθαρίζονται σύμφωνα με τα ίδια πρότυπα καθαρότητας σε όλο τον κόσμο και το εμπόριο τους γίνεται εύκολα χωρίς δασμολογικούς περιορισμούς. Τα PGMs πωλούνται σε παγκόσμια βάση, είτε με μακροπρόθεσμα σύμβολα, είτε στην αγορά μετάλλων. Οι τιμές των PGMs που έχουν αγορασθεί με μακροπρόθεσμα σύμβολα συνδέονται με τον δείκτη τιμών αγοράς και γενικά καθορίζονται σε μηνιαία βάση σύμφωνα με τον μέσο όρο των ημερησίων χρηματιστηριακών τιμών π.χ. κατά τη διάρκεια του μήνα που προηγείται εκείνου του μήνα της παράδοσης. Οι τιμές εκφράζονται σε δολάρια ΗΠΑ ανά ουγγιά τροχ μεικτού βάρους.

B.2. Τα χρηματιστήρια μετάλλων για το παλλάδιο και την πλατίνα

- (69) Τα κύρια χρηματιστήρια μετάλλων για την πλατίνα και το παλλάδιο είναι η αγορά πλατίνας και παλλάδιου του Λονδίνου (LPPM), το Χρηματιστήριο εμπορευμάτων της νέας Υόρκης (NYMEX) και το Χρηματιστήριο βιομηχανικών προϊόντων του Τόκιο (TOCOM). Υπάρχουν επακριβώς καθορισμένες απαιτήσεις προδιαγραφών τόσο για την πλατίνα όσο και το παλλάδιο, οι οποίες καθορίζουν τη μορφή, το βάρος, την καθαρότητα και τις σημάσεις, με τις οποίες θα πρέπει να συμφωνεί κάθε μέταλλο, ώστε να είναι δυνατή η διαπραγμάτευσή τους στα χρηματιστήρια μετάλλων. Οι παραγωγοί πρέπει να είναι αναγνωρισμένοι ως παραγωγοί, ή κατασκευαστές, με «καλή παράδοση», προτού το προϊόν τους γίνει αποδεκτό για διαπραγμάτευση στην αγορά. Υπάρχουν μερικοί παραγωγοί, ως προς τους οποίους έχει αναγνωριστεί ότι πληρούν αυτή την προϋπόθεση.

- (70) Η αγορά LPPM είναι η μόνη αγορά σποτ από τις τρεις, ενώ η NYMEX και η TOCOM είναι και οι δύο προθεσμιακές αγορές, από τις οποίες η NYMEX είναι η σπουδαιότερη. Πάντως τα εν λόγω χρηματιστήρια μετάλλων λειτουργούν ως τμήμα της ίδιας ολοκληρωμένης παγκόσμιας αγοράς πλατίνας και παλλάδιου. Οι εμπορευόμενοι συνήθως συναλλάσσονται και στις τρεις αγορές ταυτόχρονα π.χ. συναλλασσόμενοι στην LPPM αγορά σποτ για φυσική παράδοση και διασφαλίζοντας την θέση τους στις προθεσμιακές αγορές της Νέας Υόρκης.

B.3. Τιμές εμπορών για το ρόδιο, ρουθίνιο, ιρίδιο και όσμιο

- (71) Οι τιμές του ροδίου, του ρουθηνίου, του ιριδίου και του οσμίου δεν εμφανίζονται στα χρηματιστήρια μετάλλων, αλλά καθορίζονται μέσω των τιμών NYD (New York Dealer) και των βασικών τιμών Johnson Matthey. Οι τιμές αυτές είναι τιμές αγοράς που δημοσιεύονται σε κανονικά χρονικά διαστήματα στο περιοδικό Platt's Metals Week ή, στην περίπτωση των βασικών τιμών Johnson Matthey, είναι διαθέσιμες για τους συναλλασσόμενους στις οθόνες των υπολογιστών τους.

B.4. Συμπέρασμα

- (72) Στην πραγματικότητα τα χρηματιστήρια μετάλλων είναι διασυνδεδεμένα. Συνεπώς, τόσο για την πλατίνα όσο και για το παλλάδιο, υφίσταται μια παγκόσμια γεωγραφική αγορά με την τιμή τους εκφρασμένη σε δολάρια ΗΠΑ ανά ουγγιά.
- (73) Οι αγορές για τα μικρότερης σημασίας μέταλλα είναι λιγότερο ανεπτυγμένες. Πάντως, τα μέταλλα αυτά πωλούνται σε παγκόσμια βάση σε τιμές που καθορίζονται δημόσια εκφρασμένες σε δολάρια ΗΠΑ ανά ουγγιά. Συνεπώς λόγω των παγκόσμιων εμπορικών συναλλαγών και του καθορισμού της τιμής αγοράς για το ρόδιο, ρουθίνιο, όσμιο και ιρίδιο, η σχετική γεωγραφική αγορά για κάθε ένα από αυτά τα μέταλλα, είναι η παγκόσμια αγορά.

VII. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΕΟΧ

- (74) Η προτεινόμενη συμφωνία θα μειώνει τον αριθμό των πρωτογενών παραγωγών PGMs στη Νότιο Αφρική από τρεις σε δύο. Αυτοί οι τρεις παραγωγοί ελέγχουν ουσιαστικά τα κοιτάσματα πλατίνας της Νότιο Αφρικής. Μόνο στη Νότιο Αφρική, και σε πολύ μικρότερο βαθμό στις ΗΠΑ, τα μεταλλεύματα είναι αρκετά πλούσια, ώστε να εξορύσσονται μόνο για την περιεκτικότητά τους σε PGMs (αντί να εξορύσσονται τα PGMs ως υποπροϊόντα). Αυτό θα συμβαίνει στο μέλλον επίσης στη Ζιμπάμπουε.
- (75) Εκτός των ρωσικών κοιτασμάτων (τα οποία αντιστοιχούν στο 10 % περίπου των παγκοσμίων κοιτασμάτων) από όπου τα PGMs εξορύσσονται ως υποπροϊόν του νικελ, δεν υπάρχουν άλλες ουσιαστικές πηγές PGMs στον κόσμο. Έτσι η πράξη θα επιτρέψει σε δύο μόνον επιχειρήσεις να κατέχουν το 90 % περίπου των παγκοσμίων αποθεμάτων των PGMs.
- (76) Μελέτες σκοπιμότητας της βιομηχανίας και εκτιμήσεις εργασίας επιβεβαιώνουν σταθερά ότι η Νότιο Αφρική είναι και θα παραμείνει στο εγγύς μέλλον η σημαντικότερη πηγή των PGMs και ειδικότερα πλατίνας.

- (77) Η LPD θα πρέπει να διακριθεί από τους τρεις παραγωγούς της Νοτίου Αφρικής. Τούτο συμβαίνει, κατά πρώτον, λόγω της μητρικής της, η οποία, επειδή έχει ευρωπαϊκή καταγωγή, οδήγησε στο να θεωρείται η εταιρεία ως ξένο στοιχείο στην βιομηχανία. Επιπλέον έχει μια διαφορετική προσέγγιση στη διαχείριση από τις άλλες επιχειρήσεις εξόρυξης της Νοτίου Αφρικής, θεωρούμενη από άλλες επιχειρήσεις ως υπερβολικά ορθολογική.
- (78) Ενώ όλα τα PGMs εξορύσσονται ταυτόχρονα, η αξιολόγηση εστιάζεται στο αποτέλεσμα της προτεινόμενης πράξης στην εξόρυξη και τον καθαρισμό της πλατίνας και του ροδίου, διότι διαπιστώθηκε ότι η πράξη δημιουργεί δεσπόζουσες θέσεις μόνο σ' αυτές τις αγορές. Επιπλέον, όσον αφορά το όσμιο, δεν υπάρχει επικάλυψη μεταξύ των μερών, διότι η LPD δεν παράγει όσμιο. Παρομοίως, η συμφωνία έχει αμελητέο αποτέλεσμα στην αγορά παλλαδίου.

A. Πηγές των PGMs

A.1. Διαπιστωμένα και πιθανά κοιτάσματα, αποθέματα και υφιστάμενα ορυχεία πρωτογενών PGMs

- (79) Τα PGMs εξορύσσονται κυρίως στη Νότια Αφρική και τη Ρωσία αλλά μικρότερης σημασίας κοιτάσματα ευρίσκονται στις Ηνωμένες Πολιτείες και τον Καναδά. Η εξόρυξη των PGMs στη Νότια Αφρική γίνεται με μια από τρεις μορφές: εξόρυξη με επιφανειακή εκσκαφή, όπου το μεταλλεύμα εξορύσσεται από τη στάθμη του εδάφους, εξόρυξη με κεκλιμένη στοά, όπου διανοίγεται στο έδαφος μια κεκλιμένη στοά, με την ίδια γωνία όπως η φλέβα του μεταλλεύματος και εξόρυξη με κατακόρυφο φρεάτιο. Σ' αυτήν την τελευταία περίπτωση διανοίγεται κατακόρυφο φρεάτιο στο έδαφος και από εκεί διανοίγονται οριζόντιες σήραγγες στις φλέβες του μεταλλεύματος. Η εξόρυξη με ανοικτή εκσκαφή είναι η φθηνότερη μέθοδος λειτουργίας, ακολουθούμενη από την εξόρυξη με κεκλιμένη στοά και τελευταία την εξόρυξη με κατακόρυφο φρεάτιο. Το κόστος της μεθόδου εξόρυξης με κατακόρυφο φρεάτιο αυξάνει σημαντικά μόλις φθάσει στο βάθος των 1000 μέτρων. Τούτο συμβαίνει λόγω της πρόσθετης ψύξης που απαιτείται, καθώς και της μεγαλύτερης απόστασης που έχουν να διανύσουν οι εργαζόμενοι και που απαιτείται για τη μεταφορά του μεταλλεύματος. Ούτε η LPD, ούτε η Implats έχουν ορυχείο με
- ανοικτή εκσκαφή, ενώ ιδιοκτήτης του μοναδικού τέτοιου ορυχείου είναι η Αμπλατο, το τμήμα της AAC που ασχολείται με την πλατίνα. Γενικά, η χρησιμοποιούμενη τεχνολογία και στους τρεις τύπους λειτουργίας θεωρείται ώριμη.
- (80) Τα μεμονωμένα PGMs παράγονται σε σταθερές αναλογίες, καθορισμένες από τη φύση, οι οποίες εξαρτώνται από το συγκεκριμένο κοιτάσμα μεταλλεύματος από το οποίο γίνεται η εξόρυξη. Οι ενδείξεις από επίσημες πηγές⁽⁴⁾ είναι ότι η σχέση πλατίνα/παλλάδιο/ροδίο είναι περίπου 100:42:21 στο κοιτάσμα Merensky και 100:83:54 στο κοιτάσμα UG2. Σε άλλες χώρες το παλλάδιο εμφανίζεται σε υψηλότερες συγκεντρώσεις σε σχέση με την πλατίνα. Στο κυριότερο ρωσικό ορυχείο, στο Νοριλ'σκ, η σχέση είναι περίπου 100:284:16, στο αμερικανικό ορυχείο στο Stillwater 100:350:73 και στο καναδικό ορυχείο στο Sudbury 100:110:24. Αυτή η δομή παραγωγής συχνά έχει σαν αποτέλεσμα κάποια συγκέντρωση αποθεμάτων ή υπερπροσφορά των λιγότερο σημαντικών μετάλλων. Σημαίνει επίσης ότι το παλλάδιο αποτελεί αυτόματα ένα μεγαλύτερο τμήμα της ρωσικής παραγωγής απ'ότι η πλατίνα. Πάντως, στα ορυχεία της Νοτίου Αφρικής η πλατίνα είναι, με μεγάλη διαφορά, το πιο σημαντικό μέταλλο, που αντιστοιχεί σε περισσότερο από το 80 % των εσόδων από πωλήσεις.
- (81) Όπως φαίνεται από τον πίνακα 2, οι παραγωγοί της Νοτίου Αφρικής, το 1994, κάλυψαν το 70 % της παγκόσμιας προσφοράς πλατίνας και το 75 % της παγκόσμιας προσφοράς ροδίου, ενώ η Ρωσία κάλυψε το 22 % της πλατίνας και το 21 % του ροδίου. Η Ρωσία ήταν ο μεγαλύτερος προμηθευτής παλλαδίου με το 63 % της παγκόσμιας προσφοράς, ενώ η Νότιος Αφρική προμήθευσε το 28 %. Πάντως αυτά τα μερίδια αγοράς μπορεί να κυμαίνονται κάπως από έτος σε έτος, εφόσον οι παραγωγοί πωλούν από τα αποθέματά τους και είναι σίγουρο για παράδειγμα, ότι οι Ρώσοι μείωσαν τα αποθέματά τους το 1994. Πράγματι, σε περισσότερο μακροχρόνια βάση, δεν φαίνεται να υπάρχει αμφιβολία, ότι η Νότιος Αφρική είναι και θα παραμείνει ο κύριος παραγωγός όλων των PGMs. Όπως φαίνεται από τον πίνακα 3 κατά το 1993, το 89 % των παγκοσμίων κοιτασμάτων βρίσκονται στη Νότιο Αφρική, το 10 % περίπου στη Ρωσία και το 1 % στη Βόρεια Αμερική⁽⁵⁾.

⁽⁴⁾ «European Minerals Yearbook» van 1995.

⁽⁵⁾ Ορισμένες πηγές εκτιμούν ότι τα κοιτάσματα σε παλλάδιο της Νοτίου Αφρικής είναι διπλάσια των ρωσικών κοιτασμάτων παλλάδιο (Vermaak, 1995).

Πίνακας 2

Παγκόσμια προσφορά PGMs κατά το 1994 ανά γεωγραφική περιοχή

(%)

	Πλατίνα	Παλλάδιο	Ρόδιο
Νότιος Αφρική	70	28	75
Ρωσία	22	63	21
Βόρειος Αμερική	5	8	4
Άλλες	3	1	0
Σύνολο	100	100	100

Πηγή: Platinum 1995 της Johnson Matthey.

Πίνακας 3

Εκτιμώμενα αποθέματα PGMs σε τόνους, 1993

(%)

Νότιος Αφρική	50 030	88,6 %
Κοινοπολιτεία Ανεξαρτήτων Κρατών	5 900	10,5 %
Καναδάς	250	0,5 %
Ηνωμένες Πολιτείες	250	0,5 %
Σύνολο	56 430	100,0 %

Πηγή: European Minerals Yearbook.

(82) Μια εναλλακτική εκτίμηση των κοιτασμάτων, που έγινε από τον C.F. Vermaak στο «The Platinum Group Metals — a global perspective», δείχνει τη Ζιμπάμπουε με περίπου 9 % των παγκοσμίων κοιτασμάτων και τη Φινλανδία με περίπου 12 %. Όσον αφορά την πρώτη, όπως εξετάζεται κατωτέρω, η πραγματική εξόρυξη αυτών των κοιτασμάτων δεν έχει αρχίσει ακόμη και τα επιτόπια κοιτάσματα είναι 50 % λιγότερα από αυτά στο Bushveld Complex. Για την Φινλανδία η εξόρυξη PGMs είναι κατ' αρχήν μη οικονομική, και γίνεται ως εξόρυξη υποπροϊόντος του νικελ. Η Φινλανδία παρήγαγε, κατά μέσον όρο, μόνο 2 000 ουγγιές πλατίνας κατ' έτος κατά τη διάρκεια της περιόδου 1981-1992. Συνεπώς δεν θα πρέπει να θεωρείται ως μεγάλη δύναμη στο μέλλον. Σε κάθε περίπτωση θα απαιτείτο πολύς χρόνος και μεγάλη κεφαλαιουχική δαπάνη για ανάπτυξη ώστε να γίνει η Φινλανδία σημαντικός παραγωγός. Επιπλέον, θα πρέπει να σημειωθεί ότι, κατά τη διάρκεια των τελευταίων 30 ετών, επιχειρήθηκε εντατική έρευνα για μέταλλα PGMs, και δεν αναμένεται ότι μπορεί να ευρεθούν νέα χερσαία σημαντικά κοιτάσματα πλατίνας, εκτός από τα ήδη γνωστά.

(83) Τα αποθέματα των PGMs στη Νότιο Αφρική βρίσκονται βασικά στο Bushveld Complex, περίπου 130 χιλιόμετρα βορειοδυτικά του Γιοχάννεσμπουργκ. Το Bushveld Complex είναι το πλουσιότερο γνωστό

κοίτασμα PGMs στον κόσμο. Το Bushveld Complex είναι μια ελλειπτικού σχήματος εσοχή, μεγέθους περίπου 350 X 250 χιλιομέτρων. Τα PGMs εξορύσσονται από τρία κοιτάσματα μεταλλεύματος: το κοιτάσμα Merensky, το κοιτάσμα UG2 κατακόρυφα κάτω από το κοιτάσμα Merensky, και το Platreef. Τα κοιτάσματα Merensky και UG2 βρίσκονται στο ανατολικό και δυτικό τμήμα και το Platreef στο βόρειο τμήμα του Bushveld Complex.

(84) Στη Ρωσία, τα PGMs εξορύσσονται βασικά στο κοιτάσμα Noril'sk στη Βόρεια Σιβηρία. Το κοιτάσμα αυτό είναι ένα κοιτάσμα νικελ, όπου τα PGMs παράγονται ως υποπροϊόντα της παραγωγής νικελ. Παρομοίως, στον Καναδά τα PGMs αποτελούν υποπροϊόντα του νικελ.

Συμπέρασμα

(85) Το Bushveld Complex στη Νότιο Αφρική είναι η μόνη σημαντική περιοχή, όπου τα κοιτάσματα υφίστανται εξόρυξη μόνο λόγω της περιεκτικότητάς τους σε PGMs. Πέραν τούτου, το Bushveld Complex αντιστοιχεί στο 89 % των παγκοσμίων κοιτασμάτων των PGMs, και η Ρωσία στο 10 %, ως υποπρόϊόν της εξόρυξης νικελ.

A.2. Είσοδος στις αγορές PGMs και νέα σχέδια εξόρυξης

- (86) Δεν υπήρξε καμία είσοδος ανεξάρτητης, νέας επιχείρησης στην παγκόσμια αγορά PGMs κατά τα τελευταία πέντε χρόνια ⁽⁶⁾.
- (87) Υπάρχουν δύο επιχειρήσεις εξόρυξης υπό δημιουργία στη Ζιμπάμπουε. Το πρώτο και σημαντικότερο έργο είναι το Hartley Platinum Project, το οποίο είναι μια κοινή επιχείρηση μεταξύ δύο επιχειρήσεων της Αυστραλίας, της Delta Gold και της BHP. Σύμφωνα με πληροφορίες διαθέσιμες στο κοινό, η εξόρυξη του πρώτου μεταλλεύματος σχεδιάζεται για το 1996. Η ετήσια παραγωγή υπολογίζεται να φθάσει κατά την περίοδο 1997-1999 περίπου τις 150 000 ουγγιές πλατίνας, στις 110 000 ουγγιές παλλάδιου και στις 11 500 ουγγιές ροδίου. Αυτό αντιστοιχεί στο 2,5 % της παγκόσμιας προσφοράς σε πλατίνα, στο 2 % της παγκόσμιας προσφοράς σε παλλάδιο και στο 2,5 % της παγκόσμιας προσφοράς σε ρόδιο. Όπως υποστηρίζουν τα μέρη στην απάντησή τους, τυχόν επέκταση πέραν των ποσοτήτων αυτών είναι κερδοσκοπική.
- (88) Το δεύτερο έργο στη Ζιμπάμπουε είναι το δοκιμαστικό ορυχείο στη Mimosa που θα λειτουργήσει η Zimbabwe Mining and Smelting Company, η οποία είναι μια επιχείρηση που ελέγχεται από τον όμιλο διαχείρισής της. Δημοσιευμένες πηγές εκτιμούν ότι το δοκιμαστικό έργο θα παράγει 6 000 ουγγιές το χρόνο αλλά ότι θα μπορούσε τελικά να επεκταθεί. Πάντως το μέταλλευμα είναι προφανώς χαμηλότερης ποιότητας απ' ό,τι στο έργο Hartley, και εν πάση περιπτώσει δεν προβλέπεται επέκταση της παραγωγής στο εγγύς μέλλον. Διάφορα άλλα έργα παραμένουν προσχέδια π.χ. στη Ζιμπάμπουε, τον Καναδά και τις ΗΠΑ. Σε σχέση με το ορυχείο Stillwater στις ΗΠΑ, τα μέρη υποστήριξαν ότι η παραγωγή μπορεί να διπλασιασθεί στις 125 000 ουγγιές κατ' έτος προς το τέλος του 1997. Το ορυχείο αυτό θα εξακολουθούσε να είναι ένας μικρής σημασίας προμηθευτής, καθόσον ένα τέτοιο επίπεδο παραγωγής ανέρχεται περίπου στο 2,5 % της ετήσιας παγκόσμιας προσφοράς. Επιπλέον, υποστηρίχθηκε ότι, ανάλογα με το αποτέλεσμα της μελέτης σκοπιμότητας, η παραγωγή της Stillwater θα μπορούσε να ανέλθει συνολικά σε 250 000 ουγγιές κατ' έτος κατά το έτος 2 000. Αυτό αποτελεί το 5 % της ημερησίας προσφοράς και θεωρείται μικρής σημασίας, ακόμη και αν πραγματοποιηθεί. Επί πλέον θα πρέπει να σημειωθεί ότι η Stillwater δεν έχει τις εγκαταστάσεις για να επεξεργαστεί την πλατίνα της αλλά τη μεταφέρει στο εξωτερικό για καθαρισμό.
- (89) Όλα τα γνωστά οικονομικά βιώσιμα δικαιώματα στο Bushveld Complex στη Νότιο Αφρική ελέγχονται

από την Implats, την LPD ή την Amplats. Συνεπώς δεν αναμένεται η είσοδος νέων επιχειρήσεων στην περιοχή. Επί πλέον, για την ανάπτυξη ενός νέου ορυχείου των PGMs απαιτείται μεγάλη ένταση κεφαλαίου και η συνολική δαπάνη εισόδου, σε όρους αγοράς γης, ή δικαιωμάτων εξόρυξης και σε όρους επένδυσης σε εξοπλισμό, μπορεί να υπερβαίνει τα 100 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ. Ένα μεγάλο μέρος αυτής της δαπάνης αντιπροσωπεύει εφάπαξ έξοδα. Πάντως, ακόμη και αν τέτοια έργα πρόκειται να υλοποιηθούν, έχουν κανονικά ένα χρόνο προήγησης πέντε, ή περισσότερων, ετών. Για το λόγο αυτό τυχόν σημαντικά νέα έργα, ακόμα και εάν είναι βιώσιμα από οικονομικής πλευράς, δεν θα μπορούσαν να επιδράσουν στην αγορά στο εγγύς μέλλον.

Συμπέρασμα

- (90) Μόνον το ορυχείο Hartley είναι πιθανό να αποτελέσει μια νέα πηγή των PGMs εκτός του ελέγχου μιας από τις υφιστάμενες επιχειρήσεις. Πάντως θα είναι ασήμαντος παράγων στην παγκόσμια αγορά, και θα έχει μικρή επίπτωση στην συνολική αγορά. Για το λόγο αυτό φαίνεται ότι, στο εγγύς μέλλον, τα πρωτογενή PGMs θα εξακολουθήσουν να προέρχονται κυρίως από γνωστά κοιτάσματα στη Νότιο Αφρική και τη Ρωσία και θα παράγονται και θα πωλούνται από την Amplats, την Implats, την LPD και από τους Ρώσους.

A.3. Ανακύκλωση των PGMs

- (91) Οι μορφές ανακύκλωσης των PGMs είναι δύο:

α) Σε κλειστό κύκλωμα:

Όταν τα PGMs χρησιμοποιούνται σε βιομηχανικούς καταλύτες, ύστερα από ορισμένη περίοδο λειτουργίας, τα μέταλλα πρέπει να υποστούν καθαρισμό λόγω της ρύπανσης η οποία λαμβάνει χώρα. Εμφανίζονται απώλειες μικρής έκτασης (περίπου 2 %) είτε στην ανακύκλωση, είτε στη βιομηχανική διαδικασία. Το μέταλλο καθαρίζεται έναντι αμοιβής προς όφελος του λειτουργούντος την εγκατάσταση και συνεπώς δεν μεταβάλλεται η ιδιοκτησία του λόγω της ανακύκλωσης. Επομένως νέα ζήτηση από τη βιομηχανία εμφανίζεται, είτε από αύξηση της δυναμικότητας, είτε όταν αναπληρούνται αυτές οι μικρές απώλειες.

β) Ανακύκλωση από απορρίμματα (scrap)

Τα PGMs ανακυκλώνονται σε μικρές ποσότητες από scrap, όπως από τυπωμένα κυκλώματα, αλλά η σπουδαιότερη πηγή σφραπ είναι, με μεγάλη διαφορά, οι καταλύτες αυτοκινήτων. Η Johnson Matthey εκτιμά ότι η ανάκτηση PGMs από καταλύτες αυτοκινήτων στον δυτικό κόσμο είναι ως εξής:

⁽⁶⁾ Εκτός του ορυχείου Northam, στο οποίο έχουν μετοχές η AAC και η Rembrandt. Πάντως, το ορυχείο αναμένεται να κλείσει λόγω μη αποδοτικότητας.

Πίνακας 4

Συνολική κατανάλωση PGMs για καταλύτες αυτοκινήτων και σχετική ανάκτηση από scrap

ΠΛΑΤΙΝΑ

(χιλιάδες ουγγιές)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Σύνολο	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Ανάκτηση	215	215	245	275	315	315
% ανάκτησης	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

ΠΑΛΛΑΔΙΟ

(χιλιάδες ουγγιές)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Σύνολο	315	355	490	705	950	1 515
Ανάκτηση	85	85	95	100	105	105
% ανάκτησης	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

ΡΟΔΙΟ

(χιλιάδες ουγγιές)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Σύνολο	334	301	305	356	381	415
Ανάκτηση	13	16	22	26	38	39
% ανάκτησης	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

- (92) Ο πίνακας 4 δείχνει ότι η αναλογία της ανακτώμενης πλατίνας (ως ποσοστό της συνολικής κατανάλωσης) αυξάνεται αργά, φθάνοντας το 1995 στο 17,6 %. Αυξήθηκε επίσης η ανάκτηση παλλαδίου και ροδίου σε απόλυτους όρους ποσότητας.
- (93) Η συνολική ποσότητα των PGMs που ανακτάται από καταλύτες αυτοκινήτων είναι πιθανόν να αυξηθεί με την αυξανόμενη χρήση των καταλυτών αυτοκινήτων. Ακόμη και με τα εγκατεστημένα συστήματα συλλογής στη Βόρεια Αμερική και στην Ιαπωνία η αναλογία αυτή είναι απίθανο να φθάσει το 100 %, καθόσον η εσωτερική οργάνωση και το κόστος συλλογής δρουν ως αντικίνητρο για τη συγκέντρωση του σφραπ. Επιπλέον, πολλά μεταχειρισμένα αυτοκίνητα από την Ευρώπη και τις ΗΠΑ εξάγονται στην Ανατολική Ευρώπη, ή σε χώρες του τρίτου κόσμου, που σημαίνει ότι αυτά διαφεύγουν από οιαδήποτε συστήματα ανακύκλωσης. Η αμερικανική εμπειρία, όπου η νομοθεσία περιβάλλοντος ευρίσκεται σε ισχύ εδώ και 20 έτη περίπου, δείχνει ότι, κατά το 1994, τα ανακυκλωμένα PGMs αντιστοιχούσαν μόνον στο 30 % της ετήσιας κατανάλωσης της Βορείου Αμερικής για καταλύτες αυτοκινήτων.
- (94) Τα μέρη υποστήριξαν ότι περίπου 737 000 ουγγιές πλατίνας θα προκύψουν από την ανακύκλωση των

καταλυτών αυτοκινήτων κατά το έτος 2000 αντιπροσωπεύοντας ένα διπλασιασμό σε σχέση με το επίπεδο του 1995 (εάν ληφθούν υπόψη τα στοιχεία Johnson Matthey αντιστοιχεί σε μια αύξηση 134 %). Αυτός ο όγκος ανακυκλωμένου υλικού θα πρέπει να συγκριθεί με την προβλεπόμενη από την Implants κατανάλωση για καταλύτες αυτοκινήτων. Το 1995, ο λόγος της ανακυκλωμένης πλατίνας ως προς την κατανάλωση ήταν 19 %, ενώ το 2000 προβλέπεται να είναι 39 %. Αυτή η αύξηση φαίνεται αισιόδοξη, ειδικότερα διότι το επίπεδο ανακύκλωσης κατά το 1995 (σύμφωνα με την Johnson Matthey) ήταν 30 % στη Βόρεια Αμερική, 16 % στην Ιαπωνία και 7 % στην Ευρώπη. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνεπέρανε ότι μια τέτοια πρόβλεψη δεν είναι πραγματοποιήσιμη.

Συμπέρασμα

- (95) Εκτιμώντας την επίδραση από την ανακύκλωση θα πρέπει κατ'αρχάς να σημειωθεί ότι η συνολική ζήτηση PGMs αναμένεται να αυξηθεί (βλέπε τμήμα VII.B.3 κατωτέρω). Κατά συνέπεια, τα υφιστάμενα ποσοστά ανακύκλωσης δεν θα μπορούσαν να καλύψουν τυχόν διαφορές ζήτησης. Επιπλέον, όσον

αφορά την ανακύκλωση σε κλειστό κύκλωμα, αυτά τα PGMs στην πραγματικότητα δεν εμφανίζονται στην αγορά και έτσι δεν θα πρέπει να ληφθούν υπόψη. Από την άλλη πλευρά, τα PGMs που προέρχονται από ανακύκλωση των καταλυτών αυτοκινήτων αποτελούν μια περιορισμένη, συμπληρωματική πηγή εφοδιασμού, γεγονός το οποίο δεν αναμένεται να μεταβληθεί στο εγγύς μέλλον. Τέλος, ένα μεγάλο ποσοστό πλατίνας καταναλώνεται στη βιομηχανία κοσμημάτων, από την οποία παράγεται σχετικά μικρή ποσότητα σφραγ και δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για να αποδειχθεί ότι κοσμήματα επιστρέφουν προς επανεπεξεργασία. Με αυτή τη βάση, τα ανακυκλωμένα PGMs αναμένεται, στο εγγύς μέλλον, να συνεχίσουν να παίζουν μικρό μόνο ρόλο στην προσφορά.

B. Πλατίνα

B.1. Ζήτηση

Σημερινές μορφές ζήτησης

- (96) Στους πίνακες 5 και 6 κατωτέρω εμφανίζεται η ζήτηση πλατίνας στο δυτικό κόσμο σε χιλιάδες ουγκιές, ανάλογα με τη χρήση και με τις περιοχές, κατά τη διάρκεια των πέντε τελευταίων ετών. Όλα αυτά τα στοιχεία έχουν ληφθεί από το «Platinum 1992, 1993, 1994, 1995» και το «Interim Review 1995» της Johnson Matthey και βασίζονται στην κατανάλωση.

Πίνακας 5

Εφαρμογή	1991	1992	1993	1994	1995
Καταλύτες αυτοκινήτων (καθαρό)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Βιομηχανία	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Κοσμήματα	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Άλλες	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Σύνολο	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Πίνακας 6

Περιοχή	1991	1992	1993	1994	1995
Δυτική Ευρώπη	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Ιαπωνία	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
Βόρειος Αμερική	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Υπόλοιπος κόσμος	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
Κίνα	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Σύνολο	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

- (97) Η ζήτηση πλατίνας για καταλύτες αυτοκινήτων αντιστοιχεί στο 32 %, η βιομηχανική ζήτηση στο 20 % και τα κοσμήματα στο 38 % της συνολικής ζήτησης για το 1995. Αυτά τα ποσοστά είναι βασικά παρόμοια στο σύνολο της περιόδου από το 1982 έως το 1990 όσον αφορά τα κοσμήματα, αλλά τα ποσοστά στον τομέα του αυτοκινήτου έχουν αυξηθεί, ενώ στις βιομηχανικές χρήσεις έχουν μειωθεί.

25 % της παγκόσμιας συνολικής ζήτησης κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου και μεταξύ του 19 % και του 20 % τα τελευταία πέντε χρόνια. Η Δυτική Ευρώπη κατανάλωσε μεταξύ του 17 % και του 22 % κατά τα πέντε τελευταία χρόνια και ο μέσος όρος της κατανάλωσής της κατά τα τελευταία 14 χρόνια ήταν περίπου 17 %.

- (98) Η Ιαπωνία, κατά τη διάρκεια των πέντε τελευταίων ετών κατανάλωνε μεταξύ του 47 % και του 51 % της παγκόσμιας συνολικής ζήτησης πλατίνας και το ποσοστό αυτό δε μειώθηκε περισσότερο από το 42 % κατά τη διάρκεια της περιόδου 1982 έως 1995. Η Βόρειος Αμερική κατανάλωνε κατά μέσον όρο το

- (99) Αυτές οι περιφερειακές διαφορές στην κατανάλωση μπορούν να εξηγηθούν. Κατά μέσο όρο τα των τελευταία 14 έτη, το 63 % περίπου της συνολικής κατανάλωσης της Ιαπωνίας οφειλόταν στη βιομηχανία κοσμημάτων. Οι λόγοι για το επίπεδο αυτό της κατανάλωσης έχουν αναφερθεί προηγουμένως.

(100) Ο τρόπος κατανάλωσης της πλατίνας ανά περιφέρεια για καταλύτες αυτοκινήτων εξαρτάται από δύο παράγοντες: το χρόνο επιβολής της νομοθεσίας για τον έλεγχο εκπομπών και την πυκνότητα αυτοκινήτων, όπου προηγούνται οι ΗΠΑ, ακολουθούμενες από την Ιαπωνία και τη Δυτική Ευρώπη. Όσον αφορά τη νομοθεσία περιβάλλοντος, οι ΗΠΑ ήταν η πρώτη χώρα που εφάρμοσε νομοθεσία για τον υποχρεωτικό έλεγχο εκπομπών κατά το 1970. Από το 1990 εφαρμόζονται στενότεροι έλεγχοι. Στην Ιαπωνία, η υποχρέωση επεβλήθη νομοθετικά κατά το τέλος της δεκαετίας του 1970 και κατά τα πρώτα έτη της δεκαετίας του 1980. Στη Δυτική Ευρώπη, τα πρότυπα των ΗΠΑ εφαρμόστηκαν στην Αυστρία και την Ελβετία το 1987 και στη Νορβηγία και τη Σουηδία το 1989. Το 1992 άρχισε η εφαρμογή μιας οδηγίας ΕΚ που όριζε ότι από το 1993 όλα τα νέα βενζινοκίνητα αυτοκίνητα έπρεπε να έχουν τριοδικούς καταλύτες. Επιπλέον, η Ξοησον Ματτηεζ αναφέρει ότι από το 1996 η πλειοψηφία των αυτοκινήτων με κινητήρες ντήζελ στην Ευρώπη θα έχουν τοποθετημένους καταλύτες για να συμφωνούν με την αυστηρότερη νομοθεσία.

Συμπέρασμα

(101) Η πλατίνα εκτελεί μια σημαντική λειτουργία, τόσο ως καταλύτης όσο και ως πολύτιμο μέταλλο. Φαίνεται ότι ιστορικά υπήρξε μια αύξηση ζήτησης του μετάλλου, όσο παρουσιάζονταν νέες βιομηχανικές εφαρμογές ή η νομοθεσία περιβάλλοντος απαιτούσε την εγκατάσταση καταλυτών αυτοκινήτων.

B.2. Προμηθευτές

(102) Όπως φαίνεται από τους πίνακες A1 και A2 (παράρτημα I), οι κύριοι προμηθευτές πλατίνας κατά το 1994 ήταν οι εταιρείες της Νοτίου Αφρικής Gencor, LPD και Amplats και οι Ρώσοι. Άλλοι παραγωγοί είναι, μεταξύ άλλων, η Inco του Καναδά και η Stillwater των ΗΠΑ. Μια σύντομη περιγραφή των κυριοτέρων παραγωγών δείχνει την σημασία των δραστηριοτήτων εξόρυξης πλατίνας της Νοτίου Αφρικής.

Amplats

(103) Η Amplats είναι η ηγετική επιχείρηση του κλάδου και ο παλαιότερος παραγωγός πλατίνας της Νοτίου Αφρικής. Η εταιρεία είχε ένα μερίδιο αγοράς [...] (*) (7) τα αποσιωπητικά μέσα σε αγκύλες αφορούν στοιχεία τα οποία δεν δημοσιεύονται για λόγους προστασίας του επαγγελματικού απορρήτου της παγκόσμιας αγοράς της πλατίνας το 1995 και έχει πολύ καλά αποθέματα. Τα στοιχεία αυτά καλύπτονται από μεγάλη μυστικότητα. Πάντως η Amplats έχει εκτιμήσει τα κοιτάσματα, με βάση επίσημα, μη δημοσιευμένα στοιχεία. Σύμφωνα με τις πλέον πρόσ-

φατες εκτιμήσεις της Amplats, αυτή ελέγχει περίπου το 50 % των οικονομικά αξιοποιήσιμων κοιτασμάτων στο Bushveld Complex (το υπόλοιπο 50 % ελέγχεται από τους ανταγωνιστές της, δηλ. την Implats και την LPD.)

(104) Η Amplats εξορύσσει το 75 % της παραγωγής της από το κοιτάσμα Merensky. Το κοιτάσμα Merensky έχει υψηλότερη περιεκτικότητα βασικών μετάλλων όπως νικελ και χαλκός, από ότι το κοιτάσμα UG2. Τα βασικά μέταλλα είναι μια πρόσθετη πηγή εσόδων πέραν των PGMs. Για το λόγο αυτό, κανονικά, αποτελεί πλεονέκτημα να γίνεται η εξόρυξη από το κοιτάσμα Merensky αντί από το κοιτάσμα UG2.

(105) Όπως φαίνεται από το διάγραμμα 2-A (βλέπε παράρτημα II), οι εργασίες εξόρυξης της Amplats περιλαμβάνουν από την χαμηλού κόστους εξόρυξη σε ανοικτό όρυγμα στο ορυχείο του Potgietersrust, μέχρι τα σχετικά υψηλού κόστους συμβατικά φρεάτια, τα οποία δεν ήταν αποδοτικά με τα επίπεδα τιμής/κόστους που επικρατούσαν κατά το 1994. Με βάση στοιχεία της Implats, η Επιτροπή εκτιμά ότι ορυχεία που αντιστοιχούν περίπου στο [...] (*) (8) της παραγωγής της Amplats, κατά το 1994, είχαν είτε μηδενικό κέρδος είτε ζημία λειτουργίας.

(106) Η Amplats έχει οικονομικά συμφέροντα στις επομένου σταδίου δραστηριότητες του εμπορίου, της παραγωγής και του μάρκετινγκ:

α) Η AAC έχει έμμεσες συμμετοχές μέσω της Minorco, εκπροσώπου της στο εξωτερικό, με έδρα στο Λουξεμβούργο, και μέσω της Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI), σε δύο παραγωγούς που είναι η Johnson Matthey (λιγότερο από το 25 %) και η Engelhard (λιγότερο από το 40 %). Επιπλέον η Engelhard είναι ένας κύριος πελάτης της Amplats και η Johnson Matthey είναι ο αποκλειστικός της αντιπρόσωπος πωλήσεων, αλλά οι πελάτες, κάτω από ορισμένες συνθήκες, μπορούν επίσης να αγοράσουν κατευθείαν από την Amplats.

β) Η Amplats έχει την σημαντικότερη χρηματοοικονομική συμμετοχή στην Platinum Guild International (PGI), της οποίας σκοπός είναι η προώθηση της πλατίνας για χρήση σε κοσμήματα. Υπάρχουν πέντε χωριστές PGI, που λειτουργούν στην Ιταλία, τη Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο, τις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ιαπωνία. Η PGI στην Ιαπωνία είναι με μεγάλη διαφορά η σημαντικότερη, λόγω του μεγέθους, απλώς, της ιαπωνικής αγοράς κοσμημάτων. Η Gencor συμμετέχει στο κόστος ορισμένων σχεδίων προώθησης των PGI στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Ιαπωνία.

(107) Η Amplats είναι ο ηγετικός παράγων στη βιομηχανία πλατίνας με ισχυρή οικονομική θέση έχοντας μικρά χρέη και μεγάλα ρευστά αποθεματικά.

(*) [...] Τα κενά μέσα στις αγκύλες υποδηλώνουν επαγγελματικά απόρρητα που έχουν διαγραφεί στην παρούσα έκδοση.

(7) Λιγότερο από 40 %.

(8) Λιγότερο από 25 %.

Implats

(108) Η Implats είναι ο δεύτερος σε μέγεθος προμηθευτής πλατίνας με μερίδιο αγοράς [...] % ⁽⁹⁾ της παγκόσμιας αγοράς πλατίνας το 1995. Σύμφωνα με την Amplats, η Implats και η LPD ελέγχουν μεταξύ τους το 50 % των οικονομικά ελκυστικών κοιτασμάτων στο Bushveld Complex. Σύμφωνα με την εγκύκλιο προς τους μετόχους, η οποία συντάχθηκε για τη συγχώνευση, έγινε εκτίμηση ότι τα κοιτάσματα της Implats θα επαρκούσαν για τουλάχιστον 40 έτη ακόμη. Πάντως, στο πλαίσιο αυτό σημαντικό είναι επίσης να σημειωθεί ότι η Implats είναι μια παλαιά επιχείρηση στη βιομηχανία πλατίνας και ότι τα περισσότερα από τα κοιτάσματά της ευρισκονται σε μεγάλο βάθος και συνεπώς συνδέονται με υψηλό κόστος. Η σύνθεση του ματαλλεύματος που εξορύσσεται από την Implats επί του παρόντος είναι 50 % από το κοιτάσμα Merensky και 50 % από το κοιτάσμα UG2.

(109) Όπως φαίνεται από το διάγραμμα 2-A στο παράρτημα II, η Implats έχει μερικά φρέατα σε πολύ ανταγωνιστικό κόστος, αλλά εξακολουθεί να παραμένει ο παραγωγός της Νοτίου Αφρικής με το μεγαλύτερο κόστος. Κατά το 1994, περίπου το [...] % ⁽¹⁰⁾ της παραγωγής της Implats είχε είτε ζημίες, είτε μηδενικό κέρδος. Σε σύγκριση με την Amplats και την LPD η επέκταση είναι δυνατή μόνο με πρόσβαση σε μεγαλύτερου βάθους και συνεπώς μεγαλύτερου κόστους κοιτάσματα.

(110) Ιστορικά, η Gencor ήταν ιδιοκτήτης της εταιρείας εμπορίας Ayrton Metal Limited, αλλά η εταιρεία αυτή πωλήθηκε στην Standard Bank Investment Corporation Limited το 1994. Ιδιοκτήτης της Standard Bank είναι η South African Mutual life η οποία επίσης έχει μετοχές στην Rembrandt και στη De Beers (η οποία συνδέεται με την AAC). Το σπουδαιότερο, η Gencor απέκτησε τα στοιχεία ενεργητικού της Billiton από την Shell το 1994. Τα στοιχεία της Billiton περιλαμβάνουν δραστηριότητες εξόρυξης, καθαρισμού και μεγάλες δραστηριότητες εμπορίας μη σιδηρούχων μετάλλων, που αφορούν πολύτιμα μέταλλα όπως ο χρυσός. Η Billiton αποτελεί ένα μέλος του χρηματιστηρίου μετάλλων του Λονδίνου, το οποίο εκτελεί συναλλαγές σε προθεσμιακά συμβόλαια εμπορευμάτων. Η Implats συνεισφέρει, ανάλογα με το επιχειρηματικό σχέδιο, σε ορισμένες από τις δραστηριότητες του PGI στις Ηνωμένες Πολιτείες και την Ιαπωνία.

(111) Η χρηματοοικονομική κατάσταση της Implats είναι υγιής, με υψηλή ταμειακή ρευστότητα και μικρό χρέος. Πριν από τα σχέδιά της για τη συγχώνευση, η Implats είχε παρουσιάσει ενδιαφέρον στην επέκταση των δραστηριοτήτων της στο χώρο της πλατίνας. Πάντως, θεώρησε πιο ελκυστική τη στρατηγική λύση της συγχώνευσης με την LPD από αυτήν της επέκτασης με πρόσβαση σε βαθύτερα κοιτάσματα, διότι η

δεύτερη εναλλακτική λύση θα απαιτούσε υψηλότερες επενδύσεις.

LPD

(112) Η LPD είναι ο τρίτος μεγαλύτερος παραγωγός της Νοτίου Αφρικής με ένα μερίδιο [...] % ⁽¹¹⁾ της παγκόσμιας αγοράς πλατίνας το 1995. Όπως εξετάστηκε ανωτέρω, με βάση πληροφορίες από την Amplats, μπορεί να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι η LPD και η Implats ελέγχουν μαζί το 50 % των κοιτασμάτων του Bushveld Complex. Σύμφωνα με την εγκύκλιο της Lonrho προς τους μετόχους, το Νοέμβριο του 1995, τα κοιτάσματα της LPD θα διαρκέσουν για τουλάχιστον 35 έτη ακόμα, ενώ υπάρχουν ενδείξεις για κοιτάσματα που καλύπτουν αρκετά μεγαλύτερη περίοδο. Στο πλαίσιο αυτό θα πρέπει να σημειωθεί ότι η LPD έχει μεγάλα κοιτάσματα σε μικρό βάθος και πολύ μικρό κόστος λειτουργίας.

(113) Η LPD εξορύσσει μέταλλευμα κατά 75 % από το κοιτάσμα UG2 και κατά 25 % από το Merensky. Η LPD κατόρθωσε να καταστεί πολύ ανταγωνιστική από πλευράς κόστους. Όπως φαίνεται από το διάγραμμα 2-A στο παράρτημα II, η LPD έχει το χαμηλότερο μέσο κόστος από τους τρεις παραγωγούς της Νοτίου Αφρικής, και κατά το 1994, όλα τα ορυχεία της ήταν αποδοτικά. Το μικρό κόστος λειτουργίας της LPD οφείλεται κατά ένα μέρος στα κοιτάσματα μικρού βάθους και κατά το άλλο μέρος στην ορθολογική οργάνωση της επιχείρησης. Η LPD έχει απλή οργανωτική δομή, υψηλό επίπεδο επιχειρηματικού πνεύματος και δίδει ιδιαίτερη έμφαση στην ανάληψη ευθυνών. Η LPD είναι για τον λόγο αυτό αρκετά διαφορετική από πολλές από τις μεγάλες μεταλλευτικές επιχειρήσεις της Νοτίου Αφρικής.

(114) Η LPD έχει συμβάλλει περιορισμένα στις δραστηριότητες του PGI, αλλά η εταιρεία δεν έχει άλλα συμφέροντα σε δραστηριότητες επόμενου σταδίου. Πάντως από το 1990, υφίστανται διαρθρωτικοί δεσμοί μεταξύ της Implats και της LPD, όταν ο όμιλος Lonrho απέκτησε το ορυχείο Karee από την Implats ως αντάλλαγμα του 27 % των μετοχών της LPD. Αυτή η πράξη οδήγησε επίσης σε σύναψη συμφωνίας μετόχων μεταξύ των ομίλων εταιρειών της Lonrho και της Gencor. Η συμφωνία αυτή καθορίζει ότι κάθε μέρος θα ορίζει ίσο αριθμό διευθυντών, ότι αυτοί οι διευθυντές θα έχουν ίσα δικαιώματα ψήφου και ότι κανένας δεν θα διαθέτει αποφασιστική ψήφο. Η συμφωνία απαιτεί την έγκριση του διοικητικού συμβουλίου για ορισμένες αποφάσεις που είναι: η διαφοροποίηση της LPD, το επίπεδο του διανεμομένου μερίσματος, το ετήσιο στρατηγικό πρόγραμμα και ο προϋπολογισμός, η έγκριση των ετησίων ισολογισμών και οι μεταβολές στις αμοιβές που καταβάλλονται για συμφωνίες διαχείρισης, κ.λ.π. Οι αποφάσεις σχετικά με μεγάλες επενδύσεις και εκποίηση στοιχείων ενεργητικού απαιτούν την έγκριση των μετόχων.

⁽⁹⁾ Λιγότερο από 20 %.

⁽¹⁰⁾ Λιγότερο από 25 %.

⁽¹¹⁾ Λιγότερο από 15 %.

- (115) Παρά τους δεσμούς αυτούς, η LPD παρέμεινε ανεξάρτητος ανταγωνιστής. Το 1989, όταν η παραγωγή της σε πλατίνα έφθασε τις 346 000 ουγγιές, η LPD εφάρμοσε ένα πρόγραμμα επέκτασης. Κατά τον ίδιο χρόνο άρχισε η λειτουργία μιας νέας εγκατάστασης συμπύκνωσης δυναμικότητας ενός εκατομμυρίου τόνων κατ' έτος, στο ορυχείο Westplats. Στη συνέχεια, κατά τη διάρκεια του 1990, αποπερατώθηκαν μεγάλες επεκτάσεις στα συγκροτήματα τήξης, καθαρισμού βασικού μετάλλου και καθαρισμού πολυτίμου μετάλλου. Το πρόγραμμα συνεχιίστηκε με μέτρια ταχύτητα κατά τη διάρκεια του 1991 και 1992 με αποτέλεσμα την παραγωγή περίπου 550 000 ουγγιών κατ' έτος. Κατά το 1992, το επενδυτικό πρόγραμμα σταμάτησε, αλλά η ετήσια έκθεση της Lonrho αναφέρει ότι για τις δραστηριότητες της LPD προβλεπόταν σταθεροποίηση της παραγωγής στο μέλλον στις 900 000 ουγγιές κατ' έτος. Έγιναν προβλέψεις για περαιτέρω επέκταση. Όπως αναφέρεται στην ετήσια έκθεση 1993 της Lonrho, τα «ορυχεία πλατίνας είναι έτοιμα να αναλάβουν πρόσθετη επέκταση γρήγορα, αποτελεσματικά και με το ελάχιστο κόστος». Σύμφωνα με την εγκύκλιο του Νοεμβρίου 1995 προς τους μετόχους, οι κεφαλαιουχικές δαπάνες της LPD έφθασαν τα 163 εκατομμύρια Ρανδ το 1993, τα 96 εκατομμύρια Ρανδ το 1994 και τα 79 εκατομμύρια Ρανδ το 1995. Προβλέπεται ότι μικρή πρόσθετη κεφαλαιουχική δαπάνη θα επιτρέψει στην ΛΠΔ να επεκταθεί στο επίπεδο των 900 000 ουγγιών που αναφέρθηκε ανωτέρω.
- (116) Σύμφωνα με τη συμφωνία του 1990, η LPD λειτουργεί ως ανεξάρτητη επιχείρηση, με τη δική της διαχειριστική δομή, στρατηγική μάρκετινγκ και εμπορική στρατηγική. Η Lonrho Management Services, μια επιχείρηση του ομίλου της Lonrho με διάθροση ανεξάρτητη από την LPD, διατηρεί το δικαίωμα να διαχειρίζεται τόσο την Eastplats όσο και τη Westplats, δικαίωμα που περιλαμβάνει την ευθύνη για «τη συνήθη και καθημερινή διαχείριση και έλεγχο των εργασιών, επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και των γενικών υποθέσεων» αυτών των επιχειρήσεων. Επιπλέον η Lonrho Management Services υποχρεούται «να παρέχει συμβουλές και υπηρεσίες για την κανονική διεξαγωγή των εργασιών και δραστηριοτήτων» της LPD «χωρίς να αποσπάται... από θέματα σχετικά με την διαχείριση, τις υπηρεσίες και το προσωπικό». Η Lonrho Management Services ελέγχεται από τον όμιλο Lonrho και όλοι οι διευθυντές της είναι προσωπικό του ομίλου της Lonrho.
- (117) Το σύνολο της παραγωγής της LPD πρέπει υποχρεωτικά, βάσει σύμβασης, να προωθείται στο εμπόριο και να πωλείται από την Western Metal Sales, επιχείρηση η οποία λειτουργεί από τις Βρυξέλλες, και δεν έχει διαρθρωτικούς δεσμούς με την LPD, της οποίας ιδιοκτήτης της είναι ο όμιλος Lonrho, και στην οποία ο όμιλος Gencor δεν έχει ούτε την διαχείριση, ούτε έχει ορίσει, ούτε ελέγχει τους διευθυντές. Στην πραγματικότητα, τόσο η LPD όσο και η Implats, διατηρώντας ξεχωριστά τμήματα μάρκετινγκ, βρίσκονται σε ανταγωνισμό και επί του παρόντος προμηθεύουν ορισμένους από τους κοινούς πελάτες με διαφορετικούς όρους (π.χ. προσφέροντας διαφορετικές εκπτώσεις).
- (118) Ο όμιλος Gencor δεν άσκησε επιρροή στην ανταγωνιστική στρατηγική της LPD. Αυτό επιβεβαιώνεται από τα ίδια τα μέρη, τα οποία δήλωσαν ότι «Οι Implats και LPD ήταν και παραμένουν μέχρι σήμερα εντελώς χωριστά νομικά πρόσωπα, με διαφορετική διαχείριση από τα αρμόδια όργανα σε καθημερινή βάση χωρίς να αναφέρονται η μια στην άλλη. Τα συμφέροντα της Implats ήταν και παραμένουν ...αυτά ενός μετόχου κατά 27 % στην LPD». Επιπλέον, τα μέρη δήλωσαν ότι «η σχέση [μεταξύ των ομίλων εταιρειών Gencor και Lonrho] ήταν σχέση δύο μετόχων στις δύο εταιρείες Western Platinum Limited και Eastern Platinum Limited και όχι μια σχέση εταιρών, ή οιονεί εταιρών.» Το γεγονός ότι η Lonrho Management Services διαχειρίζεται την LPD σημαίνει ότι είναι στην ισχυρή και προνομαζική θέση, όχι μόνο να γνωρίζει και να διαχειρίζεται την επιχείρηση, αλλά και να επηρεάζει έντονα το αποτέλεσμα όλων των επιχειρηματικών αποφάσεων.
- (119) Η αυτονομία της LPD ενισχύεται από την επιθετική στάση που έλαβε η διοίκηση του ομίλου Lonrho να διατηρήσει την LPD ως ανεξάρτητη επιχείρηση. Κατά την έναρξη της συμφωνίας ο όμιλος Lonrho όρισε τον κύριο T. Wilkinson, εκτελεστικό στέλεχος της Lonrho, διευθύνοντα σύμβουλο και ο οποίος παραμένει στη θέση αυτή. Η θέση του ενισχύθηκε από το γεγονός ότι ο όμιλος Gencor δεν όρισε διευθυντές στην LPD, παρά μόνο ένα έτος μετά την υπογραφή της συμφωνίας τον Ιανουάριο του 1990.
- (120) Όπως εξετάζεται περαιτέρω στο τμήμα VII.B.5, ως αποτέλεσμα της παρούσας πράξης, οι δραστηριότητες της Western Metal Sales και της Lonrho Management Services θα απορροφηθούν. Επιπλέον, η LPD θα χάσει τη δυνατότητα να επεκτείνει την παραγωγή της ανεξάρτητα, και για το λόγο αυτό συμπεραίνεται ότι οι ανεξάρτητες δραστηριότητες της LPD μέσω της δομής της διαχείρισής της, της στρατηγικής της σχετικά με την παραγωγή και το μάρκετινγκ και της εμπορικής πολιτικής της, θα σταματήσουν να υφίστανται. Συνεπώς θα εμφανιστεί μια σημαντική μεταβολή στην ανταγωνιστική φύση του κλάδου.
- (121) Η LPD έχει σχετικά υψηλό χρέος και μικρή ταμειακή ρευστότητα, λόγω των επενδύσεών της κατά τα τελευταία έτη, αλλά λειτουργεί αποδοτικά με τα τρέχοντα επίπεδα τιμών. Θα ήταν επιθυμητό να μειωθεί το χρέος, αλλά ο όμιλος διαχείρισης της LPD και της Lonrho South Africa δεν πιστεύει ότι είναι αναγκαία η συγχώνευση με την Gencor για να επιτευχθεί μείωση του χρέους. Αντιθέτως πιστεύεται ότι θα είναι δυνατό να συγκεντρωθεί νέο κεφάλαιο από άλλες πηγές. Οι πηγές αυτές θα μπορούσαν, για παράδειγμα, να είναι εσωτερικές ταμειακές ροές (οι οποίες προβλέπονται να είναι επαρκείς για να καλύψουν περιορισμένες δαπάνες κεφαλαίου), τραπεζικά δάνεια (βασισμένα σε εγγυήσεις των μετόχων) ή περαιτέρω δάνεια από κάποιο μέτοχο.

Ρωσία

- (122) Η Ρωσία αντιπροσωπεύει το 23 % της παγκόσμιας προσφοράς πλατίνας κατά το 1995. Πάντως, το 1995 η Johnson Matthey σημειώνει ότι μόνο οι 13 από τις 23 ποσοστιαίες μονάδες προήλθαν από την παραγωγή, ενώ οι 10 ποσοστιαίες μονάδες, ή περίπου 500 000 ουγγιές, προήλθαν από αποθέματα. Η ρωσική κυβέρνηση ελέγχει τις ρωσικές εξαγωγές πολυτίμων μετάλλων μέσω της επιτροπής πολύτιμων μετάλλων και λίθων και του γραφείου πωλήσεων της Almaz.
- (123) Η ρωσική παραγωγή πλατίνας σύμφωνα με την Johnson Matthey στο «Platinum 1995» πιστεύεται ότι έφθασε στο ανώτερο σημείο κατά το τέλος της δεκαετίας του 1980. Επιπλέον αναφέρεται ότι οι πολιτικές μεταβολές στη Ρωσία οδήγησαν σε μείωση της παραγωγής λόγω, μεταξύ άλλων, έλλειψης σημαντικών επενδύσεων και διότι χειροτέρευσαν οι ποιότητες των PGMs, διότι αυξήθηκε η εξόρυξη μεταλλεύματος πλούσιου σε θείο. Για το λόγο αυτό τα ρωσικά ορυχεία δεν μπορούν, με μια επέκταση, να προκαλέσουν ανταγωνισμό.
- (124) Κατ' αρχάς, θα ήταν δυνατόν σε δυτικές επιχειρήσεις να επενδύσουν στην ρωσική παραγωγή PGMs. Ωστόσο, όπως εξηγείται κατωτέρω, τούτο είναι απίθανο να συμβεί (βλέπε VII.B.3). Φαίνεται λοιπόν ότι η ικανότητα των Ρώσων να ανταγωνίζονται στην αγορά πλατίνας θα μειωθεί στα επόμενα χρόνια.
- (125) Τα μέρη υποστήριξαν ότι το ρωσικό ορυχείο στο Noril'sk θα αυξήσει την ετήσια παραγωγή σε 1 000 000 ουγγιές μέσα στα 5 επόμενα χρόνια. Το επίπεδο αυτό παραγωγής δεν είχε επιτευχθεί ποτέ προηγουμένως, σύμφωνα με το «The Platinum Group Metals — a global perspective» του C.F. Vermaak. Σύμφωνα με τα μέρη, για να επιτευχθεί αυτή η παραγωγή είναι αναγκαία μια ουσιαστική επένδυση 1 έως 2 δισεκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ, η οποία μπορεί να γίνει στα επόμενα 4 έως 5 έτη. Τα μέρη υποστηρίζουν περαιτέρω ότι η Uneximbank και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυ-

γκρότησης και Ανάπτυξης έχουν αναλάβει δέσμευση να προσελκύσουν τα αναγκαία κεφάλαια (μέσα στα επόμενα δύο έτη). Πάντως, αντίθετα με τους ισχυρισμούς των μερών, η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης δεν προσφέρει χρηματοδότηση. Δεδομένου του χρονοδιαγράμματος της προβλεπόμενης επένδυσης και της πιθανότητας να συγκεντρωθούν αυτά τα κεφάλαια, είναι ιδιαίτερα απίθανο οι Ρώσοι να κατορθώσουν να φθάσουν τα επίπεδα παραγωγής των προηγούμενων ετών (ή ακόμα και να τα υπερβούν, όπως υποστηρίζεται από τα μέρη) κατά τα επόμενα πέντε χρόνια.

Άλλοι φορείς

- (126) Άλλοι φορείς στον κλάδο είναι, ιδιαίτερα, η Stillwater στις ΗΠΑ και η Inco στον Καναδά. Η Stillwater δεν έχει ούτε την παραγωγική δυναμικότητα, ούτε τα κοιτάσματα των εταιρειών της Νοτίου Αφρικής, ώστε να αμφισβητήσει τη θέση τους στην αγορά. Η Inco είναι κατά κύριο λόγο ειδικευμένη στην εξόρυξη νικελ. Εν πάση περιπτώσει, κάθε μια από αυτές τις επιχειρήσεις έχει τη δυνατότητα να αποσπάσει ένα μικρό μόνο ποσοστό της παγκόσμιας αγοράς πλατίνας.

B.3. Προβλέψεις ζήτησης και προσφοράς*Προβλέψεις ζήτησης που υπέβαλαν τα μέρη*

- (127) Τόσο η Implats όσο και η Lonrho υπέβαλαν προβλέψεις για τη μελλοντική ζήτηση πλατίνας. Ενώ η πρόβλεψη της Implats συντάχθηκε από την ίδια την εταιρεία, εκείνη που υποβλήθηκε από τη Lonrho (πίνακας 7) είναι ένα δημόσιο έγγραφο που συνέταξε η Anderson, Wilson & Partners Inc., χρηματιστηριακή εταιρεία του Γιοχάννεσμπουργκ, και περιέχεται στην εγκύκλιο με ημερομηνία 28 Αυγούστου 1995. Το έγγραφο αυτό εμφανίζει ότι η ζήτηση (σε χιλιάδες ουγγιές) θα έχει ως εξής:

Πίνακας 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Καταλύτες αυτοκινήτων	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Ανάκτηση	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Κοσμήματα	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Βιομηχανία	700	745	770	775	790	800
Κύτταρα καυσίμων	30	30	40	50	60	70
Επένδυση	400	350	300	350	400	400
Άλλη	200	200	200	200	200	200
Σύνολο	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Από τα ανωτέρω στοιχεία συνολικής ζήτησης, το μέσο ποσοστό που αναλογεί για καταλύτες αυτοκινήτων είναι 34 % περίπου, για κοσμήματα περίπου 40 %, για βιομηχανική κατανάλωση 19 % και για επένδυση 7 %. Τα μέρη διαβίβασαν στην Επιτροπή άλλες προβλέψεις: για το 1996 και το 1997, της BOE National West Securities και της SBC Warburg, και για την περίοδο μέχρι το έτος 2000 στοιχεία της Engelhard. Οι προβλέψεις της Implats και της BOE Nat. West Securities είναι περισσότερο αισιόδοξες απ' αυτές που εμφανίζονται ανωτέρω και της Engelhard και της SBC Warburg περισσότερο απαισιόδοξες. Για την περίοδο 1977 έως 2000, ο ανωτέρω πίνακας είναι περισσότερο αισιόδοξος και της Engelhard περισσότερο απαισιόδοξος σε σχέση με τις προβλέψεις της Implats.

Παράγοντες που επηρεάζουν την πρόβλεψη

Καταλύτες αυτοκινήτων

(128) Η μελλοντική ζήτηση πλατίνας για καταλύτες αυτοκινήτων εξαρτάται από την αύξηση στη ζήτηση αυτοκινήτων και την εφαρμογή νέας, ή αναθεωρημένης, νομοθεσίας σχετικά με τις εκπομπές καυσαερίων. Όσον αφορά τη νομοθεσία για το περιβάλλον, μέχρι τα τέλη του αιώνας προβλέπεται αυστηρότερος έλεγχος των εκπομπών τόσο στις ΗΠΑ όσο και στην Ευρώπη. Επιπλέον, υπάρχουν στοιχεία για αυξημένη χρήση της πλατίνας σε καταλύτες αυτοκινήτων ντήζελ στην Ευρώπη. Πιστεύεται ότι αυτός είναι ένας τομέας που αναπτύσσεται παγκόσμια.

(129) Θα υπάρξει συνεχής και αυξανόμενη ζήτηση πλατίνας για χρήση σε καταλύτες αυτοκινήτων. Η ζήτηση αυτή θα γίνει εντονότερη με τη νέα νομοθεσία, η οποία θα αρχίσει να εφαρμόζεται για παράδειγμα στη Βραζιλία το 1996 και στην Αργεντινή το 1997.

Κοσμήματα

(130) Οι προβλέψεις των PGI δείχνουν ότι η ιαπωνική αγορά κοσμημάτων πλατίνας θα αναπτύσσεται μέχρι

τα τέλη του αιώνας. Επιπλέον, τόσο η κινεζική όσο και η αμερικανική αγορά υπόκεινται σε μια έντονη διαφημιστική εκστρατεία από την International Platinum Association και τα PGI. Όσον αφορά τις ΗΠΑ, η ζήτηση μπορεί να επιστρέψει στα επίπεδα της δεκαετίας του 1920 (150 000 ουγγιές κατ' έτος). Από την άλλη πλευρά, η αύξηση της ζήτησης πλατίνας για κοσμήματα στην Κίνα είναι περισσότερο κερδοσκοπική, αλλά είναι αλήθεια ότι υπάρχουν πολιτιστικές ομοιότητες μεταξύ της Ιαπωνίας και της Κίνας, όπου η καθαρότητα και η λευκότητα του μετάλλου αποτελούν σημαντικούς παράγοντες για οποιαδήποτε τέτοια αύξηση.

Βιομηχανία

(131) Γενικά είναι απίθανο να υπάρξει κάποια σημαντική νέα ζήτηση από τις βιομηχανίες πετρελαίου και τις χημικές βιομηχανίες, καθόσον οι εφαρμογές της πλατίνας στις βιομηχανίες αυτές είναι γενικά ώριμες. Παρ' όλα αυτά κάποια ανάγκη αντικατάστασης θα εμφανίζεται, διότι εγκαταστάσεις οι οποίες είχαν κλείσει κατά τη διάρκεια της ύφεσης αρχίζουν και πάλι να λειτουργούν. Η αυξανόμενη χρήση προσωπικών υπολογιστών θα οδηγήσει σε αύξηση της ζήτησης καθόσον θα χρησιμοποιείται περισσότερη πλατίνα σε επιφανειακές στρώσεις σε δίσκους και σε άλλα συστατικά μέρη των υπολογιστών. Επιπλέον, τα κύτταρα καυσίμων θα μπορούσαν, μακροχρόνια, να οδηγήσουν σε αυξημένη ζήτηση.

Προβλέψεις προσφοράς που υπέβαλαν τα μέρη

(132) Η Lonhro αναφέρθηκε στην πρόβλεψη που έχει συνταχθεί (πίνακας 8) από την Anderson, Wilson & Partners Inc., χρηματοπιστηριακή εταιρεία του Γιοχάννεσμπουργκ και περιέχεται σε εγκύκλιο με ημερομηνία 28ης Αυγούστου 1995. Εμφανίζει ότι η προσφορά θα ανέρχεται (σε χιλιάδες ουγγιές) σε:

Πίνακας 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Βόρειος Αμερική	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Άλλοι	140	140	140	140	140	140
Νότιος Αφρική	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Υποσύνολο	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Ρωσικές πωλήσεις	900	750	650	550	450	450
Σύνολο	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

(133) Άλλες προβλέψεις ετέθησαν στη διάθεση της Επιτροπής από τα μέρη: για το 1996 και το 1997 από την BOE Nat. West Securities και την SBC Warburg και πρόβλεψη για την περίοδο μέχρι το έτος 2000, που συντάχθηκε από την Engelhard. Και στις τρεις προβλέψεις εμφανίζεται μεγαλύτερη προσφορά απ'ότι αναφέρεται ανωτέρω για το 1996 και το 1997. Ομοίως, για την περίοδο 1998 έως το 2000 η Engelhard θεωρεί ότι η προσφορά θα υπερβεί τα ανωτέρω στοιχεία. Η Implats υπέβαλε επίσης μια πρόβλεψη προσφοράς, η οποία περιέχεται στα έγγραφα του διοικητικού συμβουλίου, για την ανωτέρω περίοδο στην οποία εμφανίζεται μεγαλύτερη προσφορά από τα ανωτέρω επίπεδα. Η πρόβλεψη αυτή αμφισβητήθηκε από την LPD ως πολύ απαισιόδοξη σχετικά με την επιπλέον προσφορά.

(134) Δεν έχει σημασία ποια από αυτές τις προβλέψεις είναι η πλέον ακριβής. Εκείνο το οποίο είναι σημαντικό και σαφώς προκύπτει από τον πίνακα 8, είναι ότι η προσφορά της Νοτίου Αφρικής και της Ρωσίας θα εξακολουθήσει να κυριαρχεί στην παγκόσμια προσφορά πλατίνας και ότι θα εμφανισθεί μέτρια αύξηση της ζήτησης. Δεδομένου ότι η προσφορά από άλλες γεωγραφικές περιοχές και από ανακύκλωση είναι ελάχιστη, οιαδήποτε έλλειψη προσφοράς σε σχέση με τη ζήτηση μπορεί να καλυφθεί μόνο είτε από τη Νότιο Αφρική, είτε από τη Ρωσία. Είναι απίθανο ότι οι πωλήσεις της Ρωσίας θα είναι επαρκείς για να καλύψουν τυχόν μελλοντική ανισορροπία προσφοράς και ζήτησης, λόγω του γεγονότος ότι το ορυχείο Noril'sk δεν είναι πλήρως λειτουργικό (λόγω έλλειψης ανταλλακτικών και εξαρτημάτων και λόγω άλλων προβλημάτων, όπως η βλάβη στην τοπική εγκατάσταση παραγωγής ρεύματος). Επιπλέον είναι απίθανο να γίνει το ορυχείο πλήρως λειτουργικό χωρίς σημαντικές, πιθανώς δυτικές, επενδύσεις. Τέτοιες επενδύσεις είναι απίθανο να γίνουν κατά τα προσεχή έτη, διότι ο τυχόν επενδυτής θα πρέπει προηγουμένως να καλύψει ζημιές περιβάλλοντος, προτού επενδύσει στην εγκατάστασή.

(135) Η Johnson Matthey εκτιμά ότι οι Ρώσοι πωλούσαν από τα αποθέματα «τουλάχιστον κατά τα τέσσερα από τα πέντε χρόνια μετά το 1991». Υφίσταται συνεπώς ερώτημα σχετικά με το πόσο χρόνο μπορούν να καλύψουν τα αποθέματα, τα οποία θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για να συμπληρώσουν τυχόν κενά μεταξύ της ζήτησης από τον δυτικό κόσμο και της παραγωγής. Στο ερώτημα αυτό δεν μπορεί να δοθεί ακριβής απάντηση, αλλά [... αναφέρεται ότι, με το σημερινό επίπεδο πωλήσεων, τα ρωσικά αποθέματα θα εξαντληθούν κατά το τέλος του 1997. Η άποψη αυτή ...] παρουσιάζεται στον πίνακα 8, ο οποίος εμφανίζει μείωση των ρωσικών πωλήσεων.

(136) Σε μια αναπτυσσόμενη αγορά είναι συνεπώς πιθανή η εμφάνιση μιας έλλειψης προσφοράς, η οποία στην πράξη μπορεί να καλυφθεί μόνον από τους παραγωγούς της Νοτίου Αφρικής.

B.4. Τα οικονομικά στοιχεία που αποτελούν τη βάση της ανάλυσης της Επιτροπής για τη δεσπόζουσα θέση στη βιομηχανία πλατίνας

(137) Η Επιτροπή έχει την άποψη ότι ο ανταγωνισμός στη βιομηχανία πλατίνας είναι βασικά υπόθεση μεταξύ των τεσσάρων κυρίων προμηθευτών: Amplats, Implats, LPD και Ρωσίας οι οποίοι και έχουν το 90 % της αγοράς. Πέραν τούτου, έκαστος αυτών των παραγόντων είναι γνώστης της επίδρασης που έχει στην αγορά, πράγμα το οποίο επηρεάζει ανάλογα τη σχετική συμπεριφορά του. Οι λόγοι που αιτιολογούν την άποψη αυτή είναι οι εξής:

(138) α) Η βιομηχανία της πλατίνας είναι μια βιομηχανία φυσικών πόρων, η οποία παράγει ένα ομογενές προϊόν με τιμή που καθορίζεται στη χρηματιστηριακή αγορά. Κάθε ένας από τους τέσσερεις κυρίους παραγωγούς έχει επίγνωση της σημασίας του στην αγορά. Τούτο είναι προφανές, για παράδειγμα, στην έκθεση που συντάχθηκε από [...] που δείχνει ότι [...] ένας περιορισμός στην παραγωγή της νέας επιχείρησης θα οδηγούσε σε αύξηση τιμών. Παρομοίως, φαίνεται ότι οι Ρώσοι διαπίστωσαν τα πλεονεκτήματα πώλησης πλατίνας σε μια αγορά με ισχυρή ζήτηση (βλέπε κατωτέρω). Για το λόγο αυτό οι παραγωγοί έχουν επίγνωση του κινδύνου συμπίεσης των τιμών της πλατίνας. Σε οικονομικούς όρους οι προμηθευτές δεν θεωρούν ότι είναι υποχρεωμένοι απλώς να «υφίστανται τις τιμές της αγοράς». Αυτό θα συμβαίνει ακόμα λιγότερο μετά τη συγχώνευση της Implats και της LPD όταν θα είναι αρχικά τρεις και σύντομα κατόπιν δύο οι κύριοι προμηθευτές (λαμβάνοντας υπόψη τη μείωση των ρωσικών πωλήσεων, βλέπε κατωτέρω).

β) Η βιομηχανία πλατίνας είναι μια βιομηχανία υψηλού σταθερού κόστους χωρίς ευέλικτη διάθροση κόστους. [...] π.χ. υποστηρίζει ότι το σταθερό κόστος αντιστοιχεί στο 70 % του συνολικού κόστους. [...] η παραγωγή δεν μπορεί να μεταβάλλεται σημαντικά με αυτήν τη διάρθρωση υψηλού σταθερού κόστους, ακόμα και όταν, πράγμα το οποίο συμβαίνει, μερικά φρεάτια παραγωγής συμβάλλουν λίγο ή καθόλου στην αποδοτικότητα. [...] τα προηγούμενα στοιχεία υποδηλώνουν μια στρατηγική να κλείσουν τα φρεάτια με μικρό περιθώριο αποδοτικότητας και η δραστηριότητα να επικεντρωθεί στα περισσότερο αποδοτικά. Αυτό το σκεπτικό απορρίφθηκε από [...] διότι θα οδηγούσε σε συστηματική μείωση της αποδοτικότητας. Το κόστος που δεν μπορεί να μειωθεί, θα έπρεπε να επιμερισθεί στα παραμένοντα φρεάτια, καθιστώντας έτσι κάθε οριακό φρεάτιο μη αποδοτικό, πράγμα το οποίο θα οδηγούσε συνεχώς στην ανάγκη νέας σειράς κλεισίματος φρεατίων εξόρυξης [...]. Για το λόγο αυτό, ένας παραγωγός πλατίνας, προκειμένου να αποφασίσει σχετικά με το κατάλληλο επίπεδο παραγωγής, θα πρέπει να εξετάσει τη συνολική κατάσταση στο κόστος της επιχείρησής του και όχι απλώς το λειτουργικό κόστος των μεμονωμένων φρεατίων εξόρυξης.

Επιπλέον το κόστος προσωρινού κλεισίματος και εκ νέου ανοίγματος φρεατίων εξόρυξης αυξάνει το βαθμό «ακινήσιμης» της παραγωγής. Τα μειωμένα φρεάτια εξόρυξης δεν τίθενται εντός και εκτός παραγωγής απλώς ανάλογα με τις βραχυχρόνιες μεταβολές στην τιμή της πλατίνας.

Η Επιτροπή παρουσίασε μια σύγκριση κόστους των κυριότερων παραγωγών της Νοτίου Αφρικής στο παράρτημα II με βάση στοιχεία της Implats. Τούτο αποτελεί απλώς μια σύγκριση του επιπέδου του λειτουργικού κόστους φρεατίων και όχι τις καμπύλες οριακού κόστους της παραγωγής πλατίνας. Πράγματι, ένα μεγάλο τμήμα του λειτουργικού κόστους ενός φρεατίου εξόρυξης δεν μεταβάλλεται με την παραγωγή του φρεατίου αλλά παραμένει σταθερό. Επιπλέον, όπως αναφέρεται ανωτέρω, οι αποφάσεις για την παραγωγή ενός ορυχείου πλατίνας βασίζονται σε μια ποικιλία παραγόντων εκτός του βραχυχρόνιου λειτουργικού κόστους και του περιθωρίου αποδοτικότητας των επιμέρους φρεατίων εξόρυξης. Για το λόγο αυτό οι καμπύλες κόστους στο παράρτημα II δεν αντιπροσωπεύουν ούτε την βραχυχρόνια ούτε την μακροχρόνια καμπύλη προσφοράς των επιμέρους παραγωγών, αλλά αποτελούν μόνο μια σύγκριση του λειτουργικού κόστους.

- γ) Στη βιομηχανία πλατίνας, ένα χαρακτηριστικό της κατάχρησης δεσποζουσας θέσης θα ήταν η ελεγχόμενη μείωση της παραγωγής, που θα οδηγούσε σε αύξηση τιμής. Για να είναι επιτυχής αυτή η μορφή κατάχρησης, είναι καθοριστικό μην είναι αρκετή η αντίδραση (υπό μορφή αύξησης της προσφοράς) εκ μέρους των οριακών πηγών ανακύκλωσης, των παραγωγών εκτός του ολιγοπωλίου και των κατόχων αποθεμάτων, ώστε να καλύψει το κενό που δημιουργείται στην αγορά με τη μείωση της παραγωγής.

Στο θέμα αυτό είναι ιδιαίτερα χρήσιμη η διαπίστωση ότι από τα υπάρχοντα στοιχεία δεν προκύπτουν επαρκείς ενδείξεις για αντίδραση εκ μέρους των οριακών πηγών. Σε όρους όγκου, η αγορά πλατίνας αυξήθηκε από 2,8 σε 5,2 εκατομμύρια ουγγιές μεταξύ του 1985 και του 1995. Από τις 2,4 εκατομμύρια ουγγιές προμήθευσαν η Amplats, η LPD και η Ρωσία, ενώ οι άλλοι προμηθευτές και η ανακύκλωση κάλυψαν το υπόλοιπο της αύξησης. Οι προμηθευτές, εκτός της Ρωσίας και της Νοτίου Αφρικής, αύξησαν το μερίδιό τους στην αγορά από 6 % το 1985 μόνο στο 7 % το 1995, ενώ η ανακύκλωση αυξήθηκε από 2 % στο 6 % της συνολικής αγοράς κατά την ίδια περίοδο. Συνεπώς δεν είναι ρεαλιστικό να πιστεύει κανείς ότι η ανακύκλωση και οι οριακοί προμηθευτές εκτός της Νοτίου Αφρικής και της Ρωσίας θα μπορούσαν να είχαν αποτρέψει την ουσιαστική αύξηση των τιμών της πλατίνας, εάν η Amplats, η LPD και η Ρωσία δεν είχαν καλύψει την πρόσθετη ζήτηση πλατίνας.

Κατά την περίοδο 1985-1995 διατέθηκε στην αγορά μια μικρή σχετικά ποσότητα από τα εξορυγμένα αποθέματα (πλην των ρωσικών). Αυτό παρά το γεγονός ότι οι πραγματικές τιμές πλατίνας αυξήθηκαν από 400 δολάρια ΗΠΑ ανά ουγγιά το 1985 και παρέμειναν πάνω από 600 δολάρια ΗΠΑ κατά τα έτη 1986 έως 1989, και σε συνδυασμό με το ότι η ετήσια ζήτηση αυξήθηκε κατά 2,4 εκατομμύρια ουγγιές κατά την περίοδο 1985 έως 1995. Η μείωση των αποθεμάτων κατά την περίοδο αυτή έφθασε στο μέγιστο σημείο το 1987 και το 1988 με 220 000 και 370 000 ουγγιές αντιστοίχως, που ισοδυναμεί με το 10 % (κατ' ανώτατο όριο) της ζήτησης, αλλά αυτό δεν απέτρεψε την αύξηση της τιμής της πλατίνας μεταξύ του 1986 και του 1987. Για το λόγο αυτό, η μείωση των αποθεμάτων δεν θα μπορούσε να αποτελέσει επαρκές στοιχείο ελέγχου της συμπεριφοράς μιας επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση στην αγορά πλατίνας κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου.

Τα μέρη υποστήριξαν ότι από το 1985 υπήρξε συγκέντρωση αποθεμάτων η οποία ανέρχεται σε 4 εκατομμύρια ουγγιές με τη μορφή ράβδων πλατίνας για επένδυση. Οι περισσότερες από αυτές τις ράβδους έχουν πωληθεί σε ιδιώτες επενδυτές στην Ιαπωνία και είναι ευρέως κατανεμημένες. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι αυτές οι ράβδοι θα μπορούσαν να επιστρέψουν στην αγορά και να λειτουργήσουν ως δύναμη επιβολής πειθαρχίας όσον αφορά τις τιμές. Πάντως, λόγω του ότι η κατοχή αυτών των ράβδων είναι ευρέως κατανεμημένη, ότι αποτελούν τμήμα επενδυτικών σχεδίων ιδιωτών και ότι αγοράζονται για αποθησαύριση, είναι απίθανο να έχουν την ίδια επίδραση στην πειθαρχία της αγοράς, όπως θα συνέβαινε εάν ένας και μόνο φορέας κατείχε όλη αυτή την ποσότητα όπως στην περίπτωση των ρωσικών αποθεμάτων. Επιπλέον, μόνο κατά τη διάρκεια ενός έτους (1986) ορισμένη ποσότητα αυτού του μετάλλου επέστρεψε στην αγορά, και τότε μόνο ένας τύπος ράβδου. Εν πάση περιπτώσει, η αγορά και η πώληση ενός περιορισμένου αποθέματος (4 εκατομμύρια ουγγιές), μάλλον θα υφίσταται την ισχυρή επίδραση των βασικών παραγόντων της προσφοράς και της ζήτησης πλατίνας, και συνεπώς τις ενέργειες των παραγωγών. Τούτο συμφωνεί επίσης με το συμπέρασμα της μελέτης του RSI για τους παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή της πλατίνας ότι «αντίθετα με το χρυσό, στην καλύτερη περίπτωση, υπάρχουν περιορισμένα αποθέματα για να καλύψουν περιοδικές αιχμές της ζήτησης για επένδυση» [(βλέπε τμήμα VI.A.2. σημείο (ii))].

Συνεπώς όπως προαναφέρθηκε, η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι η οριακή αύξηση της προσφοράς μέσω μείωσης των αποθεμάτων, τα νέα ορυχεία και η ανακύκλωση αποτελούν σημαντικές πειθαρχικές δυνάμεις, οι οποίες θα μπορούσαν να αποτρέψουν την κατάχρηση μιας δεσποζουσας θέσης την οποία κατέχουν από κοινού η

Amplats, η Implats/LPD και οι Ρώσοι ⁽¹²⁾. Πράγματι, το αποτέλεσμα της προτεινόμενης συγκέντρωσης είναι ακριβώς ότι οι συγχωνευμένες Implats/LPD δεν θα έχουν κίνητρο να αναλάβουν κάποια επέκταση αντίθετη με το συνολικό συμφέρον του ολιγοπωλίου (βλέπε κατωτέρω). Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι οποιοσδήποτε οριακός παράγων θα πρέπει, κατά τη λήψη αποφάσεων, να λάβει υπόψη τον καθοριστικό ρόλο των μελών του ολιγοπωλίου στην αγορά.

- (139) Προκύπτει το συμπέρασμα ότι μια οικονομική ανάλυση του ανταγωνισμού και της δεσπόζουσας θέσης στη βιομηχανία πλατίνας θα πρέπει να ξεκινήσει με την προϋπόθεση ότι οι τέσσερις κύριοι παραγωγοί γνωρίζουν καλά ότι οι τιμές επηρεάζονται από τις δικές τους αποφάσεις σχετικά με την παραγωγή, και ότι η οριακή προσφορά δεν είναι επαρκής ώστε να αποτρέψει πρακτικές μονοπωλίων. Υπό το πρίσμα αυτό πρέπει να θεωρηθεί, στις επόμενες παραγράφους, η ανάλυση της ολιγοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης ως πολύ πιθανή συνέπεια της συγχώνευσης.

B.5. Ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση

- (140) Παρόμοια αρνητικά αποτελέσματα με αυτά τα οποία προκύπτουν από μια δεσπόζουσα θέση, την οποία κατέχει μια εταιρεία, προκύπτουν από μια δεσπόζουσα θέση την οποία κατέχει ένα ολιγοπώλιο. Αυτή η κατάσταση μπορεί να εμφανισθεί εκεί όπου η απλή προσαρμογή των μελών του ολιγοπωλίου στις συνθήκες της αγοράς προκαλεί παράλληλη συμπεριφορά μη συμβιβάσιμη με τον ανταγωνισμό, οπότε το ολιγοπώλιο αποκτά δεσπόζουσα θέση. Για το λόγο αυτό δεν θα απαιτείτο ενεργός αθέμιτη συνεργασία για τα μέλη του ολιγοπωλίου ώστε να αποκτήσουν κυρίαρχη θέση και να συμπεριφέρονται σε ένα σημαντικό βαθμό ανεξάρτητα από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές, τους πελάτες και τελικά τους καταναλωτές.
- (141) Στην αγορά πλατίνας η Amplats, η Implats, η LPD και οι Ρώσοι ελέγχουν προμηθεύουν και σχηματίζουν ένα ολιγοπώλιο, ενώ ακόμη και πριν από την συγχώνευση η αγορά πλατίνας εμφανίζεται να έχει πολλά από τα χαρακτηριστικά μιας ολιγοπωλιακής αγοράς, μη συμβιβάσιμης με τον ανταγωνισμό:
- Από την πλευρά της ζήτησης υπάρχει μια μέτρια αύξηση, ανελαστική ζήτηση και ασήμαντη σε ανιστάθμισμα δύναμη του αγοραστή. Οι αγοραστής, για το λόγο αυτό, είναι ιδιαίτερα ευάλωτοι στο ενδεχόμενο μιάς καταχρηστικής εκμετάλλευσης.
 - Η πλευρά της προσφοράς παρουσιάζει υψηλή συγκέντρωση, με υψηλή διαφάνεια της αγοράς

ενός ομογενούς προϊόντος, ώριμη τεχνολογία παραγωγής, υψηλούς φραγμούς εισόδου στην αγορά (συμπεριλαμβανομένων υψηλών εφάπαξ εξόδων) και οι παραγωγοί έχουν χρηματικοοικονομικούς δεσμούς και πρόσβαση σε πολλές αγορές. Τα χαρακτηριστικά αυτά της προσφοράς διευκολύνουν τους προμηθευτές να έχουν παράλληλη συμπεριφορά και τους παρακινούν να πράξουν έτσι, χωρίς καμμία δυνατότητα αντιστάθμισης από την πλευρά της ζήτησης.

- (142) Ως αποτέλεσμα αυτών των χαρακτηριστικών της αγοράς, ο βαθμός ανταγωνισμού στην αγορά πλατίνας ήταν μέχρι τώρα χαμηλός με ορισμένα μόνο στοιχεία ανταγωνισμού να υφίστανται στο παρελθόν και μια τάση προς ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση. Η παρούσα συγχώνευση θα οδηγήσει στην εξαφάνιση αυτών των στοιχείων και στη δημιουργία μιας ολιγοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης επί ζημία, τελικά, των καταναλωτών.

Τα χαρακτηριστικά της αγοράς πλατίνας είναι ικανά να οδηγήσουν σε ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση

i) Διαφάνεια αγοράς και ομοιογένεια

- (143) σε μια διαφανή αγορά είναι εύκολο για μια εταιρεία να ακολουθήσει τις κινήσεις των ανταγωνιστών της και να προσαρμόσει ανάλογα τις αποφάσεις της. Στην αγορά ενός προϊόντος όπως η πλατίνα, το προϊόν είναι ομογενές και οι σημαντικότερες παράμετροι της αγοράς είναι η τιμή και η προσφερόμενη ποσότητα.
- (144) Η φύση της πλατίνας, ως βασικό προϊόν, και το εμπόριο πλατίνας στα χρηματιστήρια μετάλλων καθιστούν την αγορά πολύ διαφανή σε όρους τιμών.
- (145) Οι ποσότητες που προσφέρονται στην αγορά είναι άμεσα γνωστές στη βιομηχανία. Πρώτον, οι ποσότητες που πωλούνται στα χρηματιστήρια μετάλλων είναι δημόσια γνωστές και θα γίνονταν αμέσως γνωστό σε όλους τους παράγοντες της αγοράς, εάν π.χ. πωλήθηκαν στα χρηματιστήρια μετάλλων σημαντικές νέες ποσότητες. Δεύτερον, οι στατιστικές παραγωγής και πωλήσεων δημοσιεύονται σε κανονικά χρονικά διαστήματα από εταιρείες όπως η Johnson Matthey και η Degussa. Ακόμα και στοιχεία των ρωσικών πωλήσεων είναι διαθέσιμα από δημόσιες πηγές, π.χ. από τις εν λόγω δημοσιεύσεις, και φαίνεται να υπάρχει σύμπτωση απόψεων στον κλάδο όσον αφορά τη γενική κατάσταση του ρωσικού ορυχείου, το επίπεδο παραγωγής του, ενώ συγκλίνουν και οι εκτιμήσεις για τα ρωσικά αποθέματα και κοιτάσματα. Τρίτον, ο αριθμός των απευθείας πελατών είναι σχετικά μικρός και είναι εύκολο για τους παραγωγούς να βρίσκονται σε επαφή με όλους τους πιθανούς και τους εν ενεργεία πελάτες. Τέταρτον, το γεγονός ότι η περισσότερη πλατίνα πωλείται με μακροχρόνια συμβόλαια (βλέπε κατωτέρω), σημαίνει ότι οι πελάτες μπορούν να αντιδράσουν σε νέες προσ-

⁽¹²⁾ Πράγματι, κατά συνέπεια θα προέκυπτε το συμπέρασμα ότι ακόμη και μια υποθετική επιχείρηση η οποία ελέγχει όλη την παραγωγή της Νοτίου Αφρικής και της Ρωσίας, έχοντας έτσι ένα μερίδιο αγοράς 90 %, δεν θα κατείχε δεσπόζουσα θέση.

φορές μόνον με κάποια χρονική καθυστέρηση και θα είναι αμέσως γνωστό στους ανταγωνιστές εάν ένας πελάτης αποφασίσει να αλλάξει προμηθευτές. Τέλος, ρήτρες στα μακροχρόνια συμβόλαια που εμποδίζουν την επαναπώληση της πλατίνας, η οποία αγοράστηκε με το συμβόλαιο (βλέπε κατωτέρω), περιορίζουν τον αριθμό των πωλητών στην αγορά και αυξάνουν έτσι τη διαφάνεια.

- (146) Στη βιομηχανία πλατίνας νέα παραγωγική ικανότητα προστίθεται συνήθως μέσω μεμονωμένων επενδύσεων. Λεπτομέρειες τέτοιων επενδύσεων, οι οποίες οδηγούν σε αύξηση της παραγωγικής ικανότητας, γίνονται ελίσης γνωστές στον κλάδο. Τα σχέδια επέκτασης της Stillwater's και τα ακριβή επίπεδα της αναμενόμενης παραγωγής του καινούργιου ορυχείου Hartley στη Ζιμπάμπουε είναι, για παράδειγμα, γνωστά στο κοινό.
- (147) Προφανώς, η διαφάνεια δεν εκτείνεται σε όλα τα θέματα τα σχετικά με τις δραστηριότητες εξόρυξης και καθαρισμού πλατίνας των μεμονωμένων εταιρειών. Ορισμένα στοιχεία τηρούνται ως επιχειρηματικά μυστικά. Σ' αυτή την περίπτωση ανήκουν λεπτομέρειες σχετικά με τις συμβάσεις των πελατών, τα λεπτομερή στοιχεία παραγωγής, τα οποία αφορούν τη διαβάθμιση του μεταλλεύματος και την ακριβή ποιότητα και έκταση των κοιτασμάτων. Επιπλέον, παρότι ο κλάδος έχει μια ορισμένη γνώση των ρωσικών δραστηριοτήτων, η γνώση αυτή δεν είναι πλήρης.
- (148) Πάντως, εξάγεται συνολικά το συμπέρασμα ότι υπάρχει μια σχετικά υψηλή διαφάνεια στη βιομηχανία πλατίνας όσον αφορά τις τιμές, τις παραγόμενες και πωλούμενες ποσότητες, τις αυξήσεις παραγωγικής ικανότητας μέσω νέων σχεδίων επενδύσεων και τα συνολικά κοιτάσματα των παραγωγών. Η διαφάνεια της αγοράς αυξάνεται από το γεγονός ότι αποτελείται από μια σχετικώς μικρή και κλειστή ομάδα εταιρειών. Οι πληροφορίες φαίνεται ότι διαδίδονται ταχύτατα μέσω περισσότερο ατύπων διόδων αυτού του κλάδου. Ουσιαστικά όλοι οι βασικοί παράγοντες της αγοράς γνωρίζονται μεταξύ τους προσωπικά και συναντώνται συχνά. Είναι επίσης σύνηθες το φαινόμενο μετακίνησης βασικών στελεχών από επιχείρηση σε επιχείρηση. Για παράδειγμα, ο κ. Gilbertson, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Gencor είναι ο πρώην πρόεδρος της Rustenburg Platinum Mines (τώρα Amplats). Η υψηλή διαφάνεια της αγοράς και η ομοιογένεια του προϊόντος επιτρέπουν στους βασικούς φορείς να γνωρίζουν ο ένας τις κινήσεις του άλλου και έτσι διευκολύνεται ανάλογα η παράλληλη συμπεριφορά, η οποία είναι ασυμβίβαστη με τον ανταγωνισμό.

ii) Η ζήτηση είναι ανελαστική ως προς την τιμή στη σημερινή κλίμακα τιμών

- (149) Όπως εξετάσθηκε στο τμήμα για τον ορισμό του προϊόντος — αγοράς, επειδή η πλατίνα είναι απαραίτητη για πολλές χρήσεις, φαίνεται ότι η ζήτηση

πλατίνας είναι ανελαστική ως προς την τιμή (αριθμητικά μικρότερη από 1), στη σημερινή κλίμακα τιμών. Η χαμηλή ελαστικότητα της ζήτησης πλατίνας ως προς την τιμή δημιουργεί ένα μεγαλύτερο κίνητρο παράλληλης συμπεριφοράς μη συμβιβάσιμης με τον ανταγωνισμό, διότι όλοι οι προμηθευτές θα έχαναν εάν συμμετείχαν στον ανταγωνισμό τιμών. Επιπλέον, ο ανταγωνισμός τιμών στην αγορά πλατίνας φαίνεται να είναι σχετικά ασθενής (βλέπε κατωτέρω).

iii) Οι αγοραστές δεν διαθέτουν αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη

- (150) σύμφωνα με τα μέρη, οι αγοραστές είναι ιδιαίτερα συγκεντρωμένοι: υπάρχουν περίπου δεκα κύριοι αγοραστές σε παγκόσμια βάση, οι οποίοι διαθέτουν σημαντική αγοραστική δύναμη. Πάντως δύο από τους μεγαλύτερους παραγωγούς, η Johnson Matthey και η Engelhard, είναι συνδεδεμένοι με την Amplats. Επιπλέον, το σχετικά χαμηλό επίπεδο εκπτώσεων που παραχωρούνται στους πελάτες, και οι ρήτρες στα μακροχρόνια συμβόλαια, οι οποίες εμποδίζουν πελάτες από το να επαναπωλήσουν μια ποσότητα χωρίς την έγκριση του παραγωγού (βλέπε κατωτέρω) αποτελούν ενδείξεις έλλειψης δύναμης εκ μέρους του αγοραστή. Μεγαλύτερη σημασία έχει το ότι, με την εξαίρεση μιας μεγάλης αυτοκινητοβιομηχανίας (η οποία επιτυγχάνει έκπτωση), οι κατασκευαστές δεν είναι οι τελικοί χρήστες και οι αυξήσεις τιμών μετακυλιούνται απλώς στους πελάτες τους. Οι τελικοί αγοραστές πλατίνας δεν διαθέτουν μάλλον ουσιαστική αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη, λόγω του ότι το προϊόν είναι απαραίτητο από τη φύση του και του μεγάλου αριθμού των τελικών πελατών.

iv) Προβλέπεται μέτρια αύξηση της ζήτησης

- (151) προβλέπεται ότι η ζήτηση θα αυξάνεται κατά μέσον όρο με ένα μέτριο ρυθμό, περίπου 3 % ανά έτος, κατά τα επόμενα πέντε έτη. Έτσι το 2000 η συνολική αγορά θα ανέρχεται σε περίπου 5,7 εκατομμύρια ουγγιές (δηλαδή 1 εκατομμύριο ουγγιές μεγαλύτερη απ' ό, τι το 1995). Μια σχετικά σταθερή αγορά δεν θα ενθαρρύνει την είσοδο νέων ανταγωνιστών ή επιθετικές κινήσεις για την κάλυψη της επέκτασης της αγοράς και για το λόγο αυτό είναι απίθανο να παρέχει σημαντικά κίνητρα για ανταγωνισμό.

v) Οι τεχνολογίες εξόρυξης και καθαρισμού είναι ώριμες

- (152) οι επιχειρήσεις προσπαθούν συνεχώς, στο πλαίσιο της συνήθους δραστηριότητάς τους, να μειώσουν τα έξοδά τους, εισάγοντας νέες μεθόδους εργασίας και νέες τεχνολογίες παραγωγής. Για το λόγο αυτό, οι περισσότερες βιομηχανίες βελτιώνουν με το χρόνο τις μεθόδους εργασίας και τις τεχνολογίες που χρησιμοποιούν. Η βιομηχανία εξόρυξης πλατίνας δεν αποτελεί εξαίρεση σχετικά με το θέμα αυτό. Επιπλέον

ον είναι επίσης σύνηθες να υφίστανται ορισμένες διαφορές στις μεθόδους εργασίας μεταξύ επιχειρήσεων της ίδιας βιομηχανίας. Έτσι υπάρχουν αναγνωρισμένες διαφορές στις μεθόδους εργασίας των τεσσάρων κυριών παραγωγών πλατίνας. Η LPD έτσι αναγνωρίζεται ότι είναι το πιο προηγμένο τεχνολογικά και αποτελεσματικό ορυχείο πλατίνας της Νοτίου Αφρικής. Αναγνωρίζεται επίσης στον κλάδο, ότι ο ανταγωνισμός από την LPD ανάγκασε την Amplats και την Implats να μειώσουν τα δικά τους έξοδα.

- (153) Πάντως, οι τεχνολογικές εξελίξεις στη βιομηχανία εξόρυξης πλατίνας λαμβάνουν χώρα με σχετικά αργούς ρυθμούς. Δεν αναμένονται σημαντικές τεχνολογικές μεταβολές, οι οποίες θα μπορούσαν να αλλάξουν εκ βάθρων την παραγωγική δομή της βιομηχανίας πλατίνας. Συνεπώς, η πρόοδος στην τεχνολογία εξόρυξης ή καθαρισμού δεν αναμένεται να αποτελέσει πηγή έντονου ανταγωνισμού.

vi) Υψηλοί φραγμοί στην είσοδο στην αγορά και ασήμαντοι νεοεισερχόμενοι.

- (154) Τα παγκόσμια υψηλής ποιότητας κοιτάσματα πλατίνας είναι στην κατοχή της Amplats, της Implats, της LPD και της Rvsíaw. Eidikótera, η Amplats, η Implats και η LPD ελέγχουν όλα τα οικονομικώς βιώσιμα κοιτάσματα στη Νότιο Αφρική. Τούτο αποτελεί σαφές φραγμό στην είσοδο. Επιπλέον η εξόρυξη και ο καθαρισμός πλατίνας αποτελούν βιομηχανία με ένταση κεφαλαίου. Οι απαιτήσεις κεφαλαίου αποτελούν επίσης υψηλούς φραγμούς στην είσοδο. Εξάλλου, ένα μεγάλο τμήμα αυτού του κόστους, ανάπτυξης ενός ορυχείου είναι εφάπαξ κόστος που αυξάνει έτσι τον επιχειρηματικό κίνδυνο κατά την έναρξη δραστηριοτήτων εξόρυξης πλατίνας. Φαίνεται ότι στο εγγύς μέλλον δεν αναμένεται η είσοδος σημαντικών νέων ανταγωνιστών, ικανών να αμφισβητήσουν την ισχύ του ολιγοπωλίου.

vii) Πρόσβαση σε πολλές αγορές και διαρθρωτικοί δεσμοί

- (155) Τα μέλη του ολιγοπωλίου συναντώνται μεταξύ τους σε όλες τις αγορές PGMs καθώς και σε άλλες αγορές, π.χ. η Gencor, η AAC και οι Ρώσοι είναι όλοι μεγάλοι παραγωγοί χρυσού.

- (156) Μεταξύ των περισσότερων παραγόντων του κλάδου υφίστανται διαρθρωτικοί δεσμοί. Ιδιαίτερα η AAC ελέγχει τη De Beers, την εταιρεία που είναι υπεύθυνη για τη λειτουργία του κεντρικού οργανισμού πώλησης, η οποία ελέγχει μεταξύ του 70 % και του 80 % των παγκόσμιων πωλήσεων αδαμάντων. Η De Beers και οι Ρώσοι σχηματίζει καρτέλ στην αγορά αδαμάντων. Επιπλέον η Gencor (μέσω της Samancor) και η AAC (μέσω της Vanadium) είναι μέτοχοι στην κοινή επιχείρηση ανοξείδωτου χάλυβα Columbus στη Νότιο Αφρική. Από το 1992 η Columbus καταβάλλει μεγάλες προσπάθειες επέκτασης ώστε να γίνει η κοινή επιχείρηση ο έκτος μεγαλύτερος παραγωγός ανοξείδωτου χάλυβα στον

κόσμο. Για να καλύψει τις ανάγκες της σε πρώτες ύλες, η Columbus έχει πρόσβαση στην μονάδα τήξης σιδήρου-χρωμίου ενός από τους ιδιοκτήτες της (Samancor). Και για τις ανάγκες της σε νικελ, έχει πρόσβαση στους εγχώριους παραγωγούς νικελ, την Amplats και την Implats. Παρότι οι ενέργειες αυτές δεν εμπίπτουν στις εμπορικές δραστηριότητες των PGMs αποδεικνύουν πάντως τις στενές συνδέσεις οι οποίες υπάρχουν μεταξύ των μερών και των ανταγωνιστών τους.

- (157) Στις 13 Μαρτίου 1996 (την ημέρα προφορικής ακρόασης της υπόθεσης) η AAC αγόρασε περίπου το 6 % των μετοχών της Lonrho PLC με δικαίωμα προτεραιότητας για περαιτέρω αγορά του 18 %. Η Sanlam, μια από τις μητρικές της Gencor, κατέχει περίπου το 3 % της Lonrho PC. Η κατοχή μεριδίου 25 % περίπου θα μπορούσε να επιτρέψει σημαντική επιρροή στην Lonrho PLC, λόγω του γεγονότος ότι οι υπόλοιπες μετοχές της επιχείρησης είναι ευρύτατα διεσπαρμένες. Αυτό επιβεβαιώνει το ενδιαφέρον της Amplats για τις δραστηριότητες της LPD και ενισχύει τους διαρθρωτικούς δεσμούς μεταξύ των προμηθευτών στον κλάδο της πλατίνας.

- (158) Οι προσβάσεις σε πολλές αγορές και οι διαρθρωτικοί δεσμοί μπορεί να έχουν επίδραση στη συμπεριφορά των μελών ενός ολιγοπωλίου, καθότι αυξάνουν τον κίνδυνο αντιποίνων, λόγω της ύπαρξης μεγάλου αριθμού δυνατοτήτων για αντίποινα, σε περίπτωση που ένα μέλος του ολιγοπωλίου συμπεριφέρεται κατά τρόπο μη αποδεκτό από τα άλλα μέλη. Στα έγγραφα που υποβλήθηκαν στα διοικητικά συμβούλια της Gencor και της Implats στις 6 Μαΐου 1994, παρουσιάστηκε από ένα σύμβουλο μελέτη που ανέφερε μια σειρά πιθανών αντιδράσεων των ανταγωνιστών στις επαφές της Implats με την LPD. Ένα πιθανό σενάριο περιλάμβανε τα ακόλουθα: «επιθέσεις και μηνύματα για αλλαγή της συμπεριφοράς — πόλεμος τιμών με συγκεκριμένο στόχο, π.χ. Rh [ρόδιο].»

viii) Συμπέρασμα

- (159) Η διαφάνεια της αγοράς και η ομοιογένεια του προϊόντος σε συνδυασμό με τα άλλα χαρακτηριστικά ζήτησης και προσφοράς έχουν δημιουργήσει μια κατάσταση η οποία οδηγεί σε ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση. Όπως εξετάζεται κατωτέρω, η τάση προς μια ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση επιβεβαιώνεται από το χαμηλό επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά κατά τις προηγούμενες δύο δεκαετίες.

Στο παρελθόν υπήρξε η τάση προς ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση

- (160) Η ανάπτυξη της αγοράς και οι εξελίξεις στα μερίδια της αγοράς κατά την τελευταία δεκαετία δείχνουν ότι στην αγορά υπήρχε ένα ορισμένο επίπεδο ανταγωνισμού. Πάντως, ο χαμηλός ανταγωνισμός και άλλα δείγματα συμπεριφοράς, κατά το παρελθόν, των μελών του ολιγοπωλίου, αποδεικνύουν, τον

χαμηλό βαθμό ανταγωνισμού και την τάση προς μια ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση κατά τις τελευταίες δύο δεκαετίες.

i) Ανάπτυξη της αγοράς και εξελίξεις στα μερίδια της αγοράς κατά το παρελθόν

(161) Όπως φαίνεται από τον πίνακα στο παράρτημα 6, η συνολική αγορά πλατίνας αυξήθηκε κατά 2,4 δισεκατομμύρια ουγγιές, από 2,8 σε 5,2 εκατομμύρια ουγγιές, στην περίοδο 1985-95. Η ανακύκλωση αυξήθηκε κατά 245 000 ουγγιές και αύξησε το μερίδιο της αγοράς της από 2 % σε 6 %. Πάντως, οι κύριοι αποδέκτες από την αύξηση στη ζήτηση ήταν η Ρωσία, η Amplats και η LPD, οι οποίες συνολικά αύξησαν την ποσότητα που προμηθεύουν κατά περίπου 2 εκατομμύρια ουγγιές. Η Ρωσία αύξησε το μερίδιο της αγοράς της από 8 % σε 23 %, κυρίως μέσω αυξημένων πωλήσεων από αποθέματα, και η LPD από [...] ⁽¹³⁾ σε [...] ⁽¹⁴⁾ μέσω αυξημένης παραγωγής, ενώ η επέκταση της Amplats δεν μπόρεσε να αποτρέψει μια μείωση του μεριδίου της στην αγορά από [...] ⁽¹⁵⁾ σε [...] ⁽¹⁶⁾. Η Implats δεν μπόρεσε να αυξήσει την παραγωγή της, και το μερίδιό της στην αγορά μειώθηκε από [...] ⁽¹⁷⁾ σε [...] ⁽¹⁸⁾. Αυτές οι μεταβολές στα μερίδια της αγοράς είναι ενδείξεις ενός ορισμένου επιπέδου ανταγωνισμού στην αγορά. Ειδικότερα, ο ανταγωνισμός για την επέκταση της αγοράς προήλθε από τη Ρωσία και την LPD, ενώ η Amplats δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως επιθετικός ανταγωνιστής, διότι το μερίδιό της στην αγορά μειώθηκε και η επιχείρηση επεκτάθηκε με ρυθμό ο οποίος απλώς της επέτρεψε να αμυνθεί της θέσης της ως πρώτου παραγωγού, ενώ είχε ευκαιρίες για περαιτέρω επέκταση.

ii) Χαμηλός βαθμός άμεσου ανταγωνισμού τιμών στις μακροχρόνιες συμβάσεις με πελάτες

(162) Τα στοιχεία δείχνουν ότι ο άμεσος ανταγωνισμός τιμών στην αγορά για μακροχρόνιες συμβάσεις με πελάτες, είναι μικρός. Οι τιμές καθορίζονται κυρίως στα χρηματιστήρια μετάλλων, αλλά σύμφωνα με πληροφορίες από τους πελάτες καθώς και από τα μέρη, περίπου το 90 % της πλατίνας πωλείται με μακροχρόνιες συμβάσεις και το 10 % στα χρηματιστήρια μετάλλων. Οι περισσότερες μακροχρόνιες συμβάσεις έχουν διάρκεια ενός έτους, αλλά συνήθως ανανεώνονται αυτόματα κατ' έτος. Συνεπώς, οι σχέσεις μεταξύ του προμηθευτή και του αγοραστή τείνουν να είναι σχετικά σταθερές. Οι μακροχρόνιες συμβάσεις περιέχουν συχνά ρήτρα, η οποία ορίζει ότι το μέταλλο πρέπει να χρησιμοποιηθεί για τους σκοπούς τους οποίους προορίζεται, και ειδικότερα ότι δεν μπορεί να επαναπωληθεί χωρίς την άδεια

του πωλητή, ο οποίος έχει επίσης το δικαίωμα να αγοράσει πάλι το μέταλλο, στην περίπτωση που ο αγοραστής δεν το χρειάζεται. Ως αντάλλαγμα για αυτούς τους περιορισμούς, στον αγοραστή γίνεται συχνά μια μικρή έκπτωση [...] ⁽¹⁹⁾ επί της τιμής της αγοράς. Πάντως, οι περιορισμοί αυτοί αποτρέπουν επίσης την προσφορά του μετάλλου σε άλλους πελάτες ή στα χρηματιστήρια μετάλλων και τον επηρεασμό έτσι της τιμής της αγοράς της πλατίνας. Ειδικότερα, οι μακροχρόνιες συμβάσεις των αυτοκινητοβιομηχανιών περιέχουν τέτοιους όρους, αλλά το ίδιο συμβαίνει και στην περίπτωση ορισμένων παραγωγών. Η Επιτροπή εκτιμά ότι μέχρι ποσοστό 40 % των ετήσιων πωλήσεων πλατίνας ενδέχεται να πωλείται με τέτοιου είδους περιορισμούς. Η σταθερότητα στις σχέσεις μεταξύ του προμηθευτή και του αγοραστή, οι μικρές εκπτώσεις και οι περιορισμοί στην μεταπώληση του μετάλλου αποδεικνύουν τον περιορισμένο άμεσο ανταγωνισμό τιμών στην αγορά πλατίνας.

(163) Τα μέρη, στην απάντησή τους, υποστηρίζουν ότι:

«Οι αμφιβολίες της Επιτροπής, όσον αφορά τον ανταγωνισμό τιμών, φαίνεται να σχετίζονται με την μικρή διακύμανση των εκπτώσεων προς τους πελάτες σε μια ομοιογενή όμως βιομηχανία δεν θα ήταν λογικό να αναμένεται μια τέτοια διακύμανση (είτε η αγορά ήταν απόλυτα ανταγωνιστική, είτε μονοπωλούμενη)» (Έκθεση NERA, σ. 27).

(164) Η Επιτροπή διαφωνεί με αυτό το συμπέρασμα σχετικά με τον ανταγωνισμό στον κλάδο της πλατίνας. Μερικές φορές οι προμηθευτές ανταγωνίζονται για μακροχρόνιες συμβάσεις με πελάτες. Πράγματι, ένας σημαντικός παράγων που εξηγεί την ανάπτυξη της LPD κατά τα πρόσφατα έτη, ήταν η σημαντική σύμβαση προμηθείας της εταιρείας με την Engelhardt. Για τη σύμβαση αυτή εξεδήλωσε ενδιαφέρον και η Amplats, αλλά η LPD προσέφερε καλύτερους όρους και της ανατέθηκε η σύμβαση, παρότι η Engelhardt συνδέεται με την AAC. Σε μια αγορά με περιορισμένο αριθμό προμηθευτών και πελατών, όπου οι τιμές του μετάλλου που πωλείται με βάση μακροχρόνιες συμβάσεις αναπροσαρμόζονται σύμφωνα με τις τιμές της αγοράς, ο ανταγωνισμός τιμών θα ελάμβανε την μορφή προσφερομένων εκπτώσεων, στην περίπτωση που οι προμηθευτές ανταγωνίζονται για τις σημαντικές συμβάσεις. Πράγματι, δεν θα ήταν λογικό οι εκπτώσεις να μην περιλαμβάνονται μεταξύ των παραμέτρων που λαμβάνει υπόψη του ο αγοραστής κατά την επιλογή του προμηθευτή. Πάντως, τα στοιχεία δείχνουν ότι στην αγορά υπάρχει χαμηλό επίπεδο τέτοιου ανταγωνισμού.

iii) Ο χαμηλός βαθμός ανταγωνισμού αποδεικνύεται από τα διατηρούμενα υψηλά επίπεδα τιμών

(165) Τα μέρη, στην απάντησή τους, υποστηρίζουν ότι οι πραγματικές τιμές πλατίνας σε ραντ μειώθηκαν κατά

⁽¹³⁾ Λιγότερο από 10 %

⁽¹⁴⁾ Λιγότερο από 15 %.

⁽¹⁵⁾ Λιγότερο από 50 %.

⁽¹⁶⁾ Λιγότερο από 40 %.

⁽¹⁷⁾ Λιγότερο από 40 %.

⁽¹⁸⁾ Λιγότερο από 25 %.

⁽¹⁹⁾ Λιγότερο από 5 %.

τη διάρκεια της δεκαετίας του '90 προκαλώντας ανταγωνιστικές πιέσεις στους προμηθευτές της Νοτίου Αφρικής:

«Εάν ληφθεί υπόψη ο σχετικά υψηλός πληθωρισμός που επικράτησε στην οικονομία της Νοτίου Αφρικής κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, είναι προφανής η απότομη μείωση των επιπέδων της πραγματικής τιμής της πλατίνας καθόλη τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990. Το 1995 η μέση τιμή ήταν χαμηλότερη κατά το ήμισυ εκείνης που ίσχυε τα προηγούμενα δέκα έτη. Το γεγονός αυτό δίνει μια αίσθηση της πίεσης του ανταγωνισμού στην οποία εξετέθησαν οι προμηθευτές της Νοτίου Αφρικής κατά τα πρόσφατα έτη» (έκθεση NERA, σ. 18).

(166) Η ετήσια εξέλιξη των πραγματικών τιμών πλατίνας από το 1975 έως το 1995 σε δολάρια ΗΠΑ, γιεν και ραντ εμφανίζεται στο παράρτημα V. Διαπιστώνεται ότι οι πραγματικές τιμές πλατίνας σε ραντ κινήθηκαν από 1 500 ραντ ανά ουγγιά σε άνω των 3 000 ραντ ανά ουγγιά το 1980 και το 1986. Με εξαίρεση το 1982, η πραγματική τιμή της πλατίνας παρέμεινε πάνω από 2 000 ραντ ανά ουγγιά καθ' όλη την περίοδο 1978-1990. Λαμβάνοντας υπόψη την αύξηση της ζήτησης από το 1985 και το γεγονός ότι η LPD και η Ρωσία αύξησαν το μερίδιό τους στην αγορά, θα πρέπει να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι η LPD και η Ρωσία έπαιξαν κρίσιμο ρόλο στη μείωση των πραγματικών τιμών κατά τα τελευταία πέντε χρόνια, σχεδόν στο επίπεδο που ίσχυε στο μέσον της δεκαετίας του 1970. Τούτο αποτελεί μια περαιτέρω επιβεβαίωση ότι, κατά τα τελευταία πέντε έτη, ασκήθηκε κάποιος ανταγωνισμός από την LPD και τη Ρωσία, αλλά αυτό δεν ισχύει βεβαίως εάν ληφθεί υπόψη το σύνολο της περιόδου των τελευταίων δύο δεκαετιών.

(167) Επιπλέον, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η σχετικά μικρή ποσότητα πλατίνας η οποία πωλείται στα χρηματιστήρια μετάλλων και η ύπαρξη μακροπρόθεσμων συμβάσεων θα μπορούσε να δώσει στους παραγωγούς σημαντική δυνατότητα να επηρεάζουν τις εξελίξεις των τιμών της αγοράς. Πρώτον, οι μακροπρόθεσμες συμβάσεις δίνουν στους παραγωγούς μεγαλύτερο έλεγχο ως προς τον προσορισμό των ποσοτήτων που παραδίδονται και έτσι στην τιμή της αγοράς. Τούτο συμβαίνει ειδικότερα στις συμβάσεις με περιορισμούς μεταπώλησης του μετάλλου. Γι' αυτό, οι μακροπρόθεσμες συμβάσεις τείνουν να αποτρέψουν τα μέταλλα από το να επηρεάζουν κατευθείαν την εξέλιξη της τιμής της αγοράς στα χρηματιστήρια μετάλλων. Δεύτερον, οι κύριοι προμηθευτές έχουν μεγάλη δυνατότητα να επηρεάζουν τις τιμές στα χρηματιστήρια μετάλλων, μέσω των προμηθειών τους στα χρηματιστήρια μετάλλων. Οι Ρώσοι κατά τα τελευταία έτη, για παράδειγμα, πώλησαν μια σημαντική ποσότητα πλατίνας στα χρηματιστήρια μετάλλων, η οποία συνέβαλε στις χαμηλότερες τιμές πλατίνας που εξετάστηκαν ανωτέρω. Το 1991, η τιμή της πλατίνας έπεσε χαμηλότερα και από τα 350 δολάρια ΗΠΑ, όταν η οι ρωσικές εξαγωγές αυξήθηκαν για πρώτη φορά σε περισσότερο από ένα εκατομμύριο ουγγιές.

iv) Συμπεριφορά κατά το παρελθόν των κυριότερων παραγόντων της αγοράς

(168) Η Επιτροπή δεν διεξήγαγε έρευνα σχετικά με το εάν οι κύριοι προμηθευτές συμπεριφέρθηκαν ως καρτέλ κατά το παρελθόν. Πάντως, κατά την στάθμιση της πιθανότητας στο μέλλον συμπεριφοράς παραλλήλως αντίθετης προς τον ανταγωνισμό, είναι σημαντικό να σημειωθεί το ανταγωνιστικό περιβάλλον στο οποίο συμμετείχαν κατά το παρελθόν οι προμηθευτές της Νοτίου Αφρικής καθώς και σημειώθηκε ανταγωνιστική συμπεριφορά των Ρώσων.

(169) Πριν από την πρόσφατη πολιτική αλλαγή ο ανταγωνισμός δεν αποτελούσε κυρίαρχο χαρακτηριστικό της οικονομίας της Νοτίου Αφρικής. Ο πρόεδρος Μαντέλα σε μια συνέντευξη στον Tim Modise στο πρόγραμμα της τηλεόρασης της Νοτίου Αφρικής «Focus», όταν του ζητήθηκαν οι απόψεις του σχετικά με την ανάγκη για πολιτική προστασίας του ανταγωνισμού, είπε επί λέξει:

«Το γεγονός ότι υπάρχουν πέντε εταιρείες ετερογενών δραστηριοτήτων οι οποίες κατέχουν περισσότερο από τα τρία τέταρτα των μετοχών που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο, είναι απολύτως ανεπιθύμητο. Δεν μπορούμε να αναπτύξουμε την βιομηχανία μας και την οικονομία, εάν η τελευταία ασφυκτιά από πέντε εταιρείες οι οποίες μονοπωλούν τη βιομηχανία της χώρας. Πρέπει να υπάρξει ανταγωνισμός. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο ο υπουργός εμπορίου και βιομηχανίας είναι αποφασισμένος να τροποποιήσει το νόμο περί ανταγωνισμού, ώστε να εξασφαλίσει την ουσιαστική ύπαρξή του. Οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι σχετικά με αυτό το θέμα έχουν τεράστια σημασία.»

(170) Σε συμφωνία με τη δήλωση του προέδρου Μαντέλα, ένα επίσημο έγγραφο συζήτησης της κυβέρνησης της Νοτίου Αφρικής για τα ορυκτά και την πολιτική εξόρυξης στη Νότιο Αφρική υποστηρίζει ότι:

«Οι δομές της αγοράς, οι οποίες προέρχονται από τη δεσπόζουσα θέση εταιρειών ετερογενών δραστηριοτήτων, περιέχουν ορισμένα κρίσιμα προβλήματα διότι έχουν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ολιγοπωλιακών θέσεων. Αυτό που συνέβη στη Νότιο Αφρική είναι ότι οι εταιρείες ετερογενών δραστηριοτήτων εστράφησαν σε συμφωνίες διαμερισμού της αγοράς, με πρακτικές αθέμιτης συνεργασίας που χωρίζουν τις αγορές μεταξύ τους και έχουν ως αποτέλεσμα την αποχή από τον ανταγωνισμό σε ορισμένες αγορές με αντάλλαγμα την απρόσκοπτη παρουσία τους σε άλλες μη σχετιζόμενες αγορές».

Το έγγραφο αυτό αποτελεί έγγραφο συζήτησης, το οποίο μπορεί να περιέχει αντιφατικές απόψεις. Πάντως, αυτή ειδικότερα η δήλωση δεν αντικρούεται στο έγγραφο. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η εξόρυξη είναι ένας από τους σημαντικότερους βιομηχανικούς κλάδους της Νοτίου Αφρικής, και ότι η AAC, η Gencor και οι μητρικές της Gencor είναι μερικοί από τους σπουδαιότερους παράγοντες στην εξορυκτική βιομηχανία της Νοτίου Αφρικής.

- (171) Στην αγορά πλατίνας, κατά τη διάρκεια των προσφάτων ετών, οι Ρώσοι κάλυψαν το 10 % της ζήτησης με πωλήσεις από τα αποθέματά τους. Είναι πιθανό το κίνητρο για τις πωλήσεις από τα ρωσικά αποθέματα να είναι κυρίως οι έντονες ανάγκες συναλλάγματος. Οι Ρώσοι, με τις πωλήσεις τους παρείχαν κάποιο ανταγωνισμό και βοήθησαν στο να εξαναγκασθούν σε μείωση οι πραγματικές τιμές της πλατίνας κατά την αρχή της δεκαετίας του 1990 και, μέχρι κάποιο ορισμένο βαθμό, απέτρεψαν μεγάλη αύξηση τιμών μέχρι σήμερα. Πάντως, κρίνοντας από την Johnson Matthey, φαίνεται ότι οι Ρώσοι αισθάνθηκαν τα πλεονεκτήματα να πωλούν σε ισχυρή αγορά και να μην επιτρέψουν στην τιμή της πλατίνας να μειωθεί υπερβολικά. Υπάρχουν συνεπώς όρια στο βαθμό που η Ρωσία θα προκαλεί ανταγωνισμό στην αγορά της πλατίνας. Με βάση τη συμπεριφορά στο παρελθόν θα πρέπει να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι μπορεί να αναμένεται να υπάρξει ένα ορισμένο επίπεδο ρωσικού ανταγωνισμού έναντι των κυριότερων παραγωγών της Νοτίου Αφρικής, και μόνο μέχρι να αναλωθούν τα αποθέματά τους (βλέπε κατωτέρω).
- (172) Σύμφωνα με τον R.W. Rowland, πρώην διευθύνοντα σύμβουλο και κορυφαίο διευθυντικό στέλεχος της Lonrho, η αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμπεριφορά ήταν από τα θέματα τα οποία απασχολούσαν τη βιομηχανία για αρκετά χρόνια, καθώς και η δυνατότητα να δημιουργηθεί ένα καρτέλ, όπως αυτό της De Beers. Επιπλέον, η Gencor για αρκετά χρόνια ενδιαφερόταν για να αποκτήσει τις δραστηριότητες της Lonrho στο χώρο της πλατίνας, με σκοπό να επιτύχει τον ουσιαστικό έλεγχο των ορυχείων της LPD. Ο μονοπωλιακός αυτός στόχος ήταν, σύμφωνα με τον κ. Rowland, προφανής σε όλα τα μέρη. Τα μέρη υποστηρίζουν στην απάντησή τους ότι οι ισχυρισμοί του κ. Rowland είναι είτε αβάσιμοι είτε άσχετοι (απάντηση, σ. 11). Πάντως τα μέρη ούτε αρνήθηκαν, ούτε απέδειξαν το αβάσιμο των ισχυρισμών του κ. Rowland.
- v) Στη μελλοντική κατάσταση αγοράς θα υπάρξουν μόνο μερικά ίχνη ανταγωνισμού
- (173) Όπως αναφέρθηκε, οι Ρώσοι είχαν κίνητρο να πωλήσουν από αποθέματα, κατά τα πρόσφατα έτη, λόγω αναγκών σε ξένο συνάλλαγμα. Οι πρόσθετες ποσότητες αυτές δημιούργησαν κάποιο ανταγωνισμό στην αγορά όπως αποδεικνύεται π.χ. από την εξέλιξη των πραγματικών τιμών. Πάντως, τα ρωσικά ορυχεία βρίσκονται σε κακή κατάσταση και πιστεύεται ευρέως, μεταξύ άλλων και από τα μέρη, ότι τα ρωσικά αποθέματα, με τον τρέχοντα ρυθμό πωλήσεων, θα εξαντληθούν σε χρονικό διάστημα δύο περίπου ετών. Για το λόγο αυτό, ο ανταγωνισμός ο οποίος προέρχεται από προμήθειες από τα ρωσικά αποθέματα αναμένεται να σταματήσει σε δύο περίπου χρόνια. Κατά συνέπεια, η ισχύς στην αγορά της Ιμπλατα, της LPD και της Amplats θα αυξηθεί σε σχέση με τους Ρώσους στο εγγύς μέλλον και θα υποβαθμίσει τους Ρώσους σε μικρής σημασίας παράγοντες στον συγκεκριμένο κλάδο.
- (174) Το άλλο βασικό νέο στοιχείο ανταγωνισμού στην αγορά κατά την παρελθούσα δεκαετία (πέραν των ρωσικών αποθεμάτων) υπήρξε η επέκταση της Λονρηο, η οποία αύξησε το μερίδιο αγοράς της από [...] ⁽²⁰⁾ σε [...] ⁽²¹⁾ μεταξύ του 1985 και του 1995. Σύμφωνα με ένα μεγάλο αγοραστή πλατίνας: «Κατά τη διάρκεια των ετών, η Lonrho Platinum Division, μέσω της επέκτασης των δραστηριοτήτων της, εξελίχθηκε σε σημαντική τρίτη δύναμη στην αγορά.»
- (175) Η Λονρηο έχει τη δυνατότητα περαιτέρω επέκτασης τα επόμενα χρόνια με μικρές πρόσθετες κεφαλαιουχικές επενδύσεις. Η επέκταση αυτή της Lonrho θα προκαλέσει τον ανταγωνισμό στη βιομηχανία πλατίνας και θα πρέπει να αναμένονται ανταγωνιστικές αντιδράσεις, ειδικότερα από την Amplats, ως απάντηση στην πρόκληση αυτή.
- (176) Οι καμπύλες λειτουργικού κόστους των παραγωγών με έδρα τη Νότιο Αφρική εμφανίζονται στο διάγραμμα του παραρτήματος II. Πρέπει να σημειωθεί ότι στην περίπτωση του [...] π.χ. περίπου 80 % του συνολικού κόστους σχετίζεται με την εξόρυξη και συγκέντρωση, και 70 % αυτού του κόστους είναι σταθερό κόστος. Όπως φαίνεται από το διάγραμμα και εξετάζεται στο τμήμα VII.B.2, η διαφοροποίηση στη διάρθρωση κόστους της Implats και της Amplats είναι πολύ μεγαλύτερη από ότι στην περίπτωση της LPD. Αναγνωρίζεται επίσης γενικά ότι η Implats είναι ο παραγωγός με το υψηλό κόστος και η LPD ο παραγωγός με το χαμηλό κόστος μεταξύ των τριών παραγωγών της Νοτίου Αφρικής. Οι διαφορές στη διάρθρωση κόστους δίνουν στις επιχειρήσεις διαφορετικά κίνητρα σε όρους ανταγωνισμού. Ειδικότερα, η LPD με το χαμηλό κόστος έχει ένα κίνητρο να επεκτείνει την παραγωγή της, η οποία θα μπορούσε να προκαλέσει ανταγωνισμό στα άλλα μέλη του ολιγοπωλίου.
- (177) Από τους τρεις προμηθευτές της Νοτίου Αφρικής, η Implats θα ζημωθεί περισσότερο από τον μεγαλύτερο ανταγωνισμό, λόγω του ότι τα ορυχεία της έχουν υψηλό κόστος. Πάντως, ο ανταγωνισμός θα ασκήσει επίσης πιέσεις στις υψηλού κόστους δραστηριότητες της Amplats, και θα αναγκάσει την επιχείρησή να αναπτύξει ταχύτερα τα εσωτερικά έγγραφα της. Είναι σαφές από τα εσωτερικά έγγραφα της Implats και της Lonrho, ότι η Lonrho επιθυμεί την επέκταση της παραγωγής και ότι η Implats αντιτίθεται στην επέκταση της LPD.
- vi) Συμπέρασμα
- (178) Από τα χαρακτηριστικά της αγοράς, την εξέλιξη του ανταγωνισμού τιμών και την συμπεριφορά κατά το παρελθόν των κυριότερων επιχειρήσεων που δρουν στην αγορά προκύπτει σαφώς ότι η τάση προς μια παράλληλη συμπεριφορά αντίθετη με τον ανταγωνισμό αποτέλεσε ένα στοιχείο της αγοράς πλατίνας.

⁽²⁰⁾ Λιγότερο από 10 %.

⁽²¹⁾ Λιγότερο από 15 %.

Πάντως, κατά τα προηγούμενα πέντε έτη υπήρξε ανταγωνισμός από τις ρωσικές πωλήσεις αποθεμάτων (ο οποίος θα σταματήσει σε δύο έτη) και την επέκταση της LPD, που την κατέστησε σημαντική τρίτη δύναμη στην αγορά. Στο μέλλον, η LPD έχει τη δυνατότητα για περαιτέρω επέκταση με μικρό μόνο κόστος κεφαλαιουχικών επενδύσεων και θα μπορούσε να καταστεί ανταγωνιστής για τα άλλα μέλη του ολιγοπωλίου.

Η παρούσα πράξη θα δημιουργήσει ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση και ουσιαστικά δυοπώλιο

i) Ο ρόλος της Amplats στη βιομηχανία πλατίνας.

(179) Σύμφωνα με την απάντηση των μερών, η στρατηγική της Amplats είναι σαφής:

«Η στρατηγική της Amplats ήταν ανέκαθεν σαφής έναντι των ανταγωνιστών της. Σε ένα πρόσφατο παράδειγμα του τρόπου αυτού συμπεριφοράς, η Amplats αναφέρεται στη Business Day της 29ης Οκτωβρίου 1995 να έχει δηλώσει ότι σκόπευε να χρησιμοποιήσει την οικονομική της ισχύ και τα υψηλά αποθέματά της σε χρυσό για να εμποδίσει την επέκταση της θέσης των ανταγωνιστών της στην αγορά πλατίνας. Προσέθεσε επίσης ότι η παρούσα σχεδιαζόμενη επέκτασή της επρόκειτο να καταστήσει το κόστος παραγωγής ως το διαχωριστικό στοιχείο μεταξύ νικητών και ηττημένων στην αγορά (βλέπε παράρτημα IV). Ο έλεγχος της επιχείρησης αυτής όσον αφορά τις δυνατότητες επέκτασης της παραγωγής με το χαμηλότερο κόστος στον συγκεκριμένο τομέα (στο PP Rust) καθιστά τις δηλώσεις αυτές αξιόπιστες.

... Το γεγονός αυτό θέτει την Amplats σε μια θέση από την οποία μπορεί, εάν δεν υπάρχει έλεγχος, να ασκήσει μοναδική εξουσία στη συγκεκριμένη αγορά. Για την Amplats αυτή θα ήταν η καλύτερη προοπτική, ενώ για τις Implants και LPD δημιουργείται ανάγκη επανευθυγράμμισης, η οποία αποτελεί την καλύτερη λύση για την αποκατάσταση ουσιαστικού ανταγωνισμού στο επίπεδο της παραγωγής (βλέπε παραρτήματα V, VI και VII).» (Παράρτημα X της απάντησης).

(180) Η Amplats έχει τη δυνατότητα εισαγωγής νέας παραγωγικής ικανότητας στην αγορά με χαμηλό κόστος και με το ρυθμό που αυτή θεωρεί κατάλληλο. Κατά την προηγούμενη δεκαετία, η επέκταση της παραγωγής της LPD και η αύξηση των πωλήσεων της Ρωσίας από αποθέματα, αποτέλεσαν τον κυριότερο εξισορροπητικό παράγοντα στην ανταγωνιστική συμπεριφορά της Amplats.

ii) Η συγκέντρωση θα δημιουργήσει ουσιαστικά δυοπώλιο

(181) Η πράξη αυτή θα συνδυάσει όλες τις δραστηριότητες στον τομέα της πλατίνας των Gencor και Lonrho σε μια εταιρεία. Οι Implants/LPD και Amplats θα είχαν η κάθε μια μερίδιο αγοράς περι-

που 30-35 % το 1995. Το μερίδιο αυτό είναι πιθανόν να αυξηθεί σε περίπου 40 % για κάθε μια από τις εταιρείες όταν παύσουν, όπως αναμένεται, οι ρωσικές πωλήσεις από αποθέματα σε δύο περίπου χρόνια. Από τη στιγμή εκείνη, η Ρωσία θα σταματήσει πλέον να αποτελεί σημαντικό παράγοντα σε σχέση με τις Implants/LPD και Amplats. Σε μια μεσοπρόθεσμη έως μακροπρόθεσμη προοπτική, η ανταγωνιστική κατάσταση είναι πιθανόν να εξελιχθεί σε δυοπώλιο. Η δημιουργία δυοπωλίου θα καταστήσει ευκολότερη την προσαρμογή της συμπεριφοράς μεταξύ των βασικών προμηθευτών περιορίζοντας, για παράδειγμα, την παραγωγή τους.

iii) Η παρόμοια διάρθρωση κόστους των Amplats και Implants/LPD θα μειώσει το κίνητρο ανταγωνισμού

(182) Όπως φαίνεται από το διάγραμμα 2-B στο παράρτημα II, η συγχώνευση μεταξύ LPD και Implants θα οδηγήσει σε μια νέα εταιρεία στην οποία η διάρθρωση του λειτουργικού κόστους των ορυχείων θα είναι παρόμοια με εκείνη της Amplats. Το διάγραμμα 2-B στο παράρτημα II δεν υπονοεί ότι το κόστος λειτουργίας θα είναι από κάθε άποψη το ίδιο, δεδομένου ότι θα συνεχίσουν να υπάρχουν σημαντικές αποκλίσεις λόγω των διαφορών στην ποιότητα του μεταλλεύματος, διαφορών στις αναλογίες του μεταλλεύματος το οποίο εξορύσσεται, διαφορετικού κόστους επεξεργασίας και καθαρισμού και διαφορών στο κόστος διαχείρισης. Ωστόσο, τα διαγράμματα στο παράρτημα 2 αντικατοπτρίζουν πράγματι μια μεγάλη ομοιότητα του κόστους των Amplats και Implants/LPD μετά τη συγκέντρωση.

(183) Η Implants ισχυρίστηκε ότι η πράξη αυτή θα δώσει τη δυνατότητα στην εταιρεία που θα προκύψει από την συγκέντρωση να επιτύχει σημαντικές συνεργίες. Όπως φαίνεται στο τμήμα VIII κατωτέρω, οι συνεργίες αυτές αμφισβητούνται από τη διοίκηση της LPD. Η Επιτροπή πιστεύει ότι οι εν λόγω συνεργίες μπορούν ακόμα να έχουν και αρνητικά αποτελέσματα, δεδομένου ότι οι διαφορές στη οργανωτική προσέγγιση που υφίστανται μεταξύ της Implants και της LPD θα καταστήσουν δύσκολη την ολοκλήρωση και θα μπορούσαν, συνεπώς, να έχουν υψηλό κόστος. Κατά συνέπεια, η μόνη επίπτωση της συγκέντρωσης στη διάρθρωση του κόστους θα είναι η δημιουργία μιας εταιρείας με διάρθρωση κόστους παρόμοια με εκείνη της Amplats, χωρίς οι συνεργίες να παράσχουν στην Implants/LPD συγκριτικό πλεονέκτημα κόστους έναντι της Amplats.

(184) Η μεγαλύτερη ομοιότητα της διάρθρωσης του κόστους μεταξύ Amplats και Implants/LPD σημαίνει ότι η Implants/LPD και, σε μεγαλύτερο βαθμό, η Amplats είναι πιθανόν να επηρεαστούν και να αντιδράσουν με τον ίδιο τρόπο στις εξελίξεις της αγοράς, για παράδειγμα όσον αφορά τις αποφάσεις παραγωγής. Μια αύξηση της τιμής θα έχει, π.χ., παρόμοιες συνέπειες για την κερδοφορία των δύο εταιρειών. Οι δύο παραγωγοί της Νότιας Αφρικής θα είχαν συνεπώς μεγαλύτερο κοινό συμφέρον στον

τρόπο με τον οποίο πρέπει να αναπτυχθεί η αγορά, και το γεγονός αυτό θα αύξανε την πιθανότητα αντίθετης προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς μετά τη συγκέντρωση, π.χ. περιορισμός της παραγωγής.

- (185) Τα μέρη υποστήριξαν στην απάντησή τους ότι η Implats έχει ανανεωθεί ριζικά κατά τα τελευταία έτη και ότι οι διαφορές στο κόστος μεταξύ των παραγωγών της Νοτίου Αφρικής είναι πολύ λιγότερες από ότι υποστηρίχθηκε. Πάντως δεν αμφισβητείται ότι, από τους παραγωγούς της Νοτίου Αφρικής, η LPD είναι ο παραγωγός με το μικρό κόστος και ότι ένας από τους κύριους στόχους της συγκέντρωσης είναι, για την Implats, η εξασφάλιση πρόσβασης σε αποθέματα χαμηλού κόστους.

iv) Η συγκέντρωση θα εξαφανίσει την LPD από την αγορά και θα μειώσει τον ανταγωνισμό.

- (186) Με τη συγχώνευση, η LPD θα παύσει να υπάρχει στην αγορά ως ανεξάρτητος φορέας. Όλες οι δραστηριότητες σχετικά με την εξόρυξη, επεξεργασία, καθαρισμό και εμπορική προώθηση της πλατίνας θα συγκεντρωθούν κάτω από ενιαία διαχείριση στην Implats/LPD. Κατά συνέπεια, με τη συγκέντρωση, η LPD θα πάψει να υπάρχει στην αγορά ως σημαντική «τρίτη δύναμη», αφήνοντας συνεπώς τους πελάτες με λιγότερες επιλογές. Ως εκ τούτου, οι όροι των συμβάσεων είναι πιθανόν να καταστούν ακόμα λιγότερο ευνοϊκοί για τους πελάτες. Ο υφιστάμενος περιορισμένος ανταγωνισμός όσον αφορά τις εκπτώσεις πρόκειται, για παράδειγμα, να μειωθεί ακόμα περισσότερο μετά τη συγκέντρωση.

- (187) Η συγκέντρωση είναι ιδιαίτερα πιθανόν να οδηγήσει σε περιορισμό της συνδυασμένης παραγωγής των Implats και LPD. Στο πλαίσιο αυτό θα πρέπει να σημειωθεί ότι η μείωση της παραγωγής δεν είναι μόνο υπόθεση μείωσης του επιπέδου παραγωγής σε απόλυτους όρους. Ο έλεγχος του ρυθμού αύξησης της παραγωγικής ικανότητας μπορεί να είναι εξίσου σημαντικός. Ακόμη και σε μια αγορά με μέτρια ανάπτυξη όπως η αγορά πλατίνας, η απλή μείωση του ρυθμού αύξησης της παραγωγικής ικανότητας θα είναι αρκετή ώστε να οδηγήσει στη μεταβολή της ισορροπίας προσφοράς — ζήτησης και μέσω αυτής σε αυξήσεις τιμών. Πράγματι, φαίνεται ότι κύριος στόχος της συγκέντρωσης είναι ο έλεγχος του ρυθμού αύξησης της παραγωγικής ικανότητας. Όπως αναφέρεται στην εγκύκλιο προς τους μετόχους της Lonhro σχετικά με τη συγκέντρωση:

«Οι Implats και Lonhro δεν ήταν σε θέση στο παρελθόν να συμφωνήσουν σε ορισμένα θέματα, συμπεριλαμβανομένων των σχεδίων που πρότεινε η Lonhro για την επέκταση των δραστηριοτήτων της LPD. Οι διευθυντές πιστεύουν ότι με τη συγκέντρωση, τα συμφέροντα της Lonhro και Gencor για την αύξηση της αξίας της διευρυμένης Implats θα ευθυγραμμιστούν προς όφελος αμφοτέρων των μετόχων.»

- (188) Επιπλέον, σύμφωνα με προβλέψεις που παρουσιάστηκαν [...], η ευθυγράμμιση των συμφερόντων μετά τη συγκέντρωση περιλαμβάνει την καθυστέρηση των σχεδίων επέκτασης, με αποτέλεσμα έτσι την άνοδο των τιμών σε σύγκριση με την κατάσταση που θα επικρατούσε εάν δεν αποφαιζόταν η συγκέντρωση και αμφότερες οι εταιρείες συνέχιζαν με τους ισχύοντες μελλοντικούς προγραμματισμούς τους. Ειδικότερα, [...] εξέτασε δύο διαφορετικά σενάρια παραγωγής τα οποία τόνιζαν τις επιπτώσεις στην παραγωγή των Implats και LPD, ανάλογα με το εάν επρόκειτο να υλοποιηθεί ή όχι η συγκέντρωση:

«α) [...]

β) [...] (22)».

- (189) Ειδικότερα, [...] πιστεύει, σύμφωνα με την έκθεση με τίτλο «Τα οφέλη από τη συγκέντρωση των Gencor και Lonhro όσον αφορά τις δραστηριότητες στον τομέα της πλατίνας» του Αυγούστου 1994, ότι η συγκέντρωση θα επιφέρει δύο βασικές θετικές συνέπειες στην αγορά (επιπλέον της πιθανής εξοικονόμησης κόστους):

«[...] η διατήρηση των σημερινών επιπέδων παραγωγής θα μειώσει το εκτιμώμενο πλεόνασμα προσφοράς και θα επηρεάσει θετικά τις βασικές τιμές του μετάλλου» (23)

Και επιπλέον:

«[...] η εταιρεία που θα προκύψει, θα έχει υψηλότερη αξία σε σύγκριση με τη βασική αξία των συγχωνευόμενων εταιρειών. Αυτό θα οφείλεται στο μέγεθός της και στην ικανότητα άσκησης μεγαλύτερης επιρροής στην αγορά [...]».

- (190) Σε περίπτωση μη πραγματοποίησης της συγκέντρωσης, η επέκταση της παραγωγής της LPD θα αυξήσει την ανταγωνιστική πίεση στα ορυχεία των Implats και Amplats που προσφέρουν χαμηλά περιθώρια κέρδους. Οι εκτιμήσεις της Επιτροπής, που βασίζονται στο διάγραμμα του παραρτήματος II, δείχνουν ότι τα ορυχεία με λειτουργικές ζημιές αντιπροσώπευαν το [...] (24) της παραγωγής της Implats και το [...] (25) της Amplats, το 1994. Η συγκέντρωση θα μειώσει τον ανταγωνισμό και θα δημιουργήσει ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση για δύο λόγους:

- i) Η συγκέντρωση θα εξαλείψει οριστικά την απειλή του ανταγωνισμού της LPD στις δραστηριότητες υψηλού κόστους της Implats, με την ενοποίηση των λειτουργιών εμπορικής προώθησης των LPD και Implats και με την εξασφάλιση ότι οποιαδήποτε μελλοντική επέκταση των σημερινών αποθεμάτων της LPD πραγματοποιείται με

(22) [...]

(23) [...]

(24) Λιγότερο από 25 %.

(25) Λιγότερο από 25 %.

στόχο το κοινό συμφέρον της Implats/LPD. Από την πλευρά της Implats, η συγκέντρωση θα παράσχει τη δυνατότητα ελέγχου της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς της σημερινής LPD.

- ii) Η συγκέντρωση θα δημιουργήσει μια εταιρεία του ίδιου μεγέθους με την Amplats, με μεγάλα αποθέματα μικρού κόστους, παρόμοια διάρθρωση κόστους και δυνατότητα άσκησης μεγαλύτερης επιρροής στην αγορά. Κάτω από τις συνθήκες αυτές, δεδομένων των χαρακτηριστικών της αγοράς και της προηγούμενης κατάστασης του ανταγωνισμού στο συγκεκριμένο κλάδο, δεν θα υπάρχει πλέον κίνητρο ανταγωνισμού μεταξύ των Amplats και Implats/LPD. Η αντίθετη προς τον ανταγωνισμό παράλληλη συμπεριφορά αποτελεί, συνεπώς, ιδιαίτερα πιθανό αποτέλεσμα της συγκέντρωσης. Πράγματι, η σημερινή διάρθρωση είναι πολύ πιθανότερο να καταλήξει σε κάποιο βαθμό ανταγωνισμού, δεδομένου ότι η LPD αποτελεί την τρίτη δύναμη στη συγκεκριμένη αγορά και έχει υψηλότερο κίνητρο επέκτασης της παραγωγής της σε σύγκριση με την εταιρία που θα προκύψει από τη συγκέντρωση Implats/LPD.
- (191) Παρά τους προηγούμενους δεσμούς μεταξύ των ομίλων Gencor και Lonhro, σε περίπτωση μη συγκέντρωσης, η Implats δεν θα είναι σε θέση να εμποδίσει επαρκώς την επέκταση της παραγωγής πλατίνας της LPD. Η τελευταία μπορεί να αυξήσει την παραγωγή της με περιορισμένες μόνο πρόσθετες κεφαλαιουχικές δαπάνες. Από τα στοιχεία που παρείχαν τα μέρη, καθώς και από ανάλυση του κ. R.W. Rowland, πρώην διευθυντή της Lonhro, φαίνεται ότι η σχεδιαζόμενη επέκταση μπορεί να χρηματοδοτηθεί απλώς με εσωτερικά κεφάλαια. Είναι επίσης δυνατή η περαιτέρω επέκταση με χαμηλό κόστος και παρά τα δικαιώματα προστασίας της μειοψηφίας της Implats, αυτά δεν μπορούν να εμποδίσουν επαρκώς ενέργειες που αποφέρουν οφέλη σε όλους τους μετόχους.
- (192) Τα μέρη, στην απάντησή τους, εκφράζουν την ανησυχία τους σχετικά με το ότι η Επιτροπή απέτυχε να δώσει το κατάλληλο βάρος στα στοιχεία της υπόθεσης δίνοντας μια παραπλανητική εντύπωση των απόψεων των τρίτων αναφορικά με τη συγκέντρωση. Επιχειρούν να ποσοτικοποιήσουν τη σπουδαιότητα των στοιχείων αναφέροντας το ποσοστό των απαντήσεων σε δύο συγκεκριμένες ερωτήσεις που περιλαμβάνονται στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής, που πιστεύουν ότι θα μπορούσαν να υποστηρίξουν την άποψή τους σχετικά με την επίδραση της πράξης. Η Επιτροπή δεν συμφωνεί ότι μπορεί να αξιολογηθεί η σπουδαιότητα των στοιχείων αυτών με την αντιστοίχιση ποσοστών στις απαντήσεις. Στην πραγματικότητα, ακριβώς επειδή η Επιτροπή έλαβε υπόψη όλα τα στοιχεία, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η συγκέντρωση θα μειώσει τον ανταγωνισμό στην αγορά πλατίνας.
- B.6. Οικονομική ανάλυση που υπέβαλαν τα μέρη**
- (193) Στη γραπτή απάντησή τους, τα μέρη υπέβαλαν οικονομική ανάλυση της προτεινόμενης συγκέντρωσης την οποία εκπόνησε ο οικονομικός σύμβουλος NERA, εταιρεία της Μεγάλης Βρετανίας.
- (194) Η οικονομική μελέτη της NERA παραθέτει ένα πλαίσιο ανάλυσης του ανταγωνισμού στον κλάδο παραγωγής πλατίνας. Τα συμπεράσματα σχετικά με την κατάσταση του ανταγωνισμού στον εν λόγω κλάδο είναι ότι «η σχέση μεταξύ της τρέχουσας τιμής αγοράς και του λειτουργικού κόστους των παραγωγών της Νοτίου Αφρικής είναι συναφής με τα αποτελέσματα της ανταγωνιστικής αγοράς». (Έκθεση NERA σ. 12).
- (195) Η Επιτροπή θεωρεί ότι βαθμός στον οποίο τα σημερινά επίπεδα τιμών αντικατοπτρίζουν την ανταγωνιστική τιμή μιας πλήρους ανταγωνιστικής βιομηχανίας αποτελεί αντικείμενο εμπειρικής έρευνας και δεν έχει διαπιστωθεί ούτε από τη NERA ούτε από την Επιτροπή. Ωστόσο, όπως αναφέρθηκε στο τμήμα VII.B.5, η Επιτροπή συμφωνεί ότι υφίσταται ένα σχετικό επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά πλατίνας κατά τα πρόσφατα έτη. Ο ανταγωνισμός αυτός προήλθε κυρίως από την πώληση ρωσικών αποθεμάτων και την επέκταση της LPD. Η Επιτροπή συμφωνεί επίσης με τη NERA ότι ο ανταγωνισμός οδήγησε σε μείωση του λειτουργικού κόστους και σε κίνητρο εισαγωγής νέων χαμηλού κόστους πηγών προμήθειας (έκθεση NERA, σ. 6). Η LPD έπαιξε σημαντικό ρόλο στο θέμα αυτό στον κλάδο παραγωγής πλατίνας στη Νότια Αφρική.
- (196) Σχετικά με την πιθανότητα μονοπωλιακής κατάχρησης, η NERA ισχυρίζεται ότι «αρχικά, ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της μονοπωλιακής κατάχρησης είναι η συμπίεση της παραγωγής για την οποία το λειτουργικό κόστος είναι χαμηλότερο από το (ισχύον) επίπεδο μονοπωλιακής τιμής και δεύτερον, η άσκηση μονοπωλιακής εξουσίας εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ικανότητα του μονοπωλίου να ελέγχει τις οριακές πηγές εφοδιασμού».
- (197) Η Επιτροπή συμφωνεί ότι η δυνατότητα ανταπόκρισης της προσφοράς σε μια οριακή μεταβολή, είναι ουσιαστικής σημασίας για την άσκηση της μονοπωλιακής εξουσίας με την κλασική οικονομική έννοια. Ωστόσο, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως (βλέπε για παράδειγμα τμήμα VII.B.4), ο περιορισμός της παραγωγής πλατίνας από το ολιγοπώλιο είναι μάλλον απίθανο να αντισταθμιστεί με προσφορά από οριακές πηγές, δηλαδή από προμηθευτές εκτός του ολιγοπωλίου, ανακύκλωση και αποθέματα εκτός Ρωσίας.
- (198) Όσον αφορά την πιθανότητα ολιγοπωλιακής κυριαρχίας, η NERA ισχυρίζεται ότι «η πλέον απαραίτητη ίσως προϋπόθεση για την επιτυχή επιβολή αντίθετης προς τον ανταγωνισμό συμπεριφοράς στην αγορά είναι να επικρατούν σταθερές συνθήκες

- αγοράς, ελεύθερες από εξωτερικές επιδράσεις, που θα μπορούσαν να διαταράξουν το status quo.» (Έκθεση NERA, σ. 25).
- (199) Σύμφωνα με τη NERA, οι πιθανές πηγές εξωτερικών διαταράξεων περιλαμβάνουν:
- α) έκθεση στις αλλαγές της ζήτησης,
 - β) αβεβαιότητα σχετικά με την (βραχυπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη) ελαστικότητα της ζήτησης,
 - γ) αβεβαιότητα σχετικά με τις πολιτικές πωλήσεων των αποθεμάτων πλατίνας και οριακών πηγών πλατίνας, όπως ορυχεία νικελίου,
 - δ) αβεβαιότητα όσον αφορά τη διαθεσιμότητα ανακυκλωμένης πλατίνας (έκθεση NERA, σ. 25).
- (200) *Όσον αφορά το σημείο α):* πρέπει να σημειωθεί ότι ορισμένες μεταβολές, διαχρονικά, της ζήτησης αποτελούν σύνηθες χαρακτηριστικό πολλών αγορών και όχι συγκεκριμένα της αγοράς πλατίνας. Ωστόσο, οι μεταβολές αυτές μπορούν να είναι σημαντικές για την αξιολόγηση της ολιγοπωλιακής κυριαρχίας μόνο στο βαθμό στον οποίο μπορούν ενδεχομένως να διαταράξουν την ισορροπία του ολιγοπωλίου. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, για τα προσεχή έτη αναμένεται περιορισμένη μόνο ανάπτυξη της αγοράς πλατίνας. Επιπλέον, οι αλλαγές της ζήτησης στις προηγούμενες δεκαετίες είχαν θετική επίπτωση οδηγώντας σε υψηλότερα επίπεδα ζήτησης, και επί του παρόντος δεν αναμένεται κανένας σχεδόν κίνδυνος διολίσθησης της αγοράς. Τα κενά προσφοράς που αναμένεται να προκύψουν μπορούν στην πραγματικότητα να ικανοποιηθούν μόνον από τις Amplats, Implats, LPD ή αποθέματα της Ρωσίας (βραχυπρόθεσμα).
- (201) Η NERA ισχυρίζεται «ότι η πλατίνα υπόκειται σε ορισμένο βαθμό σε κερδοσκοπικές μεταβολές της ζήτησης» και ότι «ο όγκος των χρηματιστηριακών συναλλαγών στα χρηματιστήρια NYMEX και TOCOM, που αντιπροσώπευε περίπου 135 εκατομμύρια συγγιές το 1995, ήταν σχεδόν 27 φορές μεγαλύτερος από τον όγκο των πραγματικών παραδόσεων.» (Έκθεση NERA, σ. 8). Ο απόλυτος όγκος των χρηματιστηριακών συναλλαγών δεν αποτελεί καλό δείκτη του επιπέδου της κερδοσκοπικής δραστηριότητας σε μια αγορά. Από τις έρευνές της, η Επιτροπή δεν κατέληξε ότι η αγορά πλατίνας αποτελεί μια κερδοσκοπική αγορά αλλά μάλλον επηρεάζεται από βασικούς παράγοντες που έχουν σχέση με την προσφορά και τη ζήτηση, όπως συζητήθηκε στο τμήμα σχετικά με την αγορά προϊόντος. Ειδικότερα, η μελέτη RSI που ανέθεσε η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το NYMEX αποτελεί κυρίως μια αγορά προθεσμιακής κάλυψης που εξυπηρετεί το φυσικό εμπόριο παρά μια αγορά καθαρά προθεσμιακών συμβολαίων.
- (202) *Όσον αφορά το σημείο β):* η Επιτροπή κατέληξε ότι η ζήτηση πλατίνας είναι ανελαστική ως προς την τιμή στο ισχύον φάσμα τιμών. Όπως συζητήθηκε στο τμήμα που περιγράφει την αγορά του προϊόντος [τμήμα VI.A.2 σημείο iii)], η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι οι μακροπρόθεσμες ελαστικότητες ζήτησης για την πλατίνα μπορεί να είναι μεγαλύτερες σε περίπτωση π.χ. διπλάσιας ή τριπλάσιας αύξησης των τιμών. Ωστόσο, μια σημαντική αλλά περισσότερο περιορισμένη αύξηση της τιμής (10 %) είναι μάλλον απίθανο να οδηγήσει σε ουσιαστική υποκατάσταση. Πράγματι, αυτό προκύπτει σαφώς από την εμπειρία κατά την περίοδο 1985-1989 όπου η πραγματική τιμή της πλατίνας ήταν μεγαλύτερη από 600 δολάρια ΗΠΑ (περίπου 40 % υψηλότερη του επιπέδου του 1995), πλην όμως δεν υπήρξε υποκατάσταση και η ζήτηση συνέχισε την ανοδική της πορεία. Στην απάντησή τους, τα μέρη αναγνωρίζουν ότι δεν υφίσταται ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή στο ισχύον φάσμα τιμών. Τούτο συμφωνεί με το συμπέρασμα μιας ανταγωνιστικής αγοράς. Πράγματι, σύμφωνα με την οικονομική θεωρία μια ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή μεγαλύτερη του 1 θα σήμαινε ότι η τιμή της πλατίνας έχει ήδη καθορισθεί στο επίπεδο του μονοπωλίου, πριν από την παρούσα πράξη (έκθεση NERA, σ. 27, σημείο 3). Ωστόσο, όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η Επιτροπή δεν πιστεύει ότι το ισχύον επίπεδο τιμών είναι η τιμή του μονοπωλίου, λόγω του ανταγωνισμού που προέρχεται συγκεκριμένα από την LPD και από πωλήσεις των ρωσικών αποθεμάτων. Τούτο συμφωνεί απόλυτα με το συμπέρασμα της ανελαστικότητας της ζήτησης της πλατίνας ως προς την τιμή.
- (203) *Όσον αφορά τα σημεία γ) και δ):* βάσει των όσων αναφέρθηκαν ανωτέρω, η Επιτροπή δεν θεωρεί πιθανό οι προμηθευτές εκτός του ολιγοπωλίου, τα αποθέματα εκτός της Ρωσίας και η διαθέσιμη ανακυκλωμένη πλατίνα να έχουν σημαντική επίπτωση στην αγορά και να εμποδίσουν την κατάχρηση μιας κοινής δεσπόζουσας θέσης.

B.7. Συμπέρασμα

- (204) Κατά το παρελθόν, η αγορά πλατίνας χαρακτηριζόταν από τάσεις παράλληλης συμπεριφοράς αντίθετης προς τον ανταγωνισμό. Υπάρχουν, συνεπώς, ενδείξεις χαμηλού ανταγωνισμού τιμών στη διάρκεια των δύο τελευταίων δεκαετιών. Κατά τα πρόσφατα έτη σημειώθηκαν ρωσικές πωλήσεις από αποθέματα, μάλλον λόγω της ανάγκης ξένου συναλλάγματος που αντιμετωπίζει η χώρα αυτή. Πάντως, ακολούθησαν μια πολιτική «πωλήσεων σε ισχυρή αγορά». Επιπλέον, η εξορυκτική βιομηχανία στη Νότιο Αφρική χαρακτηρίστηκε στο παρελθόν από έντονη αντιανταγωνιστική συμπεριφορά. Η LPD αποτέλεσε μέρος του κυκλώματος αυτού, πλην όμως κατόρθωσε να συνεχίσει την επέκτασή της παραγωγής της και αποτέλεσε με τον τρόπο αυτό ανταγωνιστή των Amplats και Implats. Οι ρωσικές πωλήσεις από αποθέματα και η επέκταση της LPD αποτελούν τα βασικά χαρακτηριστικά ανταγωνισμού στην αγορά.

- (205) Σε περίπτωση υλοποίησης της συγκέντρωσης, θα υπάρξουν δύο προμηθευτές από τη Νότιο Αφρική

με παρόμοια διάρθρωση κόστους εξόρυξης και κίνητρα. Η συγκέντρωση των LPD και Implants θα έχει, συνεπώς, αρνητικές για τον ανταγωνισμό επιπτώσεις εφόσον επί του παρόντος η LPD έχει κίνητρο να επεκταθεί και λόγω της συγκέντρωσης πρόκειται να εξαφανισθεί από την αγορά στην οποία αποτελούσε ενεργό ανταγωνιστή. Η νέα εταιρεία θα έχει πλέον λιγότερα κίνητρα επέκτασης, δεδομένου ότι δεν θα επιθυμεί να δημιουργηθούν πιέσεις στις δραστηριότητες της Implants με υψηλό κόστος. Λόγω των χαρακτηριστικών της αγοράς, των παρόμοιων από άποψη κόστους διαρθρώσεων που προκύπτουν και της προηγούμενης κατάστασης του ανταγωνισμού στην αγορά πλατίνας, δεν θα υπάρχουν κίνητρα ανταγωνισμού μεταξύ των Implants/LPD και Amplants. Η απομάκρυνση της LPD θα επιφέρει σημαντική ποιοτική μεταβολή στην αγορά. Μια ιδιαίτερα πιθανή επίπτωση της συγκέντρωσης θα είναι ο περαιτέρω περιορισμός της προσφοράς πλατίνας μεσοπρόθεσμα, και ως εκ τούτου η άνοδος των τιμών του μετάλλου αυτού. Η κατάσταση αυτή θα είναι προς όφελος τόσο της Amplants όσο και των υπό συγχώνευση Implants και LPD, που σημαίνει ουσιαστικά τη δημιουργία ολιγοπωλίου λόγω της μικρής ανταγωνιστικότητας της ρωσικής παραγωγής, μεσοπρόθεσμα.

- (206) Συνεπώς, η πράξη αυτή θα οδηγήσει μεσοπρόθεσμα στη δημιουργία δεσπόζουσας δυοπωλιακής θέσης, από τις Amplants και Implants/LPD στην αγορά πλατίνας (η οποία ήδη χαρακτηρίζεται από ασθενή ανταγωνισμό), με αποτέλεσμα τον σημαντικό περιορισμό άσκησης του ανταγωνισμού στην Κοινή Αγορά. Τα μέρη έχουν, σχετικά, μικρότερα μερίδια αγοράς στην Κοινή Αγορά απ'ότι σε άλλες χώρες και ισχυρίστηκαν ότι η πράξη αυτή, συνεπώς, θα έχει μικρές μόνο επιπτώσεις στην Κοινή Αγορά. Ωστόσο, όπως υποστηρίχθηκε προηγουμένως, η αγορά πλατίνας είναι μια παγκόσμια αγορά και οι τιμές του μετάλλου αυτού στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα καθορίζονται στο επίπεδο που ισχύει παγκοσμίως. Κατά συνέπεια, οι αρνητικές για τον ανταγωνισμό επιπτώσεις της πράξης στην αγορά πλατίνας θα είναι αισθητές και στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα, για παράδειγμα, μέσω των υψηλότερων τιμών για όλες τις ποσότητες της πλατίνας που πωλούνται στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα και όχι μόνο για τις ποσότητες που πωλούνται από την Implants και LPD.

Γ. Ρόδιο

- (207) Το ρόδιο είναι το τρίτο σημαντικότερο μέταλλο από τα PGMs μετά την πλατίνα και το παλλάδιο, από απόψεως πωλήσεων. Το ρόδιο αντιπροσώπευε το 12 % των συνολικών κατ' όγκον πωλήσεων PGMs το 1994.
- (208) Σε όρους μεριδίων αγοράς και συγκέντρωσης της προσφοράς, η κατάσταση είναι συγκρίσιμη με εκείνη της πλατίνας. Οι Implants/LPD και η Amplants αντιπροσωπεύουν περίπου το 70 % της αγοράς και η

Ρωσία το 20 % έως 25 % (βλέπε πίνακα A 2 στο παράρτημα I). Τα χαρακτηριστικά της αγοράς ροδίου φαίνονται να είναι παρόμοια με εκείνα της πλατίνας. Η αγορά είναι διαφανής, το μέταλλο αποτελεί ένα ελεύθερα εμπορεύσιμο ομογενές προϊόν και οι τιμές των εμπορευομένων είναι διαθέσιμες για το ευρύ κοινό. Επιπλέον, η τεχνολογία εξόρυξης και καθαρισμού είναι ώριμη, η παραγωγική διαδικασία εξόρυξης είναι η ίδια με των άλλων PGM, στον κλάδο υφίστανται σημαντικά εμπόδια εισόδου, υπάρχουν χρηματοοικονομικοί δεσμοί και επαφές μεταξύ των αγορών, και είναι μάλλον απίθανο να έχουν οι αγοραστές οποιαδήποτε αγοραστική δύναμη, όπως και στην περίπτωση της πλατίνας.

- (209) Όπως συμβαίνει για την πλατίνα και το παλλάδιο, η ζήτηση ροδίου είναι ανελαστική ως προς την τιμή επειδή η χρήση του συνδέεται σχεδόν αποκλειστικά με τους καταλύτες αυτοκινήτων. Πιο συγκεκριμένα, 98 % των ποσοτήτων ροδίου χρησιμοποιείται σε καταλύτες αυτοκινήτων και το υπόλοιπο 2 % σε άλλες βιομηχανικές εφαρμογές.

Συμπέρασμα

- (210) Για τους ίδιους λόγους που αναφέρθηκαν ανωτέρω στην εξέταση της αγοράς πλατίνας, τα χαρακτηριστικά της αγοράς ροδίου οδηγούν στο συμπέρασμα ότι μετά την πράξη ο ανταγωνισμός μεταξύ των παραγόντων που απομένουν δεν θα είναι επαρκής για να εξασφαλίσει τον ουσιαστικό ανταγωνισμό στην συγκεκριμένη αγορά. Κατά συνέπεια, η πράξη αυτή θα οδηγήσει μεσοπρόθεσμα στη δημιουργία δυοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης στην αγορά ροδίου, με αποτέλεσμα τον σημαντικό περιορισμό του ανταγωνισμού στην Κοινή Αγορά.

Δ. Παλλάδιο, ρουθίνιο, ιρίδιο

- (211) Εκτός από τις αγορές πλατίνας και ροδίου, η Επιτροπή ερευνήσε επίσης τις αγορές παλλαδίου, ρουθινίου και ιριδίου. Δεν εντοπίστηκαν προβλήματα στον ανταγωνισμό στις αγορές ρουθινίου και ιριδίου. Οι Ρώσοι φαίνονται να κατέχουν δεσπόζουσα θέση στην αγορά παλλαδίου. Πάντως η LPD θα αυξήσει μόνον κατά [...] ⁽²⁶⁾ το μερίδιο αγοράς της Implants, που είναι [...] ⁽²⁷⁾ (1994) και συνεπώς η συγκέντρωση δεν θα ανατρέψει τη δεσπόζουσα θέση του ρώσου παραγωγού στην αγορά παλλαδίου.

VIII. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΠΡΟΟΔΟΣ

- (212) Η Implants υποστηρίζει ότι με την συγχώνευσή της με την LPD είναι δυνατή η επίτευξη σημαντικών synergιών και άρα μείωσης του κόστους. Η Implants θεω-

⁽²⁶⁾ Λιγότερο από 5 %.

⁽²⁷⁾ Λιγότερο από 15 %.

ρεί ότι οι συνεργίες αυτές μπορούν να προέλθουν κυρίως μέσω:

- α) των κερδών παραγωγικότητας από την ανταλλαγή γνώσεων μεταξύ των μερών,
- β) της εξοικονόμησης που θα προέλθει λόγω του κλεισίματος ορισμένων εγκαταστάσεων επεξεργασίας και καθαρισμού της LPD.

(213) Το μέγεθος των συνεργιών αυτών αποτελεί αντικείμενο αμφισβήτησης από την LPD. Ο Morgan Grenfell και ο James Capel, σε μια έκθεση που συνέταξαν για το διοικητικό συμβούλιο της Lonrho plc, εκτίμησαν ότι οι συνεργίες από τη συγκέντρωση θα ανέρχονται μόνο στο ένα δέκατο των συνεργιών που εκτίμησε η Implats (αποκλείοντας ορισμένες αρνητικές και θετικές επιδράσεις που δεν μπορούν να ποσοτικοποιηθούν). Η Επιτροπή πιστεύει ότι ουσιαστικές συνεργίες θα υπάρξουν μόνο στις διαδικασίες επεξεργασίας και καθαρισμού, πλην όμως οι συνεργίες αυτές μπορούν να πραγματοποιηθούν σε μια περίοδο αρχικών ετών. Ειδικότερα, οι μεγάλες συνεργίες από τη συγκέντρωση των δραστηριοτήτων καθαρισμού του πολυτίμου μετάλλου σε μια εγκατάσταση δεν είναι σαφείς. Επιπλέον, υπάρχει πιθανότητα, οι ολικές συνεργίες από τη συγκέντρωση να είναι αρνητικές, λόγω της πολύ διαφορετικής οργάνωσης των δύο εταιρειών, πράγμα το οποίο θα καταστήσει την ολοκλήρωση δύσκολη και θα προκαλέσει πιθανώς μεγάλο κόστος.

(214) Φαίνεται ότι η κυριότερη επίδραση της συγκέντρωσης είναι η αύξηση της ισχύος της νέας εταιρείας στην αγορά. Ωστόσο, ακόμα και στην περίπτωση που υπάρξουν συνεργίες, η Επιτροπή θεωρεί ότι δεν θα είναι προς όφελος των καταναλωτών, εφόσον με την πράξη αυτή δημιουργείται από κοινού δεσπόζουσα θέση στις αγορές πλατίνας και ροδίου και προκύπτει ένα εμπόδιο στον ανταγωνισμό στις εν λόγω αγορές.

ΙΧ. ΣΧΕΔΙΟ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΠΟΥ ΠΡΟΤΕΙΝΑΝ ΤΑ ΜΕΡΗ

(215) Τα μέρη πρότειναν στην Επιτροπή ένα σχέδιο δεσμεύσεων που προσπαθεί να μετριάσει τις ανησυχίες που γεννά η πράξη όσον αφορά τον ανταγωνισμό. Το σχέδιο υπεβλήθη στα κράτη μέλη και συζητήθηκε στη συνεδρίαση της συμβουλευτικής επιτροπής στις 9 Απριλίου 1996. Περιλαμβάνει τρία στοιχεία:

- α) την ανάπτυξη πρόσθετης ικανότητας [...] ουγγιών στο [...],
- β) τη διατήρηση της παραγωγής στα υφιστάμενα επίπεδα — [...] ουγγιές κατ' έτος,
- γ) τη δημιουργία στην αγορά ενός «νέου προμηθευτή».

(216) Η πρόταση που έγινε αφορά τη συμπεριφορά και συνελώς δεν μπορεί να γίνει δεκτή σύμφωνα με τον

κανονισμό για τις συγκεντρώσεις. Εν πάση περιπτώσει, η πρόταση αυτή δεν ανταποκρίνεται στα ερωτηματικά της Επιτροπής σχετικά με τον ανταγωνισμό. Τούτο συμβαίνει διότι ενώ η ανάπτυξη πρόσθετης ικανότητας θα ήταν θετικό στοιχείο, η εν λόγω προσφορά πρόσθετης ικανότητας μαζί με την πρόταση διατήρησης της παραγωγής στα υφιστάμενα επίπεδα, δεν αντικατοπτρίζει την ανάπτυξη της αγοράς για την οποία όλοι οι παρατηρητές συμφωνούν ότι θα πραγματοποιηθεί. Επιπλέον, θα μπορούσε να μειωθεί πρώτα η παραγωγή σε άλλα ορυχεία ιδιοκτησίας της εταιρείας που θα προκύψει από την συγκέντρωση, απλώς για να διατηρηθεί η παραγωγή στο επίπεδο των [...] ουγγιών, μειώνοντας έτσι τη συνολική προσφορά. Το σημαντικότερο είναι ότι τα σημεία αυτά δεν αντιμετωπίζουν το θέμα της ολιγοπωλιακής δομής της αγοράς. Για το λόγο αυτό, εάν ένας προμηθευτής διατηρήσει την παραγωγή σε σταθερά επίπεδα, το γεγονός αυτό θα γίνει γνωστό στα άλλα μέλη του ολιγοπωλίου π.χ. την Amplats. Κατά συνέπεια, εάν αυξηθεί η ζήτηση στην αγορά θα δημιουργηθεί πίεση για την αύξηση των τιμών.

(217) Όσον αφορά τη δημιουργία ενός «νέου προμηθευτή», τα μέρη πρόκειται απλώς [...]. Κατά συνέπεια, η ενέργεια αυτή θα έχει αμελητέα επίδραση στην μελλοντική προσφορά πλατίνας στους τελικούς καταναλωτές.

(218) Συνοψίζοντας, με τα δεδομένα αυτά, το σχέδιο δεσμεύσεων που υπέβαλαν τα μέρη δεν επαρκεί για να ανατρέψει τα ερωτηματικά σχετικά με τον ανταγωνισμό που γεννούνται στην παρούσα υπόθεση.

X. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

(219) Αποτέλεσμα της πράξης αυτής θα είναι η δημιουργία δυοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης μεταξύ της Amplats και της Implats/LPD στις αγορές πλατίνας και ροδίου, που θα οδηγήσει σε σημαντικό περιορισμό του πραγματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά, βάσει του άρθρου 2 παράγραφος 3 του κανονισμού ελέγχου για τις συγκεντρώσεις,

ΕΞΕΛΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η συγκέντρωση, μέσω απόκτησης από τις Gencor Limited and Lonrho plc κοινού ελέγχου επί του συνόλου των Implats και LPD, όπως κοινοποιήθηκε από τις Gencor Limited and Lonrho plc, κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και την λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις:

1) Gencor Limited
6 Hollard Street
Johannesburg 2001
PO Box 61820
Marshalltown 2107
Republiek Zuid-Afrika

Βρυξέλλες, 24 Απριλίου 1996

2) Lonrho plc
4 Grosvenor Place
UK-London SW1X 7DL

Για την Επιτροπή

Karel VAN MIERT

Μέλος της Επιτροπής

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

Πίνακας Α1

Εκτιμώμενα μερίδια αγοράς για την πλατίνα το 1994 και το 1995 βάσει του όγκου (*)

(%)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Μέρη	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Ρωσία	< 25	< 25
Λοιπά μέρη	< 10	< 10
Ανακύκλωση	< 10	< 10
Σύνολο	100	100

Πηγή: στοιχεία που παρείχαν τα μέρη.

(*) Τα μερίδια αγοράς κατ' όγκο και κατ' αξία τα ίδια στην αγορά πλατίνας.

(**) Η μείωση του μεριδίου αγοράς της Implats μεταξύ 1994 και 1995 οφείλεται σε προσωρινά προβλήματα παραγωγής.

Πίνακας Α2

Εκτιμώμενα μερίδια αγοράς για τα PGMs το 1994, βάσει του όγκου (**)

(%)

	Παλλάδιο	Ρόδιο
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Σύνολο μερών	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Ρωσία	< 60	< 25
Λοιπά μέρη	< 10 (**)	< 15 (**)
Σύνολο	100	100

Πηγή: στοιχεία που παρείχαν τα μέρη.

(*) Τα μερίδια αγοράς κατ' όγκο και κατ' αξία είναι ίδια στις αγορές αυτές.

(**) Τα στοιχεία δεν περιλαμβάνουν την ανακύκλωση που ήταν λιγότερη από το 10 % της συνολικής ζήτησης παλλαδίου και ροδίου το 1994 σύμφωνα με της Johnson Matthey.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ

ΕΠΕΞΗΓΗΜΑΤΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ

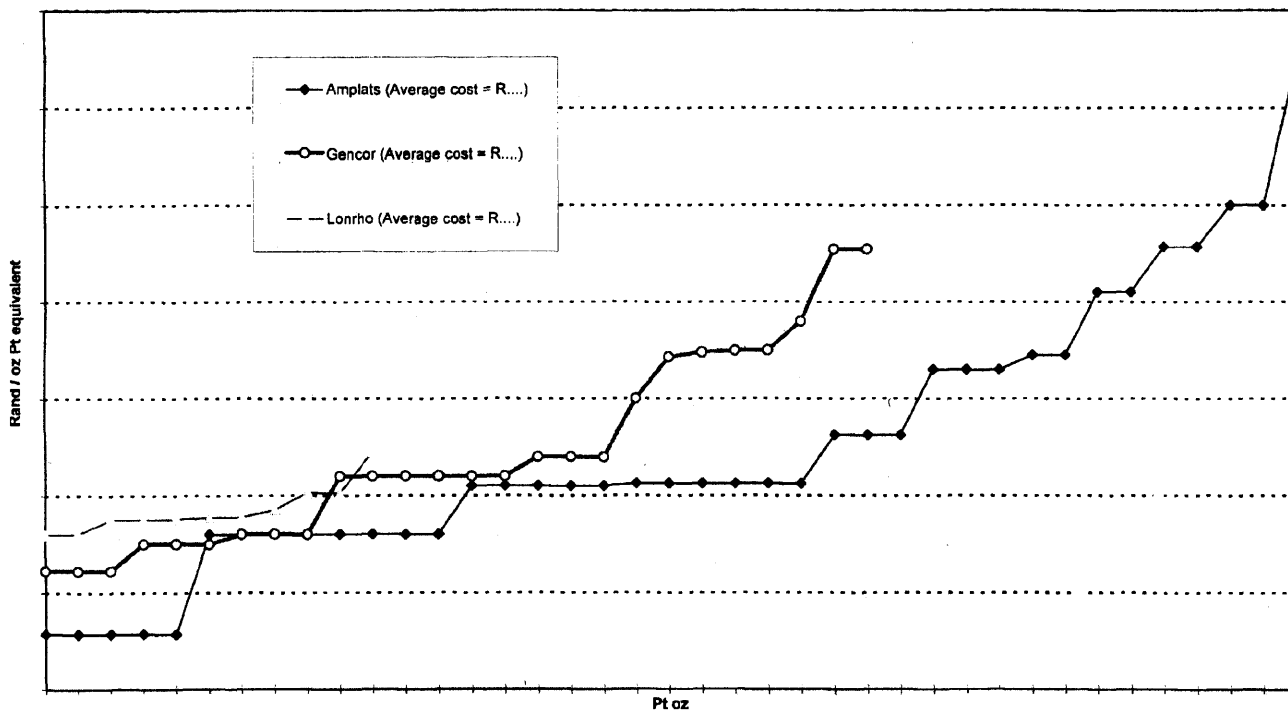
Τα διαγράμματα που αναφέρονται στο παράρτημα ΙΙ εμφανίζουν τις καμπύλες λειτουργικού κόστους πριν και μετά την συγχώνευση των τριών παραγωγών πλατίνας της Νοτίου Αφρικής, όπως καταρτίστηκαν από τα μέρη που συμμετέχουν στην συγκέντρωση.

Τα διαγράμματα αυτά καταρτίστηκαν με βάση το συνολικό κόστος λειτουργίας για κάθε ένα από τα ορυχεία των παραγωγών (το κόστος εκφράζεται σε Rand ανά ουγγιά ισοδύναμου πλατίνας) για το 1994, και με βάση την ποσότητα που έχει παραχθεί (σε χιλιάδες ουγγιές) από κάθε ορυχείο.

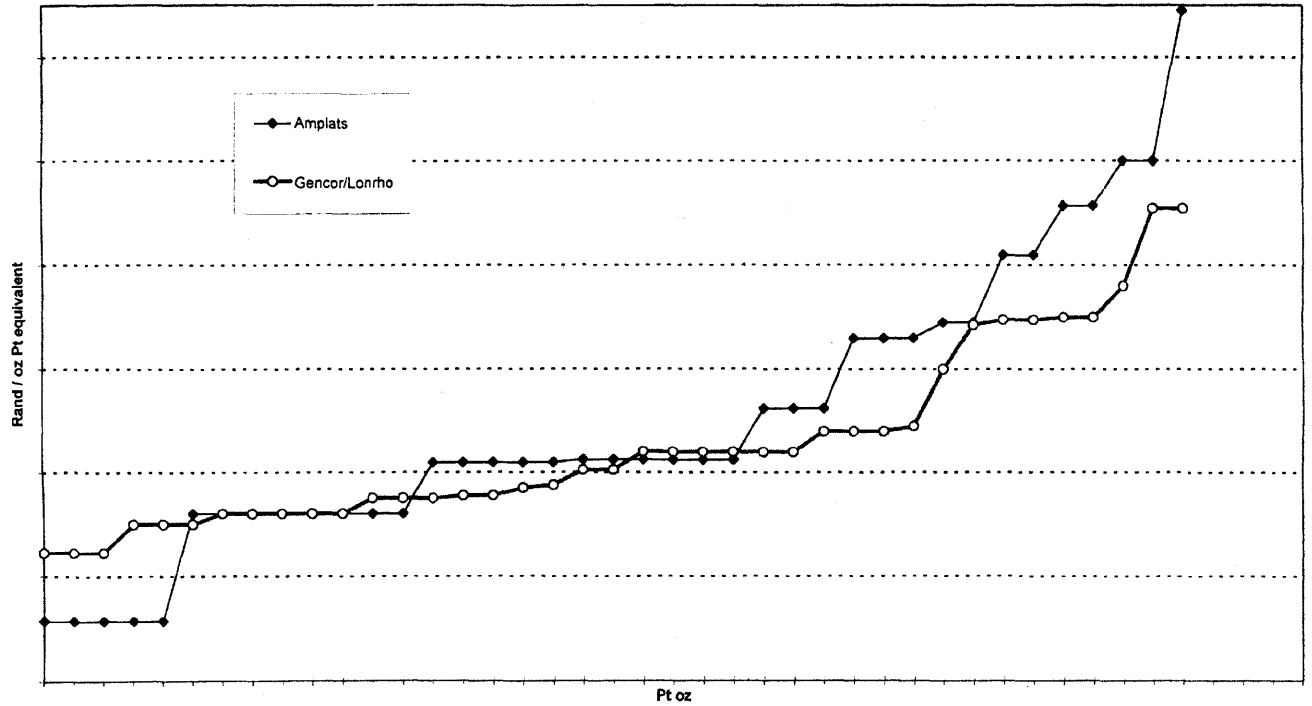
Κατά συνέπεια, κάθε τμήμα της καμπύλης κόστους δείχνει την αύξηση της παραγωγής και του συναφούς λειτουργικού κόστους για κάθε επιπλέον ορυχείο.

Τα διαγράμματα εμφανίζουν την παρούσα ασυμμετρία των διαρθρώσεων λειτουργικού κόστους μεταξύ των LPD, Implats και Amplats και την συμμετρική διάρθρωση του κόστους, μετά τη συγχώνευση, μεταξύ των Implats/LPD και Amplats.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II Α
ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΓΧΝΩΝΕΥΣΗ (ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΟΡΥΧΕΙΩΝ)



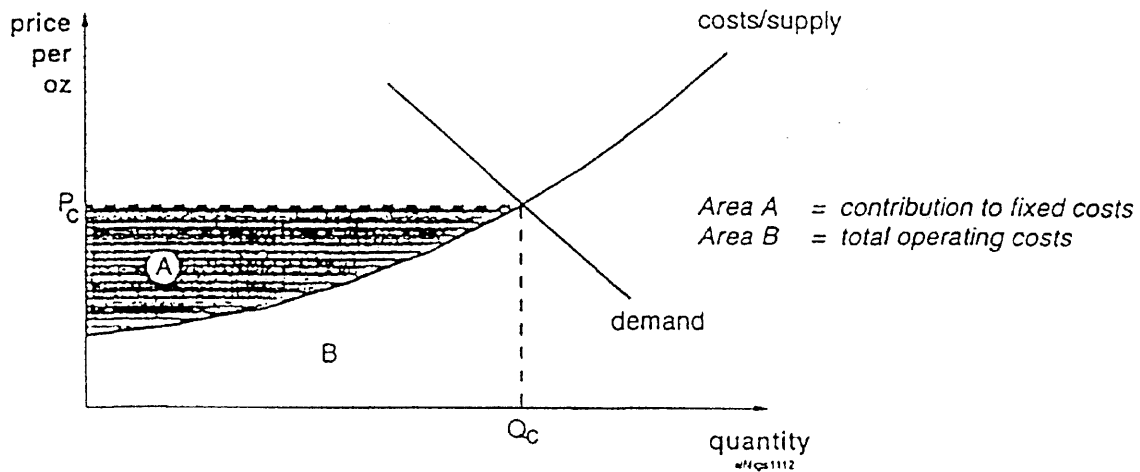
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II Β
ΜΕΤΑ ΤΗ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ (ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΟΡΥΧΕΙΩΝ)



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ

Διάγραμμα 2.1

Κόστος, Προσφορά και Ζήτηση σε ένα βιομηχανικό κλάδο φυσικών πόρων



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙV

Σχήμα 3.1

Καμπύλες κόστους της βιομηχανίας πλατίνας για τους παραγωγούς της Νοτ. Αφρικής πρώτο εξάμηνο 1995)

[... επαγγελματικό μυστικό...]

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ V

ΤΙΜΕΣ ΠΛΑΤΙΝΑΣ
ΔΙΑΦΟΡΑ ΝΟΜΙΣΜΑΤΑ

Έτος	Ισοτιμίες τοπικό νόμισμα/δολάριο		Τιμή πλάτινας: ονομαστική			Τιμή πλάτινας: πραγματική		
	Ιαπωνία	Δημοκρατία Νοτίου Αφρικής	δολάριο ΗΠΑ/ουγγιά	100 γμν/ουγγιά	θαντ Νοτίου Αφρικής/ουγγιά	δολάριο ΗΠΑ/ουγγιά	100 γμν/ουγγιά	θαντ Νοτίου Αφρικής/ουγγιά
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ VI

ΟΓΚΟΙ ΚΑΙ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΠΛΑΤΙΝΑΣ, 1985—1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Σύνολο Ν. Αφρικής	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Ρωσία (πωλήσεις)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Ν. Αμερική	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Άλλοι	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Ανακύκλωση	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Παγκόσμιο σύνολο	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205

(α) Όγκος

(σε διακετατομήνια συγγίτες)

(β) Μερίδια

	(%)										
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Σύνολο Ν. Αφρικής	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Ρωσία (πωλήσεις)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Ν. Αμερική	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Άλλοι	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Ανακύκλωση	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Παγκόσμιο σύνολο	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Πηγή: Johnson Matthey Platinum 95 Interim Review. Τα στοιχεία προημερών είναι εκτιμήσεις της Implats για τις πωλήσεις των ορυχείων πρωτογενούς πλατίνας. Με εξείσωση τους Ρώσους αυτές σχεδόν ισοούνται με την παραγωγή των ορυχείων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ VII

ΤΙΜΕΣ ΠΛΑΤΙΝΑΣ — ΔΙΑΦΟΡΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΑ

