

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

2001/402/EK:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 9ης Φεβρουαρίου 2000, που κηρύσσει μια πράξη συγκέντρωσης συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά (Υπόθεση COMP/M.1628 — TotalFina/Elf) — Κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου⁽¹⁾ [κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2000) 363] 1

2001/403/EK:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 14ης Μαρτίου 2000, με την οποία μια πράξη συγκέντρωσης κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας EOX (Υπόθεση COMP/M. 1672 Volvo/Scania)⁽¹⁾ [κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2000) 681] 74

(¹) Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ.

Τιμή: 29,50 EUR

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 9ης Φεβρουαρίου 2000

που κηρύσσει μια πράξη συγκέντρωσης συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά

(Υπόθεση COMP/M.1628 — TotalFina/Elf)

Κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2000) 363]

(Το κείμενο στη γαλλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2001/402/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 τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97⁽²⁾, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 5ης Οκτωβρίου 1999 να κινήσει τη διαδικασία στην παρούσα υπόθεση,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να υποβάλουν τις παρατηρήσεις τους σχετικά με τις αιτιάσεις της Επιτροπής,

τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής συγκεντρώσεων⁽³⁾,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

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

(2) ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1· διορθωτικό στην ΕΕ L 40 της 13.2.1998, σ. 17.

(3) ΕΕ C 154 της 29.5.2001.

- (1) Στις 24 Αυγούστου 1999, η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση, σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89, σχεδίου συγκέντρωσης με το οποίο η επιχείρηση TotalFina αποκτά, κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89, τον πλήρη έλεγχο της επιχείρησης Elf Aquitaine μέσω δημόσιας προσφοράς αγοράς που ανακοινώθηκε στις 5 Ιουλίου 1999.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (2) Η TotalFina είναι ανώνυμη εταιρεία που διέπεται από το γαλλικό δίκαιο και ασκεί τις δραστηριότητές της στους τομείς της παραγωγής πετρελαίου και αερίου, της διύλισης, της διανομής προϊόντων πετρελαίου, της πετροχημείας και της χημείας ιδιοσκευασμάτων. Δραστηριοποιείται σε παγκόσμια κλίμακα.
- (3) Η Elf Aquitaine είναι ανώνυμη εταιρεία που διέπεται από το γαλλικό δίκαιο και ασκεί τις δραστηριότητές της στους τομείς της παραγωγής πετρελαίου και αερίου, της διύλισης, της διανομής προϊόντων πετρελαίου, της πετροχημείας, της χημείας ιδιοσκευασμάτων, καθώς και στον τομέα της υγείας. Δραστηριοποιείται σε παγκόσμια κλίμακα.

II. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (4) Η συγκέντρωση συνίσταται σε δημόσια προσφορά ανταλλαγής μετοχών την οποία υπέβαλε η TotalFina για το σύνολο των μετοχών της Elf Aquitaine που διατηρεί το κοινό. Συνεπώς, η συγκέντρωση είναι απόκτηση αποκλειστικού ελέγχου, κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (5) Ο συνολικός κύκλος εργασιών των εξεταζόμενων επιχειρήσεων σε παγκόσμιο επίπεδο υπερβαίνει τα 5 000 εκατ. ευρώ⁽⁴⁾ (Total: 34 981 εκατ. ευρώ· Elf: 32 251 εκατ. ευρώ). Ο κύκλος εργασιών της καθεμίας εντός της Κοινότητας υπερβαίνει τα 250 εκατ. ευρώ [...]^(*), αλλά καμία δεν πραγματοποιεί άνω των δύο τρίτων του κύκλου εργασιών της σε ένα και το αυτό κράτος μέλος. Επομένως, η πράξη έχει κοινοτική διάσταση.

IV. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- (6) Στις 15 Σεπτεμβρίου 1999, η TotalFina υπέβαλε προτάσεις δέσμευσης κατά το πρώτο στάδιο της διαδικασίας δυνάμει του άρθρου 6. Συνεπώς, παρατάθηκε η νόμιμη προθεσμία σύμφωνα με τις διατάξεις του κανονισμού. Οι εν λόγω δεσμεύσεις δεν θεωρήθηκαν ούτε αρκετά συγκεκριμένες ούτε ικανές να εξαλείψουν τις σοβαρές αμφιβολίες που εγείρει η κοινοποιηθείσα πράξη.
- (7) Στις 18 Οκτωβρίου 1999, η TotalFina υπέβαλε προτάσεις δέσμευσης κατ' εφαρμογή του άρθρου 8 παράγραφος 2. [...].
- (8) Οι ανωτέρω προτάσεις δεσμεύσεων δεν κρίθηκαν ούτε αρκετά συγκεκριμένες ούτε ικανές να εξαλείψουν τις σοβαρές αμφιβολίες που εγείρει η κοινοποιηθείσα πράξη.
- (9) Στις 17 Σεπτεμβρίου 1999, οι γαλλικές αρχές κατέθεσαν μια αίτηση μερικής αναπομπής της εξέτασης δυνάμει του άρθρου 9 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων. Η αίτηση αυτή αφορά ορισμένες αγορές θεωρούμενες ως τοπικές υπηρεσίες αποθήκευσης τελικών πετρελαϊκών προϊόντων, πώλησης καυσίμων σε δίκτυο στους αυτοκινητοδρόμους και προμήθειας εμφιαλωμένου υγραερίου σε

μεταπωλητές. Με απόφαση της 26ης Νοεμβρίου 1999, η Επιτροπή απέστειλε στις γαλλικές αρχές τις πτυχές της υπόθεσης που αφορούν τις υπηρεσίες διάθεσης αποθήκευσης σύνδεσης στις περιοχές που περιβάλλουν το βόρειο τμήμα της παρισινής περιφέρειας, το νότιο τμήμα της παρισινής περιφέρειας, τη Λυών και την Port-la-Nouvelle. Δεν κρίθηκε απαραίτητο να επιστραφεί η επεξεργασία των άλλων πτυχών της αίτησης αναπομπής εφόσον η κοινοποίηση αιτιάσεων αναφερόταν κυρίως στην αποθήκευση πετρελαιοειδών στις περιοχές της Nantes-Saint-Nazaire και της Havre, στην πώληση καυσίμων στους αυτοκινητοδρόμους και στην πώληση υγραερίου κίνησης. Στις 3 Φεβρουαρίου 2000, οι γαλλικές αρχές απέστειραν την αίτηση αναπομπής για τους τομείς για τους οποίους η Επιτροπή δεν είχε ακόμη εκδώσει απόφαση.

- (10) Στις 26 Νοεμβρίου 1999, απεστάλη στην TotalFina κοινοποίηση αιτιάσεων και εκείνη απάντησε στις 13 Δεκεμβρίου 1999. Η TotalFina δεν ζήτησε ακρόαση.

V. ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΕΞΕΤΑΖΟΜΕΝΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ: ΔΙΥΛΙΣΗ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΗ ΔΙΥΛΙΣΜΕΝΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

1.1. Η ζήτηση

- (11) Η κατανάλωση πετρελαιοειδών προϊόντων στη Γαλλία (1997) ανέρχεται σε 48,5 εκατ. m³ ετησίως σε βενζίνη και πετρέλαιο κίνησης και σε 19,5 εκατ. m³ ετησίως σε πετρέλαιο οικιακής χρήσης (πετρέλαιο θέρμανσης) (FOD) και σημειώνει αύξηση της τάξης του 4,1 % για τα καύσιμα, του 3,5 % για το πετρέλαιο θέρμανσης και του 5,8 % για τα προϊόντα υγραερίου.

1.2. Τα κανάλια εφοδιασμού και η αλυσίδα λογιστικής μέριμνας (αλυσίδα εφοδιασμού)

- (12) Σήμερα υπάρχουν στη Γαλλία δεκατρία διυλιστήρια εκ των οποίων τα σημαντικότερα είναι συγκεντρωμένα σε δύο «κέντρα διύλισης», ένα πέριξ της λίμνης Berre (Μασσαλία) και ένα άλλο στον κάτω Σηκουάνα (Νορμανδία), όπου συγκεντρώνονται τα σημαντικότερα διυλιστήρια της Γαλλίας. Υπάρχουν, εξάλλου, ορισμένα μεμονωμένα διυλιστήρια τα οποία βρίσκονται στη Dunkerque, στη Donges (περιφέρεια της Nantes), στο Grandpuits (περιφέρεια του Παρισιού), στο Feyzin (περιφέρεια της Λυών) και στο Reichstett (Αλσατία). Η Elf και η TotalFina κατέχουν τρία διυλιστήρια η καθεμία (η Elf στην περιφέρεια του Παρισιού, στην περιφέρεια της Λυών και στην περιφέρεια της Nantes· η TotalFina στη Dunkerque, στη vallée de la Seine και στη λίμνη Berre). Η Shell, η Esso και η BP/Mobil κατέχουν από δύο η καθεμία, τα οποία βρίσκονται στη vallée de la Seine και στη λίμνη Berre. Τέλος, πρέπει να προστεθεί το διυλιστήριο του Reichstett στην Αλσατία το οποίο κατέχει η Shell μέχρι ποσοστού 65 %, η TotalFina μέχρι 8 % και η Elf μέχρι 10 %.

(4) Κύκλος εργασιών υπολογιζόμενος σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, καθώς και την ανακοίνωση της Επιτροπής για τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (EE C 66 της 2.3.1999, σ. 25). Στην περίπτωση που τα στοιχεία αφορούν κύκλους εργασιών περιόδου προγενέστερης της 1ης Ιανουαρίου 1999, υπολογίζονται βάσει των μέσων τιμών συναλλάγματος του Ecu και μετατρέπονται σε ευρώ με αναλογία 1 προς 1.

(*) Τμήματα του παρόντος κειμένου διατυπώθηκαν κατά τρόπο ώστε να εξασφαλίζουν την μη διάδοση εμπιστευτικών πληροφοριών· τα εν λόγω τμήματα περιβάλλονται από αγκύλες.

- (13) Η Γαλλία είναι εισαγωγέας πετρελαιοειδών προϊόντων και διαθέτει υποδομή που επιτρέπει την εισαγωγή και την αποθήκευση ποσοτήτων πολύ σημαντικότερων από τις τρέχουσες. Εισαγόμενα προϊόντα αγοράζονται σε γενικές γραμμές στην αγορά cargo της Βόρειας Θάλασσας ή της Μεσογείου βάσει τιμών της αγοράς όπως εκείνες του Platt. Η Γαλλία είναι καθαρός εισαγωγέας πετρελαίου κίνησης και καθαρός εξαγωγέας βενζίνης.
- (14) Η εκφόρτωση των εισαγόμενων προϊόντων λαμβάνει χώρα στις λεγόμενες εισαγωγικές αποθήκες. Οι εισαγωγικές αποθήκες και τα διυλιστήρια αποτελούν πηγές διυλισμένων προϊόντων. Κατά κανόνα συνδέονται με μαζικά μέσα μεταφοράς (στο σύνολο σχεδόν των περιπτώσεων των πετρελαιοαγωγών και σε μικρότερο βαθμό τρένα και φορτηγίδες) που επιτρέπουν την προώθηση των διυλισμένων προϊόντων σε ολόκληρη την επικράτεια. Τα προϊόντα πωλούνται στη συνέχεια από τις λεγόμενες αποθήκες σύνδεσης, πιο περιορισμένων διαστάσεων από τις εισαγωγικές αποθήκες, που επιτρέπουν αποθήκευση πλησίον των σημείων λιανικής πώλησης (πρατήρια καυσίμων) προς τα οποία μεταφέρονται με φορτηγά τα προϊόντα. Τα διυλιστήρια και οι εισαγωγικές αποθήκες εξυπηρετούν και τον τυπικό εφοδιασμό.
- (15) Στη Γαλλία υπάρχουν τέσσερα συστήματα πετρελαιοαγωγών.
- (16) Το σύστημα πετρελαιοαγωγών Traril (το οποίο κατέχει η ομώνυμη εταιρεία) τροφοδοτείται από τα τέσσερα διυλιστήρια της vallée de la Seine και από τις εισαγωγικές αποθήκες της Havre (ελέγχεται από την εταιρεία «Βιομηχανική και ναυτιλιακή εταιρεία» — Compagnie industrielle et maritime — CIM) και της Ρουέν (που ελέγχεται από την εταιρεία Compagnie parisienne des asphaltes — CPA). Επιπλέον, η ίδια η Basse Seine προμηθεύει την παρισινή περιφέρεια και τις περιφέρειες της Ορλεάνης, της Tours και της Caen. Ο Traril εφοδιάζει επίσης με διυλισμένα προϊόντα τον πετρελαιοαγωγό Donges-Melun-Metz (DMM), ο οποίος μεταφέρει τα εν λόγω προϊόντα στα ανατολικά της Γαλλίας.
- (17) Ο πετρελαιοαγωγός SPMR τροφοδοτείται από τα τέσσερα διυλιστήρια της λίμνης Berre (Esso, BP/Mobil, Shell και TotalFina), από το διυλιστήριο της Feyzin (Elf, περιφέρεια της Λυών) και από την εισαγωγική αποθήκη της «Αποθήκες πετρελαιοειδών του Fos» — Dérôt pétrolier de Fos (DP Fos). Συνδέει τα εν λόγω διυλιστήρια με την περιφέρεια της Λυών, την Κυανή Ακτή και, μέσω του αλπικού κλάδου, με την Ελβετία.
- (18) Ο πετρελαιοαγωγός DMM τροφοδοτείται από το διυλιστήριο της Donges (Elf) και από την εισαγωγική αποθήκη της Donges την οποία διατηρεί η SFDM (η οποία ελέγχεται επίσης από την Elf, βλ.επεξεργασία σκέψη 134) και το διυλιστήριο του Grandpuits. Ο DMM συνδέεται με τον Traril (Levesville και Champreaux), αλλά η σύνδεση αυτή δεν επιτρέπει την επαναφορά των προϊόντων προς την παρισινή περιφέρεια (η διακίνηση των διυλισμένων προϊόντων γίνεται από δυσμάς προς ανατολάς). Τα σημεία άφιξης είναι οι αποθήκες του Mans ή του Saint-Gervais, η Ferté-Alais (SFDM), το Grandpuits (διυλιστήριο Elf) και οι αποθήκες του Châlons-en-Champagne και του Saint-Baussant [σύνδεση με τον πετρελαιοαγωγό του Οργανισμού κοινής άμυνας — Organisation de la défense commune (ODC)].
- (19) Ο πετρελαιοαγωγός ODC ανήκει στο NATO. Η διαχείρισή του γίνεται από τον Traril. Οι πετρελαιοαγωγοί ODC χρησιμοποιούνται ελάχιστα λόγω παλαιάς κατασκευής. Ενδέχεται να εκσυγχρονιστεί το μέρος του πετρελαιοαγωγού που τροφοδοτεί το Στρασβούργο με προοπτική τη διακοπή της λειτουργίας του διυλιστηρίου του Reichstett. Με στόχο τη μέγιστη δυνατή εκμετάλλευση των εξόδων των διυλιστηρίων της Dunkerque και της Νορμανδίας, η TotalFina πραγματοποίησε επενδύσεις εκσυγχρονισμού στο τμήμα που συνδέει τη Dunkerque με το Cambrai (σταθμοί άντλησης). Ο νέος σταθμός άντλησης βρίσκεται στο διυλιστήριο της TotalFina στη Dunkerque (δικαίωμα ιδιωτικής χρήσης).
- (20) Μετά τη μεταφορά τους μέσω πετρελαιοαγωγού, ή σε πιο σπάνιες περιπτώσεις με ποταμόπλοια ή τρένο, διυλισμένα προϊόντα αποθηκεύονται στις εμπομαζόμενες αποθήκες σύνδεσης από τις οποίες παραδίδονται είτε στους λιανοπωλητές, είτε στους τελικούς καταναλωτές.
- (21) Με τον όρο «αλυσίδα εφοδιασμού» νοείται η διαδοχή των διαφόρων σταδίων διανομής από το διυλιστήριο μέχρι τον λιανοπωλητή.

1.3. Πώληση των διυλισμένων προϊόντων μέσω δικτύου και εκτός δικτύου

- (22) Προκειμένου να περιοριστούν οι δαπάνες μεταφοράς με πλοία, τα διυλισμένα προϊόντα που πωλούνται στη Γαλλία προέρχονται σε γενικές γραμμές από τα γαλλικά διυλιστήρια. Η υπόλοιπη ποσότητα εξάγεται ή εισάγεται μέσω φορτηγών πλοίων μεγάλης χωρητικότητας. Τα καύσιμα ή άλλα τελικά προϊόντα τα οποία παράγονται από διυλιστήριο είτε εντάσσονται στο ενοποιημένο δίκτυο λιανικής πώλησης του παραγωγού, είτε πωλούνται χονδρικά (ο τρόπος αυτός ονομάζεται και εκτός δικτύου) στους λιανοπωλητές, διαπραγματευτές ή σημαντικούς τελικούς πελάτες ή ακόμη ανταλλάσσονται με άλλους επιχειρηματίες διυλιστηρίων. Οι χονδρέμποροι και οι λιανοπωλητές προμηθεύονται διυλισμένα προϊόντα κατά προτίμηση σε τοπικό επίπεδο από αποθήκη ή από διυλιστήριο.
- (23) Σε προηγούμενες αποφάσεις της, η Επιτροπή όρισε διάφορες αγορές που συνδέονται με τα διυλισμένα προϊόντα σε επίπεδο χονδρικής και λιανικής πώλησης. Όρισε συγκεκριμένα μια αγορά λιανικής πώλησης καυσίμων (βενζίνη και πετρέλαιο ντίζελ) γενικά και στους αυτοκινητοδρόμους πιο συγκεκριμένα, καθώς και λιανικής πώλησης πετρελαίου θέρμανσης. Πλην της πώλησης καυσίμων στους αυτοκινητοδρόμους, η πράξη δεν θα μεταβάλλει άμεσα τα ανταγωνιστικά δεδομένα στην αγορά λιανικής πώλησης λόγω της ανταγωνιστικής πίεσης που ασκούν τα μεγάλα και μεσαίου μεγέθους καταστήματα (GMS). Πράγματι, συν τω χρόνω τα GMS απέκτησαν συλλογική θέση της τάξης του 50 % της αγοράς. Η TotalFina/Elf θα έχει, με τη σειρά της, συνδυασμένο μερίδιο αγοράς [20-30 %].

(24) Εντούτοις, η μόνιμη και ανταγωνιστική παρουσία διυλισμένων προϊόντων εν γένει στη λιανική πώληση εξαρτάται στενά από την υποδομή εφοδιασμού που διατίθεται για τις προμήθειες. Έτσι, τα GMS που αποτελούν σημαντικούς ανταγωνιστές σε επίπεδο λιανικής πώλησης καυσίμων επιδίωξαν να εξασφαλίσουν πρόσβαση σε τρία στοιχεία της αλυσίδας εφοδιασμού (εισαγωγικές αποθήκες, πετρελαιοαγωγοί και αποθήκες σύνδεσης). Είναι επίσης σε θέση να επιλέξουν μεταξύ δύο εναλλακτικών λύσεων: 1. να ζητούν τοπικές παραδόσεις από τους επιχειρηματίες των διυλιστηρίων (που, εν ανάγκη, αναλαμβάνουν και τη μεταφορά του προϊόντος μέχρι τις αποθήκες σύνδεσης που βρίσκονται πλησιέστερα στα πρατήρια καυσίμων των πελατών τους), ή 2. να προμηθεύουν το προϊόν στη διεθνή αγορά (μέσω μιας εισαγωγικής αποθήκης) ή από ένα γαλλικό διυλιστήριο. Στις δύο τελευταίες περιπτώσεις, εξασφαλίζουν οι ίδιες τη μεταφορά είτε με φορτηγά (αν τα πρατήρια καυσίμων που πρόκειται να εφοδιαστούν βρίσκονται κοντά στο διυλιστήριο ή την εισαγωγική αποθήκη), είτε μέσω του συστήματος πετρελαιοαγωγών μετά την αποθήκευση «γεινίασης» στις αποθήκες σύνδεσης. Χάρη στην επιλογή αυτή, και εκμεταλλευόμενα τον ανταγωνισμό μεταξύ των βιομηχανιών διύλισης, και συγκεκριμένα των δύο σημαντικότερων, της TotalFina και της Elf, τα καταστήματα μεγάλου και μεσαίου μεγέθους (GMS) κατόρθωσαν να καλλιεργήσουν και να διατηρήσουν την παρουσία τους στην αγορά λιανικής πώλησης καυσίμων.

(25) Ωστόσο, η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα θέσει απλώς τέλος στον ανταγωνισμό μεταξύ της TotalFina και της Elf, αλλά, επιπλέον, εγείρει προβλήματα ανταγωνισμού σε όλα τα προαναφερθέντα επίπεδα εφοδιασμού.

2. ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ ΕΚΤΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΝΖΙΝΗ, ΤΟ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ ΝΤΙΖΕΛ ΚΑΙ ΤΟ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ ΘΕΡΜΑΝΣΗΣ

2.1. Οι αγορές αναφοράς

2.1.1. Αγορές προϊόντων

(26) Με τον όρο «αγορά εκτός δικτύου» νοείται η αγορά από την οποία εφοδιάζονται με καύσιμα, αφενός, οι λιανοπωλητές (όπως π.χ. τα GMS) που δεν είναι ενταγμένοι στα προηγούμενα στάδια και, αφετέρου, οι μεγάλοι τελικοί χρήστες (εταιρείες μεταφορών). Στους πωλητές εκτός δικτύου περιλαμβάνονται οι βιομηχανίες διύλισης και έμποροι όπως ο Louis Dreyfus ή ο Cargill. Στην πράξη, οι πελάτες μπορούν να αγοράσουν το προϊόν εκτός αποθήκης (σύνδεσης). Όλες οι βιομηχανίες διύλισης έχουν επομένως συμβάσεις «διέλευσης» με τρίτους στις περισσότερες αποθήκες που κατέχουν εν όλω ή εν μέρει. Οι πελάτες μπορεί επίσης να θέλουν να αγοράσουν το προϊόν εκτός διυλιστηρίου ή εκτός εισαγωγικής αποθήκης, είτε για να εφοδιάσουν το δικό τους δίκτυο πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται πλησίον των εν λόγω πηγών εφοδιασμού (στην περίπτωση αυτή το διυλιστήριο ή/και η εισαγωγική αποθήκη χρησιμοποιούνται ως απλή αποθήκη σύνδεσης), είτε διότι επιθυμούν να διαπραγματευτούν την αγορά μεγάλων ποσοτήτων προϊόντων (για παράδειγμα, εισαγωγές μέσω πλοίων) που θα αποθηκευτούν στην εισαγωγική αποθήκη. Στην τελευταία

αυτή περίπτωση, μετά την πρόσβαση στις αποθήκες σύνδεσης καθίσταται επιτακτική η πρόσβαση στην υποδομή μαζικής μεταφοράς από την εισαγωγική αποθήκη ή από το διυλιστήριο. Τότε, πρόκειται για μίσθωση χωρητικότητας ή διαμετακόμισης· οι βιομηχανίες διύλισης εφαρμόζουν τη μίσθωση χωρητικότητας κατά βούληση σε ορισμένους από τους χώρους εγκατάστασής τους.

(27) Η πώληση εκτός δικτύου εκάστου από τα εξεταζόμενα διυλισμένα προϊόντα (βενζίνη με μόλυβδο και αμόλυβδη, πετρέλαιο κίνησης και πετρέλαιο θέρμανσης), αποτελεί αυτή καθαυτή οικεία αγορά, που διακρίνεται από την πώληση των άλλων προϊόντων εκτός δικτύου. Πράγματι, τα εν λόγω προϊόντα δεν μπορούν από άποψη ζήτησης να υποκαταστήσουν το ένα το άλλο. Δεν υπάρχει εξάλλου ούτε δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς, η οποία απαιτεί την προσαρμογή των διυλιστηρίων, η οποία εξαρτάται από πολλές άλλες παραμέτρους.

(28) Δεν χρειάζεται να γίνει διάκριση μεταξύ των δύο κατηγοριών πελατών προκειμένου να οριστούν οι οικείες αγορές. Εάν υπήρχε απόκλιση τιμών μεταξύ εκείνων που τιμολογούνται στους μεγάλους τελικούς πελάτες και εκείνων που τιμολογούνται στους πελάτες λιανικής πώλησης ή τους μεταπωλητές, οι τελευταίοι θα επωφελούνταν από τη διατησία για να μεταπωλήσουν στους μεγάλους τελικούς πελάτες. Επομένως, η διαφορά της τιμής δεν θα ήταν επικερδής για την προσφορά στην αγορά εκτός δικτύου.

(29) Οι αγορές εκτός δικτύου έχουν πρωταρχική σημασία για τη διατήρηση του ανταγωνισμού στην αγορά λιανικής πώλησης διότι η ανταγωνιστική ικανότητα των μη ενταγμένων λιανοπωλητών εξαρτάται από την ικανότητά τους να εφοδιάζονται με τους ίδιους όρους που εφοδιάζονται οι ενταγμένοι λιανοπωλητές.

2.1.2. Γεωγραφική αγορά

(30) Η γεωγραφική αγορά των πωλήσεων εκτός δικτύου εξαρτάται στενά από τη γεωμορφολογία της αλυσίδας εφοδιασμού στη Γαλλία. Λόγω των δυσχερειών σε επίπεδο υποδομής τις οποίες συνεπάγεται η μεταφορά διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγού, η αγορά εκτός δικτύου μπορεί να εμφανίζεται με περιφερειακό χαρακτήρα. Οι ποσότητες τελικών προϊόντων που αγοράζονται εκτός διυλιστηρίου ή εκτός εισαγωγικής αποθήκης τις περισσότερες φορές είτε καταναλώνονται πλησίον των εν λόγω αποθηκών ή των διυλιστηρίων, ή μεταφέρονται από τον πωλητή μέσω πετρελαιοαγωγού ή με άλλα μεταφορικά μέσα προς τις αποθήκες σύνδεσης, οι οποίες εφοδιάζουν το δίκτυο πρατηρίων καυσίμων που βρίσκεται στην εγγύς περιοχή. Συνεπώς, οι αποθήκες σύνδεσης είναι κατ' ουσίαν σημεία παράδοσης ενός προϊόντος η διαπραγμάτευση της πώλησης του οποίου γίνεται κατά 25 % σε τοπικό και κατά 75 % σε περιφερειακό ή εθνικό επίπεδο.

(31) Η γαλλική υποδομή εφοδιασμού οδηγεί στη διάκριση έξι διαφορετικών γεωγραφικών ζωνών όσον αφορά την αγορά εκτός δικτύου:

- i) η νότια ζώνη (Προβηγκία, Midi-Pyrénées), όπου η προμήθεια των προϊόντων γίνεται κατά 90 % από τον πετρελαιοαγωγό SPMR, ο οποίος με τη σειρά του εφοδιάζεται από τα διυλιστήρια Berre-Μασσαλίας και από τις θαλάσσιες εισαγωγές στο Fos⁽⁵⁾.
- ii) η ανατολική ζώνη, η οποία εφοδιάζεται κατά κύριο λόγο από το διυλιστήριο του Reichstett και από τα διυλιστήρια TotalFina του Mardyck (Dunkerque) από τον πετρελαιοαγωγό ODC και από την Elf στη Donges από τον πετρελαιοαγωγό DMM ή, τέλος, μέσω των φορτηγίδων που πλέουν στον Ρήνο⁽⁶⁾.
- iii) η βόρεια ζώνη, η οποία κατά κύριο λόγο εφοδιάζεται από το διυλιστήριο TotalFina του Mardyck, καθώς και από την αποθήκη του Félyu (Βέλγιο) που συνδέεται μέσω ιδιωτικού πετρελαιοαγωγού με το διυλιστήριο της TotalFina στην Αμβέρσα, καθώς και μέσω των παράκτιων εισαγωγικών αποθηκών⁽⁷⁾.
- iv) η ζώνη της Νορμανδίας και η παρισινή περιφέρεια, οι οποίες εφοδιάζονται κυρίως από τα διυλιστήρια του κάτω Σηκουάνα (TotalFina, Shell, Esso και BP), καθώς και από τις διάφορες εισαγωγικές αποθήκες, μέσω του πετρελαιοαγωγού Trapil/LHP, καθώς και από το διυλιστήριο Elf του Grandpuits⁽⁸⁾.
- v) η μεγάλη δυτική ζώνη και το κέντρο, που εφοδιάζονται από το διυλιστήριο Elf της Donges μέσω του πετρελαιοαγωγού DMM και μέσω των θαλάσσιων εισαγωγών των ακτών του Ατλαντικού⁽⁹⁾.
- vi) η ζώνη Ροδανού-Βουργουνδίας, η οποία εφοδιάζεται από το διυλιστήριο Elf του Feyzin (Λυών) και από τον πετρελαιοαγωγό SPMR, από τα διυλιστήρια της λίμνης Berre⁽¹⁰⁾.
- (32) Η TotalFina εκτιμά ότι η γεωγραφική διάσταση της αγοράς εκτός δικτύου είναι εθνικής εμβέλειας. Πρώτον, υπάρχει ροή σημαντικών διυλισμένων προϊόντων από τη μια περιφέρεια στην άλλη και, δεύτερον, δεν υπάρχει αξιοσημείωτη διαφορά τιμών από τη μια ζώνη στην άλλη.
- (33) Κάθε σημείο εφοδιασμού, είτε πρόκειται για διυλιστήριο είτε για αποθήκη, μπορεί να εξυπηρετήσει μια συγκεκριμένη εμπορική περιοχή (hinterland), το άνοιγμα της οποίας είναι συνάρτηση των μεταφορικών δαπανών που πρέπει να αναληφθούν για τη δρομολόγηση του προϊόντος προς τον τελικό του προορισμό. Διάφορες εμπορικές περιοχές μπορεί να συμπίπτουν από την άποψη της ζήτησης και να προκαλούν επιπτώσεις όσον αφορά την ομοιογένεια των όρων του ανταγωνισμού. Οι γεωγραφικές αγορές που πρέπει να ληφθούν υπόψη για τη διενέργεια ανταγωνιστικής ανάλυσης μπορούν να συγκεντρώνουν διάφορες εμπορικές περιοχές οι οποίες διασταυρώνονται μεταξύ τους.
- (34) Η TotalFina βασίστηκε κυρίως στην ύπαρξη ροής προϊόντων μεταξύ των περιφερειών οι οποίες προαναφέρθηκαν για να εξηγήσει ότι οι υπόψη αγορές δεν θα μπορούσαν να είναι περιφερειακές. Το διυλιστήριο του Reichstett, για παράδειγμα, ρυθμίζει τις τιμές του σε συνάρτηση με τις τιμές εκτός διυλιστηρίου της Dunkerque, της Donges, του Feyzin ή του Fos, λαμβανομένων υπόψη των τιμών μεταφοράς. Οι ροές αυτές οφείλονται στην ύπαρξη πετρελαιοαγωγών οι οποίοι διασχίζουν τις εν λόγω περιφέρειες. Αυτό δεν επιτρέπει τη συμμετοχή στην εν λόγω αγορά, δεδομένου ότι μια τέτοια συμμετοχή προϋποθέτει τη χρήση αποθηκών. Ωστόσο, οι αλληλεπικαλύψεις των εμπορικών περιοχών των αποθηκών φαίνονται περιορισμένες γεωγραφικά και ανεπαρκείς για να συναχθεί το συμπέρασμα ότι μια ενιαία αύξηση των τιμών σε μια συγκεκριμένη περιφερειακή ζώνη δεν θα ήταν επικερδής λόγω της υποκατάστατης προσφοράς που προέρχεται από προσκείμενες περιφέρειες. Επομένως, η εξέταση της γεωγραφίας του εφοδιασμού σε καθεμία από τις έξι προαναφερθείσες περιφέρειες επιτρέπει να εμφανιστούν συστάδες αποθηκών που συναρμολογούνται κατά μήκος των πετρελαιοαγωγών και συγκεντρώνονται περίε των μεγάλων αστικών περιοχών. Οι εμπορικές περιοχές αυτών των συστάδων δεν καλύπτονται. Φαίνεται λοιπόν ότι ο χώρος αντιπαράθεσης της προσφοράς και της ζήτησης περιορίζεται συνήθως σε μια περιφερειακή επικράτεια σύμφωνα με τα όρια των έξι προαναφερθεισών ζωνών.
- (35) Η TotalFina υποστηρίζει επίσης ότι οι διαφορές μεταξύ των τιμών εκτός δικτύου που εφαρμόζονται σε καθεμία από τις προαναφερθείσες περιφέρειες θα ήταν απλώς περιθωριακές. Πρέπει ωστόσο να σημειωθεί ότι οι τιμές εκτός δικτύου αποτελούν συνδυασμό της τιμής Platt (αξιολόγηση του φορτίου ενός φορτηγού πλοίου) με τις δαπάνες μεταφοράς και αποθήκευσης. Οι δαπάνες αυτές αντιπροσωπεύουν ένα ελάχιστο ποσοστό της τιμής Platt, πράγμα που εξηγεί τις ισχυρές διαφορές που παρατηρούνται από τη μια περιφέρεια στην άλλη. Ωστόσο, για τα διυλισμένα προϊόντα υπάρχουν δύο τιμές Platt: μια για τη βόρεια Θάλασσα και μια για τη Μεσόγειο. Επίσης, η TotalFina εφαρμόζει εσωτερικές τιμές εκτός δικτύου βάσει τεσσάρων περιφερειών που ορίζονται βάσει των γαλλικών κέντρων διύλισης.
- (36) Υπάρχουν επομένως ενδείξεις βάσει των οποίων η γεωγραφική αγορά θα μπορούσε να έχει περιφερειακή διάσταση. Δεν αποκλείεται ωστόσο το ενδεχόμενο να έχει εθνική εμβέλεια. Από τα δεδομένα που έχει συγκεντρώσει η Επιτροπή προκύπτει ότι το μεγαλύτερο μέρος των αγορών στην αγορά εκτός δικτύου πραγματοποιείται εκτός διυλιστηρίου ή εκτός εισαγωγικής αποθήκης (75 %). Εξάλλου, οι κυριότεροι παράγοντες της εν λόγω αγοράς έχουν εθνική παρουσία. Τα GMS ξεκινούν τη διαδικασία πρόσκλησης υποβολής προσφορών σε εθνικό επίπεδο για ποσότητες διυλισμένων προϊόντων που θα παραδίδονται σε καθο-

(5) Η νότια περιφέρεια περιλαμβάνει τα ακόλουθα διαμερίσματα: 04, 05, 06, 13, 83, 84, 11, 30, 34, 48, 66, 09, 12, 31, 32, 46, 65, 81, 82, 2A και 2B.

(6) Η ανατολική περιφέρεια περιλαμβάνει τα ακόλουθα διαμερίσματα: 08, 10, 51, 52, 54, 55, 57, 88, 67 και 68.

(7) Η βόρεια περιφέρεια περιλαμβάνει τα ακόλουθα διαμερίσματα: 02, 60, 80, 59 και 62.

(8) Η περιφέρεια Νορμανδίας-παρισινή περιφέρεια περιλαμβάνει τα ακόλουθα διαμερίσματα: 14, 50, 61, 27, 76, 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94 και 95.

(9) Η μεγάλη δυτική-κεντρική περιφέρεια περιλαμβάνει τα ακόλουθα διαμερίσματα: 22, 23, 24, 29, 40, 47, 35, 64, 19, 23, 87, 56, 16, 17, 79, 86, 18, 28, 36, 37, 41, 45, 44, 49, 53, 72 και 85.

(10) Η περιφέρεια Ροδανού-Βουργουνδίας περιλαμβάνει τα ακόλουθα διαμερίσματα: 21, 58, 71, 89, 25, 39, 70, 90, 01, 07, 26, 38, 42, 69, 73, 74, 03, 15, 43 και 63.

ρισμένα σημεία της επικράτειας. Είδονται οι βιομηχανίες διύλισης να υποβάλουν καθημερινά προσφορές στα καταστήματα μεγάλου και μεσαίου μεγέθους (GMS) βάσει τιμών που υπολογίζονται με αναφορά στην αξιολόγηση Platt (αξιολόγηση των διυλισμένων προϊόντων στη διεθνή αγορά) στην οποία προστίθενται, αναλόγως των σημείων παράδοσης, τα μεταφορικά έξοδα καθώς και ένα περιθώριο για τη βιομηχανία διύλισης.

- (37) Συνεπώς, μπορεί να παραμείνει ανοικτός ο ορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς δεδομένου ότι δεν τροποποιεί την ανταγωνιστική ανάλυση.

2.1.3. Σημαντικό μέρος της κοινής αγοράς

- (38) Καθεμία από τις έξι προαναφερθείσες ζώνες, λόγω της γεωγραφικής τους διάστασης και του χαρακτήρα των εξεταζόμενων προϊόντων, τα οποία είναι εν μέρει εισαγόμενα, αποτελεί σημαντικό μέρος της κοινής αγοράς.

| Εθνική αγορά | TotalFina | Elf | Συνδυασμένος φορέας | Βιομηχανία διύλισης Α | Βιομηχανία διύλισης Β | Βιομηχανία διύλισης Γ | Λοιποί |
|-----------------------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| Βενζίνη εκτός δικτύου | [30-40 %] | [25-30 %] | [50-60 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | < 5 % |
| Πετρέλαιο κίνησης εκτός δικτύου | [35-45 %] | [15-25 %] | [45-55 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | < 5 % |
| Πετρέλαιο θέρμανσης εκτός δικτύου | [25-35 %] | [15-25 %] | [45-55 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | < 5 % |

Πηγή: Έντυπο CO και απαντήσεις στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής.

- (41) Από την άποψη της ζήτησης, οι αγορές καυσίμων εκτός δικτύου χαρακτηρίζονται κατά την τελευταία δεκαετία από την εμφάνιση των GMS. Ωστόσο, τα GMS αναφέρουν ότι η παρουσία τους εξακολουθεί να είναι περιορισμένη στις αγορές λιανικής πώλησης πετρελαίου θέρμανσης (που ονομάζεται επίσης FOD), καθώς και του υγραερίου κίνησης. Ένας από τους λόγους που αναφέρθηκαν στην Επιτροπή είναι ότι η Elf και η TotalFina έχουν μέχρι σήμερα προμηθεύσει τα GMS με πολύ περιορισμένες ποσότητες των δύο αυτών προϊόντων. Πρέπει επίσης να αναφερθούν από την άποψη της ζήτησης οι άλλοι ανεξάρτητοι μεταπωλητές, όπως η Bolloré, Dyneff ή Avia (Thévenin-Ducrot και Picoty). Η Bolloré δραστηριοποιείται σε όλες τις αγορές εκτός δικτύου, καθώς και στη λιανική πώληση πετρελαίου θέρμανσης. Η Dyneff κατέχει ένα δίκτυο πρατηρίων καυσίμων στο νότιο τμήμα της Γαλλίας. Η Avia είναι κοινή επωνυμία που συγκεντρώνει ένα συγκεκριμένο αριθμό ανεξάρτητων μεταπωλητών στην Ευρώπη.

2.2.2. Επιπτώσεις της συγκέντρωσης

- (42) Το σχέδιο εξαγοράς της Elf από την TotalFina θέτει εκ νέου σε αμφισβήτηση όλα τα στοιχεία που επέτρεπαν την ύπαρξη

2.2. Αξιολόγηση

2.2.1. Τρέχουσα κατάσταση του ανταγωνισμού

- (39) Όπως φαίνεται από την προαναφερθείσα περιγραφή των έξι περιφερειακών ζωνών, η TotalFina και η Elf κατέχουν συμμετρικές και συμπληρωματικές θέσεις στη γαλλική αγορά. Η ισορροπία αυτής της σχέσης ευνόησε την ανταγωνιστικότητα μεταξύ των δύο ομίλων που αποτέλεσε την κινητήρια δύναμη του ανταγωνισμού στις γαλλικές αγορές καυσίμων.
- (40) Σύμφωνα με την TotalFina, η TotalFina και η Elf αντιπροσωπεύουν από κοινού [45-55 %] των ποσοτήτων βενζίνης που διατίθενται στην αγορά βενζίνης εκτός δικτύου, μια αγορά που είχε ανέκαθεν εξαγωγικό χαρακτήρα. Επίσης, ο συνδυασμένος φορέας αντιστοιχεί στο [45-55 %] των ποσοτήτων πετρελαίου κίνησης που διατίθενται για την αγορά εκτός δικτύου, μια παραδοσιακή εισαγωγική αγορά. Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει εκτιμήσεις των μεριδίων αγοράς όπως τα έχει υπολογίσει η Επιτροπή βάσει των πληροφοριών που συγκέντρωσε κατά την έρευνα αγοράς που διενήργησε.

μιας ανταγωνιστικής αγοράς εκτός δικτύου (και επομένως μιας αγοράς λιανικής πώλησης). Η συγχώνευση θα επιτρέψει στην TotalFina/Elf να ελέγχει καθέναν από τους κρίκους της αλυσίδας εφοδιασμού και διανομής καυσίμων. Με την εξάλειψη της ανταγωνιστικότητας μεταξύ των δύο βιομηχανιών διύλισης, ο νέος φορέας θα αποτελέσει σημείο αναπόφευκτης διέλευσης για όλους τους άλλους επιχειρηματίες στις αγορές εκτός δικτύου (ανταγωνιστές — βιομηχανίες διύλισης ή πελάτες — μεταπωλητές). Ο συνδυασμός της θέσης αυτής στη διύλιση και της αποφασιστικής παρουσίας στη λογιστική διανομή θα προκαλέσει κυκλοφοριακές συμφορήσεις που θα καταστήσουν δυσχερέστερη ή πλέον πολυέξοδη την πρόσβαση στο προϊόν των μη ενταγμένων επιχειρήσεων, όπως τα GMS ή οι ανεξάρτητοι επιχειρηματίες.

Ανάλυση της προσφοράς

— Έλεγχος των πηγών ανεφοδιασμού

- (43) Μετά τη συγχώνευση, η TotalFina/Elf θα ελέγχει το [45-55 %] του γαλλικού διυλιστικού δυναμικού.

Δωλιτιστικό δυναμικό στη Γαλλία

| | | | | | | |
|-----------|-----------|---------------|-----------|-----------|-----------|-------|
| TotalFina | Elf | TotalFina/Elf | Shell | Esso | BP/Mobil | Ποσό |
| [25-35 %] | [15-25 %] | [45-55 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | [10-20 %] | 100 % |

Πηγή: TotalFina.

(44) Η TotalFina/Elf θα ελέγχει επίσης το [50-60 %] (σε δυναμικό) των αποθηκών εισαγωγής. Το ποσοστό αυτό αποτελεί χαμηλότερη εκτίμηση του πραγματικού ελέγχου της TotalFina. Πράγματι, προϋποθέτει ότι η αποθήκη του Frontignan (σημαντικού δυναμικού επί χάρτου), τον έλεγχο της οποίας ασκεί η BP, είναι μια αποθήκη που ασκεί πραγματικό ανταγωνισμό στην αγορά. Η έρευνα της αγοράς την οποία διενήργησε η Επιτροπή οδηγεί σε αμφισβήτηση της βιωσιμότητας της εν λόγω αποθήκης. Πράγματι, όπως διαπίστωσε και η γαλλική αρχή που είναι αρμόδια για τον ανταγωνισμό, η κινητικότητα του Frontignan είναι πολύ ισχυρή και δεν θεωρείται ανταγωνιστική. [...]. Καθιστώντας ανενεργό το Frontignan, το σύνολο του δυναμικού που

βρίσκεται υπό τον έλεγχο της TotalFina/Elf θα ανέλθει στο [55-65 %]. Ο υπολογισμός των ποσοστών αυτών περιλαμβάνει το δυναμικό των αποθηκών στις οποίες ο συνδυασμένος φορέας TotalFina/Elf θα μπορεί να ασκήσει αποκλειστικό έλεγχο ή έλεγχο από κοινού.

(45) Το δυναμικό που ελέγχει η TotalFina/Elf σε πηγές ανεφοδιασμού (διυλιστήρια και εισαγωγικές αποθήκες) ανά περιφέρεια, παρέχει τα ακόλουθα αριθμητικά στοιχεία: τα αναφερόμενα ποσοστά αντιπροσωπεύουν το μερίδιο της TotalFina/Elf σε καθεμία από τις πηγές εφοδιασμού, ενώ για κάθε περιοχή λαμβάνεται υπόψη το συνολικό δυναμικό των διυλιστηρίων.

| | Βορράς | Νορμανδια- περιφέρεια του Παρισιού | Μεγάλη δυτική- κεντρική περιφέρεια | Ανατολικά | Νότια | Ροδανός- Βουργουνδία |
|-------------------------------|--------|--|--|-----------|-------|-------------------------|
| Διυλιστήρια του Κάτω Σηκουάνα | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Διυλιστήρια της λίμνης Berre | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Donges | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Mardyck | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Reichstett | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Grandpuits | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Feyzin | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Διυλιστήρια | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Εισαγωγικές αποθήκες | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

Πηγή: Έντυπο CO.

(46) Επί των 20 εισαγωγικών αποθηκών που βρίσκονται στο γαλλικό έδαφος, μόνον οι επτά θα ελέγχονται από τρίτους: η CPA Dunkerque (Βορράς), η CPA Ρουέν (Νορμανδια-περιφέρεια Παρισιού), η CPA StockBrest (μεγάλη-δυτική κεντρική περιφέρεια), η Picoty La Pallice (μεγάλη δυτική κεντρική περιφέρεια), η Shell Pauillac (μεγάλη δυτική κεντρική περιφέρεια), η EPG Ambès (μεγάλη δυτική κεντρική περιφέρεια) και η Mobil Frontignan (Μεσόγειος).

(47) Πρέπει, ωστόσο, να διευκρινιστεί ότι η TotalFina/Elf θα διαθέτει αναστέλλουσα μειοψηφία 38 % στην CPA, καθώς και δικαιώματα προτίμησης επί των ικανοτήτων αποθεματο-

ποίησης. Εξάλλου, η Shell Pauillac είναι κέντρο εκφόρτωσης πλοίων και προσωρινής αποθήκευσης που δεν είναι εξοπλισμένο με εγκατάσταση φόρτωσης φορτηγών. Στη συνέχεια, τα προϊόντα αποστέλλονται στην DPA Ambès (αποθήκη την οποία ελέγχει η TotalFina/Elf) όπου διενεργούνται πράξεις φόρτωσης των φορτηγών. Εξάλλου, η EPG Ambès αντιμετωπίζει διαρθρωτικά προβλήματα (το μέγεθος της αποθήκης δεν αρκεί για να ανταποκριθεί στη ζήτηση και είναι τοποθετημένη σε άσχημο σημείο). Όσον αφορά την περιφέρεια της Αλσατίας, κρίνεται σκόπιμο να επισημανθεί ότι οι επονομαζόμενες εισαγωγικές αποθήκες στην εν λόγω περιφέρεια έχουν, στην πραγματικότητα, λειτουργία

- «παράκτιων» αποθηκών ή αποθηκών σύνδεσης. Μπορούν να υποδεχτούν μόνο μικρά ποταμόπλοια τα οποία εξαρτώνται από τα απρόοπτα της ναυσιπλοΐας στο Ρήνο. Μόνον η αποθήκη του Picoty στη La Pallice θα ήταν σε θέση να ασκήσει ανταγωνιστική πίεση με πλήρη ανεξαρτησία προκειμένου να εισαγάγει διυλισμένα προϊόντα. Ωστόσο, πολύ πρόσφατα, η TotalFina συνήψε σύμβαση μίσθωσης [...] στην εν λόγω αποθήκη [...].
- (48) Πρέπει να σημειωθεί ότι για λόγους περιβαλλοντικών ρυθμίσεων, καθώς και για οικονομικούς λόγους, είναι πρακτικά αδύνατη η κατασκευή νέων εισαγωγικών αποθηκών. Η επέκταση μιας εισαγωγικής αποθήκης είναι δυνατή προκειμένου να προσαρμόσει την ικανότητά της στις ανάγκες της περιοχής. Αυτό δεν αποτελεί ωστόσο λύση στον κορεσμό των εισαγωγικών αποθηκών. Η πραγματική ικανότητα των τελευταίων εξαρτάται από το βαθμό χρησιμοποίησης της αποβάθρας (μια εισαγωγική αποθήκη θεωρείται ότι εμφανίζει κορεσμό από τη στιγμή που η αποβάθρα της χρησιμοποιείται άνω του 50 % του χρόνου). Επομένως, πιθανότατα η κατάσταση θα παραμείνει και στο μέλλον έτσι όπως εμφανίζεται σήμερα.
- (49) Έκαστος των ανταγωνιστών της TotalFina/Elf κατέχει αρκετά ισχύον ποσοστό εισαγωγικών αποθηκών. Αυτό οφείλεται στη μειοψηφική συμμετοχή τους σε αρκετές εισαγωγικές αποθήκες.
- (50) Στην απάντηση της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina εξηγεί ότι θα διατηρήσει, είτε μέσω άλλων βιομηχανιών διύλισης που δραστηριοποιούνται στη Γαλλία ή μέσω του δυναμικού των ανεξάρτητων εισαγωγικών αποθηκών του νέου ομίλου, πολύ σημαντικές διαθέσιμες ποσότητες προϊόντων που θα επιτρέψουν την κάλυψη του συνόλου των αναγκών της πελατείας της αγοράς εκτός δικτύου. Αυτό θα καθιστούσε μη αποδοτική την επίδειξη ισχύος στην αγορά εκ μέρους της TotalFina/Elf.
- (51) Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι οι υπολογισμοί τους οποίους πραγματοποίησε η TotalFina εμφανίζουν τρία σημαντικά σφάλματα ανάλυσης. Αρχικά, ο υπολογισμός που πραγματοποίησε η TotalFina υπερεκτιμά τις εισαγωγικές ικανότητες διυλισμένων προϊόντων, θεωρώντας δεδομένη μια ροή προϊόντων στις εισαγωγικές αποθήκες ανώτερη από την ανθρωπίνως εφικτή. Η Επιτροπή αμφισβητεί ότι αυτό το είδος κινητικότητας μπορεί να επιτύχει τα θεωρητικά επίπεδα (είδος κινητικότητας δέκα) που ανέφεραν τα μέρη. Πράγματι, οι περισσότερες εισαγωγικές αποθήκες λειτουργούν σήμερα από [...] φορές το χρόνο (με εξαίρεση τις αποθήκες του Στρασβούργου/Mulhouse που λειτουργούν [...] φορές το χρόνο) και δεν μπορούν να υπερβούν αύξηση κατά [...] (θεωρείται εξάλλου ότι στην πράξη ορισμένες αποθήκες [...] είναι κορεσμένες). Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι οι μορφές κινητικότητας δεν θα φτάσουν τα θεωρητικά επίπεδα στα οποία έχει βασίσει τους υπολογισμούς της η TotalFina.
- (52) Στη συνέχεια, πρόκειται για μέσα επί του συνόλου των προϊόντων (αμόλυβδη 95, αμόλυβδη 98, ντίζελ και πετρέλαιο θέρμανσης) που πωλούνται στις αγορές εκτός δικτύου. Ωστόσο, η γαλλική αγορά είναι από διαρθρωτική άποψη εισαγωγέας ντίζελ και πετρελαίου θέρμανσης (που ονομάζονται μαζί αποστάγματα). Αντιθέτως, η γαλλική αγορά είναι από διαρθρωτική άποψη εξαγωγέας βενζίνης.
- (53) Τέλος, παίρνοντας την υπόθεση περιφερειακού ορισμού των αγορών, πρόκειται για μέσες τιμές επί του συνόλου του γαλλικού εδάφους και οι συνθήκες διαφέρουν από τη μια περιφέρεια στην άλλη.
- (54) Αν εξαιρεθούν τα προαναφερθέντα, είναι δύσκολο να κατανοηθεί με ποιο τρόπο θα μπορούσε η διαθεσιμότητα παρόμοιων εισαγόμενων ποσοτήτων να εμποδίσει την TotalFina/Elf να ενεργήσει με ανεξάρτητο τρόπο στην αγορά. Ακόμη και αν ένας εισαγωγικός θερμαντικός σταθμός μπορούσε να δεχτεί τέσσερις φορές περισσότερα προϊόντα σε σχέση με αυτά που δέχεται σήμερα, παραμένει το ερώτημα ποια περιφέρεια θα μπορούσε να τροφοδοτήσει η εν λόγω αποθήκη. Εάν ο εν λόγω θερμαντικός σταθμός δεν συνδέεται με πετρελαιοαγωγό ή με άλλο μέσο μαζικής μεταφοράς, η τροφοδοτούμενη περιφέρεια θα περιοριζόταν σε μέγιστη ακτίνα 150 χιλιομέτρων.
- (55) Μετά τη διόρθωση του πραγματικού δυναμικού των εισαγωγικών αποθηκών, η κάλυψη της γαλλικής ζήτησης από τις ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης και από τις ανεξάρτητες εισαγωγικές αποθήκες στις αγορές εκτός δικτύου πέφτει στο [50-60 %]. Συνεπώς, η TotalFina/Elf θα ήταν αναπόφευκτος εταίρος για την προμήθεια του 40 έως 50 % της γαλλικής αγοράς, ενώ σήμερα προμηθεύει το [50-55 %]. Σε περίπτωση που η TotalFina/Elf προχωρούσε σε αύξηση των τιμών της, θα διακινδύνευε να χάσει το ένα πέμπτο των πωλήσεων της εκτός δικτύου (η απώλεια του κύκλου εργασιών θα μπορούσε εξάλλου να αντισταθμιστεί με αύξηση των περιθωρίων). Αλλά οι ανταγωνιστές που δεν είναι ενταγμένοι στο επίπεδο της αγοράς λιανικής πώλησης θα αντιμετώπιζαν κατ' ανάγκη αύξηση των εξόδων εφοδιασμού, πράγμα που θα κατέληγε σε αύξηση της ανταγωνιστικότητας των βιομηχανιών διύλισης στην αγορά λιανικής πώλησης.

— Έλεγχος της αλυσίδας εφοδιασμού

Οι πετρελαιοαγωγοί

- (56) Η TotalFina/Elf θα ελέγχει τη διαχείριση τριών σημαντικών πετρελαιοαγωγών που εξυπηρετούν τη γαλλική επικράτεια (Trampil, DMM και SPMR). Επίσης, θα είναι ο κυριότερος χρήστης του πετρελαιοαγωγού του βορρά που συνδέει τον βορρά με την ανατολική ζώνη της Γαλλίας, όπου διαθέτει ιδιωτικές εγκαταστάσεις άντλησης και ελέγχει την πρόσβαση των εισαγωγικών αποθηκών στον εν λόγω αγωγό (διυλιστήριο Total στην Dunkerque). Η εταιρεία που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα ελέγχει επίσης τη μοναδική αποθήκη του Στρασβούργου με απευθείας πρόσβαση⁽¹⁾ στον πετρελαιοαγωγό του νότου (Μεσόγειος — Στρασβούργο).

⁽¹⁾ Η σύνδεση των υπόλοιπων αποθηκών του Στρασβούργου με τον πετρελαιοαγωγό της Μεσογείου φαίνεται τεχνικά δυνατή, με την προϋπόθεση ότι η TotalFina θα χορηγήσει δικαίωμα διάβασης σε έδαφος που της ανήκει.

- (57) Ο έλεγχος των πετρελαιοαγωγών επιτρέπει τον έμμεσο έλεγχο όλων των εγκαταστάσεων αποθεματοποίησης που εφοδιάζονται από τον πετρελαιοαγωγό είτε από άποψη ποιότητας παροχής (ποσόστωση, διαχείριση προτεραιοτήτων, μεταφορά ειδικών προϊόντων) είτε όσον αφορά το απόρρητο των εμπορικών συναλλαγών μεταξύ επιχειρήσεων. Εξάλλου, παρέχει αξιοσημείωτες πληροφορίες σχετικά με την εμπορική δραστηριότητα των ανταγωνιστών (διακίνηση) στις αγορές εκτός δικτύου.
- (58) Εξάλλου, τα τιμολόγια ορισμένων από τους προαναφερθέντες πετρελαιοαγωγούς επιφυλάσσουν προνομακική μεταχείριση στους σημαντικούς χρήστες μέσω ενός μηχανισμού εκπτώσεων επί των μεταφερόμενων ποσοτήτων. Επίσης, σε περίπτωση κορεσμού, οι ποσότητες διατίθενται βάσει της προγενέστερης χρήσης, πράγμα που ενισχύει τις κεκτημένες θέσεις.
- (59) Η TotalFina υποστηρίζει ότι οι αξιόλογες συμμετοχές της στους τρεις κυριότερους γαλλικούς πετρελαιοαγωγούς δεν θα την καταστήσουν ισχυρότερη στην αγορά. Δεδομένης της κατάστασης των γαλλικών πετρελαιοαγωγών, η κατοχή στοιχείων ενεργητικού δεν θα αποτελέσει εχέγγυο προνομακικής χρήσης. Τα τιμολόγια θα δημοσιοποιούνται, θα είναι διαφανή και δεν θα εμπιέχουν διακρίσεις. Επιπλέον, οι επιχειρήσεις που τα εκμεταλλεύονται θα δρουν υπό τον έλεγχο των κυβερνητικών επιτρόπων οι οποίοι παρίστανται στα διοικητικά συμβούλια των τριών αυτών πετρελαιοαγωγών.
- (60) Η ύπαρξη ενός εθνικού κανονισμού που σκοπό έχει να διασφαλίσει ότι χρησιμοποιείται μια υποδομή στρατηγικής σημασίας σύμφωνα με το δημόσιο συμφέρον δεν απαλλάσσει την Επιτροπή από την υποχρέωσή της να αποφεύγει, βάσει του κοινοτικού δικαίου, τη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης. Τούτο, ωστόσο, δεν ισχύει αφού ο εν λόγω κανονισμός έχει γενικό χαρακτήρα και δεν αποσκοπεί συγκεκριμένα στην εξασφάλιση της στήριξης των κανόνων ανταγωνισμού.
- (61) Οι εν λόγω εκτιμήσεις εφαρμόζονται στον έλεγχο που ασκούν οι επιτροπές της γαλλικής κυβέρνησης. Ο έλεγχος αυτός δεν εστιάζεται στο δικαίωμα περί ανταγωνισμού ούτε επεκτείνεται σε γνήσιο και απλό έλεγχο των τιμών και των ποσοτήτων. Θα μπορούσε επομένως να αφήσει αρκετό περιθώριο ελιγμών στις επιχειρήσεις που εκμεταλλεύονται τους πετρελαιοαγωγούς προκειμένου να ασκήσουν έλεγχο στην αγορά. Εξάλλου, οι αποφάσεις που λαμβάνουν οι εταιρείες που διαχειρίζονται τους πετρελαιοαγωγούς και οι οποίες θα μπορούσαν να έχουν αρνητική επίπτωση επί του ανταγωνισμού στην αγορά εκτός δικτύου ή στην αγορά μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγού δεν λαμβάνονται κατ' ανάγκη σε επίπεδο διοικητικών συμβουλίων.
- (62) Στο σημείο αυτό θα μπορούσε να αναφερθεί η γνώμη που διατύπωσε το γαλλικό συμβούλιο ανταγωνισμού⁽¹²⁾ ως συνέχεια της προσφυγής που κίνησε ο Trapil κατά του διορισμού της SFDM ως διαχειρίστριας του DMM. Στη γνώμη αυτή, το συμβούλιο δεν στηρίζεται ούτε στην εξεταζόμενη κανονιστική νομοθεσία ούτε στην παρουσία κυβερνητικών επιτρόπων για να αποκλείσει τον κίνδυνο δημιουργίας προβλήματος ανταγωνισμού. Η Επιτροπή εκτιμά ότι ούτε η ίδια θα μπορούσε να βασιστεί στην απλή παρουσία κυβερνητικών επιτρόπων για να αποκλείσει τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.
- (63) Σύμφωνα με τους τρίτους ενδιαφερόμενους με τους οποίους διαβουλευτήκε η Επιτροπή, οι κανονιστικές διατάξεις που διέπουν τις ενέργειες των διαχειριστών των πετρελαιοαγωγών δεν παρέχουν επαρκείς εγγυήσεις όσον αφορά τον καθορισμό των τιμολογίων και τη χρήση του δυναμικού. Η TotalFina/Elf, στο καθένα από τα εν λόγω συστήματα πετρελαιοαγωγών, θα είναι ο ελέγχων μέτοχος και ταυτόχρονα, μακράν των λοιπών, ο κυριότερος πελάτης-χρήστης. Όπως δήλωσαν ορισμένοι πελάτες, η TotalFina/Elf θα μπορούσε να χρησιμοποιεί τους εν λόγω πετρελαιοαγωγούς ως οικονομικό όπλο με σκοπό να τους αποσταθεροποιήσει όσον αφορά τις δραστηριότητές τους στον τομέα της λιανικής πώλησης. Μια τέτοια αποσταθεροποίηση θα μπορούσε εύκολα να οδηγήσει σε απόφαση αύξησης των τιμών στην αγορά εκτός δικτύου στην οποία οι πελάτες δεν θα μπορούσαν να αντιταχθούν.

Ο ι α π ο θ ή κ ε ς σ ύ ν δ ε σ η ς

- (64) Όσον αφορά την υλικοτεχνική οργάνωση της αποθεματοποίησης, η TotalFina/Elf θα διατηρήσει σημαντικές συμμετοχές στις περισσότερες εισαγωγικές αποθήκες της Γαλλίας, καθώς και στις περισσότερες αποθήκες-κλειδιά που τροφοδοτούν την επικράτεια. Ο φορέας που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα έχει επίσης τον έλεγχο ενός υψηλού ποσοστού των εσωτερικών αποθηκών σύνδεσης [45-55 %], καθώς και των παράκτιων αποθηκών [40-50 %].

| | Βορράς | Νορμανδία-περιφέρεια του Παρισιού | Μεγάλη δυτική-κεντρική περιφέρεια | Ανατολικά | Νότια | Ροδανός-Βουργουνδία |
|--|-----------|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------|-----------|---------------------|
| Αποθήκες σύνδεσης και παράκτιες αποθήκες | [70-80 %] | [35-45 %] | [45-55 %] | [45-55 %] | [45-55 %] | [35-45 %] |
| Trapil | — | Έλεγχος | Έλεγχος | Έλεγχος | — | — |
| ODC | — | — | — | Κύριος χρήστης | — | — |
| SPMR | — | — | — | — | Έλεγχος | Έλεγχος |
| DMM | — | Έλεγχος | Έλεγχος | Έλεγχος | — | — |

(12) Γνώμη της 28ης Σεπτεμβρίου 1993, συμβούλιο ανταγωνισμού.

- (65) Ο υπολογισμός των μεριδίων χωρητικότητας των αποθηκών σύνδεσης που ελέγχονται από την TotalFina/Elf περιλαμβάνει τις αποθήκες σύνδεσης εσωτερικού, τις αποκαλούμενες «παράκτιες» αποθήκες, καθώς και τις εισαγωγικές αποθήκες που δεν συνδέονται με μέσα μαζικής μεταφοράς. Αντιθέτως, αποκλείστηκαν από τον υπολογισμό οι αποθήκες που έχουν απλώς μια λειτουργία έμφραξης για να ρυθμίζουν τη διερχόμενη ποσότητα ενός πετρελαιοαγωγού, όπως εκείνες που βρίσκονται στη Βιέννη.
- (66) Στον βορρά, η Total δεσμεύτηκε, στο πλαίσιο της διαδικασίας Total/Fina, να διακόψει τις συμμετοχές της σε δύο αποθήκες (DPC St Pol και EP Valenciennes) που αντιστοιχούσαν στις εμπορικές ροές της Fina στην περιφέρεια. Η προσθήκη της Elf, η οποία κατέχει το υπόλοιπο μερίδιο της EP Valenciennes, ακυρώνει τα αποτελέσματα των μέτρων που δέχτηκε η Επιτροπή κατά την υπόθεση Total/PetroFina. Το νέο συγκρότημα θα ελέγχει επίσης την αποθήκη του Félyu στο Βέλγιο, η οποία συνδέεται μέσω πετρελαιοαγωγού με το διυλιστήριο της TotalFina στην Αμβέρσα. Βάσει των αποτελεσμάτων που εξήχθησαν από την έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή και βάσει των πληροφοριών που παρέχονται στην κοινοποίηση, διαπιστώνεται ότι τα μέρη θα ελέγχουν άμεσα το [70-80 %] του δυναμικού αποθεματοποίησης.
- (67) Στον άξονα που σχηματίζεται μεταξύ της Le Havre, της κοιλάδας του Σηκουάνα και της περιφέρειας του Παρισιού, η TotalFina και η Elf θα είναι μέτοχοι δέκα αποθηκών της περιφέρειας του Παρισιού, η οποία αριθμεί συνολικά δεκαπέντε. Οι σημαντικότερες αποθήκες είναι η αποθήκη της Fina στη Nanterre και η Elf Antar Gennevilliers που βρίσκονται βόρεια του Παρισιού, καθώς και η CIM Grigny (την οποία ελέγχει η Elf) που βρίσκεται νότια του Παρισιού. Η πελατεία των αποθηκών αυτών αποτελείται από μεγάλα ονόματα της χονδρικής διανομής και από επιχειρήσεις διανομής πετρελαίου θέρμανσης. Οι αποθήκες αυτές έχουν ισορροπημένες ικανότητες αποθήκευσης σε βενζίνη και υγραέριο κίνησης ή πετρέλαιο θέρμανσης, πράγμα που επιτρέπει στους ανεξάρτητους διανομείς να χρησιμοποιούν φορτηγά μεταφοράς πολλαπλών προϊόντων. Σήμερα, δεν υφίσταται δυνατότητα μίσθωσης σε αποθήκη στην οποία η TotalFina/Elf δεν θα έχει τη μεγαλύτερη συμμετοχή. Οι αποθήκες που δεν ανήκουν στην TotalFina και την Elf δεν επιτρέπουν την πρόσβαση σε τρίτους ή δεν μπορούν να προσφέρουν την απαιτούμενη ευελιξία, ελλείψει επαρκούς διαθέσιμου όγκου. Το νέο συγκρότημα θα διαθέτει το [35-45 %] του δυναμικού αποθεματοποίησης αποθηκών σύνδεσης υπό άμεσο έλεγχο στην περιφέρεια της Νορμανδίας-περιφέρεια του Παρισιού.
- (68) Στη μεγάλη δυτική-κεντρική περιφέρεια (Βρετανία, Nantes, Tours, Ορλεάνη), ο νέος όμιλος θα ελέγχει την αποθήκη της Vern. Αυτή η επέκταση του διυλιστηρίου της Donges επιτρέπει στην Elf να ασκεί ισχυρή επίδραση στην περιφέρεια της Nantes, καθώς και στο κεντρικό τμήμα της Βρετανίας. Οι θαλάσσιες αποστολές επιτρέπουν στην Elf να εφοδιάζει τις αποθήκες της Breste, της Rochelle και του Bordeaux. Διαφαίνεται, μετά την πραγματοποίηση της συγκέντρωσης, ο κίνδυνος εμφάνισης μονοπωλίου στις περιοχές της Mans και του Lorient. Στην Ορλεάνη, η TotalFina/Elf ελέγχει μία αποθήκη (EPS) και θα έχει συμμετοχή (μαζί με τη Shell και την Esso) σε μια δεύτερη. Στην Tours, το νέο συγκρότημα θα έχει ισχυρή παρουσία σε δύο από τις τρεις αποθήκες που βρίσκονται στο Saint Pierre des Corps, ενώ η τρίτη (CCMP) είναι κορεσμένη. Ο νέος φορέας θα ελέγχει από κοινού [45-55 %] περίπου του δυναμικού αποθεματοποίησης σύνδεσης.
- (69) Στα νότια και τα νοτιοδυτικά (Midι-Πυρηναία), ο νέος φορέας θα ελέγχει το μεγαλύτερο μέρος των αποθηκών σύνδεσης, και ιδίως δύο από τις τρεις αποθήκες της Τουλουζής. Οι αποθήκες στα νότια και τα νοτιοδυτικά εμφανίζουν συχνά ιδιαίτερο κορεσμό λόγω της δραστηριότητας των μετόχων (όπως για παράδειγμα η EPPA Puget sur Argens) ή τακτικά λόγω εξάντλησης του αποθέματος λόγω εργασιών εκμετάλλευσης του SPMR. Ο νέος φορέας θα διαθέτει το [45-55 %] του δυναμικού αποθεματοποίησης σύνδεσης με άμεσο έλεγχο στη νότια περιφέρεια.
- (70) Στην περιφέρεια της Λυών, ο νέος φορέας θα ελέγχει τη μεγαλύτερη αποθήκη της πόλης (EPL). Η αποθήκη αυτή έχει το πλεονέκτημα ότι είναι η μόνη που διαθέτει παραποτάμια προβλήματα που της επιτρέπει να υποδέχεται ποταμόπλοια που προέρχονται από το Elf Feyzin. Η αποθήκη αυτή, στην οποία η Elf διατηρεί εξέχουσα συμμετοχή, είναι εκείνη η οποία χέει το μεγαλύτερο δυναμικό στη διάθεση τρίτων στην περιοχή, μαζί με την αποθήκη του Saint Priest. Στο βαθμό που η TotalFina θα καταστεί ο πλειοψηφών μέτοχος της EPL, είναι εύλογο να συναχθεί ότι η αποθήκη θα καταστεί πολύ λιγότερο ανοιχτή, σύμφωνα με την πολιτική που ακολουθεί μέχρι σήμερα η TotalFina να κλείνει τις αποθήκες της σε τρίτους. Η αποθήκη του Saint Priest (CPA), στην οποία η TotalFina/Elf θα έχει σημαντική συμμετοχή, είναι η πιο περιζήτητη αποθήκη της περιφέρειας και μπορεί να θεωρηθεί κορεσμένη παρά την επέκταση του δυναμικού της (η εν λόγω αποθήκη έχει τη μεγαλύτερη κινητικότητα στη Γαλλία) λόγω των περιορισμών στο επίπεδο υποδομής υποδοχής και φόρτωσης των φορτηγών. Οι τέσσερις αποθήκες της Βιέννης (Shell, Esso, TotalFina και SPMR) δεν είναι υποκαταστατές με την EPL ή την Saint Priest λόγω της απουσίας εγκατάστασης φόρτωσης των φορτηγών. Οι αποθήκες αυτές είναι στην πραγματικότητα τερματικοί σταθμοί παράδοσης της SPMR. Άλλες αποθήκες (όπως εκείνη της BP στο Clermont) είναι πολύ μικρές για να ικανοποιήσουν την αυξανόμενη ζήτηση ή διαθέτουν ένα μόνο προϊόν, πράγμα που δεν επιτρέπει στους ανεξάρτητους διανομείς να χρησιμοποιούν φορτηγά μεταφοράς πολλαπλών προϊόντων για να εφοδιάσουν το σημείο πώλησης. Με τη θέση της στην EPL (τη μοναδική αποθήκη σημαντικού δυναμικού η οποία έχει διαθεσιμότητα), η TotalFina/Elf θα μπορούσε να είναι σε θέση να ενσωματώσει τη μελλοντική ανάπτυξη της αγοράς εκτός δικτύου στη Λυών [...]. Η νέα επιχείρηση θα διαθέτει το [35-45 %] του δυναμικού αποθεματοποίησης σύνδεσης υπό άμεσο έλεγχο στην περιφέρεια Ροδανού-Βουργουνδίας.
- (71) Στην περιφέρεια του Στρασβούργου, ο συνδυασμένος φορέας θα ελέγχει μία από τις τρεις εισαγωγικές αποθήκες (GPS) και θα έχει συμμετοχές σε μία ακόμη (SES). Επίσης, υπάρχει κυκλοφοριακή συμφόρηση υπό τη μορφή της σύνδεσης SES με τον πετρελαιοαγωγό ODC που δεν μπορεί να γίνει παρά μέσω της αποθήκης GPS, η οποία θα ελέγχεται από την TotalFina/Elf. Η νέα επιχείρηση θα ελέγχει το [45-55 %] του δυναμικού αποθεματοποίησης στην ανατολική περιφέρεια.
- (72) Με ορισμένες εξαιρέσεις, ένα από τα χαρακτηριστικά του πετρελαϊκού τομέα στη Γαλλία είναι ότι μικρό μόνο μέρος της υλικοτεχνικής οργάνωσης του πετρελαϊκού τομέα δεν ελέγχεται από ενταγμένες πετρελαιοβιομηχανίες (και υπάρχει ελάχιστη πιθανότητα να κατασκευαστούν νέες αποθήκες στο μέλλον λόγω των περιβαλλοντικών προβλημάτων και της επέκτασης των αστικών ζωνών, οι οποίες θα πρέπει μάλλον να επιφέρουν τη διακοπή της λειτουργίας των υφιστάμενων εγκαταστάσεων (για παράδειγμα: στην περιφέρεια του Παρισιού).

- (73) Εν αντιθέσει με άλλες χώρες της Κοινότητας (όπως η Γερμανία ή το Ηνωμένο Βασίλειο), στη Γαλλία είναι πολύ ισχυρή η παρουσία επαγγελματικών επιχειρήσεων αποθεματοποίησης. Πράγματι, παρατηρείται μέτρια θύση επιχειρήσεων όπως, λόγω χάρη, η Oiltanking ή η Vorak. Η VTG έχει από την πλευρά της αποσυρθεί από την αγορά. Η μοναδική επιχείρηση αποθεματοποίησης που βρίσκεται σε επέκταση είναι μέχρι σήμερα η CPA, το 38,8 % της οποίας θα περάσει, μετά τη συγκέντρωση, υπό τον έλεγχο της TotalFina/Elf, η οποία έτσι έχει τη δυνατότητα να περιορίσει κάθε μελλοντική ανάπτυξη της εν λόγω επιχείρησης. [...]. Συνεπώς, η ελευθερία κινήσεων της CPA είναι περιορισμένη.
- (74) Εν κατακλείδι, η TotalFina/Elf θα έχει σημαντικό έλεγχο επί των εισαγωγών και των μεταφορών και συνεπώς και τη διάθεση διυλισμένων προϊόντων σε ολόκληρη τη γαλλική επικράτεια.
- Οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης θα εξαρτώνται επίσης από την υλικοτεχνική οργάνωση της TotalFina/Elf
- (75) Οι θύσεις των ανταγωνιστών στην αγορά⁽¹³⁾ κατά την έκβαση της συγκέντρωσης θα είναι οι ακόλουθες, σε συνάρτηση με την κατανομή τους στις έξι προαναφερθείσες περιφέρειες:

Θύση εκτός δικτύου ανά προϊόν και περιφέρεια

| 1998 | TFE | Ανταγωνιστής Α | Ανταγωνιστής Β | Ανταγωνιστής Γ | Λοιποί |
|--|-------------|----------------|----------------|----------------|-----------|
| Νότια | | | | | |
| Βενζίνες | [30 %-40 %] | 20 %-30 % | 10 %-15 % | 20 %-30 % | 5 %-10 % |
| GO | [25 %-35 %] | 15 %-20 % | 10 %-15 % | 30 %-40 % | 10 %-15 % |
| FOD | [25 %-35 %] | 20 %-30 % | 5 %-10 % | 20 %-30 % | 5 %-10 % |
| Μεγάλη δυτική-κεντρική περιφέρεια | | | | | |
| Βενζίνες | [75 %-85 %] | 5 %-10 % | 10 %-15 % | < 5 % | < 5 % |
| GO | [70 %-80 %] | 10 %-15 % | 10 %-15 % | < 5 % | < 5 % |
| FOD | [40 %-50 %] | 20 %-30 % | 15 %-20 % | 5 %-10 % | < 5 % |
| Νορμανδία — περιφέρεια Παρισιού | | | | | |
| Βενζίνες | [40 %-50 %] | 15 %-20 % | 15 %-20 % | 20 %-30 % | < 5 % |
| GO | [40 %-50 %] | 10 %-15 % | 15 %-20 % | 20 %-30 % | < 5 % |
| FOD | [30 %-40 %] | 20 %-30 % | 15 %-20 % | 20 %-30 % | < 5 % |
| Βορράς | | | | | |
| Βενζίνες | [85 %-95 %] | < 5 % | < 5 % | < 5 % | < 5 % |
| GO | [80 %-90 %] | < 5 % | < 5 % | 5 %-10 % | < 5 % |
| FOD | [70 %-80 %] | 5 %-10 % | < 5 % | 10 %-15 % | < 5 % |
| Ανατολικά — Αλσατία — Λορένη | | | | | |
| Βενζίνες | [40 %-50 %] | < 5 % | 30 %-40 % | 10 %-15 % | < 5 % |
| GO | [40 %-50 %] | 5 %-10 % | 30 %-40 % | 10 %-15 % | < 5 % |
| FOD | [50 %-60 %] | 15 %-20 % | 15 %-20 % | 5 %-10 % | < 5 % |

⁽¹³⁾ NB: Τα μερίδια αγοράς της TotalFina/Elf, όσον αφορά το FOD, έχουν υποεκτιμηθεί δεδομένου ότι δεν περιλαμβάνουν το ποσοστό του FOD που έχει πωλήσει η ELF στις θυγατρικές της.

| 1998 | TFE | Ανταγωνιστής Α | Ανταγωνιστής Β | Ανταγωνιστής Γ | Λοιποί |
|------------------------------|-------------|----------------|----------------|----------------|--------|
| Ροδανός-Auvergne-Bουργουνδία | | | | | |
| Βενζίνες | [70 %-80 %] | 5 %-10 % | 10 %-15 % | < 5 % | < 5 % |
| GO | [70 %-80 %] | 15 %-20 % | 10 %-15 % | < 5 % | < 5 % |
| FOD | [40 %-50 %] | 30 %-40 % | 15 %-20 % | < 5 % | < 5 % |

Πηγή: Απαντήσεις στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής.

- (76) Οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης δεν θα έχουν τη δυνατότητα να επωφεληθούν από μια ευνοϊκή γι' αυτές ολισθήση της ζήτησης ως αντίδραση στην αύξηση των τιμών στην αγορά εκτός δικτύου την οποία θα κινήσει η TotalFina/Elf. Δεν διαθέτουν επαρκή αριθμό αποθηκών σύνδεσης για να τροφοδοτήσουν ολόκληρη την επικράτεια. Επιπλέον, για να μπορέσουν να διανείμουν την παραγωγή τους, πρέπει να διέλθουν από τους πετρελαιοαγωγούς Tgrail, DMM και SPMR οι οποίοι θα ελέγχονται από την TotalFina/Elf.
- (77) Η TotalFina επέστησε την προσοχή της Επιτροπής στο γεγονός ότι το ποσοστό προϊόντων που προέρχονται από τα διυλιστήρια των ανταγωνιστών της στη Γαλλία και πωλούνται στην αγορά λιανικής πώλησης από τους ίδιους ανταγωνιστές είναι ανώτερο από το ποσοστό προϊόντων τα οποία διυλίζει η TotalFina και η Elf και προορίζονται για τα δίκτυα πρατηρίων καυσίμων των δύο αυτών επιχειρήσεων. Οι λοιπές βιομηχανίες διύλισης διατηρούν επομένως, καταρχήν, τον περιορισμένο αριθμό αποθηκών τις οποίες ελέγχουν για δική τους χρήση και διαθέτουν, στις εν λόγω αποθήκες, περιορισμένο δυναμικό για να θέσουν ενδεχομένως στη διάθεση άλλων χρηστών.
- (78) Οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης αναφέρουν ότι σε περίπτωση αύξησης των τιμών εκ μέρους της TotalFina/Elf θα μπορούσαν να προσφέρουν συμπληρωματικές ποσότητες σε ορισμένες περιοχές όπου έχουν πλεονάζοντες πόρους όπως λόγω χάρη από τον Κάτω Σηκουάνα και τη Βερρε-Μασσαλία. Στις άλλες περιφέρειες, εμφανίζουν έλλειμμα σε μία ή περισσότερες κατηγορίες προϊόντων (βενζίνες ή αποστάγματα), και επομένως δεν μπορούν να προτείνουν πόρους, εκτός από στους ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης ή μέσω της αγοράς φορτηγών πλοίων (στη βόρειο-δυτική Ευρώπη και τη Μεσόγειο).
- (79) Ωστόσο, οι πιθανότητες εισαγωγής συμπληρωματικών ποσοτήτων εξαρτάται από την υποδομή υποδοχής, και, επ' αυτού του σημείου, οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης αναφέρουν ότι οι ικανότητες αποθεματοποίησης θα είναι ελάχιστες, εκτός από τις αποθήκες τις οποίες κατέχουν από κοινού με την TotalFina και την Elf. Δεδομένου ότι οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης διαθέτουν μειοψηφικές συμμετοχές, τίποτε δεν τους εγγυάται ότι θα έχουν συμπληρωματικό δυναμικό. Στο βαθμό που η Ecxon, για παράδειγμα, κατέχει από κοινού με την TotalFina και την Elf 23 από τις 25 αποθήκες της σε ολόκληρη τη Γαλλία, η απάντηση της Ecxon θα μπορούσε να είναι διαφορετική εάν η TotalFina και η Elf αποφάσιζαν τη σημαντική ορθολογική διάρθρωση των μέσων.
- (80) Η TotalFina εξηγεί ότι βρισκόταν στην πρωτοπορία της κίνησης για το άνοιγμα της υλικοτεχνικής δυνατότητας σε μεταπωλητές άλλους πλην των βιομηχανιών διύλισης. Ακόμη και αν παραδεχτούμε ότι ισχύει κάτι τέτοιο, η εξαφάνιση του ανταγωνισμού μεταξύ της TotalFina και της Elf θα εξαλείψει το κίνητρο για τη διατήρηση του ανοίγματος του συστήματος υλικοτεχνικής οργάνωσης. Σε πολλές περιπτώσεις, παρατηρείται συνιδιοκτησία των αποθηκών από διάφορες βιομηχανίες διύλισης (οι επονομαζόμενες «κοινοτικές» αποθήκες), όπου περιλαμβάνονται και η TotalFina ή/και η Elf οι οποίες πρέπει λοιπόν να χορηγήσουν την έγκρισή τους για κάθε άνοιγμα πρόσβασης σε τρίτους. Στο βαθμό που οι επιχειρήσεις αυτές βρίσκονται σε ανταγωνιστική θέση, έχουν συμφέρον να δεχτούν να χορηγήσουν πρόσβαση σε τρίτους (κυρίως στα καταστήματα μεγάλου και μεσαίου μεγέθους) στις αποθήκες που εκάστη εξ αυτών μοιράζεται και με άλλες βιομηχανίες διύλισης. Σε περίπτωση άρνησης πρόσβασης σε μια αποθήκη συμμετοχής της μιας επιχείρησης (λόγου χάρη της TotalFina), ένα GMS μπορεί να απευθυνθεί στην ανταγωνίστρια αποθήκη όπου έχει συμμετοχή η άλλη επιχείρηση (λόγου χάρη η Elf), εξασφαλίζοντας, έτσι, τον με κάθε τρόπο αφνιδιασμό του δικτύου πρατηρίων καυσίμων που διαθέτει. Το κίνητρο αυτό εξαφανίζεται από τη στιγμή που οι TotalFina/Elf δεν αντιμετωπίζουν αρκετά σημαντικό ανταγωνισμό εκ μέρους άλλων αποθηκών. Η TotalFina και η Elf είναι οι μοναδικές επιχειρήσεις που διαθέτουν παγκοσμίως δίκτυο αποθεματοποίησης με πλεονάζουσα προσφορά. Εν πάση περιπτώσει, η TotalFina αποδέχεται ένα περιορισμένο μόνον άνοιγμα των αποθηκών της.
- (81) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η Elf αναφέρει ότι η Επιτροπή δεν έλαβε υπόψη το βαθμό ανοίγματος των εισαγωγικών αποθηκών που κατέχουν οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης. Οι εν λόγω βιομηχανίες διαθέτουν ασφαλώς συμβάσεις διέλευσης με τρίτους στις περισσότερες αποθήκες τους. Ωστόσο, πρόκειται κυρίως για δυναμικό που εκμισθώνεται σε εταιρείες που αγοράζουν το προϊόν τους και αυτό δεν έχει αντίκτυπο στο επίπεδο του ανταγωνισμού στην αγορά εκτός δικτύου.
- (82) Τέλος, το άνοιγμα των αποθηκών δεν έχει σημασία εκτός εάν και οι πετρελαιοαγωγοί οι οποίοι τις εφοδιάζουν παρέχουν δυνατότητα πρόσβασης με όρους της αγοράς, πράγμα που δεν θα ισχύει αφού μετά τη συγκέντρωση η TotalFina/Elf θα ελέγχει όλους αυτούς τους πετρελαιοαγωγούς.

(83) Υπό τις συνθήκες αυτές, συμφέρον των ανταγωνιστριών βιομηχανιών διύλισης δεν είναι να πυροδοτήσουν μια αντιπαράθεση με την TotalFina/Elf για να μην ακολουθήσει αύξηση των τιμών. Λογική συμπεριφορά από μέρους τους θα ήταν αντιθέτως να ακολουθήσουν την πρακτική της ανόδου των τιμών στην αγορά εκτός δικτύου ή του αποκλεισμού έναντι των μη ενταγμένων λιανοπωλητών τον οποίο θα διεξήγε η TotalFina/Elf.

— Συμπέρασμα: αναπόφευκτο σημείο διέλευσης

(84) Τα διυλιστήρια της TotalFina/Elf θα βρίσκονται σε καθεμία από τις έξι μεγάλες περιφέρειες που προαναφέρθηκαν και θα τους επιτρέπουν τον εφοδιασμό του συνόλου της γαλλικής επικράτειας με ίδια μέσα.

(85) Απεναντίας, οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης δεν διαθέτουν εθνική κάλυψη. Η BP/Mobil, η Esso και η Shell δεν διαθέτουν διυλιστήρια παρά μόνο στην κοιλάδα του Σηκουάνα και στη λίμνη Berge. Η αναλυτική εξέταση φανερώνει ότι οι πραγματοποιηθείσες συναλλαγές με τις άλλες ενταγμένες πετρελαιοβιομηχανίες, μεταξύ των οποίων η TotalFina και η Elf στην πρώτη σειρά, ανέρχονται στο [...] περίπου των προμηθειών τους, με πιο υψηλό ποσοστό στην περιφέρεια του βορρά [...]. Το διυλιστήριο Elf της Donges (κοντά στη Nantes), που είναι το μόνο κέντρο διύλισης μεταξύ του νότου του Σηκουάνα και των γαλλικών συνόρων, εφοδιάζει σημαντικό μέρος των δικτύων πρατηρίων καυσίμων των άλλων βιομηχανιών διύλισης σε αυτή την τεράστια περιφέρεια. Εάν η BP/Mobil, η Esso και η Shell θέλουν να συνεχίσουν να προμηθεύουν το δίκτυό τους σε ολόκληρη τη Γαλλία, πρέπει, αναπόφευκτα, να απευθυνθούν στην TotalFina/Elf είτε για να εισαγάγουν διυλισμένα προϊόντα είτε για να τα μεταφέρουν ή ακόμη και για να τα παράβουν από τα διυλιστήρια.

(86) Εξάλλου, η TotalFina/Elf, η οποία θα έχει καταστεί αυτάρκης σε ολόκληρη την επικράτεια, θα είναι σε θέση να βάλει τέλος στις συμφωνίες ανταλλαγών με τις άλλες βιομηχανίες διύλισης ή να επιβάλει τους όρους της. Μια τέτοια έλλειψη ισορροπίας μεταξύ των βιομηχανιών διύλισης, όπου μία εξ αυτών θα διαθέτει (πέραν της ισχυρής θέσης της στις εισαγωγικές αποθήκες) κέντρα παραγωγής σε ολόκληρη την επικράτεια, ενδέχεται να επηρεάσει σοβαρά τον ανταγωνισμό σε έναν τομέα όπου, λόγω των μεταφορικών εξόδων και της ομοιογένειας του προϊόντος, οι συναλλαγές μεταξύ παραγωγών αποτελούν την πάγια πρακτική. Η κατάσταση αυτή θα μπορούσε να οδηγήσει σε αισθητή αύξηση του μεριδίου αγοράς της TotalFina/Elf στην αγορά εκτός δικτύου.

(87) Εξάλλου, αν υποθεθεί ότι η TotalFina/Elf θα αντάλλαζε λιγότερα προϊόντα με τη μέθοδο του «swaps» (ανταλλαγής), αυτό θα αύξανε σε ορισμένες περιφέρειες τις διαθέσιμες ικανότητες των άλλων βιομηχανιών διύλισης. Ωστόσο, οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης διαθέτουν μια υλικοτεχνική οργάνωση που είναι προσαρμοσμένη στις ανάγκες τους και δεν έχουν εν γένει την υλικοτεχνική δυνατότητα να πραγματοποιούν πωλήσεις στη Γαλλία. Αντιθέτως, η TotalFina/Elf, λόγω της εθνικής υλικοτεχνικής

της κάλυψης θα είναι σε θέση να πωλεί τα προϊόντα της, τα οποία νωρίτερα έχει ανταλλάξει με τις άλλες βιομηχανίες διύλισης, στις περιφέρειες όπου η νέα επιχείρηση δεν βρίσκεται πλέον στη θέση της αναζήτησης ανταλλαγών όπως, για παράδειγμα, στα νότια του Ατλαντικού ή στα δυτικά της Μεσογείου.

(88) Η TotalFina εξήγησε ότι το να θέσει τέλος στις συμφωνίες ανταλλαγών με τις άλλες βιομηχανίες διύλισης που δραστηριοποιούνται στη γαλλική επικράτεια θα την εξέθετε σε κινδύνους αντιποίνων στο έδαφος των άλλων κρατών μελών. Πρέπει ωστόσο να σημειωθεί ότι η TotalFina/Elf θα είναι η πρώτη ευρωπαϊκή βιομηχανία διύλισης με τα διυλιστήρια που διαθέτει στο Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γερμανία, τις Κάτω Χώρες, το Βέλγιο και την Ισπανία. Καμία άλλη βιομηχανία διύλισης δεν θα είναι σε θέση να ασκήσει πίεση στην TotalFina/Elf στις άλλες χώρες, εφόσον δεν διαθέτει πουθενά επαρκώς δεσπόζουσα θέση. Ούτε η Exxon/Mobil, ούτε η BP, ούτε η Shell κατέχουν πρωτεύουσα θέση σε μια εθνική αγορά όπως θα συμβεί με την TotalFina/Elf. Οι εν λόγω βιομηχανίες διύλισης δεν θα είχαν επομένως την απαιτούμενη ανταγωνιστική ισχύ για να ασκήσουν αντίποινα επί της TotalFina/Elf. Αποτελεσματική θα μπορούσε να είναι μόνο μια ενιαία συμπεριφορά των άλλων βιομηχανιών έναντι της TotalFina/Elf, αλλά τα συμφέροντα και οι θέσεις στην αγορά στα λοιπά κράτη μέλη διαφέρουν και επομένως αυτό είναι πολύ απίθανο. Εξάλλου, δεδομένου ότι ορισμένες βιομηχανίες διύλισης που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη δεν έχουν παρουσία στη Γαλλία (όπως η Texaco, η Conoco ή η Philips), η νέα επιχείρηση TotalFina/Elf έχει εξασφαλισμένη τη δυνατότητα εφοδιασμού της στην Ευρώπη, ανεξάρτητα από τη συμπεριφορά της στη Γαλλία.

(89) Όσον αφορά την αγορά λιανικής πώλησης, τα συμφέροντα των άλλων βιομηχανιών διύλισης συγκλίνουν με εκείνα της TotalFina/Elf απέναντι στα καταστήματα μεσαίου και μεγάλου μεγέθους (GMS). Πράγματι, τα GMS ασκούν ισχυρή ανταγωνιστική πίεση επί των βιομηχανιών διύλισης επωφελούμενα μιας διάρθρωσης με ελάχιστο κόστος. Τυχόν ευθυγράμμιση των τιμών εκτός δικτύου που εφαρμόζουν οι λοιπές βιομηχανίες διύλισης σε αύξηση των τιμών που θα εγκαίνιαζε η TotalFina/Elf δεν θα μπορούσε να αντισταθμιστεί με την προσφυγή των GMS και των λοιπών ανεξάρτητων επιχειρήσεων σε εισαγωγές και θα προκαλούσε πλεόνασμα κερδών για το σύνολο των βιομηχανιών διύλισης και στις δύο αγορές.

(90) Η ευάλωτη θέση στην οποία βρίσκονται οι λοιπές βιομηχανίες διύλισης, το ενδεχόμενο αποτελεσματικής απειλήσεως εκτός Γαλλίας, καθώς και η ύπαρξη συγκλίνοντος συμφέροντος για αύξηση των περιθωρίων στην αγορά εκτός δικτύου και στην αγορά λιανικής πώλησης συντείνουν στο γεγονός ότι η πιο εύλογη συμπεριφορά εκ μέρους τους θα είναι να ακολουθήσουν την TotalFina/Elf.

- Ανάλυση της ζήτησης: ανεπαρκής άσκηση πίεσης εκ μέρους της ζήτησης
- (91) Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι σε περίπτωση αύξησης των τιμών εκ μέρους της TotalFina/Elf, όπως προαναφέρθηκε, οι λοιπές βιομηχανίες διύλισης θα είχαν κάθε συμφέρον να ακολουθήσουν μια παρόμοια αύξηση. Οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης είναι καλύτερα προστατευμένες έναντι της καταχρηστικής εκμετάλλευσης εκ μέρους της TotalFina/Elf της ισχυρής θέσης την οποία κατέχει στην αγορά (λόγου χάρι αύξηση των τιμών των διυλισμένων προϊόντων στην αγορά εκτός δικτύου) λόγω της κάθετης ένταξής τους, σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους στην αγορά λιανικής πώλησης, τα GMS για τα καύσιμα και τις ανεξάρτητες επιχειρήσεις για την πώληση FOD. Μια αύξηση των τιμών στην αγορά εκτός δικτύου θα είχε μικρό αντίκτυπο στις δαπάνες τους, ενώ θα αύξανε το κόστος των μη ενταγμένων ανταγωνιστών. Οι μη ενταγμένοι λιανοπωλητές έχουν μόνο μερική πρόσβαση στην αλυσίδα εφοδιασμού. Ορισμένοι εξ αυτών κατέχουν συμμετοχές σε αποθήκες (όπως η Carfuel και η Distriservice), ενώ άλλοι όχι (όπως η Siplec και η Petrovex). Ωστόσο, ακόμα και όταν υπάρχουν, οι συμμετοχές των πρώτων περιορίζονται σε ορισμένες ζώνες και τις περισσότερες φορές σε αποθήκες τις οποίες η TotalFina/Elf διατηρεί ελέγχουσα θέση.
- (92) Μένει να εξεταστεί εάν η αγοραστική δύναμη των ανεξάρτητων μεταπωλητών (όπως τα GMS) θα μπορούσε να παρεμποδίσει μια παρόμοια αύξηση των τιμών. Προς τούτο, αυτοί θα έπρεπε να στραφούν στις εισαγωγές είτε άμεσα μέσω αγορών στην αγορά cargo είτε μέσω διεθνών εμπόρων. Ωστόσο, τα GMS είναι μερικώς μόνο ενταγμένα στην αλυσίδα εφοδιασμού. Δεν κατέχουν επαρκή ικανότητα αποθεματοποίησης στις εισαγωγικές αποθήκες και δεν έχουν καμία συμμετοχή στους πετρελαιοαγωγούς έτσι ώστε να διανείμουν την παραγωγή τους.
- (93) Τα GMS είναι ταυτόχρονα πελάτες και ανταγωνιστές των βιομηχανιών διύλισης. Το 1998 εφοδιάστηκαν μέχρι ποσοστού [...] από εταιρείες διύλισης, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό εξασφαλίστηκε κατά κύριο λόγο από διεθνείς εμπόρους (Cargill, Dreyfus Energie, MVW, Société Générale Energie, Lagerhauser, Bolloré κ.λπ.). Ωστόσο, η TotalFina/Elf θα είναι σε θέση να περιορίσει την πρόσβαση των ανεξάρτητων εμπόρων στις υποδομές τις οποίες ελέγχει.
- (94) Όπως εξηγήθηκε πιο πάνω, η μοναδική αποθήκη στην οποία δεν ασκεί σήμερα κανέναν έλεγχο η TotalFina/Elf είναι η αποθήκη του Picoty La Pallice. Η αποθήκη αυτή έχει ωστόσο δυναμικό 213 500 m³ το οποίο έχει ήδη χρησιμοποιηθεί. Ακόμη και αν της διετίθετο, θεωρητικά, κινητικότητα δέκα, οι εισαγόμενες ποσότητες δεν θα αρκούσαν για να καταστήσουν μη επικερδή μια αύξηση τιμών εκ μέρους της TotalFina/Elf στην αγορά εκτός δικτύου. Η άποψη αυτή ενισχύεται ακόμη περισσότερο από το γεγονός ότι η εν λόγω αποθήκη είναι σε θέση να εφοδιάζει με εισαγόμενα προϊόντα μικρό μόνο μέρος της μεγάλης δυτικής-κεντρικής περιφέρειας και καμιά από τις πέντε άλλες ζώνες.
- (95) Ακόμη και αν για τις ανάγκες της ανάλυσης γινόταν δεκτή η υπόθεση ότι η CPA θα μπορούσε να διαχειρίζεται ελεύθερα τις εισαγωγικές της αποθήκες, είναι ελάχιστα πιθανό ότι μια αύξηση τιμών εκ μέρους της TotalFina/Elf σε οποιαδήποτε από τις έξι αναφερθείσες περιφέρειες θα μπορούσε να καταστεί μη επικερδής λόγω προσφυγής στις εισαγωγές. Έτσι, στον βορρά, η TotalFina/Elf θα μπορούσε να αποδυναμώσει οικονομικά τη CPA Dunkerque προσφέροντας ιδιαίτερα πλεονεκτικούς όρους στην DPC Saint Pol [...]. Στην περιφέρεια της Νορμανδίας-περιφέρεια του Παρισιού, μια ανάλογη στρατηγική θα μπορούσε να εφαρμοστεί στην αποθήκη CPA στη Ρουέν. Στη μεγάλη δυτική-κεντρική περιφέρεια, η αποθήκη StockBrest της CPA είναι απομονωμένη και μπορεί να εφοδιάσει ένα περιορισμένο τμήμα της Βρετάνης. Ομοίως, η αποθήκη Picoty La Pallice έχει περιορισμένη πελατεία. Στη νότια περιφέρεια, μόνο η αποθήκη του Frontignan θα μπορούσε να αποφύγει τον έλεγχο της TotalFina/Elf, η οποία θα μπορούσε άνετα να θέσει οριστικά σε κίνδυνο την ήδη επισφαλή επιβίωση του Frontignan [...] ή προσελκύνοντας δυνητικούς πελάτες στις δικές της αποθήκες του Sète ή του Port la Nouvelle.
- (96) Φαίνεται έτσι ότι η TotalFina/Elf θα είχε την ικανότητα να παραγκωνίσει τις ανταγωνιστικές εισαγωγικές αποθήκες ή να συγκρατήσει την ανταγωνιστική τους πίεση. Η συνδυασμένη επιχείρηση θα μπορούσε τότε να αυξήσει τα τιμολόγια διέλευσης στις εισαγωγικές αποθήκες που βρίσκονται υπό τον έλεγχό της με πολύ μεγάλη πιθανότητα να τη μιμηθούν οι ανταγωνιστές της. Αυτό θα περιόριζε την ανταγωνιστική πίεση που θα μπορούσαν να ασκήσουν οι εισαγωγές σε μια ενδεχόμενη αύξηση των τιμών εκτός δικτύου.
- (97) Ο πίνακας που ακολουθεί απεικονίζει την ισχύ που θα κατείχε η TotalFina/Elf επί των τιμών της αγοράς εκτός δικτύου. Ακόμη και αν υποθεθεί ότι οι άλλες βιομηχανίες διύλισης που αναπτύσσουν δραστηριότητα στο γαλλικό έδαφος θα ήταν σε θέση να αυξήσουν τις πωλήσεις τους σε περίπτωση αύξησης των τιμών της TotalFina/Elf, θα απαιτούνταν εισαγωγές επιπέδου τουλάχιστον 5 εκατομμυρίων τόνων για να ισορροπήσουν τη γαλλική προσφορά και ζήτηση διατηρώντας τις πωλήσεις της TotalFina/Elf στα σημερινά τους επίπεδα. Αυτό θα ισοδυναμούσε με κινητικότητα της τάξης του 5-6 για τις εισαγωγικές αποθήκες που προαναφέρθηκαν. Ωστόσο, δεδομένου ότι μόνον η αποθήκη CPA στη Ρουέν συνδέεται με πετρελαιοαγώ, είναι πιθανόν ότι οι εν λόγω αποθήκες δεν θα ήταν άμεσα σε θέση να αυξήσουν την κινητικότητά τους. Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι είναι απίθανο οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης να είχαν την ανεξάρτητη υλικοτεχνική ικανότητα να πωλήσουν όλη την παραγωγή τους στη Γαλλία. Τέλος, θα επωφελούνταν από αύξηση των τιμών ταυτόχρονα στην αγορά εκτός δικτύου, καθώς και στις δραστηριότητές τους στις λιανικές πωλήσεις που θα απέβαιναν πιο ανταγωνιστικές.

(σε 1 000 t)

| (1998) | Ποσό πωλήσεων εκτός δικτύου | Ποσό πωλήσεων εντός δικτύου | Διαθέσιμες ποσότητες Τρίτου (παραγωγή-πωλήσεις εντός δικτύου) | Υπόλοιπο εκτός δικτύου | Τρέχουσες πωλήσεις TFE εκτός δικτύου | Ελάχιστες εισαγωγές |
|---------------------|-----------------------------|-----------------------------|---|------------------------|--------------------------------------|---------------------|
| Βενζίνη | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Υγραέριο κίνησης | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Πετρέλαιο θέρμανσης | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

Πηγή: Υπολογισμοί της Επιτροπής βάσει στοιχείων που παρέχονται στο έντυπο CO.

(98) Είναι συνεπώς ελάχιστη η πιθανότητα να μπορούσαν να ανταχθούν οι μεταπωλητές σε μια αύξηση τιμών. Έτσι, κάθε GMS θα μεταβίβαζε στον καταναλωτή την αύξηση τιμών. Δεδομένου ότι η τρέχουσα διαφορά υπερβαίνει τα [...] centimes, [...], η τελική τιμή που θα χρεώνουν στη λιανική οι μεταπωλητές θα παραμείνει χαμηλότερη από την τιμή των βιομηχανιών διύλισης.

(99) [...]

(100) Η TotalFina υποστηρίζει ότι η συνένωση δεν θα θέσει τους πελάτες της αγοράς εκτός δικτύου, και κυρίως τους εκπροσώπους της χονδρικής διανομής σε θέση εξάρτησης, λαμβανομένων υπόψη των δυνατοτήτων διαιτησίας τις οποίες διαθέτουν, καθώς και των ισχυρών θέσεων που κατέχουν στην αγορά λιανικής πώλησης. Σύμφωνα με την TotalFina, το 1998 τα GMS αντιπροσώπευαν το [...] των πωλήσεων της εκτός δικτύου, για όλα τα προϊόντα από κοινού και το [...] των πωλήσεων της για βενζίνη.

(101) Αληθεύει το γεγονός ότι η ζήτηση έχει συγκεντρωτικό και περίπλοκο χαρακτήρα. Ωστόσο, αυτό δεν θα δώσει συμπληρωματική ικανότητα παράκαμψης εκ μέρους της TotalFina/Elf της προσφοράς για τη ζήτηση. Τα GMS μπόρεσαν να θεμελιώσουν μια ανεξάρτητη πολιτική εφοδιασμού (το 1998 εφοδιάζονταν μέχρι ποσοστό [...] από διεθνείς εμπόρους)⁽¹⁴⁾ στηριζόμενα στα υλικοτεχνικά μέσα που ήταν τότε διαθέσιμα. Ο έλεγχος της αλυσίδας εφοδιασμού θα μπορούσε να επιτρέψει την επιλεκτική τιμωρία στην αγορά εκτός δικτύου των GMS ή άλλων λιανοπωλητών που δεν θα ακολουθούσαν μια αύξηση των λιανικών τιμών.

2.3. Συμπέρασμα

(102) Η νέα επιχείρηση που θα προέλθει από τη συγκέντρωση θα αποκτήσει τη δυνατότητα να ελέγχει μεγάλο μέρος των πηγών εφοδιασμού και της αλυσίδας εφοδιασμού (εισαγωγές, μεταφορά και αποθήκευση) διυλισμένων προϊόντων στη Γαλλία. Η TotalFina/Elf θα είναι έτσι σε θέση να αυξήσει τις τιμές που χρεώνονται στους αγοραστές στις αγορές εκτός δικτύου για τη βενζίνη, το πετρέλαιο κίνησης και το πετρέλαιο θέρμανσης είτε σε ολόκληρη τη Γαλλία είτε σε καθμία από τις έξι εξετασθείσες περιφέρειες, θεωρώντας ότι ούτε οι ανταγωνιστές ούτε οι πελάτες θα μπορέσουν να καταστήσουν μη επικερδή μια τέτοια αύξηση των τιμών. Κατά συνέπεια, η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης της TotalFina/Elf στις αγορές εκτός δικτύου της βενζίνης, του πετρελαίου κίνησης και του πετρελαίου θέρμανσης με αποτέλεσμα τη σοβαρή παρεμπόδιση του πραγματικού ανταγωνισμού στις εν λόγω αγορές.

3. Η ΑΓΟΡΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΤΙΣ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΣΥΝΔΕΟΜΕΝΗ ΜΕ ΤΑ ΜΕΣΑ ΜΑΖΙΚΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ

3.1. Η οικεία αγορά

3.1.1. Αγορά προϊόντος

(103) Οι εισαγωγικές αποθήκες ορίζονται ως ικανές να υποδεχτούν πλοία μεγάλης χωρητικότητας (από 30 000 έως 50 000 τόνους). Επιτρέπουν την αποθήκευση όλων των πετρελαιοειδών, ενώ οι σημαντικότερες εξ αυτών συνδέονται με δύο μέσα μαζικής μεταφοράς. Όσον αφορά τον εφοδιασμό πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται σε γειτονικές περιοχές, οι εισαγωγικές αποθήκες μπορούν να παίξουν τον ίδιο ρόλο με τις παράκτιες αποθήκες και τις αποθήκες σύνδεσης.

⁽¹⁴⁾ Το 1998, η Γαλλία εισήγαγε 23 εκατομμύρια τόνους εξευγενισμένων προϊόντων, εκ των οποίων 2 εκατομμύρια τόνοι βενζίνης και 11 εκατομμύρια τόνοι πετρελαίου κίνησης.

(104) Υπάρχει ζήτηση για τις υπηρεσίες προσφοράς ικανότητας αποθεματοποίησης εισαγόμενων προϊόντων που συνδέονται με μαζικά μέσα μεταφοράς. Η ζήτηση αυτή προέρχεται από επιχειρήσεις που βρίσκονται σε οποιοδήποτε σημείο που εξυπηρετείται από το μέσο μαζικής μεταφοράς που συνδέεται με την εισαγωγική αποθήκη.

(105) Η Γαλλία αριθμεί οκτώ εισαγωγικές αποθήκες που συνδέονται με μέσα μαζικής μεταφοράς⁽¹⁵⁾. Πρόκειται για τις ακόλουθες αποθήκες:

| | | | |
|----------------------|---|---|--|
| DPC Saint Pol | Από κοινού έλεγχος της TotalFina και άλλων βιομηχανιών διύλισης | ODC (αλλά με υποχρεωτική διέλευση από το διυλιστήριο της Total στο Mardyck και που σήμερα εφοδιάζεται κατά 99 % από το εν λόγω διυλιστήριο) | Βόρεια και ανατολικά |
| CPA Dunkerque | — | ODC (αλλά με υποχρεωτική διέλευση από το διυλιστήριο της Total στο Mardyck) | Βόρεια και ανατολικά |
| CPA Pouén | — | Trapil, μετά DMM | Νορμανδία-περιφέρεια του Παρισιού, κεντρικά και ανατολικά |
| CIM Le Havre | Από κοινού έλεγχος της Elf/Compagnie Nationale de Navigation | Trapil, μετά DMM | Νορμανδία-περιφέρεια του Παρισιού, κεντρικά και ανατολικά |
| Stockbrest | TotalFina/Elf: 40 % | Τρένο | Δυτικά |
| Donges Saint Nazaire | Έλεγχος από την Elf | DMM | Δυτικά, νότιο τμήμα της περιφέρειας του Παρισιού, κεντρικά και ανατολικά |
| DPA Ambès/Bassens | TotalFina 27,9 %, Elf 22,4 %: αποκλειστικός έλεγχος μετά τη συγκέντρωση | Σιδηροδρομική σύνδεση που της επιτρέπει να αποστέλλει με πλήρες τρένο τα πετρελαιοειδή που λαμβάνει μέσω πετρελαιοαγωγού από το Pauillac και το Ambès | Δυτικά |
| DP Fos | Απόκτηση ελέγχου από την TotalFina/Elf TotalFina 25,7 %, Elf 25,7 % | SPMR και δύο σιδηροδρομικές γραμμές προς την Τουλούζη και προς την Ντιζόν, αντίστοιχα | Νότια, Ροδανός-Βουργουνδία και Τουλούζη |

(106) Εάν αυξάνονταν για όλες τις εισαγωγικές αποθήκες οι τιμές των υπηρεσιών διάθεσης ικανότητας αποθεματοποίησης εισαγωγών οι οποίες συνδέονται με μαζικά μέσα μεταφοράς, η μόνη εναλλακτική λύση όσον αφορά τη ζήτηση θα ήταν να στραφεί προς τις παράκτιες αποθήκες ή τις εισαγωγικές αποθήκες μεγάλης χωρητικότητας που δεν έχουν πρόσβαση σε μέσα μαζικής μεταφοράς. Ωστόσο, η έλλειψη πρόσβασης σε μέσα μαζικής μεταφοράς περιορίζει εκ των πραγμάτων τη λειτουργική δυνατότητα υποκατάστασης των αποθηκών αυτών με την ικανότητα αποθεματοποίησης εισαγωγών που συνδέονται με μέσα μαζικής μεταφοράς. Επιπλέον, οι παράκτιες αποθήκες δεν είναι ικανές να υποδεχτούν πλοία μεγάλης χωρητικότητας και κατά συνέπεια το κόστος εφοδιασμού τους είναι πιο υψηλό. Η έρευνα της αγοράς αποκάλυψε ότι οι τιμές μεταφοράς είναι κατά 35 %

υψηλότερες για τα ποταμόπλοια 10 000 τόνοι σε σχέση με τα πλοία μεγάλης χωρητικότητας (30 000 τόνοι και πλέον). Οι δυνατότητες που προσφέρουν οι παράκτιες αποθήκες δεν είναι μόνο πιο πολυέξοδες αλλά, επιπλέον, δεν προσφέρουν μαζικό μεταφορικό μέσο.

⁽¹⁵⁾ Οι αποθήκες του Lorient και του Port-la-Nouvelle, παρότι επιτρέπουν την πρόσβαση σε πλοία πολλών τόνων, δεν συνδέονται με μαζικά μέσα μεταφοράς, πράγμα που μειώνει την εμπορική τους ζώνη σε περιφέρεια 100-150 km. Η αποθήκη της Shell στο Pauillac εξαρτάται από το DPA για την έξοδο μεγάλων προϊόντων, και η εν λόγω αποθήκη δεν είναι εξοπλισμένη με εγκατάσταση φόρτωσης φορτηγών ούτε τρένων και δεν συνδέεται με πετρελαιοαγωγό (άλλον εκτός της σύνδεσης με τον DPA στην Bassens).

(107) Για τους λόγους αυτούς, δεν υπάρχει οικονομικά βιώσιμη υποκατάσταση των εισαγωγικών αποθηκών που συνδέονται με μέσα μαζικής μεταφοράς για παροχή υπηρεσιών διάθεσης ικανοτήτων αποθεματοποίησης εισαγόμενων προϊόντων.

3.1.2. Γεωγραφική αγορά

(108) Όπως προαναφέρθηκε (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 21 και επόμενες), η γαλλική υλικοτεχνική υποδομή οργανώνεται από τα διυλιστήρια και τις εισαγωγικές αποθήκες. Οι εν λόγω πηγές διυλισμένων προϊόντων εξυπηρετούν την τροφοδοσία διαφόρων γαλλικών περιφερειών μέσω πέντε πετρελαιαγωγών και κατά δεύτερο λόγο μέσω σιδηροδρόμου. Η ζήτηση των υπηρεσιών διάθεσης ικανότητας αποθεματοποίησης εισαγόμενων προϊόντων μπορεί να προέρχεται από διάφορες περιφέρειες όσον αφορά καθεμία από τις εξεταζόμενες αποθήκες. Οι εισαγωγικές αποθήκες του Ατλαντικού και της ακτής της Μάγχης συνδέονται με τις περιφέρειες: μεγάλη δυτική-κεντρική, βόρεια, Νορμανδια-περιφέρεια του Παρισιού και ανατολική. Κυρίως, τμήματα της μεγάλης δυτικής-κεντρικής περιφέρειας και της ανατολικής μπορούν να τροφοδοτούνται ταυτόχρονα από τον DMM και τον Traripil. Ομοίως, η ανατολική περιφέρεια μπορεί να τροφοδοτείται από τον Traripil, τον ODC-Borras και τον DMM. Αυτές οι διαφορετικές δυνατότητες καθιστούν εφικτή τη δυνατότητα επιλογής όσον αφορά τη ζήτηση μεταξύ αυτών των εισαγωγικών αποθηκών που συνδέονται με μέσα μαζικής μεταφοράς. Μόνο οι εισαγωγικές αποθήκες της Μεσογείου όπως η DP Fos ανταποκρίνονται σε μια ζήτηση εντοπισμένη σε συγκεκριμένα σημεία σε σχέση με την οποία δεν υπάρχουν αποθήκες που μπορούν άμεσα να αλληλοϋποκατασταθούν. Η DP Fos τροφοδοτεί τις περιφέρειες του νότου και του Ροδανού-Βουργουνδίας.

Επομένως, μπορούν να οριστούν δύο γεωγραφικές περιφέρειες που αντιστοιχούν στο βόρειο ήμισυ και το νότιο ήμισυ της Γαλλίας. Η ανάλυση δεν θα ήταν, ωστόσο, διαφορετική εάν η γεωγραφική αγορά είχε εθνική εμβέλεια.

3.1.3. Ουσιαστικό τμήμα

(109) Οι ορισθείσες γεωγραφικές αγορές (μια βόρεια ζώνη και μια νότια ζώνη ή μια εθνική αγορά) αποτελούν η καθεμία ουσιαστικό τμήμα της κοινής αγοράς λόγω του γεωγραφικού τους εύρους, του πληθυσμού τους και του ρόλου των εισαγωγών στις ανταλλαγές διυλισμένων προϊόντων μεταξύ της Γαλλίας και των άλλων κρατών μελών.

3.2. Εκτίμηση

(110) [...], το να διαθέτει μια επιχείρηση τον έλεγχο του εφοδιασμού της είναι «απαραίτητο για να ελέγχει τις συναλλαγές από άποψη ποιότητας, σταθερότητας των εφοδιασμών, εμπορικής ευελιξίας και δυνατότητας αντιμετώπισης των κρίσεων». Η Επιτροπή υπολόγισε τα αριθμητικά στοιχεία των μεριδίων του δυναμικού βάσει του χαρακτήρα του ελέγχου (αποκλειστικός ή από κοινού) που ασκεί η TotalFina/Elf επί των εταιρειών που είναι ιδιοκτήτριες αποθηκών. Οι ικανότητες που έχουν δεσμευτεί λόγω της μίσθωσής τους στη Sagess δεν αφαιρέθηκαν από τις επιχειρησιακές ικανότητες. Βάσει του υπολογισμού αυτού, ακόμη και αν περιληφθεί το Frontignan, η TotalFina/Elf θα κατέχει το [50-60 %] των ικανοτήτων αποθεματοποίησης εισαγόμενων προϊόντων υπό αποκλειστικό έλεγχο [40-50 %] ή έλεγχο από κοινού [0-10 %].

(111) Σε περιφερειακό επίπεδο, η συγκέντρωση καταλήγει στην ακόλουθη κατάσταση:

| | Βορράς: Βορράς, Νορμανδία-περιφέρεια του Παρισιού-μεγάλη δυτική κεντρική περιφέρεια, Αλσατία-Λορένη | Νότος: Νότος, Ροδανός-Βουργουνδία (πλην του Frontignan) |
|--|---|---|
| Εισαγωγικές αποθήκες που συνδέονται με μαζικά μέσα μεταφοράς | [65-75 %] | [90-100 %] |

(112) Η TotalFina υποστήριξε ότι ο νέος όμιλος δεν θα είναι σε θέση να ασκήσει αυτόνομη συμπεριφορά επί των επιχειρησιακών ικανοτήτων αποθεματοποίησης εισαγόμενων διυλισμένων προϊόντων, στο βαθμό που πάνω από το ήμισυ των υποδομών αυτών θα παρέμενε υπό το μερικό τουλάχιστον έλεγχο επιχειρήσεων ανεξάρτητων από τον νέο όμιλο, με ικανότητες εφοδιασμού της αγοράς που θα αρκούσαν για να ανταποκριθούν στη ζήτηση.

(113) Σε περίπτωση κοινού ελέγχου της TotalFina/Elf με έναν ή περισσότερους τρίτους επί των αποθηκών, το ερώτημα που τίθεται από το κοινοποιηθέν μέρος είναι να διαπιστωθεί αν οι εν λόγω αποθήκες θα τάσσονταν κατά μιας στρατηγικής επίδειξης ανταγωνιστικής ισχύος εκ μέρους της TotalFina/Elf. Τούτο είναι ελάχιστα πιθανό λόγω της κατάστασης αποκλεισμού των διευθυνόντων οργάνων των δομών αυτών η οποία θα ακολουθείτο. Αν οι τρίτοι μέτοχοι ήταν βιομηχανίες διύλισης, τα συμφέροντά τους θα ευθυγραμμίζονταν με εκείνα της TotalFina/Elf για να αποκλείσουν την πρόσβαση στις αποθήκες σε τρίτους, πλην

των βιομηχανιών διύλισης. Εάν οι τρίτοι μέτοχοι δεν ήταν βιομηχανίες διύλισης, θα θίγονταν πολύ περισσότερο από την TotalFina/Elf (η οποία ασχολείται με πολλούς τομείς) από μια κατάσταση αποκλεισμού.

(114) Ακόμη και αν οι ικανότητες αποθεματοποίησης που κατέχουν οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης δεν χρησιμοποιούνται σήμερα κατά το βέλτιστο δυνατό τρόπο, θα έχουν την τάση να διατηρήσουν μια στρατηγική ποσότητα ικανότητας αποθεματοποίησης προκειμένου να εξισορροπήσουν τις απώλειες παραγωγικής ικανότητας (προσωρινές ή διαρθρωτικές)⁽¹⁶⁾, να επιτρέψουν την πραγματοποίηση

⁽¹⁶⁾ Το επίπεδο των εισαγωγών θα μπορούσε να αυξηθεί κατά τα προσεχή έτη, κυρίως λόγω των όλο και απαιτητικότερων προδιαγραφών όσον αφορά την ποιότητα των προϊόντων, εφόσον ορισμένες εγχώριες βιομηχανίες διύλισης αντιμετωπίζουν προσωρινές δυσχέρειες να παράγουν τη νέα ποιότητα (μειωμένη περιεκτικότητα σε αρωματικές ουσίες, βενζόλιο και θείο).

εξαγωγών ή τη διανομή προς το εσωτερικό της Γαλλίας όπου εμφανίζουν πλεονάζουσα τοπική παραγωγική ικανότητα, ή ακόμη προκειμένου να εισαγάγουν το προϊόν στις περιφέρειες στις οποίες η παραγωγική ικανότητα δεν μπορεί να ικανοποιήσει τη ζήτηση. Τελικά, ακόμη και αν υπήρχε επαρκής ικανότητα αποθεματοποίησης για να ανταποκριθεί σε μια πρόσθετη ζήτηση όσον αφορά τη βενζίνη, οι ικανότητες αποθεματοποίησης όσον αφορά το πετρέλαιο θέρμανσης και το πετρέλαιο κίνησης είναι σημαντικά μικρότερες.

(115) Όσον αφορά τη νότια περιφέρεια, η λειτουργία του DP Fos θα σημειώνει ριζικές αλλαγές. Οι μέτοχοι της αποθήκης αυτής είναι: η TotalFina (25,7 %), η Elf (25,7 %), η ανεξάρτητη επιχείρηση αποθεματοποίησης Vorak (21,3 %), η ιταλική βιομηχανία διύλισης Agip (13,8 %) και το ανεξάρτητο πετρελαιοφόρο Thévenin-Ducrot (7,7 %). Κάθε μέτοχος έχει δικαίωμα σε ικανότητα αποθεματοποίησης αναλογικά με τη συμμετοχή του στο κεφάλαιο. Εάν θέλει να εκμισθώσει ένα τμήμα της ικανότητάς του, πρέπει να εμπιστευτεί την εμπορία στον διαχειριστή της αποθήκης. Πριν από τη συγκέντρωση, κάθε μέτοχος είχε συμφέρον να θέτει τις ελεύθερες ικανότητες στη διάθεση του διαχειριστή της αποθήκης ο οποίος είχε την καταστατική υποχρέωση να τις τοποθετεί στην αγορά. Έτσι, ο διαχειριστής της αποθήκης θα μπορούσε ενδεχομένως να ασκήσει εξουσία στην αγορά μέσω των τιμών αλλά όχι μέσω των διαθέσιμων ποσοτήτων. Μετά τη συγχώνευση, η TotalFina/Elf θα κερδίσει τον έλεγχο αυτής της αποθήκης. Θα είναι ταυτόχρονα ο πρώτος ιδιοκτήτης χωρητικότητας και ο διαχειριστής. Τα δικαιώματά της όσον αφορά τη χωρητικότητα καθώς και ως μετόχου θα υπερβαίνουν τις ανάγκες της. Αυτά τα πλεονάσματα θα τεθούν στη διάθεση του διαχειριστή τον οποίο θα ελέγχει η ίδια. Μέσω της διαχείρισης των ιδίων ικανοτήτων της καθώς και εκείνων που οι άλλοι μέτοχοι θα έχουν θέσει στη διάθεση του διαχειριστή, η TotalFina/Elf θα ελέγχει με πολλαπλά μέσα το παιχνίδι του ανταγωνισμού. Έτσι, θα ελέγχει τη θέση στη διάθεση του διαχειριστή των ιδίων ποσοτήτων της. Εξάλλου, ελέγχοντας τη δράση του εν λόγω διαχειριστή, θα ασκεί επιρροή επί των τιμών όλων των ποσοτήτων που τίθενται στη διάθεση του διαχειριστή, είτε από την ίδια είτε από τους λοιπούς μεριδιούχους.

(116) Η DP Fos αντιμετωπίζει έναν οριακό ανταγωνισμό από πλευράς αποθεματοποίησης των εισαγωγών όσον αφορά τον νότο και την περιφέρεια του Ροδανού-Βουργουνδίας. Ο ανταγωνισμός αυτός προέρχεται από τις αποθήκες που βρίσκονται στο Frontignan και στο Port-la-Nouvelle οι οποίες διαθέτουν σημαντικές ικανότητες, αλλά μπορούν να εξυπηρετήσουν μόνο μία τοπική περιοχή λόγω της απουσίας μέσων μαζικής μεταφοράς. Όπως προαναφέρθηκε, κατά τη διενέργεια της έρευνας στην αγορά, τέθηκαν σε αμφιβολία οι δυνατότητες προσέλκυσης που ασκεί το Frontignan.

(117) Όσον αφορά το βόρειο ήμισυ της Γαλλίας, ο μοναδικός ανταγωνισμός τον οποίο έχει αντιμετωπίσει η TotalFina/Elf στην αγορά υπηρεσιών διάθεσης ικανότητας αποθεματοποίησης εισαγωγών που συνδέονται με μέσα μαζικής μεταφοράς προέρχεται από την ανεξάρτητη επιχείρηση αποθεματοποίησης CPA (αποθήκες στη Dunkerque, Ρουέν και Brest). Όπως προαναφέρθηκε, η νέα επιχείρηση θα κατείχε αναστέλλουσα μειοψηφία στην CPA.

3.3. Συμπέρασμα

(118) Η TotalFina/Elf θα είναι επομένως σε θέση να μονοπωλεί τα υλικοτεχνικά μέσα για την αποθεματοποίηση εισαγόμενων διυλισμένων προϊόντων και να καταστήσει δυσχερέστερη και δαπανηρότερη την πρόσβαση των ανεξάρτητων επιχειρήσεων στις αγορές διανομής διυλισμένων πετρελαιοειδών. Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση οδηγεί στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στις αγορές που αφορούν τη διάθεση ικανοτήτων αποθεματοποίησης στις εισαγωγικές αποθήκες που συνδέονται με τα μέσα μαζικής μεταφοράς.

4. Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΔΙΥΛΙΣΜΕΝΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΕΣΩ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑΓΩΓΩΝ

4.1. Η οικεία αγορά

4.1.1. Η αγορά προϊόντος

(119) Οι πετρελαιογωγοί που μεταφέρουν τα τελικά πετρελαιοειδή προϊόντα (βενζίνη, πετρέλαιο κίνησης, πετρέλαιο θέρμανσης) αποτελούν υλικοτεχνικά εργαλεία που χρησιμοποιούνται για την παραλαβή και τη διανομή διυλισμένων προϊόντων από διάφορες επιχειρήσεις πετρελαιοειδών, δηλαδή τις βιομηχανίες διύλισης, τις ανεξάρτητες επιχειρήσεις ή τις μεγάλες εταιρείες διανομής. Τα συστήματα ανεξάρτητων πετρελαιογωγών είναι, όπως και οι αποθήκες πετρελαιοειδών, ουσιαστική προϋπόθεση για τη διατήρηση ενός ανταγωνιστικού περιβάλλοντος στην αγορά της διανομής καυσίμων.

(120) Τα κυριότερα συστήματα πετρελαιογωγών είναι τα ακόλουθα:

| Ζώνη | Le Havre — Παρίσι | Μεσόγειος — Ροδανός | Donges — Melun — Metz | ODC-Borrás ODC-Nότος |
|----------------------------------|--|---|---|-------------------------|
| Πετρελαιοαγωγός | Trapil | SPMR | DMM | ODC |
| Επιχείρηση | Trapil | Trapil | SFDM (πριν από το 1993 Trapil) | Trapil |
| Μετοχή | TotalFina (35 %)/Elf (27 %), Esso (11,67 %), BP (6,42 %), Shell (14,62 %), Mobil (5,74 %) | TotalFina (32,5 %)/Elf (14,1 %) + Trapil (5 %), Esso (14,16 %), BP (12,16 %), Shell (16,16 %) Mobil (3 %), Petrofrance (1,55 %), TD (0,8 %), Propetrol (0,55 %) | Elf (49 %)/CNN (31 %)/Port Nantes St Nazaire (10 %)/Bolloré (10 %) | NATO |
| Débit moyen | 450-1 800 m ³ /h | 550-1 200 m ³ /h | 360 m ³ /h | |
| Διάμετρος (ίντσες) | 10/12 | 10/12 | 10/12 | |
| Προέλευση: διύλιση/ εισαγωγές | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Διακίνηση σε τόνους 1995 | 18 678 | 8 448 | 2 308 | 2 050 |
| Διακίνηση σε τόνους 1998 | 20 967 | 9 020 | 2 949 | 2 692 |

(121) Οι περισσότερες βιομηχανίες διύλισης έχουν γενικά «εσωτερικεύσει» τη δραστηριότητα μεταφοράς πετρελαιοειδών και μεταφέρουν τα τελικά προϊόντα εκτός εισαγωγικής αποθήκης και εκτός διυλιστηρίου προς τις δικές τους εγκαταστάσεις αποθεματοποίησης. Ανέκαθεν⁽¹⁷⁾, οι βιομηχανίες διύλισης κατείχαν συλλογικά την πλειοψηφία στις εταιρείες που διαχειρίζονται τους πετρελαιοαγωγούς. Οι ίδιες βιομηχανίες είναι επίσης οι βασικοί χρήστες και επομένως οι βασικοί πελάτες αυτών των εταιρειών διαχείρισης των πετρελαιοαγωγών. Ωστόσο, η πρόσβαση στους πετρελαιοαγωγούς αυτούς μπορεί να είναι ανοικτή σε πελάτες που δεν είναι βιομηχανίες διύλισης και δεν κατέχουν κατ' ανάγκη μερίδια σε εταιρείες διαχείρισης πετρελαιοαγωγών, όπως τα καταστήματα μεγάλου και μεσαίου μεγέθους (GMS). Υπάρχει επομένως μια αγορά υπηρεσιών μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγών. Οι εν λόγω υπηρεσίες είτε προτείνονται απευθείας μέσω των εταιρειών διαχείρισης είτε μεταπωλούνται εκ μέρους των βιομηχανιών διύλισης, που είναι οι κυριότεροι χρήστες των πετρελαιοαγωγών.

(122) Εκτός από τους πετρελαιοαγωγούς, οι φορτηγίδες και οι σιδηροδρομικές επιτρέπουν επίσης τη μεταφορά τελικών προϊόντων σε μεγάλες αποστάσεις. Η χρησιμοποίηση των πετρελαιοαγωγών καταλαμβάνει την πρώτη θέση με ποσοστό 72 % των ποσοτήτων που μεταφέρονται στο εσωτερικό της Γαλλίας, στη συνέχεια ακολουθεί ο σιδηρόδρομος που επιτρέπει τη μεταφορά ενός ποσοστού 15 % των ποσοτήτων αυτών και τέλος ακολουθούν οι φορτηγίδες με ποσοστό 13 %.

(123) Ο πετρελαιοαγωγός είναι το λιγότερο πολυέξοδο μεταφορικό μέσο. Τα άλλα μεταφορικά μέσα έχουν σχεδόν εξαφανιστεί στις περιοχές που εξυπηρετούνται από τους πετρελαιοαγωγούς.

⁽¹⁷⁾ Η κατανομή του κεφαλαίου των πετρελαιοαγωγών βασίζεται στα μερίδια αγοράς της δεκαετίας του 50.

Ελλείπει πετρελαιοαγωγού, είναι σημαντική η χρησιμοποίηση της σιδηροτροχιάς. Ωστόσο, το τρένο χρησιμοποιείται μόνο σε περίπτωση που υπάρχουν ειδικές εγκαταστάσεις φόρτωσης και προϋποθέτει τη σύναψη συμφωνιών πλαισίων με τις SNCF. Οι εν λόγω συμφωνίες, μετά τη χορήγηση εκπτώσεων, καθιστούν το κόστος μεταφοράς ισοδύναμο με το κόστος που συνεπάγεται η χρησιμοποίηση πετρελαιοαγωγών. Στην πράξη, ωστόσο, μέχρι σήμερα σπανίως συνάπτονται συμφωνίες αυτού του είδους. Μπορεί, ωστόσο, να αναφερθεί το παράδειγμα της εισαγωγικής αποθήκης του DP Fos από την οποία χρησιμοποιείται το τρένο για να εξυπηρετήσει τις αποθήκες της Τουλούζης και της Ντιζόν.

(124) Εντούτοις, το τρένο συνεπάγεται κατά μέσο όρο σημαντικότερες δαπάνες [...], μεγαλύτερη αβεβαιότητα όσον αφορά τον προγραμματισμό και τη διάρκεια των μεταφορών και τέλος δαπάνες υποδομής και φόρτωσης/εκφόρτωσης που το καθιστούν λιγότερο πρακτικό από τη μεταφορά μέσω πετρελαιοαγωγού. Αξιοσημείωτο είναι ότι εξελίχθηκε για να εξυπηρετήσει δύο περιφέρειες οι οποίες χαρακτηρίζονται από την απουσία πετρελαιοαγωγού (Τουλούζη) ή τον κορεσμό του SPMR και την έλλειψη ποιότητας του ODC (Ντιζόν). Το τρένο πρέπει λοιπόν να απαλειφθεί από τη σχετική αγορά.

(125) Όσον αφορά τη μεταφορά με φορτηγό, διαπιστώνεται ότι, πέραν από την πολύ υψηλότερη τιμή του, το μέσο αυτό δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί παρά μόνο σε αποστάσεις μεταξύ 30 έως 50 χιλιομέτρων στις περιφέρειες με μεγάλη πληθυσμιακή πυκνότητα και σε αποστάσεις από 150 χιλιομέτρων στις μεγάλες περιφέρειες. Δεν υπάρχει επομένως δυνατότητα υποκατάστασης με τη μεταφορά μέσω πετρελαιοαγωγού.

(126) Ο παρακάτω πίνακας παρέχει το κόστος μεταφοράς ανάλογα με το χρησιμοποιούμενο μέσο (πλην των εξόδων χειρισμού).

| Κόστος της μεταφοράς | | FRF/km |
|----------------------|---------------------------------|--------|
| Πετρελαιοαγωγός | Traril | [...] |
| | SPMR | [...] |
| | DMM | [...] |
| Φορτηγό | 20 t | [...] |
| | 38 t | [...] |
| Τρένο | 2 000 t | [...] |
| | 1 000 t | [...] |
| | Βαγόνι | [...] |
| Πλοίο (10 000 t) | Le Havre — Bordeaux (1 100 km) | [...] |
| | Fos — Port-la-Nouvelle (300 km) | [...] |
| Ποταμόπλοιο | Reichstett — Mulhouse | [...] |

(127) Αυτές οι αποκλίσεις των τιμών πρέπει να εκτιμηθούν αφού ληφθεί υπόψη η υψηλή ευαισθησία στις διακυμάνσεις των τιμών της ζήτησης καυσίμων σε επίπεδο χονδρικής πώλησης. Μια απλή αύξηση τιμής της τάξης του 1 % κατά μέσο όρο, μπορεί να οδηγήσει σε απώλειες πελατών.

4.1.2. Η γεωγραφική αγορά

(128) Η γεωγραφική αγορά μπορεί να χωριστεί σε δύο ζώνες, με σκεπτικό ανάλογο εκείνου που διατυπώθηκε σχετικά με τις αγορές διάθεσης ικανότητας αποθεματοποίησης στις εισαγωγικές αποθήκες που συνδέονται με μέσα μαζικής μεταφοράς. Η πρώτη ζώνη καλύπτει το βόρειο ήμισυ της Γαλλίας (εξυπηρετείται από τον Traril, τον DMM και τον ODC-Βορράς). Η δεύτερη ζώνη καλύπτει το νότιο ήμισυ της Γαλλίας (όπου περιλαμβάνεται ο άξονας του Ροδανού) και εξυπηρετείται από τον SPMR και περιθωριακά από τον ODC-Νότος.

4.2. Εκτίμηση

4.2.1. Λειτουργία των πετρελαιοαγωγών και του ανταγωνισμού

— Η εμπορική λειτουργία των πετρελαιοαγωγών

(129) Τα τιμολόγια, η ροή, η ευελιξία των παρτίδων, η συχνότητα των κύκλων εκμετάλλευσης και των διαδικασιών εκμετάλλευσης των τριών βασικών πετρελαιοαγωγών (DMM, Traril, SPMR) κινούνται σε παρόμοια επίπεδα.

(130) Οι συμμετοχές που διατηρούνται στους τρεις αυτούς πετρελαιοαγωγούς δεν παρέχουν δικαίωμα σε ποσοστώσεις (οικονομικές συμμετοχές), αλλά παρέχουν δικαίωμα προτεραιότητας στις παρτίδες καυσίμων που πρόκειται να

παραδοθούν σε περιπτώσεις ποσόστωσης. Η μείωση αυτή υπολογίζεται τότε σε συνάρτηση του όγκου που έχει μεταφερθεί κατά τα τρία προηγούμενα έτη.

(131) Όσον αφορά την πρόσβαση στους εν λόγω πετρελαιοαγωγούς, δεν υφίστανται διακρίσεις μεταξύ των μεριδιούχων και τρίτων. Ωστόσο, στο σύστημα Traril, οι τρίτοι ενδιαφερόμενοι έχουν την τάση να πραγματοποιούν όλες τους τις μεταφορές μέσω των προμηθευτών, διότι ο Traril εφαρμόζει μια επιστροφή ανά δόση του κύκλου εργασιών, [...]. Η μέση επιστροφή μιας μεριδιούχου βιομηχανίας διύλισης τοποθετείται (το 1998) σε [...] κατ' ανώτατο όριο. Δεν υπάρχει επιστροφή που να συνδέεται με τις ποσότητες που μεταφέρονται με τον SPMR ή τον DMM. Ο Traril, ο SPMR και ο DMM υπολογίζουν ένα βασικό αντίτιμο ανά τόνο, σε συνάρτηση με τις αποστάσεις. Σε σχέση με αυτό το βασικό αντίτιμο, το αντίτιμο που εφαρμόζεται σε FRF/m³ λαμβάνει υπόψη μια αύξηση για τη βενζίνη [...].

— Ανταγωνισμός μεταξύ πετρελαιοαγωγών και στους κόλπους ενός πετρελαιοαγωγού

(132) Ο ανταγωνισμός στην εξεταζόμενη αγορά λαμβάνει χώρα σε δύο επίπεδα. Πρώτον, ασκείται μεταξύ ανταγωνιστικών συστημάτων πετρελαιοαγωγών όπως, για παράδειγμα, το σύστημα Traril και το DMM. Στη συνέχεια, ο ανταγωνισμός μπορεί να λάβει χώρα στα πλαίσια του ίδιου πετρελαιοαγωγού. Οι βιομηχανίες διύλισης είναι μεταπωλητές υπηρεσιών μεταφοράς μέσω πετρελαιοαγωγών και ανταγωνίζονται μεταξύ τους και έναντι της εταιρείας διαχείρισης του πετρελαιοαγωγού. Ωστόσο, στο βαθμό που ο πετρελαιοαγωγός ελέγχεται από μια εξ αυτών και ο πετρελαιοαγωγός χρησιμεύει για τη μεταφορά, σε μεγάλο βαθμό, προϊόντων τα οποία παραδίδονται εκ μέρους των μεριδιούχων, υφίσταται ισχυρό κίνητρο ευθυγράμμισης μεταξύ της εκάστοτε πολιτικής που ασκούν η εταιρεία διαχείρισης και οι βιομηχανίες διύλισης.

4.2.2. Επιπτώσεις της συγκέντρωσης στην αγορά μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγού στο βόρειο τμήμα της Γαλλίας

— Επιπτώσεις επί του ανταγωνισμού στα πλαίσια του ίδιου πετρελαιοαγωγού

Trapil

- (133) Το μεγαλύτερο μέρος του κεφαλαίου του Trapil κατέχουν οι βιομηχανίες διύλισης που δραστηριοποιούνται στον κάτω Σηκουάνα. Πολλές επιχειρήσεις μη ενταγμένες διατύπωσαν την άποψη ότι, από εδώ και στο εξής, η διαχείριση του πετρελαιοαγωγού ανταποκρίνεται πρώτα απ' όλα στις ανάγκες των εν λόγω βιομηχανιών διύλισης που έχουν κοινά συμφέροντα. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι πριν τη συγχώνευση μπορούσαν να δημιουργηθούν πλειοψηφίες γύρω από τους δύο βασικούς μεριδιούχους: την TotalFina και την Elf. Επιπλέον, η Elf δεν ήταν εγκατεστημένη ως βιομηχανία διύλισης στην περιοχή του κάτω Σηκουάνα, πράγμα που μπορούσε να οδηγήσει σε διαφορετικά κίνητρα ή συμπεριφορές από εκείνα των βιομηχανιών διύλισης της περιοχής. Μετά τη συγκέντρωση, η TotalFina θα ελέγχει τον Trapil και ως εκ τούτου την καθημερινή διαχείριση του συστήματος πετρελαιοαγωγών. Στην πράξη, στο κεφάλαιο του Trapil θα συμμετέχουν μόνον οι βιομηχανίες διύλισης του κάτω Σηκουάνα με επικεφαλής τον όμιλο TotalFina/Elf ο οποίος, επιπλέον, θα ελέγχει την εισαγωγική αποθήκη CIM, καθώς και το μεγαλύτερο διυλιστήριο το οποίο τροφοδοτεί το σύστημα Trapil. Θα είναι επομένως προφανή τα κίνητρα των άλλων βιομηχανιών διύλισης να ευθυγραμμίσουν τη συμπεριφορά τους με τη συμπεριφορά της νέας επιχείρησης.

— Επιπτώσεις επί του ανταγωνισμού μεταξύ πετρελαιοαγωγών

DMM

- (134) Η Elf είναι κατά 49 % μέτοχος της εταιρείας SFDM, η οποία ασχολείται με τη διαχείριση του πετρελαιοαγωγού DMM (Compagnie nationale de navigation: 31 %· Bolloré Energie: 10 %· Port autonome de Saint-Nazaire: 10 %) και έχει τη δυνατότητα να διορίζει τέσσερα από τα οκτώ μέλη του διοικητικού συμβουλίου. Ο πρόεδρος του συμβουλίου είναι αυτοδικαίως εκπρόσωπος της Elf και διαθέτει ψήφο που υπερσχύει. Εξάλλου, ο πετρελαιοαγωγός τροφοδοτείται κατά κύριο λόγο από τις βιομηχανίες διύλισης της Elf (Donges και Grandpuits) και η Elf είναι μακράν ο κυριότερος πελάτης του. Συνεπώς, ελέγχει την SFDM. [...]. Οι αιτήσεις διέλευσης εκ μέρους τρίτων ή μεριδιούχων θα εξετάζονται απευθείας από τη γενική και την εμπορική διεύθυνση της SFDM [...].
- (135) Ο DMM παρουσιάζει στρατηγικό ενδιαφέρον για την Elf· η διαδρομή του συμπίπτει με έναν άξονα που συνδέει τα διυλιστήρια της Elf στην Donges και το Grandpuits με το πετροχημικό συγκρότημα Elf-Atochem του Carling στη Λορένη. Ο DMM επιτρέπει στην Elf να διοχετεύει στο εσωτερικό της Γαλλίας σημαντικό τμήμα της πλεονάζουσας παραγωγής της από το διυλιστήριό της στην Donges και να μειώνει έτσι τις εξαγωγές της.

ODC

- (136) Η διαχείριση του ODC γίνεται από τον Trapil. Οι πετρελαιοαγωγοί ODC χρησιμοποιούνται ελάχιστα λόγω παλαιάς κατασκευής. Με στόχο τη βελτιστοποίηση των στομίων εκβολής του διυλιστηρίου της Dunkerque, η TotalFina πραγματοποίησε επενδύσεις εκσυγχρονισμού (αντλιοστάσια) στο τμήμα που συνδέει την Dunkerque με το Cambrai. [...]. Προς τούτο, η TotalFina έχει καθοριστική επιρροή η οποία θα ενισχυθεί ακόμη περισσότερο με τη συναλλαγή στον ODC-Bορράς.
- (137) Μετά τη συγκέντρωση, η TotalFina/Elf θα κατέχει το 61 % περίπου του κεφαλαίου του Trapil και, όπως εξηγήθηκε παραπάνω, θα ελέγχει ή θα έχει καθοριστική επιρροή στους δύο πετρελαιοαγωγούς που θα μπορούσαν να χρησιμεύσουν ως ατελή υποκατάστατα του Trapil (DMM για την Ορλεάνη, Tours, νότια της περιφέρειας του Παρισιού και ανατολικά της Γαλλίας, ODC-Bορράς για τα ανατολικά της Γαλλίας).
- (138) Όσον αφορά την περιφέρεια του Παρισιού, όλες οι αποθήκες διανομής τροφοδοτούνται σήμερα από τον Trapil, με εξαίρεση την αποθήκη του Ferté Allais η οποία τροφοδοτείται από τον DMM. Ωστόσο, ο αγωγός DMM εμφανίζει μια ενδεχόμενη πιθανότητα ανταγωνισμού με τον αγωγό LHP/Trapil. Τα τιμολόγια, η παραγωγή, η ευελιξία των παρτίδων, η συχνότητα των κύκλων εκμετάλλευσης, καθώς και των διαδικασιών εκμετάλλευσης του DMM είναι ανάλογα με εκείνα του Trapil.
- (139) Τα προϊόντα που μεταφέρει ο DMM ανταγωνίζονται επίσης τον ODC. Τα προϊόντα κατεβαίνουν μέσω του αγωγού ODC-Bορράς της Dunkerque μέχρι την αποθήκη SFDM του Châlons-sur-Marne, στη συνέχεια συνεχίζουν μέχρι το Langres πριν ακολουθήσουν πάλι ανοδική πορεία μέχρι τις αποθήκες του Στρασβούργου. Ο αγωγός δεν χρησιμοποιεί πλέον σήμερα την ονομαστική του ικανότητα των 5 εκατομμυρίων m³ (διακίνηση 1998: 3,4 εκατομμύρια m³) και θα μπορούσε γρήγορα να προχωρήσει μέχρι 7 εκατομμύρια m³.
- (140) Ο DMM μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την άσκηση ανταγωνιστικής πίεσης επί του Trapil. [...].
- (141) Ομοίως, το συμβούλιο ανταγωνισμού, στο οποίο προσέφυγε το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, εξέδωσε γνώμη στις 28 Σεπτεμβρίου 1993 όπου εκτιμά ότι η αποδοχή της υποψηφιότητας του Trapil για τη διαχείριση του DMM θα οδηγούσε σε ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσης την οποία ήδη κατέχει ο Trapil όσον αφορά τη μεταφορά διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγού με προορισμό την περιφέρεια του Παρισιού.
- (142) Ο νέος όμιλος TotalFina/Elf θα αντιπροσωπεύει άνω του [...] της διακίνησης του αγωγού DMM (σε όγκο) και θα έχει το [...] των ικανοτήτων διύλισης που συνδέονται μέσω του DMM και του Trapil με την περιφέρεια του Παρισιού. Η παρουσία στο κεφάλαιο του SFDM μιας βιομηχανίας διύλισης που θα ήλεγχε και θα ήταν ο πρώτος προμηθευτής προϊόντων για τους δύο πετρελαιοαγωγούς (τον Trapil και τον ODC-Bορράς) που είναι ανταγωνιστές του DMM θα οδηγούσε κατ' ανάγκη σε ισχυρότατη εξασθένιση του ανταγωνισμού.

(143) Εν κατακλείδι, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα αποφέρει στην TotalFina/Elf δεσπόζουσα θέση στην αγορά μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγού στο βόρειο τμήμα της Γαλλίας.

4.2.3. Επιπτώσεις της συγκέντρωσης στην αγορά μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγού στο νότιο τμήμα της Γαλλίας

— Επιπτώσεις της συγκέντρωσης επί του ανταγωνισμού στα πλαίσια των πετρελαιοαγωγών

S P M R

(144) Ο πετρελαιοαγωγός αυτός θα ελέγχεται μετά τη συγκέντρωση σε ποσοστό 51,6 % από την TotalFina/Elf. Η Elf και η TotalFina κατέχουν το 32,5 και 14,1 % του κεφαλαίου, αντίστοιχα, και ο Traripil, ο οποίος θα ελέγχεται από την TotalFina/Elf, κατέχει το 5 %. Η συνολική συμμετοχή η οποία προκύπτει θα παραχωρήσει στο νέο φορέα δικαίωμα βέτο επί της διαχείρισης του SPMR και κατά συνέπεια ένα είδος ελέγχου. Πράγματι, στον SPMR οι αποφάσεις λαμβάνονται με πλειοψηφία δύο τρίτων.

(145) Η εκμετάλλευση του SPMR ανατέθηκε στον Traripil για αόριστο χρόνο (τριετής προειδοποίηση). Οι κυριότεροι μεριδιούχοι του Traripil και του SPMR εκπόνησαν ένα σχέδιο για να θέσουν σε εφαρμογή συνεργασία με σκοπό να μειώσουν το κόστος διαχείρισης.

(146) Ο SPMR υφίσταται περιστασιακά ορισμένους περιορισμούς. Αυτό μπορεί να μειώσει τις ποσότητες μέχρι 50 %. Οι ποσοτώσεις αυτές επιβάλλονται κυρίως μετά τον κορεσμό ο οποίος επέρχεται κατά τις περιόδους πολύ μεγάλης ζήτησης πετρελαίου θέρμανσης σε διαστήματα που επικρατεί μεγάλο κρύο και λαμβανομένων υπόψη των προβλημάτων ευαισθησίας των εγκαταστάσεων. Στην περίπτωση αυτή η κατανομή των ποσοτήτων υπολογίζεται σε συνάρτηση με την ποσότητα που έχει μεταφέρει έκαστος ενδιαφερόμενος κατά την προηγούμενη τριετία και επομένως ασκείται προς όφελος των μεγάλων βιομηχανιών διύλισης, κυριότερων «παραδοσιακών» χρηστών των εγκαταστάσεων αυτών και εις βάρος των GMS και των λοιπών ανεξάρτητων επιχειρήσεων.

(147) Τα σχέδια δράσης της TotalFina αναφέρονται σ' αυτές τις διακοπές εφοδιασμών [...].

(148) Μετά την κοινοποιηθείσα πράξη, ο SPMR θα ελέγχεται από την TotalFina/Elf και τα κίνητρά του θα ευθυγραμμιστούν με εκείνα του βασικού μεριδιούχου του. Αυτό θα ισχύσει και για τα συμφέροντα των άλλων μεριδιούχων. Πριν από τη συγκέντρωση, όσον αφορά τη διαχείριση της εταιρείας, οι διάφορες βιομηχανίες διύλισης που συμμετέχουν στο κεφάλαιο του SPMR όφειλαν να έρχονται σε συμβιβασμό μεταξύ των ίδιων στόχων τους, και κυρίως να λαμβάνουν υπόψη τη μη αμελητέα παρουσία της Elf, η οποία δεν ήταν βιομηχανία διύλισης που ανέπτυξε δραστηριότητα στη

λίμνη Berre. Μετά τη συγκέντρωση και χάρη στην επικρατέστερη θέση της στο κεφάλαιο του SPMR, καθώς και του ελέγχου της στη διαχείριση, καθώς και χάρη στον έλεγχο εκ μέρους της της μοναδικής εισαγωγικής αποθήκης που συνδέεται με τον πετρελαιοαγωγό, της αποθήκης DP Fos, η TotalFina/Elf θα είναι σε θέση να προκαλέσει αύξηση των τιμών στο επίπεδο των μεταπωλητών υπηρεσιών μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγού.

— Επιπτώσεις της συγκέντρωσης επί του ανταγωνισμού μεταξύ πετρελαιοαγωγών

(149) Ο ODC-Νότος χρησιμοποιείται σήμερα ελάχιστα. Ενδέχεται το τμήμα του πετρελαιοαγωγού ODC-Νότος που προέρχεται από τη λίμνη Berre (αλλά που δεν είναι ακόμα συνδεδεμένο με την αποθήκη DP Fos), το οποίο τροφοδοτεί το Στρασβούργο, να εκσυγχρονιστεί με προοπτική τη διακοπή της λειτουργίας του διυλιστηρίου του Reichstett. Επειδή το θέμα αυτό είναι αβέβαιο, ο ενδεχόμενος αυτός εκσυγχρονισμός δεν μπορεί να ληφθεί υπόψη στο πλαίσιο της ανταγωνιστικής ανάλυσης που πραγματοποιείται στην παρούσα κοινοποίηση.

(150) Εν κατακλείδι, η κοινοποιηθείσα πράξη θα παραχωρήσει δεσπόζουσα θέση στην TotalFina/Elf στην αγορά μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγών στο νότιο τμήμα της Γαλλίας με δύο τρόπους, και με τον έλεγχο του SPMR και με την εδραίωση ρόλου επικεφαλής στους κόλπους των βιομηχανιών διύλισης που είναι μεταπωλητές υπηρεσιών μεταφοράς εντός του SPMR.

4.2.4. Ο έλεγχος των κυβερνητικών επιτρόπων

(151) Η TotalFina ανέφερε ότι η συνένωση δεν θα επιτρέψει στο νέο όμιλο να εκμεταλλεύεται τους πετρελαιοαγωγούς εις βάρος των άλλων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά, λόγω, αφενός, των προστατευτικών κανονιστικών διατάξεων που διέπουν τα εν λόγω μέσα μεταφοράς (οι συνεδριάσεις των διοικητικών συμβουλίων του Traripil, του DMM και του SPMR πραγματοποιούνται παρουσία εκπροσώπων του γαλλικού κράτους που έχουν την υποχρέωση και την εξουσία να εξασφαλίσουν την τήρηση του γενικού συμφέροντος) και, αφετέρου, των πραγματικών οικονομικών συνθηκών που διέπουν τον τρόπο λειτουργίας τους.

(152) Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι η ανταγωνιστική ισχύς μπορεί να ασκείται σε επίπεδα τα οποία δεν εμπίπτουν στην αρμοδιότητα των διευθυντικών οργάνων και κατά συνέπεια δεν είναι ορατά στους κυβερνητικούς επιτρόπους. Για παράδειγμα, ο πλήρης έλεγχος της μεταφοράς μέσω πετρελαιοαγωγού μπορεί να παρεμποδίσει την τοποθέτηση εκ μέρους ανεξάρτητων επιχειρήσεων ενδεχόμενων νέων προϊόντων ή ειδικών προϊόντων (για παράδειγμα, απαιτώντας διαφοροποιημένη μεταφορά για τα προϊόντα εμπορικού σήματος) ή σε περίοδο αλλαγής των προδιαγραφών (σήμερα, στη Γαλλία, αντικατάσταση της βενζίνης σούπερ από βενζίνη σούπερ αμόλυβδη 98 με πρόσθετες ουσίες).

(153) Τέλος, ο έλεγχος που ασκείται από τους κυβερνητικούς επιτρόπους δεν αφαιρεί καθόλου την ελευθερία λήψης απόφασης εκ μέρους των επιχειρήσεων των πετρελαιοαγωγών. Αφήνει αρκετό περιθώριο ελιγμών στους εν λόγω επιχειρηματίες να ασκήσουν την εξουσία τους στην αγορά. Η Επιτροπή δεν θα μπορούσε λοιπόν να βασιστεί στην απλή παρουσία κυβερνητικών επιτρόπων προκειμένου να αποκλείσει τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης, δεδομένου ότι αυτοί θα μπορούσαν να κυρώσουν ενδεχόμενη κατάχρηση που θα συνέβαινε μετά τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.

4.3. Συμπέρασμα

(154) Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαλείψει τον ανταγωνισμό που θα μπορούσε να υπάρχει στα πλαίσια του πετρελαιοαγωγού Traril. Θα υπάρχουν ίδιες επιπτώσεις όσον αφορά τον ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων πετρελαιοαγωγών του βόρειου τμήματος της Γαλλίας. Για παράδειγμα, ο DMM ανταγωνίζεται οριακά τον Traril για τον εφοδιασμό της περιφέρειας του Παρισιού και της περιφέρειας της Mans, Tours και Ορλεάνης. Ομοίως, ο DMM ανταγωνίζεται τον ODC για τον εφοδιασμό του ανατολικού τμήματος της Γαλλίας.

(155) Εφόσον η TotalFina/Elf θα έχει τον έλεγχο των εταιρειών που διαχειρίζονται τον Traril και τον DMM, ευλόγως μπορεί κανείς να υποστηρίξει ότι εφεξής δεν θα ασκείται καμία ανταγωνιστική πίεση μεταξύ των δύο αυτών πετρελαιοαγωγών. Επιπλέον, η συμμετοχή στο κεφάλαιο του SFDM, μιας από τις βιομηχανίες διύλισης του κάτω Σηκουάνα, θα έχει ως αποτέλεσμα να περιορίσει τα κίνητρα του διαχειριστή του DMM να ασκήσει ανταγωνιστική πίεση επί του βασικού εργαλείου εξαγωγής διυλισμένων προϊόντων που προέρχονται από το συγκρότημα διύλισης της κοιλάδας του Σηκουάνα.

(156) Η κοινοποιηθείσα συναλλαγή οδηγεί επομένως στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης την οποία θα κατέχει η TotalFina/Elf στις αγορές μεταφοράς διυλισμένων προϊόντων μέσω πετρελαιοαγωγών στο βόρειο και το νότιο ήμισυ της Γαλλίας.

5. Η ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΣΕ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΔΡΟΜΟΥΣ

5.1. Η οικεία αγορά

5.1.1. Αγορά προϊόντος: τα πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου ανήκουν σε διαφορετική αγορά από εκείνη που αφορά την πώληση καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμου

— Εισαγωγή

(157) Οι λιανικές πωλήσεις καυσίμων περιλαμβάνουν τις πωλήσεις καυσίμων σε αυτοκινητιστές εντός των πρατηρίων καυσίμων.

Αφορούν κυρίως τη βενζίνη και το πετρέλαιο κίνησης. Από την άποψη της ζήτησης, δεν υπάρχει καμία δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των προϊόντων αυτών, εφόσον οι αυτοκινητιστές οφείλουν να χρησιμοποιούν το είδος καυσίμου που είναι συμβατό με το όχημά τους. Σε επίπεδο διανομής, τα δύο προϊόντα διατίθενται πάντοτε στο ίδιο σημείο πώλησης. Εξάλλου, τα μερίδια αγοράς για κάθε είδος καυσίμου συμπίπτουν λίγο-πολύ με το άθροισμα των μεριδίων αγοράς. Κατά συνέπεια, για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης, οι αγορές των εξεταζόμενων προϊόντων στο κανάλι της λιανικής πώλησης αφορούν συνολικά τη λιανική πώληση καυσίμων.

(158) Υπάρχουν πολλές κατηγορίες οδών ταχείας κυκλοφορίας στη Γαλλία, όπως οι εκχωρηθέντες αυτοκινητοδρόμοι ή εκείνοι που έχουν διόδους, οι αυτοκινητοδρόμοι που δεν αποτελούν αντικείμενο κρατικής εκχώρησης, οι αυτοκινητοδρόμοι πέριξ των ορίων της πόλης (ring) ή τέλος ορισμένοι εθνικοί δρόμοι. Οι πρώτοι εκχωρούνται σε εταιρείες, οι δραστηριότητες των οποίων συνίστανται στην κατασκευή και εκμετάλλευση των αυτοκινητοδρόμων, με αντάλλαγμα να μπορούν κυρίως να απολαμβάνουν δικαίωμα διελεύσης (διόδους) εκ μέρους των χρηστών αυτοκινητιστών. Οι γαλλικοί αυτοκινητοδρόμοι ανήκουν είτε στο κράτος, είτε σε τοπικές κοινότητες, ή, εν όλω ή εν μέρει, σε ιδιωτικές ή μεικτές επιχειρήσεις. Οι τελευταίες έχουν το δικαίωμα να κατασκευάζουν και να εκμεταλλεύονται αυτοκινητοδρόμους δυνάμει «εκχωρήσεων» που τους έχουν χορηγηθεί από τις εθνικές ή τοπικές αρχές. Με τη σειρά τους χορηγούν περαιτέρω εκχωρήσεις σε λιανοπωλητές καυσίμων για την εκμετάλλευση πρατηρίων. Οι εκχωρήσεις αυτοκινητοδρόμων αφορούν χρονικά διαστήματα μεταξύ 15 και 30 ετών, αλλά εκείνες που χορηγούνται απευθείας από το κράτος ή τις τοπικές κοινότητες ανέρχονται σε γενικές γραμμές σε 30 χρόνια.

(159) Είναι σκόπιμο να υπάρχει διάκριση της αγοράς πώλησης καυσίμων μέσω δικτύου πρατηρίων, αναλόγως του αν τα πρατήρια καυσίμων βρίσκονται επί των αυτοκινητοδρόμων ή εκτός αυτών. Πράγματι, η διάκριση αυτή είναι απαραίτητη λόγω των αξιοσημείωτων διαφορών όσον αφορά τους όρους ανταγωνισμού που χαρακτηρίζουν την πώληση καυσίμων από τις δύο αυτές κατηγορίες πρατηρίων.

(160) Η TotalFina εκτιμά ότι η λιανική πώληση καυσίμων επί των γαλλικών αυτοκινητοδρόμων δεν αποτελεί χωριστή αγορά από εκείνη της διανομής καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμου. Η TotalFina υπογραμμίζει ότι οι καταναλωτές μπορούν πάντοτε να προβούν σε πραγματική επιλογή μεταξύ των πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται επί του αυτοκινητοδρόμου και εκείνων που βρίσκονται εκτός. Τα οχήματα έχουν αυτονομία άνω των 600 χιλιομέτρων, η οποία πρέπει να συγκριθεί με τη μέση διανυθείσα απόσταση επί αυτοκινητοδρόμου της τάξης των 100 χιλιομέτρων. Επίσης, η κίνηση στον αυτοκινητοδρόμο ανανεώνεται σταθερά με τις εισόδους και τις εξόδους κατά μέσο όρο κάθε 30 χιλιόμετρα. Ασχέτως του δρομολογίου τους, οι αυτοκινητιστές έχουν πάντα τη δυνατότητα να εφοδιαστούν εκτός αυτοκινητοδρόμου. Οι παράγοντες αυτοί ερμηνεύονται με τη διαβατότητα

των αυτοκινητοδρόμων έναντι του τομέα εκτός αυτοκινητοδρόμου, πολύ ισχύο ποσοστό επίσκεψης εκ μέρους πελατών ([...] της κίνησης) στα πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου και μείωση των πωλούμενων ποσοτήτων επί των αυτοκινητοδρόμων. Επιπλέον, στη Γαλλία, οι αυτοκινητιστές, εφόσον δεν είναι συχνοί χρήστες ενός τμήματος του αυτοκινητοδρόμου, ενημερώνονται τακτικά, με ειδικά φυλλάδια, για τις αποκλίσεις των τιμών μεταξύ των πρατηρίων που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμου και των άλλων.

— Οι διαφορές στις τιμές φανερόνουν χωριστές αγορές

(161) Σύμφωνα με τα στοιχεία που προσκόμισε η TotalFina, οι τιμές των καυσίμων που εφαρμόζονται στους αυτοκινητοδρόμους για την αμόλυβδη 98 είναι κατά [...] υψηλότερες (μέσος όρος κατά την περίοδο από την 1η Ιανουαρίου 1998 μέχρι τις 30 Σεπτεμβρίου 1999) από εκείνες που εφαρμόζονται εκτός αυτοκινητοδρόμων. Η εν λόγω διαφορά τιμής δεν αντικατοπτρίζει ωστόσο τη διαφορά των μέσων τιμών στην αγορά γιατί βασίζεται στις τιμές που έχει τιμολογήσει η TotalFina. Η σύγκριση των τιμών που έχει τιμολογήσει η TotalFina στους αυτοκινητοδρόμους (που είναι αντιπροσωπευτικές των τιμολογηθεισών τιμών) με εκείνες που τιμολογούν τα GMS εκτός αυτοκινητοδρόμου φανερώνει αντιθέτως μέση διαφορά της τάξης του [...] για το ίδιο χρονικό διάστημα. Σύγκριση των μέσων τιμών όλων των σημάτων επί αυτοκινητοδρόμου με τις μέσες τιμές όλων των σημάτων εκτός αυτοκινητοδρόμου παρέχει τιμές υψηλότερες κατά [...] από εκείνες που εφαρμόζονταν εκτός αυτοκινητοδρόμου το 1998 (έναντι [...] το 1997 και [...] το 1996).

(162) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina εξηγεί ότι για τον ορισμό μιας αυτόνομης αγοράς η Επιτροπή δεν μπορούσε να βασιστεί αποκλειστικά στην απόκλιση των τιμών, κυρίως διότι οι αποκλίσεις τιμών μεταξύ των πρατηρίων καυσίμων επί και εκτός αυτοκινητοδρόμου θα ήταν ανάλογες με εκείνες που υφίστανται μεταξύ των πρατηρίων που λειτουργούν εκτός αυτοκινητοδρόμου. Το 1998, οι μέσες τιμές που τιμολόγησε η TotalFina (η βιομηχανία διύλισης που εμφανίζει τις υψηλότερες μέσες τιμές) εκτός αυτοκινητοδρόμου υπερέβαιναν κατά [...] τις μέσες τιμές των GMS και κατά [...] τις μέσες τιμές εκτός αυτοκινητοδρόμου, αλλά υπολείπονταν κατά [...] των μέσων τιμών όλων των εμπορικών σημάτων επί των αυτοκινητοδρόμων. Η διαβεβαίωση αυτή δεν είναι πειστική. Αρχικά, όπως εξηγεί η παρούσα απόφαση, η διαφορά μεταξύ των τιμών που εφαρμόζονται εκτός και επί αυτοκινητοδρόμων προκύπτει από τους διαφορετικούς όρους της διασταύρωσης της προσφοράς και της ζήτησης. Η σύγκριση των αποκλίσεων των τιμών όπως προτείνει η TotalFina δεν ενδείκνυται προς χρήση με την έννοια ότι, εκτός αυτοκινητοδρόμων, δεν υπάρχει γεωγραφική συνέχεια μεταξύ των πρατηρίων καυσίμων που έχουν υψηλότερη τιμή όπως συμβαίνει με τους αυτοκινητοδρόμους.

(163) Η εν λόγω διαφορά τιμής, παρότι εν μέρει δικαιολογείται από τις πιο υψηλές επιβαρύνσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις (κυρίως λόγω του τέλους που πρέπει να καταβάλουν στην εταιρεία εκχώρησης, καθώς και των υποχρεώσεων συνεχούς λειτουργίας, παροχής συναφών υπηρεσιών κ.λπ.), δεν θα μπορούσε να είναι μόνιμη αν τα πρατήρια καυσίμων επί των αυτοκινητοδρόμων βρίσκονταν σε πραγματικό ανταγωνισμό με τα άλλα πρατήρια που βρίσκονται πλησίον αυτοκινητοδρόμου. Πράγματι, εάν ο καταναλωτής είχε πραγματική επιλογή μεταξύ των δύο εναλλακτικών δυνατοτήτων εφοδιασμού, οι τιμές θα ευθυγραμμίζονταν σε μια ενιαία τιμή αγοράς, που θα αντανακλούσε τόσο την προσφορά των πρατηρίων επί αυτοκινητοδρόμου όσο και εκείνων εκτός αυτοκινητοδρόμου.

(164) Ομοίως, η εξέταση των σχέσεων μεταξύ των καθημερινών ή εβδομαδιαίων διακυμάνσεων των τιμών μεταξύ των μέσων όρων που προσκόμισε η TotalFina, εκτός αυτοκινητοδρόμου και επί αυτοκινητοδρόμου, για το διάστημα από την 1η Ιανουαρίου 1998 έως τις 30 Σεπτεμβρίου 1999 αποκαλύπτει ανύπαρκτο ή ελάχιστο συσχετισμό [...] αν ληφθεί υπόψη η ομοιογένεια των τιμών χονδρικής για την εν λόγω δραστηριότητα διανομής. Οι τιμές εκτός αυτοκινητοδρόμου εμφάνισαν στη διάρκεια του 1998 την τάση να προσαρμόζονται ταχύτερα στις πτώσεις του οίκου οικονομικών αξιολογήσεων Platt, σε σχέση με τις τιμές επί αυτοκινητοδρόμου. Η διαφορά μεταξύ των μέσων τιμών χωρίς φόρο για την αμόλυβδη 98 ανεβαίνει από [...] centimes ανά λίτρο τον Ιανουάριο του 1998 σε [...] centimes τον Δεκέμβριο του 1998. Αντιθέτως, η συνεχής άνοδος των τιμών του οίκου Platt δεν συνοδεύτηκε από μείωση της εν λόγω διαφοράς, η οποία τον Σεπτέμβριο του 1999 ανερχόταν σε [...] centimes.

(165) Τέλος, η ύπαρξη σημαντικών αποκλίσεων στις τιμές μεταξύ της πώλησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων εν γένει και της πώλησης καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμων αναγνωρίζεται στις συγγραφές υποχρεώσεων των νομαρχιακών διευθύνσεων εφοδιασμού (DDE). Οι DDE είναι οι παρέχουσες την άδεια αρχές για την εκχώρηση πρατηρίων καυσίμων σε μη εκχωρηθέντες αυτοκινητοδρόμους. [...].

— Η ζήτηση καυσίμων στους αυτοκινητοδρόμους υπακούει σε άλλες παραμέτρους σε σχέση με τη ζήτηση καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμων

(166) Η εξέταση της μέσης κατανάλωσης εκτός και επί αυτοκινητοδρόμων (βλέπε τον παρακάτω πίνακα) φανερώνει ταυτόσημες τάσεις για την πώληση καυσίμων επί και εκτός αυτοκινητοδρόμου. Δεν είναι επομένως προφανές, όπως υποστηρίζει η TotalFina, ότι υπάρχει πράγματι μεταφορά της ζήτησης προς τα πρατήρια καυσίμων που βρίσκονται εκτός αυτοκινητοδρόμου. Ως εκ τούτου, το επιχείρημα αυτό δεν είναι κατάλληλο για να καταδείξει ότι οι δύο κατηγορίες καυσίμων βρίσκονται σε ανταγωνισμό μεταξύ τους.

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Ποσότητα που πωλήθηκε επί αυτοκινητοδρόμων (σε χιλιάδες τόνους) | | | | | |
| — Βενζίνη | 908 | 852 | 799 | 788 | 781 |
| — Πετρέλαιο κίνησης | 1 449 | 1 519 | 1 509 | 1 587 | 1 684 |
| | 2 357 | 2 371 | 2 308 | 2 375 | 2 465 |
| Λιανικές πωλήσεις (σε χιλιάδες τόνους) | | | | | |
| — Βενζίνη | 16 122 | 15 379 | 14 738 | 14 377 | 14 289 |
| — Πετρέλαιο κίνησης | 15 649 | 16 532 | 17 139 | 18 118 | 19 005 |
| | 31 771 | 31 911 | 31 877 | 32 495 | 33 294 |

(167) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina προσκόμισε άλλες σειρές στοιχείων που κατά την άποψή της αποδεικνύουν ότι οι πωλήσεις καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου δεν έχουν ακολουθήσει την αύξηση του αριθμού των χιλιομέτρων που διανύονται επί αυτοκινητοδρόμου. Κατά την TotalFina, η εξέλιξη αυτή εξηγείται από τον ανταγωνισμό που ασκούν τα GMS τα οποία κερδίζουν πωλήσεις εις βάρος των πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμων. Ωστόσο, η εξήγηση αυτή αγνοεί την εξέλιξη του χαρακτήρα της κίνησης επί αυτοκινητοδρόμου βάσει της οποίας μειώνεται η κατανάλωση ανά μονάδα, ενώ αυξάνεται το μερίδιο της διαμετακόμισης βραχείας απόστασης.

(168) Η ζήτηση καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων ανταποκρίνεται όπως φαίνεται και σε άλλες παραμέτρους σε σχέση με τη ζήτηση καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμων. Οι αυτοκινητιστές παίρνουν τον αυτοκινητοδρόμο για να επωφεληθούν από την ταχεία κυκλοφορία, καθώς και από όλες τις άλλες υπηρεσίες που είναι ενσωματωμένες στη δομή εκμετάλλευσης ενός αυτοκινητοδρόμου, όπως ο εφοδιασμός σε καύσιμα, τα εστιατόρια, η ανάπαυση κ.λπ. Συνέπεια της επιλογής αυτής είναι μικρότερη ευαισθητοποίηση στις τιμές των καυσίμων. Το γεγονός ότι πληρώνουν διόδια ενισχύει ασφαλώς το δισταγμό τους να χάνουν χρόνο στην αναζήτηση ενός φθηνότερου πρατηρίου καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμου, αλλά δεν είναι αποφασιστικός παράγοντας. Δεν υφίσταται επομένως λόγος να γίνεται διάκριση μεταξύ πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου αναλόγως του αν επιβάλλονται διόδια ή όχι (για τους ίδιους λόγους, η γερμανική αρχή ανταγωνισμού έκρινε, στο παρελθόν, ότι οι γερμανικοί αυτοκινητοδρόμοι, παρόλο που δεν υποβάλλονται στην καταβολή διοδίων, αποτελούσαν χωριστή αγορά από την υπόλοιπη αγορά διανομής καυσίμων) [...].

(169) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina επέμεινε στο γεγονός ότι οι πελάτες ασκούν ελεύθερη επιλογή σταματώντας να προμηθευτούν καύσιμα σε ένα πρατήριο καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου, διότι θα μπορούσαν να τα προμηθευτούν και εκτός αυτοκινητοδρόμου. [...].

(170) Έτσι, η TotalFina όταν εξηγεί ότι ένα ισχυρό ποσοστό χρηστών προμηθεύεται καύσιμα επί των αυτοκινητοδρόμων και ότι αυτή η επιλογή επηρεάζεται σε ένα μικρό βαθμό από το επίπεδο των τιμών, υπογραμμίζει απλώς το διαφορετικό χαρακτήρα της ζήτησης σε σχέση με τη ζήτηση καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμου.

(171) Ο διαφορετικός χαρακτήρας της ζήτησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων έχει επίσης εποχιακό χαρακτήρα. Σημαντικό μέρος των ετήσιων πωλήσεων επί των γαλλικών αυτοκινητοδρόμων πραγματοποιούνται κατά τους μήνες των διακοπών. Όσον αφορά κυρίως την κατανάλωση βενζίνης, μόνο τον Ιούλιο και τον Αύγουστο η κατανάλωση αντιστοιχεί σε ποσοστό άνω του 30 % των πωλήσεων (20 % για τα πρατήρια καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμου). Αν προστεθούν ο Απρίλιος και ο Μάιος, το ποσοστό υπερβαίνει το 50 % περίπου των ετήσιων πωλήσεων. Η τάση αυτή, παρότι είναι λιγότερο έντονη, μπορεί να παρατηρηθεί και για το πετρέλαιο κίνησης. Σε γενικές γραμμές, όλους τους μήνες που περιλαμβάνουν διαστήματα διακοπών παρατηρούνται υψηλότερες πωλήσεις.

— Διαφορετικές προϋποθέσεις εισόδου και ανταγωνισμού

(172) Οι επιχειρήσεις των πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται σε εκχωρηθέντες αυτοκινητοδρόμους είναι, στην πλειονότητά τους, βιομηχανίες διύλισης, κάθετα ενταγμένες, που πωλούν τα καύσιμα που παράγουν με τα δικά τους εμπορικά σήματα. Οι βιομηχανίες διύλισης είναι ταυτόχρονα ιδιοκτήτες και συχνά υπεύθυνοι εκμετάλλευσης των πρατηρίων επί αυτοκινητοδρόμων. Εν πάση περιπτώσει, όσον αφορά την πώληση καυσίμων έχουν απόλυτο και συγκεντρωτικό έλεγχο της εμπορικής πολιτικής των πρατηρίων τους που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμων. Η διαχείριση των πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου διαφέρει όπως φαίνεται από τη διαχείριση των πρατηρίων εκτός αυτοκινητοδρόμου. [...].

(173) [...].

(174) Τα σήματα των βιομηχανιών διύλισης που είναι παρούσες στους γαλλικούς αυτοκινητοδρόμους ανέρχονται σε έξι (TotalFina, Elf, Shell, BP, Esso και Agip). Σε ολόκληρο το γαλλικό δίκτυο αυτοκινητοδρόμων, κατόρθωσαν να εγκατασταθούν μόνον τρεις επιχειρήσεις άλλες πλην βιομηχανιών διύλισης, δύο ανεξάρτητες (η Dynneff και η Anvia) και ένα GMS (Leclerc). Οι τρεις αυτές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν ποσοστό χαμηλότερο του 2 % των πρατηρίων καυσίμων και των ποσοτήτων. Αξιοσημείωτη είναι η διαφορά ως προς τη διάρθρωση της προσφοράς εκτός αυτοκινητοδρόμων. Πράγματι, πέρα από την παρουσία των GMS, που αποτελούν άνω του ημίσεως της αγοράς πώλησης καυσίμων, στον τομέα αυτόν δραστηριοποιούνται πολυάριθμοι άλλοι επιχειρηματίες, είτε πρόκειται για βιομηχανίες διύλισης είτε για ανεξάρτητους. Έτσι, η TotalFina, σε όλα τα εσωτερικά έγγραφα τα οποία διαβίβασε στην Επιτροπή σχετικά με τη λιανική πώληση καυσίμων, φροντίζει να υπολογίζει τη διαφορά της μέσης τιμής με τα GMS όσον αφορά τις τιμές τους εκτός αυτοκινητοδρόμου.

(175) Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι οι προϋποθέσεις εισόδου στην αγορά των αυτοκινητοδρόμων είναι αισθητά διαφορετικές από εκείνες που αφορούν την αγορά εκτός αυτοκινητοδρόμων. Για τη λειτουργία ενός πρατηρίου καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου πρέπει να ληφθεί άδεια από την εταιρεία η οποία έχει αναλάβει τη διαχείριση του αυτοκινητοδρόμου, με τη μορφή περαιτέρω εκχώρησης (ή όσον αφορά τους μη εκχωρηθέντες αυτοκινητοδρόμους κατευθείαν από το κράτος). Προς τούτο γίνονται προσκλήσεις υποβολής προσφορών και χορηγούνται χώροι σε συνάρτηση με την ικανότητα του υποψηφίου να ανταποκριθεί σε μια ειδική συγγραφή υποχρεώσεων. Εξάλλου, σε συνέχεια συμφωνίας που συνήφθη το 1992 μεταξύ της γαλλικής ένωσης πετρελαιοβιομηχανιών και της ένωσης εταιρειών αυτοκινητοδρόμων με διόδια, είναι ανοικτή η δυνατότητα για τους σημερινούς επιχειρηματίες πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων να παρατείνουν την εκχώρηση σε συνάρτηση με διαφορετικές οικονομικές δεσμεύσεις των πρατηρίων, όσον αφορά τη διαρρύθμιση των εκμεταλλευόμενων χώρων. Η εν λόγω διάταξη θα μπορούσε να διαιωνίσει ορισμένες εκχωρήσεις και να περιορίσει έτσι ακόμη περισσότερο την πρόσβαση νεοεισερχόμενων στην αγορά.

— Συμπέρασμα

(176) Εκ των ανωτέρω προκύπτει ότι υφίσταται χωριστή ζήτηση για τα πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων τα χαρακτηριστικά της οποίας είναι διαφορετικά από εκείνα της ζήτησης εκτός αυτοκινητοδρόμων και ότι η προσφορά καυσίμων επί των αυτοκινητοδρόμων δεν περιορίζεται από την προσφορά καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμων. Η διαπίστωση αυτή επιβεβαιώνεται από τις σημαντικές και παρατηνόμενες αποκλίσεις τιμών μεταξύ των καυσίμων που πωλούνται εκτός και επί αυτοκινητοδρόμων. Η σχετική αγορά προϊόντος είναι επομένως η αγορά της πώλησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων.

5.1.2. Γεωγραφική αγορά: υπάρχει μια αλυσιδωτή δυνατότητα υποκατάστασης σε κάθε αυτοκινητοδρόμο μεταξύ των πρατηρίων καυσίμων

(177) Η TotalFina υποστηρίζει ότι η ανάλυση των όρων ανταγωνισμού επί αυτοκινητοδρόμου πρέπει να γίνεται ανά τμήμα 100 έως 150 χιλιομέτρων. Για να τεκμηριώσει την άποψή της, η TotalFina βασίζεται στην απόφαση Total/Petrofina. Δεν προβαίνει ωστόσο στη διαπίστωση ότι ο γεωγραφικός ορισμός της αγοράς έχει παραμείνει ανοικτός. Αντιθέτως, η

απόφαση βάσει του άρθρου 8 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων στην υπόθεση Ecxon/Mobil υιοθετεί έναν ορισμό που καλύπτει το σύνολο των αυτοκινητοδρόμων με διόδια.

(178) Η ανάλυση που προτείνει η TotalFina είναι τεχνητή διότι δεν αντανακλά το αποτέλεσμα νόμιμο ή το αλυσιδωτό αποτέλεσμα από το ένα πρατήριο καυσίμων στο άλλο. Η μέση απόσταση μεταξύ δύο πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται σε αυτοκινητοδρόμο ανέρχεται σε 40 χιλιόμετρα περίπου. Από τις πληροφορίες που διαβίβασε η TotalFina προκύπτει ότι τα πρατήρια καυσίμων με το εμπορικό σήμα «Total» [...]. Το γεγονός ότι κάθε πρατήριο προβαίνει με τη σειρά του σε μια παρόμοια μέτρηση είναι ένα από τα στοιχεία που συνηγορούν υπέρ ενός ορισμού της αγοράς που να περιλαμβάνει τουλάχιστον όλα τα πρατήρια που βρίσκονται επί ενός αυτοκινητοδρόμου.

(179) Η TotalFina εκτιμά ότι τα πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου τα οποία βρίσκονται σε εκχωρηθέντα τμήματα των αυτοκινητοδρόμων όπου οι αυτοκινητιστές δεν υποχρεούνται ακόμη να καταβάλουν διόδια δεν υποβάλλονται στους ίδιους ανταγωνιστικούς εξαναγκασμούς με εκείνα που βρίσκονται στα τμήματα που γειτνιάζουν με το χώρο των διοδίων.

(180) Παρότι τα στοιχεία αυτά δεν ήταν διαθέσιμα στις προγενέστερες υποθέσεις, η TotalFina υπέβαλε τις εβδομαδιαίες μετρήσεις των τιμών που χρεώνουν τα πρατήρια των ανταγωνιστών επί των αυτοκινητοδρόμων, καθώς και τις τιμές που χρεώνουν τα δικά της πρατήρια. Με την ανάγνωση των στοιχείων αυτών, μπορεί να διευκρινιστούν τα επιχειρήματα που επελέγησαν στην υπόθεση Ecxon/Mobil τα οποία εστιάστηκαν στα τμήματα του αυτοκινητοδρόμου που βρίσκονται μεταξύ των διοδίων. Οι τιμές που χρεώνουν τα πρατήρια καυσίμων που βρίσκονται πλησίον των διοδίων δεν εμφανίζουν σημαντικές διακυμάνσεις σε σχέση με τις τιμές των λοιπών πρατηρίων που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμων.

(181) Οι μόνες εξαιρέσεις που εμφανίζονται κατά την ανάγνωση των μέσων τιμών που τιμολογούνται είναι τα ακόλουθα πρατήρια καυσίμων: [...]. Τα πρατήρια αυτά έχουν πιθανόν παρεμβληθεί σε τμήματα των αυτοκινητοδρόμων τα οποία χρησιμοποιούνται ουσιαστικά για την καθημερινή διαμετακόμιση. Για παράδειγμα, το πρατήριο [...] μετρά τις τιμές του πρατηρίου [...] που βρίσκεται απέναντι και δύο πρατηρίων επί της γειτονικής εθνικής οδού [...].

(182) Πρέπει να σημειωθεί ότι οι μετρήσεις τιμών φανερώουν ότι τα πρατήρια καυσίμων που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμων (ή επί τμημάτων τους) που δεν έχουν εκχωρηθεί [...] εμφανίζουν παρόμοια χαρακτηριστικά τιμών με εκείνα των σταθμών που βρίσκονται επί των εκχωρηθέντων αυτοκινητοδρόμων. Συνεπώς, οι αυτοκινητοδρόμοι αυτοί πρέπει να περιληφθούν στην αγορά.

(183) Φαίνεται ωστόσο ότι πρέπει να αποκλειστούν από τη σχετική αγορά ορισμένοι αυτοκινητοδρόμοι που εμφανίζουν τιμές ανάλογες εκείνων που εφαρμόζονται στην αγορά εκτός αυτοκινητοδρόμου. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι αυτοκινητοδρόμοι αυτοί βρίσκονται σε αστικοποιημένη ζώνη όπως [...].

5.1.3. Γεωγραφική αγορά: οι περισσότεροι αυτοκινητοδρόμοι διασταυρώνονται, πράγμα που στην πράξη επεκτείνει την αγορά στην πώληση καυσίμων σε ολόκληρο το δίκτυο αυτοκινητοδρόμων της Γαλλίας

(184) Ο παρακάτω πίνακας παρέχει απεικόνιση του βαθμού διασύνδεσης μεταξύ των διαφόρων γαλλικών αυτοκινητοδρόμων.

(185) Ο βαθμός διασύνδεσης μεταξύ των αυτοκινητοδρόμων επιφέρει ένα αλυσιδωτό αποτέλεσμα που επεκτείνεται από τον ένα αυτοκινητόδρομο στον άλλον. Έτσι, ένα πρατήριο που βρίσκεται πλησίον μιας διακλάδωσης μεταξύ δύο αυτοκινητοδρόμων κατά τον καθορισμό των τιμών του θα λάβει υπόψη τις τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές του στους δύο κλάδους της διακλάδωσης.

(186) [...].

(187) Προκύπτει ότι οι αστικές ζώνες τις οποίες διασχίζουν αυτοκινητόδρομοι μέσω περιφερειακών οδών ή αστικών αυτοκινητοδρόμων όπως το Bordeaux, η Λυών, η Μασσαλία, η Nantes και το Παρίσι δύνανται να συνιστούν αρκετά σημαντικές διακοπές του υπεραστικού δικτύου αυτοκινητοδρόμων έτσι ώστε οι όροι του ανταγωνισμού να μην είναι οι ίδιοι μεταξύ, για παράδειγμα, των αυτοκινητοδρόμων που ξεκινούν από το Βορρά και εκείνων που φτάνουν από το Νότο. Αυτό ισχύει προφανώς για την περιφέρεια του Παρισιού λόγω της έντασης της κυκλοφορίας, καθώς και του εύρους της. Δεν είναι βέβαιο ότι αυτό ισχύει για τις άλλες προαναφερθείσες ζώνες οι οποίες έχουν πιο περιορισμένο εύρος και στις οποίες η διερχόμενη κυκλοφορία είναι ενδεχομένως σημαντικότερη.

(188) Εν κατακλείδι, υφίσταται ενιαία αγορά πώλησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων στη Γαλλία. Περιλαμβάνει τουλάχιστον τους αυτοκινητοδρόμους που αναφέρονται στα σημεία από i) έως iii) παρακάτω. Ακόμη και αν υποτεθεί ότι οι αστικές ζώνες αποτελούν πράγματι φυσικό σύνορο μεταξύ των αυτοκινητοδρόμων, το παιχνίδι των διασυνδέσεων μεταξύ αυτοκινητοδρόμων θα οδηγούσε τότε στον ορισμό τριών πιθανών σχετικών αγορών σε καθεμία από τις οποίες υπάρχει μια αλυσιδωτή δυνατότητα υποκατάστασης που καταλήγει σε χωριστή αγορά. Τα σύνολα αυτά είναι τα ακόλουθα:

- i) Νορμανδία/Βόρεια/Ανατολικά: A 13, A 16, A 26, A 28, A 1, A 2, A 4, A 5, A 19, A 6, A 39, A 36, A 35, A 40, A 41 και A 43·
- ii) Δυτικά/Νότια: A 8, A 11, A 81, A 10, A 85, A 83, A 71, A 72, A 75, A 9, A 7, A 46, A 48, A 49, A 50, A 52, A 61, A 62 και A 20·
- iii) Νοτιοδυτικά: A 63 και A 64.

5.1.4. Ουσιαστικό τμήμα της κοινής αγοράς

(189) Έκαστο των συνόλων αυτών συνιστά ουσιώδες τμήμα της κοινής αγοράς. Πρώτον, καλύπτουν πολύ εκτεταμένες από γεωγραφική άποψη ζώνες του γαλλικού εδάφους. Στη συνέχεια, έκαστο συνδέεται με τα δίκτυα αυτοκινητοδρόμων των γειτονικών κρατών μελών. Αποκτούν συνεπώς πρωταρχική σημασία για τη διακίνηση εμπορευμάτων, καθώς και την κυκλοφορία προσώπων στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Πράγματι, το 79 % των επίγειων συναλλαγών της Γαλλίας γίνονται οδικώς. Η αξία των εμπορευμάτων που μεταφέρονται οδικώς ανέρχεται σε ποσοστό 92 % των συναλλαγών με τα άλλα κράτη μέλη. Τελικά, από γενικές στατιστικές που διανέμει η υπηρεσία τεχνικών μελετών οδών και αυτοκινητοδρόμων του υπουργείου εφοδιασμού, μεταφο-

ρών και στέγασης προκύπτει ότι, κατά μέσο όρο, το 10 % των ελαφρών οχημάτων και το 30 % των βαρέων οχημάτων που χρησιμοποιούν το γαλλικό δίκτυο αυτοκινητοδρόμων προέρχονται από το εξωτερικό. Αυτό σημαίνει ότι η ζήτηση καυσίμων επί των αυτοκινητοδρόμων έχει ενδεχομένως ευρωπαϊκό χαρακτήρα ανεξαρτήτως του εκάστοτε αυτοκινητοδρόμου.

5.2. Ανταγωνιστική ανάλυση

(190) Οι εκτιμήσεις που ακολουθούν βασίζονται σε έναν εθνικό ορισμό της αγοράς. Η ίδια ανάλυση θα εξακολουθούσε, ωστόσο, να ισχύει και αν οι γεωγραφικές αγορές ακολουθούσαν τις τρεις ομάδες αυτοκινητοδρόμων που παρουσιάστηκαν παραπάνω. Πράγματι, τα επίπεδα συγκέντρωσης είναι σχετικά παρόμοια, ενώ σε καθεμία από τις τρεις αγορές αναπτύσσουν δραστηριότητα οι ίδιες επιχειρήσεις.

5.2.1. Τρέχουσα κατάσταση του ανταγωνισμού

(191) Όπως αναφέρεται και στην απόφαση Ecxop/Mobil, η αγορά της πώλησης καυσίμων επί των αυτοκινητοδρόμων εμφανίζει σαφώς ανταγωνιστικό έλλειμμα. Πρώτον, ο ανταγωνισμός ασκείται ουσιαστικά σε επίπεδο τιμών. Υπάρχει ελάχιστο περιθώριο ελιγμών όσον αφορά τις άλλες παραμέτρους του ανταγωνισμού. Τα καύσιμα είναι ομοιογενή προϊόντα και εμφανίζουν ελάχιστο βαθμό τεχνολογικής καινοτομίας. Οι ποσότητες που πωλούνται στην αγορά εμφανίζουν ασθενείς διακυμάνσεις. Έπειτα, είναι εύκολο για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά να προβλέψουν τις ενέργειες των ανταγωνιστών τους και να αντιδράσουν σε αυτές. Η προσφορά εμφανίζει ιδιαίτερα συγκεντρωτικό χαρακτήρα, οι πληροφορίες όσον αφορά τις τιμές είναι σχεδόν άμεσα διαθέσιμες. Επίσης, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά εμφανίζουν παρόμοια χαρακτηριστικά όσον αφορά το κόστος, την κάθετη ένταξη και την παρουσία τους επί του γαλλικού εδάφους. Τέλος, η ζήτηση είναι πολύ ανελαστική στις τιμές. Ο συνδυασμός των παραγόντων αυτών οδηγεί σε μια διάρθρωση της αγοράς που ευνοεί την εφαρμογή άκρως ανταγωνιστικών τιμών.

5.2.1.1. Οι τιμές είναι η μόνη παράμετρος ανταγωνισμού που διαθέτουν οι παράγοντες της αγοράς

(192) Πέραν των τιμών μεταξύ των καυσίμων που προσφέρουν οι επιχειρήσεις στην αγορά υπάρχουν ελάχιστοι παράγοντες διαφοροποίησης. Τα καύσιμα αποτελούν ανταλλάξιμο αγαθό που εμφανίζει χαρακτήρα τέτοιο ώστε οι βιομηχανίες δύσλισης να προσφεύγουν συστηματικά στην πρακτική των συμφωνιών ανταλλαγής για τον εφοδιασμό των πρατηρίων καυσίμων τους.

(193) Οι πετρελαιοβιομηχανίες έχουν προσπαθήσει να διαφοροποιήσουν τα πρατήριά τους που βρίσκονται εκτός αυτοκινητοδρόμων, αλλά αυτό είχε προφανώς ελάχιστο αντίκτυπο στην προσφορά επί των αυτοκινητοδρόμων λόγω των παρόμοιων και απαιτητικών συγγραφών υποχρεώσεων των επιχειρήσεων αυτοκινητοδρόμων.

(194) Η λιανική πώληση καυσίμων είναι μια αγορά που χαρακτηρίζεται από ισχυρή τεχνική καινοτομία. Η τεχνική πρόοδος εκφράζεται με σταδιακές και σχετικά αργές μεταβολές στις μεθόδους και τα προϊόντα παρά με απότομες και επαναστατικές αλλαγές.

(195) Ουσιαστικά λοιπόν, ο ανταγωνισμός όσον αφορά την πώληση καυσίμων επί των αυτοκινητοδρόμων μπορεί να εκφραστεί στην πράξη μόνον επί των τιμών.

5.2.1.2. Ισχύα κίνητρα για την άσκηση ανταγωνισμού επί των τιμών

(196) Όπως αναφέρει η TotalFina, στη Γαλλία η ζήτηση καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων είναι σχετικά στάσιμη. Από τη διαπίστωση αυτή προκύπτει ότι οι παράγοντες της εν λόγω αγοράς εμφανίζουν κάποια αβεβαιότητα σχετικά με την εξέλιξη της αγοράς, καθώς και περιορισμένα κίνητρα να προβούν σε ανταγωνισμό για να κατακτήσουν μεγαλύτερο μερίδιο της μελλοντικής ζήτησης.

(197) Ο παρακάτω πίνακας παρέχει μια εκτίμηση των μεριδίων αγοράς (σε όγκο και σε αριθμό πρατηρίων καυσίμων στο σύνολο των γαλλικών αυτοκινητοδρόμων) της TotalFina, της Elf, καθώς και των ανταγωνιστών τους για το 1998.

| | Πρατήρια καυσίμων | Μερίδια αγοράς σε σχέση με τον αριθμό των πρατηρίων | Μερίδια αγοράς σε σχέση με τον όγκο |
|-----------|-------------------|---|-------------------------------------|
| TotalFina | [...] | [25-35 %] | [30-40 %] |
| Elf | [...] | [15-25 %] | [10-20 %] |
| Shell | [...] | [10-20 %] | [10-20 %] |
| Esso | [...] | [10-20 %] | [10-20 %] |
| BP/Mobil | [...] | [10-20 %] | [10-20 %] |
| Agip | [...] | [< 5 %] | [< 5 %] |
| 'Άλλα | [...] | [< 5 %] | [< 5 %] |

(198) Λόγω του μακροπρόθεσμου χαρακτήρα των εκχωρήσεων πρατηρίων καυσίμων, τα παραπάνω αριθμητικά στοιχεία έχουν ελάχιστη πιθανότητα να παρουσιάσουν σημαντικές διακυμάνσεις στο μέλλον, ενώ κατά τα τελευταία έτη τα ποσοστά έχουν μεταβληθεί ελάχιστα.

(199) Τα αριθμητικά αυτά στοιχεία παρέχουν μια ένδειξη συγκέντρωσης πριν από την πράξη συγκέντρωσης μεταξύ των τεσσάρων μεγαλύτερων λιανοπωλητών της τάξης του 88 % περίπου με δείκτη HHI 2 444. Οι δύο αυτές μετρήσεις φανερώνουν μια αγορά με έντονα συγκεντρωτικό χαρακτήρα.

(200) Υπάρχουν τρεις κατηγορίες επιχειρήσεων. Πρώτον, η TotalFina είναι επικεφαλής με μερίδιο αγοράς [30-40 %] περίπου. [...]. Η δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνει την Elf, τη Shell, την Esso και την BP/Mobil με μερίδια αγοράς μεταξύ 10 και 20 %. Τελικά, υπάρχουν και μικρές επιχειρήσεις όπως η Agip (επτά πρατήρια καυσίμων), η Avia (οκτώ πρατήρια) ή η Dynneff (δύο πρατήρια). [...].

(201) Η ισχυρή συγκέντρωση που παρατηρείται στην αγορά δημιουργεί αλληλεξάρτηση μεταξύ των πέντε κυριότερων επιχειρήσεων για καθεμία από τις οποίες είναι εύκολο να εποπτεύει την πολιτική των ανταγωνιστών της. Η εποπτεία αυτή λαμβάνει χώρα σε δύο επίπεδα: μεταξύ των εμπορικών σημάτων και μεταξύ των γειτονικών πρατηρίων καυσίμων. [...].

(202) Στην αγορά υπάρχει πολύ μεγάλη διαφάνεια τιμών. Οι τιμές της βενζίνης από αντλία γίνονται γνωστές και είναι εύκολα ορατές επάνω στους αυτοκινητοδρόμους. Ο ανταγωνισμός μέσω των τιμών μπορεί επομένως να επιφέρει ταχεία προσαρμογή των ανταγωνιστών.

(203) Τα κίνητρα άσκησης ανταγωνισμού μέσω των τιμών περιορίζονται επίσης και από κάποια συγκεκριμένη ομοιογένεια του κόστους. Το κόστος των πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμου βρίσκονται σχεδόν στα ίδια επίπεδα. Πρόκειται για τις τιμές εκτός δικτύου στις οποίες προστίθενται οι δαπάνες που συνεπάγονται οι συγγραφές υποχρεώσεων του εκχωρούμενου το δικαίωμα χρήσης.

Όστόσο, οι συγγραφείς υποχρεώσεων των εκχωρούντων είναι σταθερά οι ίδιες στον ίδιο αυτοκινητόδρομο και εμφανίζουν ελάχιστες μεταβολές από τον έναν αυτοκινητόδρομο στον άλλον. Έτσι, το κόστος κάθε ανταγωνιστή μπορεί να υπολογιστεί σχετικά εύκολα. Είναι επομένως ευκολότερο για τους παράγοντες της αγοράς να προβλέψουν την αντίδραση των ανταγωνιστών τους σε μια ενέργεια στη συγκεκριμένη αγορά.

- (204) Πρέπει να σημειωθεί ότι όλες οι σημαντικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά της πώλησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων είναι κάθετα ενταγμένες. Εκτός από τα πρατήρια καυσίμων τα οποία διαχειρίζονται οι μη ενταγμένες επιχειρήσεις Anvia και Dyneff, υπάρχει μόνον ένα πρατήριο το οποίο κατέχει ένα GMS. Αυτός ο ταυτόσημος βαθμός ένταξης παρέχει στις επιχειρήσεις τρόπους λήψης αποφάσεων και δράσης στην αγορά που είναι παρόμοιοι και προβλέψιμοι και ενισχύει τα κίνητρα περιορισμού του ανταγωνισμού επί των τιμών.
- (205) Τέλος, πρέπει να σημειωθεί ότι λόγω του εύρους εκάστου από τα δίκτυα πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου, κάθε εμπορικό σήμα διαθέτει πρατήρια καυσίμων αμέσως πριν ή αμέσως μετά τα πρατήρια καυσίμων που ανήκουν σε έκαστο των ανταγωνιστών του. Μία ανταγωνιστική πολιτική που θα εστιαζόταν σε ένα μόνον κλάδο του αυτοκινητοδρόμου θα μπορούσε να επιφέρει αντίποινα σε κάποιον άλλο κλάδο του αυτοκινητοδρόμου.
- (206) Τα ισχύοντα κίνητρα για την άσκηση ανταγωνισμού μέσω των τιμών εξασθενούν ακόμη περισσότερο από την ανελαστικότητα της ζήτησης σε σχέση με τις τιμές. Αναγνωρίζεται γενικά ότι η κατανάλωση καυσίμων επηρεάζεται ελάχιστα από την εξέλιξη των τιμών. Όσον αφορά τα πρατήρια που βρίσκονται επί των αυτοκινητοδρόμων, όπως υπογραμμίστηκε παραπάνω, οι λόγοι στάσης σε ένα πρατήριο καυσίμων είναι διάφοροι και το επίπεδο της τιμής των καυσίμων λαμβάνεται υπόψη σε συνάρτηση με την ικανοποίηση άλλων αναγκών (ανάπαυση, παροχή γευμάτων κ.λπ.). [...].

5.2.1.3. Φραγμοί στην είσοδο — Έλλειψη δυνητικού ανταγωνισμού

- (207) Η είσοδος στην αγορά εξαρτάται από την προσφορά νέων εκχωρήσεων εκ μέρους των διαχειριστών των αυτοκινητοδρόμων. Είναι πολύ απίθανη η δημιουργία νέων χώρων στους υπάρχοντες αυτοκινητοδρόμους. Επιπλέον, οι περισσότερες εκχωρήσεις λήγουν μετά το 2005. Έτσι, η TotalFina και η Elf θα αντιμετωπίσουν τη λήξη των εκχωρήσεών τους για [...] από τα πρατήριά τους ([...] του αριθμού πρατηρίων). Πρέπει να σημειωθεί ότι οι συμφωνίες οι οποίες συνήφθησαν μεταξύ των επιχειρήσεων αυτοκινητοδρόμων και των εταιρειών πετρελαίου του 1992 επιτρέπουν στις τελευταίες την αυτόματη παράταση της άδειας λειτουργίας αν επενδύσουν στο εκάστοτε πρατήριο που βρίσκεται επί του αυτοκινητοδρόμου. Μεταξύ του 1993 και του 1999, η TotalFina χρησιμοποίησε αυτή τη δυνατότητα για [...] από τα πρατήρια καυσίμων που διαθέτει (ήτοι [...]). Η TotalFina εξηγεί ότι θα υπάρξει αναδιαπραγμάτευση των εν λόγω συμφωνιών. Δεν είναι ωστόσο βέβαιο το τελικό αποτέλεσμα των διαπραγματεύσεων αυτών. Επιπλέον, η TotalFina επικαλείται το γεγονός

ότι ακόμη και αν οι συμφωνίες παρέμεναν σε ισχύ, θα απαιτούνταν σημαντικές επενδύσεις για τη διατήρηση όλων των πρατηρίων καυσίμων η σύμβαση των οποίων λήγει το 2005. Ισχύει το γεγονός ότι παρόμοιες επενδύσεις θα παρουσίαζαν σημαντικά ποσοστά επιστροφής κερδών και θα εξασφάλιζαν διατήρηση της θέσης της TotalFina/Elf στην αγορά.

- (208) Τα μόνα καινούργια πρατήρια καυσίμων που δημιουργούνται εμφανίζονται σε τμήματα του αυτοκινητοδρόμου που τίθενται για πρώτη φορά στην κυκλοφορία. Κατά την τελευταία πενταετία (1995-1999) έγιναν 33 προσκλήσεις υποβολής προσφορών από τους διαχειριστές αυτοκινητοδρόμων εκ των οποίων οι ένδεκα υπήρξαν ανεπιτυχείς ή αναβλήθηκαν. Συνεπώς, η ετήσια αύξηση του αριθμού των πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου ανέρχεται σε ποσοστό μικρότερο του 1,5 %. Η αύξηση από πλευράς όγκων είναι μικρότερη διότι τα νέα πρατήρια βρίσκονται εν γένει στους άξονες όπου η αναμενόμενη κυκλοφορία είναι λιγότερο σημαντική σε σχέση με τους υπάρχοντες άξονες. Αν υπολογιστεί ο χρόνος που απαιτείται για τη λήψη της άδειας και για τη διεξαγωγή των διαδικασιών της πρόσκλησης υποβολής προσφορών, απαιτούνται εν γένει ένα ή δύο χρόνια για την κατασκευή ενός πρατηρίου καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου.
- (209) Λόγω του ισχνού ποσοστού ανανέωσης των εκχωρήσεων, υπάρχει ελάχιστη πιθανότητα να εισέλθουν στην αγορά των αυτοκινητοδρόμων νέες επιχειρήσεις όπως τα GMS, που αποτελούν την κινητήρια δύναμη του ανταγωνισμού στην αγορά εκτός αυτοκινητοδρόμων. Με μια μοναδική σχεδόν εξαίρεση (το σταθμό που εκχωρήθηκε στη Leclerc, η οποία εξάλλου εφαρμόζει κατά μέσο όρο χαμηλότερες τιμές) καμία αλυσίδα σούπερ-μάρκετ δεν δραστηριοποιείται μέχρι σήμερα στους γαλλικούς αυτοκινητοδρόμους.
- (210) Κατά την τελευταία δεκαετία, η λειτουργία τριών μόνο πρατηρίων επί αυτοκινητοδρόμου ανατέθηκε βάσει πρόσκλησης υποβολής προσφορών σε εταιρείες που δεν ανέπτυσαν δραστηριότητες στους γαλλικούς αυτοκινητοδρόμους προ του 1989. Το ένα εκχωρήθηκε στο σήμα Leclerc (μια γαλλική αλυσίδα σούπερ-μάρκετ) και τα δύο άλλα στην Dyneff (ανεξάρτητη επιχείρηση).

5.2.1.4. Συμπέρασμα: μια αγορά ελάχιστα ήδη ανταγωνιστική με επικεφαλής την TotalFina

- (211) Η διαφορά τιμών μεταξύ του πρατηρίου καυσίμων Leclerc και του μέσου όρου της αγοράς είναι αναμφίβολα η καλύτερη απεικόνιση του χαμηλού επιπέδου ανταγωνισμού που υπάρχει μέχρι σήμερα στην αγορά της πώλησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων. Το εν λόγω πρατήριο προσφέρει την αμόλυβδη βενζίνη 95 κατά [...] centimes περίπου χαμηλότερα (ήτοι [...] χαμηλότερα) από τις τιμές που προσφέρουν τα πρατήρια που δεν είναι ακριβώς παρακείμενα αλλά βρίσκονται επί του ίδιου αυτοκινητοδρόμου. Αυτή η μεγάλη απόκλιση τιμής δεν εμποδίζει προφανώς το εν λόγω πρατήριο να σημειώνει κέρδη, ενώ επιβαρύνεται με δαπάνες ανάλογες με εκείνες των λοιπών πρατηρίων καυσίμων που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμου. Αυτές τις διαφορές στις τιμές απεικονίζει ο παρακάτω πίνακας ο οποίος εμφανίζει τις τιμές που χρεώθηκαν ανά λίτρο αμόλυβδης βενζίνης 95 επί πέντε εβδομάδες στο διάστημα 1998-1999 στο τμήμα του αυτοκινητοδρόμου A31 μεταξύ Beaune και Toul.

| km | Εμπορικό σήμα | Επωνυμία του πρατηρίου | 7.9- 13.9.1998 | 25.1- 31.1.1999 | 22.3- 28.3.1999 | 10.5- 16.5.1999 | 21.6- 27.6.1999 | Μέσος όρος |
|--------|------------------------------------|--------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------|
| 26 | Shell | Gevrey Chambertin Est | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| 57 | Leclerc | Dijon Brognon | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| 103 | Esso | Langres Noidant | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| 137 | TotalFina | Val de Meuse | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| 182 | BP | Lorraine-Les Rappes | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| 229 | TotalFina | Chaudeney | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| 272 | Elf | Elf Loisy | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| 307 | TotalFina | La Maxe | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Δίκτυο | Μέσος όρος πετρελαιοβιομηχανίες | | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Δίκτυο | Μέσος όρος GMS | | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

Πηγές: TotalFina για τα αριθμητικά στοιχεία ανά πρατήριο καυσίμων και Orpal για τους μέσους όρους πετρελαιοβιομηχανιών και GMS σε εθνικό επίπεδο.

(212) Αυτές οι διαφορές των τιμών φανερώνουν ότι οι τιμές επί αυτοκινητοδρόμου είναι πιθανόν υψηλότερες σε σχέση με μια καθαρά ανταγωνιστική κατάσταση. Η TotalFina υποστηρίζει ότι η εν λόγω διαφορά τιμών εξηγείται μόνον από το γεγονός ότι υπάρχει μεγαλύτερο κόστος για τα πρατήρια καυσίμων της τάξης των [...] centimes ανά λίτρο καυσίμου σε σχέση με το κόστος ενός πρατηρίου εκτός αυτοκινητοδρόμου. Η εκτίμηση αυτή προέρχεται από την UFIP (γαλλική ένωση πετρελαιοβιομηχανίας). Δεν εξηγεί πάντως πλήρως την απόκλιση τιμών η οποία διαπιστώθηκε μεταξύ των πρατηρίων που βρίσκονται επί και εκτός αυτοκινητοδρόμου όπως αυτή απεικονίζεται στον παραπάνω πίνακα. Φαίνεται ωστόσο να αντιφάσκει με μια απόκλιση δαπανών την οποία διαβίβασε η TotalFina μεταξύ των πρατηρίων εκτός και επί αυτοκινητοδρόμου η οποία φανερώνει όπως φαίνεται πλεονέκτημα από άποψη κόστους και περιθωρίου υπέρ των πρατηρίων που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμου:

Απόκλιση αυτοκινητοδρόμου/εκτός αυτοκινητοδρόμου σε centimes ανά λίτρο

| | |
|-----------------------|-------|
| Ακαθάριστο περιθώριο | [...] |
| Μεταβλητό κόστος | [...] |
| Καθαρά περιθώρια | [...] |
| Σταθερό κόστος | [...] |
| Αποσβέσεις | [...] |
| Διαφοροποιημένα έσοδα | [...] |

Σημείωση: Κατά την TotalFina, οι θετικές αξίες φανερώνουν υψηλότερο κόστος ή περιθώριο ανά μονάδα στο δίκτυο αυτοκινητοδρόμων σε σχέση με το δίκτυο εκτός αυτοκινητοδρόμων.

(213) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina αμφισβητεί την εγκυρότητα των δύο αυτών εκτιμήσεων εξηγώντας ότι δεν λαμβάνουν υπόψη ορισμένα στοιχεία κόστους και προτείνει μια εκτίμηση του πρόσθετου κόστους εκμετάλλευσης των πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων μέχρι ύψους [...] centimes ανά λίτρο (ttc). Η εξήγηση αυτή εξακολουθεί ωστόσο να μην εξηγεί το μέγεθος της διαφοράς της τιμής της τάξης των [...] centimes μεταξύ του πρατηρίου Leclerc, το οποίο είναι κερδοφόρο, και των άλλων πρατηρίων καυσίμων τα οποία διαχειρίζονται πετρελαιοβιομηχανίες επί του αυτοκινητοδρόμου A31.

(214) Ομοίως, σε εσωτερικό έγγραφο, η TotalFina εκτιμά τις επιστροφές για επενδύσεις όσον αφορά την κατασκευή νέων πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου ή την αποκατάσταση παλαιών κατά [...] και [...], αντίστοιχα. Το ποσοστό αυτό πρέπει να συγκριθεί με τα ποσοστά [...] και [...] για τα πρατήρια καυσίμων της Total που βρίσκονται σε μεγάλους άξονες ή σε αστική ή προαστιακή ζώνη [...]. Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina αναφέρει ότι τα ποσοστά απόδοσης της επεν-

δύσεως για την κατασκευή των τελευταίων σταθμών επί αυτοκινητοδρόμου [...]. Ακόμη και αν αυτό επαληθευόταν (η TotalFina διαβιβάζει μόνον τρία παραδείγματα κατασκευής πρατηρίων καυσίμων εκτός αυτοκινητοδρόμου για το διάστημα 1997-1999), αυτό δεν αφαιρεί ωστόσο καθόλου την εγκυρότητα της προαναφερθείσας διαπίστωσης ότι δηλαδή τα πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου είναι πιο αποδοτικά σε σχέση με τα πρατήρια εκτός αυτοκινητοδρόμου.

(215) Όπως εξηγήθηκε παραπάνω, η TotalFina θεωρεί ότι κατέχει ηγετική θέση στην αγορά πώλησης καυσίμων. Αυτή η ξεχωριστή θέση γίνεται ολοφάνερη στην αγορά της πώλησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων όπου η TotalFina είναι στην πράξη [...] φορές σημαντικότερη από τον άμεσο ανταγωνιστή της, την Elf. Ο πίνακας που ακολουθεί, ο οποίος συνοψίζει τις προσκλήσεις υποβολής προσφορών που πραγματοποιήθηκαν για την κατασκευή νέων πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου κατά την τελευταία πενταετία είναι επίσης ενδεικτικός της θέσης της TotalFina. Επί 22 σχεδίων που καρποφόρησαν, η Total επέλεξε τη μη συμμετοχή της στη διαδικασία σε [...]. Σε [...] περιπτώσεις που συμμετείχε, επέλεξε [...] φορές.

| Περίοδος 1995-1999 | Κέρδος | Ανεπαρκής αποδοτικότητα | Εγγύς παρουσία | Συμμετοχή |
|-----------------------|-------------|-------------------------|----------------|-----------|
| Ανεπιτυχή/αναβληθέντα | [...] | [...] | [...] | — |
| Total | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| Fina | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| Elf | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| Shell | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| Esso | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| Avia | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| BP/Mobil | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |
| | [...] [...] | [...] | [...] | [...] |

5.2.2. Κατάσταση στο τέλος της συγκέντρωσης — Επιπτώσεις της πράξης επί του ανταγωνισμού

(216) Εν κατακλείδι, η τρέχουσα κατάσταση του ανταγωνισμού στην αγορά της πώλησης καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων προσεγγίζει μια κατάσταση δεσπόζουσας θέσης την οποία ασκεί κατ' αποκλειστικότητα από κοινού η TotalFina και όπου η εν λόγω επιχείρηση κατέχει ηγετικό ρόλο.

(217) Η νέα επιχείρηση θα έχει αξιοσημείωτη παρουσία σε όλα τα τμήματα των αυτοκινητοδρόμων που διασχίζουν το γαλλικό έδαφος. Ο δείκτης συγκέντρωσης ΗΗΙ μεταβαίνει από 2 444 σε 4 004, πράγμα που φανερώνει εξαιρετικά υψηλό επίπεδο συγκέντρωσης. Συνολικά, τα μερίδιά της στην αγορά θα είναι τα ακόλουθα.

| | Μερίδια αγοράς σε αριθμό πρατηρίων καυσίμων | Μερίδια αγοράς σε όγκο | |
|---------------|---|------------------------|-------|
| TotalFina/Elf | [50-60 %] | [50-60 %] | [...] |
| Shell | [10-20 %] | [10-20 %] | [...] |
| Esso | [10-20 %] | [10-20 %] | [...] |
| BP/Mobil | [10-20 %] | [10-20 %] | [...] |
| Agip | [< 5 %] | [< 5 %] | [...] |
| Άλλα | [< 5 %] | [< 5 %] | [...] |

(218) Πέραν της δεσπόζουσας θέσης την οποία θα κατέχει στις αγορές καυσίμων εκτός δικτύου και στην αλυσίδα διανομής πετρελαίου, μετά τη συγκέντρωση, η TotalFina/Elf θα έχει μια άνιση κάλυψη όσον αφορά τον αριθμό πρατηρίων καυσίμων και το γεωγραφικό εύρος. Αυτό θα της παρέχει τα μέσα να παρακολουθεί από κοντά τη συμπεριφορά εκάστου των ανταγωνιστών της και, κατά περίπτωση, να τους τιμωρεί εάν επιλέξουν να ασκήσουν επιθετική πολιτική τιμών σε ένα ορισμένο τμήμα οδού. Πράγματι, μεγάλο ποσοστό των πρατηρίων καυσίμων όλων των μεγάλων

επιχειρήσεων (BP, Esso και Shell) επί αυτοκινητοδρόμου είναι άμεσα παρακείμενα σε ένα πρατήριο του ομίλου TotalFina/Elf. Το σημείο αυτό απεικονίζεται στον πίνακα που ακολουθεί που καταχωρίζει λογιστικά τον αριθμό πρατηρίων καυσίμων στο ίδιο τμήμα του αυτοκινητοδρόμου ανά εμπορικό σήμα που είναι άμεσα παρακείμενο σε ένα πρατήριο TotalFina/Elf, που βρίσκονται μεταξύ δύο πρατηρίων TotalFina/Elf ή είναι άμεσα παρακείμενο σε δύο πρατήρια TotalFina/Elf.

| | BP | Elf | Esso | Shell | TotalF | TFE | TFE-/TFE | -/TFE/TFE |
|--------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|----------|-----------|
| BP | x | [...] | 8 | 7 | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Elf | 14 | [...] | 19 | 20 | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Esso | 7 | [...] | x | 7 | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Shell | 7 | [...] | 8 | x | [...] | [...] | [...] | [...] |
| TotalF | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

(219) Η ύπαρξη διπλών πρατηρίων, καθώς και παρεμβαλλόμενων πρατηρίων μεταξύ δύο πρατηρίων TotalFina/Elf θα επιτρέψει στην τελευταία να προβεί σε αντίποινα εναντίον ενός ανταγωνιστή χωρίς ωστόσο να επηρεάσει τη δραστηριότητα των άλλων ανταγωνιστών. Το παράδειγμα των τιμών που χρεώνει το πρατήριο Leclerc αποδεικνύει ότι ένα πρατήριο καυσίμων έχει άμεσα αντίκτυπο στις τιμές που χρεώνουν τα δύο άμεσα παρακείμενα πρατήρια και πιο συγκεκριμένα το πρατήριο που ακολουθεί. Έτσι, αν ένας ανταγωνιστής αποφάσιζε να αυξήσει τον ανταγωνισμό μέσω των τιμών, θα βρισκόταν σε πλήρη αβεβαιότητα αν θα τον ακολουθούσαν τα άλλα πρατήρια και θα διακινδύνευε να υποστεί την άσκηση επιλεκτικών αντιποίνων εκ μέρους της TotalFina/Elf εναντίον σημαντικού μέρους των πρατηρίων καυσίμων που διαθέτει. Αν ληφθεί υπόψη το μέγεθος της TotalFina/Elf σε σχέση με τον καθένα από τους ανταγωνιστές της [...], το

κόστος ενός πολέμου τιμών θα ήταν άνισα κατανομημένο σε σχέση με την ταμειακή ροή που θα απέφεραν τα πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων.

(220) Μετά τη συγκέντρωση, η TotalFina/Elf θα έχει ισχυρά κίνητρα να αυξήσει τις τιμές της ή/και να μειώσει την ποιότητα των υπηρεσιών της. Καταρχάς, όπως εξηγήθηκε παραπάνω, η διάρθρωση της αγοράς της πώλησης καυσίμων σε πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων ευνοεί μια δυσκαμψία όσον αφορά την πτώση και μια ρευστότητα όσον αφορά την άνοδο των τιμών. Στη συνέχεια, θα είχε τα μέσα να τιμωρήσει κάθε ανταγωνιστή που δεν θα ακολουθούσε, δηλαδή θα αντιτάσσονταν στην πολιτική της.

(221) Γενικά, η κοινοποιηθείσα πράξη θα κατέληγε σε νέα αισθητή υποβάθμιση της διάρθρωσης του ανταγωνισμού όσον αφορά την πώληση καυσίμων στους γαλλικούς αυτοκινητοδρόμους όπου ο ανταγωνισμός είναι ήδη περιορισμένος. Η συγκέντρωση TotalFina/Elf οδηγεί στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην εν λόγω αγορά.

6. Η ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΑΕΡΙΩΘΟΥΜΕΝΩΝ

6.1. Οικεία αγορά

(222) Το καύσιμο που χρησιμοποιείται για τους κινητήρες (ή αντιδραστήρες) αεροπλάνων είναι η κηροζίνη. Παρόλο που είναι παρόμοια με την οικιακή κηροζίνη (που χρησιμοποιείται για τη θέρμανση, ιδίως στο Ηνωμένο Βασίλειο), υπόκειται σε αυστηρές προδιαγραφές όσον αφορά την απόδοση. Σε προγενέστερες αποφάσεις (BP/Mobil, Shell/Gulf Oil, Exxon/Mobil), η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι τα καύσιμα αεριωθούμενων αποτελούν αγορά προϊόντων χωριστή από την αγορά των λοιπών καυσίμων (όπως η βενζίνη αυτοκινήτων, το πετρέλαιο κίνησης ή το θαλάσσιο πετρέλαιο). Και η TotalFina υποστηρίζει την άποψη αυτή.

(223) Το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι τα καύσιμα αεριωθούμενων αποτελούν αγορά με ευρωπαϊκή διάσταση, δεδομένου ότι πωλούνται στο πλαίσιο προσκλήσεων υποβολής προσφορών, για τις παγκόσμιες αγορές προμήθειας που περνούν μέσω διαφόρων αεροπορικών εταιρειών, οι οποίες απαιτούν από τους προμηθευτές να παραδίδουν το προϊόν σε διαφορετικά αεροδρόμια σε ολόκληρο τον κόσμο. Εξάλλου, η τιμή καθορίζεται βάσει του πίνακα τιμών Platt, με τρόπο ώστε να μην υπάρχει μεγάλη διαφορά ανάμεσα στις τιμές των καυσίμων αεριωθούμενων στις παγκόσμιες αγορές cargo.

(224) Η Επιτροπή εκτιμά ότι τα γεγονότα αυτά δεν επιτρέπουν να συναχθεί το συμπέρασμα ότι υπάρχει μόνο μία αγορά, η οποία έχει ευρωπαϊκή διάσταση. Πρέπει να υπάρξει διάκριση μεταξύ της παραγωγής καυσίμων αεριωθούμενων και της προμήθειας και παράδοσης καυσίμων αεριωθούμενων σε συγκεκριμένα σημεία. Η υλικοτεχνική υποδομή μπορεί συνεπώς να περιορίσει το γεωγραφικό πεδίο του ανταγωνισμού.

(225) Έστω και αν είναι δυνατό να υπάρχει σύγκλιση μεταξύ της τιμής εκτός διυλιστηρίου και της τιμής στις αγορές cargo, αυτό αφορά το χαρακτήρα του προϊόντος και αποτελεί γενική ευθυγράμμιση των τιμών διυλισμένων προϊόντων πετρελαίου. Λόγω της ενιαίας τιμολόγησης των πρώτων υλών (ακάθαρτο πετρέλαιο) και της κατά το μάλλον ή ήττον ενιαίας διάρθρωσης των δαπανών διύλισης και μεταφοράς σε ευρωπαϊκή κλίμακα, είναι δυνατό να αναμένεται, όπως συμβαίνει και με άλλα διυλισμένα προϊόντα πετρελαίου, ότι η τιμή των καυσίμων αεριωθούμενων θα είναι επίσης ενιαία σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Αντιθέτως, όσον αφορά την προμήθεια καυσίμων αεριωθούμενων σε ορισμένα αεροδρόμια, αμβλύνεται ο ευρωπαϊκός χαρακτήρας της εν λόγω αγοράς. Παρότι αληθεύει ότι οι αεροπορικές εταιρείες απευθύνουν τις προσκλήσεις υποβολής προσφορών σε παγκόσμια κλίμακα, δεν επιλέγουν κατ' ανάγκη έναν και

μοναδικό προμηθευτή για τον εφοδιασμό τους σε όλα τα αεροδρόμια που αναπτύσσουν δραστηριότητα. Αντιθέτως, επιλέγουν την επιχείρηση που υποβάλλει την πιο ενδιαφέρουσα προσφορά ανά αεροδρόμιο, σε συνάρτηση με τα σχετικά πλεονεκτήματα των προμηθευτών σε ένα συγκεκριμένο χώρο.

(226) Επιπλέον, η τιμή που χρεώνεται για τον εφοδιασμό των αεροπλάνων σε καύσιμα μπορεί να διαφέρει από τη μία σύμβαση στην άλλη. Όπως αναφέρει το κοινοποιούν μέρος, στον πίνακα τιμών Platt, ο προμηθευτής οφείλει να προσθέσει την τιμή διαβίβασης του καυσίμου αεριωθούμενου, δηλαδή την υλικοτεχνική υποδομή για τη μεταφορά του προϊόντος στον παραλήπτη του (μεταφορά του προϊόντος μέχρι το αεροδρόμιο, αποθεματοποίηση και επιβίβαση). Συνεπώς, διαπιστώνονται αποκλίσεις τιμών από το ένα αεροδρόμιο στο άλλο, που ερμηνεύονται από το κόστος της τοποθέτησης από το διυλιστήριο ή την εισαγωγική αποθήκη.

(227) Το ανταγωνιστικό περιβάλλον μπορεί επίσης να διαφέρει από το ένα αεροδρόμιο στο άλλο ή από τη μια περιφέρεια στην άλλη. Οι διαφορές αυτές αποδίδονται κυρίως στην υποδομή διανομής των καυσίμων αεριωθούμενων με προορισμό διαφορετικά αεροδρόμια, που είναι σε γενικές γραμμές η κατάλληλη για κάθε αεροδρόμιο. Προς τούτο, οι προμηθευτές πρέπει όχι μόνο να παράγουν καύσιμα αεριωθούμενων για να μπορούν να κατακτήσουν τις αγορές με αεροπορικές εταιρείες, αλλά να έχουν επίσης πρόσβαση στην κατάλληλη υποδομή διανομής και εφοδιασμού σε κάθε αεροδρόμιο ούτως ώστε να μπορούν να εμπορεύονται αποτελεσματικά το προϊόν τους μέχρι τον τελευταίο κρίκο της αλυσίδας εφοδιασμού, δηλαδή την προμήθεια του αεροσκάφους σε καύσιμα.

(228) Ενδεχομένως υπάρχουν αγορές που περιορίζονται σε ένα συγκεκριμένο αεροδρόμιο. Αυτό, από την άποψη της ζήτησης, συνεπάγεται ότι αν η τιμή του καυσίμου αεριωθούμενων αυξηθεί σε ένα αεροδρόμιο, μια αεροπορική εταιρεία δεν είναι σε θέση να στραφεί σε άλλο αεροδρόμιο προκειμένου να λάβει το ίδιο καύσιμο σε χαμηλότερη τιμή, λόγω των εμποδίων που συνδέονται με τη χρονική διαθεσιμότητα. Από την άποψη της προσφοράς, η ικανότητα μιας επιχείρησης πετρελαιοειδών να σταματήσει την προμήθεια ενός αεροδρομίου για να εφοδιάσει ένα άλλο εξαρτάται από την πρόσβαση της στην υλικοτεχνική υποδομή. Επομένως, και η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης είναι περιορισμένη.

(229) Στην προκειμένη περίπτωση, οι δύο υπόψη αγορές είναι τα αεροδρόμια της Toulouse-Blagnac και της Λυών-Satolas. Η TotalFina εκτιμά ότι τα δύο αυτά αεροδρόμια δεν αποτελούν ουσιαστικό τμήμα της κοινής αγοράς.

(230) Τα δύο ανωτέρω αεροδρόμια είναι το τρίτο και το τέταρτο γαλλικό αεροδρόμιο αντίστοιχα από την άποψη της κίνησης επιβατών⁽¹⁸⁾. Εξυπηρετούν ζώνες μεγάλης βιομηχανικής

⁽¹⁸⁾ Στοιχεία σχετικά με την κίνηση των δύο αεροδρομίων (1998): Toulouse: επιβάτες: 4 800 000· φορτίο: 46 000 τόνοι· μετακινήσεις: 97 000· προορισμοί: 25 % της κυκλοφορίας εκτός Γαλλίας. Λυών: επιβάτες: 5 221 221· φορτίο: 40 000 τόνοι· μετακινήσεις: 108 355· προορισμοί: 38 % της κυκλοφορίας εκτός Γαλλίας.

συγκέντρωσης, δεδομένου ότι η Toulouse είναι ο πόλος της ευρωπαϊκής αεροναυπηγικής βιομηχανίας (για παράδειγμα, Airbus ή Ariane), ενώ η Λυών είναι η δεύτερη μεγαλύτερη πόλη της Γαλλίας και σημαντικό βιομηχανικό και οικονομικό κέντρο. Τα δύο αεροδρόμια εξασφαλίζουν ευρεία γεωγραφική κάλυψη απομονωμένων περιοχών και έτσι έχουν εκτεταμένες εμπορικές ζώνες. Πράγματι, η εμπορική ζώνη του αεροδρομίου της Toulouse καλύπτει ολόκληρη την περιφέρεια των Μέσων Πυρηναίων. Το μοναδικό αεροδρόμιο συγκρίσιμου μεγέθους είναι εκείνο της Μασσαλίας, το οποίο, ωστόσο, απέχει οδικώς πολλές ώρες από την Toulouse. Το ίδιο ισχύει και για το αεροδρόμιο της Λυών, το οποίο καλύπτει μια εκτεταμένη γεωγραφική ζώνη στο κέντρο και στα νοτιοανατολικά της Γαλλίας. Το μοναδικό αεροδρόμιο συγκρίσιμου μεγέθους είναι το αεροδρόμιο της Γενεύης, στην Ελβετία. Επιπλέον, τα αεροδρόμια Λυών-Satolas και Toulouse-Blagnac περιλαμβάνονται στον κατάλογο των αεροδρομίων που πρέπει να απελευθερώνονται κατά προτεραιότητα βάσει της οδηγίας που αφορά τις υπηρεσίες παροχής βοήθειας για ενδιάμεσες στάσεις⁽¹⁹⁾. Κατ' εφαρμογή της εν λόγω οδηγίας, η Επιτροπή δημοσιεύει τέσσερις καταλόγους αεροδρομίων τα οποία αφορούν οι υποχρεώσεις αποδέσμευσης που επιβάλλει η οδηγία. Στον κατάλογο αυτό τα αεροδρόμια κατατάσσονται κατά σειρά σημασίας. Τόσο το Λυών-Satolas όσο και το Toulouse-Blagnac περιλαμβάνονται στην πρώτη κατηγορία αεροδρομίων («αεροδρόμια η ετήσια κίνηση των οποίων υπερβαίνει ή ισούται με 3 εκατομμύρια μετακινήσεις επιβατών ή 75 000 τόνους φορτίου»). Συγκριτικά, στην εν λόγω κατηγορία, συμπεριλαμβάνονται τα αεροδρόμια της Φρανκφούρτης-Main, του Παρισιού, του Λονδίνου (Heathrow, Gatwick), του Άμστερνταμ, των Βρυξελλών, της Ρώμης και του Μιλάνου κ.λπ. Για τους λόγους που εκτίθενται ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί ότι τα δύο αυτά αεροδρόμια αποτελούν ουσιαστικά τμήματα της κοινής αγοράς.

6.2. Ανάλυση από την άποψη του ανταγωνισμού

(231) Το κοινοποιούν μέρος αναγνωρίζει τη σημασία που προσλαμβάνει η πρόσβαση στην υποδομή εφοδιασμού ενός αεροδρομίου. Πράγματι, σε όλα τα μεγάλα αεροδρόμια, η διαχείριση της αποθήκευσης, των δικτύων πετρελαίου και των φορτηγών τα οποία χρησιμεύουν για την επιβίβαση γίνεται από έναν ή περισσότερους όμιλους, μέλη των οποίων είναι οι προμηθευτές καυσίμων που έχουν επενδύσει στα εν λόγω υλικοτεχνικά μέσα, ενώ αυτή η κοινή λειτουργία τους επιτρέπει να μειώνουν τις υλικοτεχνικές δαπάνες. Παρότι τα εν λόγω υλικοτεχνικά μέσα χρησιμοποιούνται κατά κύριο λόγο από τα μέλη τους, το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι η κατάσταση αυτή δεν παρεμποδίζει την προσφορά στο ίδιο αεροδρόμιο, στο βαθμό που είτε οι κοινοπραξίες συνενώνουν μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, είτε υπάρχουν τουλάχιστον δύο ομάδες, έκαστη των οποίων συγκεντρώνει επιχειρήσεις. Εξάλλου, στις περισσότερες περιπτώσεις, υπάρχουν ρήτρες που θέτουν τους όρους αποδοχής νέων μελών, με την προϋπόθεση ότι ανταποκρίνονται σε αντικειμενικά κριτήρια τεχνικής επάρκειας και φερεγγυότητας.

(232) Στο αεροδρόμιο της Toulouse, τη διαχείριση της αποθήκευσης και της επιβίβασης καυσίμων αεριωθουμένων έχει αναλάβει ένας όμιλος οικονομικού συμφέροντος που ονομάζεται GAT (όμιλος για τον εφοδιασμό της Toulouse), μέλη του οποίου είναι η TotalFina και η Elf, η καθεμία σε ποσοστό 50 %. Εκεί δεν υφίσταται κανένας άλλος ανταγωνιστικός όμιλος ή κοινοπραξία. Το 1998, η TotalFina και η Elf προμήθευσαν το σύνολο των ποσοτήτων καυσίμων αεριωθουμένων που διήλθαν από το αεροδρόμιο αυτό [...]. Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία μονοπωλίου και θα αυξήσει τα εμπόδια εισόδου άλλων δυνατικών χρηστών.

(233) Στο αεροδρόμιο της Λυών, η διαχείριση της αποθήκευσης και της επιβίβασης καυσίμων αεριωθουμένων γίνεται από έναν όμιλο οικονομικού ενδιαφέροντος, που ονομάζεται Galys (όμιλος για τον εφοδιασμό της Λυών-Satolas), μέλη του οποίου είναι η TotalFina και η Elf, η καθεμία σε ποσοστό 50 %. Δεν υπάρχει κανένας άλλος ανταγωνιστικός όμιλος ή κοινοπραξία. Το 1998, η TotalFina και η Elf προμήθευσαν το σύνολο των ποσοτήτων καυσίμων αεριωθουμένων που διήλθαν από το εν λόγω αεροδρόμιο [...]. Η προτεινόμενη πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία μονοπωλίου και θα αυξήσει τους φραγμούς εισόδου άλλων δυνατικών ανταγωνιστών.

(234) Το κοινοποιούν μέρος υπογραμμίζει ότι η συγκέντρωση δεν θα δημιουργήσει ούτε θα ενισχύσει δεσπόζουσα θέση στα δύο αυτά αεροδρόμια, λόγω των τροπολογιών που έχουν επέλθει στις καταστατικές συμβάσεις των δύο ομίλων, GAT και Galys, όπου ορίζονται οι όροι αποδοχής νέων μελών (βλέπε προηγούμενες αιτιολογικές σκέψεις). Η πρόσβαση τρίτων θα εξασφαλίζεται επίσης σε κάθε ανταγωνιστή που θα υποβάλει αίτηση και θα πληροί τις αντικειμενικές προϋποθέσεις τεχνικής επάρκειας και φερεγγυότητας. Στο αεροδρόμιο της Λυών δεν εκδηλώθηκε ενδιαφέρον από κανέναν ανταγωνιστή, ενώ το κοινοποιούν μέρος αναφέρει μια αίτηση της Mobil, τον Ιούλιο του 1999, στο αεροδρόμιο της Toulouse.

(235) Ωστόσο, οι τροποποιηθείσες ρήτρες των καταστατικών συμβάσεων των κοινοπραξιών δεν εμποδίζουν την TotalFina/Elf, ως συνέπεια της κοινοποιηθείσας πράξης, να αποκτήσει δεσπόζουσα θέση στα δύο αυτά αεροδρόμια. Ο κανονισμός για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων στόχο έχει την παρεμπόδιση αυτής καθεαυτής της δημιουργίας παρόμοιας θέσης. Η εφαρμογή της εν λόγω διάταξης δεν επηρεάζεται από την εκτίμηση, την οποία ανέπτυξε το κοινοποιούν μέρος στην επιχειρηματολογία του, ότι οι εν λόγω ρήτρες δύνανται να περιορίσουν τις δυνατότητες της νέας επιχείρησης να προβεί σε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της.

6.3. Συμπέρασμα

(236) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή εκτιμά ότι η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία μονοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης στην αγορά εφοδιασμού καυσίμων αεριωθουμένων των αεροδρομίων Toulouse-Blagnac και Λυών-Satolas.

⁽¹⁹⁾ Οδηγία 96/67/ΕΚ του Συμβουλίου, της 15ης Οκτωβρίου 1996, σχετικά με την πρόσβαση στην αγορά υπηρεσιών εδάφους στους αερολιμένες της Κοινότητας (ΕΕ L 272 της 25.10.1996, σ. 32).

7. Η ΠΩΛΗΣΗ ΥΓΡΑΕΡΙΟΥ (GPL)

7.1. Σχετική αγορά

7.1.1. Αγορά προϊόντος

(237) Τα υγροποιημένα αέρια πετρελαίου (GPL) περιέχουν βουτάνιο ή προπάνιο που προέρχονται είτε από τη διύλιση του πετρελαίου είτε από φυσικό αέριο. Μπορεί να γίνει διάκριση μεταξύ του GPL που χρησιμοποιείται ως καύσιμο με σκοπό την προμήθεια ενέργειας, αφενός, και αφετέρου του GPL που χρησιμοποιείται ως καύσιμο για αυτοκίνητα (GPL-c). Το GPL-c περιλαμβάνεται στην αγορά καυσίμων, οπότε μόνο το GPL το οποίο χρησιμοποιείται ως καύσιμο θα εξεταστεί στο μέρος αυτό.

(238) Στη συνολική παραγωγή ενός διυλιστηρίου, η παραγωγή GPL αντιπροσωπεύει ποσοστό μεταξύ 2 και 4 %. Στη Γαλλία, επί 88 εκατομμυρίων τόνων διυλισμένων προϊόντων που προήλθαν από τα γαλλικά διυλιστήρια το 1998, 2,7 εκατομμύρια τόνοι ήταν GPL (ήτοι 3,1 % της συνολικής παραγωγής).

— Περιγραφή του προϊόντος

(239) Το GPL συνενώνει δύο προϊόντα, το βουτάνιο και το προπάνιο. Παρά την ύπαρξη ορισμένων τεχνικών διαφορών (διαφορετικές πιέσεις και διαφορές θερμοκρασίας βρασμού οι οποίες καθορίζουν τον τρόπο αποθήκευσης και συσκευασίας), τα δύο προϊόντα έχουν αμοιβαία δυνατότητα υποκατάστασης όσον αφορά τις περισσότερες χρήσεις (με εξαίρεση το GPL-καύσιμο αυτοκινήτου, που είναι πάντοτε μείγμα προπανίου και βουτανίου). Για παράδειγμα, το βουτάνιο χρησιμοποιείται κυρίως για οικιακή χρήση σε συσκευασμένη μορφή (φιάλες) για βοηθητικές συσκευές θέρμανσης, την παραγωγή ζεστού νερού και το μαγείρεμα. Χρησιμοποιείται επίσης χύδην, κυρίως για βιομηχανικούς σκοπούς, ενώ η οικιακή χρήση του περιορίζεται από το γεγονός ότι σε θερμοκρασία χαμηλότερη των 0 °C χάνει την ιδιότητα του αερίου. Το προπάνιο χρησιμοποιείται για όμοιους οικιακούς σκοπούς και για την παραγωγή ενέργειας στον επαγγελματικό τομέα, δεδομένου ότι τα τεχνικά χαρακτηριστικά του επιτρέπουν μεγαλύτερη προσαρμογή του στη χύδην διανομή (σε δεξαμενές) ανεξαρτήτως των κλιματολογικών συνθηκών.

(240) Δεδομένου του επικίνδυνου χαρακτήρα του, η διάθεση στην αγορά, η μεταφορά και η αποθήκευση του GPL, ρυθμίζονται από κανονισμούς τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

— Τρόποι συσκευασίας

(241) Υπάρχουν ενδείξεις που υπογραμμίζουν ότι θα μπορούσαν να υπάρξουν τρεις χωριστές αγορές GPL. Γίνεται διάκριση μεταξύ i) του συσκευασμένου GPL, ii) του GPL που πωλείται χύδην κυρίως για οικιακή χρήση και iii) του GPL που πωλείται χύδην για επαγγελματική χρήση. Το διαχωρισμό αποδέχονται και οι ίδιοι οι προμηθευτές GPL. Οι τρεις αυτές πιθανές αγορές οροθετούνται από διαχωρισμούς στον τρόπο διανομής, χρήσης, καθώς και στις ποσότητες που καταναλώνονται.

(242) Το συσκευασμένο GPL πωλείται σε φιάλες οι διαστάσεις των οποίων κυμαίνονται από 5,5 έως 35 χιλιόγραμμα.

Χρησιμοποιείται κυρίως για οικιακές χρήσεις: νερό, θέρμανση, κουζίνα και μαστορέματα. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί επίσης για επαγγελματικούς σκοπούς: για παράδειγμα, για τη θερμική εξυγίανση, τη στεγανότητα, τα δημόσια έργα. Το συσκευασμένο GPL πωλείται σε πρατήρια καυσίμων, σε μεγάλες επιφάνειες και μέσω του παραδοσιακού δικτύου (είδη κιγκαλερίας, παντοπωλεία, μπαρ-καπνοπωλεία). Η υλικοτεχνική υποδομή της διανομής του εμφιαλωμένου GPL περιλαμβάνει κέντρα εμφιάλωσης (45 κέντρα στη Γαλλία). Στη Γαλλία, το συσκευασμένο GPL αντιστοιχεί στο 25 % (0,81 εκατομμύρια τόνοι) των πωλήσεων GPL για όλες τις χρήσεις. Οι πωλήσεις φιαλών εμφανίζουν μέση ετήσια μείωση της τάξης του 2 έως 3 %. Η τάση αυτή απορρέει από δύο αντίθετες κινήσεις: πτώση των πωλήσεων συσκευασμένου βουτανίου (οικιακού), σταθερό επίπεδο πωλήσεων συσκευασμένου προπανίου (επαγγελματικού) και μείωση των πωλήσεων μικρών φιαλών (6 χιλιόγραμμα), που αποτελούν ένα νέο προϊόν που απευθύνεται στην αγορά της ενέργειας για λόγους αναψυχής, για την κουζίνα και για τις θερμάστρες.

(243) Το GPL που πωλείται χύδην για οικιακή κυρίως χρήση (ονομάζεται τμήμα πώλησης χύδην σε μικρή κλίμακα) παραδίδεται σε μικρές δεξαμενές 0,5 έως 1,7 τόνων. Οι δεξαμενές αυτές τίθενται στη διάθεση πελατών η ετήσια κατανάλωση των οποίων δεν υπερβαίνει τους 12 τόνους. Οι δεξαμενές, επάνω ή κάτω από την επιφάνεια του εδάφους, είναι τοποθετημένες έξω και σε ορισμένη απόσταση από το σπίτι συγκεκριμένων καταναλωτών. Το GPL αυτό χρησιμοποιείται κυρίως για τη θέρμανση, το μαγείρεμα και το ζεστό νερό. Το χύδην GPL μικρής κλίμακας διανέμεται βασικά μέσω των ίδιων των επιχειρήσεων. Οι πωλήσεις αυτού του είδους GPL στη Γαλλία ανέρχονται σε 1,22 εκατομμύρια τόνους και αντιπροσωπεύουν το 40 % των πωλήσεων GPL για όλες τις χρήσεις. Οι πωλήσεις του εν λόγω GPL εμφανίζουν μείωση (+ 0,38 εκατομμύρια τόνοι από το 1990).

(244) Το GPL «επαγγελματικό χύδην» (αποκαλείται τομέας χύδην μεσαίας και μεγάλης κλίμακας) πωλείται σε δεξαμενές μεσαίου και μεγάλου μεγέθους περιεκτικότητας 1,75 έως 50 τόνων που είναι τοποθετημένες κοντά στις βιομηχανίες. Η ετήσια κατανάλωση GPL «επαγγελματικού χύδην» υπερβαίνει τους 12 τόνους ανά πελάτη. Το GPL «επαγγελματικό χύδην» χρησιμοποιείται εν όλω ή εν μέρει για τις ακόλουθες χρήσεις: θέρμανση μεγάλων χώρων, ξενοδοχειακός κλάδος, εστιατόρια, βιομηχανική επεξεργασία, θερμική ρύθμιση θερμοκηπίων, αγροτροφική (ξήρανση δημητριακών, καπνός κ.λπ.) προμήθεια ατμού κ.λπ. Το χύδην GPL μεσαίας και μεγάλης κλίμακας διανέμεται από τις ίδιες τις επιχειρήσεις που διαθέτουν δικό τους σύστημα πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών. Οι πωλήσεις χύδην GPL μεσαίας και μεγάλης κλίμακας στη Γαλλία ανέρχονται σε 1,00 εκατομμύριο τόνους και αντιστοιχούν στο 30 % των πωλήσεων GPL για όλες τις χρήσεις. Οι πωλήσεις χύδην GPL μεσαίας και μεγάλης κλίμακας εμφανίζουν μείωση, μικρότερη ωστόσο σε σχέση με τον τομέα χύδην μικρής κλίμακας (+ 0,10 εκατομμύρια τόνοι από το 1990).

(245) Δεν παρίσταται, ωστόσο, ανάγκη να καθορισθεί αν υπάρχουν μία ή πολλές διαφορετικές αγορές GPL, σε συνάρτηση με τον τρόπο συσκευασίας ή την τελική χρήση. Η εν λόγω διάκριση δεν επηρεάζει την ανταγωνιστική ανάλυση των συνεπειών της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης.

— Το GPL, μια χωριστή αγορά προϊόντος

(246) Η TotalFina υποστηρίζει ότι το GPL δεν αποτελεί χωριστή αγορά προϊόντος, εφόσον υπάρχουν ορισμένα προϊόντα που δύνανται να υποκαταστήσουν το GPL. Ως πηγές ενέργειας για τη θέρμανση και το μαγείρεμα, το κοινοποιούν μέρος αναφέρει τα στερεά ορυκτά καύσιμα (άνθρακας, λιγνίτη, ξύλο), το πετρέλαιο θέρμανσης (FOD), το φυσικό αέριο, τον ηλεκτρισμό και τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας (ηλιακή ενέργεια). Όσον αφορά το βιομηχανικό τομέα, αναφέρει το φυσικό αέριο, τον ηλεκτρισμό, τα στερεά ορυκτά καύσιμα (άνθρακα, λιγνίτη) και το βαρύ πετρέλαιο.

(247) Εντούτοις, καμία από τις ανωτέρω πηγές ενέργειας δεν ανήκει, κατά τα φαινόμενα, στην ίδια αγορά προϊόντος με το GPL. Καταρχάς, πρέπει να σημειωθεί ότι οι χρήσεις που αντιστοιχούν στο συσκευασμένο GPL δεν προσφέρονται ιδιαίτερα για μετατροπή σε άλλες πηγές ενέργειας, όπως το FOD. Οι αγοραστές εμψιασμένου GPL χρησιμοποιούν την ενέργεια αυτή για συγκεκριμένη χρήση (σόμπα, μαγείρεμα, μαστορέματα-συγκόλληση κ.λπ.) στην οποία δεν αντιστοιχεί το FOD. Αυτή η έλλειψη δυνατότητας υποκατάστασης προέρχεται από την ευκολία συσκευασίας του GPL παρά από τις σχετικές τιμές ή από τη θερμομαντική αξία του τελευταίου έναντι των εναλλακτικών ενεργειών.

(248) Η μετάβαση από μια πηγή ενέργειας σε άλλη προϋποθέτει σημαντική τροποποίηση των εγκαταστάσεων (λέβητας, αλλαγή καυστήρα, αγορά νέου ντεπόζιτου ή αλλαγή σωληνώσεων και αποθήκευση) και κατά συνέπεια υψηλές δαπάνες. Σε περίπτωση αύξησης της τιμής του GPL, το κόστος της μετάβασης σε άλλη πηγή ενέργειας δεν αντισταθμίζεται βραχυπρόθεσμα από την ανατίμηση του GPL.

(249) Μόνον η στροφή προς το φυσικό αέριο μπορεί να πραγματοποιηθεί αρκετά εύκολα με λογικές ρυθμίσεις και λογικό κόστος. Ωστόσο, πρώτα απ' όλα πρέπει το δίκτυο του

φυσικού αερίου να φτάσει γεωγραφικά τη ζήτηση. Όσον αφορά το εμψιασμένο GPL για οικιακή χρήση (μαγείρεμα), σε ολόκληρη τη Γαλλία υπάρχουν [...] πελάτες φυσικού αερίου (GdF) έναντι [...] πελατών εμψιασμένου GPL [...]. Εξαιτίας του γεγονότος ότι το δίκτυο φυσικού αερίου δεν θα καλύψει ολόκληρη τη γαλλική επικράτεια, θα υπάρχει πάντοτε χωριστή ζήτηση GPL στη Γαλλία⁽²⁰⁾.

(250) Οι απαντήσεις των διαφόρων χρηστών GPL εμφανίζουν το φυσικό αέριο ως την εναλλακτική πηγή ενέργειας που προσεγγίζει περισσότερο το GPL, αρκεί να είναι δυνατή ή να συζητείται ως ενδεχόμενο η σύνδεση στο δίκτυο φυσικού αερίου. Για παράδειγμα, όσον αφορά την αγροτική χρήση (λόγου χάρι ξήρανση δημητριακών), το GPL χρησιμοποιείται, όπως και το φυσικό αέριο, διότι είναι η μοναδική μορφή ενέργειας που επιτρέπει την απευθείας χρήση του αερίου καύσης μέσα στο στεγνωτήρα χωρίς τη μεσολάβηση ενός εναλλακτικού θερμότητας αερίου/αερίου. Στον τομέα της υαλουργίας, της χύτευσης και της κεραμικής, η επιλογή του GPL (ως πηγής ενέργειας ξήρανσης) υπερσχύει του ηλεκτρισμού, το κόστος χρησιμοποίησης του οποίου είναι πέντε φορές υψηλότερο, επί του αργού πετρελαίου ως ρυπογόνο και επί του φυσικού αερίου όταν το τελευταίο δεν διανέμεται από τα GdF στα σημεία παραγωγής. Ένας κατασκευαστής συσκευασιών από κυτταρινικές ίνες (περιτύλιγμα φρούτων και φιαλών) εστράφη από το αργό πετρέλαιο στο GPL για λόγους καθαριότητας και επίσης λόγω ασθενοφώνου ενεργητικής απόδοσης του αργού πετρελαίου. Στον κλάδο των συγκροτημάτων κατοικιών, το GPL χρησιμοποιείται στους αγροτικούς τομείς που δεν εξυπηρετούνται από το φυσικό αέριο. Σύμφωνα με τις οικοδομικές εταιρείες που ρωτήθηκαν, η ενέργεια αυτή προτιμάται γιατί είναι πιο οικονομική από τον ηλεκτρισμό, πιο «καθαρή» και θέτει λιγότερα προβλήματα παράδοσης σε σχέση με το FOD.

(251) Το παράδειγμα που ακολουθεί απεικονίζει την απουσία άμεσου ανταγωνισμού μεταξύ των εναλλακτικών πηγών ενέργειας [...].

(252) Η εξέταση της εξέλιξης των τιμών του GPL φανερώνει αποκλίνουσες τάσεις μεταξύ του GPL και των λοιπών πηγών ενέργειας. Σύμφωνα με τα αριθμητικά στοιχεία που διαβίβασε η TotalFina, μεταξύ του Δεκεμβρίου 1982 και του Δεκεμβρίου 1998 οι τιμές αυτές είχαν υποστεί τις ακόλουθες εξελίξεις.

(σε centimes/kWh)

| | Δεκέμβριος 1982 | Δεκέμβριος 1992 | Δεκέμβριος 1998 |
|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| GPL | 33,8 | 32,8 | 39,0 |
| Φυσικό αέριο | 24,2 | 24,1 | 24,4 |
| Ηλεκτρισμός | 54,5 | 74,2 | 71,5 |

Πηγή: ΑΤΕΕ, Φεβρουάριος 1999 — Έντυπο CO.

⁽²⁰⁾ Το δίκτυο διανομής φυσικού αερίου στη Γαλλία καλύπτει 6 705 κοινότητες (επί 36 000 περίπου). Η εταιρεία παροχής αερίου Gaz de France προβλέπει τη σύνδεση 400 επιπλέον κοινοτήτων ετησίως για τα τρία προεχρή έτη.

(253) Προκύπτει έτσι ότι η απόκλιση τιμής μεταξύ του GPL και του φυσικού αερίου αυξήθηκε κατά τα τελευταία δεκαεπτά έτη. Η TotalFina υποστηρίζει ότι παρά την αυξανόμενη αυτή απόκλιση, η πελατεία της δεξαμενής εξακολούθησε να αυξάνεται, ενώ η πελατεία των φιαλών έχει εμφανίσει

ελάχιστη μείωση. Η απόκλιση είναι παρόμοια αναλόγως του αν το GPL πωλείται για οικιακή ή επαγγελματική χρήση όπως φανερώνει ο ακόλουθος πίνακας που διαβίβασε η TotalFina.

(σε centimes/kWh)

| | Ατομικά νοικοκυριά (1999) | Μεγάλη βιομηχανία (1999) |
|-------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Φυσικό αέριο | 24 | 7 |
| Οικιακό πετρέλαιο (FOD) | 19 | 10 |
| GPL | 39 | 24 |
| Ηλεκτρισμός | 58 | 26 |

Πηγή: ATEE, Φεβρουάριος 1999 — Έντυπο CO.

(254) Ο πίνακας που ακολουθεί απεικονίζει, για την περίοδο 1988-1998, τις κινήσεις μεταξύ των ενεργειών σε ατομικά

νοικοκυριά σε περίπτωση αντικατάστασης των κεντρικών συστημάτων θέρμανσης [...].

| Ενέργειες | FOD | Αέριο | Ηλεκτρισμός | Άνθρακας | GPL | Άλλα | Σύνολο |
|------------------------|-------|-------|-------------|----------|-------|-------|--------|
| Προ της αντικατάστασης | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Μετά την αντικατάσταση | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Εξέλιξη | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

Πηγή: TotalFina — Centre d'étude et de recherche économique sur l'énergie.

(255) Διαπιστώνεται θετικό ποσοστό αντικατάστασης υπέρ του GPL, αλλά επίσης και του φυσικού αερίου σε δίκτυο. Αντιθέτως, διαπιστώνεται ποσοστό αντικατάστασης εις βάρος ενεργειών, όπως το πετρέλαιο θέρμανσης, ο ηλεκτρισμός ή ο άνθρακας. Οι «άλλες» πηγές ενέργειας περιλαμβάνουν νέες μορφές, όπως η ηλιακή ενέργεια.

(257) Η ανάλυση συσχετισμού της Επιτροπής κατέδειξε, ωστόσο, ότι το GPL δεν ανήκει στην ίδια αγορά με το πετρέλαιο ή τον ηλεκτρισμό⁽²¹⁾. Η αναλυτική αυτή εξέταση βασίζεται στις τιμές GPL, πετρελαίου και ηλεκτρισμού (περίοδος: από Ιανουάριο 1995 έως Ιούλιο 1999) που χρεώθηκαν σε πέντε κατηγορίες πελατών: νοικοκυριά, τριτογενής τομέας (ξενοδοχειακός τομέας, διοικητικές υπηρεσίες κ.λπ.), μικρή, μεσαία και μεγάλη βιομηχανία (πηγή: «Les prix de l'énergie» Association Technique Energie — Environnement). Οι κατηγορίες αυτές αντιπροσωπεύουν όλες τις μορφές συσκευασίας (χύδην για οικιακή χρήση, χύδην για επαγγελματική χρήση, χύδην μεσαίας και μεγάλης κλίμακας) και συνεπώς τις διαφορετικές ποσότητες του προμηθευόμενου GPL. Ο πίνακας που ακολουθεί εμφανίζει τα διαπιστωθέντα επίπεδα συσχετισμού (R²):

(256) Σημαντικό κριτήριο του βαθμού ανταγωνισμού που θα μπορούσε να υπάρξει μεταξύ των εναλλακτικών πηγών ενέργειας είναι ο συσχετισμός μεταξύ των διακυμάνσεων των τιμών των διαφορετικών αυτών πηγών ενέργειας. Εάν δύο εναλλακτικές πηγές ενέργειας εμφανίζουν αμοιβαία δυνατότητα υποκατάστασης και ανήκουν επομένως στην ίδια αγορά, η αύξηση της τιμής της μιας θα οδηγούσε σε αντίδραση στην τιμή της άλλης. Με άλλα λόγια, αν οι δύο πηγές ενέργειας ανήκαν στην ίδια αγορά προϊόντος, οι σχετικές τιμές τους θα έπρεπε να ακολουθούν τις ίδιες κινήσεις σε μια δεδομένη χρονική περίοδο. Στην περίπτωση αυτή, θα υπήρχε συσχετισμός ανάμεσα στις διακυμάνσεις των τιμών των δύο εναλλακτικών πηγών ενέργειας.

⁽²¹⁾ Η εν λόγω ανάλυση δεν εξέτασε το φυσικό αέριο, δεδομένου ότι το τελευταίο θα αποτελούσε λογικά υποκατάστατο του GPL (διότι είναι φθηνότερο), με την προϋπόθεση ότι το δίκτυο αερίου φτάνει μέχρι τον πελάτη, όπως προαναφέρθηκε.

Συσχετισμός μεταξύ του GPL, του πετρελαίου και του ηλεκτρισμού

| | GPL για οικιακή χρήση | GPL για τον τριτογενή τομέα | GPL μικρή βιομηχανία | GPL μεσαία βιομηχανία | GPL μεγάλη βιομηχανία |
|-------------|-----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Πετρέλαιο | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Ηλεκτρισμός | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

(258) Οι βαθμοί συσχετισμού είναι πολύ αμυδροί (πιο αμυδροί για τον ηλεκτρισμό σε σχέση με το πετρέλαιο). Συνολικά, αυτό σημαίνει ότι η πολιτική τιμών του GPL δεν παρεμποδίζεται από την πολιτική τιμών των εναλλακτικών πηγών ενέργειας, πράγμα που αποτελεί ισχυρή ένδειξη της ύπαρξης διαφορετικών αγορών ενέργειας.

(259) Η αναλυτική εξέταση της εξέλιξης των ακαθάριστων περιθωρίων που πραγματοποιούνται στην αγορά GPL φανερώνει μια ανοδική τάση που είναι δύσκολο να εξηγηθεί λόγω του πραγματικού και αποτελεσματικού ανταγωνισμού που ασκείται εκ μέρους των λοιπών πηγών ενέργειας.

Διακύμανση των ακαθάριστων περιθωρίων GPL (1996 — 1998)

| | Συσκευασμένο | | Χύδην μικρής κλίμακας | | Χύδην μεσαίας και μεγάλης κλίμακας | |
|------------------------|--------------|-------|-----------------------|-------|------------------------------------|-------|
| | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Κοινοποιούν μέρος | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Μεγάλος ανταγωνιστής 1 | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Μεγάλος ανταγωνιστής 2 | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Μικρός ανταγωνιστής | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Μεσαία βιομηχανία | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

Πηγή: Απαντήσεις στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής.

(260) Κατά την τελευταία τριετία τα ακαθάριστα περιθώρια εξελίχθηκαν θετικά. Η εξέλιξη αυτή, η οποία αφορά τους εμπλεκόμενους όλων των μεγεθών, φανερώνει ότι οι παραγωγοί GPL δεν χρειάστηκε να προσαρμόσουν τις τιμές πώλησης στον πελάτη για να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό του πετρελαίου ή μιας άλλης πηγής ενέργειας.

μήσεις ελαστικότητας που πραγματοποίησε κατόπιν αιτήματός της [...].

(261) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina επανακαθορίζει τις οικείες αγορές ανάλογα με τις χρήσεις που γίνονται στο GPL (μαγείρεμα, οικιακή θέρμανση, πετροχημεία, πηγή ενέργειας για ορισμένες βιομηχανίες) και προσπαθεί να αποδείξει ότι, για καθεμία από τις εν λόγω χρήσεις, το GPL αντιμετωπίζει ισχυρό ανταγωνισμό εκ μέρους άλλων πηγών ενέργειας. Επιπλέον, ότι οι υπολογισμοί συσχετισμού που πραγματοποίησε η Επιτροπή ήταν διαστρεβλωμένοι διότι εμφάνιζαν σε μηνιαία βάση τα στοιχεία ενώ, σε αντίθεση με το GPL και το FOD, οι τιμές του ηλεκτρισμού και του φυσικού αερίου παρουσίαζαν τις διακυμάνσεις σε ετήσια βάση. Διαβίβασε, εξάλλου, εκτι-

(262) Όσον αφορά το μαγείρεμα, το GPL μπορεί να υποκατασταθεί από το φυσικό αέριο (στις ζώνες που εξυπηρετεί το δίκτυο φυσικού αερίου) και τον ηλεκτρισμό. Στην περίπτωση υποκατάστασής του από το φυσικό αέριο, πρόκειται για περιπτώσεις που το αέριο που παρέχεται μέσω δικτύου βρίσκεται στην πόρτα του καταναλωτή GPL. Η αντικατάσταση του GPL από το φυσικό αέριο απαιτεί ελάχιστες προσαρμογές του οικιακού εξοπλισμού. Κατά την TotalFina, σχετική αύξηση της τιμής του GPL θα παρακινούσε τους καταναλωτές να γίνουν συνδρομητές της GdF (εταιρεία διαχείρισης του γαλλικού δικτύου αερίου) σε αρκούντως σημαντικούς αριθμούς που θα καθιστούσαν μη επικερδή την αύξηση της τιμής.

- (263) Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι το εν λόγω επιχείρημα ισχύει μόνο στην περιοχή της Γαλλίας, που καλύπτεται από το δίκτυο αερίου. Έτσι, η GdF μείωσε με ανάλογο τρόπο τα τιμολόγια της κατά το 1999, ενώ οι τιμές του συσκευασμένου GPL εμφάνισαν μάλλον αυξητικές τάσεις κατά την ίδια περίοδο. Είναι πολύ μικρή η πιθανότητα μία διαφορά τιμής της τάξης του [...], μεταξύ του συσκευασμένου GPL και του φυσικού αερίου να οδηγήσει έναν καταναλωτή να επιδιώξει τη σύναψη συνδρομής με το φυσικό αέριο στη GdF.
- (264) Εξάλλου, η υποκατάσταση από τον ηλεκτρισμό θα οφειλόταν στο συνδυασμό δύο παραγόντων. Αφενός, τα νοικοκυριά εξοπλίζονται όλο και περισσότερο με συσκευές που μπορούν να λειτουργήσουν με GPL ή ηλεκτρισμό (όπως για παράδειγμα μια κουζίνα με δύο ηλεκτρικές εστίες και δύο εστίες GPL). Οι καταναλωτές θα μπορούσαν επομένως να επιλέξουν μεταξύ GPL και ηλεκτρισμού, ανάλογα με τις τιμές τους. Αφετέρου, οι συσκευές που λειτουργούν με GPL αντικαθίστανται από ηλεκτρικές συσκευές.
- (265) Κανένα από τα δύο παραπάνω επιχειρήματα δεν φαίνεται πειστικό. Σύμφωνα με μελέτη [...], σε περιοχή χωρίς παροχή αερίου, [...] των νοικοκυριών είναι εξοπλισμένα με συσκευές GPL ή συνδυασμό GPL και ηλεκτρισμού για το μαγείρεμα. Κάθε τρόπος μαγειρέματος έχει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του. Όπως εξηγεί η TotalFina, όσον αφορά το μαγείρεμα, τα αέρια, εν γένει, εμφανίζουν, σε σχέση με τον ηλεκτρισμό, μειονεκτήματα όσον αφορά την άνεση και την ασφάλεια. Ωστόσο, η χρησιμοποίηση αερίου για το μαγείρεμα συνεπάγεται αξιοσημείωτα πλεονεκτήματα όσον αφορά το κόστος. Προς τούτο, παραμένει η προτιμώμενη λύση πολυάριθμων νοικοκυριών, χαμηλού κυρίως εισοδήματος. Η TotalFina υποστηρίζει επίσης ότι περισσότερο από το ένα τέταρτο των νοικοκυριών χρησιμοποιούν μεικτό εξοπλισμό που λειτουργεί με GPL και ηλεκτρισμό και εξ αυτού καταλήγει στο συμπέρασμα ότι τα εν λόγω νοικοκυριά θα καταλάωναν περισσότερο ηλεκτρισμό σε σχέση με GPL αν οι σχετικές τιμές παρουσίαζαν διακυμάνσεις. Ωστόσο, λογικά μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο ότι η πλειονότητα των καταναλωτών ενημερώνεται σταθερά για τις αποκλίσεις των σχετικών τιμών (ανά θερμαντική μονάδα) μεταξύ GPL και ηλεκτρισμού και τροποποιεί αναλόγως τη στάση της. Το ίδιο ισχύει και για την επιλογή του εξοπλισμού. Βάσει των εγγράφων που υπέβαλε η TotalFina, οι επιλογές αυτές γίνονται πρώτα απ' όλα σε συνάρτηση με το ποσό της επένδυσης και της ευκολίας χρήσης (ταχύτητα, ποιότητα μαγειρέματος κ.λπ.). Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η [...] εκτίμησε ότι η αυξανόμενη ελαστικότητα μεταξύ του GPL για το μαγείρεμα και του ηλεκτρισμού είναι της τάξης του [...]. Αυτό σημαίνει ότι μια αύξηση της τιμής κατά [...] θα οδηγούσε σε λιγότερο σημαντική πτώση των πωλήσεων και επομένως θα ήταν ιδιαίτερα αποδοτική.
- (266) Εξ αυτών προκύπτει, επομένως, ότι όσον αφορά το μαγείρεμα, το συσκευασμένο GPL δεν αποτελεί μέρος της ίδιας οικείας αγοράς με το φυσικό αέριο ή τον ηλεκτρισμό.
- (267) Όσον αφορά το GPL ως πηγή οικιακής θέρμανσης, η TotalFina διαβίβασε πολυάριθμες μελέτες που φανερώνουν σημαντική δυνατότητα υποκατάστασης με το οικιακό πετρέλαιο, τον ηλεκτρισμό και το ξύλο. Αυτή η δυνατότητα υποκατάστασης θα παρενέβαινε κατά τη στιγμή αλλαγής του συστήματος θέρμανσης και κατά την επιλογή της πηγής ενέργειας για τις κατοικίες που έχουν πολλαπλές πηγές θέρμανσης.
- (268) Ωστόσο, από μελέτες που έχουν υποβληθεί προκύπτει ότι i) η επιλογή της πηγής ενέργειας για τη θέρμανση ρυθμίζεται από την εγκατάσταση κεντρικής θέρμανσης, ii) η στιγμή λήψης της απόφασης εγκατάστασης ή αλλαγής ενός συστήματος κεντρικής θέρμανσης εξαρτάται ελάχιστα από τις σχετικές τιμές των διαφόρων πηγών ενέργειας, αλλά κυρίως από τη βλάβη του προηγούμενου συστήματος και από το επίπεδο των πόρων που διαθέτουν τα νοικοκυριά και iii) εφόσον μια κατοικία πρέπει να εφοδιαστεί με ένα σύστημα θέρμανσης, οι καταναλωτές επιλέγουν μεταξύ των διαφορετικών πηγών ενέργειας και η επιλογή αυτή εξαρτάται, μεταξύ άλλων, από τις σχετικές τιμές των διαφορετικών πηγών. Κατά την TotalFina, αν οι τιμές του GPL αυξάνονταν κατά [...], το [...] των κατοικιών που θα είχαν επιλέξει να εφοδιαστούν κατά το έτος εκείνο με GPL θα επέλεγαν μια άλλη εγκατάσταση και κατά συνέπεια μια άλλη πηγή ενέργειας. Η εκτίμηση αυτή εμφανίζει στατιστικά σφάλματα που δεν μπορούν να αγνοηθούν, αλλά ακόμη και αν γινόταν δεκτή, ο αριθμός συστημάτων θέρμανσης που πρέπει να αντικατασταθούν ή να εγκατασταθούν και θα μπορούσαν να λειτουργήσουν με GPL αντιστοιχεί σε ισχυρή αναλογία [...] του συνόλου των οικιών που θερμαίνονται με GPL. Αυτό σημαίνει ότι η ενιαία αύξηση των τιμών GPL κατά [...] θα οδηγούσε ενδεχομένως σε απώλεια μέγιστου ποσοστού πελατών [...] και επομένως θα ήταν επικερδής. Κατά την TotalFina, επί χρονικού διαστήματος τριών ετών, θα ισοδυναμούσε με απώλεια πελατών της τάξης του [...] περίπου.
- (269) Επιπλέον, κατά την TotalFina, το [...] των κατοικιών που θερμαίνονται με GPL διαθέτει και άλλη πηγή ενέργειας (όπως το ξύλο ή τα ηλεκτρικά σώματα). Η TotalFina υπέβαλε εκτίμηση της ελαστικότητας-τιμής της ζήτησης για το GPL που ανέρχεται σε [...]. Επομένως, αν η τιμή του GPL αυξανόταν κατά [...], η ζήτηση GPL θα σημείωνε πτώση κατά [...].
- (270) Συνολικά, εάν οι τιμές του GPL αυξανόταν κατά [...], θα ακολουθούσε μέγιστη απώλεια πωλήσεων της τάξης του [...] το πολύ επί μια τριετία. Ανάλογη απώλεια πωλήσεων θα αντισταθμιζόταν με το παραπάνω από την αύξηση των κερδών. Πράγματι, η αύξηση των κερδών υπερβαίνει αναλογικά την αύξηση των τιμών (σε πρώτη προσέγγιση μπορεί να θεωρηθεί ότι η αύξηση των τιμών τροφοδοτεί πλήρως τα κέρδη). Δεδομένων των υποθέσεων που υπέβαλε η TotalFina, για να καταστεί μη επικερδής μια αύξηση τιμής της τάξης του [...] θα χρειαζόταν περιθώριο μεγαλύτερο του [...]. Ωστόσο, το 1998, το αναλογικό αποτέλεσμα εκμετάλλευσης ανά τόνο-τιμή πώλησης ανά τόνο της TotalFina ήταν της τάξης του [...].
- (271) Όσον αφορά το GPL σε δεξαμενές που χρησιμοποιείται στην πετροχημεία και στη βιομηχανία, από τις μελέτες που υπέβαλε η TotalFina προκύπτει ότι οι σχετικές διακυμάνσεις των τιμών μεταξύ του GPL και των λοιπών πηγών ενέργειας δεν συσχετίζονται. Εξάλλου, έκθεση της [...] που αφορά τη

χρήση GPL στην πετροχημεία φανερώνει ότι αύξηση της τιμής του GPL κατά [...] σε σχέση με την τιμή του ακαθάριστου πετρελαίου θα οδηγούσε σε πώση κατά [...] της σχέσης του καταναλωθέντος GPL με το καταναλωθέν ακάθαρτο πετρέλαιο. Ο ισχνός αυτός αντίκτυπος οφείλεται σε τεχνικά εμπόδια των ατμοπυρολυτηρίων. Οι πιθανές διακυμάνσεις του χρησιμοποιούμενου GPL σε σχέση με άλλες πηγές ενέργειας μπορούν επομένως να εξηγηθούν έτσι από τις αποφάσεις προσαρμογής της παραγωγής των ατμοπυρολυτηρίων, ανεξάρτητα από τις σχετικές τιμές τους ή μάλλον από αναφορές στο επίπεδο της προσφοράς μεταξύ διαφόρων χρήσεων GPL.

(272) Βάσει των προαναφερθέντων, μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι το GPL αποτελεί χωριστή αγορά από τις λοιπές πηγές ενέργειας, με ενδεχόμενη εξαίρεση το φυσικό αέριο, προϋπόθεση για τη δυνατότητα υποκατάστασης του οποίου είναι η προηγούμενη σύνδεση με εγκαταστάσεις του πελάτη.

7.1.2. Οικεία γεωγραφική αγορά

(273) Η γεωγραφική αγορά των πωλήσεων GPL έχει εθνικό χαρακτήρα. Το GPL είναι ένα προϊόν που μεταφέρεται εν γένει σε κοντινές αποστάσεις. Ωστόσο, υπάρχει επικάλυψη μεταξύ των εμπορικών ζωνών από τις αποθήκες ή τα κέντρα εμφιάλωσης και φαίνεται δύσκολη η απομόνωση μιας περιοχής σε σχέση με άλλες. Όσον αφορά την αγορά εμφιαλωμένου GPL για οικιακή χρήση, στο ίδιο κράτος

μέλος τα προϊόντα είναι ομοιογενή και υποβάλλονται σε ενιαίες κανονιστικές διατάξεις. Η αγορά κυριαρχείται από τα δίκτυα πώλησης που έχουν ιδρύσει οι πετρελαιοβιομηχανίες και τα καταστήματα μεγάλου και μεσαίου μεγέθους. Οι επιχειρήσεις των εν λόγω δικτύων ασκούν πολιτικές τιμών σε εθνικό επίπεδο. Στην προκειμένη περίπτωση η υπόψη γεωγραφική αγορά είναι η Γαλλία. Όπως θα εξηγηθεί στις αιτιολογικές σκέψεις που ακολουθούν, ορισμένες επιχειρήσεις διαθέτουν πιο εκτεταμένη υλικοτεχνική διάρθρωση σε σχέση με άλλες, και οι τελευταίες βασίζονται σε συμβάσεις ανταλλαγών με τις πρώτες για να μπορέσουν να καλύψουν ολόκληρη την επικράτεια.

7.2. Λειτουργία της αγοράς

7.2.1. Διάρθρωση της προσφοράς: οι παράγοντες που δρουν στην αγορά

(274) Ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται μέχρι σήμερα στην αγορά GPL ανέρχεται σε επτά. Πρόκειται, εκτός της TotalFina και της Elf, για την Butagaz, την Primagaz, την Repsol, την Air Liquide και τη Vitogaz. Όσον αφορά την Air Liquide, [...]. Η Vitogaz έχει χρηματοοικονομικές σχέσεις με την Elf και την TotalFina. Το κεφάλαιο της Vitogaz κατανέμεται μεταξύ της TotalFina (34 %) και της Rubis (66 %). Η Rubis είναι μια ετερόρρυθμη εταιρεία με βασικούς μετόχους [...] και [...]. Τα μέρη που μετέχουν στη συγκέντρωση δεν έχουν καμία συμμετοχή στην Butagaz ή την Primagaz. Τα μερίδια αγοράς των διαφόρων επιχειρήσεων συνοψίζονται ως ακολούθως:

Μερίδια αγοράς GPL — Γαλλία

| GPL «Συνολικά» | 1998 |
|--------------------------------------|------------------|
| Elf Antargaz | [15-25 %] |
| Totalgaz | [15-25 %] |
| Air Liquide | [< 5 %] |
| TotalFina — Elf — Air Liquide | [40-50 %] |
| Butagaz | [20-30 %] |
| Primagaz | [10-20 %] |
| Vitogaz | [< 5 %] |
| Esso | [< 5 %] |
| Repsol | [< 5 %] |
| Mobil | [< 5 %] |

| GPL «συσκευασμένο» | 1998 |
|---|------------------|
| Elf Antargaz | [15-25 %] |
| Totalgaz | [15-25 %] |
| TotalFina — Elf | [35-45 %] |
| Butagaz | [30-40 %] |
| Primagaz | [10-20 %] |
| 'Άλλες (Vitogaz, Repsol, Air Liquide) | [< 5 %] |
| <hr/> | |
| GPL πωλήσεις χύδην μικρής κλίμακας | 1998 |
| Elf Antargaz | [15-25 %] |
| Totalgaz | [15-25 %] |
| Air Liquide | [< 5 %] |
| TotalFina — Elf — Air Liquide | [40-50 %] |
| Butagaz | [25-35 %] |
| Primagaz | [10-20 %] |
| Vitogaz | [< 5 %] |
| 'Άλλες | [< 5 %] |
| <hr/> | |
| GPL πωλήσεις χύδην μεσαίας και μεγάλης κλίμακας | 1998 |
| Elf Antargaz | [20-30 %] |
| Totalgaz | [15-25 %] |
| Air Liquide | [5-15 %] |
| TotalFina — Elf — Air Liquide | [55-65 %] |
| Butagaz | [10-20 %] |
| Primagaz | [10-20 %] |
| Vitogaz | [< 5 %] |
| 'Άλλες | [< 5 %] |
| <hr/> | |
| Πηγή: [...]. | |

(275) Ομοίως, η TotalFina και η Elf έχουν ισχυρή παρουσία σε επίπεδο αποθεματοποίησης και διαθέτουν εισαγωγικές αποθήκες σε ολόκληρη τη γαλλική επικράτεια. Οι αποθήκες αυτές είναι απαραίτητες σε όλες τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά, δεδομένου ότι η Γαλλία αποτελεί από διαρθρωτική άποψη εισαγωγέα προπανίου. Πρέπει να σημειωθεί ότι μέχρι σήμερα, για να μπορέσουν να καλύψουν ολόκληρη τη Γαλλία, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά επιδίδονταν σε συμφωνίες ανταλλαγής μεταξύ εισαγωγικών αποθηκών, αποθηκών αποθεματοποίησης και κέντρων εμφιάλωσης.

(276) Ο υπολογισμός της αναλογίας των ποσοτήτων αποθεματοποίησης εισαγωγών που κατέχει κάθε επιχείρηση παρέχει ανάλογες αξίες όσον αφορά τα μερίδια αγοράς. Ο παρακάτω πίνακας παρέχει την αναλογία του κεφαλαίου που κατέχει η κάθε επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην αγορά GPL όσον αφορά τις εισαγωγικές αποθήκες.

Εισαγωγικές αποθήκες

| Αποθήκες | Χωρητικότητα (m ³) | TotalFina | Elf | Butagaz | Primagaz | Vitogaz |
|-------------------------------------|--------------------------------|-----------|--------|---------|----------|---------|
| Norgal (vallée de la Seine) | 60 000 | 26,4 % | 52,7 % | | | 20,9 % |
| Petit Couronne (vallée de la Seine) | 53 000 | | | 100 % | | |
| Brest (ouest) | 9 500 | | | | 100 % | |
| Donges (Nantes) | 85 000 | | 100 % | | | |
| Cobogal (Gironde) | 11 500 | 45 % | 15 % | | 40 % | |
| Pauillac (Gironde) | 16 700 | | | 100 % | | |
| Port-la-Nouvelle (1) (sud) | 8 100 | | 100 % | | | |
| Port-la-Nouvelle (2) (sud) | 1 800 | | | 100 % | | |
| Geogaz (sud) | 300 000 | 26,2 % | 16,7 % | 25,2 % | | |
| Lavéra (sud) | 90 000 | | | | 100 % | |

Πηγή: Έντυπο CO.

(277) Η TotalFina και η Elf διαθέτουν υλικοτεχνικές θέσεις που αλληλοσυμπληρώνονται από γεωγραφική άποψη. Μετά τη συγκέντρωση, η TotalFina/Elf θα αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο των αποθηκών του Norgal και του Cobogal και χάρη στην προσθήκη των αποθηκών που βρίσκονται στη Νότια Γαλλία και στα παράλια του Ατλαντικού, η συγχωνευθείσα επιχείρηση θα διαθέτει γεωγραφική κάλυψη σε επίπεδο υλικοτεχνικής υποδομής που θα την καθιστά αυτόνομη σε σχέση με τους ανταγωνιστές της (βλέπε παρακάτω).

(278) Τέλος, η TotalFina και η Elf κατέχουν ισχυρές θέσεις όσον αφορά τις αποθήκες σύνδεσης και τα κέντρα εμφιάλωσης. Οι υποδομές αποθεματοποίησης του GPL στις κοντινές αποθήκες και στις αποθήκες αποθεματοποίησης στα κέντρα εμφιάλωσης είναι σημαντικά και απαραίτητα εργαλεία στο βαθμό που επιτρέπουν στο GPL — ενέργεια η οποία χρησιμοποιείται κατά προτεραιότητα στον οικιστικό τομέα,

τον τριτογενή και γεωργικό τομέα και στη μικρή βιομηχανία — να διατίθεται κατά προτεραιότητα στον αγροτικό χώρο και στις μικρές πόλεις, καθώς και σε περιοχές που έχουν στραφεί περισσότερο προς τη βιοτεχνία.

(279) Σοβαρά εμπόδια για την είσοδο και την επέκταση στη συγκεκριμένη αγορά αποτελεί η ανάγκη διάβασης από τα κέντρα αποθεματοποίησης. Έτσι, λόγω της επικρατούσας αντίληψης για την επικινδυνότητα του GPL, υπάρχει υποχρεωτικός κανονισμός σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο, ο οποίος καθιστά άκρως απίθανη την κατασκευή νέων χώρων αποθεματοποίησης. Κατά συνέπεια, θα ήταν ιδιαίτερα δαπανηρό για έναν οικονομικό παράγοντα να διεισδύσει στην αγορά του GPL, καθώς και για μια υπάρχουσα επιχείρηση να αυξήσει το μερίδιό της στην αγορά. Γι' αυτό, τα τελευταία χρόνια παρατηρήθηκε στη Γαλλία μια κίνηση συγκέντρωσης στην αγορά GPL.

7.2.2. Διάρθρωση της ζήτησης

(280) Η πελατεία GPL κατατάσσεται σε δύο κατηγορίες. Η «πελατεία φιαλών» περιλαμβάνει κυρίως ιδιώτες. Η «πελατεία χύδην» υποδιαιρείται μεταξύ ιδιωτών [...] και επαγγελματιών [...]. Πρέπει να σημειωθεί ότι η πώληση των κλασικών φιαλών⁽²²⁾ σημειώνει ελαφρά πτώση της τάξης του 2 % ετησίως. Απεναντίας, και χωρίς να ληφθεί υπόψη η αναγγελθείσα άνοδος των πωλήσεων καυσίμου GPL, η πώληση από δεξαμενή αυξάνεται από 2 έως 3 % ετησίως και εμφανίζει επομένως προοπτική ανάπτυξης.

7.3. Ανάλυση από την άποψη του ανταγωνισμού

7.3.1. Συνδυασμένη θέση της TotalFina και της Elf όσον αφορά την πώληση GPL

(281) Η εξαγορά της Elf από την TotalFina θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην ή τις αγορές GPL στη Γαλλία. Πράγματι, με μερίδια αγοράς τα οποία το 1998 ανέρχονταν αντίστοιχα σε [15-25 % και 15-25 %] η TotalFina και η Elf, εφόσον ενωθούν, θα φτάσουν το [40-50 %] σε εθνικό επίπεδο. Στο ποσοστό αυτό πρέπει να προστεθεί και το [0-5 %] που κατέχει η Air Liquide. Επομένως, η TotalFina/Elf θα έχει έλεγχο επί του [40-50 %] περίπου των πωλήσεων GPL στη Γαλλία. Αν εξεταστούν οι χωριστές αγορές GPL, η TotalFina/Elf θα έχει το [35-45 %] των πωλήσεων συσκευασμένου GPL, το [40-50 %] των πωλήσεων από μικρές δεξαμενές για οικιακή χρήση και το [55-65 %] των πωλήσεων από μεγάλες δεξαμενές για επαγγελματική χρήση. Έστω και αν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς στον τομέα του συσκευασμένου GPL δεν είναι τόσο μεγάλο σε σχέση με τα μερίδια που έχουν προσδιοριστεί στο επίπεδο των δύο ειδών «χύδην», η νέα επιχείρηση θα μπορεί να ασκεί και εκεί την ισχύ της στην αγορά η οποία θα εξομοιούται με δεσπόζουσα θέση όπως προκύπτει από τις εκτιμήσεις που εκτίθενται παρακάτω.

7.3.2. Θέση της TotalFina και Elf στον εφοδιασμό σε GPL

— Παραγωγή

(282) Τα γαλλικά διυλιστήρια παρήγαγαν το 1998 2,7 εκατομμύρια τόνους GPL (60 % περίπου βουτάνιο και 40 % προπάνιο). Εξάλλου, 0,1 εκατομμύρια τόνοι προέρχεται από φυσικό αέριο, κυρίως στην περιοχή του Lacq. Η συνολική κατανάλωση GPL στη Γαλλία ανήλθε το 1998 σε 3,2 εκατομμύρια τόνους εκ των οποίων 1,4 εκατομμύρια τόνοι προέρχονταν από εισαγωγές.

(283) Πέραν της παραγωγής GPL από τα διυλιστήρια και εκείνης που προκύπτει από την εξαγωγή στο επίπεδο της Γαλλίας, η TotalFina παράγει [30-40 %] της γαλλικής παραγωγής και η Elf το [10-20 %] ή από κοινού το [50-60 %]. Χάρη στη γεωγραφική της θέση και στο δίκτυο διανομών που διαθέτει, η νέα επιχείρηση θα είναι η μόνη που θα μπορεί να διανέμει κατευθείαν GPL σε ολόκληρη την επικράτεια.

— Αποθεματοποίηση των εισαγωγών

(284) Όσον αφορά την αποθεματοποίηση των εισαγωγών, πρέπει να σημειωθεί ότι η TotalFina και η Elf διαθέτουν από κοινού δικαιώματα στο 44 % της συνολικής χωρητικότητας εννέα σημείων εισαγωγής [...] και ότι η νέα επιχείρηση κατέχει πέντε από τους εννέα χώρους υλικοτεχνικής υποδομής των εισαγωγών.

(285) Μεταξύ των εν λόγω σημείων εισαγωγών, μπορεί να αναφερθεί το παράδειγμα του Norgal. Η αποθήκη του Norgal (Le Havre) είναι ένα από τα μεγαλύτερα τερματικά εισαγωγών (60 000 m³) στο βόρειο τμήμα της Ευρώπης. Πρόκειται για τη μοναδική κατεψυγμένη αποθήκη της Ευρώπης, η οποία, επιπλέον, έχει εύκολη πρόσβαση για τις εισαγωγές που προέρχονται από βρετανικά διυλιστήρια και από την περιοχή ARA (είναι σε θέση να υποδεχτεί πλοία όλων των διαστάσεων και πάσης προέλευσης — το 1998 διήλθαν 860 000 τόνοι). Αριθμεί το 40 % περίπου των εισαγωγών GPL στη Γαλλία. Εκτός από τις συμμετοχές της TotalFina και της Elf, η Vitogaz κατέχει το 20,9 %. Μετά τη συγκέντρωση, η νέα επιχείρηση θα κατέχει το 79,1 % του χώρου αυτού. Η νέα επιχείρηση θα έχει τον αποκλειστικό έλεγχο της αποθήκης αυτής (έλεγχος της πλειοψηφίας των δύο τρίτων των ψήφων) και μπορεί να λαμβάνει μονομερώς όλες τις αποφάσεις. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αντανταγωνιστική συμπεριφορά εις βάρος του μειοψηφούντος μετόχου που μπορεί να εκδηλωθεί ως άρνηση να εφοδιάζονται από κοινού. Αυτό θα ωθούσε τη Vitogaz (με 4 000 m³ χωρητικότητα που θα περιέλθει στην ιδιοκτησία της) να προσφύγει σε πλοία μειωμένου μεγέθους και επομένως να αυξήσει τις δαπάνες της. Το ίδιο ισχύει και για την αποθήκη του Cobogal η οποία μετά τη συγκέντρωση θα περιέλθει στον αποκλειστικό έλεγχο της TotalFina μέχρι ύψους 60 %. Η Primagaz, η άλλη μέτοχος, με δικαίωμα ικανότητας 4 600 m³ μπορεί να βρεθεί αποκλεισμένη με τον ίδιο τρόπο που θα βρεθεί αποκλεισμένη η Vitogaz στο χώρο του Norgal.

(286) Η νέα επιχείρηση θα κατέχει σημαντικές συμμετοχές στα πιο στρατηγικά σημεία: 42,9 % της Geogaz που βρίσκεται στη Lavéra· 60 % της Cobogal που βρίσκεται στο Ambès· 79,1 % της Norgal που βρίσκεται στο Harfleur.

— Συμφωνίες ανταλλαγής προϊόντος (swaps)

(287) Για να συμμετέχουν σήμερα στην αγορά GPL, οι παραγωγοί πρέπει να έχουν εθνική γεωγραφική κάλυψη ολόκληρης της επικράτειας. Πρέπει επίσης να εστιάζονται σε μια κατάλληλη υλικοτεχνική βάση (μαζική αποθεματοποίηση των εισα-

(22) Οι παραγωγοί GPL κατασκεύασαν τελευταία φιάλη 6 kg (οι κλασικές φιάλες είχαν βάρος 13 kg), ούτως ώστε να δώσουν νέα ώθηση στη χρήση φιάλης. Η νέα φιάλη είναι ελαφρότερη, πράγμα που κάνει βολικότερη την αγορά, τη μεταφορά και την εγκατάστασή της.

γωγών, ή κέντρο εμφιάλωσης). Αυτή η υλικοτεχνική βάση είναι είτε ίδια βάση, είτε τρίτη βάση που χρησιμοποιείται στο πλαίσιο ανταλλαγής προϊόντων. Όπως αναφέρει στην απάντησή του ένας ανταγωνιστής, «κατά την τελευταία εικοσαετία, οι ανεξάρτητοι διανομείς GPL στη Γαλλία εξαφανίστηκαν γιατί δεν μπόρεσαν να αποκτήσουν μία θέση εταιρείας αποθεματοποίησης που να τους επιτρέπει την άμεση πρόσβαση ή την πρόσβαση μέσω ανταλλαγών στο GPL σε ανταγωνιστικές τιμές».

(288) Οι εναλλαγές προϊόντων επιτρέπουν σε έναν ανταγωνιστή να δραστηριοποιείται σε γεωγραφικές ζώνες όπου δεν κατέχει ίδιους πόρους, και έτσι να μειώνει τη μεταφορά των προϊόντων (τα οποία ταξινομούνται στην κατηγορία «επικίνδυνα»), να περιορίσει το υλικοτεχνικό του κόστος και να μειώνει την τιμή κόστους προκειμένου να παραμένει ανταγωνιστικός σε μια δεδομένη περιοχή. Οι διάφοροι

ανταγωνιστές αναζητούν αμοιβαίες δυνατότητες διέλευσης στα διάφορα κέντρα και αποθήκες που διαφέρουν. Στην περίπτωση αυτή, η εταιρεία που είναι ιδιοκτήτρια του κέντρου της αποθήκης οδηγεί εκεί το αέριο με μαζικό μέσο μεταφοράς για να το εκχωρήσει, κατά την έξοδό του από την αποθήκη, στην εταιρεία που έχει υποβάλει αίτηση διέλευσης (ή ανταλλαγής). Οι εν λόγω παροχές διέλευσης ή ανταλλαγής συνδέονται με αμοιβαίες εκχωρήσεις προϊόντων, που πραγματοποιούνται μέσω ενός συστήματος ισορροπημένων ανταλλαγών και οι οποίες δύνανται να αντιπροσωπεύουν πάνω από το ήμισυ των ποσοτήτων που εμπορεύονται ήδη οι εταιρείες διανομής. Ο πίνακας που ακολουθεί παρέχει ένα δείγμα των πηγών ανταλλαγών στους διάφορους ανταγωνιστές. Διαπιστώνεται ότι μετά τη συγκέντρωση θα υπάρχει αξιοσημείωτος βαθμός εξάρτησης των λοιπών παραγωγών από τη νέα επιχείρηση.

Εξάρτηση του εφοδιασμού των επιχειρήσεων αερίου

| | Total Gaz | | Elf Antargaz | | Primagaz | | Vitogaz | | Butagaz | | Air Liquide | |
|-------------|------------|--------|--------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|-------------|--------|
| | Ανταλλαγές | Αγορές | Ανταλλαγές | Αγορές | Ανταλλαγές | Αγορές | Ανταλλαγές | Αγορές | Ανταλλαγές | Αγορές | Ανταλλαγές | Αγορές |
| Σύνολο | * | * | | | | | | | | | | |
| Elf | | | * | * | | | | | | | | |
| Primagaz | | | | | * | * | | | | | | |
| Vitogaz | | | | | | | * | * | | | | |
| Butagaz | | | | | | | | | * | * | | |
| Air Liquide | | | | | | | | | | | * | * |

Πηγή: Απαντήσεις στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής.

Ο παραπάνω πίνακας εμφανίζει την αναλογία που αντιπροσωπεύουν οι ανταλλαγές ενός προμηθευτή με τους ανταγωνιστές του στις συνολικές πραγματοποιηθείσες πωλήσεις GPL. Π.χ., [...] των πωλήσεων που πραγματοποίησε η Vitogaz εξαρτώνται από τις ανταλλαγές της με την TotalFina και την Elf.

Ο πίνακας που ακολουθεί απεικονίζει τη σημασία που αντιπροσωπεύουν για την Primagaz, την Vitogaz και την Butagaz οι ανταλλαγές τους με την TotalFina και την Elf όσον αφορά το σύνολο της πολιτικής ανταλλαγών GPL που ασκούν.

Ανταλλαγές: σχετική σημασία TotalFina/Elf

| | |
|----------|---------------|
| Primagaz | TFE Λοιποί |
| Vitogaz | TFE Λοιποί |
| Butagaz | TFE Λοιποί |

Πηγή: Απαντήσεις στα ερωτηματολόγια.

(289) Εκ των ανωτέρω προκύπτει ότι, στο βαθμό που οι τρεις αυτοί ανταγωνιστές υποχρεωθούν να προσφύγουν σε συμφωνίες ανταλλαγών για να καλύψουν μεγαλύτερο μέρος της γαλλικής επικράτειας, θα εξαρτώνται από την TotalFina/Elf κατά [...] και πλέον των αναγκών τους. Η εξάρτηση αυτή θα είναι ιδιαίτερα οξυμένη όσον αφορά την Vitogaz και την Primagaz. Έτσι, μετά τη συγκέντρωση, θα διακοπεί η πολιτική ισορροπημένων ανταλλαγών έτσι ώστε κανείς ανταγωνιστής της TotalFina/Elf δεν θα μπορεί να προβεί σε αγορές ή εισαγωγές GPL για να καλύψει το σύνολο της γαλλικής επικράτειας χωρίς να διέλθει είτε μέσω ενός διυλιστηρίου TotalFina/Elf είτε μέσω των αποθηκών του.

— Αποθήκες σύνδεσης και κέντρα εμφιάλωσης

(290) Πρέπει να σημειωθεί ότι οι επιχειρήσεις, προκειμένου να διασφαλίσουν επαρκή γεωγραφική κάλυψη, προβαίνουν στις συμφωνίες ανταλλαγής μεταξύ αποθηκών και κέντρων εμφιάλωσης. Όσον αφορά τις αποθήκες διανομής εσωτερικού, πρέπει να αναφερθεί ότι η νέα επιχείρηση θα κατέχει 48 επί 112, ήτοι το [...] του μεριδίου αγοράς GPL βάσει των πωλήσεων. Όσον αφορά τα κέντρα εμφιάλωσης, πρέπει να σημειωθεί ότι μετά τη συνένωση η TotalFina και η Elf θα κατέχουν κατ' αποκλειστικότητα δεκατρία εξ αυτών των κέντρων. Επιπλέον, σε εννέα άλλα κέντρα η νέα επιχείρηση θα έχει από κοινού συμμετοχή με κάποιον τρίτο. Ο πίνακας που ακολουθεί απεικονίζει τις αντίστοιχες θέσεις των διαφόρων επιχειρήσεων όσον αφορά τα κέντρα εμφιάλωσης.

Κέντρα εμφιάλωσης

| Περιφέρεια | Elf | TotalFina | Butagaz | Primagaz | Vitogaz |
|---------------------------|--|----------------------------------|---|----------------------|----------------|
| Βόρεια | Valenciennes | Arleux | Courchelettes | Dainville | |
| Ανατολικά | Herlisheim | Hauconcourt | Reichstett | Herlisheim | |
| | | | Sillery | Pont à Mousson | Pont à Mousson |
| Κάτω Σηκουάνας και Κέντρο | Ris (orangis) | | Petit Couronne | | |
| | | | Chalon | Le Hoc | Le Hoc |
| | Queven | | Aubigny | | Queven |
| | | Deux-Sèvres | Montereau | St. Florentin | |
| Δυτικά | Donges | | L'Herbergement | | |
| | | | | Brest | |
| | | | Arnage | | |
| | Vern | | Vire | St. Pierre des Corps | |
| Νοτιοδυτικά | Boussens Nérac Niort Ambes Lacq Rodez | Fenouillet Niort Ambes | Nérac Le Douhet Pauillac Lacq Rodez | Ambes | |
| Κοιλάδα του Ροδανού | Feyzin Fos | Macon Marignagne | Lyon Bollene Rognac | Feyzin Fos | |
| Νότια | Port-la-Nouvelle | | Port-la-Nouvelle | | |
| Κορσική | Ajaccio | | Bastia | | |

Πηγή: Έντυπο CO.

- (291) Εξάλλου, πρέπει να σημειωθεί ότι όσον αφορά το συσκευασμένο αέριο, κάθε επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην αγορά αρνείται καταρχάς να παραδίδει μη εμφιαλωμένο αέριο και επιπλέον επιβάλλει στους διανομείς της (GMS και λοιπούς) να πωλούν το υγραέριο (GPL) με το εμπορικό τους σήμα. Επιπλέον, φαίνεται ότι το σύστημα της εγγυημένης επιστροφής των φιαλών (της τάξης των 200 FRF ανά φιάλη) οδηγεί στη δημιουργία θυγατρικών εταιρειών μεταξύ της πελατείας και αυξάνει έτσι τους φραγμούς εισόδου — ενώ μειώνει την ικανότητα των μεταπωλητών για διαπραγματεύσεις. Πράγματι, οι συμβάσεις μεταξύ των παραγωγών υγραερίου και των αντιπροσώπων-διανομέων τους περιλαμβάνει ρήτρες που απαγορεύουν την επιστροφή φιαλών αερίου άλλων ανταγωνιστικών εμπορικών σημάτων. Αυτή η συμβατική διάταξη θα μπορούσε να έχει ως αποτέλεσμα την κατανομή της επικράτειας και της καταναλωτικής πίστης στερώντας από τους καταναλωτές τη δυνατότητα να αλλάξουν εμπορικό σήμα. Η TotalFina παρατήρησε ότι το συμβούλιο ανταγωνισμού και το Εφετείο του Παρισιού έκριναν ότι οι εν λόγω ρήτρες, παρότι περιοριστικές, συνέβαλαν στην επιβολή ελέγχου και ασφάλειας παρεμποδίζοντας την έξοδο των φιαλών από το αρχικό κύκλωμα διανομής τους. Προκύπτει ακόμα ότι μετά τη συγχώνευση και το μέγεθος το οποίο θα αποκτήσει η νέα επιχείρηση, η πρακτική αυτή θα έχει ως συνέπεια να αυξήσει τους φραγμούς για την επέκταση άλλων προμηθευτών, και να ενθαρρύνει έτσι την καταναλωτική πίστη όλο και περισσότερων πελατών.
- (292) Από τις ανωτέρω αναλύσεις προκύπτει ότι η πράξη θα θέσει σε αμφισβήτηση την ισορροπία της αγοράς υγραερίου αποκλείοντας έναν σημαντικό παράγοντα και οδηγώντας τους λοιπούς ανταγωνιστές σε εξάρτηση διαφορετικού βαθμού από τον καθένα. Αυτό θα οδηγήσει σε αύξηση του κόστους των ανταγωνιστών και σε κάμψη της ανταγωνιστικότητάς τους.
- (293) Μετά τη συγκέντρωση, η TotalFina/Elf θα είναι η μόνη πραγματικά αυτόνομη επιχείρηση στην αγορά υγραερίου. Κάθε άλλος ανταγωνιστής που θα επιθυμεί να καλύψει ολόκληρη την επικράτεια θα πρέπει να εφοδιάζεται από την TotalFina/Elf ή να εξασφαλίζει πρόσβαση στην αλυσίδα διανομής της, πράγμα που ισοδυναμεί με στραγγαλισμό. Ωστόσο, σύμφωνα με τις μαρτυρίες των ανταγωνιστών, αυτό που παγώνει την προσφορά στην αγορά υγραερίου δεν είναι μόνον η διαθεσιμότητα του προϊόντος, αλλά και η διαθεσιμότητα αποθεματοποίησης εισαγωγών, καθώς και άλλων μέσων της αλυσίδας διανομής (φορητών, κέντρων εμφιάλωσης κ.λπ.). Η ικανότητα αποθεματοποίησης υγραερίου λειτουργεί έτσι σε «τεταμένη ροή», πράγμα που συνεπάγεται ότι σε περίοδο κορεσμού, όπως και το χειμώνα, ορισμένοι ανταγωνιστές έχουν μόνον οκτώ ημέρες αποθέματος.
- (294) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina εξήγησε ότι η αλυσίδα διανομής υγραερίου είναι ανοικτή και ρευστή και ότι η συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει σε καμία αξιοσημείωτη μεταβολή. Όσον αφορά τα κέντρα εμφιάλωσης, η TotalFina επισημαίνει ότι η αμυδρή διαφορά μεταξύ του κόστους μαζικής μεταφοράς και του κόστους μεταφοράς εμφιαλωμένου υγραερίου ευνοεί έτσι μια στρατηγική που βασίζεται στον περιορισμό του αριθμού των κέντρων εμφιάλωσης και στην αύξηση της διανυόμενης απόστασης. Συνεπεία αυτού, οι επιχειρήσεις δεν θα έχουν πλέον ανάγκη να διαθέτουν πολλαπλά κέντρα εμφιάλωσης ούτε να συνάπτουν συμφωνίες ανταλλαγών με άλλους διανομείς. Ωστόσο, ο ισχυρισμός αυτός προϋποθέτει πρόσβαση, εκ μέρους των άλλων επιχειρήσεων, στην αγορά εισαγωγών, καθώς και στις αποθήκες που τους αναλογούν, και δεν λαμβάνει υπόψη τον έλεγχο που θα ασκεί η TotalFina/Elf σε ορισμένες από τις ζωτικής σημασίας αποθήκες που θα ισοδυναμεί με στραγγαλισμό των ανταγωνιστών.
- (295) Εξάλλου, η TotalFina σημειώνει ότι οι επιδόσεις των λοιπών ανταγωνιστών μαρτυρούν την ικανότητά τους να αποκτούν και να διατηρούν τις ανταγωνιστικές τους θέσεις όσον αφορά την πλήρωση φιαλών υγραερίου. Ωστόσο, το επιχείρημα αυτό δεν λαμβάνει υπόψη το παιχνίδι ανταγωνισμού μεταξύ της Totalgaz και της Elf Antargaz πριν από τη συγκέντρωση, πράγμα που επέτρεψε σε άλλους ανταγωνιστές να επιδείξουν θέσεις αγοράς που πλησίαζαν σχεδόν εκείνες της Total και της Elf (για παράδειγμα Primagaz), ή ακόμη και τις υπερέβαιναν (για παράδειγμα Butagaz). Το ίδιο ισχύει με την παρουσία της νέας επιχείρησης στις κοινοτικές αποθήκες (π.χ. συμμετοχή με έναν τρίτο στο ίδιο κέντρο εμφιάλωσης). Φαίνεται ωστόσο ότι τα κίνητρα της TotalFina/Elf έναντι των ανταγωνιστών θα τροποποιηθούν εντελώς με τη συγχώνευση. Έτσι, η TotalFina/Elf θα αποκτήσει πλήρη αυτονομία εφοδιασμού σε υγραέριο σε σχέση με τους ανταγωνιστές της, ενώ οι τελευταίοι θα παραμείνουν εξαρτημένοι από τη νέα επιχείρηση εάν θέλουν να είναι σε θέση να καλύπτουν ολόκληρη την επικράτεια. Εξάλλου, η TotalFina/Elf έχει διαφορετικά κίνητρα από τους ανταγωνιστές της λόγω του χαρακτήρα της ως κάθετα ενταγμένος πετρελαϊκός όμιλος. Όλοι οι ανταγωνιστές στην αγορά υγραερίου είναι επιχειρήσεις «ενός προϊόντος» (δηλαδή ασχολούνται αποκλειστικά με τη διανομή υγραερίου). Οι άλλοι ανταγωνιστές έχουν είτε αποκλειστικές συμβάσεις προμήθειας με τις πετρελαιοβιομηχανίες ([...], η Butagaz με [...]) είτε ασκούν πολιτικές από κοινού αγοράς εισαγόμενων προϊόντων ([...]). Ο κίνδυνος περιθωριοποίησής τους από την TotalFina/Elf στις κοινοτικές αποθήκες στηρίχθηκε στις απαντήσεις τους στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής. Η Επιτροπή δεν μπορεί επομένως να συμπερισθεί τα συμπεράσματα που εξάγει η TotalFina από τη σύγκριση της ανταγωνιστικής κατάστασης των επιχειρήσεων πλήρωσης πριν και μετά τη συγκέντρωση.

- (296) Στο βαθμό που το πετρέλαιο θέρμανσης θα αποτελέσει πηγή δυνητικού ανταγωνισμού έναντι του υγραερίου, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η TotalFina/Elf θα είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός πετρελαίου θέρμανσης στη Γαλλία. Αποκτώντας τον έλεγχο των δύο αυτών εναλλακτικών πηγών ενέργειας, η νέα επιχείρηση θα έχει τη δυνατότητα να ρυθμίζει το παιχνίδι του ανταγωνισμού μεταξύ των εν λόγω πηγών, κατευθύνοντας κυρίως τις σχετικές τιμές. Πρέπει, εξάλλου, να παρατεθούν οι συζητήσεις που πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα στη Γαλλία σχετικά με το μέλλον της Gaz de France (GdF). Ενόψει της απελευθέρωσης του τομέα του αερίου, η γαλλική κυβέρνηση, μέτοχος στην GdF, εξετάζει το άνοιγμα του κεφαλαίου της εταιρείας στην EdF, TotalFina και την Elf⁽²³⁾ (βλέπε Le Monde, Παρασκευή 12 Νοεμβρίου 1999).
- (297) Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η TotalFina δεν μπόρεσε να αποδείξει ότι οι άλλοι ανταγωνιστές θα μπορούσαν να επιβιώσουν παρά την εξάρτησή τους από τη νέα επιχείρηση, όσον αφορά τις ανταλλαγές ή ακόμη περισσότερο τη λογιστική εισαγωγών και αντικατάστασης. Με εξαίρεση την Butagaz, τα ανταγωνιστικά κίνητρα της οποίας μετά τη συγχώνευση αναπτύσσονται στις επόμενες αιτιολογικές σκέψεις, οι λοιποί ανταγωνιστές θα εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τη νέα επιχείρηση. Η Air Liquide λαμβάνει το σύνολο του προϊόντος της από την Elf. Η Vitogaz θα παραμείνει εξαρτημένη από τα μέρη της συγκέντρωσης, κυρίως όσον αφορά τις εισαγωγές. Τέλος, η Primagaz, η οποία εφοδιάζεται από [...], αντιμετωπίζει δυσχέρειες στην εξεύρεση σημείων διέλευσης των εισαγωγών της, κυρίως στο βόρειο τμήμα της Γαλλίας. Η TotalFina επισημαίνει ότι η Primagaz αποτελεί έναν ανταγωνιστή που θα μπορούσε να αντιδράσει σε κάθε περίπτωση αυξημένης ζήτησης υγραερίου. Εφοδιάζεται από την [...], μέσω μακροπρόθεσμων συμβάσεων. Οι εισαγωγικές της εγκαταστάσεις στη Brest, και κατά περίπτωση οι εισαγωγές από το Βέλγιο με προέλευση τα διυλιστήρια της Αμβέρσας, αποτελούν σύμφωνα με την TotalFina επαρκέστατες εναλλακτικές λύσεις διέλευσης του προϊόντος για την άσκηση πραγματικού ανταγωνισμού. Ωστόσο, η έρευνα επιβεβαίωσε ότι η Primagaz δεν θα έχει καμία ευελιξία να αυξήσει τις τοπικές της προμήθειες. Από την πλευρά της, η χωρητικότητα της [...] είναι ήδη κορεσμένη. Εξάλλου, η αποθήκη της Brest μπορεί να δεχθεί μόνο μικρά πλοία και δεν χρησιμεύει για τον εφοδιασμό της Βρετανίας. Το κόστος των εισαγωγών προϊόντος από την Αμβέρσα μπορεί να είναι μεταξύ 20 και 40 % χαμηλότερο. Επομένως, ένας ανταγωνιστής όπως η Primagaz, που θα μπορούσε να αποτελέσει πηγή πραγματικού ανταγωνισμού μετά τη συγχώνευση, θα δει το πεδίο δράσης του να περιορίζεται.
- (298) Ουδείς εκ των ανταγωνιστών θα είναι σε θέση να αντιταχθεί σε περιορισμό των ποσοτήτων ή αύξηση των τιμών εκ μέρους της TotalFina/Elf. Πράγματι, όπως εξηγήθηκε παραπάνω, η Vitogaz και η Air Liquide δεν θα έχουν το περιθώριο ελιγμών έναντι της TotalFina/Elf και επομένως δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι ασκούν ανταγωνιστική πίεση στην TotalFina. Η Repsol είναι μόνον οριακά παρούσα (από την ισπανική υποδομή της) στο νότιο τμήμα της Γαλλίας και σε περίπτωση που επιθυμούσε να επεκτείνει τις πωλήσεις της σε άλλες γεωγραφικές περιοχές θα εξαρτάτο από την TotalFina/Elf. Η Primagaz καλύπτει μόνον εν μέρει τη γαλλική επικράτεια και θα εξαρτάται από την TotalFina/Elf για να εξασφαλίσει την κάλυψη ολόκληρης της επικράτειας. Μόνον η Butagaz θα μπορούσε ενδεχομένως να έχει κάποια αυτονομία έναντι της TotalFina/Elf.
- (299) Είναι αμφίβολο ωστόσο εάν οι επιχειρήσεις αυτές και κυρίως η Butagaz, ακόμη και εάν υποτεθεί ότι ήταν ανεξάρτητες από την TotalFina/Elf, θα είχαν κίνητρο να εναντιωθούν σε αύξηση των τιμών την οποία θα εγκαινιάσει η TotalFina/Elf. Πράγματι, τον χειμώνα η γαλλική αλυσίδα διανομής υγραερίου παρουσιάζει συχνά κορεσμό (80 % της ετήσιας κατανάλωσης). Επιπλέον, είναι πολύ υψηλοί οι φραγμοί για τυχόν επέκταση.
- (300) Επομένως, οι ανταγωνιστές της TotalFina/Elf δεν θα μπορούσαν να αυξήσουν σημαντικά τις πωλήσεις τους χωρίς να ακολουθήσουν την αύξηση των τιμών που έχει εγκαινιάσει η TotalFina/Elf και ως εκ τούτου έχουν κάθε συμφέρον να ακολουθήσουν την αύξηση των τιμών. Ένας από τους μεγάλους ανταγωνιστές απάντησε ότι, σε περίπτωση αύξησης της τιμής πώλησης υγραερίου από τα μέρη που μετέχουν στη συγκέντρωση, δεν θα ήταν σε θέση να ικανοποιήσει τη ζήτηση η οποία θα στρεφόταν προς αυτόν από το τμήμα «μεσαίας και μεγάλης χύδην κατανάλωσης», ενώ θα μπορούσε να αυξήσει την ικανότητά τους μόνο κατά 5 % στον τομέα του εμφιαλωμένου υγραερίου και της «μικρής χύδην κατανάλωσης». Οι περιορισμοί αυτοί θα υπήρχαν στο επίπεδο της διαθεσιμότητας των προϊόντων που συνδέεται με τα σημεία εφοδιασμού που ελέγχουν τα μέρη που μετέχουν στη συγκέντρωση, ιδίως την εισαγωγική αποθήκη Norgal, που για τον εν λόγω ανταγωνιστή αντιπροσωπεύει τη μοναδική δυνατότητα εισαγωγής για το βόρειο τμήμα της Γαλλίας. Ένας άλλος ανταγωνιστής μεγάλου μεγέθους επιβεβαίωσε ότι θα μπορούσε να αντιμετωπίσει με συνέπεια τη ζήτηση η οποία θα άλλαζε κατεύθυνση μετά την αύξηση των τιμών στη νέα επιχείρηση. Κάθε παρατενόμενη ζήτηση, ωστόσο, θα απαιτούσε σημαντικές επενδύσεις σε υλικό (φιάλες), σε εξοπλισμό (ικανότητα αποθεματοποίησης) και σε λογιστική (μεταφορικά οχήματα). Ενδεικτικά αναφέρεται ότι, προκειμένου να αυξήσουν την ικανότητα αποθεματοποίησης, οι ανταγωνιστές θα έπρεπε να εξοπλισθούν με χώρο τοποθέτησης χύδην ποσοτήτων (κόστος: [...] FRF ανά 100 τόνους αποθεματοποίησης· διάρκεια κατασκευής δύο έως πέντε έτη) και συμπληρωματικά σημεία εισαγωγής (κόστος: [...] FRF για μια αποθήκη 6 000 τόνων· διάρκεια κατασκευής δύο έως πέντε έτη).

(23) Αποσπάσματα από άρθρο της καθημερινής εφημερίδας Le Monde: «[Η GdF] πρέπει να αναπτυχθεί ταυτόχρονα προς την πλευρά της παραγωγής, συμμετέχοντας στην ανάπτυξη των κοιτασμάτων υδρογονανθράκων, και προς την πλευρά της κατανάλωσης, ώστε να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των πελατών. Υπό το πρίσμα αυτό, η αρχή ανοίγματος του κεφαλαίου στην TotalFina/Elf και στην EDF (Le Monde της 29ης Οκτωβρίου) έχει σταματήσει (...) με την απόκτηση του ελέγχου της Elf, η TotalFina, όπως οι μεγάλοι ανταγωνιστές της, θα εδραιωθεί σημαντικά στη διανομή αερίου. Η Elf διαθέτει ένα δίκτυο διοχέτευσης στα νοτιοδυτικά, το οποίο ξεκινάει από το κοιτάσμα του Lacq. Ο νέος όμιλος καθίσταται πράγματι απαραίτητος εταίρος για την GdF».

(301) Η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης την οποία θα κατέχει η TotalFina/Elf στην αγορά υγραερίου ή στις αγορές συσκευασμένου υγραερίου, υγραερίου σε οικιακές δεξαμενές και επαγγελματικού υγραερίου.

8. ΑΛΛΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

(302) Η κοινοποιηθείσα πράξη οδηγεί σε συνδυασμούς δραστηριοτήτων σε πολλές άλλες αγορές πετρελαιοειδών και χημικών προϊόντων. Στη διάρκεια της διαδικασίας, η Επιτροπή έλαβε δύο καταγγελίες από πελάτες της TotalFina ή της Elf που αφορούσαν τις αγορές θείου και αιθυλενίου αντίστοιχα. Για τους λόγους που αναφέρονται παρακάτω, η έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή επέτρεψε τη συναγωγή του συμπεράσματος ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης σε καμία από τις δύο αυτές αγορές.

8.1. Αγορά θείου

(303) Το θείο παράγεται είτε μέσω διύλισης του αργού πετρελαίου (είναι υποπροϊόν της διεργασίας διύλισης) ή από καθαρισμό του φυσικού αερίου που εξάγεται από κοιτάσματα.

(304) Ο καταγγέλλων υποστηρίζει ότι η TotalFina/Elf θα αποκτούσε δεσπόζουσα θέση σε μια αγορά πώλησης θείου που εκτείνεται στο νότιο τμήμα της Γαλλίας. Πράγματι, θα ήταν δαπανηρή η μεταφορά του θείου λόγω της ανάγκης διατήρησής του σε ρευστή μορφή.

(305) Δεν μπορεί να γίνει δεκτός ο ορισμός που προτείνει ο καταγγέλλων, ο οποίος περιορίζει την έκταση της γεωγραφικής αγοράς στο νότιο τμήμα της Γαλλίας. Η έρευνα την οποία διενήργησε η Επιτροπή στην αγορά κατέδειξε ότι το θείο μεταφέρεται συχνά σε μεγάλες αποστάσεις, σε υγρή ή στερεά μορφή, ότι υπάρχει σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στη Γαλλία και σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όπως η Γερμανία, και ότι είναι σημαντικά τα ρεύματα ανταλλαγών τόσο σε επίπεδο κρατών μελών όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο. Για όλους αυτούς τους λόγους, κρίνεται ότι η οικεία γεωγραφική αγορά εκτείνεται τουλάχιστον εντός της Ευρώπης. Σε μια τέτοια αγορά το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της TotalFina/Elf θα είναι της τάξης του [10-20 %].

(306) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή εκτιμά ότι η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά πώλησης θείου.

8.2. Αγορά αιθυλενίου

(307) Το αιθυλένιο είναι ένα βασικό χημικό προϊόν το οποίο ανήκει στην ομάδα των ολεφινών, που περιλαμβάνει το αιθυλένιο, το προπυλένιο, το βουταδιένιο. Στη δυτική

Ευρώπη, το αιθυλένιο παράγεται κατά κύριο λόγο από τη νάφθα (που προέρχεται με τη σειρά της από τη διεργασία διύλισης του αργού πετρελαίου στις εγκαταστάσεις ατμοπυρόλυσης). Το αιθυλένιο χρησιμοποιείται κυρίως για την παραγωγή πολυαιθυλενίου ή PVC και ως πρώτη ύλη δεν μπορεί να αντικατασταθεί από κανένα άλλο προϊόν. Το αιθυλένιο αποτελεί χωριστή αγορά προϊόντων όπως απεφάνθη η Επιτροπή κατά την έκδοση σχετικής απόφασης⁽²⁴⁾.

(308) Σύμφωνα με τον καταγγέλλοντα, η Elf κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά πώλησης αιθυλενίου στη Γαλλία και η εν λόγω δεσπόζουσα θέση θα ενισχυθεί με την προσθήκη των δραστηριοτήτων της TotalFina στους τομείς της παραγωγής πολυαιθυλενίου [...].

(309) Αντιθέτως, η TotalFina υποστηρίζει ότι υπάρχει αγορά προϊόντος αιθυλενίου, αλλά ότι η γεωγραφική της έκταση έχει ευρωπαϊκή διάσταση.

(310) Αντίθετα με την άποψη που υποστηρίζει η TotalFina, υπάρχουν πολλά στοιχεία που οδηγούν σε ορισμό της γεωγραφικής αγοράς που περιορίζεται στη Γαλλία. Το αιθυλένιο είναι ένα αέριο που δύσκολα μεταφέρεται λόγω του εύφλεκτου χαρακτήρα του. Για τη μείωση των εξόδων μεταφοράς, καθώς και των δυσχερειών διανομής, τα κέντρα παραγωγής πολυαιθυλενίου και PVC βρίσκονται κατά κανόνα κοντά σε ατμοπυρολυτήρια που παράγουν αιθυλένιο. Όσον αφορά τις μεγάλες αποστάσεις, το αιθυλένιο μεταφέρεται σε συνδυασμένη μορφή μέσω δικτύου διοχέτευσης ή σε υγρή μορφή με ειδικευμένα κατεψυγμένα σκάφη. Οι μεταφορές αυτές απαιτούν ωστόσο αξιοσημείωτες επενδύσεις σε εξοπλισμό διανομής, καθώς και δικτύων διοχέτευσης και ναυτιλιακών σταθμών, που συνδέονται μέσω αγωγού με μία ή συχνότερα, πολλές μονάδες παραγωγής πολυαιθυλενίου ή PVC.

(311) Παρότι τα κατεψυγμένα πλοία καθίστανται έτσι εναλλακτική πηγή εφοδιασμού, οι θαλάσσιες εισαγωγές απαιτούν λιμενικό εξοπλισμό. Το κόστος θαλάσσιας μεταφοράς αντιπροσωπεύει επιπλέον κόστος [...] στο οποίο πρέπει να προστεθούν οι διάφορες δαπάνες διαμετακόμισης στα τερματικά και τους αγωγούς [...]. Συνολικά, μια εισαγωγή από την περιοχή της Μεσογείου αντιπροσωπεύει επιπλέον κόστος της τάξης του [...] σε σχέση με παραγωγή που πραγματοποιείται στη Γαλλία⁽²⁵⁾.

(312) Λόγω του εύφλεκτου χαρακτήρα του αιθυλενίου δεν είναι ούτε αποδοτική ούτε εφικτή η πραγματοποίηση επίγειας μεταφοράς του προϊόντος οδικώς ή σιδηροδρομικώς. Πρακτικά είναι αδύνατη η μεταβίβαση σημαντικών ποσοτήτων αιθυλενίου από ένα σημείο παραγωγής σε ένα σημείο κατανάλωσης το οποίο βρίσκεται εντός της γης, αν τα δύο αυτά σημεία δεν συνδέονται με το ίδιο δίκτυο αγωγών.

⁽²⁴⁾ Υπόθεση IV/M. 708 — Exxon/DSM, IV/M. 361 — Nesté/Statoil, IV/M. 550 Union Carbide/Enichem.

⁽²⁵⁾ [...].

- (313) Στη Γαλλία, ένα δίκτυο αγωγών (Pipeline éthyène Sud-Est) συνδέει τη Μεσόγειο και τις μονάδες παραγωγής Lavéra (ατμοπυρολυτήριο Elf Atochem/BP) και Berre (ατμοπυρολυτήριο Shell/BASF) μέσω του Saint Auban και του Feyzin (ατμοπυρολυτήριο Elf Atochem/Solvay) έως το Tavaux (εργοστάσιο PVC της BASF/Solvay). Ο εν λόγω αγωγός εξυπηρετεί τα εργοστάσια παραγωγών αιθυλενίου της Lavéra (BP Amoco και Elf Atochem), SCVF (Shell/Elf Atochem), SPF (Elenac), Berre (Elenac/Montell), Saint Auban (Elf Atochem), Pont de Claix (Elf Atochem/RP), Jarric (Elf Atochem), Balan (Elf Atochem). Άλλοι αγωγοί συνδέουν ορισμένα απομονωμένα ατμοπυρολυτήρια με συνεπείς χρήστες. Κανένα γάλλος παραγωγός αιθυλενίου δεν είναι σε θέση να μεταβιβάσει το προϊόν αυτό στους καταναλωτές αιθυλενίου που βρίσκονται εντός της γαλλικής επικράτειας με άλλο τρόπο παρά μόνον μέσω του προαναφερθέντος δικτύου αγωγών, και το εν λόγω δίκτυο αγωγών εκτείνεται μόνον εντός της Γαλλίας. Ομοίως, οι γάλλοι παραγωγοί αιθυλενίου δεν είναι σε θέση να μεταφέρουν το προϊόν εκτός Γαλλίας, παρά μόνον εάν το εξαγάγουν μέσω της θαλάσσιας οδού σε περιορισμένες ποσότητες, λαμβανομένης υπόψη κυρίως της χωρητικότητας των τερματικών σταθμών.
- (314) Επομένως, συνάγεται ότι η γεωγραφική αγορά προμήθειας αιθυλενίου εκτείνεται το πολύ σε ολόκληρη την περιοχή που μπορεί να εφοδιασθεί μέσω ενός δικτύου αγωγών.
- (315) Στη γαλλική αγορά αιθυλενίου, η Elf κατέχει μερίδιο αγοράς που υπερβαίνει το [50-60 %], είτε αυτό υπολογισθεί βάσει της παραγωγής είτε βάσει της διαθέσιμης ικανότητας για την πώληση στην αγορά. Ομοίως, η Elf έχει ισχυρή παρουσία στο επίπεδο των εισαγωγικών αποθηκών και της αποθεματοποίησης (η Elf Atochem ελέγχει από κοινού με την BP Amoco τον τερματικό σταθμό της Lavera που είναι η μόνη δυνατότητα θαλάσσιας πρόσβασης στο δίκτυο διοχέτευσης που καλύπτει το νότιο τμήμα της Γαλλίας) και ελέγχει τη μεταφορά αιθυλενίου μέσω αγωγού. Η Elf κατέχει το σύνολο νοτιοανατολικού δικτύου αγωγών αιθυλενίου (Lavéra — Berre, Berre — Saint Auban, Saint Auban — Pt. de Claix, Pt. de Claix — Saint Pierre de Chandieux) και τροφοδοτεί την εν λόγω περιοχή. Η Elf κατέχει επίσης το μεγαλύτερο μέρος [...] του αγωγού ETEL που συνδέει το ατμοπυρολυτήριο του Feyzin στο Balan και το Tavaux (εργοστάσιο PVC του Solvay). Τέλος, [...] Δεδομένης της αδιαμφισβήτητης θέσης της Elf στην αγορά αιθυλενίου ταυτόχρονα ως παραγωγού και κατόχου της υποδομής μεταφοράς, συνάγεται ότι η Elf κατέχει δεσπόζουσα θέση στην εν λόγω αγορά.
- (316) Ο συνδυασμός των δραστηριοτήτων της TotalFina και της Elf στον τομέα του πολυαιθυλενίου και του PVC δεν θα οδηγήσει σε ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσης της Elf. Η TotalFina δραστηριοποιείται στην Ευρώπη στον τομέα παραγωγής αιθυλενίου μόνο με μια μονάδα παραγωγής που βρίσκεται στο Βέλγιο. Η εταιρεία αυτή έχει εξάλλου δραστηριότητες παραγωγής πολυαιθυλενίου υψηλής πυκνότητας που της αποφέρουν ευρωπαϊκό μερίδιο αγοράς της τάξης του [5-15 %]. Ωστόσο, η Elf διαθέτει ήδη ισχυρή παρουσία στις αγορές PVC [5-15 %] και PEHD [0-10 %], καθώς και άλλων πολυαιθυλενίων [0-10 %]. Τίποτα επομένως δεν φανερώνει ότι η προσθήκη των δραστηριοτήτων της TotalFina θα μπορούσε να μεταβάλει θεμελιακά τα συμφέροντα της Elf εις βάρος των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στις αγορές στα επόμενα στάδια σε σχέση με την πώληση αιθυλενίου.
- (317) [...].
- (318) Για τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή εκτιμά ότι η κοινοποιηθείσα πράξη δεν οδηγεί στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά πώλησης αιθυλενίου στη Γαλλία.

VI. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΚΟΙΝΟΠΟΙΟΥΝΤΟΣ ΜΕΡΟΥΣ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

- (319) Στις 19 Ιανουαρίου 2000, το κοινοποιούν μέρος παρέσχε ορισμένες δεσμεύσεις για να εξαλείψει τα προβλήματα ανταγωνισμού που είχε επισημάνει η Επιτροπή στην κοινοποίηση αιτιάσεων της 26ης Νοεμβρίου 1999. Στις 28 Ιανουαρίου 2000, το κοινοποιούν μέρος υπέβαλε τροποποιημένες δεσμεύσεις, λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα της δοκιμής αγοράς και ορισμένες προσαρμογές που ζήτησε η Επιτροπή. Στις 31 Ιανουαρίου 2000, οι υπηρεσίες της Επιτροπής ανακοίνωσαν την αρνητική τους αντίδραση έναντι των προσαρμογών των δεσμεύσεων σχετικά με τις δραστηριότητες στον τομέα του υγραερίου (GPL). Την ίδια ημέρα το κοινοποιούν μέρος πρότεινε την πώληση των δραστηριοτήτων υγραερίου του ομίλου Elf. Η νέα πρόταση αποτελεί συνέπεια της αρνητικής δοκιμής αγοράς επί των προτάσεων τις οποίες οι υπηρεσίες της Επιτροπής είχαν εκ πρώτης όψεως θεωρήσει επαρκείς για να υποβληθούν σε παρόμοια δοκιμή. Την επόμενη εργάσιμη η Επιτροπή παρέλαβε το αποτέλεσμα της δοκιμής αγοράς. Η πρόταση θέτει σαφώς τέλος στα προβλήματα ανταγωνισμού που επισημάνθηκαν στην εν λόγω αγορά. Για τον ίδιο ακριβώς λόγο, μπόρεσε να πραγματοποιηθεί σε σύντομο διάστημα η διαβούλευση με τα κράτη μέλη στο πλαίσιο της συμβουλευτικής επιτροπής. Υφίστανται επομένως εξαιρετικές περιστάσεις κατά την έννοια του άρθρου 18 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/98 που δικαιολογούν την κατάθεση αυτής της νέας πρότασης μετά το πέρας της τριμήνιας προθεσμίας που προβλέπεται.

- (320) Οι δεσμεύσεις συνοψίζονται και αξιολογούνται στις αιτιολογικές σκέψεις που ακολουθούν, σύμφωνα με τη σειρά των οικείων αγορών στις οποίες απέστειλε αιτιάσεις η Επιτροπή, σειρά η οποία ακολουθείται επίσης και στο τμήμα της παρούσας απόφασης που αφορά την ανταγωνιστική αξιολόγηση. Το κείμενο των δεσμεύσεων επισυνάπτεται στην παρούσα απόφαση και αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της.

1. ΕΚΤΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ, ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΚΑΙ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ-ΓΩΓΟΙ

1.1. Περιγραφή

(321) Η TotalFina δεσμεύεται να εκχωρήσει τα ακόλουθα στοιχεία ενεργητικού ή δραστηριότητες στον τομέα των εισαγωγικών αποθηκών και των αποθηκών σύνδεσης:

- τη συνδυασμένη συμμετοχή της TotalFina και της Elf (της τάξης του 38,72 %) στο κεφάλαιο της CPA,
- ολόκληρη τη συμμετοχή ύψους 49 % που κατέχει η Elf στην SFDM, η οποία καθίσταται έτσι ανεξάρτητη από την TotalFina/Elf,
- ολόκληρη τη συμμετοχή ύψους 50 % που κατέχει η Elf στην εταιρεία CIM. Η CIM καθίσταται έτσι ανεξάρτητη από τη συνδυασμένη επιχείρηση,
- ολόκληρη τη συμμετοχή ύψους 25,7 % που κατέχει η Elf στην εταιρεία DP Fos. Η TotalFina/Elf χάνει τον έλεγχο της DP Fos και διατηρεί, μια άνευ ελέγχου συμμετοχή, ύψους 25,7 % και τρεις διοικητικές θέσεις έναντι των έξι που κατείχε προηγουμένως,
- την εισαγωγική αποθήκη του Port-la-Nouvelle (TotalFina, νότια περιφέρεια),
- συμμετοχή ύψους 51 % στην εισαγωγική αποθήκη του Lorient όπου η συνδυασμένη επιχείρηση θα διατηρήσει δύο διοικητικές θέσεις έναντι των τεσσάρων που κατείχε μέχρι σήμερα (TotalFina, μεγάλη δυτική-κεντρική περιφέρεια),
- την αποθήκη σύνδεσης της Nanterre στο σύνολό της (TotalFina, περιφέρεια Νορμανδίας-περιφέρεια του Παρισιού),
- συμμετοχή ύψους 8,76 % που κατέχει η Elf στην αποθήκη σύνδεσης EPL στη Λυών (Ροδανός-Άλπεις), όπου η συνδυασμένη επιχείρηση θα διατηρήσει πέντε διοικητικές θέσεις έναντι των έξι που κατείχε μέχρι σήμερα,
- συμμετοχή ύψους 6,54 % στην εταιρεία διαχείρισης της αποθήκης SES στο Στρασβούργο, στην οποία η TotalFina/Elf δεν θα έχει πλέον συμμετοχή,
- εξάλλου, η TotalFina δεσμεύεται να ανοίξει την πρόσβαση στον πετρελαιοαγωγό ODC για τις τρίτες αποθήκες στο Στρασβούργο (ανατολική περιφέρεια).

(322) Η TotalFina δεσμεύεται να εκχωρήσει τα ακόλουθα στοιχεία ενεργητικού ή δραστηριότητας στον τομέα των πετρελαιοαγωγών:

- το σύνολο της συμμετοχής ύψους 26,6 % που κατείχε η Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας Traripil. Η TotalFina/Elf θα διατηρήσει άνευ ελέγχου συμμετοχή ύψους 34,5 % στον Traripil και τέσσερις διοικητικές θέσεις έναντι έξι που κατείχε μέχρι σήμερα,
- ολόκληρη τη συμμετοχή ύψους 49 % που κατείχε η Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας SFDM, εταιρείας εκμετάλλευσης του πετρελαιοαγωγού DMM. Η εταιρεία SFDM καθίσταται αυτόνομη σε σχέση με τη νέα επιχείρηση,

— το σύνολο της συμμετοχής ύψους 14,1 % που κατείχε η Elf και συμμετοχή 3,5 % που κατείχε η TotalFina στο κεφάλαιο της εταιρείας SPMR. Η TotalFina/Elf θα διατηρήσει άνευ ελέγχου συμμετοχή ύψους 29 % στην SPMR και τρεις διοικητικές θέσεις έναντι πέντε που κατείχε μέχρι σήμερα.

1.2. Ανάλυση

(323) Όσον αφορά την αγορά εκτός δικτύου, οι εκχωρήσεις που προτείνει η TotalFina αφαιρούν από τον έλεγχο της TotalFina/Elf συνολικά ή εν μέρει ικανότητες σε εισαγωγικές αποθήκες και αποθήκες σύνδεσης σε καθμία από τις έξι περιφέρειες που προσδιορίζονται στην απόφαση. Έτσι, οι ποσότητες που καθίστανται ανεξάρτητες από την TotalFina/Elf αρκούν να διασφαλίσουν εφοδιασμούς σε διυλισμένα προϊόντα εναλλακτικά εκείνων που κατέχει η TotalFina/Elf ή οι άλλες βιομηχανίες διύλισης. Ομοίως, οι προτεινόμενες δεσμεύσεις επιτρέπουν την εξάλειψη του ελέγχου που θα ασκούσε η νέα επιχείρηση στους πετρελαιοαγωγούς οι οποίοι αποτελούν αγχόνες για τον εφοδιασμό καθεμιάς από τις εξεταζόμενες περιφέρειες. Έτσι, η προσφορά διυλισμένων προϊόντων στην αγορά εκτός δικτύου εκ μέρους της TotalFina/Elf και γενικότερα των βιομηχανικών διύλισης θα καταστεί αμφισβητήσιμη μέσω της έκκλησης για εισαγωγές, έτσι ώστε οι διατηρούμενες αγορές να έχουν εθνική ή περιφερειακή διάσταση.

(324) Στην νότια περιφέρεια, η πώληση της εισαγωγικής αποθήκης του Port-la-Nouvelle επιτρέπει να ανοιχθεί εκ νέου σε εισαγωγές ανεξάρτητες από την TotalFina/Elf το δυτικό τμήμα του γαλλικού μεσογειακού περιβάλλου. Η απώλεια του ελέγχου και της εισαγωγικής αποθήκης της DP Fos είναι ζωτικής σημασίας, διότι, εκτός από τη στρατηγική της θέση όσον αφορά τον εφοδιασμό του νοτιανατολικού τμήματος της Γαλλίας, χειρίζεται την πρόσβαση εισαγόμενων προϊόντων στον πετρελαιοαγωγό SPMR που ακολουθεί το διάδρομο του Ροδανού μέχρι τη Λυών. Τα δύο αυτά μέτρα πρέπει να επιτρέψουν στη ζήτηση εκτός δικτύου να αποκτήσει εκ νέου τη δυνατότητα να εφοδιάζεται μέσω εισαγωγών ανεξάρτητα της TotalFina/Elf και άλλων γαλλικών βιομηχανιών διύλισης.

(325) Στην περιφέρεια Ροδανού-Άλπων-Auvergne-Bουργουνδίας, η TotalFina απελευθερώνει χωρητικότητα στην αποθήκη EP Λυών. Η εκχώρηση των δραστηριοτήτων στην CPA θα έχει ως συνέπεια την απώλεια κάθε επιρροής στην αποθήκη σύνδεσης του Saint Priest. Η πώληση της συμμετοχής των πετρελαιοαγωγών SPMR μέχρι ποσοστό 29 % επιτρέπει την εξάλειψη για την TotalFina/Elf, κάθε δυνατότητας άσκησης ελέγχου στον εν λόγω πετρελαιοαγωγό, ακόμη και αν συνενωθεί με έναν μέτοχο που κατέχει ισχνή συμμετοχή. Στην πραγματικότητα, οι αποφάσεις στον εν λόγω πετρελαιοαγωγό λαμβάνονται με πλειοψηφία δύο τρίτων. Η ζήτηση στην αγορά εκτός δικτύου θα επιτρέψει συνεπώς την πλήρη άσκηση ανταγωνισμού μεταξύ των βιομηχανιών διύλισης, καθώς και ανάμεσα στις βιομηχανίες και τις εισαγωγές.

- (326) Στην ανατολική περιφέρεια, η TotalFina/Elf χάνει κάθε έλεγχο στον πετρελαιοαγωγό DMM και μια αποθήκη σύνδεσης που είναι συνδεδεμένη μαζί της και προσφέρει ανεξάρτητη σύνδεση στον πετρελαιοαγωγό ODC για τρεις εισαγωγικές αποθήκες του Στρασβούργου. Εν πάση περιπτώσει, η νέα επιχείρηση θα εκχωρήσει (βλέπε αιτιολογική σκέψη 327 παρακάτω), τη συμμετοχή της στην CPA (38,8 %), εταιρεία που ελέγχει επίσης την εισαγωγική αποθήκη SES στο Στρασβούργο. Όσον αφορά την εν λόγω αποθήκη, η εκχώρηση αυτή θα έχει το αυτόματο αποτέλεσμα να μειώσει αισθητά την επιρροή της. Η TotalFina πρότεινε επίσης να παραιτηθεί από την άμεση συμμετοχή της που ανέρχεται στο 6,54 % της SES, η οποία, μετά την εκχώρηση των μεριδίων στην CPA, θα αποτελούσε υπολειμματική συμμετοχή. Με τα μέτρα αυτά, η TotalFina/Elf χάνει τον έλεγχο που μπορούσε να ασκεί στις πηγές εφοδιασμού και απελευθερώνει ικανότητα των αποθηκών σύνδεσης που θα πρέπει να επιτρέπει στη ζήτηση να εφοδιάζεται αυτόνομα από την προσφορά των βιομηχανιών διύλισης.
- (327) Στην βόρεια περιφέρεια, όπου η TotalFina/Elf ελέγχει τη μοναδική υπάρχουσα βιομηχανία διύλισης, η συνδυασμένη επιχείρηση χάνει τον έλεγχο επί του πετρελαιοαγωγού DMM, καθώς και μια αποθήκη σύνδεσης που συνδέεται με αυτόν. Η πώληση των συμμετοχών στη CPA επιτρέπει την κατάργηση των δικαιωμάτων της νέας επιχείρησης για προαγορά των ικανοτήτων αποθεματοποίησης στην εισαγωγική αποθήκη που βρίσκεται στη Dunkerque. Οδηγεί επίσης στην εξάλειψη κάθε ενδεχόμενης επιρροής στη διαχείριση της CPA στην εν λόγω αποθήκη. Οι δεσμεύσεις επιτρέπουν συνεπώς την προσφυγή σε εφοδιασμούς αυτόνομους από την TotalFina/Elf, καθώς και την αποκατάσταση πραγματικού ανταγωνισμού.
- (328) Στη δυτική και κεντρική περιφέρεια, η TotalFina προτείνει να εκχωρήσει το 51 % μιας εισαγωγικής αποθήκης που βρίσκεται στο Lorient στη Βρετανία και να εγκαταλείψει τον έλεγχο που ασκεί στην εισαγωγική αποθήκη της Donges (περιφέρεια της Nantes), καθώς και του πετρελαιοαγωγού DMM που συνδέεται με αυτήν. Η TotalFina/Elf θα κατέχει το μοναδικό διυλιστήριο της περιφέρειας (στην Donges), αλλά δεν θα ελέγχει τις εναλλακτικές πηγές εφοδιασμού. Με τον τρόπο αυτόν θα αποκατασταθούν οι όροι πραγματικού ανταγωνισμού.
- (329) Στην περιοχή της Νορμανδίας-περιφέρεια του Παρισιού, η TotalFina θα εγκαταλείψει κάθε έλεγχο επί της εισαγωγικής αποθήκης CIM στην Havre, καθώς και μέσω της εκχώρησης της συμμετοχής στην CPA, τα δικαιώματα αγοράς που διαθέτει επί των ικανοτήτων αποθεματοποίησης της εισαγωγικής αποθήκης της Rouen. Η εν λόγω εκχώρηση οδηγεί επίσης στην εξάλειψη κάθε πιθανής επιρροής στη διαχείριση της CPA στην εν λόγω αποθήκη. Εξάλλου, η TotalFina/Elf χάνει τον έλεγχο του συστήματος πετρελαιοαγωγών Traripil. Επίσης, η TotalFina δεσμεύεται να πωλήσει μια αποθήκη σύνδεσης που βρίσκεται στο βόρειο τμήμα της περιφέρειας του Παρισιού, ενώ οι δεσμεύσεις για πώληση των συμμετοχών της στις CIM και SFDM θα οδηγήσουν σε απώλεια του ελέγχου σε τρεις αποθήκες σύνδεσης (CIM Coignière, CIM Grigny και SFDM La Ferté Alais) που βρίσκονται στα νότια της περιφέρειας του Παρισιού. Οι εν λόγω εκχωρήσεις θα επιτρέψουν στους πελάτες εκτός δικτύου να εφοδιά-
- ζονται χωρίς εξάρτηση από την TotalFina/Elf ή τις λοιπές βιομηχανίες διύλισης και εξασφαλίζουν τη διατήρηση αποθηκών σύνδεσης που θα είναι ανοικτές και δεν θα ελέγχονται από τη νέα επιχείρηση.
- (330) Οι παραιτήσεις από θέσεις του διοικητικού συμβουλίου που προβλέπουν οι δεσμεύσεις, με εξαίρεση τη θέση που απελευθερώνεται στην EPL (Λυών), απορρέουν από δεσμεύσεις που αφορούν την πώληση του συνόλου των συμμετοχών σε μια δεδομένη επιχείρηση (όπως για παράδειγμα στην CPA) ή την απώλεια ελέγχου (όπως για παράδειγμα στην SPMR, την Traripil, την CIM, την SFDM, την Lorient και την DP Fos). Η πώληση συμμετοχής στην EPL συνοδεύεται από την επακόλουθη απώλεια κάποιας ικανότητας αποθεματοποίησης, αλλά όχι από απώλεια ελέγχου στην αποθήκη. Η δέσμευση για απώλεια μιας θέσης στο διοικητικό συμβούλιο δεν αφαιρεί από την TotalFina/Elf τον έλεγχο της αποθήκης, αφού η επιχείρηση θα διατηρήσει την πλειοψηφία στη γενική συνέλευση. Η Επιτροπή επισημαίνει επομένως την πρόθεση της TotalFina/Elf να εγκαταλείψει μια θέση στο διοικητικό συμβούλιο της EPL, χωρίς αυτό να καθίσταται προϋπόθεση για την κήρυξη συμβατότητας με την κοινή αγορά.
- (331) Όσον αφορά τις αγορές που αφορούν τη διάθεση χωρητικότητας των εισαγωγικών αποθηκών που συνδέονται με μαζικά μέσα μεταφοράς, οι δεσμεύσεις που ανέλαβε η TotalFina εξαλείφουν πλήρως τις επικαλύψεις δραστηριοτήτων, ενώ θα επιτρέψουν την αποκατάσταση του πραγματικού ανταγωνισμού.
- (332) Όσον αφορά τις αγορές μεταφοράς προϊόντων διύλισης μέσω πετρελαιοαγωγών, οι προτεινόμενες δεσμεύσεις καταργούν εντελώς τις επικαλύψεις δραστηριοτήτων με την πώληση της συμμετοχής της Elf στον SFDM, της συμμετοχής της Elf στην εταιρεία Traripil, καθώς και της συμμετοχής της Elf και μέρους της συμμετοχής της TotalFina στην SPMR. Τα μέτρα αυτά θα επιτρέψουν την αποκατάσταση πραγματικού ανταγωνισμού.
- (333) Η δοκιμασία της αγοράς που διεξήγαγε η Επιτροπή επιβεβαίωσε το γεγονός ότι τα προτεινόμενα μέτρα θα οδηγήσουν στην αποκατάσταση πραγματικού και διαρκούς ανταγωνισμού στις αγορές εκτός δικτύου, στη διάθεση ικανοτήτων αποθεματοποίησης στις εισαγωγικές αποθήκες που συνδέονται με μαζικά μέσα μεταφοράς και στη μεταφορά προϊόντων διύλισης μέσω πετρελαιοαγωγών. Ορισμένοι τρίτοι που ρωτήθηκαν επικαλέστηκαν τη σημασία των δικαιωμάτων αποθεματοποίησης που κατέχουν η TotalFina και η Elf σε ορισμένες περιορισμένες γεωγραφικές ζώνες, κυρίως για το πετρέλαιο θέρμανσης σε ορισμένα τμήματα της Βρετανίας, καθώς και το γεγονός ότι οι υποβληθείσες δεσμεύσεις δεν θα έχουν κανένα αποτέλεσμα στις θέσεις αυτές. Ωστόσο, τα προτεινόμενα μέτρα απελευθερώνουν επαρκείς ικανότητες αποθεματοποίησης όσον αφορά εισαγωγικές αποθήκες ή αποθήκες σύνδεσης έτσι ώστε να επιτρέψουν στη ζήτηση να εφοδιάζεται ανεξάρτητα από τις γαλλικές βιομηχανίες διύλισης (και ιδίως από τη νέα επιχείρηση).

2. ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΣΕ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΔΡΟΜΟΥΣ

2.1. Περιγραφή

- (334) Η TotalFina δεσμεύεται να εκχωρήσει 70 πρατήρια καυσίμων που βρίσκονται σε αυτοκινητοδρόμους και περιλαμβάνονται στην οικεία αγορά που ορίζει η παρούσα απόφαση. Τα πρατήρια αυτά ορίζονται ονομαστικά και περιλαμβάνουν 35 πρατήρια με το εμπορικό σήμα της Elf, 27 με το εμπορικό σήμα της Total και οκτώ με το εμπορικό σήμα της Fina. Η επιλογή των πρατηρίων λαμβάνει κυρίως υπόψη τα προβλήματα που επισημάνθηκαν στην αιτιολογική σκέψη 219 της παρούσας απόφασης.
- (335) Στην υποθετική περίπτωση που η εκποίηση των επιχειρηματικών συμφερόντων ορισμένων πρατηρίων επί αυτοκινητοδρόμου δεν θα μπορέσει να πραγματοποιηθεί κατά τα προβλεπόμενα, λόγω άρνησης συγκατάθεσης του φορέα εκχώρησης του αυτοκινητοδρόμου [...], το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να πωλήσει σε άλλον αγοραστή ή να εκχωρήσει ένα άλλο πρατήριο επί αυτοκινητοδρόμου. Σε περίπτωση που πραγματοποιηθεί παρόμοια υποκατάσταση, το κοινοποιούν μέρος θα πρέπει να προτείνει στην Επιτροπή ένα πρατήριο ισοδύναμου χαρακτήρα (από άποψη πωλήσεων, γεωγραφικής θέσης, όρων παραχώρησης ή υπερβολαβίας). Εν πάση περιπτώσει, η Επιτροπή θα πρέπει να χορηγήσει την έγκρισή της και το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να συμβουλευτεί τις γαλλικές αρχές που είναι αρμόδιες για τον ανταγωνισμό.

2.2. Ανάλυση

- (336) Με την κοινοποιηθείσα συγκέντρωση, η Elf προσέφερε 77 πρατήρια στον νέο όμιλο στην υπό συζήτηση αγορά· επομένως, η επικάλυψη έχει στην πράξη εξαλειφθεί. Αυτό ισχύει επίσης και όσον αφορά το συνολικό όγκο πωλήσεων.
- (337) Όσον αφορά τη δυνατότητα υποκατάστασης ενός πρατηρίου επί αυτοκινητοδρόμου με ένα άλλο ή μιας προσφοράς με μια άλλη σε περίπτωση άρνησης εκ μέρους τρίτου, η διάταξη που προτείνει η TotalFina πρέπει να επιτρέπει στα υποβληθέντα μέσα να αποφέρουν πλήρες αποτέλεσμα. Η Επιτροπή σημειώνει την πρόθεση του κοινοποιούντος μέρους [που προβλέπεται στο σημείο 7 στοιχείο η) τελευταία φράση της δεύτερης παραγράφου των δεσμεύσεων] να συμβουλευτεί τις γαλλικές αρχές σε παρόμοια περίπτωση.
- (338) Η δοκιμή αγοράς επιβεβαίωσε ότι, με την επιφύλαξη ότι εάν επωφελούνται από την ικανότητα ανεξάρτητου εφοδιασμού ο αγοραστής ή οι αγοραστές των πρατηρίων τα επιχειρηματικά συμφέροντα των οποίων έχουν εκποιηθεί, θα αποκατασταθεί ο ανταγωνισμός στην αγορά πώλησης καυσίμων σε αυτοκινητοδρόμους. Ορισμένες επιχειρήσεις οι οποίες ρωτήθηκαν εκτίμησαν ότι η εκποίηση των επιχειρηματικών συμφερόντων δεν αρκεί. Μία εκ των επιχειρήσεων στηρίζει την εν λόγω εκτίμηση σε έναν ορισμό αγοράς που επεκτείνεται σε πρατήρια καυσίμων που δεν περιλαμβάνονται στον ορισμό της οικείας αγοράς τον οποίο υιοθέτησε η Επιτροπή, και συνεπώς οι παρατηρήσεις της δεν λαμβάνονται υπόψη. Άλλα τρίτα μέρη υποστήριξαν ότι οι όμιλοι TotalFina και

Elf προτείνουν κάρτες επιχείρησης στα δίκτυα πρατηρίων καυσίμων που διαθέτουν και ότι σημαντικό μέρος της πελατείας των πρατηρίων καυσίμων τα επιχειρηματικά συμφέροντα των οποίων εκποιήθηκαν θα παραμείνει πιστό στην TotalFina/Elf, περικόπτοντας αισθητά τις πραγματοποιούμενες πωλήσεις και αυξάνοντας έτσι την ισχύ της νέας επιχείρησης στην αγορά. Η TotalFina ενημέρωσε την Επιτροπή ότι το ποσοστό των πωλήσεων που πραγματοποιούνται με κάρτες επιχείρησης ανέρχεται σε [...] περίπου. Για να διασκεδάσει τους φόβους που εξέφρασαν τρίτοι σχετικά με την ενδεχόμενη εξαφάνιση μέρους των πωλήσεων, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να προσφέρει στους αγοραστές των πρατηρίων καυσίμων τα επιχειρηματικά συμφέροντα των οποίων εκποιούνται τη δυνατότητα να δέχονται τις κάρτες της επιχείρησης για διάστημα τριών ετών. Η εν λόγω προσφορά ισχύει μόνο στην περίπτωση που ο αγοραστής δεν διαθέτει δική του κάρτα επιχείρησης. Η Επιτροπή εκτιμά ότι η δέσμευση που προτείνει η TotalFina σχετικά με τις κάρτες επιχείρησης θα επιτρέψει στους αγοραστές να διατηρήσουν τις πωλήσεις των εκχωρούμενων πρατηρίων και θα τους αφήσει αρκετό χρόνο για να θέσουν σε εφαρμογή τα δικά τους κίνητρα έναντι της πελατείας.

3. ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΑΕΡΙΩΘΟΥΜΕΝΩΝ

3.1. Περιγραφή

- (339) Η TotalFina δεσμεύεται να εκχωρήσει τη συμμετοχή ύψους 50 % που κατέχει η Elf στο GAT (όμιλος για τον εφοδιασμό Τουλούζης-Blagnac), και συμμετοχή ύψους 50 % που κατέχει η Elf στον Galys (όμιλος για τον εφοδιασμό της περιοχής Lyon-Satolas).

3.2. Ανάλυση

- (340) Η προτεινόμενη δέσμευση εξαλείφει εντελώς την επικάλυψη δραστηριοτήτων της Elf και της TotalFina στις δύο εξεταζόμενες αγορές. Η δοκιμή αγοράς επιβεβαίωσε ότι το άνοιγμα των δύο αυτών ομίλων σε έναν τρίτο αρκεί για να επιτρέψει την άμεση άσκηση πραγματικού ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά.

4. ΥΠΡΑΕΙΟ

4.1. Περιγραφή

- (341) Τα μέτρα που υπέβαλε η TotalFina σε πρώτη φάση συνίστανται i) στη διακοπή των διαρθρωτικών σχέσεων με δύο ανταγωνιστές [...], ii) στο άνοιγμα των εισαγωγικών αποθηκών υγραερίου μέσω της πώλησης συμμετοχών ή δικαιωμάτων ικανότητας αποθεματοποίησης στις εισαγωγικές αποθήκες Norgal στην Havre, (Geogaz στο νότιο και Cobogal στο Bordeaux), καθώς και άλλων στοιχείων διαχείρισης (τέσσερις αποθήκες-κέντρα εμφιάλωσης στο νότιο και το δυτικό τμήμα της Γαλλίας, αντίστοιχα) και iii) στην παραχώρηση της φήμης και της πελατείας (fonds de commerce) μαζί με τη συνεταιρική διαχείριση στον τομέα της πώλησης χύδην μικρής κλίμακας που καλύπτουν το νότιο τμήμα της Γαλλίας.

(342) Το τεστ αγοράς επί των προτάσεων αυτών έδωσε αρνητικά αποτελέσματα των εκτιμήσεων όσον αφορά τις δυνατότητες επίτευξης άμεσης αποκατάστασης διαρκούς και πραγματικού ανταγωνισμού. Πρώτον, υπήρχε αβεβαιότητα σχετικά με τη νομική ικανότητα της TotalFina να προτείνει την πώληση δικαιωμάτων αποθεματοποίησης στην αποθήκη του Norgal αντί για την πώληση συμμετοχής. Δεύτερον, καμία από τις προτεινόμενες συμμετοχές δεν είχε μέγεθος επαρκές ώστε να επιτρέψει εφοδιασμό κατά τρόπο αυτόνομο και οικονομικό μέσω πλοίων μεγάλης χωρητικότητας. Τρίτον, όλες οι ποσότητες που θα απελευθερώνονταν δυνητικά μόλις θα αρκούσαν να καλύψουν τις ανάγκες φήμης και πελατείας που παραχωρήθηκαν στον τομέα χύδην σε μικρές ποσότητες [...]. Τέταρτον, όσον αφορά την πώληση συσκευασμένου υγραερίου, η πρόταση του κοινοποιούντος μέρους δεν προσέφερε κανένα κανάλι διάθεσης, ενώ το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων πραγματοποιούνται στα μεγάλα και μεσαία καταστήματα που απαιτούν σημαντικές δαπάνες καταχώρησης. Πέμπτον, [...]. Τέλος, δεν ήταν βέβαιο ότι η φήμη και η πελατεία που προτεινόταν στον τομέα χύδην σε μικρές ποσότητες διέθεται την πλήρη διαχειριστική στήριξη που είχαν εντός του ομίλου Elf.

(343) Ανταποκρινόμενη στο τεστ αγοράς, η TotalFina πρότεινε τροποποιημένες δεσμεύσεις που συνίσταντο κυρίως στην αύξηση των προσφερόμενων «ικανοτήτων» για εκποίηση των επιχειρηματικών συμφερόντων. Οι προσφερόμενες ποσότητες ήταν επομένως ουσιαστικές, αλλά δεν παρείχαν λύση στα άλλα θέματα που είχαν τεθεί όσον αφορά το συσκευασμένο υγραέριο, [...] και την πώληση χύδην σε μικρές ποσότητες. Στην καλύτερη περίπτωση, τα τροποποιημένα μέτρα θα κατέληγαν να καταστήσουν περισσότερο ανεξάρτητους τους τρέχοντες ανταγωνιστές και να μειώσουν τους φραγμούς εισόδου για τους δυνητικούς ανταγωνιστές. Ωστόσο, δεδομένης της πολύ συγκεντρωτικής διάρθρωσης των εξεταζόμενων αγορών, οι τρέχοντες ανταγωνιστές θα είχαν συμφέρον να ακολουθήσουν τυχόν αύξηση των τιμών που θα εγκαθίσταζε η TotalFina/Elf παρά να επιδιώξουν να αυξήσουν τα μερίδιά τους στην αγορά. Δεδομένου ότι η είσοδος νέων ανταγωνιστών στην αγορά θα ήταν λίαν αμφίβολη, δεν θα μπορούσαν να αποκατασταθούν όροι πραγματικού και διαρκούς ανταγωνισμού με τροποποιημένα μέτρα. Οι αβεβαιότητες που περιέβαλαν τα αποτελέσματα των μέτρων ενισχύθηκαν ακόμη περισσότερο από τη διάσπαση των προσφερόμενων εκποιήσεων που δεν μπορούσε να εξασφαλίσει αποτέλεσμα παρόμοιο με εκείνο μιας συνολικής εκποίησης επιχειρηματικών συμφερόντων και θα κατέληγε ενδεχομένως στη δημιουργία επιχειρήσεων εξαρτημένων από τον ένα ή τον άλλο φορέα που δραστηριοποιούνται ήδη στην αγορά.

(344) Ανταποκρινόμενο στις σοβαρές αμφιβολίες που εξέφρασε η Επιτροπή σχετικά με τα τροποποιημένα μέτρα, το κοινοποιούν μέρος απέσυρε την προηγούμενη προσφορά και προσφέρθηκε να εκποιήσει τις δραστηριότητες της Elf στη Γαλλία όσον αφορά το υγραέριο. Οι εν λόγω δραστηριότητες εντάσσονται κυρίως στην επιχείρηση Elf Antargaz, αλλά περιλαμβάνουν επίσης στοιχεία ενεργητικού που κατέχουν άλλες επιχειρήσεις του ομίλου Elf. Ορισμένα στοιχεία ενεργητικού που κατέχει η Elf Antargaz, τα οποία δεν

συνδέονται με δραστηριότητες υγραερίου στη Γαλλία, θα παραμείνουν στη συνδυασμένη επιχείρηση. Τέλος, τα σπήλαια της Donges και της Lacq που συνδέονται με το διυλιστήριο της Donges και με το κοιτάσμα αερίου της Lacq θα παραμείνουν στη συνδυασμένη επιχείρηση. Παράλληλα με την εν λόγω εκποίηση επιχειρηματικών συμφερόντων, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να διατηρήσει τους από κοινού εφοδιασμούς των εισαγωγικών αποθηκών του Norgal και Cobogal και να εξακολουθήσει να προμηθεύει επί [...] και κατά τρόπο μη αποκλειστικό την επιχείρηση που θα προκύψει από την εκποίηση. Τέλος, η TotalFina/Elf, ως μειοψηφών μέτοχος της Vitogaz, δεσμεύεται να μην εναντιωθεί εάν η εν λόγω επιχείρηση εμφανιστεί ως υποψήφιος αγοραστής της Elf Antargaz. Σε περίπτωση που επιλεγεί παρόμοια προσφορά, η TotalFina/Elf δεσμεύεται να πωλήσει τη συμμετοχή της στη Vitogaz.

4.2. Ανάλυση

(345) Λόγω της καθυστερημένης κατάθεσής της, η πρόταση αυτή δεν μπόρεσε να αποτελέσει το αντικείμενο δοκιμής αγοράς. Ωστόσο, δεν υφίστανται εύλογες αμφιβολίες, δεδομένου του εύρους της και των χαρακτηριστικών λειτουργικής αυτονομίας της επιχείρησης Elf Antargaz, ότι η δέσμευση αυτή θα επιτρέψει την άμεση αποκατάσταση πραγματικού και διαρκούς ανταγωνισμού. Επιπλέον, η Elf Antargaz δραστηριοποιείται ουσιαστικά και στις τρεις χρήσεις υγραερίου: συσκευασμένο, πώληση χύδην μικρής κλίμακας και πώληση χύδην μικρής και μεσαίας κλίμακας. Συνολικά, ακόμα και αν η TotalFina/Elf σημειώσει ενδεχομένως αύξηση των μεριδίων της στην αγορά λόγω της απόκτησης παραγωγικής ικανότητας υγραερίου (εκτός διυλιστηρίου), καθώς και των υποδομών της Donges και Lacq, το επίπεδό τους δεν θα πρέπει να υπερβεί το κατώφλι δεσπόζουσας θέσης, ενώ θα διατηρηθεί ο αριθμός των ανταγωνιστών στις εξεταζόμενες αγορές.

5. ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

5.1. Οι προθεσμίες

(346) Οι προθεσμίες που προτείνει η TotalFina για την υλοποίηση των δεσμεύσεών της ανέρχονται σε [...]. Εάν η TotalFina/Elf δεν έχει εντός της προθεσμίας αυτής υπογράψει αμετάκλητη συμφωνία μεταβίβασης, ένας εντολοδόχος θα αναλάβει να πωλήσει τα υπό συζήτηση στοιχεία ενεργητικού εντός νέας [...] προθεσμίας. Η προθεσμία [...] γίνεται αποδεκτή βάσει της πρακτικής της Επιτροπής, καθώς και των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των αναλόγων δεσμεύσεων, δηλαδή του μεγάλου αριθμού στοιχείων ενεργητικού που πρόκειται να εκποιηθούν και των ποικίλων διευθετήσεων που δύνανται να λάβουν οι συγκεκριμένες εκποιήσεις (ορισμένοι αγοραστές ενδέχεται να επιδείξουν ενδιαφέρον σε «επιλογές» στοιχείων ενεργητικού).

5.2. Εντολοδόχος

- (347) Το κοινοποιούν μέρος θα διορίσει με τη σύμφωνη γνώμη της Επιτροπής εντολοδόχο, κύριο καθήκον του οποίου θα είναι η διασφάλιση της τήρησης των δεσμεύσεων.

5.3. Χωριστή διαχείριση

- (348) Αποτελεί πάγια πρακτική το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται για το διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ της ημερομηνίας έκδοσης της απόφασης της Επιτροπής και της τελικής πώλησης της πραγματικής μεταβίβασης να διαχειρίζεται χωριστά τις υπό μεταβίβαση δραστηριότητες. Ο σκοπός μιας τέτοιας δέσμευσης είναι διττός: να εξασφαλίσει ότι κατά το διάστημα αυτό δεν πρόκειται να μεταβληθεί η εμπορική και ανταγωνιστική αξία των υπόψη στοιχείων ενεργητικού και να μεριμνήσει ούτως ώστε ένας παρόμοιος έστω και προσωρινός συνδυασμός να μην οδηγήσει σε τροποποίηση των όρων ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές.

- (349) Οι δεσμεύσεις που κατέθεσε το κοινοποιούν μέρος περιορίζουν στο μέγιστο βαθμό τις ανταλλαγές πληροφοριών σε όλα τα επίπεδα των μεταβιβαζόμενων στοιχείων ενεργητικού. Προβλέπουν ότι θα λυθούν όλα τα απαιτούμενα μέτρα για την αποφυγή της διαρροής εμπιστευτικών πληροφοριών. Επίσης, τα μέλη του προσωπικού που αποσπώνται στο πλαίσιο ενός υπό μεταβίβαση στοιχείου ενεργητικού θα πρέπει να επιλέξουν μεταξύ της TotalFina/Elf και της υπό μεταβίβαση επιχείρησης. Όσον αφορά την εκπροσώπηση στα διοικητικά συμβούλια, οι δεσμεύσεις διαφέρουν ανάλογα με το αν οι προτεινόμενες εκποιήσεις αφορούν μεταβιβάσεις συμμετοχών σε επιχειρήσεις ή στοιχείων ενεργητικού ενσωματωμένων στη μία ή την άλλη εταιρεία που μετέχουν στη συγκέντρωση.

- (350) Όσον αφορά τη μεταβίβαση συμμετοχών στις επιχειρήσεις, η TotalFina/Elf θα αποσύρει τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου που εκπροσωπούν τα μερίδια που πρόκειται να εκποιηθούν και θα τα υποκαταστήσει ο εντολοδόχος. Τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου τα οποία προέρχονται από την TotalFina ή την Elf αλλά μετέχουν στα υπόψη διοικητικά συμβούλια σε προσωπική βάση, θα χορηγήσουν πληρεξουσιότητα στον εντολοδόχο. Έτσι θα εξαιληθεί στην πράξη η πιθανότητα επιρροής των υπό εκποίηση επιχειρήσεων ή διαρροής εμπιστευτικών πληροφοριών μέσω του διοικητικού συμβουλίου.

- (351) Πρέπει να σημειωθεί ότι το κοινοποιούν μέρος θα διατηρήσει τις θέσεις του προέδρου στις εταιρείες CIM και SFDM, καθώς και τη θέση του γενικού διευθυντή στην SFDM. Ωστόσο, ο εντολοδόχος θα εγκρίνει εκ των προτέρων τις πράξεις γενικής πολιτικής, καθώς και τις στρατηγικές αποφάσεις και θα επιθεωρεί τις πράξεις τρέχουσας διαχείρισης που θα αναλαμβάνει ο πρόεδρος ή/και ο γενικός διευθυντής. Ο εντολοδόχος θα εμποδίζει επομένως τη διαρροή των πληροφοριών μεταξύ των επιχειρήσεων CIM και SFDM και TotalFina/Elf.

- (352) Όσον αφορά την πώληση της αποθήκης του Port-la-Nouvelle και των πρατηρίων καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου, ο εντολοδόχος θα λάβει όλες τις αποφάσεις σχετικά με την εμπορική διαχείριση των υπό μεταβίβαση στοιχείων ενεργητικού στο πλαίσιο των υφιστάμενων δομών, ενώ το κοινοποιούν μέρος θα εξασφαλίσει την τρέχουσα διοικητική και τεχνική διαχείριση των εν λόγω περιουσιακών στοιχείων. Η μέθοδος αυτή φαίνεται αναλογική, κυρίως λόγω της ένταξης των εξεταζόμενων επιχειρήσεων στους ομίλους TotalFina και Elf.

5.4. Ρήτρες περί μη απασχόλησης προσωπικού της άλλης επιχείρησης και περί μη μεταβίβασης

- (353) Οι προτεινόμενες δεσμεύσεις προβλέπουν μια ρήτρα μη απασχόλησης προσωπικού της άλλης επιχείρησης [...] διάρκειας για τους πελάτες των μεταβιβαζόμενων αποθηκών και της Elf Antargaz και για το σύνολο του προσωπικού των εκποιούμενων περιουσιακών στοιχείων. Η ρήτρα αυτή θα πρέπει να εξασφαλίζει ότι οι δεχόμενοι την εκχώρηση είναι σε θέση να καθιερώσουν τα εξαγορασθέντα περιουσιακά στοιχεία στις οικείες αγορές κατά τρόπο διαρκή και αποτελεσματικό.

- (354) Οι δεσμεύσεις προβλέπουν επίσης ρήτρα μεταβίβασης [...] διάρκειας για το σύνολο των εκποιηθέντων στοιχείων ενεργητικού. Έτσι, η TotalFina/Elf δεν θα μπορεί να προσαρμόσει οριακά το εύρος των παρουσών δεσμεύσεων εξαγοράζοντας εκ νέου επιλεκτικά ορισμένα περιουσιακά στοιχεία. Πράγματι, η ανάλυση του αποτελέσματος των προτεινόμενων μέτρων λαμβάνει αναγκαστικά υπόψη το συνδυασμό όλων των επιμέρους δεσμεύσεων και δεν θα μπορούσε να διαχωρίσει τεχνητά καθένα από τα στοιχεία εκποίησης.

5.5. Ιδιότητα των αγοραστών και οργάνωση των μεταβιβάσεων

- (355) Το κοινοποιούν μέρος τονίζει τις δεσμεύσεις τις οποίες υπέβαλε ότι, παρότι χορήγησε στην Επιτροπή τα μέσα να επαληθεύσει ότι θα υπάρξει άμεση αποκατάσταση αποτελεσματικού και διαρκούς ανταγωνισμού, θεωρεί ότι είναι ελεύθερο i) να εκχωρήσει το σύνολο ή σημαντικό μέρος των υπό εκποίηση στοιχείων ενεργητικού με μία ή περισσότερες πράξεις σε μια μοναδική επιχείρηση και ii) να προβεί σε ανταλλαγές έναντι παρόμοιων ή όχι στοιχείων ενεργητικού που βρίσκονται εκτός Γαλλίας.

- (356) Η Επιτροπή σημειώνει την εν λόγω πρόθεση του κοινοποιούντος μέρος που διατυπώνεται στα σημεία 9 και 10 και στο σημείο 37 στοιχείο στ) δεύτερο και τρίτο εδάφιο του κειμένου των δεσμεύσεων.

(357) Πολλοί τρίτοι ενδιαφερόμενοι που ρωτήθηκαν εξέφρασαν αμφιβολίες σχετικά με τη διακριτικότητα που εκδηλώνει η TotalFina στις δεσμεύσεις της. Φοβούνται κυρίως ότι μια νεοεισερχόμενη επιχείρηση μέσω ανταλλαγής στοιχείων του ενεργητικού της με την TotalFina/Elf θα έχει ελάχιστα κίνητρα να ασκήσει ανταγωνισμό στη συνδυασμένη επιχείρηση λόγω της πολλαπλότητας των επαφών στις διάφορες αγορές ή λόγω των κοινών συμφερόντων. Επίσης, ορισμένοι τρίτοι ενδιαφερόμενοι εξήγησαν ότι μια χονδρική μεταβίβαση όλων των στοιχείων του ενεργητικού ή σημαντικού μέρους τους στον ίδιο αγοραστή όσον αφορά τις δεσμεύσεις που αφορούν την αγορά εκτός δικτύου και την πετρελαϊκή διαχείριση, δεν θα οδηγούσε στο άνοιγμα της αγοράς που είναι επιθυμητό ως αντάλλαγμα της συνδυασμένης ικανότητας διύλισης της νέας επιχείρησης.

(358) Η Επιτροπή θα λάβει υπόψη αυτές τις ανησυχίες σε καθένα από τα στάδια εφαρμογής των δεσμεύσεων.

(359) Όπως προκύπτει από την αναλυτική εξέταση που πραγματοποιείται στην παρούσα απόφαση, η TotalFina/Elf και οι ανταγωνίστριες βιομηχανίες διύλισης (Shell, BP Amoco και ExxonMobil) νέμονται ορισμένα κοινά συμφέροντα στις αγορές εκτός δικτύου, ιδίως έναντι του ανταγωνισμού των μεταπωλητών άλλων πλην των βιομηχανιών διύλισης (κυρίως των μεγάλων καταστημάτων). Υπ' αυτές τις συνθήκες, η Επιτροπή θα λάβει υπόψη τα εν λόγω στοιχεία κατά την αξιολόγηση της πρότασης που θα της υποβληθεί, εάν το κοινοποιούν μέρος ή ο εντολοδόχος θα έπρεπε να επιλέξουν έναν ή περισσότερους από τους εν λόγω φορείς για την εξαγορά των υπό εκποίηση στοιχείων του ενεργητικού στις αγορές εκτός δικτύου, για τη διάθεση ικανοτήτων αποθεματοποίησης στις εισαγωγικές αποθήκες που συνδέονται με τα μέσα μαζικής μεταφοράς ή για τη μεταφορά προϊόντων διύλισης μέσω πετρελαιοαγωγών. Οι ενδεχόμενες υποψηφιότητες άλλων βιομηχανιών διύλισης θα πρέπει επίσης να εκτιμηθούν κυρίως βάσει της προαναφερθείσας αναλυτικής εξέτασης και, κατά περίπτωση, των επαφών που θα μπορούσαν να διατηρήσουν οι εν λόγω βιομηχανίες διύλισης με την TotalFina/Elf σε άλλες αγορές.

(360) Επίσης, η Επιτροπή θα λάβει υπόψη τον χαρακτήρα της αγοράς πώλησης καυσίμων σε αυτοκινητοδρόμους που εμφανίζει ήδη πολύ υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, καθώς και την ολιγοπωλιακή του διάρθρωση που ευνοεί μια συλλογική δεσπόζουσα θέση, εφόσον η BP Amoco, η Shell ή η ExxonMobil προταθούν από το κοινοποιούν μέρος ή τον εντολοδόχο ως αγοραστής πρατηρίων επί αυτοκινητοδρόμου. Η παρατήρηση όσον αφορά τις υποψηφιότητες άλλων βιομηχανιών διύλισης, η οποία διατυπώνεται στην προηγούμενη αιτιολογική σκέψη είναι επίσης εφαρμοστέα και στην παρούσα αγορά.

(361) Σε γενικές γραμμές, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να μην πωλήσει τα υπό εκποίηση στοιχεία του ενεργητικού σε

επιχείρηση στην οποία διαθέτει αξιοσημείωτη επιρροή. Η ρήτρα αυτή πρέπει να παρέχει πλήρη ανεξαρτησία στον ή τους αγοραστής.

VII. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

(362) Ο χαρακτήρας των δεσμεύσεων που προτείνει το κοινοποιούν μέρος επιτρέπει την άμεση αποκατάσταση αποτελεσματικού και διαρκούς ανταγωνισμού στις οικείες αγορές. Οι περισσότερες δεσμεύσεις πρέπει επίσης να θεωρηθούν απαραίτητες για το αποτέλεσμα αυτό. Έτσι, εκτός των πυλών τις οποίες η Επιτροπή περιορίζεται απλώς να επισημάνει — ελευθέρωση μιας θέσης συμβούλου στην EPL Λυών — σημείο 27 στοιχείο ζ), τρόποι εφαρμογής της εκχώρησης των προβλεπόμενων στοιχείων του ενεργητικού σημεία 9 και 10 και σημείο 37 στοιχείο στ) δεύτερο και τρίτο εδάφιο των δεσμεύσεων, καθώς και διαβουλεύσεις με τις γαλλικές αρχές σε περίπτωση υποκατάστασης μιας προσφοράς ή ενός πρατηρίου καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου που προβλέπεται στο σημείο 37 στοιχείο η) των δεσμεύσεων — η τήρηση του συνόλου των δεσμεύσεων που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή αποτελεί όρο για τη συμβατότητα του σχεδίου συγκέντρωσης για την κοινή αγορά,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

Άρθρο 1

Υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν πλήρως οι δεσμεύσεις που επισυνάπτονται στο παράρτημα της παρούσας απόφασης — με εξαίρεση τις διατάξεις που προβλέπονται στα σημεία 9 και 10, στο σημείο 27 στοιχείο ζ), στο σημείο 37 στοιχείο στ) δεύτερο και τρίτο εδάφιο και στο σημείο 37 στοιχείο η) τελευταία φράση του δευτέρου εδαφίου — η κοινοποιηθείσα πράξη συγκέντρωσης μεταξύ της TotalFina και της Elf Aquitaine κηρύσσεται συμβατή με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας EOX.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην

TotalFina
F-92069 Paris La Défense Cedex

Βρυξέλλες, 9 Φεβρουαρίου 2000.

Για την Επιτροπή

Mario MONTI

Μέλος της Επιτροπής

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ Η TOTALFINA

I. ΚΟΙΝΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

Ιδιότητα του φορέα εκχώρησης

1. Προκειμένου να διατηρηθεί πραγματικός ανταγωνισμός στις οικείες αγορές, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να προβεί στην εκχώρηση των στοιχείων του ενεργητικού που αποτελούν αντικείμενο των δεσμεύσεων (στο εξής «τα στοιχεία ενεργητικού») σε έναν ή περισσότερους φορείς που ανταποκρίνονται στις ακόλουθες προϋποθέσεις:
 - α) οι όμιλοι TotalFina και Elf δεν μπορούν να έχουν άμεσα ή έμμεσα υλικά συμφέροντα στην ή τις επιχειρήσεις στις οποίες θα εκχωρηθούν τα περιουσιακά στοιχεία.

Η εν λόγω διάταξη δεν εμποδίζει ωστόσο τις επιχειρήσεις, στις οποίες η TotalFina ή η Elf διαθέτουν υλικά συμφέροντα τα οποία το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να εκποιήσει εξ ολοκλήρου δυνάμει των παρουσών δεσμεύσεων εκχώρησης, να εμφανισθούν ως υποψήφιοι αγοραστές του συνόλου ή μέρους των στοιχείων του ενεργητικού.

Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται σχετικά να μην αντιταχθεί άμεσα ή έμμεσα στην υποβολή υποψηφιότητας εκ μέρους μιας από τις επιχειρήσεις αυτές και να της επιτρέψει να υιοθετήσει τα απαιτούμενα μέτρα για την εφαρμογή τους.
 - β) ο φορέας ή οι φορείς που δέχονται την εκχώρηση πρέπει να είναι επιχειρήσεις βιώσιμες, δυνητικά ή πραγματικά παρούσες στις οικείες αγορές, ικανές να διατηρήσουν ή να αναπτύξουν πραγματικό ανταγωνισμό.
 - γ) ο φορέας ή οι φορείς που δέχονται την εκχώρηση έχουν λάβει ή θα είναι ευλόγως σε θέση να λάβουν όλες τις απαραίτητες εγκρίσεις για την εξαγορά και την εκμετάλλευση των στοιχείων του ενεργητικού.
2. Το κοινοποιούν μέρος θα υποβάλει στην Επιτροπή, το συντομότερο δυνατό:
 - α) το σχέδιο ή τα σχέδια πληροφοριακού εγγράφου σχετικά με την εκχώρηση κάθε κατηγορίας στοιχείων του ενεργητικού (αποθήκες προϊόντων διύλισης· συμμετοχές στους αγωγούς· πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων· στοιχεία ενεργητικού στον τομέα υγραερίου), τα οποία πρόκειται να μεταβιβασθούν στους δυνητικούς αγοραστές.
 - β) τον κατάλογο των δυνητικών αγοραστών με τους οποίους πρόκειται να έλθει σε επαφή το κοινοποιούν μέρος.

Εάν εντός πέντε (5) εργασίμων ημερών από την ημερομηνία παραλαβής των εν λόγω εγγράφων, η Επιτροπή δεν αποφανθεί επί αυτών, θα θεωρηθεί ότι τα έγγραφα αυτά γίνονται δεκτά από την Επιτροπή.
3. Με την επιφύλαξη της έγκρισης των φορέων εκχώρησης από την Επιτροπή, καθώς και των ιδιαίτερων λεπτομερειών εφαρμογής που προβλέπονται παρακάτω όσον αφορά τα περιουσιακά στοιχεία αποθεματοποίησης και μεταφοράς προϊόντων διύλισης και για τα πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμου, ο φορέας ή φορείς που θα δεχθούν την εκχώρηση του συνόλου ή μέρους των στοιχείων του ενεργητικού δύνανται να είναι:
 - α) επιχειρήσεις εγκατεστημένες εκτός Γαλλίας που ασκούν πετρελαϊκές δραστηριότητες ή έχουν ουσιαστικά συμφέροντα σε αυτές (παραγωγή, διύλιση, αποθεματοποίηση, εμπορία) ή ευρύτερα στον τομέα της ενέργειας, ή χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις.
 - β) επιχειρήσεις εγκατεστημένες στη Γαλλία που διαθέτουν το καθεστώς εγκεκριμένου αποθηκευτή ή χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις.
4. Η επιλογή του ή των φορέων εκχώρησης θα υποβληθεί για έγκριση στην Επιτροπή. Η αίτηση έγκρισης του ή των εν λόγω φορέων περιλαμβάνει τις απαιτούμενες πληροφορίες που θα επιτρέψουν στην Επιτροπή να επαληθεύσει εάν ο ή οι υποψήφιοι πληρούν τους όρους που αναφέρονται στο σημείο 1 ανωτέρω. Η Επιτροπή θα ενημερώσει το κοινοποιούν μέρος για την έγκριση ή την απόρριψη του ή των προτεινόμενων υποψηφίων εντός δέκα (10) εργασίμων ημερών από την παραλαβή της αίτησης έγκρισης. Η απουσία αντίδρασης εκ μέρους της Επιτροπής εντός της προθεσμίας των δέκα (10) ημερών θα θεωρηθεί ως έκτακτο γεγονός δυνάμει του σημείου 6 κατωτέρω.

Προθεσμία

5. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να συνάψει αμετάκλητες συμφωνίες εκχώρησης των στοιχείων του ενεργητικού εντός προθεσμίας [...] από την ημερομηνία παραλαβής της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης δυνάμει του άρθρου 8 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (στο εξής «η πρώτη προθεσμία»). Η πραγματική εκχώρηση των στοιχείων του ενεργητικού θα επέλθει εντός το πολύ [...] μετά τη σύναψη της συμφωνίας εκχώρησης (στο εξής «η δεύτερη προθεσμία»).
6. Σε περίπτωση έκτακτων γεγονότων που έχουν παρεμποδίσει τη σύναψη της συμφωνίας εκχώρησης ή της πραγματικής εκχώρησης, αντίστοιχα, κατά την πρώτη ή τη δεύτερη προθεσμία που προαναφέρθηκαν, η προθεσμία μπορεί να παραταθεί, με τη διακριτική ευχέρεια της Επιτροπής, με δεόντως αιτιολογημένη αίτηση του κοινοποιούντος μέρους.
7. Κάθε αίτηση παράτασης της πρώτης προθεσμίας πρέπει να επιβληθεί στην Επιτροπή το αργότερο κατά τη λήξη του [...] της πρώτης προθεσμίας. Κάθε αίτηση παράτασης της δεύτερης προθεσμίας πρέπει να υποβληθεί το αργότερο κατά τη λήξη του [...] της δεύτερης προθεσμίας. Η Επιτροπή αποφαινεται επί της αίτησης παράτασης εντός μέγιστης προθεσμίας οκτώ (8) ημερών από την υποβολή της χωρίς η απουσία αντίδρασης εκ μέρους της Επιτροπής κατά τη λήξη της εν λόγω προθεσμίας των οκτώ (8) ημερών να δύναται να θεωρηθεί σιωπηρή αποδοχή της αίτησης παράτασης.

Εκχώρηση των στοιχείων ενεργητικού

Εφόσον έδωσε στην Επιτροπή τα μέσα να διασφαλίσει ότι η εκχώρηση οδηγεί στην άμεση αποκατάσταση πραγματικού και διαρκούς ανταγωνισμού:

8. Το κοινοποιούν μέρος είναι ελεύθερο να προχωρήσει στην πώληση των στοιχείων ενεργητικού με τους όρους και τις μεθόδους της επιλογής του.
9. Το κοινοποιούν μέρος επιφυλάσσεται του δικαιώματός του να εκχωρήσει το σύνολο ή σημαντικό μέρος των στοιχείων του ενεργητικού, με μία ή περισσότερες πράξεις, σε έναν μόνο φορέα.
10. Το κοινοποιούν μέρος επιφυλάσσεται επίσης να προβεί σε εκχωρήσεις στοιχείων του ενεργητικού με τη μορφή ανταλλαγών όσον αφορά στοιχεία του ίδιου ή διαφορετικού χαρακτήρα εκτός Γαλλίας.
11. Εξάλλου, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να μην εξαγοράσει εκ νέου τον έλεγχο των στοιχείων του ενεργητικού πριν από την εκπνοή προθεσμίας [...] από την εκχώρηση των υπόψη στοιχείων του ενεργητικού.

Αντικείμενο της εκχώρησης

12. Με την επιφύλαξη των συμπληρωματικών αναφορών που εμφανίζονται στο σημείο 37 στοιχείο β) παρακάτω σχετικά με ορισμένα ειδικά στοιχεία του ενεργητικού (πρατήρια καυσίμων επί αυτοκινητοδρόμων), τα στοιχεία του ενεργητικού — πλην των συμμετοχών στις εταιρείες που αναφέρονται στο σημείο 26 στοιχεία α) έως δ), στο σημείο 26 στοιχεία στ) έως η), στο σημείο 31 στοιχεία α) έως γ) στο σημείο 38 και στο σημείο 40 στοιχεία γ) και δ) παρακάτω — θα εκχωρηθούν ως αυτόνομοι λειτουργικοί φορείς. Προς τούτο, τα στοιχεία του ενεργητικού θα περιλαμβάνουν τα ενσώματα πάγια στοιχεία (γήπεδο, κτίρια και άλλες κατασκευές, κινητά αντικείμενα) και άυλα (πελατεία, βάσεις δεδομένων, συμβάσεις, εγκρίσεις και άδειες) που είναι απαραίτητα για τη διαχείριση των στοιχείων του ενεργητικού και συγχρόνως θα επιτρέψουν στον φορέα που αναλαμβάνει την εκχώρηση να ασκήσει πραγματικό ανταγωνισμό. Το προσωπικό που απασχολείται άμεσα στα στοιχεία του ενεργητικού θα μετατεθεί μαζί με τα υπόψη στοιχεία σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου L. 122-12 του γαλλικού κώδικα εργασίας.
13. Το κοινοποιούν μέρος θα ανακοινώσει τον φορέα που αναλαμβάνει την εκχώρηση σχετικά με τη δυνατότητα να θέσει προσωρινά στη διάθεση του, ή να μεταβιβάσει οριστικά μέλη του προσωπικού διοικητικής ή/και εμπορικής διαχείρισης που επί του παρόντος απασχολούνται στους ομίλους TotalFina ή Elf, υπηρεσίες των οποίων θα αποδεικνύονταν απαραίτητες στον εν λόγω φορέα για την εκμετάλλευση και τη διαχείριση των εκχωρηθέντων στοιχείων του ενεργητικού. Εφόσον ο φορέας που αναλαμβάνει την εκχώρηση υποβάλλει σχετική αίτηση, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να διαπραγματευθεί καλή τη πίστι με τον εν λόγω φορέα την προσωρινή διάθεση ή την οριστική μεταβίβαση των εν λόγω μελών του προσωπικού προς όφελος του φορέα που δέχεται την εκχώρηση.
14. Το κοινοποιούν μέρος θα ενημερώσει τον φορέα που δέχεται την εκχώρηση σχετικά με τη δυνατότητα να συνάψει με τρίτους τις συμβάσεις προμήθειας προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών ή εκτέλεση των οποίων είναι απαραίτητη για την εκμετάλλευση των στοιχείων του ενεργητικού. Εάν ο φορέας υποβάλλει σχετική αίτηση, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται, με την επιφύλαξη της συμφωνίας των τρίτων προμηθευτών, να διασφαλίσει τη μεταβίβαση προς όφελος του φορέα συμβάσεων προμήθειας προϊόντων ή/και παροχής υπηρεσιών που έχουν συναφθεί από τους ομίλους TotalFina και Elf με τους εν λόγω τρίτους προμηθευτές και μπορούν να εφαρμοστούν στα εκχωρηθέντα στοιχεία του ενεργητικού.

15. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να μην απασχολήσει το προσωπικό το οποίο έχει μεταβιβασθεί μαζί με τα εκχωρηθέντα στοιχεία του ενεργητικού για διάστημα [...] από την εκχώρηση των υπόψη στοιχείων του ενεργητικού. Θα καταβάλει εξάλλου κάθε δυνατή προσπάθεια να παρακινήσει το εν λόγω προσωπικό να μην παραιτηθεί μέχρι την ημερομηνία μεταφοράς του.

Διατήρηση των όρων ανταγωνισμού και της αξίας των στοιχείων του ενεργητικού μέχρι την υλοποίηση της εκχώρησης

16. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να διατηρήσει την πλήρη οικονομική και ανταγωνιστική αξία των στοιχείων μέχρι την ημερομηνία επί πραγματικής εκχώρησής τους, σύμφωνα με τις ορθές εμπορικές πρακτικές και βάσει των μέσων που διαθέτει δυνάμει των παρούσων δεσμεύσεων.

Συγκεκριμένα, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να μην πραγματοποιήσει με δική του πρωτοβουλία καμία πράξη μέχρι την ημερομηνία εκχώρησης των στοιχείων που μπορεί να επηρεάσει κατά τρόπο σημαντικό την οικονομική αξία, τη διοίκηση ή την ανταγωνιστικότητα των εν λόγω στοιχείων.

Εξάλλου, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να μην πραγματοποιήσει με δική του πρωτοβουλία καμία πράξη μέχρι την ημερομηνία εκχώρησης των στοιχείων, που μπορεί να τροποποιήσει τον χαρακτήρα ή το εύρος του τομέα δραστηριότητας των εν λόγω στοιχείων του ενεργητικού, τη βιομηχανική ή εμπορική στρατηγική, ή την πολιτική επενδύσεων που αφορά τα υπόψη στοιχεία.

Εξάλλου, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να εφαρμόσει τα απαιτούμενα μέτρα για την αποφυγή διαρροής εμπιστευτικών πληροφοριών που απαιτούν τα στοιχεία προς τους ομίλους TotalFina και Elf ή προς τρίτους, με εξαίρεση τις πληροφορίες που είναι απαραίτητες για την εκχώρηση των εν λόγω στοιχείων με τους καλύτερους δυνατούς όρους σύμφωνα με τις παρούσες δεσμεύσεις.

Όσον αφορά το προσωπικό των ομίλων TotalFina και Elf που είναι αποσπασμένο στα στοιχεία, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να καλέσει, εντός [...] από την ημερομηνία παραλαβής της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης, τα ενδιαφερόμενα μέρη του προσωπικού να επιλέξουν μεταξύ της δυνατότητας είτε να παραιτηθούν από τη θέση που κατέχουν στον όμιλο TotalFina ή στον όμιλο Elf, οι οποίοι (όμιλοι) θα καταβάλουν κάθε δυνατή προσπάθεια για την πρόσληψή τους στα υπόψη στοιχεία του ενεργητικού, είτε να επανενταχθούν στον όμιλο TotalFina ή στον όμιλο Elf, οι οποίοι θα καταβάλουν, στην περίπτωση αυτή, κάθε δυνατή προσπάθεια να αντικαταστήσουν το εν λόγω προσωπικό με άτομα ανεξάρτητα από τον όμιλο TotalFina και τον όμιλο Elf.

Εάν το κοινοποιούν μέρος εκτιμήσει ότι υφίστανται απαιτήσεις που συνδέονται με τη διατήρηση της βιωσιμότητας και της ανταγωνιστικότητας των στοιχείων, θα ζητήσει από την Επιτροπή να εξετάσει το ενδεχόμενο παράτασης της προθεσμίας [...] που προβλέπονται παραπάνω. Ελλείψει αντίδρασης εκ μέρους της Επιτροπής εντός [...] μετά την υποβολή της αίτησης παράτασης δεόντως αιτιολογημένης και δικαιολογημένης, θα θεωρηθεί ότι η αίτηση έχει γίνει δεκτή από την Επιτροπή.

Το κοινοποιούν μέρος θα διαβιβάσει στον εντολοδόχο που προβλέπεται στο σημείο 20 παρακάτω όλα τα απαιτούμενα μέσα και όλες τις πληροφορίες που θα κρίνει χρήσιμες για να του επιτρέψει να λάβει γνώση της παρακολούθησης της τρέχουσας διαχείρισης των στοιχείων του ενεργητικού.

Εντολοδόχος

17. Εντός οκτώ ημερών από την ημερομηνία παραλαβής της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης δυνάμει του άρθρου 8 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89, το κοινοποιούν μέρος θα προτείνει στην Επιτροπή τα ονόματα τριών εντολοδόχων και θα της κοινοποιήσει σχέδιο εντολής σύμφωνα με τις διατάξεις των παρούσων δεσμεύσεων, που θα θεσπίζει αναλυτικά το εύρος της εντολής, της αρμοδιότητας του εντολοδόχου, καθώς και τις διαδικασίες που προβλέπονται για την αμοιβή του εντολοδόχου (χωρίς να προσδιορίζεται ωστόσο το ποσό).
18. Η Επιτροπή θα αποφανθεί σχετικά με την πρόταση του εντολοδόχου και το σχέδιο εντολής εντός οκτώ (8) ημερών από την παραλαβή της.

Η Επιτροπή δύναται, εντός της προθεσμίας αυτής, να εγκρίνει ή να απορρίψει έναν ή δύο ή και τους τρεις προτεινόμενους εντολοδόχους. Εάν μόνον ένας από τους τρεις προτεινόμενους εντολοδόχους εγκριθεί από την Επιτροπή, το κοινοποιούν μέρος θα διορίσει αυτόν ως εντολοδόχο. Αν η Επιτροπή εγκρίνει περισσότερους του ενός, το κοινοποιούν μέρος θα ορίσει ελεύθερα τον ένα εξ αυτών ως εντολοδόχο. Εάν απορρίψει όλους τους προτεινόμενους εντολοδόχους, η Επιτροπή θα αναλάβει να επιλέξει έναν εντολοδόχο που θα υποδειχθεί από το κοινοποιούν μέρος.

Εφόσον το ζητήσει η Επιτροπή, το κοινοποιούν μέρος θα τροποποιήσει το σχέδιο εντολής.

19. Απουσία αντίδρασης εκ μέρους της Επιτροπής σχετικά με την πρόταση του κοινοποιούντος μέρους εντός προθεσμίας οκτώ (8) ημερών από την παραλαβή της παρούσας πρότασης, θα θεωρηθεί ότι η Επιτροπή αποδέχεται τα ονόματα των τριών εντολοδόχων, καθώς και το σχέδιο εντολής.
20. Ο εντολοδόχος θα οριστεί από το κοινοποιούν μέρος εντός πέντε εργάσιμων ημερών από την έγκριση της Επιτροπής. Η εντολή του εντολοδόχου θα συμφωνηθεί μεταξύ αυτού και του κοινοποιούντος μέρους. Αντίγραφο της εντολής που δίνεται στον εντολοδόχο θα κοινοποιηθεί στην Επιτροπή.

Μετά την υπογραφή της εντολής, το κοινοποιούν μέρος δεν δύναται να επιφέρει καμία τροποποίηση σε αυτήν χωρίς την έγκριση της Επιτροπής. Κατόπιν αίτησης του εντολοδόχου, η Επιτροπή δύναται να απαιτήσει την τροποποίηση της εντολής, εάν αποδειχθεί ότι αυτή δεν παρέχει στον εντολοδόχο την πλήρη δυνατότητα να εκτελέσει τα καθήκοντα τα οποία του έχουν ανατεθεί.

21. Η αποστολή του εντολοδόχου συνίσταται:
- a) να διασφαλίσει ότι το κοινοποιούν μέρος διατηρεί τη βιωσιμότητα και τη διαπραγματευσιμότητα των στοιχείων, καθώς και τη διαχείριση και την εκμετάλλευση των στοιχείων του ενεργητικού στο φυσιολογικό πλαίσιο των επιχειρήσεων, σύμφωνα με την προγενέστερη πρακτική, μέχρι την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης των στοιχείων·
 - β) υποβάλλει τακτικές εκθέσεις στην Επιτροπή σχετικά με την κατάσταση υλοποίησης των δεσμεύσεων που αναφέρονται παρακάτω και σχετικά με την εκτέλεση της αποστολής του εντολοδόχου. Προς τούτο, ο εντολοδόχος θα καταρτίζει και θα κοινοποιεί στην Επιτροπή εμπιστευτική έκθεση κάθε τέσσερις (4) εβδομάδες, εντός των πέντε (5) εργάσιμων ημερών του τέλους κάθε περιόδου, ή κάθε φορά που θα διατυπώνεται σχετικό αίτημα.

Η έκθεση θα αφορά κυρίως τα ακόλουθα σημεία:

- i) θα επιβεβαιώνει ότι η διαχείριση των στοιχείων του ενεργητικού γίνεται κατά τρόπο ώστε να διατηρείται η πλήρης οικονομική και ανταγωνιστική τους αξία, σύμφωνα με το σημείο 21 στοιχείο α) ανωτέρω·
 - ii) θα αναφέρει τα εγχειρήματα που έχουν αναληφθεί ενόψει της υλοποίησης των δεσμεύσεων, την αντίδραση των τρίτων ενδιαφερόμενων με τους οποίους έχει γίνει επαφή (δυνητικοί αποδέκτες της εκχώρησης, τρίτοι που διαθέτουν δικαίωμα άδειας ή/και προτίμησης, κοινωνικοί εταίροι και διοικητικές αρχές) και το καθεστώς τυποποίησης των πράξεων εκχώρησης·
 - iii) θα προσδιορίζει, κατά περίπτωση, τις πτυχές της εντολής που ο εντολοδόχος δεν ήταν σε θέση να εκπληρώσει, καθώς και τους λόγους που δικαιολογούν τη μη εκτέλεση της εντολής σε αυτό το σημείο.
- Μια εμπιστευτική έκδοση της έκθεσης που απευθύνει ο εντολοδόχος στην Επιτροπή θα κοινοποιηθεί στο κοινοποιούν μέρος·
- γ) όσον αφορά τις συμμετοχές στο κεφάλαιο εταιριών που αναφέρονται στο σημείο 26 στοιχεία α) έως δ), στο σημείο 26 στοιχεία στ) έως η), στο σημείο 31 στοιχεία α) έως γ), στο σημείο 38, στο σημείο 40 στοιχεία γ) και δ) και στο σημείο 41 παρακάτω, τα οποία δεσμεύεται να εκχωρήσει το κοινοποιούν μέρος, καθώς και τις θέσεις μελών του διοικητικού συμβουλίου που δεσμεύεται να ελευθερώσει το κοινοποιούν μέρος:

- i) με την επιφύλαξη όσων αναφέρονται παρακάτω, μέχρι την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης των συμμετοχών, να ασκεί τα δικαιώματα ψήφου που συνδέονται με τις εκχωρητέες συμμετοχές και να λαμβάνει τη θέση των φυσικών προσώπων που κατέχουν τις υπό απελευθέρωση θέσεις ή να λάβει εκ μέρους τους εξουσιοδότηση — εκτός από τις θέσεις προέδρου του διοικητικού συμβουλίου της CIM — και της SFDM όπως αναφέρεται στο σημείο 21 στοιχείο γ) v) παρακάτω — διευκρινίζοντας ότι μια υπό απελευθέρωση θέση συμβούλου της SFDM δεν μπορεί να καταληφθεί από τον εντολοδόχο, ούτε να αποτελέσει αντικείμενο εξουσιοδότησης προς τον εντολοδόχο και ότι, στην περίπτωση αυτή, ο εν λόγω σύμβουλος θα χορηγήσει, σύμφωνα με τις οδηγίες του εντολοδόχου, εξουσιοδότηση στον πρόεδρο της SFDM·
- ii) να ασκεί τις εξουσίες που έχουν ανατεθεί στα άτομα των οποίων έχει λάβει τη θέση ή που του έχουν χορηγήσει εξουσιοδότηση σύμφωνα με το σημείο 21 στοιχείο γ) i) ανωτέρω. Κατά την εκπλήρωση της εν λόγω αποστολής σε θέματα που αφορούν σημαντικές πωλήσεις στοιχείων του ενεργητικού, τη διανομή μερισμάτων και τη διάλυση της εταιρείας, την έκδοση νέων δράσεων, την αύξηση, ή τη μείωση του κεφαλαίου, ο εντολοδόχος θα λάβει υπόψη την προστασία των οικονομικών συμφερόντων του κοινοποιούντος μέρους και θα διαβουλευτεί με το κοινοποιούν μέρος για τέτοια θέματα χωρίς να του διαβιβάσει καμία εμπιστευτική πληροφορία, υπό τον όρο ότι αυτό δεν επιφέρει βλάβη στην πρώτη υποχρέωση να διασφαλιστεί ότι η υπόψη εταιρεία διατηρείται ως βιώσιμος φορέας·

- iii) εάν ο εντολοδόχος το κρίνει σκόπιμο να ζητήσει από τον όμιλο TotalFina ή από τον όμιλο Elf κάτοχο της εκχωρητέας συμμετοχής ή/και από τα πρόσωπα που κατέχουν υπό απελευθέρωση θέση μέλους του διοικητικού συμβουλίου δυνάμει των παρουσών δεσμεύσεων να παρευρεθούν αυτοπροσώπως σε ολόκληρη ή μέρος της γενικής συνέλευσης ή της συνεδρίασης του διοικητικού συμβουλίου και, κατά περίπτωση, στην περίπτωση αυτή να ασκήσουν οι ίδιοι τις εξουσίες που τους έχουν ανατεθεί, υπό τον όρο ότι δεν θα κοινοποιήσουν εμπιστευτικές πληροφορίες σχετικά με την υπόψη επιχείρηση στον όμιλο TotalFina ή στον όμιλο Elf·
- iv) εν πάση περιπτώσει, όταν συγκληθεί η γενική συνέλευση ή το διοικητικό συμβούλιο προκειμένου να αποφανθούν είτε σχετικά με τις εκχωρήσεις μετοχών μεταξύ μετόχων είτε σχετικά με την έγκριση νέου μετόχου, ο όμιλος TotalFina ή ο όμιλος Elf, κατά περίπτωση, ή τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου που τους αντικαθιστούν θα έχουν το δικαίωμα είτε να καθοδηγήσουν τον εντολοδόχο σχετικά με τη θέση που θα λάβει στα εν λόγω θέματα είτε να συμμετάσχουν οι ίδιοι στη γενική συνέλευση ή τη συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου που θα περιλαμβάνει αυτό το θέμα στην ημερήσια διάταξη και να λάβουν μέρος στην ψηφοφορία για το εν λόγω ζήτημα εντός των ορίων που προβλέπουν τα καταστατικά της επιχείρησης·
- v) όσον αφορά τις επιχειρήσεις CIM και SFDM στις οποίες το κοινοποιούν μέρος κατέχει την προεδρία του διοικητικού συμβουλίου (CIM και SFDM) καθώς και τη θέση του γενικού διευθυντή (SFDM), να εγκρίνει εκ των προτέρων τις πράξεις γενικής πολιτικής και στρατηγικές αποφάσεις και να εποπτεύει τις πράξεις τρέχουσας διαχείρισης που επιτελεί ο πρόεδρος ή/και ο γενικός διευθυντής των εν λόγω εταιρειών, με σκοπό να διασφαλίσει ότι η διαχείριση των στοιχείων του ενεργητικού που σχετίζονται με αυτές γίνεται κατά τρόπο που συμβάλλει στη διατήρηση της πλήρους οικονομικής και ανταγωνιστικής τους αξίας, χωρίς να διαβιβάζει καμία εμπιστευτική πληροφορία στο κοινοποιούν μέρος·
- δ) όσον αφορά τα στοιχεία, πλην των συμμετοχών στις επιχειρήσεις, τα οποία αναφέρονται στο σημείο 26 στοιχείο ε), στο σημείο 36 και στο σημείο 40 στοιχείο α):
- i) να λάβει όλες τις αποφάσεις σχετικά με την εμπορική δραστηριότητα των εκχωρητέων στοιχείων στο πλαίσιο των υφιστάμενων διαχειριστικών δομών μέχρι την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης των υπόψη στοιχείων, υπό τον όρο ότι το κοινοποιούν μέρος θα εξακολουθήσει να εξασφαλίζει την τρέχουσα διοικητική και τεχνική διαχείριση των εν λόγω στοιχείων (όπως η καταβολή των αμοιβών του προσωπικού που απασχολείται απευθείας στα εν λόγω στοιχεία, οι τακτικές τεχνικές επιθεωρήσεις κ.λπ.) σύμφωνα με την προγενέστερη πρακτική, υπό την εποπτεία του εντολοδόχου·
- ii) να διασφαλίζει ότι η εκμετάλλευση των υπόψη στοιχείων πραγματοποιείται στο φυσιολογικό πλαίσιο των υποθέσεων, σύμφωνα με την προγενέστερη πρακτική μέχρι την ημερομηνία της πραγματικής εκχώρησής τους·
- iii) να διασφαλίζει ότι έχουν ληφθεί τα απαιτούμενα μέτρα ούτως ώστε να μην κοινοποιηθεί στο κοινοποιούν μέρος καμία ευαίσθητη από την άποψη του ανταγωνισμού πληροφορία σχετικά με τα υπόψη στοιχεία, με εξαίρεση τις πληροφορίες που είναι απαραίτητες για την εκχώρηση των εν λόγω στοιχείων υπό τις καλύτερες δυνατές συνθήκες σύμφωνα με τις παρούσες δεσμεύσεις·
- iv) να διασφαλίζει εν γένει τη διατήρηση της πλήρους οικονομικής και ανταγωνιστικής αξίας των εκχωρητέων στοιχείων και να λαμβάνει κάθε πρόσφορο μέτρο για το σκοπό αυτό,
- και
- ε) να εποπτεύει εν γένει εάν το κοινοποιούν μέρος εφαρμόζει ικανοποιητικά τις παρούσες δεσμεύσεις.
22. Σε περίπτωση που το κοινοποιούν μέρος δεν έχει υλοποιήσει τις δεσμεύσεις εντός των προθεσμιών που προβλέπονται στα σημεία 5 έως 7 ανωτέρω, ο εντολοδόχος έχει καθήκον να διενεργήσει τις διαπραγματεύσεις με τους τρίτους ενδιαφερόμενους με σκοπό, ως αρμόδιος, να πωλήσει καλή τη πίστη τα στοιχεία του ενεργητικού στην καλύτερη δυνατή τιμή σε έναν αποδέκτη της εκχώρησης τον οποίο θα εγκρίνει η Επιτροπή. Οι δεσμεύσεις της εκχώρησης θα πρέπει να συναφθούν εντός μέγιστης προθεσμίας [...], η οποία ενδεχομένως παρατείνεται σύμφωνα με τις διατάξεις των σημείων 6 και 7.
23. Σε περίπτωση που το κοινοποιούν μέρος δεν τηρήσει ουσιαστικά τις δεσμεύσεις, η Επιτροπή δύναται να συμπληρώσει το έργο του εντολοδόχου, προκειμένου να του παράσχει όλες τις δυνατότητες να εξασφαλίσει την τήρηση των δεσμεύσεων.
24. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να χορηγήσει στον εντολοδόχο κάθε εύλογη βοήθεια, καθώς και κάθε πληροφορία που θα έκανε απαραίτητη για την εκτέλεση του έργου του, όπως αυτό περιγράφεται ανωτέρω. Το κοινοποιούν μέρος θα θέσει στη διάθεση του εντολοδόχου ένα ή περισσότερα γραφεία στις δικές του εγκαταστάσεις ή στις εγκαταστάσεις των επιχειρήσεων που αποτελούν αντικείμενο των παρουσών δεσμεύσεων. Το κοινοποιούν μέρος θα συνέρχεται σε τακτικές συνεδριάσεις με τον εντολοδόχο, στη συχνότητα που θα συμφωνηθεί από κοινού, προκειμένου να του διαβιβάζει όλες τις πληροφορίες, είτε προφορικά είτε σε μορφή γραπτών εγγράφων, που είναι απαραίτητες για την άσκηση του έργου του. Εφόσον το ζητήσει ο εντολοδόχος, το κοινοποιούν μέρος θα παράσχει πρόσβαση στους χώρους που αποτελούν αντικείμενο των εκχωρήσεων.

25. Μόλις υλοποιηθούν τα καθήκοντα τα οποία του έχουν ανατεθεί, των οποίων μέρος πρέπει να ζητήσει από την Επιτροπή την άδεια να απαλλάξει τον εντολοδόχο από το έργο του. Η Επιτροπή δύναται ωστόσο να απαιτήσει τον επαναδιορισμό του εντολοδόχου, εφόσον σε μεταγενέστερο στάδιο αποδειχθεί ότι δεν έχουν πλήρως εκτελεσθεί οι δεσμεύσεις.

II. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΔΙΥΛΙΣΗΣ ΕΚΤΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ: ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΗΚΩΝ

A. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

26. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να εκχωρήσει:
- α) το σύνολο της συμμετοχής ύψους 38,72 % που κατέχει η BTT, θυγατρική εξ ημισείας των ομίλων TotalFina και Elf, στο κεφάλαιο της CPA, ιδιοκτήτριας ή κατόχου συμμετοχής στις αποθήκες CPA Rouen (περιφέρεια Νορμανδίας και περιφέρεια του Παρισιού), CPA Dunkerque (βόρεια περιφέρεια), Stockbrest (δυτική περιφέρεια), CPA Saint Priest (περιφέρεια Ροδανού-'Αλπεων) και SES Στρασβούργου·
 - β) το σύνολο της συμμετοχής ύψους 49 % που κατέχει ο όμιλος Elf στο κεφάλαιο της SFDM, εταιρείας που εκμεταλλεύεται εκτός του αγωγού DMM τις τέσσερις αποθήκες: SFDM Donges, SFDM La Ferté Alais, SFDM Vatry la Chaussée sur Marne και SFDM Saint Baussant·
 - γ) το σύνολο της συμμετοχής του ομίλου Elf ύψους 50 % στην εταιρεία CIM, ιδιοκτήτρια τριών αποθηκών: CIM Le Havre, CIM Coïgnières και CIM Grigny·
 - δ) το σύνολο της άμεσης συμμετοχής, ήτοι 15,07 % που κατέχει ο όμιλος Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας DP Fos, καθώς και ολόκληρη τη συμμετοχή (ήτοι 76,65 %) που κατέχει ο όμιλος Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας Fos Import, μετόχου κατά 10,63 % στην εταιρεία DP Fos·
 - ε) το σύνολο της εταιρείας της αποθήκης FINA Port-la-Nouvelle και της εταιρείας της αποθήκης FINA Nanterre·
 - στ) συμμετοχή 51 % στο κεφάλαιο της εταιρείας FINA Lorient·
 - ζ) συμμετοχή ύψους 8,76 % που κατέχει ο όμιλος Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας EPL Λυών·
 - η) τις συμμετοχές ύψους 6,54 % που κατέχει ο όμιλος TotalFina στο κεφάλαιο της εταιρείας SES Στρασβούργο, αποθήκη στην οποία η TotalFina/Elf δεν θα έχει πλέον συμμετοχή.
27. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να ελευθερώσει, το αργότερο μεταξύ του τέλους της εντολής του εντολοδόχου και της πραγματικής εκχώρησης του υπόψη στοιχείου του ενεργητικού:
- α) τις τρεις (3) θέσεις μελών του διοικητικού συμβουλίου που κατέχουν οι όμιλοι TotalFina και Elf στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας CPA·
 - β) τις τρεις (3) θέσεις μελών του διοικητικού συμβουλίου που κατέχει ο όμιλος Elf στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας CIM·
 - γ) τρεις (3) εκ των έξι (6) θέσεων μελών του διοικητικού συμβουλίου που κατέχουν οι όμιλοι TotalFina και Elf στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας DP Fos·
 - δ) τις τρεις (3) θέσεις μελών του διοικητικού συμβουλίου που κατέχει ο όμιλος TotalFina στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας της αποθήκης FINA της Nanterre·
 - ε) τις τρεις (3) θέσεις μελών που κατέχει ο όμιλος TotalFina στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας της αποθήκης του Port-la-Nouvelle·
 - στ) δύο (2) εκ των τεσσάρων (4) θέσεων μελών που κατέχει η TotalFina στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας FINA στο Lorient·
 - ζ) μία (1) εκ των έξι (6) θέσεων μελών που κατέχει ο όμιλος Elf στο διοικητικό συμβούλιο της EPL.
28. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται εξάλλου, για χρονικό διάστημα [...] από την ημερομηνία απελευθέρωσης των θέσεων μελών του διοικητικού συμβουλίου που προαναφέρθηκαν, να μην αυξήσει το ποσοστό εκπροσώπησης της TotalFina/Elf στα υπόψη διοικητικά συμβούλια, όπως αυτό προκύπτει από την υλοποίηση των δεσμεύσεων που προαναφέρθηκαν. Σε περίπτωση τροποποίησης του συνολικού αριθμού των θέσεων του διοικητικού συμβουλίου της εκάστοτε εταιρείας, ο αριθμός των θέσεων που θα κατέχει η TotalFina/Elf τροποποιείται με τη δέουσα αναλογία, και ο αριθμός αυτός θα στρογγυλοποιείται κατά περίπτωση με την κατώτερη μονάδα χωρίς να μπορεί να είναι χαμηλότερος του ενός.

29. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται, για διάστημα που αρχίζει να ισχύει από την ημερομηνία λήψης της απόφασης που εγκρίνει τη συγκέντρωση και εκπνέει [...] μετά την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης της εκάστοτε αποθήκης, [...] να μην διεκδικεί την πελατεία των αποθηκών που αποτελούν αντικείμενο των παρουσών δεσμεύσεων στις οποίες, μετά την υλοποίηση των δεσμεύσεων που προαναφέρθηκαν, η TotalFina/Elf δεν θα κατέχει πλέον καμία συμμετοχή, με σκοπό να τους προτείνει συμβάσεις μίσθωσης ή δικαιώματα διέλευσης στις αποθήκες που ανήκουν στην TotalFina/Elf, ή σε εκείνες που η TotalFina/Elf έχει συμμετοχή, και βρίσκονται στην εμπορική ζώνη των αποθηκών στις οποίες αναφέρονται οι παρούσες δεσμεύσεις.

B. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ

30. Όσον αφορά τις διαδικασίες υλοποίησης των δεσμεύσεων που προαναφέρθηκαν, το κοινοποιούν μέρος αναφέρεται σε κοινές διαδικασίες που περιγράφονται ανωτέρω, προσθέτοντας τις ακόλουθες διευκρινίσεις:
- το κοινοποιούν μέρος, μετά την παραλαβή της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης και της συμφωνίας σχετικά με το πληροφοριακό έγγραφο που αναφέρεται στο σημείο 2 στοιχείο α) ανωτέρω, θα διαβουλευτεί με τις διάφορες επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες εκτός και εντός Γαλλίας και ενδέχεται να ενδιαφέρονται για την εξαγορά του συνόλου ή μέρους των υπόψη στοιχείων του ενεργητικού, διαβιβάζοντάς τους τα τεχνικά, περιβαλλοντικά, συμβατικά, εμπορικά και χρηματοοικονομικά στοιχεία και προδιαγραφές που θα επιτρέψουν να καταρτίσουν προσφορά·
 - το όνομα των υποψήφιων αγοραστών του συνόλου ή μέρους των υπόψη στοιχείων του ενεργητικού θα υποβληθεί για έγκριση στην Επιτροπή με τους όρους που προβλέπονται στις κοινές διαδικασίες και με την επιφύλαξη της άσκησης των δικαιωμάτων έγκρισης και προτίμησης που προβλέπουν τα καταστατικά των CPA, SFDM, CIM, DP Fos και Fos Import, EPL και SES.

Υπενθυμίζεται ότι, όσον αφορά την SFDM και την CIM, ο αγοραστής ή αγοραστής των εκχωρούμενων συμμετοχών θα πρέπει επίσης να εγκριθούν και από τους επιτρόπους τους κυβέρνησης και τις αρχές που χορηγούν το δικαίωμα εκμετάλλευσης (η κυβέρνηση για την SFDM και ο αυτόνομος λιμένας της Havre για την CIM).

III. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΔΙΥΛΙΣΗΣ ΕΚΤΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ: ΑΓΩΓΟΙ ΤΕΛΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

A. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

31. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να εκχωρήσει:
- το σύνολο της συμμετοχής 26,60 % που κατέχει ο όμιλος Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας Trarip·
 - το σύνολο της συμμετοχής 49 % που κατέχει ο όμιλος Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας SFDM, εταιρείας εκμετάλλευσης του αγωγού DMM·
 - το σύνολο της συμμετοχής 14,10 % που κατέχει ο όμιλος Elf καθώς και συμμετοχή 3,50 % που κατέχει η TotalFina στο κεφάλαιο της εταιρείας SPMR.
32. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται:
- να προτείνει στον GIE [πετρελαϊκός όμιλος Στρασβούργου — Groupement pétrolier de Strasbourg (GPS)], εντός [...] από την παραλαβή της απόφασης που εγκρίνει την συγκέντρωση, να προσφέρει αμέσως διέλευση στις σωληνώσεις που ανήκουν στον GPS και συνδέουν τον ODC με τον SPLS, σε όλες τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή (SES, Bolloré, Propétrol) και θα υποβάλουν σχετικό αίτημα, εντός των ορίων της δυναμικότητας των εν λόγω σωληνώσεων και να ψηφίσει υπέρ της εν λόγω πρότασης, διευκρινίζοντας ότι κάθε διαφορά σχετικά με τη χρησιμοποίηση της δυναμικότητας των σωληνώσεων του GPS θα υποβληθεί σε εμπειρογνώμονα που θα υποδειχθεί κατόπιν κοινής συμφωνίας από τα εμπλεκόμενα μέρη και, ελλείψει αυτού, στο Εμπορικό Δικαστήριο του Στρασβούργου·
 - να προτείνει, παράλληλα στην εταιρεία SPLS, την πραγματοποίηση έργων αποσυμφόρησης του SPLS το συντομότερο δυνατό, δαπάναις του SPLS, προκειμένου να επιτρέψει στις προαναφερθείσες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή να μεταφέρουν τα προϊόντα τους τα οποία προέρχονται ή κατευθύνονται προς τον ODC, χωρίς να διέλθουν από τα πορθμεία του GPS, και να ψηφίσει υπέρ της εν λόγω πρότασης και
 - να μεριμνήσει να προχωρήσουν στο χώρο του GPS, μετά το πέρας των έργων αποσυμφόρησης του SPLS, σε συλλογική διαχείριση των αποβλήτων που προκύπτουν από τις μεταφορές όλων των επιχειρήσεων.

33. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να αποδεσμεύσει, το αργότερο μεταξύ της λήξης της εντολής του εντολοδόχου και της πραγματικής εκχώρησης του υπόψη στοιχείου του ενεργητικού:
- α) δύο (2) από τις έξι (6) θέσεις του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας Traril το οποίο περιλαμβάνει δέκα (10) θέσεις·
 - β) δύο (2) εκ των πέντε (5) θέσεων του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας SPMR το οποίο περιλαμβάνει δέκα (10) θέσεις·
 - γ) τέσσερις (4) θέσεις συμβούλων που κατέχει η Elf στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας SFDM, το οποίο περιλαμβάνει οκτώ (8) θέσεις.
34. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται εξάλλου, επί διάστημα [...] από την ημερομηνία αποδέσμευσης των θέσεων μελών του διοικητικού συμβουλίου που προαναφέρθηκαν, να μην αυξήσει το ποσοστό εκπροσώπησης της TotalFina/Elf στα διοικητικά συμβούλια της Traril και της SPMR, όπως αυτό προκύπτει από την υλοποίηση των προαναφερθεισών δεσμεύσεων. Σε περίπτωση τροποποίησης του συνολικού αριθμού των θέσεων στο διοικητικό συμβούλιο του Traril ή/και της SPMR, ο αριθμός των θέσεων που κατέχει η TotalFina/Elf θα τροποποιηθεί με τη δέουσα αναλογία, και ο εν λόγω αριθμός θα στρογγυλοποιηθεί κατά περίπτωση με την κατώτερη μονάδα χωρίς να μπορεί να είναι χαμηλότερος του ενός.

B. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

35. Όσον αφορά τις διαδικασίες εφαρμογής των δεσμεύσεων που προαναφέρθηκαν, το κοινοποιούν μέρος αναφερόμενο στις κοινές διαδικασίες που προαναφέρθηκαν επιφέρει τις ακόλουθες διευκρινίσεις:
- α) το κοινοποιούν μέρος, μετά την παραλαβή της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης και της συμφωνίας σχετικά με το πληροφοριακό έγγραφο που αναφέρεται στο σημείο 2 στοιχείο α) ανωτέρω, θα προβεί σε διαβουλεύσεις όπως αναφέρεται στις κοινές διαδικασίες, με τις διάφορες επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες εκτός ή εντός Γαλλίας και ενδιαφέρονται ενδεχομένως για την εξαγορά του συνόλου ή μέρους των υπόψη στοιχείων του ενεργητικού, διαβιβάζοντάς τους τα τεχνικά, περιβαλλοντικά και χρηματοοικονομικά στοιχεία και τις προδιαγραφές που θα τους επιτρέψουν να καταρτίσουν προσφορά·
 - β) το όνομα των υποψήφιων αγοραστών του συνόλου ή μέρους των εν λόγω συμμετοχών θα υποβληθεί για έγκριση στην Επιτροπή με τους όρους που προβλέπονται στις κοινές διαδικασίες και με την επιφύλαξη άσκησης των δικαιωμάτων έγκρισης και προτίμησης που προβλέπονται στα καταστατικά του Traril, της SPMR και της SFDM, καθώς και με τη συμφωνία των επιτρόπων της κυβέρνησης.

IV. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΣΕ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΔΡΟΜΟΥΣ

A. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

36. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να εκχωρήσει εβδομήντα (70) πρατήρια καυσίμων των εμπορικών επωνυμιών Elf, Total και Fina που βρίσκονται επί αυτοκινητοδρόμων, ανταποκρινόμενο στα κριτήρια του ορισμού της αγοράς που επέλεξε η Επιτροπή.

Μεταξύ των πρατηρίων αυτών, 35 ανήκουν στην επωνυμία Elf, 26 στην επωνυμία Total και εννέα στην επωνυμία Fina.

Στο παράρτημα 1 της παρούσας απόφασης επισυνάπτεται ονομαστικός κατάλογος των 70 πρατηρίων καυσίμων που αποτελούν αντικείμενο της παρούσας δέσμευσης, όπου προσδιορίζονται οι αυτοκινητόδρομοι επί των οποίων βρίσκονται, η εταιρεία που έχει αναλάβει την εκχώρηση του αυτοκινητοδρόμου από την οποία εξαρτώνται κατά περίπτωση, η ετήσια δραστηριότητά τους όσον αφορά την πώληση καυσίμων και την πώληση διαφόρων προϊόντων, καθώς και η ημερομηνία λήξης της σύμβασης περαιτέρω εκχώρησης.

B. ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

37. Όσον αφορά τις διαδικασίες εφαρμογής των δεσμεύσεων που μόλις αναφέρθηκαν, το κοινοποιούν μέρος αναφέρεται στις κοινές διαδικασίες που αναγράφονται ανωτέρω και διευκρινίζει τα ακόλουθα σημεία:
- α) το κοινοποιούν μέρος, μετά την παραλαβή της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης και της συμφωνίας σχετικά με το πληροφοριακό έγγραφο που αναφέρεται στο σημείο 2 στοιχείο α) ανωτέρω, θα προχωρήσει σε γενικές διαβουλεύσεις με τις εκτός και εντός Γαλλίας επιχειρήσεις, όπως αυτές προσδιορίζονται στις κοινές διαδικασίες, οι οποίες ενδέχεται να ενδιαφέρονται για τις αναφερθείσες συμμετοχές. Το κοινοποιούν μέρος θα διαβιβάσει στις επιχειρήσεις οι οποίες ενδέχεται να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για την αγορά των προαναφερόμενων συμμετοχών το σύνολο των συμβατικών, περιβαλλοντικών, εμπορικών, τεχνικών και οικονομικών στοιχείων και προδιαγραφών που αφορούν τα υπόψη πρατήρια καυσίμων, προκειμένου να τους επιτρέψουν να καταρτίσουν ανάλογες προσφορές·

- β) η εκχώρηση των πρατηρίων καυσίμων θα λάβει τη μορφή μεταφοράς εξ επαχθούς αιτίας των εγκρίσεων που έχουν χορηγήσει οι εταιρείες αυτοκινητοδρόμων, καθώς και των εγκαταστάσεων, επίπλων, εξοπλισμού, συσκευών και εργαλείων που απαιτούνται για την εκμετάλλυσή τους.

Το προσωπικό εκμετάλλευσης που είναι άμεσα αποσπασμένο στο σημείο πώλησης θα μεταβιβασθεί μαζί με αυτό.

Το κοινοποιούν μέρος διευκρινίζει ότι τα μόνα ενσώματα ή άυλα στοιχεία του ενεργητικού που βρίσκονται ή χρησιμοποιούνται στα υπόψη πρατήρια καυσίμων, τα οποία δεν θα εκχωρηθούν, είναι στα στοιχεία που αφορούν δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας ή ίδιας τεχνολογίας του κοινοποιούντος μέρους κυρίως τα κινητά περιουσιακά στοιχεία που είναι χαρακτηριστικά της επωνυμίας, καθώς και τα ηλεκτρονικά συστήματα διαχείρισης που της ανήκουν.

- γ) για την άμεση αποκατάσταση πραγματικού και διαρκούς ανταγωνισμού, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να προτείνει στους αγοραστές του συνόλου ή μέρους των εκχωρούμενων πρατηρίων, να τους μεταβιβάσει το απαιτούμενο προσωπικό για την διοικητική, εμπορική και λογιστική διαχείριση.

Ο αριθμός, τα καθήκοντα και οι διαδικασίες μεταβίβασης του εν λόγω προσωπικού θα μελετηθούν σε κάθε περίπτωση χωριστά, σε συνάρτηση κυρίως με τις επιθυμίες των αγοραστών, τον αριθμό των πρατηρίων που αναλαμβάνουν, καθώς και τον τρόπο διαχείρισης που επιθυμούν να εφαρμόσουν (άμεση διαχείριση ή εντολή μίσθωσης-διαχείρισης).

Εξάλλου, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να ενημερώσει τους αποδέκτες της εκχώρησης των πρατηρίων τη δυνατότητα να συνάψει μαζί τους σύμβαση προσωρινού χαρακτήρα, διοικητικής διαχείρισης των συγκεκριμένων σημείων πώλησης και το χρόνο που θα απαιτηθεί για να εγκαταστήσουν τη δική τους διαχειριστική υποδομή. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να συνάψει παρόμοια σύμβαση με τους αποδέκτες της εκχώρησης οι οποίοι θα το ζητήσουν.

Μέχρι την πραγματική εκχώρηση των υπόψη πρατηρίων, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να εφοδιάζει τα πρατήρια με τιμές εσωτερικής εκχώρησης.

Κατά το ίδιο διάστημα, η τιμή πώλησης των καυσίμων στα υπόψη πρατήρια θα καθορίζεται από τον εντολοδόχο βάσει της εξέλιξης των τιμών Platt και των στόχων περιθωρίου που θα έχει αποφασίσει με σκοπό τη διατήρηση της βιωσιμότητας, της ανταγωνιστικότητας και της διαπραγματευσιμότητας των εν λόγω πρατηρίων.

- δ) το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να ενημερώσει τον αποδέκτη της εκχώρησης για τη δυνατότητα να επιτρέπεται στους κατόχους των καρτών GR και Eurotrafic της TotalFina και καρτών Elf Credit και Pan της Elf να χρησιμοποιούν τις εν λόγω κάρτες στα εκχωρούμενα πρατήρια όπου οι κάρτες γίνονται δεκτές μέχρι την ημερομηνία κοινοποίησης της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης, κατ' ανώτατο όριο επί διάστημα [...] από την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης του συγκεκριμένου πρατηρίου καυσίμων, υπό τον όρο ότι ο αποδέκτης της εκχώρησης δεν διαθέτει δική του κάρτα για την πώληση καυσίμων η οποία να είναι άμεσα ανταγωνιστική με τις κάρτες TotalFina και Elf που προαναφέρθηκαν και συμφωνεί με τους όρους διαχείρισης των εν λόγω καρτών όπως αυτοί θεσπίζονται με τη σύμβαση που έχει συναφθεί με μια θυγατρική TRD SA, η οποία ονομάζεται Centre de Management de Transactions Monétaires SA (καθορισμός των προϊόντων και των υπηρεσιών που παρέχονται μέσω της κάρτας, ηλεκτρονικές, οικονομικές, διοικητικές και εμπορικές προδιαγραφές όσον αφορά το σύστημα της κάρτας, ευθύνες και καταγγελίες, τιμολόγηση και διακανονισμός των παροχών, είσπραξη των απαιτήσεων, προμήθεια διεκπεραίωσης και διοικητικά έξοδα, εμπορικές και οικονομικές διαδικασίες, διάρκεια και ρήτρα παράτασης αρμοδιότητας).

Εφόσον το ζητήσει ο αποδέκτης της εκχώρησης, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να συνάψει μαζί του συμφωνία που θα επιτρέψει στους κατόχους των εν λόγω καρτών να τις χρησιμοποιούν στα εκχωρηθέντα πρατήρια καυσίμων για διάστημα [...] κατ' ανώτατο όριο από την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης του συγκεκριμένου πρατηρίου, εφόσον και για όσο διάστημα πληρούνται οι προϋποθέσεις που αναφέρονται στο προηγούμενο εδάφιο του παρόντος σημείου 37 στοιχείο δ).

Το κοινοποιούν μέρος διευκρινίζει ότι απαγορεύει στον εαυτό του να επηρεάζει τους όρους και τις προϋποθέσεις της προσφοράς καυσίμων και άλλων προϊόντων στα εκχωρηθέντα πρατήρια, μέσω της εφαρμογής των συστημάτων της υπόψη κάρτας στα εν λόγω πρατήρια, και η εν λόγω δεσμευση υπερσχύει, σε κάθε περίπτωση, επί των συνεπειών που προκύπτουν από την προσχώρηση του ή των αποδεκτών της εκχώρησης στο σύστημα διαχείρισης των καρτών.

Όσον αφορά κάρτες άλλες από εκείνες που ανήκουν αποκλειστικά στην TotalFina και την Elf, όπως για παράδειγμα οι κάρτες DKV και UTA, οι οποίες χρησιμοποιούνται στα εκχωρηθέντα πρατήρια καυσίμων, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να λάβει τα μέτρα που προβλέπονται στο σημείο 14 ανωτέρω.

- ε) κάθε δυνητικός αγοραστής του συνόλου ή μέρους των εν λόγω πρατηρίων καυσίμων θα πρέπει να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των συγγραφών υποχρεώσεων και των κανονισμών γνωμοδοτήσεων των εταιρειών που αναλαμβάνουν τις εκχωρήσεις των αυτοκινητοδρόμων.

Συνεπώς, οι επιχειρήσεις που επιθυμούν να υποβάλουν προσφορά εξαγοράς θα πρέπει να μπορούν να αναφέρουν άμεση ή έμμεση εμπειρία στην εκμετάλλευση ενός οποιουδήποτε δικτύου πρατηρίων καυσίμων·

- στ) οι προσφορές που υποβάλλουν οι υποψήφιοι αγοραστές δύνανται να αφορούν είτε μόνον ένα πρατήριο, είτε μια ομάδα πρατηρίων, είτε το σύνολο των πρατηρίων που αποτελούν αντικείμενα της παρούσας δέσμευσης.

Οι εν λόγω προσφορές είναι δυνατόν να συνοδεύονται, εν όλω ή εν μέρει, με προτάσεις συμφωνιών ανταλλαγών στοιχείων του ενεργητικού του αυτού ή όχι χαρακτήρα, εκτός της Γαλλίας.

Το κοινοποιούν μέρος επιφυλάσσεται, σε περίπτωση ισοδύναμης προσφοράς, να δώσει προτεραιότητα στις προσφορές που αφορούν το σύνολο ή σημαντικό υποσύνολο πρατηρίων καυσίμων, καθώς και στις προσφορές που αφορούν ανταλλαγή στοιχείων του ενεργητικού·

- ζ) προκειμένου να διευκολυνθεί η υλοποίηση των δεσμεύσεων, κάθε προσφορά εξαγοράς πέντε πρατηρίων καυσίμων ή περισσότερων θα πρέπει να αναφέρεται με τη δέουσα αναλογία στα πρατήρια καυσίμων η σύμβαση των οποίων σχετικά με την ανάληψη της εκχώρησης λήγει μέχρι το 2005. Το κοινοποιούν μέρος δύναται επίσης να χορηγήσει προτεραιότητα στις προσφορές ομάδας πέντε (5) πρατηρίων ή περισσότερων σε σχέση με τις προσφορές που αφορούν τέσσερα (4) πρατήρια και λιγότερα και δεν περιλαμβάνουν την υποχρέωση που αναφέρεται στην προηγούμενη φράση·

- η) το κοινοποιούν μέρος θα υποβάλει την ή τις προσφορές εξαγοράς που θα λάβει, αφενός, με την έγκριση των εταιρειών που διαχειρίζονται την εκχώρηση του υπόψη αυτοκινητόδρομου και, αφετέρου, με την έγκριση του ή των εντεταλμένων μισθωτών-διαχειριστών που ενδεχομένως ενδιαφέρονται.

Σε περίπτωση άρνησης που θα αντιτάξει η εταιρεία αυτοκινητοδρόμου ή/και ο εντολοδόχος μισθωτής-διαχειριστής, το κοινοποιούν μέρος δύναται να προτείνει την αντικατάσταση του εν λόγω πρατηρίου καυσίμων με ένα άλλο, και να υποβάλει προς έγκριση τον υποψήφιο που έχει υποβάλει την καλύτερη δεύτερη προσφορά. Προς τούτο, το κοινοποιούν μέρος θα υποβάλει στην Επιτροπή αίτηση δεόντως τεκμηριωμένη και αιτιολογημένη. Το κοινοποιούν μέρος θα έρθει επίσης σε επαφή με τις γαλλικές αρχές ανταγωνισμού.

Εφόσον η Επιτροπή δεν απορρίψει εγγράφως την εν λόγω αίτηση εντός προθεσμίας δέκα (10) εργάσιμων ημερών από την παραλαβή της, θεωρεί ότι γίνεται δεκτή η πρόταση του κοινοποιούντος μέρους.

Σε περίπτωση υποκατάστασης πρατηρίου καυσίμων, το κοινοποιούν μέρος επιβεβαιώνει ότι το νέο πρατήριο που προτείνεται θα έχει τα ίδια χαρακτηριστικά με το αρχικό πρατήριο, και κυρίως θα έχει ισοδύναμο όγκο πωλήσεων καυσίμων, καθώς και κύκλο εργασιών όσον αφορά τις πωλήσεις διαφοροποιημένων προϊόντων, ότι θα έχει κοντινή ημερομηνία λήξης της σύμβασης εκχώρησης και (εκτός από την περίπτωση κατά την οποία αυτό αποδεικνύεται αδύνατο διότι η αναγκαιότητα υποκατάστασης απορρέει από την άρνηση έγκρισης της εταιρείας αυτοκινητοδρόμων) βρίσκεται στην ίδια γεωγραφική ζώνη. Εξάλλου, μια ανάλογη υποκατάσταση πρατηρίου δεν πρέπει να θέτει σε αμφισβήτηση το συνολικό οικονομικό και ανταγωνιστικό κύρος της αρχικής πρότασης·

- θ) εναπόκειται στους αποδέκτες της εκχώρησης να πραγματοποιήσουν, σε συμφωνία με τις ενδιαφερόμενες εταιρείες αυτοκινητοδρόμων, τις απαιτούμενες εργασίες για τη μεταφορά της σύμβασης εκχώρησης, ενώ το κοινοποιούν μέρος δεν δύναται να θεωρείται υπεύθυνο για τις προθεσμίες εφαρμογής, μετά τη σύναψη των συμφωνιών εκχώρησης.

V. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΕΙΔΙΚΩΝ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΑΕΡΙΩΘΟΥΜΕΝΩΝ ΣΤΟ ΤΟΥΛΟΥΖΕ-BLAGNAC ΚΑΙ ΣΤΟ LYON-SATOLAS

A. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

38. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να κοινοποιήσει:

- α) τη συμμετοχή 50 % που κατέχει η Elf στην GAT (όμιλος για τον εφοδιασμό της Τουλούζης-Blagnac — Groupement pour l'Avitaillement de Toulouse-Blagnac) και
- β) τη συμμετοχή 50 % που κατέχει η Elf στον Galys (όμιλος εφοδιασμού της Λυών-Satolas — Groupement pour l'Avitaillement de Lyon-Satolas).

B. ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

39. Όσον αφορά τις διαδικασίες εφαρμογής των δεσμεύσεων που προαναφέρθηκαν, το κοινοποιούν μέρος προσθέτει τις ακόλουθες διευκρινίσεις:

- α) το κοινοποιούν μέρος, μετά την παραλαβή της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης και της συμφωνίας σχετικά με το πληροφοριακό έγγραφο που αναφέρεται στο σημείο 2 στοιχείο α) ανωτέρω, θα προχωρήσει σε γενικές διαβουλεύσεις εκτός και εντός Γαλλίας με επιχειρήσεις, όπως αυτές ορίζονται στους κοινούς κανόνες, που ενδέχεται να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για τις αναφερθείσες συμμετοχές. Προκειμένου να τους επιτρέψει να καταρτίσουν ανάλογες προσφορές, το κοινοποιούν μέρος θα διαβιβάσει στις επιχειρήσεις οι οποίες ενδέχεται να ενδιαφέρονται για την αγορά των προαναφερθεισών συμμετοχών το σύνολο των συμβατικών, περιβαλλοντικών, εμπορικών, τεχνικών και χρηματοοικονομικών στοιχείων και προδιαγραφών που σχετίζονται με την πρόσβαση στην GAT και στην Galys·
- β) ο αποδέκτης της εκχώρησης των συμμετοχών πρέπει να πληροί τους αντικειμενικούς όρους αποδοχής που προβλέπονται στα καταστατικά της GAT και της Galys.

VI. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΥΓΡΑΕΡΙΟΥ

A. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

40. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται:

- α) να εκχωρήσει το 100 % της συμμετοχής που κατέχει ο όμιλος Elf στο κεφάλαιο της εταιρείας Elf Antargaz, εταιρείας που έχει ως αντικείμενο την εμπορία υγραερίου, στο πλαίσιο της δραστηριότητάς του στον τομέα του υγραερίου στην Μητροπολιτική Γαλλία·
- β) από την παρούσα εκχώρηση αποκλείονται:

- οι συμμετοχές που κατέχει η Elf Antargaz στις θυγατρικές που ασκούν δραστηριότητα στον τομέα του υγραερίου εκτός της μητροπολιτικής Γαλλίας,
- οι συμμετοχές που κατέχει η Elf Antargaz για λογαριασμό της Elf Antar France στις εταιρείες που βρίσκονται στη Γαλλία ή το εξωτερικό και δεν ασκούν δραστηριότητα στον τομέα του υγραερίου.

Πριν από την πραγματική υλοποίηση της εκχώρησης των τίτλων Elf Antargaz, το κοινοποιούν μέρος θα προχωρήσει στη μεταβίβαση των συμμετοχών οι οποίες αποκλείονται, όπως αυτές αναφέρονται ανωτέρω, προς όφελος της Elf Antar France. Η εν λόγω μεταβίβαση θα υποβληθεί στην προηγούμενη έγκριση του εντολοδόχου κατόπιν διαβουλεύσεων του τελευταίου με την Επιτροπή·

- γ) η εκχώρηση των τίτλων Elf Antargaz, εκτός του στοιχείου του ενεργητικού εταιρειών που κατέχει άμεσα και εξ ολοκλήρου η Elf Antargaz, περιλαμβάνει επίσης τις συμμετοχές που κατέχει η Elf Antargaz στις ακόλουθες εταιρείες στη Γαλλία:

- GIE Norgal: 52,67 %

Το κοινοποιούν μέρος, πριν από την εκχώρηση, θα προτείνει και θα ψηφίσει υπέρ της τροποποίησης του καταστατικού της Norgal με σκοπό να ενσωματώσει στο εν λόγω καταστατικό την κατανομή της δυναμικότητας στη Norgal, όπως αυτή ισχύει μέχρι σήμερα και εμφανίζεται στο παράρτημα II των δεσμεύσεων.

Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να συνεχίσει τη σύμβαση σύμπραξης για τον εφοδιασμό μαζί με τον άλλο σημερινό μέτοχο της Norgal, για διάστημα [...], από την ημερομηνία της πραγματικής εκχώρησης της αποθήκης, και να συνεταιρισθεί στην εν λόγω σύμβαση σύμπραξης με τον αποδέκτη της εκχώρησης, εφόσον ο τελευταίος υποβάλλει σχετικό αίτημα και ο έτερος σημερινός μέτοχος της Norgal είναι σύμφωνος,

- Rhône GAZ SA: 50,62 %
- Sigap-Ouest SARL: 66,67 %
- Wogegal SA: 100 %
- GAZ EST Distribution SA: 100 %
- Nord GPL SA: 100 %
- GIE Floregaz: 90 %
- Midi-Pyrénées GAZ SA: 75 %

— Cobogal SA: 15 %

Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να συνεχίσει για διάστημα [...] από την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης των τίτλων, την κοινή σύμβαση εφοδιασμού με τον άλλο τωρινό μέτοχο της Cobogal.

Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται επίσης να προτείνει στον αγοραστή των τίτλων και να προβεί σε συνεταιρισμό μαζί του στην εν λόγω κοινή σύμβαση εφοδιασμού, εφόσον ο αγοραστής το ζητήσει και ο άλλος τωρινός μέτοχος της Cobogal είναι σύμφωνος. Εφόσον δεν συμβεί αυτό, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να προτείνει στον αγοραστή των τίτλων, εφόσον ο ίδιος το ζητήσει, σύμβαση προμήθειας διάρκειας [...] με τους όρους του ομίλου TotalFina, αυξημένους σε πρόστιμα και φροντίδες,

— SP de Queven: 50 %

— SP BUS Paris: 50 %

— GIE GPL BUS: 25 %

— GIE Groupement Technique Citerne: 20 %

δ) στην εκχώρηση των τίτλων Elf Antargaz, θα προστεθεί εκχώρηση των συμμετοχών που κατέχει ο όμιλος Elf στις ακόλουθες εταιρείες, στο πλαίσιο της δραστηριότητας στον τομέα του υγραερίου στη μητροπολιτική Γαλλία:

— Sobegal SA (κέντρα εμφιάλωσης στη Lacq, Nérac, Rodez και Domène): 78 % κατέχει ο όμιλος Elf

— Geogaz SA: 16,67 % κατέχει ο όμιλος Elf

— Geovexin SA: 44,9 % κατέχει ο όμιλος Elf

ε) εξάλλου, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να αποδεσμεύσει μέσα στις προθεσμίες που προβλέπονται για την πραγματική εκχώρηση των στοιχείων του ενεργητικού και με τους όρους που προβλέπονται στους κοινούς κανόνες εφαρμογής των δεσμεύσεων, τις θέσεις μελών του διοικητικού συμβουλίου που κατέχει ο όμιλος Elf στις εταιρείες που καλύπτει η παρούσα εκχώρηση.

41. Το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται για περίοδο που αρχίζει να ισχύει από την ημερομηνία παραλαβής της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης και λήγει [...] μετά την ημερομηνία πραγματικής εκχώρησης της συμμετοχής που κατέχει ο όμιλος Elf στην Elf Antargaz να μην διεκδικήσει την πελατεία της Elf Antargaz.

B. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

42. Όσον αφορά τις διαδικασίες εφαρμογής της παρούσας δέσμευσης, το κοινοποιούν μέρος αναφερόμενο στους κοινούς κανόνες που προαναφέρθηκαν προσδίδει τις ακόλουθες διευκρινίσεις:

α) το όνομα του ή των υποψήφιων αγοραστών του συνόλου ή μέρους της υπόψη συμμετοχής θα υποβληθεί για έγκριση στην Επιτροπή υπό τους όρους που προβλέπονται στους κοινούς κανόνες·

β) το κοινοποιούν μέρος, μετά την παραλαβή της απόφασης έγκρισης της συγκέντρωσης, θα διαβουλευθεί όπως αναφέρεται στους κοινούς κανόνες, με τις διάφορες επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες εκτός ή εντός Γαλλίας και ενδέχεται να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για την εξαγορά του συνόλου ή μέρους της υπόψη συμμετοχής, διαβιβάζοντάς τους τα εμπορικά, τεχνικά και οικονομικά στοιχεία και προδιαγραφές που θα τους επιτρέψουν να καταρτίσουν προσφορά·

γ) σε περίπτωση που η Vitogaz εξαγοράσει τους τίτλους της Elf Antargaz, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να μην αντιταχθεί. Εάν η Vitogaz επιλεγεί ως αποδέκτης της εκχώρησης των τίτλων της Elf Antargaz, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να εκχωρήσει τη συμμετοχή (34 %) που κατέχει στο κεφάλαιο της Vitogaz υπό τους όρους που προβλέπονται στις συμφωνίες που συνδέουν το κοινοποιούν μέρος με τον έτερο μέτοχο της Vitogaz, από άποψη μορφής και προθεσμίας.

43. Το κοινοποιούν μέρος διευκρινίζει ότι τα στοιχεία που αφορούν δικαίωμα πνευματικής ή/και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, ή ίδιας τεχνολογίας του κοινοποιούντος μέρους θα μεταβιβασθούν μαζί με τις υπόψη συμμετοχές στο βαθμό που χρησιμοποιούνται στο πλαίσιο της δραστηριότητας της Elf Antargaz στον τομέα του υγραερίου στην μητροπολιτική Γαλλία, με εξαίρεση τις επωνυμίες που ανήκουν ή/και εκμεταλλεύεται ο όμιλος Elf, καθώς και το υλικό πληροφορικής που της ανήκει.

Το κοινοποιούν μέρος θα χορηγήσει στον αποδέκτη της εκχώρησης άδεια που θα του επιτρέψει να χρησιμοποιεί τις επωνυμίες που εκμεταλλεύεται ο όμιλος Elf όσον αφορά τη δραστηριότητα στον τομέα του υγραερίου στη μητροπολιτική Γαλλία και μέγιστη διάρκεια [...] από την ημερομηνία της πραγματικής εκχώρησης.

Σε περίπτωση που τα στοιχεία σχετικά με δικαίωμα πνευματικής ή/και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, ή ίδιας τεχνολογίας του κοινοποιούντος μέρους τα οποία θα μεταβιβασθούν μαζί με τις υπόψη συμμετοχές καλύπτουν επικράτεια ευρύτερη εκείνης της μητροπολιτικής Γαλλίας, η εκχώρηση των εν λόγω στοιχείων υπόκειται στη χορήγηση εκ μέρους του αποδέκτη της εκχώρησης προς το κοινοποιούν μέρος δωρεάν άδειας διάρκειας ισοδύναμης με εκείνη του εκχωρηθέντος δικαιώματος πνευματικής ή/και πνευματικής ιδιοκτησίας ή τεχνολογίας, που θα επιτρέψει στο κοινοποιούν μέρος να χρησιμοποιήσει τα εν λόγω στοιχεία εκτός της μητροπολιτικής Γαλλίας.

44. Εφόσον οι υπόψη συμμετοχές δεν εκχωρηθούν σε αγοραστή, το κοινοποιούν μέρος θα διασφαλίσει ότι η διαχείριση της Elf Antargaz γίνεται έναντι μιας επιχείρησης χωριστής και ικανής προς πώληση που διαθέτει ίδιους λογαριασμούς διαχείρισης, και θα κοινοποιήσει στη διεύθυνση της Elf Antargaz ότι η διαχείριση της εταιρείας θα γίνεται σε ανεξάρτητη βάση και υπό την εποπτεία του εντολοδόχου, προκειμένου να διασφαλισθεί η διατήρηση της αποδοτικότητας της και της αξίας της στην αγορά.
45. Μετά την πραγματική εκχώρηση των τίτλων της Elf Antargaz, το κοινοποιούν μέρος δεσμεύεται να ενημερώσει τον αγοραστή σχετικά με την δυνατότητα να συνάψει προσωρινά μαζί του και κατ' ανώτατο όριο για περίοδο [...] σύμβαση μη αποκλειστικής προμήθειας, προκειμένου να του επιτρέψει να εξασφαλίσει τις προμήθειές του κατά την περίοδο που απαιτείται για την εφαρμογή εναλλακτικών λύσεων.

| 'Όνομα σύνδεσης | 'Αξονας | Αυτοκινη- τόδρομος | Διόδια | Διαχείριση | Λήξη της εκχώρησης | Παραγωγή (σε m ³) | CA VD (σε 1 000FRF/ ht) | Doublon/Sandwich | |
|-----------------------------|---------|-----------------------|--------|------------|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------|-------|
| Translay Est | A28 | DDE | όχι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Jonchets les Récompenses | A5 | SAPRR | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Roucas | A7 | ASF | όχι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Scoperta | A8 | ESCOTA | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Porte de la Drôme | A49 | AREA | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Savignac | A62 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Beuzeville Sud | A13 | SAPN | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Deux Mers | A62 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Verdun Sud | A4 | SANEF ex APPEL | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Beaune-les-Mines | A20 | DDE | όχι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| La Courneuve | A1 | SANEF | όχι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Saint Léger | A1 | SANEF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

| Όνομα σύνδεσης | Άξονας | Αυτοκινη- τόδρομος | Διόδια | Διαχείριση | Λήξη της εγκώρησης | Παραγωγή (σε m ³) | CA VD (σε 1 000FRF/ ht) | Doublon/Sandwich | |
|-----------------------|--------|-----------------------|--------|------------|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------|-------|
| Assevillers | A1 | SANEF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Saugon | A10 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Usseau | A10 | COFI- ROUTE | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Fenioux Est | A10 | ASF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Jaunay Clan | A10 | COFI- ROUTE | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Poitiers Chince | A10 | COFI- ROUTE | ναι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Meung | A10 | COFI- ROUTE | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Fenioux Ouest | A10 | ASF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Parce | A11 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Porte d'Angers Sud | A11 | COFI- ROUTE | όχι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| La Pivardière | A11 | COFI- ROUTE | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Rosny Sud | A13 | SAPN | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Saint Hilaire | A26 | SANEF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Souchez | A26 | SANEF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Champ Rolland | A26 | SANEF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Rumancourt | A26 | SANEF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Esterel | A8 | ESCOTA | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| La Combe Ronde | A36 | SAPRR | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Bois Guillerot | A36 | SAPRR | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Jura | A39 | SAPRR | ναι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

| Όνομα σύνδεσης | Άξονας | Αυτοκινη- τόδρομος | Διόδια | Διαχείριση | Λήξη της εγκώρησης | Παραγωγή (σε m ³) | CA VD (σε 1 000 FRF/ ht) | Doublon/Sandwich | |
|-----------------|--------|-----------------------|--------|------------|-----------------------|----------------------------------|-----------------------------------|------------------|-------|
| Saverne | A4 | SANEF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Valmy | A4 | SANEF ex APPEL | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Brumath Ouest | A4 | SANEF | όχι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Tardenois Sud | A4 | SANEF | ναι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Tardenois Nord | A4 | SANEF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Verdun | A4 | SANEF ex APPEL | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Valleiry | A40 | ATMB | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Bonneville Nord | A40 | AREA | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Cesardes | A41 | AREA | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Le Guiers | A43 | AREA | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Arclusaz | A43 | AREA | ναι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| L'Abis | A43 | AREA | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Voreppe | A48 | AREA | όχι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Jonchets | A5 | SAPRR | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Chien Blanc | A6 | SAPRR | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Graveyron | A6 | SAPRR | όχι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Maison Dieu | A6 | SAPRR | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Les Chères | A6 | SAPRR | όχι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Acheres Est | A6 | SAPRR | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| La Ferté | A6 | SAPRR | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Beaune Merceuil | A6 | SAPRR | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

| Όνομα σύνδεσης | Άξονας | Αυτοκινη- τόδρομος | Διόδια | Διαχείριση | Λήξη της εγκώρησης | Παραγωγή (σε m ³) | CA VD (σε 1 000 FRF/ ht) | Doublon/Sandwich | |
|-------------------|--------|-----------------------|--------|------------|-----------------------|----------------------------------|-----------------------------------|------------------|-------|
| Nemours | A6 | SAPRR | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Dardilly | A6 | DDE | όχι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Naurouze | A61 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Arzens | A61 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Bazadais Nord | A62 | ASF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Lacq Nord | A64 | ASF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Mornas les Adrêts | A7 | ASF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Crousilles | A7 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| L'Allier Doyet | A71 | SAPRR | ναι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| L'Allier Saulzet | A71 | SAPRR | ναι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Salbris Ouest | A71 | COFI- ROUTE | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| La Lozaire | A75 | DDE | όχι | FINA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| L'Aval le Coudray | A81 | COFI- ROUTE | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Tavel | A9 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Villemolaque | A9 | ASF | ναι | TOTAL | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Fabergues Sud | A9 | ASF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Fabergues Nord | A9 | ASF | ναι | Elf | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

ΔΙΑΦΘΡΩΣΗ NORGAL

| | Συμμετοχή | Δικαιώματα ικανότητας αποθήκευσης | | | |
|-----------|-----------|-----------------------------------|-----------------|-------------|---------------|
| | | Προπάνιο (P1) | % Προπάνιο (P1) | Butane (P2) | % Butane (P2) |
| TotalFina | 26,40 % | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Elf | 52,66 % | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Vitogaz | 20,94 % | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Σύνολο | 100,00 % | [...] | [...] | [...] | [...] |

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 14ης Μαρτίου 2000

με την οποία μια πράξη συγκέντρωσης κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ

(Υπόθεση COMP/M. 1672 Volvo/Scania)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2000) 681]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2001/403/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 τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97⁽²⁾, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 3,

την απόφαση της Επιτροπής της 25ης Οκτωβρίου 1999 για την κίνηση της διαδικασίας στην παρούσα υπόθεση,

Αφού δόθηκε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις η δυνατότητα να υποβάλουν τις παρατηρήσεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής,

Αφού έλαβε υπόψη τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής συγκεντρώσεων⁽³⁾,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

- (1) Στις 22 Σεπτεμβρίου 1999 κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή, σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (στο εξής «κανονισμός περί συγκεντρώσεων»), σχεδιαζόμενη συγκέντρωση στο πλαίσιο της οποίας η AB Volvo (στο εξής «Volvo») σχεδιάζει να αποκτήσει τον πλήρη έλεγχο της Scania AB (στο εξής «Scania») μέσω αγοράς μετοχών, κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.
- (2) Αφού εξέτασε την κοινοποίηση, η Επιτροπή συμπέρανε ότι η κοινοποιηθείσα πράξη εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και προκαλεί σοβαρές

αμφιβολίες όσον αφορά το συμβίβασμό της με την κοινή αγορά, διότι θα μπορούσε να δημιουργήσει ή να ενισχύσει δεσπόζουσα θέση με αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της και στο έδαφος που καλύπτει η συμφωνία ΕΟΧ. Ως εκ τούτου, στις 25 Οκτωβρίου 1999 η Επιτροπή αποφάσισε να κινήσει τη διαδικασία δυνάμει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

- (3) Στις 9 Δεκεμβρίου 1999 η Επιτροπή εξέδωσε αποφάσεις δυνάμει του άρθρου 11 παράγραφος 5 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, διότι η Volvo και η Scania δεν απάντησαν εντός της ταχθείσας προθεσμίας σε αίτημα παροχής πληροφοριών σχετικά με τη θέση τους στον ανταγωνισμό στις αγορές βαρέων φορτηγών και λεωφορείων. Η προθεσμία για την υποβολή αυτών των πληροφοριών έληγε στις 7 Δεκεμβρίου 1999. Τα μέρη υπέβαλαν τις εν λόγω πληροφορίες στις 20 Δεκεμβρίου 1999. Συνεπώς, σύμφωνα με το άρθρο 9 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/98 της Επιτροπής, της 1ης Μαρτίου 1998, σχετικά με τις κοινοποιήσεις, τις προθεσμίες και τις ακροάσεις που προβλέπονται στον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων⁽⁴⁾, οι προθεσμίες που αναφέρονται στο άρθρο 10 παράγραφοι 1 και 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων ανεστάλησαν για συνολική περίοδο δεκατριών ημερών.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (4) Η Volvo έχει την έδρα της στη Σουηδία. Μέσω των συμμετοχών που κατέχει στις εταιρείες του ομίλου Volvo, η Volvo δραστηριοποιείται κυρίως στην κατασκευή και πώληση φορτηγών, λεωφορείων, δομικών μηχανημάτων, κινητήρων για πλοία και για τη βιομηχανία, καθώς και κατασκευαστικών στοιχείων για αεροσκάφη. Οι κυριότερες επιχειρηματικές μονάδες της Volvo είναι οι ακόλουθες: α) φορτηγά (κατασκευή βαρέων φορτηγών βάρους άνω των 16 τόνων, καθώς και μεσαίων-βαρέων φορτηγών, βάρους 7 έως 16 τόνων, και πλειάδα συναφών υπηρεσιών και χρηματοδότηση)· β) λεωφορεία (κατασκευή λεωφορείων και σκελετών αστικών, υπεραστικών και τουριστικών λεωφορείων)· γ)

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

(2) ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.

(3) ΕΕ C 154 της 29.5.2001.

(4) ΕΕ L 61 της 2.3.1998, σ. 1.

κινητήρες για πλοία και για τη βιομηχανία (μέσω της εταιρείας Volvo Penta — πλήρως ελεγχόμενης θυγατρικής της — η Volvo αναπτύσσει, κατασκευάζει και εμπορεύεται συστήματα μετάδοσης της κίνησης για ναυτιλιακές και βιομηχανικές εφαρμογές). δ) δομικά μηχανήματα (κατασκευή και πώληση πλειάδας δομικών μηχανημάτων). ε) αεροναυπηγική (ανάπτυξη, κατασκευή και συντήρηση πολεμικών αεροσκαφών, κυρίως για τη σουηδική πολεμική αεροπορία, καθώς και παραγωγή κατασκευαστικών στοιχείων αεροσκαφών).

- (5) Η Scania είναι σουηδική εταιρεία, η οποία μέσω των συμμετοχών που κατέχει σε εταιρείες του ομίλου Scania, δραστηριοποιείται κυρίως στην κατασκευή και πώληση βαρέων φορτηγών, λεωφορείων και κινητήρων για πλοία και για τη βιομηχανία. Η Scania κατέχει επίσης το 50 % της Svenska Volkswagen AB, η οποία εισάγει, εμπορεύεται και διανέμει αυτοκίνητα ιδιωτικής χρήσης και ελαφρά επαγγελματικά οχήματα στη Σουηδία. Η Scania κατέχει επίσης τη σουηδική εταιρεία διανομής αυτοκινήτων ιδιωτικής χρήσης Din Bil, η οποία καλύπτει το 40 % των παραδόσεων της Svenska Volkswagen.
- (6) Την 1η Μαρτίου 1999 η Ford Motor Co. υπέγραψε συμφωνία για την εξαγορά των δραστηριοτήτων της Volvo στον τομέα των αυτοκινήτων, οι οποίες αντιπροσώπευαν το 52 % περίπου του συνολικού κύκλου εργασιών της Volvo για το 1997. Η απόφαση της Volvo να πωλήσει το τμήμα αυτοκινήτων της αντικατοπτρίζει τη βούλησή της να επικεντρώσει τις δραστηριότητές της στους τομείς των φορτηγών, των λεωφορείων και των κινητήρων. Σύμφωνα με τη Volvo, η σχεδιαζόμενη εξαγορά έχει ιδιαίτερη σημασία για τις προσπάθειες της Volvo να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητά της στις μεγάλες, αναδυόμενες αγορές βαρέων φορτηγών της Ασίας, της κεντρικής Ευρώπης, των πρώην Σοβιετικών Δημοκρατιών και της Νότιας Αμερικής. Κατόπιν της πώλησης του τμήματος αυτοκινήτων της επιχείρησης, οι δραστηριότητες της Volvo στον τομέα των φορτηγών αντιπροσωπεύουν το 57 % του κύκλου εργασιών της, ενώ οι δραστηριότητές της στους τομείς των λεωφορείων και των κινητήρων για πλοία και για τη βιομηχανία καλύπτουν το 13 και το 4 %, αντίστοιχα, του κύκλου εργασιών της. Όσον αφορά τη Scania, το 1998 το 60 % του συνολικού προϊόντος των πωλήσεών της προήλθε από τα φορτηγά, το 8 % από τα λεωφορεία και το 1 % από τους κινητήρες για τα πλοία και για τη βιομηχανία.
- (7) Η Volvo διευκρίνισε ότι ο λόγος που υπαγορεύει τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση είναι η ανάγκη στήριξης των προσπαθειών ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητάς της στις μεγάλες, αναδυόμενες αγορές βαρέων φορτηγών και λεωφορείων της Ασίας, της κεντρικής Ευρώπης, των πρώην Σοβιετικών Δημοκρατιών και της Νότιας Αμερικής. Σύμφωνα με τη Volvo, για να αξιοποιηθούν οι ευκαιρίες που παρουσιάζονται στις ανωτέρω περιοχές απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις. Η ικανότητα της Volvo να επεκταθεί στις αναδυόμενες αυτές αγορές θεωρείται βασική προϋπόθεση ώστε να λειτουργεί αποτελεσματικά και να διατηρήσει την ανταγωνιστικότητά της έναντι των κορυφαίων κατασκευαστών φορτηγών και λεωφορείων σε παγκόσμια κλίμακα, και ιδίως έναντι της DaimlerChrysler και των μεγάλων βορειοαμερικανών παραγωγών κινητήρων.

II. Η ΠΡΑΞΗ ΚΑΙ Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (8) Για να υλοποιηθεί η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση προβλέπεται ότι η Volvo θα αποκτήσει ελέγχουσα συμμετοχή στη Scania. Στις 6 Αυγούστου 1999 η Volvo συνήψε συμφωνία για την εξαγορά του συνόλου των μετοχών της Investor AB

στη Scania. Ταυτόχρονα, το διοικητικό συμβούλιο της Volvo αποφάσισε να υποβάλει δημόσια προσφορά για το σύνολο των υπόλοιπων μετοχών της Scania.

- (9) Η συμφωνία μεταξύ της Volvo και της Investor AB προβλέπει ότι το τίμημα που θα καταβληθεί στην τελευταία θα αποτελείται είτε μόνο από μετρητά είτε από συνδυασμό μετρητών και μετοχών νέας έκδοσης της Volvo. Η Investor AB κατέχει σήμερα 54 061 380 μετοχές σειράς A και 1 508 693 μετοχές σειράς B στη Scania. Η Investor AB θα λάβει σε μετρητά 315 SEK ανά μετοχή για το 60 % των μετοχών της. Για το υπόλοιπο 40 %, εναπόκειται στη διακριτική ευχέρεια της ίδιας της Investor AB να λάβει είτε 315 SEK ανά μετοχή είτε μετοχές νέας έκδοσης της Volvo με αναλογία έξι μετοχές της Volvo ανά πέντε μετοχές της Scania. Σε περίπτωση που η Investor AB επιλέξει να εισπράξει το τίμημα μόνο σε μετρητά, έχει δηλώσει ότι προτιμάει να αποκτήσει μετοχές της Volvo μέσω της κεφαλαιαγοράς για ποσό ίσο με το 40 % του καταβληθέντος τιμήματος. Σήμερα, η Volvo κατέχει 25 290 660 μετοχές σειράς A και 60 993 759 μετοχές σειράς B στη Scania. Μετά την εξαγορά των μετοχών της Investor AB στη Scania, η Volvo θα κατέχει 79 352 040 μετοχές σειράς A και 62 502 452 μετοχές σειράς B στη Scania, οι οποίες αντιστοιχούν στο 77,8 % των δικαιωμάτων ψήφου και στο 70,9 % του μετοχικού κεφαλαίου.
- (10) Βάσει των ανωτέρω, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η σχεδιαζόμενη εξαγορά, βάσει της οποίας η Volvo θα αποκτούσε τον αποκλειστικό έλεγχο της Scania, αποτελεί συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (11) Το 1998 ο συνολικός συνδυασμένος κύκλος εργασιών της Volvo και της Scania σε διεθνή κλίμακα υπερέβη τα 5 000 εκατ. ευρώ (Volvo 12,9 δισ. ευρώ και Scania 5,1 δισ. ευρώ). Εκάστη εξ αυτών πραγματοποίησε κύκλο εργασιών εντός της Κοινότητας άνω των 250 εκατ. ευρώ το 1998 (Volvo 6,4 δισ. ευρώ και Scania 3,1 δισ. ευρώ), αλλά δεν πραγματοποίησαν άνω των δύο τρίτων του ολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών τους σε ένα μόνο κράτος μέλος. Η πράξη αποτελεί περίπτωση συνεργασίας για την Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ βάσει του άρθρου 57 της συμφωνίας ΕΟΧ σε συνδυασμό με το άρθρο 2 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του πρωτοκόλλου αριθ. 24 της εν λόγω συμφωνίας.

IV. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

- (12) Η σχεδιαζόμενη πράξη επηρεάζει δυνητικά δύο κυρίως τομείς: τον τομέα των φορτηγών (ιδίως των βαρέων φορτηγών) και τον τομέα των λεωφορείων (αστικά, υπεραστικά και τουριστικά λεωφορεία). Η έρευνα επιβεβαίωσε ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγούσε στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στον τομέα των ντιζελοκινητήρων (για τη βιομηχανία και για τα πλοία). Συνεπώς, οι αγορές ντιζελοκινητήρων δεν θα συζητηθούν περαιτέρω στην παρούσα απόφαση.

i) ΦΟΡΤΗΓΑ

Α. ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- (13) Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία του μεγαλύτερου κατασκευαστή βαρέων φορτηγών (άνω των δεκαέξι τόνων) στην Ευρώπη.
- (14) Με βάση προηγούμενη απόφαση της Επιτροπής (υπόθεση IV/M.004 Renault/Volvo) ο κοινοποιών διαχωρίζει τρία τμήματα της αγοράς, ανάλογα με το μεικτό βάρος των φορτηγών: το τμήμα ελαφρών φορτηγών (κάτω των 5 τόνων), το τμήμα μεσαίων φορτηγών (5 έως 16 τόνοι) και το τμήμα βαρέων φορτηγών (άνω των 16 τόνων).

Βαρέα φορτηγά έναντι μεσαίων και ελαφρών φορτηγών

- (15) Η σχετική έρευνα αγοράς που πραγματοποίησε η Επιτροπή επιβεβαιώνει εν γένει τον ισχυρισμό του κοινοποιούντος. Πράγματι, τόσο οι ανταγωνιστές, όσο και οι πελάτες ανέφεραν ότι ο διαχωρισμός της αιτιολογικής σκέψης 14 είναι ορθός και αντιστοιχεί στα πρότυπα της βιομηχανίας. Επιπλέον, ορισμένα άλλα στοιχεία υποδηλώνουν ότι ο εν λόγω διαχωρισμός είναι σκόπιμος.
- (16) Τα τεχνικά χαρακτηριστικά των φορτηγών με χωρητικότητα μικρότερη των 16 τόνων και των φορτηγών άνω των 16 τόνων (άνωτερης κλίμακας) διαφέρουν πολύ όσον αφορά βασικά στοιχεία, όπως ο τύπος του κινητήρα και ο αριθμός αξόνων, ιδιαίτερα. Τα τεχνικά χαρακτηριστικά της ανώτερης κλίμακας είναι πιο εξελιγμένα διότι οι απαιτήσεις όσον αφορά την αντοχή (διάρκεια ζωής) και το λειτουργικό κόστος είναι υψηλότερα από ό,τι για τις υπόλοιπες κλίμακες. Τα φορτηγά άνω των 16 τόνων είναι οχήματα που χρησιμοποιούνται για τη μεταφορά μεγάλων βαρών. Η μεταφορά μπορεί να είναι περιφερειακή ή να καλύπτει μεγάλες αποστάσεις.
- (17) Επιπλέον, η διάθεση φορτηγών στην αγορά επηρεάζεται από αυτές τις τεχνικές διαφορές, οι οποίες έχουν μεγάλη σημασία για τον αγοραστή. Συνεπώς, τα τεχνικά όρια μεταξύ των δύο ομάδων προϊόντων αντιστοιχούν σε έναν εμπορικό διαχωρισμό, βάσει του οποίου μπορούν να διαχωριστούν δύο ομάδες πελατών. Κατά κανόνα, οι πελάτες θεωρούν ότι δεν υπάρχει δυνατότητα εναλλαγής ή υποκατάστασης μεταξύ των φορτηγών ανώτερης κλίμακας και των φορτηγών μεσαίας ή κατώτερης κλίμακας. Έτσι, οι τρεις κατηγορίες φορτηγών αποτελούν χωριστή αγορά σχετικού προϊόντος.
- (18) Επιπλέον, ο διαχωρισμός αυτός φαίνεται ότι αντικατοπτρίζει το γεγονός ότι για τα φορτηγά των διαφόρων κατηγοριών χρησιμοποιούνται διαφορετικές γραμμές παραγωγής και ότι οι κατασκευαστές μπορούν να επικεντρώσουν τη δραστηριότητά τους στην παραγωγή φορτηγών μίας μόνο κατηγορίας και είτε να μην ασκούν δραστηριότητες είτε να έχουν περιορισμένες δραστηριότητες σε άλλες κατηγορίες. (Για παράδειγμα, όσον αφορά τη Volvo και τη Scania, η Volvo ασκεί δραστηριότητες στο τμήμα της αγοράς που καλύπτει τα φορτηγά 7 έως 16 τόνων, ενώ η Scania δεν παράγει φορτηγά αυτής της κατηγορίας. Κανένα από τα μέρη δεν παράγει φορτηγά μικρότερα των 7 τόνων. Αμφότερα τα μέρη παράγουν φορτηγά μεγαλύτερα των 16 τόνων).

Βαρέα φορτηγά (άνω των 16 τόνων)**Πληροφορίες που υπέβαλε η Volvo στην κοινοποίηση**

- (19) Δεδομένου ότι η σχεδιαζόμενη πράξη αφορά ειδικότερα το τμήμα της αγοράς φορτηγών άνω των 16 τόνων, ή βαρέων φορτηγών, η παρούσα εκτίμηση θα επικεντρωθεί ιδιαίτερα στο εν λόγω τμήμα της αγοράς.
- (20) Στην κοινοποίηση η Volvo ανέφερε ότι υπάρχουν γενικά δύο κατηγορίες μοντέλων βαρέων φορτηγών: τα βαρέα φορτηγά για μεγάλες αποστάσεις και για περιφερειακές/τοπικές μεταφορές. Ωστόσο, η Volvo αναφέρει ότι οι σκελετοί των φορτηγών άνω των 16 τόνων είναι κατ' ουσίαν ίδιοι για όλα τα μοντέλα. Η διαφοροποίηση μεταξύ αυτών αφορά μόνο το θάλαμο οδήγησης και το αμάξωμα ή τις προσαρμογές για ειδικές εφαρμογές (για παράδειγμα, ανάμειξη τσιμέντου, διανομές εντός πόλεως, μεταφορές σε μεγάλες αποστάσεις).
- (21) Εκτός από τις κατηγορίες αυτές, η Volvo σημειώνει ότι στη Σουηδία και στη Φινλανδία χρησιμοποιούνται ευρέως μεγαλύτερα φορτηγά (μήκους 25,25 μέτρων) με ικανότητα μεταφοράς υψηλότερου μέγιστου φορτίου (60 τόνοι). Ο ειδικός αυτός τύπος φορτηγών κατά κανόνα δεν επιτρέπεται σε άλλα κράτη μέλη.
- (22) Ο κοινοποιών ισχυρίζεται ότι οποιοσδήποτε μεγάλος κατασκευαστής φορτηγών θα μπορούσε εύκολα να τροποποιήσει ένα από τα συνήθη μοντέλα του για μια ειδική εφαρμογή (όπως, για παράδειγμα, τα μεγαλύτερα φορτηγά που χρησιμοποιούνται στη Σουηδία και τη Φινλανδία).
- (23) Βάσει των ανωτέρω, η Volvo συμπεραίνει ότι τα φορτηγά άνω των 16 τόνων ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντος.

Τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς

- (24) Η εκτεταμένη έρευνα αγοράς που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της παρούσας υπόθεσης έδειξε ότι η πραγματικότητα, από την άποψη του πελάτη, είναι αρκετά περίπλοκη. Ειδικότερα, η έρευνα αγοράς αποκάλυψε ότι, από την άποψη του πελάτη, η επιλογή ενός συγκεκριμένου τύπου βαρέος φορτηγού έναντι κάποιου άλλου καθορίζεται με βάση διάφορα κριτήρια.
- (25) Στη γενικότερη κατηγορία των «βαρέων φορτηγών» μπορεί να γίνει μια βασική διάκριση μεταξύ των λεγόμενων «ενιαίων φορτηγών», αφενός, και των «ρυμουλκών βαρέων φορτηγών», αφετέρου. Τα ενιαία φορτηγά είναι μονοκόμματα, καθότι αποτελούνται από ένα ενιαίο αμάξωμα, από το οποίο δεν μπορεί να αποσπαστεί ημρυμουλκούμενο. Τα «ρυμουλκά βαρέα φορτηγά», από την άλλη πλευρά, είναι «αφαιρετά», καθότι ένα ημρυμουλκούμενο προστίθεται πίσω από το θάλαμο οδήγησης. Οι πελάτες επιλέγουν ένα ενιαίο ή ένα ρυμουλκό φορτηγό ανάλογα με τις μεταφορικές τους ανάγκες και τις προσωπικές τους προτιμήσεις. Είναι γεγονός ότι η περιοχή στην οποία δραστηριοποιείται ο πελάτης είναι καθοριστική για την επιλογή του ενός από τους δύο τύπους φορτηγού. Όπως αναφέρεται στην αιτιολογική σκέψη 52,

στη νότια Ευρώπη οι πελάτες κατά κανόνα αγοράζουν τα ενιαία βαρέα φορτηγά. Σύμφωνα με ορισμένες ενδείξεις, τα ενιαία φορτηγά και τα ρυμουλκά φορτηγά ενδέχεται να μην είναι απολύτως υποκαταστήσιμα. Ωστόσο, το θέμα αυτό μπορεί να παραμείνει ανοιχτό, καθότι δεν επηρεάζει ουσιωδώς την αξιολόγηση της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης.

- (26) Πέραν αυτής της βασικής διάκρισης, η έρευνα αγοράς αποκάλυψε ότι υπάρχουν τρία καθοριστικά κριτήρια με βάση τα οποία οι πελάτες αποφασίζουν να αγοράσουν ένα συγκεκριμένο βαρύ φορτηγό (και τα οποία ισχύουν τόσο για τα ενιαία φορτηγά, όσο και για τα ρυμουλκά φορτηγά). Το πρώτο κριτήριο αφορά τον κινητήρα, και ειδικότερα την ιπποδύναμή του (hp). Η ιπποδύναμη του κινητήρα είναι σημαντική σε σχέση με το βάρος των μεταφερόμενων φορτίων και την τοπογραφία της περιοχής στην οποία προορίζεται να χρησιμοποιηθεί το φορτηγό. Το δεύτερο κριτήριο είναι ο αριθμός αξόνων του φορτηγού: σύμφωνα με την έρευνα, υπάρχει ένας τυποποιημένος συνδυασμός αξόνων (4 × 2) που είναι ο συνηθέστερος στην Ευρώπη. Άλλοι συνδυασμοί, αποτελούμενοι από περισσότερους άξονες (όπως για παράδειγμα 6 × 2 και 6 × 4) αποτελούν εξειδικευμένες λύσεις που ανταποκρίνονται σε συγκεκριμένες προτιμήσεις των πελατών, οι οποίες με τη σειρά τους οφείλονται σε τοπογραφικούς και καιρικούς παράγοντες. Το τρίτο κριτήριο αφορά το θάλαμο οδήγησης του φορτηγού, ο οποίος μπορεί να είναι χαμηλός, υψηλός ή πολύ υψηλός, ανάλογα με το απαιτούμενο επίπεδο άνεσης.
- (27) Ο πελάτης έχει στη διάθεσή του ένα ευρύ φάσμα επιλογών όσον αφορά τις ιδιαίτερες ανάγκες του και τον τύπο των μεταφορών που πραγματοποιεί. Ωστόσο, εν γένει όλοι οι κατασκευαστές βαρέων φορτηγών είναι σε θέση να προσφέρουν φορτηγά με όλα τα βασικά στοιχεία που είναι καθοριστικά τόσο από την πλευρά του πελάτη, όσο και από την πλευρά του κατασκευαστή (για παράδειγμα, το εάν θα προσφέρουν τιμή ανάλογη με αυτή που προσφέρει ένας ανταγωνιστής).
- (28) Επιπλέον, στο πλαίσιο των ιδιαίτερων απαιτήσεων των πελατών και των ιδιαίτερων ισχυόντων εθνικών κανονισμών, στη Σουηδία και τη Φινλανδία οι πελάτες μπορούν να αγοράσουν μεγαλύτερα φορτηγά (25,25 μέτρα) με ικανότητα μεταφοράς υψηλότερου μέγιστου φορτίου (60 τόνοι).
- (29) Από την πλευρά της προσφοράς, συνάγεται ότι οποιοσδήποτε μεγάλος ευρωπαϊός κατασκευαστής φορτηγών είναι σε θέση να προσφέρει το πλήρες φάσμα των διαφόρων τύπων βαρέων φορτηγών. Η προσφορά ειδικών φορτηγών για συγκεκριμένες ευρωπαϊκές περιοχές προϋποθέτει ασφαλώς πρόσθετο κόστος για τους κατασκευαστές. Στη συνέχεια, το κόστος αυτό πρέπει να εξεταστεί σε σχέση με την ελκυστικότητα της εκάστοτε αγοράς. Ωστόσο, όσον αφορά ειδικότερα το θέμα του καθορισμού της αγοράς προϊόντος, θεωρείται ότι το κόστος που συνεπάγεται η στρόφη από την παραγωγή ενός τύπου βαρέων φορτηγών σε έναν άλλο, καθ'αυτό, δεν πρέπει να θεωρείται σημαντικό. Ως εκ τούτου, θεωρείται ότι οι διάφοροι τύποι βαρέων φορτηγών δεν αποτελούν χωριστές αγορές προϊόντος.

- (30) Βάσει των ανωτέρω συνάγεται ότι η κατηγορία των βαρέων φορτηγών (άνω των 16 τόνων) μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελεί μια ενιαία σχετική αγορά προϊόντος για τους σκοπούς της παρούσας εκτίμησης.

B. ΣΧΕΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

- (31) Σε προηγούμενη υπόθεση⁽⁵⁾ η Επιτροπή ανέφερε ότι «δεν είναι απαραίτητο να καθοριστεί κατά πόσον η γεωγραφική αγορά φορτηγών αποτελεί κοινοτική αγορά ή εξακολουθεί να αποτελείται από πλείονες εθνικές αγορές», καθότι το θέμα δεν ήταν ουσιώδες για τους σκοπούς της συγκεκριμένης υπόθεσης. Η έρευνα στην παρούσα υπόθεση επικεντρώθηκε στη βόρεια Ευρώπη, και ειδικότερα στις τέσσερις σκανδιναβικές χώρες, Δανία, Φινλανδία, Νορβηγία και Σουηδία, καθώς και στην Ιρλανδία. Δεδομένου ότι, ακόμη και αν η αγορά οριστεί ως εθνική, η πράξη δεν οδηγεί σε δεσπόζουσα θέση σε άλλες χώρες της Κοινότητας, δεν είναι και πάλι απαραίτητο να καθοριστεί η ακριβής έκταση της γεωγραφικής αγοράς πέραν των σκανδιναβικών χωρών και της Ιρλανδίας.
- (32) Ωστόσο, η έρευνα έδειξε ότι για τις εν λόγω πέντε χώρες οι σχετικές γεωγραφικές αγορές βαρέων φορτηγών έχουν εθνική έκταση. Οι λόγοι που οδήγησαν στο συμπέρασμα αυτό εκτίθενται στη συνέχεια. Καταρχάς παρουσιάζονται τα επιχειρήματα που προέβαλε η Volvo στην κοινοποίηση.

Επιχειρήματα που προέβαλε ο κοινοποιών

- (33) Στην κοινοποίηση, η Volvo επικαλέστηκε τα πορίσματα της Επιτροπής στην υπόθεση Renault/Iveco⁽⁶⁾. Στην απόφαση αυτή η Επιτροπή συμπέρανε ότι η σχετική αγορά τουριστικών λεωφορείων είναι ο ΕΟΧ, κυρίως λόγω του υψηλού επιπέδου εισαγωγών και εξαγωγών. Η Επιτροπή αναγνώρισε επίσης ότι οι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων είναι ιδιωτικές επιχειρήσεις που είναι ευαίσθητες στις τιμές και δεν δίνουν ιδιαίτερη σημασία σε παράγοντες όπως η πίστη στο σήμα των εθνικών κατασκευαστών⁽⁷⁾.
- (34) Στην κοινοποίηση, η Volvo υποστήριξε ότι η ανάλυση σχετικά με τα τουριστικά λεωφορεία ισχύει εξίσου για τα βαρέα φορτηγά. Επιπλέον, τα μέρη αναφέρθηκαν στα ακόλουθα στοιχεία που, κατά τους ισχυρισμούς τους, είναι καθοριστικά για τον ορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς:

⁽⁵⁾ Βλέπε υπόθεση IV/M.004 — Renault/Volvo, απόφαση της 7ης Νοεμβρίου 1990.

⁽⁶⁾ Βλέπε υπόθεση IV/M.1202 — Renault/Iveco, απόφαση της 22ας Οκτωβρίου 1998.

⁽⁷⁾ Η σημασία της διαπίστωσης αυτής για τις επηρεαζόμενες αγορές λεωφορείων θα αναπτυχθεί στο κεφάλαιο σχετικά με τα λεωφορεία και τα πούλμαν.

- α) **Επίπεδο τιμών:** σύμφωνα με τη Volvo, «... οι διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών δεν είναι σημαντικές. Ειδικότερα, εξαιρουμένης της Γαλλίας, οι διακυμάνσεις των τιμών των βαρέων φορτηγών της Volvo, για παράδειγμα, δεν υπερβαίνουν το $\pm 10\%$ » (βλέπε σελίδα 39 της κοινοποίησης).
- β) **Οι κατασκευαστές ήδη δραστηριοποιούνται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ και οι εισαγωγές στον ΕΟΧ αυξάνονται:** σύμφωνα με τη Volvo, «... οι επτά μεγαλύτεροι κατασκευαστές βαρέων φορτηγών (DaimlerChrysler, Volvo, Scania, MAN, RVI, Iveco και DAF/Paccar), οι οποίοι κατέχουν το 97 % περίπου της ευρωπαϊκής αγοράς, δραστηριοποιούνται σε όλα σχεδόν τα κράτη μέλη και όλοι πραγματοποιούν σημαντικές εξαγωγικές πωλήσεις. Για τη Volvo και τη Scania, οι πωλήσεις εκτός της Σουηδίας αναλογούν στο 90 και στο 80 %, αντίστοιχα, του συνολικού τους κύκλου εργασιών το 1998. Οι εισαγωγές κάλυψαν το 30 % των πωλήσεων βαρέων φορτηγών στις σκανδιναβικές χώρες. Ενώ ορισμένοι κατασκευαστές εξακολουθούν να κατέχουν σχετικά υψηλά μερίδια αγοράς στις εγχώριες αγορές τους, τούτο αποτελεί εν πολλοίς ιστορικό φαινόμενο. Οι εισαγωγές εξακολουθούν να αυξάνονται» (βλέπε σελίδες 39 έως 40 της κοινοποίησης).
- γ) **Η εμφάνιση μεγάλων, ιδιωτικών, διασυνοριακών αγοραστών:** σύμφωνα με τη Volvo, η κατάργηση των ρυθμίσεων στον κλάδο των μεταφορών με φορτηγά οδήγησε σε «... σημαντική αλλαγή των χαρακτηριστικών των πελατών και των αγοραστικών συνηθειών. Ειδικότερα, έχει οδηγήσει στην εμφάνιση μεγάλων ιδιοκτητών πολυεθνικών στόλων, όπως η GPE Lyonnaise και η Geodis/B Montreuil στη Γαλλία και στις Κάτω Χώρες, με στόλους που αποτελούνται από 5 000 έως 10 000 φορτηγά. Ενώ στο παρελθόν οι περισσότεροι πελάτες της Volvo ήταν ιδιοκτήτες μικρών ή μεσαίων στόλων, σήμερα οι περισσότεροι πελάτες της Volvo είναι μεγάλοι ιδιοκτήτες με στόλους που περιλαμβάνουν τουλάχιστον 20 έως 25 φορτηγά. Οι μεγάλες αυτές επιχειρήσεις είναι παρούσες σε αρκετά κράτη μέλη και πολλές από αυτές χρησιμοποιούν είτε διαγωνισμούς προσφορών για να αγοράσουν τα φορτηγά τους από έναν μόνο προμηθευτή, είτε εκμεταλλεύονται τις γνώσεις τους σχετικά με τις τιμές και τις συνθήκες του ανταγωνισμού σε άλλα κράτη μέλη όταν διαπραγματεύονται με τους διανομείς» (βλέπε σελίδα 46 της κοινοποίησης).
- δ) **Εμφάνιση της προμήθειας από δύο κατασκευαστές:** η Volvo υποστηρίζει ότι η παρατηρούμενη τάση εμφάνισης μεγάλων πελατών δραστηριοποιούμενων σε πολυεθνική κλίμακα έχει επίσης συμβάλει στην αύξηση των περιπτώσεων προμήθειας από δύο ή περισσότερους κατασκευαστές. «Για να μην εξαρτώνται από έναν μόνο κατασκευαστή κατά τις διαπραγματεύσεις των αγορών τους, οι επιχειρήσεις οδικών μεταφορών με περισσότερα από 20 έως 25 φορτηγά κατά κανόνα συνδέτουν το στόλο τους με φορτηγά δύο τουλάχιστον σημάτων» (βλέπε σελίδα 47 της κοινοποίησης).
- ε) **Τυποποίηση των προϊόντων:** σύμφωνα με τη Volvo, «... ενώ στο παρελθόν οι περιορισμοί ως προς το βάρος και το μήκος έδταν φραγμούς στην ανάπτυξη μοντέλων φορτηγών που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν σε ολόκληρη την Κοινότητα, η διαδικασία εναρμόνισης που ξεκίνησε το 1985 με την οδηγία

85/3/ΕΟΚ του Συμβουλίου και συνεχίστηκε μέχρι πρόσφατα με την οδηγία 96/53/ΕΚ του Συμβουλίου οδήγησε στη σημερινή κατάσταση, όπου το ίδιο βασικό φορτηγό ως προς το βάρος και τις διαστάσεις μπορεί να πωληθεί και να χρησιμοποιηθεί σε ολόκληρη την Ευρώπη» (βλέπε σελίδα 47 της κοινοποίησης).

στ) **Απουσία φραγμών εισόδου για τους μη εγχώριους παραγωγούς:** σύμφωνα με τη Volvo, «... ενώ στο παρελθόν η ανάγκη δημιουργίας δικτύων διανομής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση θεωρείτο ενδεχομένως ως φραγμός εισόδου, ο παράγοντας αυτός δεν εμποδίζει πλέον τους μη εγχώριους κατασκευαστές φορτηγών να συμμετέχουν στον ανταγωνισμό σε ένα συγκεκριμένο κράτος μέλος» (βλέπε σελίδα 48 της κοινοποίησης).

- (35) Στην απάντησή της προς την κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής δυνάμει του άρθρου 18 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων (στο εξής «η απάντηση»), η Volvo υποστηρίζει ότι η Επιτροπή δεν πρέπει να βασίσει την εκτίμησή της για τη σχετική γεωγραφική αγορά στους μη συνδεδεμένους με την τιμή παράγοντες που παρατίθενται στην κοινοποίηση της Volvo, καθότι αυτοί δεν είναι σημαντικοί για τον ορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς. Αντίθετα, η Volvo υποστηρίζει ότι ο καθοριστικός παράγοντας για τον ορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι το κατά πόσον οι προμηθευτές πράγματι εφαρμόζουν διακρίσεις ως προς τις τιμές στις διάφορες αγορές. Η Volvo υπέβαλε δύο εκθέσεις (της Lexecon και της Neven), οι οποίες, κατά την άποψή της, δείχνουν ότι οι τιμές παρεμφερών βαρέων φορτηγών παρουσιάζουν διακυμάνσεις από 5 έως 15 % σε ολόκληρη την Κοινότητα, εξαιρουμένης της Σουηδίας, και ότι συνεπώς δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των υπόλοιπων κρατών μελών.
- (36) Στην απάντησή της, η Volvo παρουσιάζει επίσης ορισμένα νέα στοιχεία σχετικά με το παράλληλο εμπόριο βαρέων φορτηγών και παράγοντες που αφορούν την κατάργηση των ρυθμίσεων στον κατάντη κλάδο των μεταφορών, τα οποία, κατά τη Volvo, ενισχύουν τον ισχυρισμό της ότι η αγορά βαρέων φορτηγών καλύπτει τον ΕΟΧ (πλην της Σουηδίας). Όλα αυτά τα επιχειρήματα θα εκτιμηθούν στη συνέχεια.

Εκτίμηση της σχετικής γεωγραφικής αγοράς από την Επιτροπή

- (37) Στην απάντησή της, η Volvo παρουσιάζει ορισμένα νέα επιχειρήματα εις επίρρωση του ισχυρισμού της όσον αφορά την έκταση της σχετικής γεωγραφικής αγοράς. Από την απάντηση προκύπτει ότι η εταιρεία δεν θεωρεί πλέον χρήσιμους για τον καθορισμό της γεωγραφικής αγοράς τους μη συνδεδεμένους με την τιμή παράγοντες που αναφέρει στην κοινοποίησή της. Παραταύτα, η Επιτροπή εκτιμά τους παράγοντες αυτούς, καθότι αποτελούν χρήσιμα στοιχεία για τη γενικότερη εκτίμηση του ορισμού της αγοράς. Η βασική αλλαγή προσέγγισης είναι ότι η Volvo πιστεύει τώρα ότι η εκτίμηση πρέπει να επικεντρωθεί κυρίως στο κατά πόσον οι προμηθευτές είναι σε θέση να εφαρμόζουν διακρίσεις ως

προς τις τιμές μεταξύ των διαφόρων αγορών. Σε αντίθεση με τους ισχυρισμούς που προβάλλονται στην απάντηση, τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή δείχνουν ότι η Volvo και οι υπόλοιποι προμηθευτές βαρέων φορτηγών εφαρμόζουν τιμές και περιθώρια κέρδους με σημαντικές διαφορές για παρεμφερή προϊόντα στα διάφορα κράτη μέλη. Στις ακόλουθες αιτιολογικές σκέψεις εξετάζονται τα στοιχεία αυτά, σε συνδυασμό με στοιχεία μη συνδεδεμένα με τις τιμές, τα οποία δείχνουν ότι οι συνθήκες ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων φορτηγών διαφέρουν μεταξύ των κρατών μελών.

Το ύψος των τιμών παρουσιάζει σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών

- (38) Οι αγορές βαρέων φορτηγών εν πολλοίς εξακολουθούν να πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο για διάφορους λόγους. Τούτο αντικατοπτρίζεται στο γεγονός ότι παρατηρούνται σημαντικές διακυμάνσεις των τιμών ακόμη και μεταξύ γειτονικών χωρών. Όπως προαναφέρεται, η Volvo υποστήριξε τόσο στην κοινοποίηση, όσο και στην απάντησή της, ότι οι διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών δεν είναι σημαντικές και συμπέρανε ότι η αγορά βαρέων φορτηγών εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ.
- (39) Στην κοινοποίηση, η Volvo υποστηρίζει ότι η ύπαρξη μικρών διαφορών στις τιμές προκύπτει από στοιχεία (στη σελίδα 122) σύμφωνα με τα οποία, εξαιρουμένης της Γαλλίας, οι διακυμάνσεις των τιμών των βαρέων φορτηγών της Volvo μεταξύ των κρατών μελών δεν υπερβαίνουν το $\pm 10\%$. Τα στοιχεία αυτά (σχετικά με [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο της Volvo](^{*})), ωστόσο, δείχνουν ότι οι διακυμάνσεις των εθνικών τιμών μπορούν να φθάσουν μέχρι και το 20%. Σύμφωνα με την κοινοποίηση, η τιμή του εν λόγω μοντέλου της Volvo είναι περίπου [10-20%] υψηλότερη στη Φινλανδία από ό,τι στη Δανία, περίπου [10-20%] υψηλότερη στη Σουηδία από ό,τι στη Γαλλία, [0-10%] υψηλότερη στη Γερμανία από ό,τι στις Κάτω Χώρες, [0-10%] υψηλότερη στη Γερμανία από ό,τι στη Δανία και [0-10%] υψηλότερη στη Ηνωμένο Βασίλειο από ό,τι στη Γαλλία. Εάν η σύγκριση γίνει με βάση το [ένα ευρύτερα πωλούμενο μοντέλο στις σκανδιναβικές χώρες] η τιμή της Volvo είναι περίπου [10-20%] χαμηλότερη στη Δανία από ό,τι στη Σουηδία, [10-20%] χαμηλότερη στη Δανία από ό,τι στη Γερμανία και [20-30%] χαμηλότερη στη Δανία από ό,τι στη Φινλανδία. Η κοινοποίηση δεν περιλαμβάνει στοιχεία σχετικά με τις τιμές στη Νορβηγία και την Ιρλανδία. Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας η Επιτροπή συγκέντρωσε επίσης τις τιμές που αναγράφονται στους τιμοκαταλόγους των εταιρειών για τα μοντέλα φορτηγών με τις περισσότερες πωλήσεις κάθε κατασκευαστή σε κάθε κράτος μέλος. Τα στοιχεία αυτά επιβεβαιώνουν εν πολλοίς τις διακυμάνσεις που αναφέρονται ανωτέρω. Επιπλέον, δείχνουν ότι οι τιμές της Volvo είναι κατά πολύ χαμηλότερες στην Ιρλανδία από ό,τι στο γειτονικό Ηνωμένο Βασίλειο. Οι αναγραφόμενες τιμές του 1998 για τα ενιαία φορτηγά και τα ρυμουλκά φορτηγά που είχαν τις περισσότερες πωλήσεις [...] ήταν κατά 40% και πλέον υψηλότερες στο Ηνωμένο Βασίλειο από ό,τι στην Ιρλανδία. Μολονότι οι πραγματικές τιμές συναλλαγής μπορεί να διαφέρουν από τις τιμές που εμφανίζονται

ζονται στους τιμοκαταλόγους, οι ανωτέρω διαφορές δεν επιβεβαιώνουν τον ισχυρισμό της Volvo ότι οι αγορές αυτές δεν είναι εθνικές. Το γεγονός και μόνο ότι οι τιμοκαταλόγοι παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των χωρών αποτελεί πράγματι ένδειξη ότι οι συνθήκες ανταγωνισμού διαφέρουν και δυσχεραίνουν τις συγκρίσεις των τιμών για τους αγοραστές βαρέων φορτηγών. Εν γένει, τα στοιχεία σχετικά με τις τιμές που υπέβαλαν ανταγωνιστές επιβεβαιώνουν ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών στις διάφορες χώρες, ανάλογες με τις διαφορές που αναφέρθηκαν για τη Volvo. Για παράδειγμα, κανένας ανταγωνιστής δεν ανέφερε υψηλότερη τιμή στη Δανία από ό,τι στη Γερμανία. Αντίθετα, φαίνεται ότι οι αναγραφόμενες τιμές κατά κανόνα είναι τουλάχιστον 5 έως 10% υψηλότερες στη Γερμανία. Τα στοιχεία αυτά συμφωνούν με πίνακα που περιλαμβάνεται στην κοινοποίηση της Volvo, ο οποίος καταρτίστηκε για εσωτερικούς σκοπούς πριν από μια συναλλαγή και παρέχει τις πραγματικές καθαρές τιμές διανομής προσαρμοσμένες ανάλογα με τις προδιαγραφές. Η αναγραφόμενη μέση τιμή είναι κατά 8% χαμηλότερη στη Δανία από ό,τι στη Γερμανία.

- (40) Η Volvo υποστηρίζει ότι η σύγκριση των τιμών με βάση τα στοιχεία που περιέχονται στην κοινοποίηση δεν είναι χρήσιμη για τον καθορισμό της γεωγραφικής αγοράς εν προκειμένω. Αιτιολόγησε τον ισχυρισμό της επικαλούμενη το γεγονός ότι οι διαφορές των αναγραφόμενων τιμών οφείλονται, κατά την άποψη της Volvo, στις διαφορές του εξοπλισμού που συνοδεύει το βαρύ φορτηγό ή/και της διάρθρωσης της πελατείας (και συνεπώς της αγοραστικής της δύναμης) στις διάφορες χώρες. Στην απάντησή της, η Volvo ανέφερε ότι η εφαρμογή διακρίσεων ως προς τις τιμές πρέπει να οριστεί ως αποκόμιση διαφορετικών περιθωρίων κέρδους από την πώληση του ίδιου προϊόντος σε διαφορετικούς καταναλωτές.
- (41) Στην απάντησή της, η Volvo υπέβαλε, εις επίρρωση του επιχειρηματός της, εκθέσεις της Lexecon και της Neven, οι οποίες υποδηλώνουν ότι, εξαιρουμένης της Σουηδίας, οι αποκλίσεις των τιμών μεταξύ των κρατών μελών είναι περιορισμένες. Η μέθοδος που εφαρμόστηκε στις μελέτες αυτές συνίσταται στη σύγκριση των πωλήσεων δύο μοντέλων βαρέων φορτηγών της Volvo (του ρυμουλκού φορτηγού [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] και του ενιαίου φορτηγού [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] σε δώδεκα χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στη Νορβηγία⁽⁸⁾). Αφετηρία της σύγκρισης ήταν οι μέσες καθαρές τιμές που χρεώνονται στους διανομείς σε κάθε χώρα. Στη συνέχεια, οι τιμές αυτές προσαρμόζονται ανάλογα με τις προδιαγραφές. Κατόπιν των προσαρμογών, οι εκθέσεις καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι τιμές της Volvo για το μοντέλο του ρυμουλκού εμπίπτουν σε μια ζώνη διακύμανσης $\pm 5\%$ σε όλες τις χώρες, εκτός της Σουηδίας [+ 0 - 10%], της Γαλλίας [- 0 - 10%] και της Νορβηγίας [- 0 - 10%]. Για το ενιαίο μοντέλο, οι εκθέσεις καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι προσαρμοσμένες τιμές εμπίπτουν σε μια ζώνη διακύμανσης $\pm 6\%$ σε όλες τις χώρες, εκτός της Σουηδίας [+ 10 - 20%] και της Δανίας [- 0 - 10%]. Οι εκθέσεις επιχειρούν επίσης να προσαρμόσουν τις τιμές ανάλογα με την κατηγορία των πελατών, γεγονός που, όπως υποστηρίζεται, θα οδηγούσε σε ακόμη μεγαλύτερη μείωση των αποκλίσεων φθάνοντας το 2 έως 4,2%.

(*) Τμήματα του παρόντος κειμένου διατυπώθηκαν κατά τρόπο ώστε να εξασφαλίζουν την μη διάδοση εμπιστευτικών πληροφοριών. Τα εν λόγω τμήματα περιβάλλονται από αγκύλες.

(8) Στις μελέτες, η Ελλάδα παραλείφθηκε λόγω του μικρού αριθμού πωλούμενων οχημάτων, το Λουξεμβούργο περιλαμβάνεται στο Βέλγιο και η Ιρλανδία περιλαμβάνεται στο Ηνωμένο Βασίλειο.

- (42) Κατόπιν ενδελεχέστερης εξέτασης, η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί ότι οι εκδόσεις Lexecon και Neven αποτελούν αξιόπιστη πηγή στοιχείων εις επίρρωση του ισχυρισμού ότι η αγορά βαρέων φορτηγών εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ. Οι εκδόσεις βασίζονται στις μέσες καθαρές τιμές που χρεώνονται στους διανομείς. Καθόλη τη διάρκεια της έρευνας η Volvo αμφισβήτησε την εγκυρότητα στοιχείων αυτού του είδους. Επιπλέον, οι ανωτέρω προσαρμογές βασίζονται στα στοιχεία ενός μόνον έτους (1998). Συνεπώς, η βαρύτητα των συμπερασμάτων των εν λόγω εκδόσεων είναι αμφισβητήσιμη, ιδίως όταν αρκετοί άλλοι παράγοντες υποδηλώνουν ότι οι αγορές είναι εθνικές.
- (43) Η Επιτροπή εξέτασε τα στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν στις εκδόσεις, καθώς και ορισμένα στοιχεία από άλλες πηγές. Βάσει των στοιχείων αυτών που υπέβαλε η Volvo, η Επιτροπή προέβη στους δικούς της υπολογισμούς για ορισμένους τύπους φορτηγών που δεν εξετάζονται στις εκδόσεις Lexecon και Neven. Αντί να χρησιμοποιεί τους μέσους όρους για διάφορους τύπους κινητήρων, όπως γίνεται στις εκδόσεις, η Επιτροπή συνέκρινε άμεσα τις τιμές για τον ίδιο ακριβώς τύπο κινητήρων σε διάφορες χώρες, ενώ χρησιμοποίησε τη μέθοδο των εκδόσεων προκειμένου να διορθωθούν οι διαφορές των προδιαγραφών. Οι συγκρίσεις αυτές παρατίθενται στη συνέχεια για το ρυμουλκό φορτηγό [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] το οποίο, μεταξύ των μοντέλων για τα οποία υποβλήθηκαν στοιχεία, έχει τις περισσότερες πωλήσεις σε αρκετές χώρες (Βέλγιο, Φινλανδία, Γαλλία, Κάτω Χώρες, Πορτογαλία, Σουηδία και Ηνωμένο Βασίλειο). Η (προσαρμοσμένη) τιμή είναι [10-20 %] υψηλότερη στο Ηνωμένο Βασίλειο από ό,τι στη Γαλλία και [10-20 %] υψηλότερη στο Βέλγιο από ό,τι στη Γαλλία. Η (προσαρμοσμένη) τιμή στη Σουηδία είναι [10-20 %] υψηλότερη από ό,τι στη Δανία, [10-20 %] υψηλότερη από ό,τι στη Νορβηγία και [0-10 %] υψηλότερη από ό,τι στη Φινλανδία. Η (προσαρμοσμένη) τιμή στη Φινλανδία είναι [10-20 %] υψηλότερη από ό,τι στη Νορβηγία και [0-10 %] υψηλότερη από ό,τι στη Δανία. Οι μεγάλες αυτές διαφορές των προσαρμοσμένων τιμών — οι οποίες προκύπτουν με βάση τη μέθοδο που εφαρμόζεται στις εκδόσεις — ασφαλώς δεν στηρίζουν το συμπέρασμα ότι η γεωγραφική αγορά εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ ή ότι υφίσταται μια περιφερειακή γεωγραφική αγορά στην περιοχή της Σκανδιναβίας.
- (44) Η Επιτροπή εξέτασε επίσης τις διορθώσεις ανάλογα με την κατηγορία των πελατών που πραγματοποιήθηκαν στις εκδόσεις. Επισημαίνει ότι οι υπολογισμοί βασίζονται σε πολύ περιορισμένα δεδομένα, ιδίως εκτός της Γαλλίας, και ότι ορισμένες χώρες όπου η Volvo ισχυρίζεται ότι υπάρχουν μεγάλοι στόλοι, αλλά οι τιμές εξακολουθούν να είναι σχετικά υψηλές (για παράδειγμα, οι Κάτω Χώρες) δεν περιλαμβάνονται στους υπολογισμούς. Τούτο θα μπορούσε να στρεβλώσει τα αποτελέσματα οδηγώντας σε μικρότερη απόκλιση. Φαίνεται επίσης ότι οι εκδόσεις ευνοούν την υπόθεση ότι οι εκπτώσεις που παρέχονται στους στόλους είναι ιδιαίτερα υψηλές στη Γαλλία. Ωστόσο, η υπόθεση αυτή διαψεύδεται σε έκθεση της [έγκριτη εταιρεία έρευνας αγοράς] προς τη Volvo τον Ιανουάριο του 1999 όπου αναφέρεται ότι «η εξέταση δειγμάτων στο Ηνωμένο Βασίλειο δείχνει ότι η μέση τιμή ενός συγκεκριμένου τύπου φορτηγού είναι κατά [10-20 %] χαμηλότερη για τους μεγάλους πελάτες (στόλοι αποτελούμενοι από περισσότερα από 30 φορτηγά) σε σύγκριση με τους μικρούς στόλους (λιγότερα από πέντε φορτηγά)». Όσον αφορά τις πωλήσεις νέων φορτηγών στη Γερμανία και στη Γαλλία, τα αντίστοιχα ποσοστά είναι [10-20 %] και [10-20 %]. Συνεπώς, η Επιτροπή εκτιμά ότι η διόρθωση ανάλογα με την κατηγορία των πελατών που εφαρμόζεται στις εκδόσεις έχει πολλές αδυναμίες. Επιπλέον, θα ήταν ενδεικτική μόνο για λίγες χώρες. Για παράδειγμα, η Νορβηγία, η Ιρλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο δεν περιλαμβάνονται.
- (45) Όσον αφορά τα συμπεράσματα των εκδόσεων Lexecon και Neven, η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί ότι η απόκλιση των τιμών της τάξεως του $\pm 5\%$ (ή $\pm 6\%$)⁽⁹⁾ δεν πρέπει να ληφθεί υπόψη για τον καθορισμό της αγοράς, καθότι τούτο θα σήμαινε ότι ένα υποθετικό μονοπώλιο σε μια περιοχή θα μπορούσε να επιβάλει αύξηση των τιμών σε ορισμένες περιπτώσεις μέχρι και 10 % (ή 12 %) χωρίς να εμποδίζεται προς τούτο από τις συνθήκες του ανταγωνισμού σε γειτονικές περιοχές.
- (46) Δεύτερον και κυριότερον, το συμπέρασμα στο οποίο καταλήγουν οι εκδόσεις δεν συμφωνεί με άλλες διαθέσιμες πηγές πληροφοριών. Μεταξύ αυτών συγκαταλέγονται όχι μόνον οι συγκρίσεις τιμών που υπέβαλε η Volvo στην κοινοποίησή της, αλλά και οι πληροφορίες σχετικά με τις τιμές που υποβλήθηκαν αργότερα, κατά τη διάρκεια της έρευνας της Επιτροπής (στις οποίες περιλαμβάνονται τιμοκατάλογοι και πραγματικές τιμές συναλλαγής για το ίδιο μοντέλο φορτηγού και δείχνουν ότι οι διακυμάνσεις των τιμών είναι εξίσου σημαντικές με τις διακυμάνσεις που αναφέρονται στην κοινοποίηση), καθώς και συγκρίσεις των τιμών που περιέχονται σε αρκετά εσωτερικά έγγραφα της Volvo που υποβλήθηκαν κατόπιν αιτήματος της Επιτροπής (για παράδειγμα, πίνακας με τίτλο «συγκρίσεις πραγματικών τιμών συναλλαγής, πρώτο τρίμηνο 1999», όπου αναφέρονται οι πραγματικές τιμές πώλησης για ένα έως τρία φορτηγά συγκεκριμένων μοντέλων της Volvo, της Scania και της DaimlerChrysler). Βάσει των εσωτερικών στοιχείων της Volvo, είναι σαφές ότι η σύγκριση των τιμών πραγματοποιήθηκε λαμβάνοντας υπόψη συγκεκριμένες προδιαγραφές. Για τη Volvo, ο πίνακας περιείχε το ρυμουλκό φορτηγό [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο], και δείχνει ότι η τιμή πώλησης του μοντέλου αυτού ήταν κατά [10-20 %] υψηλότερη στο Ηνωμένο Βασίλειο από ό,τι στη Γαλλία. Η μεγαλύτερη διαφορά τιμών που αναφέρεται για το εν λόγω μοντέλο της Volvo ανέρχεται σε [20-30 %] και παρατηρείται στο Βέλγιο σε σχέση με τη Γαλλία. Ο πίνακας δείχνει ότι τα επιλεγμένα μοντέλα της Scania και της DaimlerChrysler, που είναι παρόμοια με το μοντέλο της Volvo, ακολουθούν την ίδια διάρθρωση τιμών με το μοντέλο της Volvo μεταξύ των χωρών. Συνεπώς, οι δύο αυτές κατηγορίες πληροφοριών δείχνουν ότι σε εθνικό

⁽⁹⁾ Πρέπει επίσης να υπομνησθεί ότι οι εκδόσεις, προκειμένου να μειωθούν οι διαφορές μεταξύ των προσαρμοσμένων τιμών, χρειάστηκε να εξαірσουν τη Σουηδία, τη Γαλλία και τη Νορβηγία για τα ρυμουλκά φορτηγά, αφενός, καθώς και τη Σουηδία και τη Δανία για τα ενιαία φορτηγά, αφετέρου.

επίπεδο υπάρχουν διαφορές τιμών της ίδιας τάξεως με τις διαφορές που αναφέρονται στην κοινοποίηση. Ως εκ τούτου, για να γίνουν δεκτά τα πορίσματα των εκθέσεων Lexecon και Neven θα έπρεπε όχι μόνο να παραβλεφθούν οι προαναφερθείσες αδυναμίες, αλλά και να θεωρηθούν επίσης εσφαλμένες τόσο οι συγκρίσεις τιμών που υπέβαλε η Volno στην Επιτροπή, όσο και οι συγκρίσεις τιμών που χρησιμοποίησε η Volno για τις δικές της ανάγκες.

- (47) Η Volno υποστηρίζει στην απάντησή της ότι ο καθορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς πρέπει να βασιστεί στο κατά πόσον υφίστανται διακρίσεις ως προς τις τιμές, και ειδικότερα στο κατά πόσον οι παραγωγοί βαρέων φορτηγών αποκομίζουν διαφορετικά περιθώρια κέρδους από την πώληση του ίδιου προϊόντος σε καταναλωτές διαφόρων χωρών. Ως εκ τούτου, είναι ενδιαφέρον να σημειωθεί ότι τα στοιχεία σχετικά με την εξέλιξη των περιθωρίων κέρδους που υπέβαλε η Volno στο πλαίσιο της διαδικασίας δείχνουν καθαρά ότι έχουν εφαρμοστεί διακρίσεις ως προς τις τιμές⁽¹⁰⁾. Για παράδειγμα, το καθαρό περιθώριο κέρδους της Volno το 1998 για το ρυμουλκό μοντέλο [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] ήταν [10-20 %] στη Σουηδία έναντι [0-10 %] στη Δανία (το ακαθάριστο περιθώριο κέρδους ήταν [20-30 %] στη Σουηδία και [10-20 %] στη Δανία). Για το ενιαίο φορτηγό [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] ήταν [10-20 %] στη Φινλανδία έναντι [0-10 %] στη Νορβηγία (το ακαθάριστο περιθώριο κέρδους ήταν [20-30 %] στη Φινλανδία και [10-20 %] στη Νορβηγία). Οι πληροφορίες που υπέβαλε η Volno δείχνουν επίσης ότι παρόμοιες διαφορές των περιθωρίων κέρδους παρατηρούνται και μεταξύ άλλων χωρών, όπως μεταξύ της Δανίας, της Ιρλανδίας και του Βελγίου για το ρυμουλκό φορτηγό [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο].

- (48) Εν κατακλείδι, η Volno υποστηρίζει στην απάντησή της ότι το βασικό θέμα για τον καθορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι το κατά πόσον είναι δυνατή η εφαρμογή διακρίσεων ως προς τις τιμές ή τα περιθώρια κέρδους μεταξύ διαφορετικών περιοχών. Η Volno υπέβαλε πολλά παραδείγματα από τα οποία προκύπτει ότι πράγματι μπόρεσε όχι μόνο να διατηρήσει σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ γειτονικών χωρών, αλλά και να εφαρμόζει πολύ διαφορετικά περιθώρια κέρδους⁽¹¹⁾. Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι τα διαθέσιμα στοιχεία σχετικά με τις τιμές και τα περιθώρια κέρδους ανατρέπουν τον ισχυρισμό της Volno ότι οι σκανδιναβικές χώρες (Σουηδία, Δανία, Φινλανδία και Νορβηγία), το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιρλανδία δεν πρέπει να θεωρηθούν χωριστές γεωγραφικές αγορές.

⁽¹⁰⁾ Οι πληροφορίες που υπέβαλε η Volno αναφέρουν τα περιθώρια κέρδους για τα τρία μοντέλα με τις περισσότερες πωλήσεις σε διάφορες χώρες. Ωστόσο, καθότι το δημοφιλέστερο μοντέλο δεν είναι το ίδιο παντού και η Volno δεν υπέβαλε στοιχεία για όλες τις χώρες, δεν είναι δυνατή η ολοκληρωμένη σύγκριση.

⁽¹¹⁾ Πρέπει να υπομνησθεί ότι ακόμη και οι εκθέσεις της Lexecon και της Neven κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι τιμές διαφέρουν κατά 12 %, μολονότι κατέβαλαν σημαντικές προσπάθειες για να προσαρμόσουν τα υφιστάμενα στοιχεία ως προς τις τιμές και παρέλειψαν ορισμένες χώρες όπου βρέθηκαν μεγαλύτερες διαφορές τιμών.

- (49) Πράγματι, εάν οι αγορές υπερέβαιναν τα όρια μιας εθνικής επικράτειας, θα ήταν λογικό να υποτεθεί ότι οι αγοραστές βαρέων φορτηγών θα εωφελούντο από τις υφιστάμενες διαφορές τιμών και θα αγόραζαν τα οχήματά τους από μια γειτονική χώρα ή/και ότι οι ανεξάρτητοι μεταπωλητές θα εκμεταλλεύονταν τις ευκαιρίες που θα δημιουργούσαν οι διαφορές αυτές αγοράζοντας οχήματα της Volno από τις χώρες όπου τα περιθώρια κέρδους είναι χαμηλότερα και πωλώντας τα στους πελάτες σε χώρες όπου τα περιθώρια κέρδους είναι υψηλότερα. Ορισμένοι από τους λόγους για τους οποίους δεν υφίσταται η συμπεριφορά αυτή από την πλευρά των πελατών και των ανεξάρτητων μεταπωλητών παρατίθενται στις επόμενες αιτιολογικές σκέψεις, στο πλαίσιο στοιχείων μη συνδεόμενων με τις τιμές που περιλαμβάνονταν στην κοινοποίηση, παρά τον ισχυρισμό της Volno στην απάντησή της ότι το υλικό αυτό δεν είναι χρήσιμο για τον καθορισμό των σχετικών αγορών.

Προτιμήσεις των πελατών

- (50) Η έρευνα της αγοράς δείχνει σαφώς ότι, οι κατασκευαστές φορτηγών είναι μεν σε θέση να διαθέτουν ένα φάσμα διαφορετικών μοντέλων βαρέων φορτηγών (μολονότι η προσαρμογή τους στους ειδικούς κανονισμούς που υπάρχουν σε ορισμένα κράτη μέλη συνεπάγεται ασφαλώς ένα συμπληρωματικό κόστος που αποτελεί αντικίνητρο για τη διείσδυση σε ορισμένες αγορές), ωστόσο, λόγω των απαιτήσεων των πελατών, τα μοντέλα και τα τεχνικά χαρακτηριστικά των βαρέων φορτηγών που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη παρουσιάζουν σημαντικές διαφοροποιήσεις.
- (51) Το συμπέρασμα αυτό τεκμηριώνεται λαμβάνοντας υπόψη τα μοντέλα φορτηγών με τις περισσότερες πωλήσεις των μεγάλων κατασκευαστών φορτηγών σε διάφορα κράτη μέλη. Μολονότι είναι δυνατό να παρατηρούνται σημαντικές διαφορές ακόμη και στα βασικά χαρακτηριστικά των βαρέων φορτηγών που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη (ακόμη και όταν συγκρίνονται τα μοντέλα του ίδιου κατασκευαστή), οι διαφορές αυτές είναι πολύ μικρότερες όταν συγκρίνονται τα μοντέλα με τις περισσότερες πωλήσεις των διαφόρων κατασκευαστών φορτηγών στο ίδιο κράτος μέλος.

- (52) Ο κατωτέρω πίνακας αποτελεί σημείο αναφοράς παρουσιάζοντας συνοπτικά λεπτομερή στοιχεία σχετικά με τα τρία μοντέλα της Volno με τις καλύτερες πωλήσεις σε κάθε χώρα, καθώς και το ποσοστό του συνολικού όγκου των πωλήσεων για τα τρία αυτά μοντέλα. Η εικόνα θα ήταν εν πολλοίς η ίδια και για τους υπόλοιπους κατασκευαστές φορτηγών.

| | Ρυμουλκό/ Ενιαίο | Κινητήρας (λίτρα) | HP | 'Αξονες (τροχοί/ κίνηση) | Επίπεδο άνεσης θαλάμου | % επί συνολικών πωλήσεων |
|------------------|---------------------|----------------------|---------|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| Αυστρία | P | 12-16 | 420-520 | 4×2 | 2-3 | [... (*)] |
| Βέλγιο | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 2-3 | [...] |
| Δανία | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 2-3 | [...] |
| Φινλανδία | E | 12-16 | 420-520 | 6×2-6×4 | 1-2 | [...] |
| Γαλλία | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 1-2 | [...] |
| Γερμανία | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 2-3 | [...] |
| Ηνωμένο Βασίλειο | P | 10-12 | 360-380 | 4×2-6×2 | 1 | [...] |
| Ελλάδα | P-E | 12-16 | 420-520 | 4×2-6×2 | 1-3 | [...] |
| Ιταλία | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 1-2 | [...] |
| Κάτω Χώρες | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 2-3 | [...] |
| Νορβηγία | E | 12 | 420-520 | 6×2 | 1-2 | [...] |
| Πορτογαλία | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 1-2 | [...] |
| Ισπανία | P | 12 | 380-420 | 4×2 | 1-3 | [...] |
| Σουηδία | P-E | 12 | 380-420 | 4×2-6×2 | 1-2 | [...] |

(*) Τα εθνικά δεδομένα ποικίλλουν μεταξύ 19 και 60 %, με μέσο όρο 43 %.

(53) Όπως διαπιστώνεται από τον πίνακα της αιτιολογικής σκέψης 52, τα βασικά χαρακτηριστικά των βαρέων φορτηγών, θεωρούμενα καίριας σημασίας στοιχεία, εν γένει μεταβάλλονται ανάλογα με το κράτος μέλος όπου πωλούνται τα φορτηγά. Οι πελάτες στη Φινλανδία, στην Ελλάδα, στη Νορβηγία και στη Σουηδία προτιμούν περισσότερο τα ενιαία φορτηγά από ό,τι οι πελάτες σε άλλες χώρες. Ταυτόχρονα, οι πελάτες στην Αυστρία, στη Φινλανδία, στην Ελλάδα και στη Νορβηγία απαιτούν μεγαλύτερους και ισχυρότερους κινητήρες, ενώ οι πελάτες στο Ηνωμένο Βασίλειο απαιτούν συνήθως μικρότερους κινητήρες. Παρόμοιες διαφορές στις προτιμήσεις των πελατών υπάρχουν και σε ό,τι αφορά τα χαρακτηριστικά των αξόνων. Τέλος, το επίπεδο άνεσης του θαλάμου έχει μικρότερη σχετικά σημασία στη Φινλανδία, στη Γαλλία, στο Ηνωμένο Βασίλειο, στην Ιταλία, στη Νορβηγία στην Πορτογαλία και στη Σουηδία. Επιπλέον, όσον αφορά, ειδικότερα τις σκανδιναβικές χώρες, είναι φανερό ότι οι απαιτήσεις των πελατών ως προς τις βασικές προδιαγραφές παρουσιάζουν σημαντικές διαφοροποιήσεις,

όχι μόνο σε σύγκριση με τις απαιτήσεις σε άλλα κράτη μέλη, αλλά ακόμη και μεταξύ των επί μέρους σκανδιναβικών χωρών: οι δανοί πελάτες προτιμούν τα ρυμουλκά φορτηγά, ενώ οι πελάτες στις τρεις άλλες χώρες προτιμούν εν γένει τα ενιαία φορτηγά και έχουν μικρότερες απαιτήσεις ως προς την άνεση του θαλάμου. Επιπλέον, οι πελάτες στη Νορβηγία και ιδιαίτερα στη Φινλανδία φαίνεται ότι απαιτούν κινητήρες με μεγαλύτερη ιπποδύναμη από ό,τι οι πελάτες στη Σουηδία και στη Δανία.

(54) Εκτός από τις διαφορές των τεχνικών χαρακτηριστικών, φαίνεται ότι οι απαιτήσεις των πελατών είναι επίσης δυνατό να ποικίλλουν όσον αφορά διάφορες επιλογές που είναι διαθέσιμες για τα μοντέλα βαρέων φορτηγών (για παράδειγμα, το κιβώτιο ταχυτήτων και τον αριθμό κυλίνδρων του κινητήρα).

(55) Φαίνεται ότι οι πελάτες σε τρεις από τις χώρες της Σκανδιναβίας (Νορβηγία, Φινλανδία και Σουηδία) αγορά-

ζουν εν γένει ενιαία βαρέα φορτηγά (μονοκόμματα) με κινητήρα υψηλότερης ιπποδύναμης από τους κινητήρες που πωλούνται σε άλλα κράτη και με περισσότερους άξονες. Οι αγοραστικές αυτές συνήθειες οφείλονται στην τοπογραφία και τις καιρικές συνθήκες που επικρατούν σε όλες αυτές τις χώρες, καθώς και στους ειδικούς κανονισμούς που ισχύουν όσον αφορά την επιτρεπόμενη χωρητικότητα. Δεδομένων των συνθηκών αυτών, οι χρήστες χρειάζονται φορτηγά που μπορούν να παρέχουν τις απαιτούμενες υπηρεσίες.

Οι τεχνικές απαιτήσεις διαφέρουν μεταξύ των κρατών μελών

(56) Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι, παρά την εναρμόνιση που έχει επιτευχθεί σε κάποιο βαθμό σε ευρωπαϊκό επίπεδο (ιδίως μέσω της οδηγίας 85/3/ΕΟΚ του Συμβουλίου, η οποία εναρμόνισε τους κανόνες όσον αφορά το βάρος και τις διαστάσεις των οχημάτων διεθνών μεταφορών στην Ένωση), ορισμένες τεχνικές απαιτήσεις σχετικά με τα βαρέα φορτηγά εξακολουθούν να διαφέρουν από τη μια χώρα στην άλλη. Το γεγονός αυτό ισχύει ιδίως για το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιρλανδία και ορισμένες σκανδιναβικές χώρες. Όσον αφορά το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, το γεγονός ότι όλα τα οχήματα πρέπει να προσαρμόζονται στην οδήγηση από τα δεξιά περιορίζει κατά πολύ τη δυνατότητα εισαγωγής αυτοκινήτων προοριζόμενων για την ηπειρωτική Ευρώπη. Επιπλέον, επιστήθηκε η προσοχή της Επιτροπής στο γεγονός ότι οι προδιαγραφές των οχημάτων του ίδιου μοντέλου είναι διαφορετικές στην Ιρλανδία από ό,τι στο Ηνωμένο Βασίλειο. Πράγματι, η Scania, η Volvo και η Iveco διαθέτουν στην ιρλανδική αγορά ισχυρότερα μοντέλα (όσον αφορά το σύστημα κίνησης, τη μετάδοση της κίνησης, τις αναρτήσεις, τα ελαστικά και τα ελατήρια) λόγω των δυσμενών συνθηκών του οδικού δικτύου της χώρας αυτής. Για ορισμένες σκανδιναβικές χώρες, σημειώνεται ότι η έγκριση τύπου ολοκληρώνων των οχημάτων (δηλαδή η πλήρης εναρμόνιση των τεχνικών κανονισμών) στον τομέα των βαρέων φορτηγών δεν αναμένεται να πραγματοποιηθεί εντός των επόμενων δύο έως τριών ετών. Στη Σουηδία και τη Φινλανδία εξακολουθούν να ισχύουν για παράδειγμα διαφορετικοί κανονισμοί όσον αφορά το επιτρεπόμενο συνολικό μεταφερόμενο φορτίο και το μέγιστο μήκος των φορτηγών. Στις δύο αυτές χώρες το μέγιστο επιτρεπόμενο φορτίο και μήκος των φορτηγών είναι υψηλότερα (60 τόνοι και 25,25 μέτρα) από ό,τι στην υπόλοιπη Ευρώπη. Τούτο παρέχει εν γένει στη Volvo και στη Scania ένα πλεονέκτημα, καθώς τα φορτηγά τους κατά παράδοση πληρούν τις απαιτήσεις (π.χ. χαρακτηριστικά του κινητήρα και των αξόνων) μεγαλύτερων και βαρύτερων οχημάτων.

(57) Στη Σουηδία υπάρχει επίσης ένας ιδιαίτερος κανονιστικός φραγμός για την είσοδο στην αγορά. Η σουηδική νομοθεσία προβλέπει μια ειδική διαδικασία έγκρισης, τη λεγόμενη «δοκιμή αντοχής του θαλάμου». Ένας ανταγωνιστής περιέγραψε ως εξής στην Επιτροπή τις συνέπειες της εν λόγω δοκιμής: «Ένας τεχνικός φραγμός για την είσοδο στη σουηδική αγορά είναι, όπως έχει προαναφερθεί, η σουηδική δοκιμή αντοχής του θαλάμου. Η δοκιμή αυτή, σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες, δεν επέτρεψε ουσιαστικά στην (επωνυμία ανταγωνιστή) να πωλήσει τα κορυφαία μοντέλα της (ονομασίες μοντέλων) και άλλα σημαντικά μοντέλα ελαφρότερων φορτηγών. Η πώληση των μοντέλων αυτών στην Ευρώπη έχει εγκριθεί και πράγματι τα μοντέλα αυτά πωλούνται σε μεγάλες ποσότητες σε άλλες χώρες. Το κόστος

διενέργειας της δοκιμής υπερβαίνει τα έσοδα που θα προέρχονταν από τις πρόσθετες πωλήσεις μέσω του υφιστάμενου δικτύου». Κατά την ακρόαση, η Volvo παραδέχθηκε ότι η δοκιμή αντοχής του θαλάμου αποτελεί φραγμό για την είσοδο στην αγορά μη σουηδών παραγωγών βαρέων φορτηγών. Η Volvo εκτίμησε ότι η DaimlerChrysler στη Γερμανία ζητά επιπλέον 7 850 DM από τους πελάτες που ζητούν θάλαμο σύμφωνο με τα σουηδικά πρότυπα ασφαλείας.

Οι αγορές διενεργούνται σε εθνικό επίπεδο

(58) Λόγω της ιδιαιτερότητας της αγοράς φορτηγών, όπως περιγράφεται ανωτέρω, σχετικά με τις προτιμήσεις των πελατών, τις τεχνικές απαιτήσεις και τις διαφορές των τιμών, καθώς και λόγω της αναγκαίας στήριξης από τον διανομέα, είναι εύλογο το συμπέρασμα της έρευνας της αγοράς ότι οι αγοραστές βαρέων φορτηγών πολύ σπάνια απευθύνονται σε διανομείς εγκατεστημένους εκτός της χώρας στην οποία δραστηριοποιούνται. Ακόμη και όταν ο αγοραστής εκμεταλλεύεται στόλο φορτηγών εκτελώντας διεθνείς μεταφορές και ασκώντας δραστηριότητες σε διάφορες χώρες, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι τα φορτηγά αγοράζονται σε κάθε εθνική αγορά και οι αποφάσεις αγοράς λαμβάνονται με βάση τη στήριξη που παρέχει ο διανομέας και τις τιμές που επικρατούν στη συγκεκριμένη χώρα. Τούτο ισχύει κατά μείζονα λόγο όταν ο πελάτης είναι μια μικρή έως μεσαία μεταφορική εταιρεία. Πράγματι, οι περισσότεροι αγοραστές βαρέων φορτηγών στις σκανδιναβικές χώρες είναι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που αγοράζουν φορτηγά από την εθνική αγορά τους και δεν λαμβάνουν υπόψη τη δυνατότητα να επωφεληθούν από τις διαφορές τιμών, διότι χρειάζονται εξυπηρέτηση μετά την πώληση και συντήρηση, καθώς και λόγω του κινδύνου μείωσης της αξίας μεταπώλησης των φορτηγών που έχουν εισαχθεί από ιδιώτες και των διαφορετικών τεχνικών χαρακτηριστικών που επικρατούν σε άλλα κράτη μέλη.

(59) Επιπλέον, επισημάνθηκε στην Επιτροπή ότι οι διανομείς θεωρούν την πώληση ενός νέου φορτηγού ως πηγή μελλοντικών εσόδων από την εξυπηρέτηση και την πώληση ανταλλακτικών, επί των οποίων το περιθώριο κέρδους του διανομέα είναι κατά κανόνα κατά πολύ υψηλότερο σε σχέση με την πώληση ενός νέου φορτηγού. Τα στοιχεία που υπέβαλε η Volvo επιβεβαιώνουν ότι ένα μεγάλο μέρος των εσόδων των διανομέων προέρχεται από την εξυπηρέτηση και την πώληση ανταλλακτικών. Συνεπώς, όταν ένας διανομέας γνωρίζει ότι η πώληση ενός φορτηγού σε έναν συγκεκριμένο πελάτη δεν θα του αποφέρει έσοδα μετά την πώληση, δεν έχει λόγους να του προσφέρει μια ελκυστικότερη τιμή. Συνεπώς, οι πελάτες που σχεδιάζουν να εισαγάγουν ως ιδιώτες φορτηγά από άλλα κράτη μέλη (για παράδειγμα, πελάτες από τη Δανία που επιθυμούν να αγοράσουν φορτηγά από τη Γερμανία) είναι πολύ πιθανό να διαπιστώσουν ότι θα πρέπει να καταβάλουν υψηλότερη τιμή από τους εγχώριους πελάτες. Επισημάνθηκε επίσης στην Επιτροπή ότι λόγω των διαφόρων προβλημάτων (σχετικά με την εξυπηρέτηση μετά την πώληση, τις εγγυήσεις κ.λπ.) που απορρέουν από την ιδιωτική εισαγωγή φορτηγών από γειτονικές χώρες, η αγορά φορτηγών κατ' αυτόν τον τρόπο είναι συμφέρουσα μόνον όταν υπάρχει διαφορά τιμής της τάξεως 10 % και μόνο για τους πελάτες που αγοράζουν ορισμένο αριθμό φορτηγών.

(60) Ένα άλλο στοιχείο που επηρεάζει το κατά πόσον είναι συμφέρον για έναν πελάτη να εισαγάγει φορτηγά ως ιδιώτης ή να αγοράσει φορτηγά από έναν έμπορο που πραγματοποιεί παράλληλες εισαγωγές, είναι η δυνατότητα αποζημίωσης εν όλω ή εν μέρει για προβλήματα που παρουσιάζονται στο φορτηγό μετά τη λήξη της εγγύησης. Ωστόσο, η απόφαση χορήγησης αποζημίωσης κατά κανόνα λαμβάνεται από τον εισαγωγέα, ο οποίος ασφαλώς δεν έχει κανένα ιδιαίτερο λόγο να χορηγήσει αποζημίωση για ένα φορτηγό που δεν έχει εισαχθεί μέσω του επίσημου εισαγωγέα.

Δίκτυο διανομής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση

(61) Η έρευνα αγοράς αποκάλυψε ένα ακόμη στοιχείο που πρέπει να ληφθεί υπόψη για τον καθορισμό της έκτασης της σχετικής αγοράς. Μολονότι ορισμένοι φορείς της αγοράς θεωρούν ότι η αγορά βαρέων φορτηγών αποτελεί «ευρωπαϊκή αγορά», ταυτόχρονα θεωρούν καθοριστικό παράγοντα για την αγορά αυτοκινήτων το δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση (συντήρηση τακτική και έκτακτη, καθώς και προμήθεια ανταλλακτικών) που μπορεί να προσφέρει ένας συγκεκριμένος κατασκευαστής φορτηγών. Όλες ανεξαιρέτως οι απαντήσεις αγοραστών φορτηγών επισημαίνουν ότι ένα αποτελεσματικό και με άρτια γεωγραφική κατανομή δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση και συντήρησης είναι απαραίτητο για μια επιχείρηση εκμετάλλευσης φορτηγών. Πράγματι, η έρευνα αγοράς κατέστησε σαφές ότι η απόφαση μιας επιχείρησης εκμετάλλευσης φορτηγών να αγοράσει ένα συγκεκριμένο τύπο φορτηγού εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, καθένας από τους οποίους είναι καθοριστικός για την απόφαση αγοράς: τα σημαντικότερα στοιχεία είναι η τιμή, η εξυπηρέτηση μετά την πώληση, η αξία μεταπώλησης και οι όροι της εγγύησης (όλα αυτά τα στοιχεία αντικατοπτρίζονται στο σήμα ενός προϊόντος, όπως διευκρινίζεται στη συνέχεια). Συνεπώς, η επιλογή του φορτηγού ενός συγκεκριμένου κατασκευαστή από μια επιχείρηση εκμετάλλευσης φορτηγών εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το κατά πόσον ο συγκεκριμένος κατασκευαστής μπορεί να παρέχει αποτελεσματική εξυπηρέτηση μετά την πώληση. Η σχέση αυτή μεταξύ της ελκυστικότητας ενός κατασκευαστή βαρέων φορτηγών και του διαθέσιμου δικτύου του εξυπηρέτησης μετά την πώληση αιτιολογεί το γεγονός ότι οι περισσότεροι πελάτες (μολονότι αποτελούν, κατά την έκφραση της Volvo, «επαγγελματίες αγοραστές») δεν επωφελούνται από τις υπάρχουσες διαφορές τιμών. Για τον ίδιο λόγο, είναι πιθανό ότι οι ανεξάρτητοι μεταπωλητές δυσκολεύονται να πείσουν τους αγοραστές φορτηγών σε μια συγκεκριμένη χώρα να αγοράσουν οχήματα που προέρχονται από το παράλληλο εμπόριο⁽¹²⁾. Πρέπει να σημειωθεί ότι οι εγγυήσεις που προσφέρουν οι κατασκευαστές κατά κανόνα ισχύουν μεν σε ολόκληρη την Ευρώπη, αλλά

καλύπτουν μόνο τα κατασκευαστικά ελαττώματα. Η συνήθης συντήρηση και επισκευή του οχήματος δεν καλύπτεται από την εγγύηση, αλλά κατά κανόνα γίνεται σε τοπικό επίπεδο, συχνά βάσει σύμβασης συντήρησης με τον διανομέα που πώλησε το όχημα.

(62) Όπως θα διαπιστωθεί στη συνέχεια της παρούσας εκτίμησης, τα δίκτυα εξυπηρέτησης μετά την πώληση που διαθέτουν οι υπόλοιποι ευρωπαίοι κατασκευαστές φορτηγών, ιδιαίτερα στις σκανδιναβικές χώρες, είναι πολύ μικρότερα και έχουν λιγότερο καλή γεωγραφική κατανομή. Τα υπόλοιπα υφιστάμενα δίκτυα προορίζονται κυρίως είτε για την εξυπηρέτηση των εταιρειών διεθνών μεταφορών (που χρειάζονται υπηρεσίες επείγουσας επισκευής σε ολόκληρη την Ευρώπη) είτε για την εξυπηρέτηση αυτοκινήτων ιδιωτικής χρήσης και μικρών κλειστών φορτηγών. Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι η προσαρμογή των δικτύων των ανταγωνιστών στο επίπεδο των δικτύων της Volvo και της Scania, προκειμένου αυτά να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις πελατών με εκτεταμένες δραστηριότητες στις σκανδιναβικές χώρες, θα απαιτούσε σημαντικές επενδύσεις (οι οποίες, ασφαλώς, θα έπρεπε να συγκριθούν με την ελκυστικότητα της αγοράς από οικονομική άποψη).

(63) Στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς, οι ανταγωνιστές ανέφεραν ότι η απόφαση για τη δημιουργία ή ανάπτυξη ενός δικτύου εξυπηρέτησης εξαρτάται από την «κρίσιμη μάζα» των οχημάτων που πωλούνται σε κάθε χώρα. Αναφέρθηκε ενδεικτικά ποσοστό της τάξεως του 10 %, το οποίο μπορεί να κυμαίνεται ανάλογα με διάφορους παράγοντες που σχετίζονται με το κόστος και τις ευκαιρίες που προσφέρει η εκάστοτε αγορά. Για τις σκανδιναβικές χώρες, λόγω του μικρού σχετικά μεγέθους της αγοράς και των πρόσθετων εξόδων που συνεπάγονται οι προαναφερθείσες τεχνικές απαιτήσεις, αναφέρθηκε ότι απαιτείται ελάχιστο μερίδιο αγοράς 10 έως 15 % για να δικαιολογείται η επιβάρυνση με τα πρόσθετα αυτά έξοδα. Επισημάνθηκε επίσης στην Επιτροπή ότι το μικρό σχετικά μέγεθος της αγοράς των σκανδιναβικών χωρών μπορεί να λειτουργήσει αποτρεπτικά για τη διείσδυση στην αγορά, ακόμη και σε περίπτωση αύξησης των τιμών κατά 5 έως 10 %.

(64) Όσον αφορά τον καθορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς, αρκεί να αναφερθεί ότι η αρτιότητα των δικτύων διανομής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση μπορεί να αποτελέσει ένα από τα βασικά στοιχεία τα οποία, αφενός, εμποδίζουν τους πελάτες να πραγματοποιούν αγορές εκτός της χώρας εγκατάστασής τους και, αφετέρου, περιορίζουν τη δυνατότητα των ανεξάρτητων μεταπωλητών να επωφελούνται από τις υπάρχουσες διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών.

Διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς

(65) Επιπλέον, ο ισχυρισμός της Volvo περί έκτασης της αγοράς βαρέων φορτηγών σε ολόκληρο τον ΕΟΧ δεν επιβεβαιώνεται από τα στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις στην εν λόγω περιοχή, όπως αυτά παρατίθενται στην κοινοποίηση. Αναφέρθηκε ότι το μερίδιο αγοράς της Volvo στον ΕΟΧ είναι 15,2 %. Ωστόσο, το μερίδιο αγοράς της είναι πολύ υψηλότερο σε διάφορα επί μέρους κράτη μέλη (45 % στη

(12) Στην απάντησή της, η Volvo επικαλείται την ύπαρξη εμπορίου μεταχειρισμένων βαρέων φορτηγών ως στοιχείο της διασύνδεσης των εθνικών αγορών. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει να σημειωθεί, πρώτον, ότι κατά κανόνα η αγορά ενός μεταχειρισμένου οχήματος δεν συνοδεύεται από σύμβαση συντήρησης και ενδεχομένως χρηματοδότηση, όπως συμβαίνει με τα νέα φορτηγά. Δεύτερον, στην κοινοποίησή της η Volvo δεν ανέφερε ότι τα μεταχειρισμένα φορτηγά ανήκουν στην ίδια αγορά με τα νέα φορτηγά (ειδικότερα, δεν υπέβαλε στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις μεταχειρισμένων οχημάτων). Τρίτον, η Volvo δεν υπέβαλε στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι το παράλληλο εμπόριο νέων φορτηγών βρίσκεται στο ίδιο επίπεδο με το εμπόριο μεταχειρισμένων οχημάτων.

Σουηδία, 34 % στη Φινλανδία, 29 % στη Δανία, 38 % στη Νορβηγία, 22 έως 25 % στην Ιρλανδία, στο Βέλγιο, στις Κάτω Χώρες, στην Πορτογαλία και στην Ελλάδα). Ταυτόχρονα, τα μερίδια αγοράς της σε ορισμένες χώρες είναι πολύ χαμηλότερα από το μέσο όρο που κατέχει στον ΕΟΧ (12 % στην Αυστρία, 8 % στη Γερμανία, 13 % στην Ισπανία, 12 % στην Ιταλία και 11 % στο Λουξεμβούργο). Όπως φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί, παρόμοιες εθνικές αποκλίσεις από το μέσο μερίδιο αγοράς στον ΕΟΧ παρατηρούνται για τη Scania και για όλους τους άλλους

κατασκευαστές βαρέων φορτηγών. Ακόμη και μεταξύ γειτονικών κρατών μελών με σχετικά παραπλήσια τοπογραφία, όπως η Δανία και η Γερμανία, υπάρχουν μεγάλες διαφοροποιήσεις των μεριδίων αγορών των κυριότερων κατασκευαστών. Πέρα από ασαφείς αναφορές σε ιστορικούς λόγους, η Volvo δεν εξήγησε κατ' ουδένα τρόπο πώς, κατά την άποψή της, οι διαφορές αυτές των μεριδίων αγοράς μεταξύ των κρατών μελών συμβιβάζονται με τον ισχυρισμό της ότι η αγορά βαρέων φορτηγών εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ.

| | Volvo | Scania | Daimler | MAN | RVI | Iveco | DAF |
|------------------|-------|--------|---------|------|------|-------|------|
| Μέσος όρος ΕΟΧ | 15,2 | 15,6 | 20,5 | 12,6 | 11,9 | 10,6 | 10,5 |
| Σουηδία | 45 | 46 | 6 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| Φινλανδία | 34 | 31 | 10 | 3 | 18 | 4 | 0 |
| Δανία | 29 | 30 | 18 | 10 | 3 | 7 | 4 |
| Ηνωμένο Βασίλειο | 18 | 19 | 9 | 7 | 6 | 9 | 18 |
| Ιρλανδία | 22 | 27 | 9 | 6 | 3 | 8 | 13 |
| Γερμανία | 8 | 9 | 42 | 26 | 2 | 6 | 5 |
| Αυστρία | 12 | 16 | 18 | 34 | 4 | 6 | 9 |
| Γαλλία | 14 | 9 | 16 | 5 | 38 | 8 | 8 |
| Βέλγιο | 23 | 17 | 18 | 11 | 8 | 6 | 17 |
| Λουξεμβούργο | 11 | 15 | 28 | 14 | 10 | 8 | 15 |
| Κάτω Χώρες | 16 | 23 | 12 | 9 | 3 | 3 | 33 |
| Ιταλία | 12 | 12 | 16 | 6 | 9 | 41 | 4 |
| Ισπανία | 13 | 16 | 19 | 8 | 19 | 20 | 9 |
| Πορτογαλία | 25 | 19 | 12 | 6 | 17 | 7 | 14 |
| Ελλάδα | 24 | 17 | 36 | 12 | 3 | 2 | 3 |
| Νορβηγία | 38 | 32 | 9 | 12 | 1 | 2 | 4 |

Πηγή: Κοινοποίηση (βάσει των επίσημων στοιχείων καταχώρισης).

Συμπέρασμα όσον αφορά τις σχετικές γεωγραφικές αγορές βαρέων φορτηγών

Σουηδία

- (66) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Σουηδία αποτελεί χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά βαρέων φορτηγών. Πρώτον, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι αγορές βαρέων φορτηγών πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο και ότι τα δίκτυα διανομής και εξυπηρέτησης αποτελούν φραγμό για τη διείσδυση στην αγορά κατασκευαστών που δεν διαθέτουν άρτια ανεπτυγμένο τοπικό δίκτυο. Τούτο ισχύει ιδιαίτερα για τη MAN και την Iveco, οι οποίες δεν κατέχουν μερίδιο στην αγορά βαρέων φορτηγών της Σουηδίας. Η πραγματοποίηση αγορών σε εθνικό επίπεδο επιβεβαιώθηκε από έρευνα που διεξήγαγε η σουηδική αρχή ανταγωνισμού, από την οποία προέκυψε ότι οι αγοραστές φορτηγών τείνουν στη συντριπτική τους πλειονότητα να αγοράζουν φορτηγά σε εθνικό επίπεδο, ενδεχομένως ακόμη και σε τοπικό επίπεδο. Δεύτερον, όπως προαναφέρεται, οι τιμές στη Σουηδία είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές της χώρες. Για παράδειγμα, η (προσαρμοσμένη) τιμή στη Σουηδία για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] είναι κατά [10-20 %] υψηλότερη από ό,τι στη Δανία, [10-20 %] υψηλότερη από ό,τι στη Νορβηγία και [0-10 %] υψηλότερη από ό,τι στη Φινλανδία. Τρίτον, τα περιθώρια κέρδους της Volvo στη Σουηδία είναι διαφορετικά από ό,τι στις άλλες σκανδιναβικές χώρες. Για παράδειγμα, το καθαρό περιθώριο κέρδους της Volvo το 1998 για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] ήταν [...(*)] στη Σουηδία έναντι [...] στη Δανία, [...] στη Φινλανδία και [...] στη Νορβηγία. Τέταρτον, οι τεχνικές προδιαγραφές είναι διαφορετικές στη Σουηδία από ό,τι στην υπόλοιπη Ευρώπη, καθότι στη Σουηδία τα φορτηγά επιτρέπεται να έχουν μεγαλύτερη χωρητικότητα και μεγαλύτερο μήκος. Επιπλέον, η σουηδική δοκιμή αντοχής του θαλάμου θεωρείται ιδιαίτερος κανονιστικός φραγμός εισόδου, λόγω του οποίου ορισμένα μοντέλα φορτηγών δεν πωλούνται επί του παρόντος στη Σουηδία. Τέλος, η RVI κατέχει μερίδιο αγοράς ύψους μόλις 1 % στη Σουηδία, ενώ στη γειτονική Φινλανδία το «εθνικό» σήμα RVI/Sisu κατέχει το 18 %. Για τους ανωτέρω λόγους, οι συνθήκες του ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων φορτηγών της Σουηδίας είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές χώρες και η Σουηδία αποτελεί έτσι χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά.

Δανία

- (67) Η Επιτροπή θεωρεί ότι σύμφωνα με ισχυρές ενδείξεις η Δανία αποτελεί χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά βαρέων φορτηγών. Πρώτον, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι αγορές βαρέων φορτηγών πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο και ότι τα δίκτυα διανομής και εξυπηρέτησης αποτελούν φραγμό για τη διείσδυση στην αγορά κατασκευαστών που δεν διαθέτουν άρτια ανεπτυγμένο τοπικό δίκτυο. Δεύτερον, όπως προαναφέρεται, οι τιμές στη Δανία είναι διαφορετικές

από ό,τι στις γειτονικές της χώρες. Για παράδειγμα, η (προσαρμοσμένη) τιμή στη Σουηδία για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] είναι κατά [10-20 %] υψηλότερη στη Σουηδία από ό,τι στη Δανία. Επιπλέον, οι αναφερόμενες στην κοινοποίηση καθαρές τιμές διανομής, προσαρμοσμένες ανάλογα με τις προδιαγραφές, είναι για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] κατά μέσον όρο [0-10 %] χαμηλότερες στη Δανία από ό,τι στη Γερμανία. Τρίτον, τα περιθώρια κέρδους της Volvo στη Δανία είναι διαφορετικά από ό,τι στις άλλες γειτονικές χώρες. Για παράδειγμα, το καθαρό περιθώριο κέρδους της Volvo το 1998 για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] ήταν [...] στη Δανία έναντι [...] στη Σουηδία, [...] στη Φινλανδία και [...] στη Νορβηγία. Τέταρτον, τα τρία μοντέλα βαρέων φορτηγών της Volvo με τις περισσότερες πωλήσεις στη Δανία έχουν διαφορετικές προδιαγραφές από τα πιο δημοφιλή μοντέλα στις υπόλοιπες σκανδιναβικές χώρες. Τέλος, το γεγονός ότι η Volvo κατέχει μερίδιο αγοράς ύψους 29 % στη Δανία, αλλά μόλις 8 % στη Γερμανία, η Scania 30 % στη Δανία, αλλά μόλις 9 % στη Γερμανία, η DaimlerChrysler 42 % στη Γερμανία, αλλά μόλις 18 % στη Δανία, και η MAN 26 % στη Γερμανία, αλλά μόλις 10 % στη Δανία συντείνει στη διαπίστωση ότι η Δανία και η Γερμανία δεν ανήκουν στην ίδια σχετική γεωγραφική αγορά. Οι ανωτέρω λόγοι αποτελούν ισχυρές ενδείξεις για το ότι οι συνθήκες ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων φορτηγών της Δανίας είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές της χώρες και ότι η Δανία αποτελεί συνεπώς χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά. Όπως εκτιμάται κατωτέρω, εάν η Δανία θεωρείτο ως χωριστή γεωγραφική αγορά, η πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά αυτή. Ωστόσο, δεδομένου ότι, όπως διευκρινίζεται στη συνέχεια, η κοινοποιηθείσα πράξη θα ήταν, σε κάθε περίπτωση, ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά, ακόμη και αν δεν δημιουργούσε δεσπόζουσα θέση στη δανική αγορά βαρέων φορτηγών, το θέμα αυτό δεν χρειάζεται να διευθετηθεί στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας.

Νορβηγία

- (68) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Νορβηγία αποτελεί χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά βαρέων φορτηγών. Πρώτον, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι αγορές βαρέων φορτηγών πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο και ότι τα δίκτυα διανομής και εξυπηρέτησης αποτελούν φραγμό για τη διείσδυση στην αγορά κατασκευαστών που δεν διαθέτουν άρτια ανεπτυγμένο τοπικό δίκτυο. Δεύτερον, όπως προαναφέρεται, οι τιμές στη Νορβηγία είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές της χώρες. Για παράδειγμα, η (προσαρμοσμένη) τιμή για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] είναι κατά [10-20 %] υψηλότερη στη Σουηδία από ό,τι στη Νορβηγία και κατά [10-20 %] υψηλότερη στη Φινλανδία από ό,τι στη Νορβηγία. Τρίτον, τα περιθώρια κέρδους της Volvo στη Νορβηγία είναι διαφορετικά από ό,τι στις άλλες σκανδιναβικές χώρες. Για παράδειγμα, το καθαρό περιθώριο κέρδους της Volvo το 1998 για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] ήταν [...] στη Νορβηγία έναντι [...] στη Σουηδία, [...] στη Δανία και [...] στη Φινλανδία. Τέταρτον, τα τρία μοντέλα βαρέων φορτηγών της Volvo με τις περισσότερες πωλήσεις στη Νορβηγία έχουν διαφορετικές προδιαγραφές από τα πιο δημοφιλή μοντέλα στη Δανία. Τέλος, τα μερίδια αγοράς διαφέρουν μεταξύ της Νορβηγίας και της Σουηδίας,

(*) [Κατά σειρά μεγέθους: Σουηδία, Φινλανδία, Δανία και Νορβηγία].

καθότι η MAN κατέχει το 12 % στη Νορβηγία και μηδενικό μερίδιο αγοράς στη Σουηδία, ενώ η Volvo και η Scania κατέχουν μερίδιο αγοράς 38 και 32 %, αντίστοιχα, στη Νορβηγία, και 45 και 46 % στη Σουηδία. Επιπλέον, η RVI κατέχει μερίδιο αγοράς ύψους μόλις 1 % στη Νορβηγία, ενώ στη Φινλανδία το «εθνικό» σήμα RVI/Sisu κατέχει το 18 % στη Δανία η DaimlerChrysler κατέχει 18 % της αγοράς και μόλις 9 % στη Νορβηγία. Για τους ανωτέρω λόγους, οι συνθήκες του ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων φορτηγών της Νορβηγίας είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές χώρες και η Νορβηγία αποτελεί συνεπώς χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά.

Φινλανδία

- (69) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Φινλανδία αποτελεί χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά βαρέων φορτηγών. Πρώτον, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι αγορές βαρέων φορτηγών πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο και ότι τα δίκτυα διανομής και εξυπηρέτησης αποτελούν φραγμό για τη διείσδυση στην αγορά κατασκευαστών που δεν διαθέτουν άρτια ανεπτυγμένο τοπικό δίκτυο. Δεύτερον, όπως προαναφέρεται, οι τιμές στη Φινλανδία είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές της χώρες. Για παράδειγμα, η (προσαρμοσμένη) τιμή για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] είναι κατά [10-20 %] υψηλότερη στη Φινλανδία από ό,τι στη Νορβηγία και κατά [10-20 %] υψηλότερη στη Σουηδία από ό,τι στη Φινλανδία. Τρίτον, τα περιθώρια κέρδους της Volvo στη Φινλανδία είναι διαφορετικά από ό,τι στις άλλες σκανδιναβικές χώρες. Για παράδειγμα, το καθαρό περιθώριο κέρδους της Volvo το 1998 για το [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] ήταν [...] στη Φινλανδία έναντι [...] στη Σουηδία, [...] στη Δανία και [...] στη Νορβηγία. Τέταρτον, στη Φινλανδία τα φορτηγά επιτρέπεται να έχουν μεγαλύτερη χωρητικότητα και μεγαλύτερο μήκος από ό,τι στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης, εξαιρουμένης της Σουηδίας. Τέλος, το «εθνικό» σήμα RVI/Sisu κατέχει μερίδιο αγοράς 18 % στη Φινλανδία, μόλις 1 % στη Σουηδία και στη Νορβηγία και 3 % στη Δανία. Για τους ανωτέρω λόγους, οι συνθήκες του ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων φορτηγών της Φινλανδίας είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές της χώρες και η Φινλανδία αποτελεί συνεπώς χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά.

Ιρλανδία

- (70) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Ιρλανδία αποτελεί χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά βαρέων φορτηγών. Πρώτον, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι αγορές βαρέων φορτηγών πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο και ότι τα δίκτυα διανομής και εξυπηρέτησης αποτελούν φραγμό για τη διείσδυση στην αγορά κατασκευαστών που δεν διαθέτουν άρτια ανεπτυγμένο τοπικό δίκτυο. Δεύτερον, οι τιμές τιμοκαταλόγου που παρέσχε η Volvo για τα ενιαία και τα ρυμουλκά φορτηγά είναι πολύ χαμηλότερες ([40-50 %]) στο Ηνωμένο Βασίλειο από ό,τι στην Ιρλανδία. Τρίτον, οι τεχνικές απαιτήσεις στην Ιρλανδία είναι διαφορετικές από ό,τι στα υπόλοιπα κράτη

μέλη. Η οδήγηση από τα δεξιά περιορίζει δραστικά τη δυνατότητα εισαγωγής οχημάτων που προορίζονται για την υπόλοιπη Ευρώπη. Επιπλέον, οι προδιαγραφές των ίδιων μοντέλων οχημάτων είναι ισχυρότερες στην Ιρλανδία από ό,τι στο Ηνωμένο Βασίλειο λόγω της δυσμενούς κατάστασης του οδικού δικτύου στην Ιρλανδία. Τέλος, τα μερίδια αγοράς των κυριότερων κατασκευαστών στην Ιρλανδία διαφέρουν σημαντικά από ό,τι στις περισσότερες χώρες της υπόλοιπης Ευρώπης. Μολονότι η διαφορά σε σχέση με το Ηνωμένο Βασίλειο είναι λιγότερο έντονη, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Volvo και της Scania είναι 49 % στην Ιρλανδία, αλλά μόλις 37 % στο Ηνωμένο Βασίλειο. Για τους ανωτέρω λόγους, οι συνθήκες ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων φορτηγών της Ιρλανδίας είναι διαφορετικές από ό,τι στις γειτονικές της χώρες και η Ιρλανδία αποτελεί συνεπώς χωριστή σχετική γεωγραφική αγορά.

Γ. ΕΚΤΙΜΗΣΗ

- (71) Το άρθρο 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων προβλέπει την εκτίμηση των σχεδιαζόμενων συγκεντρώσεων προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσον είναι συμβιβάσιμες με την κοινή αγορά. Το βασικό ερώτημα στο πλαίσιο της εκτίμησης είναι εάν η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Μια από τις κρίσιμες παραμέτρους κατά την εκτίμηση αυτή αφορά τη θέση των εξεταζόμενων επιχειρήσεων στην αγορά και την οικονομική τους ισχύ. Από οικονομική άποψη, οι συνέπειες μιας συγκέντρωσης στις συνθήκες της αγοράς μπορούν να μετρηθούν με διάφορους τρόπους. Κατά παράδοση, η ισχύς των μερών μιας συγκέντρωσης στην αγορά υπολογίζεται κατά προσέγγιση, χρησιμοποιώντας κριτήρια όπως τα μερίδια που κατέχουν στις σχετικές αγορές τα μέρη της συγκέντρωσης και οι υπόλοιποι ανταγωνιστές. Κατά κανόνα, η εξέταση αυτή συμπληρώνεται από εκτίμηση της πιθανής αγοραστικής ισχύος των πελατών, της πιθανότητας εισόδου νέων ανταγωνιστών κ.λπ. Η Επιτροπή προέβη στην εξέταση αυτή εν προκειμένω και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά.
- (72) Η Επιτροπή ζήτησε επίσης την εκπόνηση οικονομετρικής μελέτης από τους καθηγητές Ivaldi και Verboven σε μια προσπάθεια να μετρηθούν άμεσα οι πιθανές συνέπειες της συγκέντρωσης στις τιμές που χρεώνουν οι παραγωγοί βαρέων φορτηγών στις διάφορες εθνικές αγορές. Τα αποτελέσματα των οικονομετρικών μελετών μπορούν να αποτελέσουν πολύτιμο συμπλήρωμα του παραδοσιακού τρόπου μέτρησης της ισχύος στην αγορά από την Επιτροπή. Τούτο ισχύει ιδιαίτερα όταν η πελατεία στην οποία απευθύνεται ένα προϊόν είναι κατακερματισμένη, με αποτέλεσμα να είναι δύσκολο να προσεγγισθεί ένα ικανοποιητικό τμήμα των πελατών με μεθόδους βασισμένες σε έρευνες. Καθότι υπάρχουν πολλές χιλιάδες ιδιοκτήτες φορτηγών σε κάθε χώρα, πολλοί από τους οποίους διαθέτουν ένα μόνο φορτηγό, κρίθηκε σκόπιμη η εκπόνηση μελέτης στην προκειμένη περίπτωση.

- (73) Η μελέτη βασίζεται στο λεγόμενο λογικό πρότυπο, όπου ορισμένες παράμετροι σχετικά με τις αποφάσεις τιμολόγησης των επιχειρήσεων και τις αποφάσεις αγοράς των πελατών εκτιμώνται με βάση τις τιμές, τα μερίδια αγοράς και άλλες μεταβλητές. Στην περίπτωση αυτή, το μοντέλο εφαρμόστηκε χρησιμοποιώντας δεδομένα δύο ετών για δύο τύπους φορτηγών καθενός από τους επτά μεγάλους κατασκευαστές σε κάθε κράτος μέλος και στη Νορβηγία. Τα αποτελέσματα αυτής της εκτίμησης χρησιμοποιήθηκαν στη συνέχεια για την προσομοίωση των συνεπειών της συγκέντρωσης στις τιμές της νέας επιχείρησης (στο εξής «νέα Volvo») και των ανταγωνιστών της.
- (74) Τα αποτελέσματα της έρευνας αποκαλύπτουν σοβαρά προβλήματα ανταγωνισμού, ιδιαίτερα στις σκανδιναβικές χώρες και την Ιρλανδία, όπου η παρούσα απόφαση διαπιστώνει ότι η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης.
- (75) Η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι η χρησιμοποίηση μιας μελέτης αυτού του τύπου αποτελεί σχετικά νέα εξέλιξη για τον ευρωπαϊκό έλεγχο των συγκεντρώσεων. Επιπλέον, στην απάντησή της η Volvo αμφισβήτησε την εγκυρότητα της μελέτης, ισχυριζόμενη ότι η ανάλυση περιείχε σοβαρά σφάλματα και ότι τα αποτελέσματα δεν μπορούν να θεωρηθούν αξιόπιστα. Μολονότι οι καθηγητές Invaldi και Verboven απάντησαν στις ανωτέρω επικρίσεις, η Volvo εξακολουθεί να αμφισβητεί ορισμένα θεμελιώδη στοιχεία της μελέτης. Λόγω της καινοτομίας της προσέγγισης και της υπάρχουσας διαφωνίας, η Επιτροπή δεν θα βασίσει την εκτίμησή της στα αποτελέσματα της μελέτης.
- Υφιστάμενη διάρθρωση της ευρωπαϊκής αγοράς βαρέων φορτηγών**
- (76) Σύμφωνα με πίνακες που υπέβαλε η Volvo στο πλαίσιο της κοινοποίησης, όπου κατατάσσονται οι παραγωγοί βαρέων φορτηγών ανάλογα με το μερίδιο αγοράς τους στην Ευρώπη το 1998, η DaimlerChrysler κατέχει ηγετική θέση στην Ευρώπη με μερίδιο 20,6 % στην αγορά του EOX, η Scania κατέχει δεύτερη θέση με 15,6 %, η Volvo τρίτη θέση με 15,2 %, ενώ τέσσερις παραγωγοί (MAN, Paccar/DAF, RVI και Iveco) κατέχουν μερίδια αγοράς στον EOX από 10,4 έως 12,6 %⁽¹³⁾.
- (77) Συνεπώς, πριν από την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης πράξης, η ευρωπαϊκή αγορά βαρέων φορτηγών χαρακτηριζόταν από την παρουσία επτά παραγωγών. Οι μεγαλύτεροι παραγωγοί στην Ευρώπη, συνεκτιμώντας επίσης την παρουσία τους στην αγορά σε παγκόσμια κλίμακα, είναι η DaimlerChrysler, η Volvo και η Scania.
- (78) Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη την αντίστοιχη θέση στην αγορά του EOX καθενός από τους ανωτέρω κατασκευαστές, συνάγεται ότι μόνο η DaimlerChrysler, η Volvo και η Scania έχουν σημαντική παρουσία σε ολόκληρη την Ευρώπη. Οι υπόλοιποι κατασκευαστές έχουν εντονότερη παρουσία σε συγκεκριμένες περιοχές. Μολονότι ακόμη και η DaimlerChrysler, η Volvo και η Scania είναι ισχυρότερες στις «εγχώριες» ή «φυσικές» αγορές τους, μόνον οι τρεις αυτές εταιρείες εκπροσωπούνται καλά σε ολόκληρη την Ευρώπη. Το μερίδιο αγοράς της DaimlerChrysler κυμαίνεται από 6,2 έως 17,7 % στη βόρεια Ευρώπη (σκανδιναβικές χώρες και Ιρλανδία), και από 12 έως 42 % στην υπόλοιπη Ευρώπη. Η Volvo και η Scania παρουσιάζουν παρόμοια εικόνα, καθότι η παρουσία τους είναι πολύ ισχυρή σε ολόκληρη τη βόρεια Ευρώπη (σκανδιναβικές χώρες και Ιρλανδία) και μάλλον ισότιμα κατανεμημένη στην υπόλοιπη Ευρώπη, με μερίδια αγοράς που κυμαίνονται από 8 έως 9 % στη Γερμανία μέχρι 16 έως 23 % στις Κάτω Χώρες.
- (79) Οι υπόλοιποι ευρωπαίοι κατασκευαστές φορτηγών έχουν σχετικά ισχυρή θέση στην «εγχώρια» ή «φυσική» αγορά τους (RVI 38 % στη Γαλλία, Iveco 41 % στην Ιταλία, Paccar/DAF 33 % στις Κάτω Χώρες και MAN 26 % στη Γερμανία και 34 % στην Αυστρία), αλλά είναι μάλλον αδύναμοι έως ουσιαστικά απόντες σε ορισμένες περιοχές της Ευρώπης.
- (80) Επιπλέον, πριν από τη σχεδιαζόμενη πράξη, η Volvo και η Scania αποτελούσαν η μία για την άλλη τον κυριότερο ανταγωνιστή και ακολουθούσαν παρόμοιες εμπορικές στρατηγικές. Τόσο η Volvo όσο και η Scania είναι σουηδικά σήματα και εν γένει θεωρούνται ότι παράγουν ποιοτικά προϊόντα, που παρέχουν συνολικά αξιόπιστες υπηρεσίες. Από την εξέταση των μεριδίων αγοράς της Volvo και της Scania προκύπτει σαφώς ότι ακολουθούν παράλληλη πορεία σε ολόκληρη την Ευρώπη (στοιχεία του 1998).

| Αγορά | Volvo | Scania |
|------------------|-------|--------|
| Σουηδία | 44,7 | 46,1 |
| Φινλανδία | 34,3 | 30,8 |
| Δανία | 28,7 | 30,2 |
| Ηνωμένο Βασίλειο | 18,3 | 18,6 |

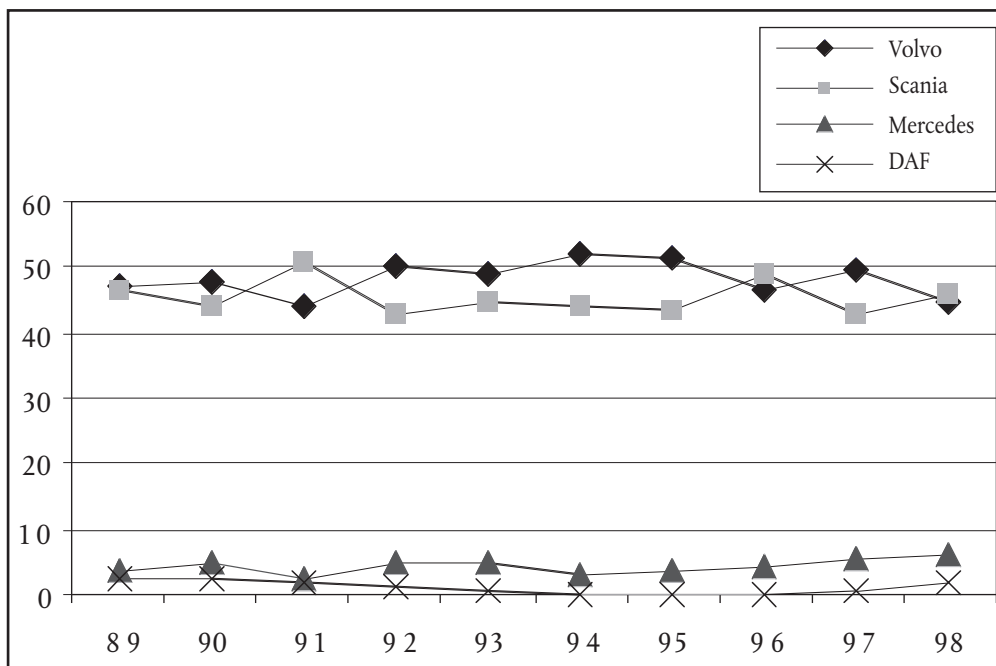
⁽¹³⁾ Τα στοιχεία σχετικά με το μερίδιο αγοράς της Volvo βασίζονται στα καταχωρισμένα βάρη φορτηγών. Τα στοιχεία που υποβλήθηκαν συμφωνούν εν πολλοίς με τα στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις που συγκέντρωσε η Επιτροπή στο πλαίσιο της έρευνας (συμπεριλαμβανομένων των αναλυτικών στοιχείων για τις πωλήσεις ενιαίων βαρέων φορτηγών και ρυμουλκών βαρέων φορτηγών).

| Αγορά | Volvo | Scania |
|--------------|-------|--------|
| Ιρλανδία | 22,0 | 27,1 |
| Γερμανία | 7,7 | 8,9 |
| Αυστρία | 12,3 | 16,5 |
| Γαλλία | 14,5 | 9,4 |
| Βέλγιο | 23,4 | 17,4 |
| Λουξεμβούργο | 11,1 | 14,7 |
| Κάτω Χώρες | 15,9 | 22,8 |
| Ιταλία | 12,0 | 12,0 |
| Ισπανία | 13,0 | 16,0 |
| Πορτογαλία | 25,1 | 19,1 |
| Ελλάδα | 24,1 | 16,6 |
| Νορβηγία | 38,0 | 32,2 |

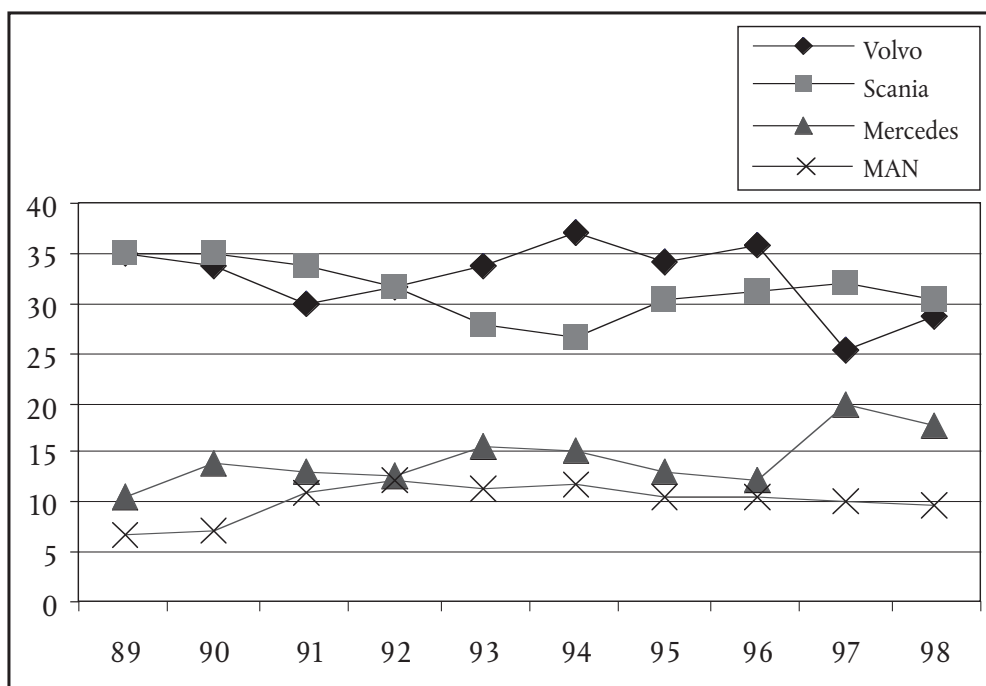
(81) Τα ανωτέρω στοιχεία αφορούν μόνον το 1998. Ωστόσο, ακόμη και αν εξεταστούν οι διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς που παρατηρούνται σε σχέση με προηγούμενα χρόνια, η συνολική εντύπωση είναι ότι υπάρχει, σε μεγάλο βαθμό, συμμετρία μεταξύ των θέσεων των δύο εταιρειών στην αγορά. Τούτο συμφωνεί με παρατηρήσεις τρίτων, κατά τις οποίες η Scania είναι ο αμεσότερος ανταγωνιστής της Volvo.

(82) Επιπλέον, εξετάζοντας την κατάσταση στις σκανδιναβικές χώρες προκύπτει σαφώς ότι για μεγάλο χρονικό διάστημα (1989-1998) η μέση θέση στην αγορά της Volvo και της Scania όχι μόνο παρέμεινε σχετικά σταθερή, αλλά επιπλέον οι περισσότερες διακυμάνσεις του μεριδίου αγοράς της μίας εκ των δύο (για παράδειγμα, της Volvo) αντιστοιχεί σε διακύμανση (με αντίθετη φορά) της άλλης (Scania).

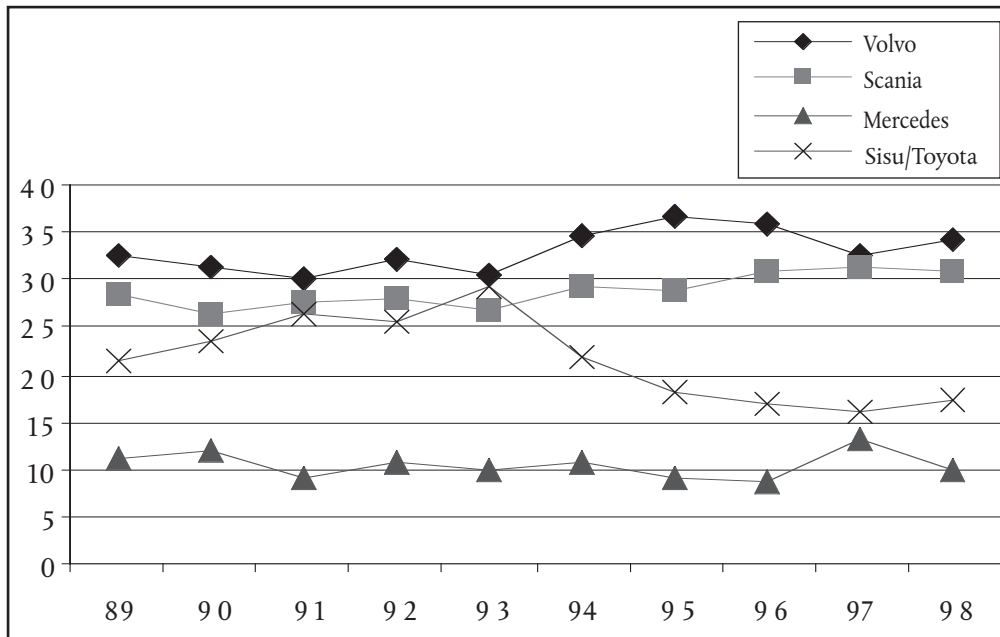
Σουηδία



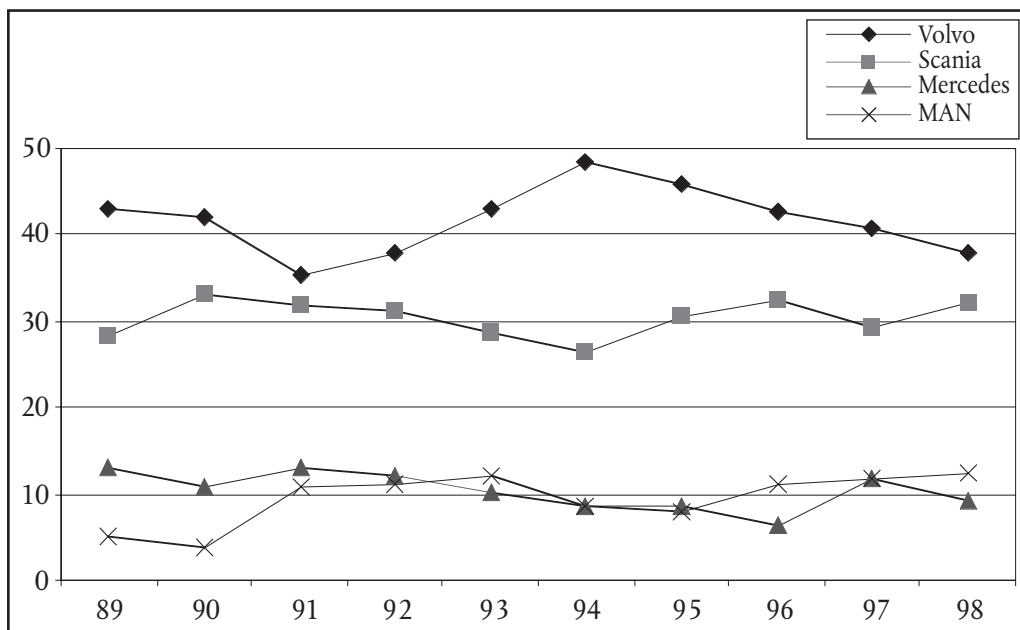
Δανία



Φινλανδία



Νορβηγία



Οι ανωτέρω γραφικές παραστάσεις δείχνουν ότι η Volvo και η Scania δεν κατέχουν απλώς παρόμοια θέση στην αγορά, αλλά αποτελούν η μια για την άλλη τον πλησιέστερο ανταγωνιστή.

- (83) Εκτός από τις πωλήσεις, η παρουσία ενός κατασκευαστή φορτηγών σε μια συγκεκριμένη περιοχή μπορεί επίσης να εκτιμηθεί με βάση τον αριθμό σημείων πώλησης και εξυπηρέτησης που διαθέτει στην περιοχή αυτή. Σύμφωνα με στοιχεία που υπέβαλε η Volvo, το [70-80 %] περίπου του κύκλου εργασιών ενός διανομέα βαρέων φορτηγών προέρχεται από την εξυπηρέτηση μετά την πώληση και από την πώληση ανταλλακτικών, ενώ το υπόλοιπο [20-30 %] προέρχεται από τις πωλήσεις νέων οχημάτων. Ο κατωτέρω πίνακας περιέχει το συνολικό αριθμό σημείων πώλησης/εξυπηρέτησης στις σχετικές αγορές, σύμφωνα με στοιχεία που διέθεσαν οι κυριότεροι προμηθευτές βαρέων φορτηγών. Πρέπει να σημειωθεί ότι ένας διανομέας μπορεί να διαθέτει ένα ή περισσότερα σημεία πώλησης. Ο κατωτέρω πίνακας αποσκοπεί να απεικονίσει την έκταση του δικτύου κάθε κατασκευαστή και, ως εκ τούτου, αναφέρει τον συνολικό

αριθμό σημείων πώλησης. Ο πίνακας καταδεικνύει το πλεονέκτημα της νέας επιχείρησης έναντι των ανταγωνιστών της στις σχετικές αγορές, ιδίως καθότι όλα τα σημεία πώλησης και εξυπηρέτησης της Volvo και της Scania προορίζονται σχεδόν αποκλειστικά για τα βαρέα φορτηγά, ενώ αρκετά από τα σημεία πώλησης και εξυπηρέτησης των ανταγωνιστών χρησιμοποιούνται για μεσαία και ελαφρά φορτηγά, αυτοκίνητα ιδιωτικής χρήσης και μικρά κλειστά φορτηγά και όχι για βαρέα φορτηγά. Ορισμένα σημεία συντήρησης προοριζόμενα για μεσαία φορτηγά μπορούν μεν να εξυπηρετήσουν και τα βαρέα φορτηγά, αλλά πρέπει να σημειωθεί ότι, όπως έδειξε η έρευνα, τα μεσαία φορτηγά χρησιμοποιούνται εν πολλοίς μόνο σε αστικές περιοχές⁽¹⁴⁾. Ωστόσο, οι ανταγωνιστές ανέφεραν ότι τα σημεία εξυπηρέτησης των βαρέων φορτηγών πρέπει να καλύπτουν όλη την επικράτεια μιας συγκεκριμένης χώρας και ότι οι αγοραστές βαρέων φορτηγών δεν είναι εύκολο να πειστούν να αγοράσουν τα προϊόντα ανταγωνιστών, των οποίων η παρουσία περιορίζεται στις μεγαλύτερες πόλεις. Ως εκ τούτου, όσον αφορά την αγορά βαρέων φορτηγών, ο κατωτέρω πίνακας μάλλον διογκώνει την έκταση και την ποιότητα των δικτύων των ανταγωνιστών της νέας Volvo.

| | Volvo | Scania | Volvo + Scania | Daimler | MAN | RVI | Iveco | DAF(*) |
|-----------|--------|--------|----------------|---------|------|-------|-------|--------|
| Σουηδία | 71/116 | 67/105 | 138/221 | 34/38 | 0/9 | 4/20 | 13/34 | Aa/60 |
| Φινλανδία | 22/31 | 23/34 | 45/65 | 37/37 | 0/25 | 16/45 | 3/26 | Aa/2 |
| Δανία | 16/30 | 15/28 | 31/58 | 35/42 | 7/19 | 5/10 | 19/40 | Aa/20 |
| Ιρλανδία | 5/5 | 8/8 | 13/13 | 8/8 | 0/0 | 1/1 | 7/7 | Aa/11 |
| Νορβηγία | 42/65 | 45/50 | 87/115 | 24/24 | 6/23 | 13/13 | 16/23 | Aa/33 |

(*) Στοιχεία που υπέβαλε η Volvo.

Διάρθρωση της αγοράς σε επίπεδο κρατών μελών — υφιστάμενη διάρθρωση και συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης

- (84) Στην απάντησή της, η Volvo διατυπώνει δύο γενικές παρατηρήσεις σχετικά με την εξέταση των συνεπειών της συγκέντρωσης για τον ανταγωνισμό στα επί μέρους κράτη μέλη. Πρώτον, υποστηρίζει ότι οι πελάτες δεν έχουν εκδηλώσει ιδιαίτερη ανησυχία για τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση. Δεύτερον, υποστηρίζει ότι η εφαρμογή διακρίσεων ως προς την τιμή μεταξύ μεγάλων και μικρών πελατών δεν είναι δυνατή στις αγορές βαρέων φορτηγών. Η Επιτροπή εξέτασε προσεκτικά τις γενικές αυτές παρατηρήσεις και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι καμία τους δεν επιβεβαιώνεται από τα διαθέσιμα στοιχεία. Οι λόγοι που οδήγησαν την Επιτροπή στο συμπέρασμα αυτό παρουσιάζονται κατωτέρω, ενώ ακολουθεί η εξέταση των συνεπειών της πράξης στα επί μέρους κράτη μέλη.

Ανησυχίες των πελατών

- (85) Στο πλαίσιο της εξέτασης του επιχειρήματος της Volvo ότι οι πελάτες δεν έχουν εκδηλώσει ανησυχία, δεν πρέπει να λησμονείται ότι η διάρθρωση της πελατείας στον τομέα των φορτηγών είναι εξαιρετικά κατακερματισμένη. Επί παραδείγματι, σύμφωνα με τα στοιχεία της Volvo, μόνο στη Σουηδία υπάρχουν περισσότεροι από 23 000 ιδιοκτήτες φορτηγών, εκ των οποίων λιγότεροι από 5 % εκμεταλλεύονται στόλο άνω των δέκα φορτηγών. Η κατάσταση είναι εν πολλοίς παρόμοια και σε άλλα κράτη μέλη (καθώς και για την αγορά λεωφορείων, ιδίως τουριστικών).

⁽¹⁴⁾ Επισημάνθηκε στην Επιτροπή ότι το κόστος επέκτασης ενός δικτύου εξυπηρέτησης ελαφρών/μεσαίων φορτηγών, προκειμένου να καλύπτονται και τα βαρέα φορτηγά ανέρχεται στο 50 % του κόστους ενός εξ ολοκλήρου νέου δικτύου εξυπηρέτησης βαρέων φορτηγών (βλέπε για παράδειγμα την αιτιολογική σκέψη 141).

- (86) Σε μια αγορά όπου η διάρθρωση της ζήτησης είναι τόσο κατακερματισμένη, δεν είναι δυνατό να αναμένεται ότι η πλειονότητα των πελατών αυτών θα ήταν σε θέση να υποβάλει εμπειριστατωμένη νομική εκτίμηση της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης. Συνεπώς, δεν μπορεί να γίνει δεκτό ότι, όπως υποστηρίζει η Volvo, οι πελάτες οι οποίοι για άγνωστους λόγους δεν συμμετείχαν ενεργά στη διαδικασία δεν είναι ανήσυχτοι. Αντίθετα, η αρχή ανταγωνισμού έχει ιδιαίτερους λόγους να εξετάσει προσεκτικά τις συνέπειες μιας συγχώνευσης σε μια αγορά με τα ανωτέρω χαρακτηριστικά.
- (87) Έτσι, η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί την άποψη της Volvo ότι το θέμα του κατά πόσον υφίστανται ιδιαίτερες ανησυχίες σε μια συγκεκριμένα αγορά μπορεί να λυθεί βάσει των απαντήσεων ενός περιορισμένου δείγματος, όπως οι είκοσι μεγαλύτεροι αγοραστές σε μια χώρα. Η προσέγγιση αυτή ασφαλώς θέτει το ερώτημα πόσον αντιπροσωπευτικές είναι οι απόψεις των αγοραστών αυτών για τις συνέπειες της συγχώνευσης σε μικρότερους πελάτες. Βάσει εγγράφων της ίδιας της Volvo, υπάρχουν στοιχεία ότι εφαρμόζονται διακρίσεις ως προς τις τιμές στις αγορές αυτές.
- (88) Ωστόσο, ακόμη και βάσει ενός περιορισμένου δείγματος, η Επιτροπή διαπιστώνει ότι υπάρχουν σοβαροί λόγοι ανησυχίας στις χώρες που αναφέρονται στη συνέχεια. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει να τονιστεί ότι το θέμα δεν είναι, όπως υποστηρίζει η Volvo, πόσες «καταγγελίες» έχουν υποβληθεί. Αντίθετα, οι απαντήσεις που δόθηκαν πρέπει να εκτιμηθούν ποιοτικά. Στο πλαίσιο αυτό είναι σαφές ότι η αρχή ανταγωνισμού έχει ιδιαίτερους λόγους ανησυχίας όταν, όπως εν προκειμένω, ένα μη αμελητέο ποσοστό των μεγαλύτερων πελατών αναφέρει μεταξύ άλλων ότι τα μέρη θα δεσπούν στην αγορά, ότι η Scania είναι η μοναδική εναλλακτική λύση έναντι της Volvo, ότι οι υπόλοιποι κατασκευαστές δεν πληρούν τις τεχνικές τους απαιτήσεις ή έχουν ανεπαρκή δίκτυα εξυπηρέτησης και ότι θα έπρεπε να δεχθούν αύξηση των τιμών από 5 έως 10 %⁽¹⁵⁾. Συνεπώς, ακόμη και αν αναγνωριστεί ότι ορισμένοι πελάτες δεν εξέφρασαν ανησυχίες σχετικά με τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί το επιχειρήμα της Volvo ότι δεν υφίσταται καμία ανησυχία.
- (89) Το ίδιο επιχειρήμα ισχύει και για τις δώδεκα έρευνες που διενήργησε η GfK εκ μέρους της Volvo για την απόντησή της (στο εξής «έρευνες της GfK»). Οι έρευνες αυτές διενεργήθηκαν τηλεφωνικώς επί δείγματος «μεγάλων» πελατών στις τέσσερις σκανδιναβικές χώρες, στο Ηνωμένο Βασίλειο, στην Ιρλανδία, στο Βέλγιο και στην Πορτογαλία.
- Στις σκανδιναβικές χώρες διενεργήθηκε μια επιπλέον έρευνα για τους «μικρούς» πελάτες. Η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί, για δύο λόγους, τον ισχυρισμό της Volvo ότι οι έρευνες της GfK αποδεικνύουν την απουσία ανησυχιών. Πρώτον, από μεθοδολογική άποψη, υπάρχουν ορισμένα ερωτηματικά σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο διατυπώθηκαν οι ερωτήσεις (για παράδειγμα, οι ερωτώμενοι δεν κλήθηκαν να απαντήσουν πώς θα αντιδρούσαν εάν τόσο η Volvo όσο και η Scania επρόκειτο να αυξήσουν τις τιμές τους μετά τη συγχώνευση). Παρόμοια ερωτηματικά σχετικά με τη μεθοδολογία αναπόφευκτα μειώνουν την αποδεικτική αξία της έρευνας της GfK.
- (90) Δεύτερον, ακόμη και αν υποθεθεί ότι τα ανωτέρω ερωτηματικά απαντηθούν ικανοποιητικά, είναι δύσκολο να γίνει δεκτό το επιχειρήμα της Volvo ότι οι έρευνες της GfK αποδεικνύουν ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν οδηγεί σε προβλήματα ανταγωνισμού. Ένα από τα ερωτήματα που τέθηκαν στο πλαίσιο των ερευνών ήταν εάν ο ερωτώμενος θα άλλαζε προμηθευτή κατόπιν αύξησης των τιμών της Volvo ή της Scania κατά 5 %. Ενώ το αναφερθέν αποτέλεσμα κάθε έρευνας δείχνει ότι ορισμένοι ερωτηθέντες θα άλλαζαν προμηθευτή (λιγότεροι από τους μισούς ερωτηθέντες σε κάθε έρευνα), θα ήταν απίθανο η νέα Volvo να εφαρμόζε στρατηγική γενικής αύξησης των τιμών. Πράγματι, οι πληροφορίες που υπέβαλε η Volvo δείχνουν ότι η στρατηγική της συνίσταται στον κατά περίπτωση καθορισμό των τιμών και ότι υπάρχουν μεγάλες διαφορές τιμής ανάλογα με τους πελάτες. Υπάρχουν επίσης ισχυρές ενδείξεις ότι η Volvo είναι σε θέση να εφαρμόζει διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ των μεγάλων και των μικρών πελατών. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με τις περισσότερες απαντήσεις που δόθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας, ο νέος προμηθευτής στον οποίο θα απευθύνονταν οι ερωτηθέντες θα ήταν η Volvo και η Scania. Συνεπώς, συναγεται ότι το ερώτημα σχετικά με την πιθανότητα αλλαγής προμηθευτή κατόπιν αύξησης των τιμών κατά 5 % τέθηκε κατά τρόπο που άφηνε τους ερωτηθέντες να πιστεύουν ότι και μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης συγχώνευσης θα διατηρούσαν τη δυνατότητα να στραφούν από τη Volvo στη Scania (ή το αντίθετο). Άρα είναι πιθανό ότι το ήδη χαμηλό ποσοστό των πελατών που ανέφεραν ότι θα άλλαζαν προμηθευτή κατόπιν αύξησης των τιμών κατά 5 % θα ήταν ακόμη χαμηλότερο, εάν έπρεπε να απαντήσουν με βάση την υπόθεση ότι η δυνατότητά τους να στραφούν από τη Volvo στη Scania (ή το αντίθετο) θα εξαρτηθεί από την απόφαση που θα λάβει η Volvo σχετικά με τη στρατηγική μάρκετινγκ για τα δύο σήματα.

Εφαρμογή διακρίσεων ως προς τις τιμές

- (91) Στην απάντησή της, η Volvo υποστηρίζει ότι η πολιτική διαφοροποίησης των τιμών πολύ δύσκολα θα μπορούσε να εφαρμοστεί με επιτυχία στην αγορά βαρέων φορτηγών και ότι ο κίνδυνος απώλειας παραγγελιών από πελάτες που δεν θα ήταν διατεθειμένοι να καταβάλουν υψηλότερη τιμή θα υπερέβαινε τα δυνητικά οφέλη αυτής της συμπεριφοράς. Επιπλέον, κατά την ακρόαση η Volvo παρουσίασε τα αποτελέσματα ανάλυσης των πωλήσεων της σε πελάτες της στη Σουηδία και στη Δανία κατά τη διάρκεια του 1998. Κατόπιν διαφόρων προσαρμογών σε συνάρτηση με τις προδιαγραφές του οχήματος και την έκταση του στόλου, η ανάλυση καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η διαφοροποίηση των τιμών είναι μικρή — τιμές χαμηλότερες κατά [0-10 %]

(15) Όπως διευκρινίζεται ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί ότι είναι άσκοπο να παρουσιαστούν στατιστικές βασισμένες σε μη αντιπροσωπευτικό δείγμα. Ωστόσο, αξίζει να αναφερθεί ότι, ενώ ο αριθμός των ερωτηθέντων που εξέφρασαν ανησυχίες ποικίλλει από χώρα σε χώρα, σε όλες τις χώρες ορισμένοι διατύπωσαν μία ή περισσότερες από τις παρατηρήσεις που αναφέρονται στην αιτιολογική σκέψη 88.

για τους μεγάλους πελάτες (στους οποίους περιλαμβάνονται όσοι αγοράζουν τουλάχιστον 30 φορτηγά) και δεν αποτελεί σημαντική διάκριση ως προς τις τιμές. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι στην εν λόγω ανάλυση των πωλήσεων της Volvo σε σουηδούς και δανούς πελάτες κατά τη διάρκεια του 1998 δεν γίνεται καμία αναφορά στα περιθώρια κέρδους της επί των πωλήσεων προς τις διάφορες ομάδες πελατών. Όπως προαναφέρεται στο κεφάλαιο για τις σχετικές γεωγραφικές αγορές, η Volvo υποστήριξε ότι η εφαρμογή διακρίσεων ως προς τις τιμές πρέπει να νοηθεί ως αποκόμιση διαφορετικών περιθωρίων κέρδους από την πώληση του ίδιου προϊόντος σε διαφορετικούς πελάτες.

- (92) Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι ο ισχυρισμός της Volvo περί απουσίας διακρίσεων ως προς τις τιμές διαψεύδεται από τα εσωτερικά έγγραφα της ίδιας που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή στο πλαίσιο της διαδικασίας. Κατόπιν αιτήματος της Επιτροπής, η Volvo υπέβαλε πληροφοριακά στοιχεία με τις τιμές, τα κέρδη και τα περιθώρια κέρδους της επί των πωλήσεων προς μικρούς, μεσαίους και μεγάλους αγοραστές του φορτηγού [ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο] με τρία διαφορετικά μεγέθη κινητήρων⁽¹⁶⁾. Για τον τύπο κινητήρα με τις περισσότερες πωλήσεις [...], τα στοιχεία δείχνουν ότι η τιμή που καταβάλλει ένας μικρός πελάτης είναι υψηλότερη κατά [20-30 %] ή κατά [0-10 %] από την τιμή που καταβάλλει ένας μεγάλος ή μεσαίος πελάτης αντίστοιχα. Προκύπτει επίσης, γεγονός που είναι ακόμη σημαντικότερο, ότι το περιθώριο κέρδους της Volvo επί των πωλήσεων του μοντέλου αυτού προς μικρούς πελάτες είναι [10-20 %], ενώ το περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων προς μεγάλους και μεσαίους πελάτες είναι [0-10 %] και [10-20 %], αντίστοιχα. Επομένως, συνάγεται ότι μια σχετικά μέτρια διαφορά τιμής της τάξεως του [0-10 %] μεταξύ ενός μικρού και ενός μεσαίου πελάτη είναι αρκετή για να επιτευχθεί διαφορά περιθωρίου κέρδους ύψους [30-40 %]. Ταυτόχρονα, το περιθώριο κέρδους που επιτυγχάνεται από έναν μικρό πελάτη είναι [0-10 %] φορές μεγαλύτερο από αυτό που επιτυγχάνεται από έναν μεγάλο πελάτη (το περιθώριο κέρδους επί των πωλήσεων προς μεσαίους πελάτες είναι περισσότερο από [0-10 %] φορές μεγαλύτερο αυτού που επιτυγχάνεται από τους μεγάλους πελάτες).

- (93) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, διαπιστώνεται ότι το εν λόγω προϋπάρχον εσωτερικό έγγραφο της Volvo επιτρέπει το συμπέρασμα ότι η εταιρεία μπορούσε πράγματι να εφαρμόζει διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ των διαφόρων ομάδων πελατών και ότι το στοιχείο αυτό υπερισχύει έναντι των επιχειρημάτων που προβλήθηκαν στο πλαίσιο της απόφασης και της ακρόασης.

Εκτίμηση σε επίπεδο κρατών μελών

- (94) Η εξέχουσα θέση της Volvo και της Scania στις αγορές των σκανδιναβικών χωρών και της Ιρλανδίας θα εξεταστεί στη συνέχεια χωριστά.

⁽¹⁶⁾ Η Volvo υπέβαλε τα στοιχεία αυτά σχετικά με τις πωλήσεις της στη Γαλλία, ισχυριζόμενη ότι δεν διαθέτει επιμερισμένα στοιχεία για άλλες χώρες.

Σουηδία

Υφιστάμενη διάρθρωση της αγοράς

Μερίδια αγοράς

- (95) Η υφιστάμενη διάρθρωση της σουηδικής αγοράς βαρέων φορτηγών παρουσιάζεται συνοπτικά στον ακόλουθο πίνακα:

| Εταιρεία | Μερίδιο αγοράς 1998 |
|-----------------|---------------------|
| Volvo | 44,7 % |
| Scania | 46,1 % |
| DaimlerChrysler | 6,2 % |
| MAN | — |
| RVI | 0,8 % |
| Iveco | 0,2 % |
| Paccar/DAF | 1,9 % |

- (96) Ο πίνακας της αιτιολογικής σκέψης 95 δείχνει ότι σήμερα η Volvo και η Scania είναι οι μοναδικοί σημαντικοί ανταγωνιστές στη σουηδική αγορά. Τόσο η Volvo όσο και η Scania κατέχουν επταπλάσιο μερίδιο αγοράς σε σχέση με τον πλησιέστερο ανταγωνιστή τους, τη DaimlerChrysler. Όλοι οι υπόλοιποι κατασκευαστές είτε δεν δραστηριοποιούνται στη σουηδική αγορά είτε έχουν εντελώς ασημαντη παρουσία.

- (97) Επιπλέον, όπως αποδεικνύεται και από τις γραφικές παραστάσεις της αιτιολογικής σκέψης 82, η Volvo και η Scania ανταγωνίζονται άμεσα η μία την άλλη. Τούτο αντικατοπτρίζεται στο γεγονός ότι οποιαδήποτε μεταβολή του μεριδίου αγοράς της μιας συσχετίζεται στενά με αντίστοιχη μεταβολή του μεριδίου αγοράς της άλλης προς την αντίθετη κατεύθυνση.

Σήμα

- (98) Τόσο η Volvo όσο και η Scania είναι σουηδικά σήματα υψηλής αξίας. Η ισχύς των σημάτων αυτών έγκειται στην εικόνα τους ως προϊόντων υψηλής ποιότητας με αποτελεσματικά και άρτια ανεπτυγμένα δίκτυα εξυπηρέτησης μετά την πώληση. Σύμφωνα με τα δικαιολογητικά που υπέβαλε η Volvo, αμφότερα τα μέρη θεωρούν την αξία μεταπώλησης των οχημάτων τους ως συστατικό στοιχείο της φήμης του σήματός τους. Όλα αυτά τα στοιχεία καθιστούν τα δύο σήματα τα σημαντικότερα σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες και στη Σουηδία ιδιαίτερα. Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι

η ζήτηση στην αγορά βαρέων φορτηγών είναι αρκετά ανελαστική, με την έννοια ότι η τιμή αγοράς είναι ένας μόνον από τα τους παράγοντες που καθορίζουν την επιλογή ενός συγκεκριμένου τύπου βαρέος φορτηγού. Τούτο οφείλεται στο γεγονός ότι οι αγοραστές βαρέων φορτηγών κατά κανόνα λαμβάνουν υπόψη το συνολικό κόστος του οχήματος, δηλαδή την αρχική τιμή αγοράς, τη χρηματοδότηση, το δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση, τις εγγυήσεις και την αξία μεταπώλησης (συμπεριλαμβανομένης της «εξαγοράς» των μεταχειρισμένων φορτηγών). Όπως αποδεικνύεται σαφώς από τα μερίδια αγοράς, μόνον η Volvo και η Scania έχουν μπορέσει μέχρι σήμερα να συνδυάσουν και μάλιστα ισόρροπα όλα αυτά τα στοιχεία.

- (99) Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνεται και από τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή, από τα οποία προκύπτει ότι τα μέρη πωλούν τα φορτηγά τους σε σταθερά υψηλότερες τιμές από τα αντίστοιχα μοντέλα των δυνητικών ανταγωνιστών τους. Τούτο αποδεικνύει ότι κατά κανόνα ο αγοραστής ενός φορτηγού στη Σουηδία δεν λαμβάνει υπόψη του μόνο την αρχική τιμή αγοράς του βαρέος φορτηγού, αλλά συνεκτιμά και άλλα στοιχεία, συγκεκριμένα δε την ποιότητα του προϊόντος, το δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση και την αξία μεταπώλησης. Τα στοιχεία αυτά αντισταθμίζουν την υψηλότερη τιμή που καταβάλλεται κατά την αγορά.
- (100) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, η Volvo και η Scania έχουν αναπτύξει με την πάροδο του χρόνου την πίστη των πελατών τους στα σήματά τους σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες, και ειδικότερα στη Σουηδία. Στην αγορά αυτή η πίστη στο σήμα σημαίνει ότι οι συμμετέχοντες στην αγορά θεωρούν ότι η Volvo και η Scania επί μακρόν παρέχουν προϊόντα υψηλής ποιότητας, καλή εξυπηρέτηση στους πελάτες τους και υψηλή αξία μεταπώλησης και ότι η φήμη αυτή δημιουργεί τις προϋποθέσεις για να συνεχίσουν οι πελάτες να αγοράζουν τα προϊόντα των εν λόγω σημάτων. Η πίστη αυτή εκφράζεται σε δύο τουλάχιστον επίπεδα: στο επίπεδο του τελικού αγοραστή, της επιχείρησης εκμετάλλευσης φορτηγών, και στο επίπεδο του αντιπροσώπου.

Πίστη στο σήμα, δίκτυο εξυπηρέτησης

- (101) Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι στην αγορά βαρέων φορτηγών ένα αποτελεσματικό και άρτια ανεπτυγμένο δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση έχει καιρία σημασία για τη διείσδυση ενός κατασκευαστή φορτηγών στην αγορά. Τόσο η Volvo όσο και η Scania διαθέτουν εκτεταμένα δίκτυα διανομών και εξυπηρέτησης μετά την πώληση στη Σουηδία, τα οποία λειτουργούν κυρίως βάσει συμβάσεων αποκλειστικότητας. Η αρτιότητα ενός δικτύου εξαρτάται από την πυκνότητά του, από την τεχνική ικανότητα ενός συγκεκριμένου διανομέα/σημείου εξυπηρέτησης να εξυπηρετήσει τον φορέα εκμετάλλευσης φορτηγών και από τις υφιστάμενες επαφές μεταξύ του αντιπροσώπου/των σημείων πώλησης και του φορέα εκμετάλλευσης φορτηγών. Το τελευταίο αυτό στοιχείο με την πάροδο του χρόνου οικοδομεί μια σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ του αντιπροσώπου/σημείου πώλησης και του φορέα εκμετάλλευσης φορτηγών. Αυτή η σχέση εμπιστοσύνης συμβάλλει στην εδραίωση της φήμης ενός σήματος και η σωρευτική της αξία είναι σημαντική (όπως αποδεικνύεται από το γεγονός ότι ένα σημαντικό ποσοστό του τιμήματος που προσέφερε η Volvo για την εξαγορά της Scania αφορά την υπεραξία της).

- (102) Από την έρευνα προέκυψε ότι οι διανομείς/τα σημεία εξυπηρέτησης στη Σουηδία δείχνουν εν γένει πίστη στη Volvo και στη Scania, και συνεπώς θα είναι επιφυλακτικοί στην αλλαγή προμηθευτή. Ειδικότερα, λόγω του μεγάλου αριθμού των κυκλοφορούντων οχημάτων της Volvo και της Scania, οι εταιρείες αυτές είναι σε θέση να εξασφαλίσουν καλύτερη και βεβαιότερη απόδοση της επένδυσης σε έναν διανομέα/ένα σημείο πώλησης.

Πίστη στο σήμα· τελικός καταναλωτής

- (103) Η έρευνα αγοράς έδειξε επίσης ότι οι τελικοί αγοραστές βαρέων φορτηγών είναι εν γένει πιστοί στα εθνικά σήματα, Volvo και Scania. Τούτο ισχύει κυρίως για τους προαναφερόμενους λόγους. Οι δύο αυτοί κατασκευαστές είναι σε θέση να προσφέρουν την καλύτερη λύση όσον αφορά το κόστος του οχήματος καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του. Επιπλέον, όσον αφορά τη βόρεια Ευρώπη, και ειδικότερα τις σκανδιναβικές χώρες, η Volvo και η Scania θεωρούνται ως οι κατασκευαστές των οποίων τα προϊόντα ικανοποιούν περισσότερο τις ιδιαίτερες μεταφορικές ανάγκες των πελατών. Οι παράγοντες που έχουν αναφερθεί σχετικά είναι η καταλληλότητα των οχημάτων τους για τις κλιματικές και οδικές συνθήκες και η πλήρωση όλων των τεχνικών προϋποθέσεων, συμπεριλαμβανομένης της εθνικής νομοθεσίας. Πρέπει να υπογραμμιστεί το γεγονός, το οποίο αναπτύσσεται περισσότερο κατωτέρω, ότι η συντριπτική πλειονότητα των σουηδών αγοραστών φορτηγών δεν είναι, όπως ισχυρίζεται η Volvo, πελάτες που διαθέτουν στόλο με πολλά φορτηγά, αλλά μεταφορείς με ένα ή δύο φορτηγά. Η κατηγορία αυτή πελατών κατά κανόνα δείχνει μεγαλύτερη πίστη στο σήμα από ό,τι οι πελάτες που διαθέτουν στόλο με πολλά φορτηγά.
- (104) Στην απάντησή της, η Volvo αμφισβητεί το συμπέρασμα ότι οι οδικές και κλιματικές συνθήκες που επικρατούν στις σκανδιναβικές χώρες αποτελούν σημαντικό φραγμό εισόδου στην αγορά. Για να στηρίξει την άποψή της, η Volvo αναφέρεται σε ένα ειδικό περιοδικό για φορτηγά του Ηνωμένου Βασιλείου που επέλεξε ένα φορτηγό της MAN ως το καλύτερο φορτηγό (προκρίνοντάς το από τα φορτηγά της Volvo, αλλά και της Scania) στο πλαίσιο δοκιμής φορτηγών διαφόρων κατασκευαστών υπό αρκτικές συνθήκες. Είναι αξιοσημείωτο ότι η δοκιμή αυτή διοργανώθηκε από σκανδιναβικά περιοδικά και ότι η Volvo δεν παρουσίασε τις εκτιμήσεις των άλλων περιοδικών που συμμετείχαν στη δοκιμή. Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι η αγοραστική συμπεριφορά των πελατών μπορεί να βασίζεται στη δημιουργημένη εντύπωση σχετικά με την ποιότητα ενός προϊόντος.

Συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης στη σουηδική αγορά βαρέων φορτηγών

Μερίδια αγοράς — διάρθρωση της αγοράς

- (105) Η σχεδιαζόμενη εξαγορά της Scania από τη Volvo θα οδηγούσε στη δημιουργία της νέας Volvo, της οποίας το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς στη Σουηδία θα ανερχόταν σε 90,8 %, σύμφωνα με τα στοιχεία για το 1998. Ο πλησιέστερος ανταγωνιστής της Volvo θα ήταν η DaimlerChrysler με μερίδιο αγοράς 6,2 %. Οι υπόλοιποι ευρωπαίοι κατασκευαστές φορτηγών ουσιαστικά απουσιάζουν από την αγορά (Paccar/DAF: 1,9 %, RVI: 0,8 %, Iveco: 0,2 %, MAN: μηδενικές πωλήσεις).

(106) Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική αλληλοεπικάλυψη των δραστηριοτήτων των μερών. Επιπλέον, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα μεγάλωνε κατά πολύ το χάσμα μεταξύ των μεριδίων αγοράς της νέας Volvo και του πλησιέστερου ανταγωνιστή της σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες, και ιδιαίτερα στη Σουηδία. Πριν από τη συγκέντρωση το μερίδιο αγοράς που κατείχε ο πλησιέστερος εναπομένον ανταγωνιστής στη Σουηδία (DaimlerChrysler) ήταν 7,5 φορές περίπου μικρότερο από το μερίδιο αγοράς του κορυφαίου κατασκευαστή. Μετά την υλοποίηση της συγκέντρωσης, ο εν λόγω ανταγωνιστής θα κατείχε 14,5 φορές μικρότερο μερίδιο αγοράς από τη νέα επιχείρηση.

(107) Επιπλέον, τα στοιχεία που υπέβαλε η Volvo (όπως εύλωπτα απεικονίζονται στις γραφικές παραστάσεις τις αιτιολογικής σκέψης 82), καθώς και η έρευνα της Επιτροπής, οδηγούν σαφώς στο συμπέρασμα ότι, πριν από τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, η Volvo και η Scania ήταν η μια για την άλλη ο βασικός ανταγωνιστής της. Κατόπιν της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, ο ανταγωνισμός αυτός δεν θα υφίστατο πλέον και το προβάδισμα της νέας Volvo έναντι των εναπομενόντων ανταγωνιστών θα μεγάλωνε κατά πολύ.

(108) Η κατάσταση επιδεινώνεται περαιτέρω από το γεγονός ότι η πολύ ισχυρή θέση των μερών της συγκέντρωσης στην αγορά δεν αποτελεί πρόσφατο φαινόμενο ούτε είναι αποτέλεσμα έντονων διακυμάνσεων των μεριδίων αγοράς. Συνεπώς, δεν είναι πιθανό να ασκηθούν σημαντικές ανταγωνιστικές πιέσεις στα μέρη από τους υπόλοιπους κατασκευαστές φορτηγών. Πράγματι, η αξιολόγηση των μεριδίων αγοράς των μερών στη Σουηδία, όπως απεικονίζεται στις γραφικές παραστάσεις της αιτιολογικής σκέψης 82, δείχνει ότι η θέση της Volvo και της Scania στην αγορά παρέμεινε σχετικά σταθερή επί πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα (δέκα χρόνια). Επιπλέον, η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε αυτή την άποψη.

Πίστη των αντιπροσώπων και των πελατών

(109) Η νέα Volvo θα μπορεί να δραστηριοποιηθεί σε μια αγορά, την αγορά βαρέων φορτηγών της Σουηδίας, όπου θα διαθέτει ιδιαίτερα πλεονεκτήματα. Καταρχάς, θα έχει υπέρ της την παραδοσιακή πίστη των αντιπροσώπων και των πελατών. Στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς, διευκρινίστηκε ότι οι ανταγωνιστές της Volvo και της Scania πολύ δύσκολα βρίσκουν αποτελεσματικούς και αξιόπιστους διανομείς ή σημεία εξυπηρέτησης με τα ίδια χαρακτηριστικά στην εν λόγω περιοχή. Τούτο οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι οι αντιπρόσωποι/τα σημεία εξυπηρέτησης έχουν παραδοσιακούς δεσμούς με τους εθνικούς προμηθευτές, οι οποίοι μπορούν να εξασφαλίσουν υψηλότερο όγκο πωλήσεων και συνεπώς καλύτερη απόδοση της επένδυσης του αντιπροσώπου.

Διάρθρωση της πελατείας

(110) Επιπλέον, οι αγοραστές βαρέων φορτηγών στη Σουηδία συνιστούν μια πελατεία διαρθρωμένη κατά τρόπο που θα επιτρέψει στη νέα επιχείρηση να επωφεληθεί από την πίστη τους και, συνεπώς, να αυξήσει τις τιμές. Επιπροσθέτως, οι πέντε μεγαλύτεροι πελάτες της Volvo στον τομέα των βαρέων φορτηγών στη Σουηδία καλύπτουν μόλις το [0-10 %] των συνολικών πωλήσεων της Volvo στη χώρα αυτή.

Η κατάσταση είναι παρόμοια και για τη Scania. Το ποσοστό των πωλήσεων στους πέντε μεγαλύτερους πελάτες της νέας επιχείρησης θα ήταν ακόμη χαμηλότερο.

(111) Το συμπέρασμα αυτό επιβεβαιώνεται από τις εκτιμήσεις της ίδιας της Volvo (βλέπε σελίδα 5 των στοιχείων που υποβλήθηκαν στις 25 Νοεμβρίου 1999) σχετικά με τις πωλήσεις ενός συγκεκριμένου μοντέλου βαρέος φορτηγού [...], το οποίο πωλείται ευρέως στη Σουηδία. Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι το [80-90 %] των πωλήσεων του μοντέλου αυτού στη Σουηδία αφορά πωλήσεις μεμονωμένων φορτηγών. Η Volvo δήλωσε ότι το ποσοστό αυτό είναι ενδεικτικό του μεγέθους των στόλων.

(112) Επιπλέον, σύμφωνα με πίνακα που περιέχεται σε τηλεομοιοτυπία της Volvo της 13ης Δεκεμβρίου 1999, επί του συνολικού σουηδικού στόλου, που αποτελείται από περισσότερα από 61 000 βαρέα φορτηγά, το [20-30 %] ανήκει σε άτομα ή εταιρείες που διαθέτουν ένα μόνο φορτηγό. Επιπλέον, το [40-50 %] του συνολικού σουηδικού στόλου βαρέων φορτηγών ανήκει σε άτομα ή εταιρείες που κατέχουν στόλους με δύο έως δέκα φορτηγά. Συνεπώς, η μεγάλη πλειονότητα ([60-70 %]) του σουηδικού στόλου βαρέων φορτηγών ανήκει σε πολύ μικρές επιχειρήσεις. Σύμφωνα με την ίδια πηγή, επί συνόλου 23 000 σουηδών ιδιοκτητών φορτηγών, μόνον οι [10-20] έχουν στόλους με περισσότερα από 100 φορτηγά και μόνο [50-60] διαθέτουν 51 έως 100 φορτηγά.

Διάρθρωση της πελατείας και προμήθεια από δύο κατασκευαστές

(113) Η Volvo υποστήριξε ότι πολλοί αγοραστές φορτηγών στις σκανδιναβικές χώρες (και αλλού) είναι ενημερωμένοι επαγγελματίες που εφαρμόζουν την πολιτική προμήθειας από δύο κατασκευαστές. Σύμφωνα με τη Volvo, οι πελάτες αυτοί εφαρμόζουν την πολιτική προμήθειας από δύο ή περισσότερους κατασκευαστές ούτως ώστε να μην εξαρτώνται από έναν μόνο κατασκευαστή φορτηγών.

(114) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που υπέβαλε η Volvo στον πίνακα που αναφέρεται στην αιτιολογική σκέψη 112, υπάρχουν [$> 30\ 000$] φορτηγά σε μεικτούς στόλους στη Σουηδία, εκ των οποίων τα [$> 14\ 000$] είναι φορτηγά της Volvo. Συνεπώς, το 50 % του συνόλου των βαρέων φορτηγών στη Σουηδία ανήκουν σε μεικτούς στόλους και περίπου τα μισά από αυτά είναι φορτηγά της Volvo. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι η Volvo θεωρεί μεικτό έναν στόλο ανεξαρτήτως της αναλογίας των σημάτων που τον αποτελούν. Για παράδειγμα, ένας στόλος που περιλαμβάνει 50 φορτηγά της Volvo και ένα φορτηγό της Scania είναι μεικτός, σύμφωνα με τον ορισμό αυτόν. Επιπλέον, είναι αμφίβολο το κατά πόσον, βάσει του ορισμού αυτού και συνεκτιμώντας ότι τα βαρέα φορτηγά είναι διαρκή αγαθά, η πρωτοκαθεδρία των μεικτών στόλων επιτρέπει οποιαδήποτε έγκυρη πρόβλεψη σχετικά με τη μελλοντική εξέλιξη της αγοράς ή την αντίδραση των πελατών που εφαρμόζουν την πολιτική προμήθειας από δύο κατασκευαστές. Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν συνολικά περισσότεροι από 23 000 ιδιοκτήτες βαρέων φορτηγών στη Σουηδία. Μόνον οι [$< 5\ 000$] από αυτούς, δηλαδή λιγότερο από 18 %, έχουν μεικτούς στόλους. Τούτο σημαίνει ότι άνω του 80 % του συνόλου των ιδιοκτητών βαρέων φορτηγών στη Σουηδία δεν διαθέτουν περισσότερο από ένα σήμα στο στόλο τους. Υπό τις συνθήκες αυτές, η αξία των επιχειρημάτων σχετικά με την προμήθεια από δύο κατασκευαστές δεν πρέπει να υπερτιμιάται.

(115) Επιπλέον, η έρευνα αγοράς αποκάλυψε ότι, ιδιαίτερα όσον αφορά τις μικρότερες επιχειρήσεις εκμετάλλευσης φορτηγών, η σύνθεση ενός στόλου με φορτηγά ενός μόνο σήματος αποφέρει ιδιαίτερο οικονομικό όφελος, χάρη στη δυνατότητα μείωσης των εξόδων συντήρησης και εκπαίδευσης του προσωπικού (των οδηγών κυρίως) που παρέχει αυτή η στρατηγική.

Διάρθρωση της πελατείας και φαινόμενο συρρίκνωσης

(116) Στις περιπτώσεις συγχωνύσεων με οριζόντιες αλληλεπικαλύψεις σε βιομηχανικές αγορές όπου παρατηρείται σε κάποιο βαθμό η τάση προμήθειας προϊόντων δύο σημάτων από τον ίδιο πελάτη, τα μέρη της συγχώνευσης συχνά παρουσιάζουν υπολογισμούς κατά τους οποίους προκύπτει απώλεια κάποιων μεριδίων αγοράς λόγω της μεταστροφής των πελατών σε άλλο προμηθευτή. Οι υπολογισμοί αυτοί απορρέουν εν μέρει από την επιδίωξη της διεύθυνσης να δείξει σύνθεση έναντι των μετόχων. Συνεπώς, οι υπολογισμοί αυτοί συχνά αποτελούν απλώς έκφραση της χειρότερης δυνατής έκβασης και όχι προβλέψεις. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή οφείλει να εξετάζει προσεκτικά τις υποθέσεις στις οποίες βασίζονται οι υπολογισμοί και να αξιολογεί την πιθανότητα να συμβούν πραγματικά αυτές οι απώλειες. Εφόσον το αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας δείχνει ότι μια συγχώνευση προβλέπεται με βεβαιότητα ότι θα οδηγήσει σε απώλειες μεριδίων αγοράς που θα αλλάξουν κατά πολύ τους όρους ανταγωνισμού, μόνον τότε οι απώλειες θα ληφθούν υπόψη στο πλαίσιο της εκτίμησης από την άποψη του ανταγωνισμού. Στην προκειμένη περίπτωση και για τους λόγους που αναφέρονται στη συνέχεια, η Volvo δεν μπόρεσε να τεκμηριώσει επαρκώς τον ισχυρισμό της ότι οι πωλήσεις της νέας επιχείρησης θα υποχωρήσουν σε τέτοιο βαθμό, ώστε να αλλάξουν οι όροι του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές.

(117) Σύμφωνα με τη Volvo, η σχεδιαζόμενη πράξη θα προκαλέσει αναπόφευκτα συρρίκνωση του μεριδίου αγοράς της, διότι οι σημερινοί πελάτες της Volvo και της Scania θα στραφούν σε άλλους προμηθευτές βαρέων φορτηγών. Εις επίρρωση της άποψης αυτής, η Volvo υπέβαλε στην Επιτροπή τα τελικά αποτελέσματα μελέτης που εκπονήθηκε από την JP Morgan εκ μέρους της Volvo. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα αυτά, η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε σε απώλεια πελατών, η οποία εκφραζόμενη ως ποσοστό μεριδίου αγοράς, αντιστοιχεί σε [10-20 %] στη Σουηδία και τη Φινλανδία και σε [10-20 %] στη Δανία και στη Νορβηγία. Σχετικά με τον ισχυρισμό αυτό σημειώνονται τα ακόλουθα.

(118) Σύμφωνα με τη Volvo, η καλύτερη πηγή εκτίμησης της πιθανότητας μείωσης των μεριδίων αγοράς κατόπιν της συγκέντρωσης είναι οι προαναφερθείσες οικονομικές εκθέσεις που εκπονήθηκαν από χρηματιστηριακούς αναλυτές προκειμένου να αξιολογηθεί η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση. Ωστόσο, είναι ίσως απαραίτητο να αντιμετωπιστούν οι εκθέσεις αυτές με κάποια επιφυλακτικότητα. Πρώτον, είναι φανερό ότι οι εκθέσεις δεν εκπονήθηκαν με στόχο να εκτιμηθούν οι συνέπειες της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης στον ανταγωνισμό. Αντίθετα, στόχος τους είναι να αποτι-

μηθεί η αξία των μετοχών των εμπλεκόμενων εταιρειών, σε περίπτωση που εγκριθεί η συγκέντρωση. Συνεπώς, δεν αποκλείεται οι αναλυτές να είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικοί ή ιδιαίτερα αισιόδοξοι, προκειμένου να στηρίξουν τη μακροπρόθεσμη ή βραχυπρόθεσμη σύσταση που θέλουν να διατυπώσουν. Πράγματι, σε έγγραφο που υπέβαλε η Volvo στις 21 Οκτωβρίου 1999 αναφέρεται ότι «εάν η αξιολόγηση της εξαγοράς ήταν ιδιαίτερα αισιόδοξη διότι μεγεθύνθηκαν τα κέρδη ή μικρύνθηκαν οι ζημιές, η Volvo μπορεί να υποστεί σοβαρές επιπτώσεις, διότι οι κεφαλαιαγορές θα πωλούσαν τις μετοχές της Volvo και έτσι θα μειωνόταν η συνολική κεφαλαιακή αξία της εταιρείας». Δεύτερον, οι αναλυτές παρουσιάζουν τις συστάσεις τους χωρίς να πρέπει να ακολουθούν κάποια συστηματική προσέγγιση, όπως αυτή που ορίζει ο κανονισμός περί συγκεντρώσεων, βάσει της οποίας κάθε σχετική αγορά πρέπει να εξετάζεται χωριστά. Τρίτον, η Volvo δήλωσε ότι οι οικονομικές εκθέσεις στις οποίες αναφέρθηκε βασίστηκαν μόνο σε στοιχεία που παρέσχε η ίδια η Volvo.

(119) Η Volvo ανέφερε ότι ορισμένοι άλλοι αναλυτές, εκτός της JP Morgan, εξέφρασαν επίσης τις απόψεις τους σχετικά με την απώλεια των συνδυασμένων μεριδίων αγοράς και ορισμένοι από αυτούς επιβεβαίωσαν τις απόψεις της JP Morgan. Ωστόσο, σημειώνεται ότι όλες αυτές οι προβλέψεις έγιναν τη στιγμή περίπου της ανακοίνωσης της πράξης και σε κάθε περίπτωση πριν από την ημερομηνία κοινοποίησης στην Επιτροπή. Δεν αποκλείεται οι περισσότερες από αυτές τις πρώιμες εκθέσεις να βασίστηκαν στο ίδιο υλικό που διέθεσε η Volvo στην JP Morgan. Επιπλέον, οι απώλειες μεριδίων αγοράς που αναφέρονται στις εκθέσεις αυτές συχνά δεν αποτελούν κατά κυριολεξία εκτιμήσεις, αλλά υποθέσεις βάσει των οποίων εκφράζεται ποσοτικά ο κίνδυνος υποχώρησης της τιμής της μετοχής της νέας Volvo μετά την εξαγορά.

(120) Στην απάντησή της, η Volvo επικαλείται ορισμένες από αυτές τις εκτιμήσεις σχετικά με τις απώλειες μεριδίων αγοράς. Αρκετές από αυτές είναι τόσο υψηλές, ώστε δεν είναι δυνατό να αφορούν αυτό που ονομάζει η Volvo φαινόμενο συρρίκνωσης. Για παράδειγμα, η Volvo αναφέρει ότι η Handelsbanken Markets προέβλεψε ότι το μερίδιο αγοράς της Volvo/Scania στη Σουηδία θα διαμορφωθεί μακροπρόθεσμα σε 46 %. Τούτο συνεπάγεται απώλεια μεριδίου αγοράς ύψους 45 %, η οποία ισούται με το προστιθέμενο μερίδιο αγοράς. Σύμφωνα με τη Volvo, τόσο η Den Danske Bank (8 Αυγούστου 1999), όσο και η Enskilda Securities (9 Αυγούστου 1999) εκτιμούν ότι η μακροπρόθεσμη απώλεια μεριδίου αγοράς θα ανέλθει σε 31,5 %. Το ποσοστό αυτό είναι και πάλι πολύ υψηλό ώστε δεν είναι δυνατό να αντιστοιχεί σε αυτό που η Volvo ονομάζει φαινόμενο συρρίκνωσης.

(121) Ωστόσο, είναι σκόπιμο να εξεταστούν οι δύο πιο πρόσφατες προβλέψεις της πιθανής συρρίκνωσης των μεριδίων αγοράς που διατύπωσαν δύο άλλοι αναλυτές (Salomon Smith Barney, Λονδίνο, 4 Οκτωβρίου 1999 και Alfred Berg ABN Amro, 6 Οκτωβρίου 1999). Η τελευταία, ιδιαίτερα, είναι φανερό ότι έχει διατυπωθεί λαμβάνοντας υπόψη τις προβλέψεις όλων των προηγούμενων εκθέσεων. Οι τελευταίες αυτές εκθέσεις είναι πολύ πιο συντηρητικές σχετικά με την απώλεια μεριδίου αγοράς από ό,τι οι εκθέσεις των προηγούμενων αναλυτών.

(122) Για παράδειγμα, η Alfred Berg Research της ABN Amro, στην έκθεσή της με ημερομηνία 6 Οκτωβρίου 1999, αναφέρει τα εξής: «Βραχυπρόθεσμα, οι αμφιβολίες ως προς την έγκριση της συμφωνίας με τη Scania από την Ευρωπαϊκή Ένωση και ως προς τις προκύπτουσες συνέργειες, θα μπορούσαν να συγκρατήσουν την αξία της μετοχής, αλλά είμαστε πεπεισμένοι ότι η Volvo έχει πολλές πιθανότητες να επιτύχει συνέργειες και να προφυλάξει τα μερίδια αγοράς της». Στη συνέχεια αναφέρονται τα εξής: «Βασίζομενοι στην έρευνά μας και στις συνομιλίες με πελάτες πιστεύουμε ότι ο συνολικός κίνδυνος απώλειας μεριδίου αγοράς στη δυτική Ευρώπη μπορεί να είναι πολύ μικρότερος από ό,τι φοβούνται πολλοί». Η Alfred Berg εκτιμά τη συνολική μείωση του μεριδίου αγοράς στη δυτική Ευρώπη σε 0 έως 3 %.

(123) Έχοντας υπόψη τις αδυναμίες των ανωτέρω εκθέσεων και προκειμένου να εκτιμηθεί η πιθανότητα του υποτιθέμενου «φαινομένου συρρίκνωσης», η Επιτροπή ήλθε σε επαφή με ορισμένους σημαντικούς πελάτες για να εκτιμήσει τις πιθανές συνέπειες της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης στις μελλοντικές αγοραστικές τους αποφάσεις. Επιπλέον, η σοουδική αρχή ανταγωνισμού διενήργησε παρόμοια έρευνα μεταξύ μικρότερων πελατών στη Σουηδία. Από τις έρευνες αυτές προέκυψε ότι η Volvo, η οποία στις δημόσιες ανακοινώσεις ανέφερε πάντα ότι προτιμάται να διατηρήσει την αυτοτέλεια των δομών και των σημάτων της Volvo και της Scania, φαίνεται ότι εφάρμοσε με επιτυχία τη στρατηγική αυτή. Σημαντικός αριθμός των πελατών της αναφέρθηκε στο γεγονός ότι οι δύο μονάδες θα παραμείνουν αυτοτελείς και ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν θα έχει απαραίτητα σημαντικές συνέπειες στις αγοραστικές τους αποφάσεις στο μέλλον.

(124) Για να αξιολογήσει τις συνέπειες της απόφασης της Volvo να διατηρήσει την αυτοτέλεια των σημάτων και των υπηρεσιών μάρκετινγκ, η έκθεση του Alfred Berg προβαίνει σε συγκρίσεις με προηγούμενες συγχωνεύσεις, όπου ελήφθη παρόμοια απόφαση. Εξετάστηκαν δύο πράξεις: 1. Iveco-Pegaso και 2. Freightliner-Ford (Sterling). Η αναφορά στις παρελθούσες αυτές υποθέσεις είναι σκόπιμη, διότι και η Volvo βασίζεται στην εμπειρία της υπόθεσης Freightliner για να εκτιμήσει την πιθανότητα απώλειας μεριδίου αγοράς.

Iveco-Pegaso

(125) Όταν η Iveco εξαγόρασε την Pegaso το 1990, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς ήταν 14 %. Πέρυσι είχε μειωθεί σε 10 %. Σύμφωνα με την έκθεση, «μια βασική διαφορά, κατά την εκτίμησή μας, (με την παρούσα πράξη) είναι η ισχύς των σημάτων αυτών σε σύγκριση με τη Volvo και τη Scania. Η συγχώνευση δύο αδύναμων σημάτων, όπως η Pegaso και η Iveco, δεν δημιουργεί απαραίτητα μια ισχυρή επιχείρηση». Συνεπώς, η σύγκριση αυτή δεν φαίνεται ενδεδειγμένη.

Freightliner — Ford (Sterling)

(126) Η έκθεση του Alfred Berg αναφέρει τα εξής: «Όταν η Freightliner ανακοίνωσε την εξαγορά του τμήματος βαρέων φορτηγών της Ford τον Ιανουάριο του 1997, τα μερίδια αγοράς της Ford ακολουθούσαν φθίνουσα πορεία επί αρκετά χρόνια. Καθότι η επωνυμία και τα προϊόντα της Ford εγκαταλείφθηκαν και τα νέα προϊόντα της Sterling διατέθηκαν στην αγορά μετά από έναν ολόκληρο χρόνο,

τα μερίδια αγοράς σημείωσαν πτώση, αλλά άρχισαν να επανακτούν το χαμένο έδαφος προτού ολοκληρωθεί ένας χρόνος από τη διάθεση των προϊόντων της Sterling στην αγορά. Πιστεύουμε ότι οι αναλογίες της περίπτωσης αυτής με τη Volvo/Scania είναι πολύ περιορισμένες, καθότι οι επωνυμίες Volvo και Scania είναι πολύ ισχυρές και κανένα σήμα δεν πρόκειται να καταργηθεί».

(127) Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι τα συμπεράσματα της Επιτροπής, τα οποία διαμορφώθηκαν λαμβάνοντας υπόψη, μεταξύ άλλων, την έρευνα αγοράς μεταξύ των πελατών, τεκμηριώνονται περαιτέρω από έρευνα που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο οικονομετρικής μελέτης. Ο Alfred Berg αναφέρει τα εξής: «Ο καθοριστικός παράγοντας σχετικά με το πόσο επιτυχής θα είναι η στρατηγική παράλληλης χρησιμοποίησης των δύο σημάτων είναι ασφαλώς οι απόψεις των πελατών. Ζητήσαμε από ορισμένους από τους μεγαλύτερους ευρωπαίους μεταφορείς να μας εκθέσουν τις αρχικές σκέψεις τους σχετικά με τη σχεδιαζόμενη συγχώνευση. Κρίνοντας από τις συνεντεύξεις με τους διευθυντές αγορών μικρών, μεσαίων και μεγάλων μεταφορικών επιχειρήσεων, υπάρχουν λιγότερες ενδείξεις περί δραστηκής μείωσης των μεριδίων αγοράς βραχυπρόθεσμα έως μακροπρόθεσμα, καθότι οι επιχειρήσεις θα διατηρήσουν αυτοτελείς διαύλους διανομής και τίποτε δεν θα αλλάξει σε επίπεδο διεύθυνσης».

Οι βασικοί παράγοντες που οδηγούν στο συμπέρασμα αυτό είναι οι ακόλουθοι: α) οι αυτοτελείς διαυλοί διανομής αποτελούν αξιόπιστη λύση («Φαίνεται ότι κατά την εκτίμηση των περισσότερων μεταφορέων, εφόσον τα δίκτυα διανομής διατηρήσουν την αυτοτελείά τους, θα εξακολουθήσουν να θεωρούν ως διαφορετικές τις προσφορές της Volvo και της Scania σε κάθε διαγωνισμό για φορτηγά»· β) τα δίκτυα εξυπηρέτησης μειώνουν το βραχυπρόθεσμο κίνδυνο («Η σημασία των δικτύων εξυπηρέτησης μειώνει τον κίνδυνο ραγδαίας μείωσης των συνδυασμένων μεριδίων αγοράς βραχυπρόθεσμα, καθότι τα δίκτυα των ανταγωνιστών, ιδίως στις σκανδιναβικές χώρες, είναι σχετικά αδύναμα»· γ) απουσία σημαντικής πίεσης από τους ανταγωνιστές («Οι ανταγωνιστές επιδιώκουν ασφαλώς να προωθήσουν τη θέση τους εις βάρος της Volvo και της Scania. Κανένας από τους μεταφορείς στους οποίους μιλήσαμε δεν είχε παρατηρήσει, μέχρι τη στιγμή της συζήτησής μας, αύξηση της δραστηριότητας των ανταγωνιστών στον τομέα του μάρκετινγκ»).

(128) Στην απάντησή της, η Volvo ισχυρίζεται ότι τα αποτελέσματα των ερευνών της GfK επιβεβαιώνουν τις εκτιμήσεις της περί συρρίκνωσης των μεριδίων αγοράς. Για παράδειγμα, αναφέρεται στην απάντησή της ότι στη Σουηδία το 15 % των 20 μεγαλύτερων πελατών της Volvo και της Scania δήλωσαν ότι θα στραφούν σε άλλον προμηθευτή κατόπιν της συγχώνευσης «σε κάθε περίπτωση». Το αντίστοιχο ποσοστό της έρευνας μεταξύ των μικρών πελατών είναι 9 %. Οστόσο, δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι οι πελάτες αυτοί θα εξάλειψαν πλήρως τη Volvo και τη Scania από τους στόλους τους. Επομένως, ακόμη και αν το 15 % των μεγάλων πελατών στρεφόταν σε έναν ακόμη νέο προμηθευτή, δεν θα προέκυπτε μείωση κατά 15 % του μεριδίου αγοράς που αντιστοιχεί στους μεγάλους πελάτες. Εάν, για παράδειγμα, οι πελάτες στρέφονταν σε άλλους ανταγωνιστές για να αντικαταστήσουν τα μισά από τα φορτηγά της Volvo και της Scania που υπήρχαν προηγουμένως στο στόλο τους, η απώλεια μεριδίου αγοράς μεταξύ των μεγάλων πελατών θα ήταν μόνο 7,5 %. Ομοίως, μεταξύ των μικρών πελατών

η απώλεια μεριδίου αγοράς θα ήταν 4,5 %. Επομένως, είναι φανερό ότι, σύμφωνα με τις έρευνες της GfK, η συρρίκνωση του μεριδίου αγοράς κατά 15 % στη Σουηδία δεν είναι ρεαλιστική, ιδιαίτερα λαμβανομένης υπόψη της αναλογίας μεταξύ μικρών και μεγάλων πελατών. Παρόμοιοι υπολογισμοί μπορούν να γίνουν για τις υπόλοιπες σκανδιναβικές χώρες και το Ηνωμένο Βασίλειο, όπου έχει διενεργηθεί η ίδια έρευνα. Συνεπώς, προκύπτει το συμπέρασμα ότι η έρευνα της GfK δεν επιβεβαιώνει τον ισχυρισμό της Volvo περί συρρίκνωσης του μεριδίου αγοράς της κατά [10-20 %] στη Σουηδία και τη Νορβηγία και κατά [10-20 %] στη Δανία και τη Φινλανδία.

(129) Η Volvo ισχυρίζεται επίσης ότι τα στοιχεία που προκύπτουν από τη συγχώνευση Mercedes-Benz/Kässbohrer⁽¹⁷⁾ επιβεβαιώνουν τους υπολογισμούς της Volvo που οδηγούν σε απώλεια μεγάλου μεριδίου αγοράς στις σκανδιναβικές χώρες. Μετά την ακρόαση, η Volvo υπέβαλε στοιχεία που δείχνουν ότι μετά τη συγχώνευση Mercedes-Benz/Kässbohrer και σε διάστημα τεσσάρων ετών σημειώθηκε συρρίκνωση του μεριδίου αγοράς της κατά 3 % στον τομέα των υπεραστικών λεωφορείων και κατά 5 % στον τομέα των τουριστικών λεωφορείων. Πρώτον, τα στοιχεία αυτά καθαυτά δεν επιβεβαιώνουν τους ισχυρισμούς της Volvo σχετικά με το μέγεθος της ενδεχόμενης συρρίκνωσης στις αγορές βαρέων φορτηγών των σκανδιναβικών χωρών. Δεύτερον, οι συνέπειες που εκδηλώνονται μετά από τέσσερα χρόνια είναι αμφίβολο εάν μπορούν να χαρακτηριστούν «άμεσες», όπως ισχυρίζεται η Volvo εν προκειμένω. Επιπλέον, είναι φανερό ότι η ενδεχόμενη συρρίκνωση του μεριδίου αγοράς πρέπει να εξεταστεί με βάση τις ιδιαίτερες συνθήκες των εκάστοτε αγορών και στο πλαίσιο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι η συγχώνευση Mercedes-Benz/Kässbohrer αφορούσε τις γερμανικές αγορές, οι οποίες είναι πολύ μεγαλύτερες και, συνεπώς, δυνητικά ελκυστικότερες για τους νεοεισερχόμενους από τις σκανδιναβικές αγορές, καθώς και ότι ακόμη και μετά τη συγχώνευση Mercedes-Benz/Kässbohrer, εξακολούθησαν να υπάρχουν δύο ανεξάρτητοι γερμανοί προμηθευτές λεωφορείων και πούλμαν (συγκεκριμένα η MAN και η Neoplan), ενώ τούτο δεν ισχύει στην περίπτωση των σκανδιναβικών χωρών.

(130) Τέλος, η Volvo περιέλαβε στην απάντησή της ένα στοιχείο με τίτλο «Effect of Merger Activities, Daf & Leyland, UK — impact on heavy duty market shares in home markets» («Συνέπειες συγχωνεύσεων, Daf & Leyland, Ηνωμένο Βασίλειο — επιπτώσεις στα μερίδια αγοράς, σε εθνικό επίπεδο, στον τομέα των βαρέων φορτηγών») και υποστηρίζει ότι δείχνει συρρίκνωση των μεριδίων αγοράς μετά την εξαγορά της Leyland από την DAF το 1985, δηλαδή μετά τη συγχώνευση. Ωστόσο, η εξέλιξη των μεριδίων αγοράς επί τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα δύσκολα μπορεί να συσχετιστεί με το φαινόμενο συρρίκνωσης. Ειδικότερα, προτού εξαχθεί οποιοδήποτε συμπέρασμα θα έπρεπε να εξεταστούν ενδελεχώς στοιχεία όπως η κατάσταση της αγοράς όταν πραγματοποιήθηκε η συγχώνευση, συμπεριλαμβανομένου του βαθμού διαφοροποίησης των προμηθευτών, η προηγούμενη εξέλιξη των μεριδίων αγοράς κ.λπ. Η Volvo δεν παρέσχε στοιχεία αυτού του είδους στην απάντησή της. Τέλος, προξενεί έκπληξη το γεγονός ότι η Volvo δεν υπέβαλε στοιχεία σχετικά με την

εξέλιξη των δικών της μεριδίων στις αγορές λεωφορείων του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας μετά την εξαγορά των δραστηριοτήτων της Leyland στον τομέα των λεωφορείων (περίπου την ίδια περίοδο με την εξαγορά του τμήματος φορτηγών της Leyland από την DAF). Η Volvo πρέπει να διαθέτει λεπτομερή στοιχεία σχετικά με το ενδεχόμενο φαινόμενο συρρίκνωσης κατόπιν της εν λόγω πράξης.

(131) Εν κατακλείδι, η Volvo δεν μπόρεσε να τεκμηριώσει τους ισχυρισμούς της περί απώλειας μεγάλου μεριδίου αγοράς ως άμεσης συνέπειας της εν λόγω συγχώνευσης. Μολονότι ενδέχεται να παρουσιαστεί το φαινόμενο συρρίκνωσης σε κάποιο βαθμό, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι διαστάσεις του θα ήταν πολύ μικρότερες από ό,τι ισχυρίζεται η Volvo, και ότι σε κάθε περίπτωση η Volvo δεν απέδειξε ότι οι συνέπειές του θα ήταν ικανές να τροποποιήσουν την εκτίμηση της πράξης από πλευράς ανταγωνισμού.

Φραγμοί εισόδου στην αγορά και απουσία δυνητικού ανταγωνισμού

(132) Όπως καθίσταται φανερό από τα προαναφερόμενα, στη Σουηδία ουσιαστικά δεν υπάρχει ανταγωνιστής της Volvo και της Scania, εξαιρουμένης της DaimlerChrysler, η θέση της οποίας στην αγορά είναι πολύ ασθενής (6 % περίπου). Η ίδια, κατά το μάλλον ή ήττον, διάθρωση της αγοράς διατηρείται επί πάρα πολλά χρόνια. Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι υπόλοιποι κατασκευαστές φορτηγών δεν θα ασκήσουν ανταγωνιστική πίεση στη νέα Volvo στη Σουηδία για τους λόγους που εκτίθενται στη συνέχεια.

(133) Ειδικότερα, εάν υποθεθεί ότι η νέα Volvo θα αύξανε τις τιμές της κατά ένα μικρό, αλλά σημαντικό ποσό, η αύξηση αυτή δεν θα αποτελούσε ικανή συνθήκη για να μπορέσουν να διεισδύσουν ή να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στη σουηδική αγορά οι εταιρείες που δεν ασκούν δραστηριότητες ή έχουν πολύ περιορισμένη παρουσία στη χώρα αυτή και τούτο για τους ακόλουθους λόγους.

(134) Τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν ότι η λεγόμενη δοκιμή αντοχής του θαλάμου (η οποία περιγράφεται στο κεφάλαιο σχετικά με τη γεωγραφική αγορά) αποτελεί σημαντικό φραγμό εισόδου στη σουηδική αγορά βαρέων φορτηγών. Επιπλέον, η έρευνα οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η εδραίωση ενός εκτεταμένου δικτύου εξυπηρέτησης αποτελεί βασική προϋπόθεση για να μπορεί οποιοσδήποτε κατασκευαστής να είναι πραγματικά ανταγωνιστικός και ότι η Volvo και η Scania έχουν ένα πρόσθετο πλεονέκτημα χάρη στο άρτια ανεπτυγμένο τους δίκτυο εξυπηρέτησης στη Σουηδία. Η ύπαρξη ενός τέτοιου δικτύου αποτελεί βασικό κριτήριο επιλογής ενός σήματος φορτηγού από τις εταιρείες μεταφοράς. Στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς, αναφέρθηκε ότι ένας από τους βασικούς λόγους για τους οποίους παρατηρείται πολύ περιορισμένη είσοδος αλλοδαπών παραγωγών στην αγορά είναι τα προβλήματα που αντιμετωπίζονται για τη δημιουργία ενός δικτύου εξυπηρέτησης μετά την πώληση με άρτια γεωγραφική κατανομή. Ιδιαίτερα για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις εκμετάλλευσης φορτηγών, σε περίπτωση βλάβης που δεν μπορεί να διορθωθεί άμεσα υπάρχει μεγάλος κίνδυνος άμεσης απώλειας εσόδων (καθότι η επιχείρηση αυτή μπορεί να μην διαθέτει εφεδρικό όχημα).

(17) Βλέπε υπόθεση IV/M.477 — Mercedes-Benz/Kässbohrer, απόφαση της 14ης Φεβρουαρίου 1995 (EE L 211 της 6.9.1995, σ. 1).

(135) Επιπλέον, από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι η επένδυση που απαιτείται για τη δημιουργία/προσαρμογή ενός δικτύου

εξυπηρέτησης είναι αποδοτική μόνον όταν ο αριθμός των φορτηγών ενός νεοεισερχόμενου υπερβαίνει ένα συγκεκριμένο όριο. Κατά την αρχική περίοδο, μέχρις ότου δημιουργηθεί ένας επαρκής στόλος φορτηγών, ο νεοεισερχόμενος μπορεί να χρειαστεί να διατηρεί το δίκτυο εξυπηρέτησης επί ζημία. Συνεπώς, η δημιουργία ενός επαρκούς στόλου αποτελεί σημαντικό κόστος εισόδου στην αγορά. Για τους λόγους αυτούς, μια βασική παράμετρος για έναν νεοεισερχόμενο είναι η ελκυστικότητα της αγοράς σε απόλυτες τιμές, δηλαδή ο αριθμός φορτηγών που μπορεί να προσδοκά ότι θα πωλήσει εντός ευλόγου χρονικού διαστήματος σε μια συγκεκριμένη χώρα.

- (136) Σύμφωνα με πληροφορίες που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή, όσον αφορά το χρόνο, ένας νεοεισερχόμενος χρειάζεται τουλάχιστον πέντε χρόνια για να δημιουργήσει ένα επαρκώς μεγάλο δίκτυο. Το κόστος δημιουργίας αυτού του δικτύου στη Σουηδία έχει υπολογιστεί σε 20 εκατ. ευρώ περίπου. Ο υπολογισμός αυτός βασίζεται στην υπόθεση δημιουργίας στη Σουηδία ενός δικτύου αποτελούμενου από πέντε διανομείς, δεκατέσσερα παραρτήματα και 92 σημεία πώλησης, μεγέθη τα οποία φαίνεται ότι είναι τα ελάχιστα απαιτούμενα για τη Σουηδία⁽¹⁸⁾.
- (137) Η δημιουργία ενός δικτύου εξυπηρέτησης συνεπάγεται και άλλα έξοδα για τον νεοεισερχόμενο που επιδιώκει να διεισδύσει επιτυχώς στην αγορά (χωρίς να λησμονείται η ανάγκη κατάκτησης ενός ελάχιστου μεριδίου αγοράς, που στις σκανδιναβικές χώρες εκτιμάται σε 10 % τουλάχιστον). Οι σημαντικότερες επενδύσεις αφορούν την εκπαίδευση πωλητών και τεχνικών για τα συνεργεία (1 500 000 ευρώ), τα οχήματα επίδειξης και τους οδηγούς επίδειξης (1 500 000 ευρώ), τα «δανειζόμενα οχήματα» που δίνονται δοκιμαστικά στους μεγάλους πελάτες (1 000 000 ευρώ) και τα έξοδα τοπικής διαφήμισης (1 000 000 ευρώ).
- (138) Μολονότι σε απόλυτες τιμές τα ανωτέρω έξοδα μπορεί να μην φαίνονται ιδιαίτερα υψηλά, οι ανταγωνιστές δήλωσαν ότι δεν είναι διατεθειμένοι να τα επωμιστούν, παρά μόνον όταν η απόσβεσή τους είναι συμφέρουσα. Έχοντας υπόψη το οικονομικό μέγεθος της εν λόγω αγοράς, αναφέρθηκε ότι κατά πάσα πιθανότητα κανένας κατασκευαστής φορτηγών δεν θα αποφασίσει να διεισδύσει στην αγορά βαρέων φορτηγών της Σκανδιναβίας και ειδικότερα της Σουηδίας, κατά τρόπο που θα απειλούσε τη θέση της νέας Volvo.
- (139) Η Volvo υποστήριξε ότι η DaimlerChrysler αποτελεί δυνητικό ανταγωνιστή, καθότι η εν λόγω εταιρεία, αν και ουσιαστικά απουσιάζει από την αγορά βαρέων φορτηγών, κατέχει καλή θέση στην αγορά μεσαίων φορτηγών της Σουηδίας ιδιαίτερα, όπου της αναλογεί μερίδιο αγοράς ύψους 31 % περίπου. Σύμφωνα με τη Volvo, η DaimlerChrysler θα μπορούσε εύκολα να προσαρμόσει το δίκτυό της, που σήμερα εξυπηρετεί αποκλειστικά μεσαία φορτηγά, προκειμένου να εξυπηρετεί και βαρέα φορτηγά.
- (140) Αναφορικά με το ανωτέρω επιχείρημα, σημειώνονται τα ακόλουθα. Καταρχάς, το γεγονός ότι η DaimlerChrysler δεν μπόρεσε να αποκτήσει σημαντικό μερίδιο αγοράς επί πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα αποτελεί αφεαυτό ικανή ένδειξη ότι η διείσδυση στην αγορά δεν μπορεί να επιτευχθεί εύκολα, ακόμη και από μια εταιρεία που κατέχει σχετικά ισχυρή θέση στον τομέα των μεσαίων φορτηγών. Η παρατήρηση αυτή επιβεβαιώνεται λαμβάνοντας υπόψη τα υψηλά περιθώρια κέρδους που επιτυγχάνει η Volvo επί των πωλήσεων βαρέων φορτηγών στη Σουηδία.
- (141) Επιπλέον, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι, αν και η διείσδυση στην αγορά βαρέων φορτηγών είναι ενδεχομένως ευκολότερη για έναν κατασκευαστή φορτηγών που ασκεί κάποιες δραστηριότητες στον τομέα των μεσαίων φορτηγών, σε κάθε περίπτωση η διείσδυση αυτή συνεπάγεται έξοδα ικανά να αποτρέψουν την επέκταση στην αγορά. Σύμφωνα με πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν από φορείς της αγοράς, για την επέκταση του δυναμικού ενός δικτύου ελαφρών/μεσαίων φορτηγών απαιτούνται τουλάχιστον δύο χρόνια. Επιπλέον, η εν λόγω εταιρεία θα έπρεπε να επιβαρυνθεί με έξοδα ίσα με το 50 % των προαναφερόμενων εξόδων, δηλαδή τουλάχιστον 2 500 000 ευρώ.
- (142) Τα έξοδα αυτά πρέπει να παραβληθούν με το συνολικό μέγεθος της αγοράς, που είναι σχετικά μικρό σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες. Συνεπώς, έχοντας υπόψη το χρόνο και τα έξοδα που απαιτούνται για να δημιουργηθεί ένα άρτιο δίκτυο διανομής και εξυπηρέτησης στις σκανδιναβικές χώρες, δεν είναι πιθανό, βραχυπρόθεσμα έως μεσοπρόθεσμα, να μπορέσει οποιοσδήποτε από τους μικρότερους ανταγωνιστές στις χώρες αυτές να δημιουργήσει ένα δίκτυο εφάμιλλο με της Scania, και να αντισταθμιστεί έτσι η απώλεια πραγματικού ανταγωνισμού που απορρέει από τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση.
- (143) Το συμπέρασμα ότι υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου ή/και επέκτασης στις σκανδιναβικές αγορές ενισχύεται περαιτέρω από το γεγονός ότι οι χώρες αυτές είναι μεγάλες, αλλά αραιοκατοικημένες. Συνεπώς, οι σκανδιναβικές αγορές δεν αποτελούν ενδεχομένως πρωταρχικό στόχο για τις επενδύσεις της DaimlerChrysler και των υπόλοιπων προμηθευτών, οι οποίοι μέχρι σήμερα έχουν επιχειρήσει περιορισμένης κλίμακας επέκταση στις σκανδιναβικές αγορές, επικεντρώνοντας τις προσπάθειές τους κυρίως στις πιο πυκνοκατοικημένες περιοχές. Αντίθετα, το πιθανότερο θα ήταν οι ανταγωνιστές αυτοί να κατευθύνουν τις επενδύσεις τους κατά προτεραιότητα στην ανατολική Ευρώπη και σε άλλες αγορές με καλύτερες προοπτικές ανάπτυξης (όπως πράγματι προτίθεται να πράξει και η ίδια η Volvo). Συνεπώς, ακόμη και οι πιο ενημερωμένοι πελάτες, που επιδιώκουν ενδεχομένως να αυξήσουν τις αγορές τους από εναλλακτικούς προμηθευτές, δεν είναι βέβαιο ότι θα μπορέσουν να βρουν έναν εναλλακτικό προμηθευτή που θα είναι σε θέση να τους παρέχει τις υπηρεσίες που παρέχει η Scania ανταγωνιζόμενη τη Volvo πριν από τη συγκέντρωση.

⁽¹⁸⁾ Δεδομένου ότι η Scania και η Volvo διαθέτουν, αντίστοιχα, 106 και 103 σημεία εξυπηρέτησης στη Σουηδία, τα ανωτέρω μεγέθη είναι εύλογα για μια εταιρεία που θα επεδίωκε να θεωρείται από τις σουηδικές επιχειρήσεις εκμετάλλευσης φορτηγών εξίσου ελκυστική με τη Volvo και τη Scania (πριν από τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση). Ωστόσο, οι συμβάσεις διανομής στην ανωτέρω υπόθεση είναι πολύ λιγότερες από αυτές της Volvo και της Scania (καθέμια διαθέτει περίπου 30).

Συμπέρασμα

- (144) Βάσει των προαναφερομένων, συνάγεται ότι ο πραγματικός ή δυνητικός ανταγωνισμός ή η αγοραστική δύναμη των

πελατών θα ήταν πολύ απίθανο να αποτελέσουν ικανούς ανασχετικούς παράγοντες έναντι της άσκησης της αυξημένης ισχύος που θα αποκτούσε η νέα Volvo στην αγορά, κατόπιν της εξαγοράς του μοναδικού σημαντικού ανταγωνιστή της και της συνακόλουθης αύξησης του μεριδίου αγοράς της σε 90 % και πλέον. Επιπλέον, τα περιθώρια κέρδους της Volvo στη Σουηδία, όπως δηλώθηκε από την ίδια τη Volvo για τρία επιλεγμένα μοντέλα οχημάτων, είναι υψηλά τόσο σε απόλυτες τιμές, όσο και συγκριτικά με τα περιθώρια κέρδους της σε ορισμένα άλλα κράτη μέλη, ιδίως εκτός της Σκανδιναβίας.

- (145) Ως εκ τούτου, θεωρείται ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόμενων θέσεων στη Σουηδία.

Δανία

Υφιστάμενη διάρθρωση της αγοράς

Μερίδια αγοράς

- (146) Η υφιστάμενη διάρθρωση της δανικής αγοράς βαρέων φορτηγών παρουσιάζεται συνοπτικά στον ακόλουθο πίνακα:

| Εταιρεία | Μερίδια αγοράς 1998 |
|-----------------|---------------------|
| Volvo | 28,7 % |
| Scania | 30,2 % |
| DaimlerChrysler | 17,7 % |
| MAN | 9,7 % |
| RVI | 3,3 % |
| Iveco | 6,8 % |
| Paccar/DAF | 3,8 % |

- (147) Ο πίνακας της αιτιολογικής σκέψης 146 δείχνει ότι σήμερα μόνον η Volvo και η Scania κατέχουν εξέχουσα θέση στη Δανία. Μολονότι οι υπόλοιποι κατασκευαστές φορτηγών αντιπροσωπεύονται καλύτερα στη Δανία από ό,τι στις υπόλοιπες σκανδιναβικές χώρες, η παρουσία τους εξακολουθεί να είναι σχετικά περιορισμένη. Επιπλέον, η εξέταση της πορείας των μεριδίων αγοράς των διαφόρων κατασκευαστών φορτηγών με την πάροδο του χρόνου δείχνει ότι ο συσχετισμός δυνάμεων μεταξύ όλων των σχετικών κατασκευαστών φορτηγών έχει παραμείνει εν πολλοίς σταθερός σε όλα αυτά τα χρόνια.

- (148) Επιπλέον, όπως έχει ήδη παρατηρηθεί για τη Σουηδία (στην πραγματικότητα δε το ίδιο ισχύει για όλες τις σκανδιναβικές χώρες), οι γραφικές παραστάσεις που υπέβαλε η Volvo σχετικά με την εξέλιξη των μεριδίων αγοράς της Volvo και της Scania κατά τη διάρκεια ενός μεγάλου χρονικού διαστήματος (δέκα χρόνια) δείχνουν ότι υπάρχει άμεσος συσχετισμός των θέσεων των δύο εταιρειών στην αγορά.

Τούτο αποτελεί ικανή ένδειξη ότι η Volvo και η Scania αποτελούν σήμερα, όπως και για μεγάλο διάστημα στο παρελθόν, τον πλησιέστερο ανταγωνιστή η μια για την άλλη.

- (149) Τα περισσότερα αντικειμενικά στοιχεία σχετικά με τη σημασία του σήματος και της πίστης στο σήμα που έχουν αναπτυχθεί σχετικά με τη Σουηδία ισχύουν και για τη Δανία.

- (150) Ένα χαρακτηριστικό στοιχείο της δανικής αγοράς είναι οι ομοιότητες που έχει με άλλες χώρες της ηπειρωτικής Ευρώπης: η γεωγραφική της θέση, η προτίμηση των πελατών για τα ρυμουλκά βαρέα φορτηγά, το κάπως υψηλότερο ποσοστό των πελατών που διαθέτουν στόλο φορτηγών (που οφείλεται ως ένα βαθμό στο πρώτο στοιχείο, καθότι στη Δανία οι διεθνείς μεταφορές κατέχουν κάπως υψηλότερο ποσοστό από ό,τι στις υπόλοιπες σκανδιναβικές χώρες). Ωστόσο, τα στοιχεία της ίδιας της Volvo σχετικά με τις τιμές δείχνουν ότι οι τιμές στη Δανία είναι αρκετά χαμηλότερες από ό,τι στη γειτονική της Γερμανία (περίπου [0-10 %]). Συνεπώς, οι δανοί πελάτες θα είχαν περιορισμένη δυνατότητα να στραφούν στις εισαγωγές από τη Γερμανία, σε περίπτωση αύξησης των τιμών κατόπιν της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης. Εξάλλου, πρέπει να υπογραμμιστεί ότι ο αριθμός των πελατών που διαθέτουν στόλο φορτηγών στη Δανία είναι περιορισμένος σε σύγκριση με τα υπόλοιπα κράτη μέλη, και ιδίως σε σύγκριση με χώρες όπως οι Κάτω Χώρες, η Γαλλία και, σε μικρότερο βαθμό, το Ηνωμένο Βασίλειο. Ωστόσο, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι και αυτή η κατηγορία πελατών φαίνεται ότι επηρεάστηκε από την ανακοίνωση της πρόθεσης της Volvo να διατηρήσει την αυτοτέλεια των σημάτων και των υπηρεσιών μάρκετινγκ, γεγονός που υποδηλώνει ότι ακόμη και για τους σχετικά μεγαλύτερους πελάτες στον τομέα των βαρέων φορτηγών, ιδιαίτερα στις σκανδιναβικές χώρες, η Volvo και η Scania αποτελούν τα σημαντικότερα σήματα και είναι οι πλησιέστεροι ανταγωνιστές. Πολλοί από τους πελάτες αυτούς πιστεύουν ότι η απόφαση κατάργησης της αυτοτέλειας των σημάτων θα ήταν επιζήμια για τον ανταγωνισμό.

- (151) Σημειώνεται επίσης ότι ορισμένοι από αυτούς τους δανούς πελάτες που διαθέτουν στόλο φορτηγών στην πραγματικότητα δεν είναι οι ίδιοι μεταφορείς, αλλά εταιρείες μίσθωσης, η δραστηριότητα των οποίων συνίσταται στην εκμίσθωση ενός ή περισσότερων φορτηγών σε μικρές, συνήθως, επιχειρήσεις εκμετάλλευσης φορτηγών. Αυτή η κατηγορία πελατών εξαρτάται, όσον αφορά τη ζήτηση βαρέων φορτηγών, από τις απαιτήσεις των τελικών πελατών, οι οποίοι είναι εν γένει πολύ μικρές επιχειρήσεις εκμετάλλευσης φορτηγών, και συχνά ευαίσθητοι στο θέμα του σήματος. Στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς αναφέρθηκε ότι η διάθεση των φορτηγών της Mercedes στην αγορά ακόμη και με έκπτωση (5 έως 15 %) αποδείχθηκε δύσκολη.

- (152) Επιπλέον, η Volvo υπέβαλε στοιχεία σχετικά με το ποσοστό των πωλήσεων μεμονωμένων οχημάτων ενός ορισμένου μοντέλου φορτηγού (ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο) σε διάφορα κράτη μέλη. Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι περισσότερες από τις μισές πωλήσεις αυτού του μοντέλου ([50-60 %]) ήταν πωλήσεις μεμονωμένων οχημάτων, γεγονός που δείχνει ότι ένα σημαντικό μέρος της δανικής αγοράς καλύπτεται από πωλήσεις προς μικρές επιχειρήσεις.

Συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης στη δανική αγορά βαρέων φορτηγών

Μερίδια αγοράς — διάρθρωση της αγοράς

- (153) Η σχεδιαζόμενη εξαγορά της Scania από τη Volvo θα οδηγούσε στη δημιουργία της νέας Volvo, η οποία θα κατείχε αθροιστικά το 60 % περίπου (28,7 % συν 30,2 %) της δανικής αγοράς βαρέων φορτηγών. Ο πλησιέστερος ανταγωνιστής θα ήταν η DaimlerChrysler, με μερίδιο αγοράς 17,7 %, ακολουθούμενη από τις εταιρείες MAN (9,7 %), RVI (4,2 %), Iveco (6,8 %) και Paccar/DAF (3,8 %).
- (154) Μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης πράξης, το χάσμα με τον μεγαλύτερο εναπομένοντα ανταγωνιστή θα αυξανόταν, καθότι η αναλογία των μεριδίων αγοράς τους από 2:1 θα γινόταν 3:1 και πλέον. Η σχεδιαζόμενη πράξη θα είχε ως αποτέλεσμα τη συνένωση των δυνάμεων των δύο κυριότερων ανταγωνιστών στη δανική αγορά. Επιπλέον, όπως και στην περίπτωση της Σουηδίας, η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στην εξάλειψη του πλησιέστερου ανταγωνιστή της Volvo στη δανική αγορά βαρέων φορτηγών.

Πίστη στο σήμα

- (155) Και στη Δανία τόσο η Volvo όσο και η Scania έχουν τη φήμη πολύ ισχυρών σημάτων, εξασφαλίζοντας στους μεν πελάτες την καλύτερη λύση ως προς το συνολικό κόστος καθ' όλη τη διάρκεια ζωής του φορτηγού, στους δε διανομείς την παρουσία μεγάλων στόλων, γεγονός που επιτρέπει την καλύτερη απόδοση της επένδυσής τους. Όλα τα επιχειρήματα που προβάλλονται στην παρούσα απόφαση σχετικά με τις συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης στη Σουηδία ισχύουν εν πολλοίς και στη Δανία. Όπως και στη Σουηδία, στη Δανία η νέα Volvo θα διαθέτει ιδιαίτερα πλεονεκτήματα σε σχέση με τη φήμη των σημάτων, την καταλληλότητα των φορτηγών, την αξία μεταπώλησης και το δίκτυο εξυπηρέτησης. Επιπλέον, τα ίδια επιχειρήματα σχετικά με το προβαλλόμενο φαινόμενο συρρίκνωσης που θα προέκυπτε από την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης πράξης, ισχύουν και για τη δανική αγορά.

Εφαρμογή διακρίσεων ως προς τις τιμές

- (156) Όπως προαναφέρεται, η συντριπτική πλειονότητα των πελατών της σουηδικής αγοράς βαρέων φορτηγών αποτελείται από μικρές έως πολύ μικρές επιχειρήσεις εκμετάλλευσης φορτηγών. Η Volvo υποστήριξε ότι στη Δανία το ποσοστό των πελατών που διαθέτουν στόλο φορτηγών είναι συγκριτικά υψηλότερο και ότι οι πελάτες αυτοί αποδίδουν μικρότερη σημασία σε παράγοντες συνδεόμενους αποκλειστικά με την πίστη στο σήμα και είναι περισσότερο σε θέση να διαπραγματεύονται ευνοϊκούς όρους με ορισμένους κατασκευαστές φορτηγών. Ωστόσο, από την κοινοποίηση προκύπτει ότι στη Δανία οι πέντε μεγαλύτεροι αγοραστές βαρέων φορτηγών της Volvo καλύπτουν μόλις το [0-10 %] των συνολικών πωλήσεων της Volvo στη χώρα αυτή. Η βαρύτητα των μεγάλων αυτών αγοραστών στις πωλήσεις της επιχείρησης που θα προέλθει από τη συγχώνευση θα ήταν αναλογικά ακόμη μικρότερη. Συνεπώς, πολλοί λίγοι δανοί αγοραστές φορτηγών θα κατέχουν ισχυρή θέση έναντι της νέας Volvo, η δε δυνητική επίδραση των ιδιοκτητών στόλων

στη συμπεριφορά της νέας επιχείρησης δεν πρέπει να μεγεθύνεται. Επιπλέον, υπάρχουν ενδείξεις ότι ακόμη και γι' αυτή την κατηγορία πελατών (η οποία περιλαμβάνει τις εταιρείες μίσθωσης), η νέα Volvo θα μπορούσε να αυξήσει τις τιμές, χωρίς να περιορίζεται προς τούτο από άλλους κατασκευαστές φορτηγών, λόγω της ισχύος της νέας Volvo, όσον αφορά, μεταξύ άλλων, την καταλληλότητα των προϊόντων, την αξία μεταπώλησης και την εξυπηρέτηση μετά την πώληση. Όπως προαναφέρεται, η απόφαση της Volvo να εφαρμόσει την πολιτική της διατήρησης των δύο σημάτων φαίνεται ότι είχε τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα στους πελάτες.

- (157) Ωστόσο, ακόμη και αν υποθεθεί ότι η νέα Volvo δεν θα ήταν σε θέση να αυξήσει τις τιμές έναντι των μεγαλύτερων πελατών, υπάρχουν ενδείξεις ότι θα μπορούσε να εφαρμόζει διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ των μικρότερων και των μεγαλύτερων πελατών, δηλαδή να αυξήσει τις τιμές για τους μικρότερους πελάτες, οι οποίοι είναι λιγότερο πιθανό να στραφούν σε άλλους κατασκευαστές φορτηγών, και να εφαρμόσει ευνοϊκότερους όρους έναντι των μεγαλύτερων πελατών. Πράγματι, όπως έγινε φανερό από την έρευνα αγοράς, το εύρος των εκπτώσεων που χορηγεί ένας κατασκευαστής φορτηγών στους πελάτες του παρουσιάζει τεράστιες διακυμάνσεις ανάλογα, ακριβώς, με το μέγεθος του πελάτη και της υπό διαπραγμάτευση παραγγελίας.

Φραγμοί εισόδου στην αγορά και δυνητικός ανταγωνισμός

- (158) Τα επιχειρήματα που αναπτύσσονται ανωτέρω σχετικά με τους φραγμούς εισόδου και τη μη πιθανή είσοδο/επέκταση στην αγορά άλλων κατασκευαστών φορτηγών ισχύουν και για τη Δανία, η οποία, μολονότι είναι μεγαλύτερη αγορά από ό,τι οι υπόλοιπες επί μέρους σκανδιναβικές χώρες, σε απόλυτες όρους εξακολουθεί να είναι πολύ μικρή αγορά σε σύγκριση με τα μεγαλύτερα κράτη μέλη.
- (159) Όσον αφορά τα συγκεκριμένα έξοδα με τα οποία πρέπει να επιβαρυνθεί ένας κατασκευαστής φορτηγών για να διεισδύσει στην αγορά, η έρευνα αγοράς αποκάλυψε ότι τα έξοδα αυτά θα ανέρχονταν σε 21 εκατ. ευρώ για τη δημιουργία του δικτύου, πλέον 1 500 000 ευρώ για τα συναφή έξοδα (εκπαίδευση, οχήματα επίδειξης, «δανειζόμενα σχήματα», τοπική διαφήμιση). Για την προσαρμογή ενός υφιστάμενου δικτύου θα απαιτείτο μέχρι και το 50 % αυτού του ποσού. Μολονότι σε απόλυτες τιμές τα ανωτέρω έξοδα μπορεί να μην φαίνονται ιδιαίτερα υψηλά, οι ανταγωνιστές δήλωσαν ότι δεν είναι διατεθειμένοι να τα επωμιστούν, παρά μόνο όταν η απόσβεσή τους είναι συμφέρουσα. Τα έξοδα πρέπει να θεωρηθούν υπό το πρίσμα του οικονομικού μεγέθους της εν λόγω αγοράς.

Συμπέρασμα

- (160) Βάσει των προαναφερομένων, συνάγεται ότι ο πραγματικός ή δυνητικός ανταγωνισμός ή η αγοραστική δύναμη των πελατών θα ήταν πολύ απίθανο να αποτελέσουν ικανούς ανασχετικούς παράγοντες έναντι της άσκησης της αυξημένης ισχύος που θα αποκτούσε η νέα Volvo στην αγορά, κατόπιν της εξαγοράς του μοναδικού σημαντικού ανταγωνιστή της και της συνακόλουθης αύξησης του μεριδίου αγοράς της σε 60 %. Συνεπώς, συνάγεται ότι, εάν η δανική αγορά βαρέων φορτηγών θεωρηθεί ως χωριστή γεωγραφική αγορά, η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στη Δανία.

Νορβηγία**Συνέπειες της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης στη νορβηγική αγορά βαρέων φορτηγών****Υφιστάμενη διάρθρωση της αγοράς**

Μερίδια αγοράς — διάρθρωση της αγοράς

Μερίδια αγοράς

- (161) Η σημερινή διάρθρωση της νορβηγικής αγοράς βαρέων φορτηγών παρουσιάζεται συνοπτικά στον κατωτέρω πίνακα:

| Εταιρεία | Μερίδιο αγοράς 1998 |
|-----------------|---------------------|
| Volvo | 38,0 % |
| Scania | 32,2 % |
| DaimlerChrysler | 9,3 % |
| MAN | 12,5 % |
| RVI | 0,8 % |
| Iveco | 2,0 % |
| Paccar/DAF | 4,1 % |

- (162) Ο πίνακας της αιτιολογικής σκέψης 161 δείχνει ότι σήμερα μόνον η Volvo και η Scania κατέχουν πολύ ισχυρές θέσεις στη Νορβηγία. Ο πλησιέστερος ανταγωνιστής της Volvo και της Scania στη Νορβηγία είναι η MAN, η οποία κατέχει το ένα τρίτο περίπου του μεριδίου αγοράς που αντιστοιχεί στη Volvo και τη Scania χωριστά. Εκτός από τη MAN, τα μερίδια αγοράς όλων των υπόλοιπων κατασκευαστών είναι πολύ μικρότερα του 10 % και, στις περισσότερες περιπτώσεις, είναι μικρότερα του 5 %. Επιπλέον, η εξέταση της εξέλιξης των μεριδίων αγοράς των διαφόρων κατασκευαστών φορτηγών δείχνει ότι η θέση τους στην αγορά παρέμεινε εν πολλοίς σταθερή στην πορεία του χρόνου.

- (163) Επιπλέον, όπως έχει ήδη σημειωθεί για τη Σουηδία και τη Δανία (το ίδιο δε ισχύει στην πραγματικότητα για όλες τις σκανδιναβικές χώρες), οι γραφικές παραστάσεις που υπέβαλε η Volvo σχετικά με την εξέλιξη των μεριδίων αγοράς της Volvo και της Scania κατά τη διάρκεια ενός μεγάλου χρονικού διαστήματος (δέκα χρόνια) δείχνουν ότι υπάρχει άμεσος συσχετισμός των θέσεων των δύο εταιρειών στην αγορά. Τούτο αποτελεί ικανή ένδειξη ότι η Volvo και η Scania αποτελούν σήμερα, όπως και για μεγάλο διάστημα στο παρελθόν, τον πλησιέστερο ανταγωνιστή η μια για την άλλη.

- (164) Τα περισσότερα από τα αντικειμενικά στοιχεία όσον αφορά την τεράστια σημασία του σήματος και της πίστης στο σήμα, τα οποία αναπτύχθηκαν σχετικά με τη Σουηδία και τη Δανία, ισχύουν και για τη Νορβηγία.

- (165) Η σχεδιαζόμενη εξαγορά της Scania από τη Volvo θα οδηγούσε στη δημιουργία της νέας Volvo, η οποία θα κατείχε αθροιστικά το 70 % περίπου (Volvo: 38 %, Scania: 32,2 %) της νορβηγικής αγοράς βαρέων φορτηγών. Ο πλησιέστερος ανταγωνιστής θα ήταν η MAN, με μερίδιο αγοράς 12,5 %, ακολουθούμενη από τις εταιρείες DaimlerChrysler (9,3 %), RVI (0,8 %), Iveco (2,0 %) και Paccar/DAF (4,1 %).

- (166) Μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης πράξης, το χάσμα με τον μεγαλύτερο εναπομένοντα ανταγωνιστή θα αυξανόταν, καθότι η αναλογία των μεριδίων αγοράς τους από 3:1 θα γινόταν 5:1 και πλέον. Η σχεδιαζόμενη πράξη θα είχε ως αποτέλεσμα τη συνένωση των δυνάμεων των δύο κυριότερων ανταγωνιστών στη νορβηγική αγορά. Εξαιρουμένης της MAN, όλοι οι υπόλοιποι ανταγωνιστές κατέχουν μερίδιο αγοράς μικρότερο του 10 % και οι περισσότεροι μικρότερο του 5 %. Επιπλέον, όπως και στην περίπτωση της Σουηδίας και της Δανίας, η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στην εξάλειψη των δύο πλησιέστερων ανταγωνιστών στη νορβηγική αγορά βαρέων φορτηγών.

Πίστη στο σήμα

- (167) Και στη Νορβηγία τόσο η Volvo όσο και η Scania έχουν τη φήμη πολύ ισχυρών σημάτων, εξασφαλίζοντας στους μεν πελάτες την καλύτερη λύση ως προς το συνολικό κόστος καθ' όλη τη διάρκεια ζωής του φορτηγού, στους δε αντιπροσώπους την παρουσία μεγάλων στόλων, γεγονός που επιτρέπει την καλύτερη απόδοση της επένδυσής τους. Όλα τα επιχειρήματα που προβάλλονται στην παρούσα απόφαση σχετικά με τις συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης στη Σουηδία ισχύουν εν πολλοίς και για τη Νορβηγία. Όπως και στη Σουηδία, στη Νορβηγία η νέα Volvo θα διαθέτει ιδιαίτερα πλεονεκτήματα έναντι όλων των άλλων κατασκευαστών φορτηγών όσον αφορά τη φήμη των σημάτων, την καταλληλότητα των φορτηγών, την αξία μεταπώλησης και το δίκτυο εξυπηρέτησης. Επιπλέον, τα ίδια επιχειρήματα σχετικά με το προβαλλόμενο φαινόμενο συρρικνώσης που θα προέκυπτε από την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης πράξης, ισχύουν και για τη νορβηγική αγορά.

- (168) Επισημάνθηκε στην Επιτροπή ότι τα φορτηγά που πωλούνται στη Νορβηγία πρέπει να πληρούν συγκεκριμένες τεχνικές απαιτήσεις, λόγω των ιδιαίτερων συνθηκών που οφείλονται, μεταξύ άλλων, στη θερμοκρασία, στον πάγο, στο χιόνι και στην τοπογραφία. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι η Volvo και η Scania έχουν την καλύτερη εμπειρία και φήμη στην πώληση φορτηγών τα οποία μπορούν με αξιοπιστία να πληρούν τις ανάγκες του τελικού πελάτη υπό τις συνθήκες αυτές.

- (169) Τέλος, σύμφωνα με την κοινοποίηση, οι τιμές των μοντέλων της Volvo με τις περισσότερες πωλήσεις στη Νορβηγία είναι κατά πολύ υψηλότερες από ό,τι σε άλλες χώρες (πράγματι, σύμφωνα με τα ανωτέρω στοιχεία, η εταιρεία μπόρεσε να επιβάλει στη Νορβηγία ακόμη υψηλότερες τιμές από ό,τι στη Σουηδία και στη Δανία).

Εφαρμογή διακρίσεων ως προς τις τιμές

- (170) Η Volvo υποστήριξε επίσης ότι στη Νορβηγία το ποσοστό των πελατών που διαθέτουν στόλο φορτηγών είναι συγκριτικά υψηλότερο. Ωστόσο, το ποσοστό των πελατών αυτών στη Νορβηγία είναι ακόμη χαμηλότερο από ό,τι στη Δανία. Συνεπώς, οι δυνητικές συνέπειες της συμπεριφοράς των μεγάλων αυτών πελατών στη Νορβηγία πρέπει να θεωρηθούν σχετικά ασήμαντες. Ωστόσο, ακόμη και αν υποτεθεί ότι η νέα Volvo δεν θα ήταν σε θέση να αυξήσει τις τιμές για τους λίγους νορβηγούς ιδιοκτήτες στόλων, πιθανώς θα μπορούσε να εφαρμόζει διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ των μικρότερων και των μεγαλύτερων πελατών, δηλαδή να αυξήσει τις τιμές για τους μικρότερους πελάτες, οι οποίοι δεν θα στρέφονταν σε άλλους κατασκευαστές φορτηγών, και να εφαρμόσει ευνοϊκότερους όρους έναντι των μεγαλύτερων πελατών. Πράγματι, όπως έγινε φανερό από την έρευνα αγοράς, το εύρος των εκπτώσεων που χορηγεί ένας κατασκευαστής φορτηγών στους πελάτες του παρουσιάζει τεράστιες διακυμάνσεις ανάλογα, ακριβώς, με το μέγεθος του πελάτη και της υπό διαπραγμάτευση παραγγελίας.

Φραγμοί εισόδου και δυνητικός ανταγωνισμός

- (171) Τα επιχειρήματα που αναπτύσσονται ανωτέρω σχετικά με τους φραγμούς εισόδου και την μη πιθανή είσοδο/επέκταση στην αγορά άλλων κατασκευαστών φορτηγών ισχύουν και για τη Νορβηγία, η αγορά της οποίας είναι ακόμη μικρότερη από της Σουηδίας και πάρα πολύ μικρή σε σύγκριση με τα μεγαλύτερα κράτη μέλη.
- (172) Όσον αφορά τα συγκεκριμένα έξοδα με τα οποία πρέπει να επιβαρυνθεί ένας κατασκευαστής φορτηγών για να διεισδύσει στην αγορά, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι τα έξοδα αυτά θα ανέρχονταν σε 15,5 εκατ. ευρώ για τη δημιουργία του δικτύου, πλέον 1 200 000 ευρώ για τα συναφή έξοδα (εκπαίδευση, οχήματα επίδειξης, «δανειζόμενα οχήματα», τοπική διαφήμιση). Για την προσαρμογή ενός υφιστάμενου δικτύου, θα απαιτείτο μέχρι και το 50 % αυτού του ποσού. Μολονότι σε απόλυτες τιμές τα ανωτέρω έξοδα μπορεί να μην φαίνονται ιδιαίτερα υψηλά, οι ανταγωνιστές δήλωσαν ότι δεν είναι διατεθειμένοι να τα επωμιστούν, παρά μόνο όταν η απόσβεσή τους είναι συμφέρουσα. Τα έξοδα πρέπει να θεωρηθούν υπό το πρίσμα του οικονομικού μεγέθους της εν λόγω αγοράς.

Συμπέρασμα

- (173) Βάσει των προαναφερομένων, συνάγεται ότι ο πραγματικός ή δυνητικός ανταγωνισμός ή η αγοραστική δύναμη των πελατών θα ήταν πολύ απίθανο να αποτελέσουν ικανούς ανασχετικούς παράγοντες έναντι της άσκησης της αυξημένης ισχύος που θα αποκτούσε η νέα Volvo στην αγορά, κατόπιν της εξαγοράς του μοναδικού σημαντικού ανταγωνιστή της και της συνακόλουθης αύξησης του μεριδίου αγοράς της σε 70 %. Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στη Νορβηγία.

Φινλανδία

Υφιστάμενη διάρθρωση της αγοράς

Μερίδια αγοράς

- (174) Η υφιστάμενη διάρθρωση της φινλανδικής αγοράς βαρέων φορτηγών παρουσιάζεται συνοπτικά στον ακόλουθο πίνακα:

| Εταιρεία | Μερίδιο αγοράς 1998 |
|-----------------|---------------------|
| Volvo | 34 % |
| Scania | 31 % |
| Renault/Sisu | 18 % |
| DaimlerChrysler | 10 % |
| Iveco | 4 % |
| MAN | 3 % |
| Paccar/DAF | < 1 % |

- (175) Ο πίνακας της αιτιολογικής σκέψης 174 δείχνει ότι επί του παρόντος η Volvo και η Scania είναι με απόσταση οι κορυφαίοι ανταγωνιστές στη φινλανδική αγορά βαρέων φορτηγών. Το μερίδιο αγοράς τόσο της Volvo όσο και της Scania είναι περίπου διπλάσιο από το μερίδιο αγοράς του πλησιέστερου ανταγωνιστή, της Renault, η οποία διατηρεί ευρεία συνεργασία με τη φινλανδική εταιρεία Sisu (φαίνεται ότι τα φορτηγά της Sisu, τα οποία πωλούνται μόνο στη Φινλανδία, συναρμολογούνται χρησιμοποιώντας κυρίως κατασκευαστικά στοιχεία που παράγει η Renault). Για το λόγο αυτόν, κρίθηκε σκόπιμο στο πλαίσιο της παρούσας εκτίμησης να συνδυαστούν οι δραστηριότητες της Renault και της Sisu. Η DaimlerChrysler, η οποία κατέχει αδιαμφισβήτητη ηγετική θέση στην αγορά βαρέων φορτηγών του EOX, κατέχει λιγότερο από το ένα τρίτο του μεριδίου αγοράς είτε της Volvo είτε της Scania στη Φινλανδία. Οι εταιρείες Iveco, MAN και Paccard/DAF ασκούν περιορισμένες μόνο δραστηριότητες στη φινλανδική αγορά βαρέων φορτηγών.

- (176) Όπως διαπιστώνεται από τις γραφικές παραστάσεις της αιτιολογικής σκέψης 82, η Volvo και η Scania διατήρησαν αμφοτέρως υψηλά και σχετικά σταθερά μερίδια αγοράς κατά τα τελευταία δέκα χρόνια. Η γραφική παράσταση καταδεικνύει επίσης ότι βρίσκονται σε άμεσο ανταγωνισμό μεταξύ τους. Τούτο ισχύει ιδιαίτερα για την τελευταία πενταετία, καθότι η γραφική παράσταση δείχνει ότι μεταξύ των δύο σημάτων υπάρχει αρνητικός συσχετισμός, με την έννοια ότι η αύξηση του μεριδίου αγοράς της μιας εταιρείας αντιστοιχεί σε μείωση του μεριδίου αγοράς της άλλης. Πρέπει να σημειωθεί ότι ο αρνητικός συσχετισμός μεταξύ της Volvo και της Scania έγινε εντονότερος την περίοδο αυτή, όταν, όπως αναφέρεται στη συνέχεια, η Sisu απώλεσε σημαντικά μερίδια αγοράς.

Σήμα

- (177) Τόσο η Volvo όσο και η Scania θεωρούνται ως σήματα υψηλής αξίας, ιδιαίτερα καλά προσαρμοσμένα στις καιρικές και οδικές συνθήκες της Σκανδιναβίας. Η ισχύς των αντίστοιχων σημάτων βασίζεται στην υψηλή ποιότητα κατασκευής των φορτηγών, στην αποτελεσματικότητα και την πολύ καλή γεωγραφική κατανομή του δικτύου εξυπηρέτησης μετά την πώληση στη Φινλανδία και στην υψηλή αξία μεταπώλησης των οχημάτων. Όλα αυτά τα στοιχεία καθιστούν τα δύο σήματα τα δημοφιλέστερα στη Φινλανδία.
- (178) Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε την ανελαστικότητα της ζήτησης στην αγορά βαρέων φορτηγών. Οι αγοραστές βαρέων φορτηγών κατά κανόνα λαμβάνουν υπόψη το κόστος του οχήματος καθόλη τη διάρκεια ζωής του, συνεκτιμώντας την αρχική τιμή αγοράς, το δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση, τις εγγυήσεις και την αξία μεταπώλησης. Έτσι, η τιμή αποτελεί απλώς ένα από τα στοιχεία που καθορίζουν την επιλογή ενός βαρέος φορτηγού. Στη Φινλανδία, μόνον η Volvo και η Scania και σε κάποιον βαθμό η Renault/Sisu μπορούν να προσφέρουν μια λύση που ισορροπεί όλα αυτά τα στοιχεία. Ωστόσο, στην απάντηση η Volvo ανέφερε ότι η Sisu, μόλις το 1993 κατείχε μερίδιο αγοράς ύψους 30 %, απώλεσε όμως το μισό περίπου στα επόμενα πέντε χρόνια.
- (179) Οι πληροφορίες που διαθέτει η Επιτροπή σχετικά με τις τιμές δείχνουν επίσης ότι τα μέρη πωλούν τα βαρέα φορτηγά τους στη Φινλανδία σε σταθερά υψηλότερες τιμές από αυτές που εφαρμόζουν οι υπόλοιποι δυνητικοί ανταγωνιστές σε παρόμοια μοντέλα. Συνεπώς, διαπιστώνεται ότι μια αγοραστική απόφαση δεν εξαρτάται μόνο από την αρχική τιμή που καταβάλλεται για την αγορά ενός βαρέος φορτηγού, αλλά και από ορισμένα άλλα στοιχεία, συγκεκριμένα δε από το δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση και την αξία μεταπώλησης, τα οποία αντισταθμίζουν την υψηλότερη τιμή που καταβάλλεται για την αρχική αγορά.
- (180) Η Volvo και η Scania μπόρεσαν με την πάροδο του χρόνου να οικοδομήσουν την πίστη στα σήματά τους στη Φινλανδία. Όπως ήδη διευκρινίστηκε, η πίστη εκφράζεται σε δύο τουλάχιστον επίπεδα: σε επίπεδο διανομέα και σε επίπεδο τελικού αγοραστή, δηλαδή της επιχείρησης εκμετάλλευσης φορτηγών.

Πίστη στο σήμα — δίκτυο εξυπηρέτησης

- (181) Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι στην αγορά βαρέων φορτηγών η καλή γεωγραφική κατανομή και η αποτελεσματικότητα του δικτύου εξυπηρέτησης μετά την πώληση αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για τη διεύθυνση ενός κατασκευαστή φορτηγών σε μια αγορά. Τόσο η Volvo όσο και η Scania διαθέτουν εκτεταμένο δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση στη Φινλανδία. Η αρτιότητα ενός δικτύου εξυπηρέτησης εξαρτάται από την πυκνότητά του, από την τεχνική ικανότητα ενός συγκεκριμένου διανομέα/σημείου εξυπηρέτησης να εξυπηρετήσει τον φορέα εκμετάλλευσης φορτηγών και από τις υφιστάμενες επαφές μεταξύ του διανομέα/των σημείων πώλησης και του φορέα εκμετάλλευσης φορτηγών.

- (182) Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι ο αριθμός των φορτηγών ενός στόλου πρέπει να υπερβαίνει ένα όριο για να εξασφαλιστεί ικανοποιητική απόδοση της επένδυσης ενός διανομέα/σημείου εξυπηρέτησης. Δεδομένου του αριθμού των φορτηγών τους που κυκλοφορούν στη Φινλανδία, η Volvo και η Scania βρίσκονται σαφώς σε πλεονεκτική θέση όσον αφορά την προσέλκυση διανομέων και σημείων εξυπηρέτησης. Τούτο με τη σειρά του τους παρέχει το πλεονέκτημα ενός αποτελεσματικού δικτύου εξυπηρέτησης με καλή γεωγραφική κατανομή στη Φινλανδία. Μετά από ορισμένα χρόνια οι καλές επαφές μεταξύ του διανομέα/σημείου πώλησης και των επιχειρήσεων εκμετάλλευσης φορτηγών οδηγούν στην οικοδόμηση σχέσης εμπιστοσύνης μεταξύ τους. Η σχέση εμπιστοσύνης συμβάλλει στη φήμη του σήματος.

Πίστη στο σήμα — τελικός πελάτης

- (183) Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι και στη Φινλανδία επίσης οι αγοραστές βαρέων φορτηγών εν γένει είναι πιστοί στα σήματα Volvo και Scania. Η Volvo και η Scania είναι οι μοναδικοί κατασκευαστές (ενδεχομένως μαζί με τη Renault/Sisu, η οποία έχει πολύ μικρότερο και μειούμενο μερίδιο αγοράς) που είναι σε θέση να προσφέρουν στους πελάτες την καλύτερη λύση για όλη διάρκεια ζωής ενός φορτηγού. Σύμφωνα με τους πελάτες που ερωτήθηκαν σχετικά, η Volvo και η Scania θεωρούνται εν γένει ως οι κατασκευαστές που προσφέρουν στους αγοραστές τα καταλληλότερα φορτηγά, από την άποψη της προσαρμογής στις κλιματικές συνθήκες της Φινλανδίας και της πλήρωσης των τεχνικών προδιαγραφών, συμπεριλαμβανομένων όσων προβλέπονται στην εθνική νομοθεσία.
- (184) Σύμφωνα με πληροφορίες της Φινλανδικής Ένωσης Φορτηγών⁽¹⁹⁾ σχετικά με τα μέλη της το 1999, η κατανομή του αριθμού φορτηγών που κατέχουν οι εταιρείες εκμετάλλευσης φορτηγών έχει ως εξής:

| Αριθμός φορτηγών ανά εταιρεία | Ποσοστό % των αντίστοιχων εταιρειών επί του συνόλου των εταιρειών εκμετάλλευσης φορτηγών |
|-------------------------------|--|
| 1 | 66 % |
| 2 | 18 % |
| 3-4 | 10 % |
| 5-10 | 5 % |
| 11-15 | 0,5 % |
| 16-20 | 0,1 % |
| 21- | 0,2 % |

- (185) Στα στοιχεία της αιτιολογικής σκέψης 184 συμπεριλαμβάνονται τα ελαφρά, τα μεσαία-βαρέα και τα βαρέα φορτηγά. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, η συντριπτική πλειονότητα των φινλανδικών εταιρειών εκμετάλλευσης φορτηγών,

⁽¹⁹⁾ Πηγή: «Kuorma-autoliikenne Suomessa 1999», της Suomen Kuorma-autoliitto, σ. 16 («Οδικές μεταφορές στη Φινλανδία 1999», της Φινλανδικής Ένωσης Φορτηγών, σ. 16).

δηλαδή περισσότερο από το 80 % αυτών, διαθέτει ένα έως δύο φορτηγά. Συγκρίνοντας τα στοιχεία αυτά με τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς, δεν προκύπτει καμία ένδειξη ότι η κατανομή των βαρέων φορτηγών θα ήταν αισθητά διαφορετική. Εν γένει, οι μικροί πελάτες έχουν περισσότερους λόγους να είναι πιστοί σε ένα σήμα, όπως διευκρινίζεται ανωτέρω, από ό,τι οι πελάτες που διαθέτουν με πολλά φορτηγά.

Συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης στη φινλανδική αγορά βαρέων φορτηγών

Μερίδια αγοράς

- (186) Η σχεδιαζόμενη εξαγορά της Scania από τη Volvo θα οδηγούσε στη δημιουργία της νέας Volvo, της οποίας το μερίδιο αγοράς στη Φινλανδία θα ανερχόταν σε 65 %, σύμφωνα με τα στοιχεία για το 1998. Ο πλησιέστερος ανταγωνιστής της νέας επιχείρησης είναι η Renault/Sisu, η οποία κατέχει σήμερα το 18 % της αγοράς. Πρέπει να σημειωθεί ότι η συνεργασία της Renault με τη Sisu δεν φαίνεται να προώθησε τη θέση της εταιρείας στην αγορά (αντίθετα, σύμφωνα με στοιχεία της ίδιας της Volvo, οι πωλήσεις της Sisu μειώθηκαν σημαντικά μετά το 1993). Ο επόμενος ανταγωνιστής είναι η DaimlerChrysler, με μερίδιο αγοράς ύψους 10 %. Οι υπόλοιποι ευρωπαίοι κατασκευαστές φορτηγών θα εξακολουθούσαν να έχουν κατά πολύ μικρότερα μερίδια αγοράς: Iveco: 4 %, MAN: 3 %, Paccar/DAF: < 1 %).
- (187) Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη έχει ως αποτέλεσμα, πρώτον, τη σημαντική αλληλοεπικάλυψη των δραστηριοτήτων των μερών στη Φινλανδία. Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε επίσης σε σημαντική διεύρυνση του χάσματος μεταξύ της νέας Volvo και των πλησιέστερων ανταγωνιστών της. Πριν από τη συγκέντρωση, το μερίδιο αγοράς που κατείχε ο πλησιέστερος εναπομένον ανταγωνιστής, η Renault/Sisu, ήταν ίσο με το μισό περίπου του μεριδίου αγοράς της κορυφαίας επιχείρησης. Μετά την υλοποίηση της συγκέντρωσης, η Renault/Sisu θα κατείχε σχεδόν τέσσερις φορές μικρότερο μερίδιο αγοράς από ό,τι η νέα επιχείρηση. Ομοίως, πριν από τη συγκέντρωση, η DaimlerChrysler, η οποία κατέχει ηγετική θέση στην ευρωπαϊκή αγορά βαρέων φορτηγών, κατέχει το ένα τρίτο περίπου του μεριδίου αγοράς της κορυφαίας επιχείρησης στη Φινλανδία. Μετά τη σχεδιαζόμενη εξαγορά, το μερίδιο αγοράς της θα γινόταν έξι και πλέον φορές μικρότερο από ό,τι της νέας Volvo.
- (188) Δεύτερον, οι πληροφορίες που υπέβαλε η Volvo (οι οποίες επιβεβαιώνονται από τις γραφικές παραστάσεις της αιτιολογικής σκέψης 82), καθώς και η έρευνα της Επιτροπής, οδηγούν σαφώς στο συμπέρασμα ότι, πριν από τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, η Volvo και η Scania ήταν μεταξύ τους οι κυριότεροι ανταγωνιστές. Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα είχε ως αποτέλεσμα την εξάλειψη αυτού του ανταγωνισμού, το δε πλεονέκτημα της νέας Volvo έναντι των υπόλοιπων ανταγωνιστών θα ενισχυόταν κατά πολύ στη Φινλανδία.
- (189) Τέλος, η κατάσταση επιδεινώνεται ακόμη περισσότερο από το γεγονός ότι, όπως και στη Σουηδία, η πολύ ισχυρή θέση τόσο της Volvo όσο και της Scania στη Φινλανδία δεν αποτελεί πρόσφατο φαινόμενο ούτε προέκυψε από έντονες διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς. Συνεπώς, δεν είναι πιθανό οι υπόλοιποι κατασκευαστές φορτηγών να μπο-

ρέσουν να ασκήσουν σημαντική ανταγωνιστική πίεση στα μέρη. Η αξιολόγηση των αντίστοιχων μεριδίων αγοράς των μερών στη Φινλανδία, όπως απεικονίζεται στις γραφικές παραστάσεις της αιτιολογικής σκέψης 82, δείχνει ότι η θέση της Volvo και της Scania παρέμεινε σχετικά σταθερή για μεγάλο χρονικό διάστημα. Τούτο επιβεβαιώνεται και από την έρευνα αγοράς.

Πίστη των διανομέων και των πελατών

- (190) Η νέα Volvo θα μπορεί να ασκήσει τις δραστηριότητές της στη Φινλανδία, βασιζόμενη στα ιδιαίτερα πλεονεκτήματα τόσο της Volvo όσο και της Scania. Θα εξακολουθήσει να επωφελείται από την παραδοσιακή πίστη των διανομέων και των πελατών στα δύο σήματα. Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι ανταγωνιστές της Volvo και της Scania θα μπορούσαν να αντιμετωπίσουν ιδιαίτερα προβλήματα για τη συγκρότηση ενός δικτύου διανομών/σημείων εξυπηρέτησης στη Φινλανδία με ικανοποιητική πυκνότητα, σε σχέση με το δίκτυο της Volvo και της Scania. Τα προβλήματα αυτά απορρέουν κυρίως από το γεγονός ότι ένα παρόμοιο δίκτυο πρέπει να αποφέρει επαρκή απόδοση της επένδυσης, για την οποία απαιτείται ένας στόλος φορτηγών ικανού μεγέθους στη Φινλανδία.

Διάρθρωση των πελατών

- (191) Λόγω της διάρθρωσης της αγοράς από την πλευρά της ζήτησης, συγκεκριμένα δε λόγω του μεγάλου αριθμού μικρών εταιρειών εκμετάλλευσης φορτηγών στη Φινλανδία, η νέα επιχείρηση θα μπορεί να εκμεταλλευθεί την πίστη των πελατών και στα δύο σήματα και, συνεπώς, θα είναι σε θέση να αυξήσει τις τιμές. Βάσει των πληροφοριών που υπέβαλε η Volvo στην κοινοποίηση, συνάγεται ότι κανένας από τους μεγαλύτερους πελάτες της Volvo, με βάση το μέγεθος του στόλου τους, στον ΕΟΧ δεν ασκεί δραστηριότητες στη Φινλανδία. Επιπλέον, οι πέντε μεγαλύτεροι πελάτες της Volvo στη Φινλανδία στον τομέα των βαρέων φορτηγών καλύπτουν μόλις το [0-10 %] των συνολικών πωλήσεων της Volvo στη χώρα αυτή, ενώ οι πωλήσεις της Scania στους πέντε μεγαλύτερους πελάτες της στη Φινλανδία αντιστοιχούν μόλις στο [0-10 %] των συνολικών της πωλήσεων στη χώρα αυτή.
- (192) Σύμφωνα με συμπληρωματικές πληροφορίες που υπέβαλε η Volvo κατόπιν αιτήματος της Επιτροπής, το ανωτέρω συμπέρασμα επιβεβαιώνεται από τα ακόλουθα στοιχεία. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της ίδιας της Volvo (βλέπε σελίδα 5 του εγγράφου της 25ης Νοεμβρίου 1999), η ανάλυση των πωλήσεων ενός συγκεκριμένου μοντέλου βαρέος φορτηγού (...), το οποίο πωλείται ευρέως στη Φινλανδία⁽²⁰⁾, δείχνει ότι το [70-80 %] των συνολικών πωλήσεων αυτού του μοντέλου στη Φινλανδία αφορά μεμονωμένα φορτηγά και το [20-30 %] πωλήθηκε στο πλαίσιο παραγγελιών για μεγαλύτερες ποσότητες.

Διάρθρωση των πελατών και προμήθεια από δύο κατασκευαστές

- (193) Η Volvo υποστηρίζει ότι πολλοί από τους πελάτες της στον τομέα των φορτηγών και στις σκανδιναβικές χώρες είναι ενημερωμένοι επαγγελματίες που προμηθεύονται φορτηγά από δύο κατασκευαστές. Σύμφωνα με τη Volvo, οι πελάτες αυτοί εφαρμόζουν τη στρατηγική προμήθειας δύο ή περισ-

⁽²⁰⁾ Σύμφωνα με τη Volvo, το μοντέλο [...] είναι το πρώτο ή το δεύτερο σε πωλήσεις μοντέλο σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες και το 1998 κάλυψε το [20-30 %] των συνολικών πωλήσεων βαρέων φορτηγών της Volvo στη Σκανδιναβία.

σότερων σημάτων για να μην εξαρτώνται από έναν μόνο κατασκευαστή φορτηγών. Ενώ ορισμένοι Φινλανδοί αγοραστές φορτηγών δήλωσαν ότι διατηρούν δύο σήματα στο στόλο τους (συνήθως της Volvo και της Scania) για να ασκούν κατ' αυτόν τον τρόπο πίεση στο άλλο σήμα, οι μικρότερες εταιρείες εκμετάλλευσης φορτηγών ιδιαίτερα, οι οποίες, όπως αναφέρεται στην αιτιολογική σκέψη 184, αποτελούν τη συντριπτική πλειονότητα των φινλανδικών εταιρειών οδικών μεταφορών, αποκομίζουν σημαντικό οικονομικό όφελος περιορίζοντας το στόλο τους σε ένα μόνο σήμα. Τα πλεονεκτήματα αυτής της στρατηγικής (χαμηλότερο κόστος συντήρησης και εκπαίδευσης του προσωπικού), που αναπτύσσονται ανωτέρω σχετικά με τη Σουηδία, ισχύουν εξίσου και για τη Φινλανδία.

Διάρθρωση των πελατών και φαινόμενο συρρίκνωσης στη Φινλανδία

- (194) Σύμφωνα με τη Volvo, η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγήσει αναπόφευκτα στο φαινόμενο συρρίκνωσης, δηλαδή στη στροφή των πελατών της Volvo και της Scania σε άλλους κατασκευαστές βαρέων φορτηγών. Κατά τη Volvo, η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε σε απώλεια πελατών που θα αντιστοιχούσε στο 15 % του μεριδίου αγοράς στη Φινλανδία. Οι λόγοι για τους οποίους η Επιτροπή δεν συμφωνεί με αυτή τη θεωρία της Volvo παρουσιάστηκαν στο κεφάλαιο σχετικά με τη Σουηδία.

Φραγμοί εισόδου και απουσία δυναμικού ανταγωνισμού

- (195) Όπως διαπιστώνεται από τα ανωτέρω, η Volvo και η Scania είναι οι δύο βασικοί ανταγωνιστές στη φινλανδική αγορά βαρέων φορτηγών, όπου η Renault/Sisu και η DaimlerChrysler έχουν πολύ ασθενέστερη θέση, με μερίδιο αγοράς περίπου 18 % και 10 % αντίστοιχα. Η διάρθρωση της αγοράς έχει παραμείνει σχετικά σταθερή από την άποψη αυτή επί μια δεκαετία τουλάχιστον. Κατά την άποψη της Επιτροπής, οι υπόλοιποι κατασκευαστές φορτηγών δεν θα μπορούσαν να ασκήσουν σημαντική ανταγωνιστή πίεση στη νέα Volvo στη Φινλανδία. Το συμπέρασμα αυτό βασίζεται στους ακόλουθους λόγους.
- (196) Ειδικότερα, βάσει της υπόθεσης ότι μετά την πράξη η νέα Volvo θα αύξανε τις τιμές των βαρέων φορτηγών κατά ένα μικρό, αλλά σημαντικό ποσό, η αύξηση αυτή δεν θα αρκούσε για να επιτρέψει στις εταιρείες που δεν ασκούν δραστηριότητες ή έχουν πολύ περιορισμένη παρουσία στη Φινλανδία να διεισδύσουν αποτελεσματικά στην αγορά ή να επεκτείνουν την παρουσία τους.
- (197) Όπως προαναφέρεται, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι η απαιτούμενη επένδυση για την εγκατάσταση/προσαρμογή ενός δικτύου εξυπηρέτησης είναι αποδοτική οικονομικά μόνον όταν ο αριθμός των φορτηγών του νεοεισερχόμενου υπερβαίνει ένα συγκεκριμένο όριο. Για τη δημιουργία ενός τέτοιου δικτύου απαιτούνται αρκετά χρόνια και σημαντικές επενδύσεις από τον κατασκευαστή. Μία βασική παράμετρος υπολογισμού για το νεοεισερχόμενο είναι η ελκυστικότητα της αγοράς σε απόλυτες τιμές, δηλαδή ο αριθμός φορτηγών που μπορούν να πωληθούν σε μια συγκεκριμένη χώρα. Για την προσαρμογή ενός δικτύου εξυπηρέτησης απαιτούνται επίσης εκπαίδευση των πωλητών και των τεχνικών των συνεργείων, οχήματα επίδειξης, οδηγοί επίδειξης, δανειζόμενα οχήματα σε δοκιμαστική βάση και τοπική διαφήμιση.

- (198) Τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς έδειξαν σαφώς ότι η ισχυρή παρουσία σε επίπεδο δικτύου εξυπηρέτησης είναι απαραίτητη για να μπορεί οποιουδήποτε κατασκευαστής φορτηγών να γίνει πραγματικά ανταγωνιστικός. Η Volvo και η Scania μπόρεσαν αμφότερες να δημιουργήσουν ένα δίκτυο εξυπηρέτησης με καλή γεωγραφική κατανομή στη Φινλανδία. Η έκταση του δικτύου εξυπηρέτησης αποτελεί βασικό κριτήριο επιλογής ενός σήματος για τις εταιρείες εκμετάλλευσης φορτηγών. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς, οι δυσχέρειες που αντιμετώπισε η DaimlerChrysler, για παράδειγμα, στην προσπάθειά της να δημιουργήσει ένα δίκτυο εξυπηρέτησης μετά την πώληση με γεωγραφική κατανομή ανάλογη με αυτή των δικτύων της Volvo ή της Scania αποτελεί ίσως την αιτία της σχετικά περιορισμένης παρουσίας μέχρι σήμερα της DaimlerChrysler ή άλλων ευρωπαϊκών κατασκευαστών φορτηγών στη Φινλανδία. Η αδυναμία των κατασκευαστών να επισκευάσουν άμεσα ένα φορτηγό μπορεί να οδηγήσει σε άμεση απώλεια εσόδων, ιδιαίτερα για τους μικρούς μεταφορείς.

- (199) Έχοντας υπόψη το περιορισμένο μέγεθος της φινλανδικής αγοράς, το χρόνο και τα έξοδα που απαιτούνται για τη δημιουργία ενός άρτιου δικτύου διανομής και εξυπηρέτησης και την ήδη πολύ ασθενέστερη θέση των ανταγωνιστών της Volvo και της Scania στη Φινλανδία, δεν φαίνεται πιθανό ότι μετά τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση οποιουδήποτε από τους κατασκευαστές αυτούς, συμπεριλαμβανομένης της DaimlerChrysler, θα ήταν σε θέση να επεκτείνει σημαντικά το δίκτυο εξυπηρέτησής του ή, προκειμένου για έναν νεοεισερχόμενο, να διεισδύσει αποτελεσματικά στην αγορά βαρέων φορτηγών της Φινλανδίας. Συνεπώς, είναι απίθανο να μπορέσει ένας μικρότερος ανταγωνιστής, βραχυπρόθεσμα έως μεσοπρόθεσμα, να κατακτήσει παρόμοια θέση με αυτή που κατέχει σήμερα η Scania στη φινλανδική αγορά και να αντισταθμιστεί έτσι η απώλεια πραγματικού ανταγωνισμού που απορρέει από τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση. Οι πελάτες θεωρούν επίσης ότι αυτή η απώλεια πραγματικού ανταγωνισμού θα προκαλέσει επιδείνωση των όρων του ανταγωνισμού στην αγορά βαρέων φορτηγών της Φινλανδίας.

- (200) Όπως έχει ήδη αναφερθεί εκτενώς στο κεφάλαιο σχετικά με τη σουηδική αγορά βαρέων φορτηγών, οι σκανδιναβικές αγορές, συμπεριλαμβανομένης της Φινλανδίας, δεν θα αποτελέσουν ενδεχομένως πρωταρχικούς στόχους για τις μελλοντικές επενδύσεις της DaimlerChrysler και των υπόλοιπων ευρωπαϊκών κατασκευαστών που έχουν μικρότερη παρουσία στη Φινλανδία, λόγω των ήδη υφιστάμενων σημαντικών φραγμών εισόδου στην αγορά και του σχετικά μικρού μεγέθους της αγοράς. Οι αγορές της ανατολικής Ευρώπης είναι πιθανότερο να παρέχουν καλύτερες προοπτικές ανάπτυξης για κατασκευαστές όπως η DaimlerChrysler. Συνεπώς, ακόμη και οι πιο ενημερωμένοι πελάτες μπορεί να δυσκολευθούν να βρουν εναλλακτικό προμηθευτή ικανό να παρέχουν το είδος των οχημάτων και υπηρεσιών που παρείχαν η Volvo και η Scania πριν από τη συγκέντρωση στη Φινλανδία.

Συμπέρασμα

- (201) Βάσει των ανωτέρω, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι ο πραγματικός ή δυνητικός ανταγωνισμός ή η αγοραστική δύναμη των πελατών θα ήταν πολύ απίθανο να αποτελέσουν ικανούς ανασχετικούς παράγοντες έναντι της άσκησης της αυξημένης ισχύος που θα αποκτούσε η νέα Volvo στην αγορά, κατόπιν της εξαγοράς του μοναδικού σημαντικού ανταγωνιστή της και της συνακόλουθης αύξησης του μεριδίου αγοράς της σε 65 %.
- (202) Για όλους τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή θεωρεί ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στη Φινλανδία.

Ιρλανδία

Υφιστάμενη διάρθρωση της αγοράς

Μερίδια αγοράς

- (203) Η υφιστάμενη διάρθρωση της ιρλανδικής αγοράς βαρέων φορτηγών παρουσιάζεται συνοπτικά στον κατωτέρω πίνακα:

| Εταιρεία | Μερίδιο αγοράς 1998 |
|-----------------|---------------------|
| Volvo | 22,0 % |
| Scania | 27,1 % |
| DaimlerChrysler | 8,6 % |
| MAN | 6,2 % |
| RVI | 2,7 % |
| Iveco | 8,0 % |
| Paccar/DAF | 13,2 % |

- (204) Ο πίνακας της αιτιολογικής σκέψης 203 δείχνει ότι η Scania κατέχει ηγετική θέση στην Ιρλανδία με μερίδιο αγοράς 27 %, ενώ ο πλησιέστερος σημαντικός ανταγωνιστής είναι η Volvo με μερίδιο αγοράς 22 %. Όλοι οι υπόλοιποι κατασκευαστές φορτηγών κατέχουν πολύ ασθενέστερη θέση στην αγορά και, εξαιρουμένης της Paccar/DAF, που κατέχει μερίδιο αγοράς ύψους 13 % περίπου, όλοι οι υπόλοιποι κατασκευαστές φορτηγών κατέχουν μικρά μερίδια αγοράς, μικρότερα (ή πολύ μικρότερα) του 10 %.
- (205) Βάσει των στοιχείων της αιτιολογικής σκέψης 203 συνάγεται ότι, πριν από τη σχεδιαζόμενη πράξη, η Volvo και η Scania μαζί κατείχαν σχεδόν το 50 % της ιρλανδικής αγοράς βαρέων φορτηγών και, συνεπώς, αποτελούν τους κυριότερους ανταγωνιστές στη χώρα αυτή.

Συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης στην ιρλανδική αγορά βαρέων φορτηγών

Μερίδια αγοράς — Διάρθρωση της αγοράς

- (206) Η σχεδιαζόμενη εξαγορά της Scania από τη Volvo θα οδηγούσε στη δημιουργία της νέας Volvo, η οποία θα κατείχε αθροιστικά το 50 % περίπου της ιρλανδικής αγοράς βαρέων φορτηγών. Ο πλησιέστερος ανταγωνιστής θα ήταν η Paccar/DAF, με μερίδιο αγοράς 13,2 %, ακολουθούμενη από τις εταιρείες DaimlerChrysler (8,6 %), MAN (6,2 %), RVI (2,7 %) και Iveco (8,0 %).
- (207) Μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, το μερίδιο αγοράς της νέας Volvo στην Ιρλανδία θα ήταν σχεδόν 50 %, στοιχείο που αποτελεί τεκμήριο ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης.
- (208) Επιπλέον, αμφότερα τα μέρη κατείχαν υψηλά και σχετικά σταθερά μερίδια αγοράς στην Ιρλανδία τα τελευταία τρία χρόνια. Σύμφωνα με την κοινοποίηση, το μερίδιο αγοράς της Volvo ήταν 23 % το 1996 και 27 % το 1997. Η Scania είχε μερίδιο αγοράς 29 % το 1996 και 27 % το 1997. Κατά την ίδια περίοδο, η Paccar/DAF, η DaimlerChrysler και η MAN αύξησαν κατά τι τα μερίδια αγοράς τους, αλλά παρέμειναν κάτω του 10 %, εξαιρουμένης της Paccar/DAF. Η RVI και, ιδιαίτερα, η Iveco έχασαν μερίδια αγοράς τα τελευταία τρία χρόνια. Συνάγεται ότι τα μερίδια αγοράς που κέρδισαν η Paccar/DAF, η DaimlerChrysler και η MAN αντιστοιχούν στις ζημιές που υπέστησαν η RVI και η Iveco.
- (209) Η σχεδιαζόμενη πράξη θα είχε ως αποτέλεσμα τη συνένωση των δύο κορυφαίων προμηθευτών της αγοράς. Επιπλέον, ο πλησιέστερος ανταγωνιστής θα υστερούσε κατά πολύ, με μερίδιο αγοράς ύψους μόλις 13 %, ή το ένα τέταρτο περίπου του μεριδίου αγοράς της νέας Volvo. Επιπλέον, η εξέλιξη των μεριδίων αγοράς κατά τα τελευταία τρία χρόνια δείχνει ότι το υψηλό και σχετικά σταθερό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Volvo και της Scania παραμένει σχετικά ανεπηρέαστο από τις διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς των μικρότερων ανταγωνιστών.

Πίστη στο σήμα

- (210) Και στην περίπτωση αυτή, τα υπάρχοντα στοιχεία καταδεικνύουν ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στη συνένωση των δυνάμεων των δύο ισχυρότερων σημάτων. Τόσο η Volvo όσο και η Scania έχουν δημιουργήσει πίστη στο σήμα τους στην Ιρλανδία με την πάροδο του χρόνου, προσφέροντας ανταγωνιστικές λύσεις στους μεταφορείς, όχι μόνο από την άποψη της τιμής του φορτηγού, αλλά και των όρων εγγύησης και εξυπηρέτησης μετά την πώληση, που είναι εξαιρετικοί. Οι αντίστοιχες θέσεις τους στην αγορά θα εδραιώνονταν. Τα μερίδια αγοράς της Volvo και της Scania μαζί δεν υπέστησαν σημαντικές διακυμάνσεις κατά τα τελευταία χρόνια.

Φραγμοί εισόδου στην αγορά και δυναμικός ανταγωνισμός

(211) Τα επιχειρήματα που αναπτύσσονται ανωτέρω σχετικά με τους φραγμούς εισόδου και τη μη πιθανή είσοδο/επέκταση στην αγορά άλλων κατασκευαστών φορτηγών στις σκανδιναβικές χώρες ισχύουν και για την Ιρλανδία. Η Ιρλανδία έχει πολλά κοινά χαρακτηριστικά με τις σκανδιναβικές χώρες, όπως η μεγάλη διασπορά της πελατείας (για παράδειγμα, οι πέντε μεγαλύτεροι πελάτες της Volvo καλύπτουν μόλις το [10-20 %] των συνολικών πωλήσεων της Volvo και οι πέντε μεγαλύτεροι πελάτες της Scania καλύπτουν το [0-10 %] των πωλήσεων της Scania), το μικρό μέγεθος της αγοράς και η σχετική απουσία ενδιαφέροντος από την πλευρά των επενδυτών. Στην πραγματικότητα, η ιρλανδική αγορά βαρέων φορτηγών είναι πάρα πολύ μικρή. Ο ετήσιος όγκος των συναλλαγών της αντιστοιχεί, για παράδειγμα, στο ήμισυ της δανικής αγοράς βαρέων φορτηγών. Συνεπώς, ακόμη σε περίπτωση αύξησης των τιμών, κατά πάσα πιθανότητα δεν θα αποτελούσε ελκυστικό στόχο εισόδου ή/και επέκτασης για τους υπόλοιπους κατασκευαστές φορτηγών.

Συμπέρασμα

(212) Για τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην Ιρλανδία.

Γενικό συμπέρασμα σχετικά με τις αγορές βαρέων φορτηγών

(213) Βάσει των προαναφερομένων, διαπιστώνεται ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στις αγορές βαρέων φορτηγών της Σουηδίας, της Νορβηγίας, της Φινλανδίας και της Ιρλανδίας. Υπάρχουν κανείς ενδείξεις ότι το ίδιο θα ίσχυε και για τη Δανία. Ωστόσο, το θέμα αυτό δεν είναι απαραίτητο να διευθετηθεί στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας.

ii) ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ ΚΑΙ ΠΟΥΛΜΑΝ

A. ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

(214) Η σχεδιαζόμενη πράξη θα έχει επίσης μείζονος σημασίας επιπτώσεις στην αγορά λεωφορείων. Η πράξη θα δημιουργήσει το δεύτερο μεγαλύτερο ευρωπαϊκό κατασκευαστή λεωφορείων μετά την DaimlerChrysler.

(215) Η Επιτροπή έχει ήδη εξετάσει τις αγορές λεωφορείων και πούλμαν σε αρκετές περιπτώσεις⁽²¹⁾. Στις πιο πρόσφατες αποφάσεις, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, αν και τα όρια μεταξύ των διαφόρων βασικών τύπων λεωφορείων και πούλμαν είναι ρευστά, υπάρχουν τρεις κατηγορίες λεωφορείων, οι οποίες αντιστοιχούν σε διαφορετική αγορά προϊόντος. Οι κατηγορίες αυτές είναι τα αστικά λεωφορεία, τα υπεραστικά λεωφορεία και τα τουριστικά λεωφορεία.

(216) Εν γένει, τα λεωφορεία εξυπηρετούν συγκεκριμένες κοινωνιακές ανάγκες. Τα αστικά λεωφορεία χρησιμοποιούνται, π.χ., για τη μεταφορά επιβατών επί λίγα λεπτά ή, εν πάση περιπτώσει, επί σύντομο χρονικό διάστημα και πρέπει να εξασφαλίζουν εύκολη επιβίβαση και αποβίβαση. Τα τουριστικά λεωφορεία, από την άλλη πλευρά, μεταφέρουν επιβάτες σε μεγάλες αποστάσεις. Οι ταξιδιώτες περνούν ώρες ή ακόμη και ημέρες εντός των οχημάτων αυτών. Εν προκειμένω, εκείνο που έχει μεγαλύτερη σημασία είναι η άνεση και ο χώρος για τη μεταφορά των αποσκευών, παρά η εύκολη επιβίβαση και αποβίβαση.

(217) Οι διαφορετικές απαιτήσεις των διάφορων τύπων υπηρεσιών μεταφοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι τα λεωφορεία αποτελούν ετερόκλητα προϊόντα. Σε γενικές γραμμές, το φάσμα των προϊόντων που κυκλοφορούν στην αγορά περιλαμβάνει από αστικά λεωφορεία χαμηλού δαπέδου με περισσότερες ή/και μεγαλύτερες πόρτες για δημόσιες συγκοινωνίες σε αστικές περιοχές, μέχρι πολυτελή διάφορα τουριστικά λεωφορεία για ταξίδια μεγάλων αποστάσεων. Μεταξύ αυτών των δύο ειδών λεωφορείων υπάρχουν πολλοί άλλοι διαφορετικοί τύποι. Επιπλέον, τα διάφορα μοντέλα διατίθενται σε διαφορετικές διαστάσεις. Συνεπώς η ζήτηση είναι διαφοροποιημένη, δεδομένου ότι οι εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων ζητούν διαφορετικό τύπο οχημάτων ανάλογα με το σκοπό για τον οποίο προτιμούνται να τα χρησιμοποιήσουν.

(218) Στην κοινοποίηση ως σχετική αγορά ορίζεται η συνολική αγορά λεωφορείων. Συγκεκριμένα, η Volvo αναφέρει ότι: i) οι σχετιζόμενοι με την προσφορά παράγοντες που θα οδηγούσαν στην εκτίμηση ότι τα ανωτέρω τρία τμήματα αποτελούν μια ενιαία αγορά προϊόντος θα ίσχυαν κατ' εξοχήν στην περίπτωση τόσο της Volvo όσο και της Scania, καθότι, σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία, το [50-60 %] και το [20-30 %] των πωλήσεών τους αντιστοιχά στον ΕΟΧ αφορά μόνο πωλήσεις σκελετών, ο ίδιος δε σκελετός μπορεί να χρησιμοποιηθεί για διαφορετικούς τύπους λεωφορείων· ii) οι μεγαλύτεροι ευρωπαίοι παραγωγοί λεωφορείων δραστηριοποιούνται σε όλα τα τμήματα και εν πολλοίς κατέχουν την ίδια σχετική θέση όσον αφορά τις πωλήσεις· iii) η ανάπτυξη της αγοράς σε όλη την έκταση του ΕΟΧ όσον αφορά τα αστικά και υπεραστικά λεωφορεία μειώνει κατά πολύ τον προηγούμενο διαχωρισμό μεταξύ αστικών και υπεραστικών λεωφορείων, αφενός, και πούλμαν, αφετέρου· iv) τα όρια μεταξύ των αστικών και υπεραστικών λεωφορείων, αφενός, και των τουριστικών λεωφορείων, αφετέρου, είναι ρευστά. Ο κοινοποιών υποστηρίζει στην κοινοποίηση ότι τούτο ισχύει ιδιαίτερα για τις σκανδιναβικές χώρες, όπου υπάρχουν πολύ λίγες μεγάλες πόλεις με αποκλειστικά αστική κυκλοφορία.

(219) Κατά την ακρόαση η Volvo διατήρησε την ανωτέρω θέση και επανέλαβε ότι δεν υπάρχει σαφές όριο μεταξύ των αστικών, των υπεραστικών και των τουριστικών λεωφορείων. Σύμφωνα με τη Volvo, τα αστικά λεωφορεία χαμηλού δαπέδου χρησιμοποιούνται και για υπεραστικές μεταφορές, ενώ για τις αστικές μεταφορές χρησιμοποιούνται τόσο λεωφορεία χαμηλού δαπέδου, όσο και λεωφορεία κανονικού δαπέδου. Ομοίως, τα πούλμαν χρησιμοποιούνται και για υπεραστικές μεταφορές, τα δε υπεραστικά λεωφορεία χρησιμοποιούνται και για τις μεταφορές που κανονικά γίνονται με πούλμαν. Ο κοινοποιών υποστηρίζει επίσης ότι, ιδίως στη Φινλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο, τα λεγόμενα μεσαία λεωφορεία, τα οποία έχουν μικρότερο μέγεθος και βάρος, χρησιμοποιούνται για το ίδιο είδος μεταφορών με τα μεγάλα λεωφορεία. Επίσης όσον αφορά τα κατασκευαστικά στοιχεία των σκελετών, για παράδειγμα τον κινητήρα και το

⁽²¹⁾ Βλέπε υπόθεση IV/M.477 — Mercedes-Benz/Kässbohrer, απόφαση της 14ης Φεβρουαρίου 1995, ΕΕ L 211 της 6.9.1995, σ. 1, και υπόθεση IV/M.1202 — Renault/Iveco, απόφαση της 22ας Οκτωβρίου 1998.

κιβώτιο ταχυτήτων, η Volvo υποστηρίζει ότι υπάρχει μεγάλη αλληλοεπικάλυψη μεταξύ των τριών τύπων λεωφορείων. Όπως καταδεικνύεται στη συνέχεια του παρόντος κεφαλαίου, μολονότι τα όρια μεταξύ των τριών τύπων λεωφορείων είναι σε κάποιο βαθμό ρευστά, το στοιχείο αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί ικανός λόγος για να γίνει δεκτή η ύπαρξη μιας ενιαίας αγοράς προϊόντος.

Τα λεωφορεία είναι ετερόκλητα προϊόντα με περιορισμένη δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης

(220) Δεν μπορεί να γίνει αποδεκτός ο κύριος ισχυρισμός που προέβαλε η Volvo, τόσο στην κοινοποίηση, όσο και στην ακρόαση, ότι υπάρχει ενιαία σχετική αγορά για όλα τα λεωφορεία. Είναι σαφές ότι δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης μεταξύ ενός λεωφορείου χαμηλού δαπέδου με χώρο για μεγάλο αριθμό όρθιων επιβατών και ενός διώροφου τουριστικού λεωφορείου με τουαλέτα, βίντεο και κουζίνα. Μεταξύ των δύο αυτών άκρων υπάρχει ένα ευρύ φάσμα διάφορων τύπων λεωφορείων τα οποία, βάσει του σχεδιασμού και του εξοπλισμού τους, προσφέρονται για ποικίλους σκοπούς. Γενικότερα, μπορεί να υποστηριχθεί ότι οι απαιτήσεις όσον αφορά τις τεχνικές προδιαγραφές και τον εξοπλισμό, από τις οποίες εξαρτάται η άνεση των επιβατών κατά τη διαδρομή, αυξάνονται ανάλογα με τις αποστάσεις για τις οποίες προορίζεται κατά βάση το λεωφορείο. Συνεπώς, οι απαιτήσεις αυτές αυξάνονται ανάλογα με το βαθμό στον οποίο ένας τύπος λεωφορείου προορίζεται μάλλον για περιηγήσεις παρά για την εξυπηρέτηση τακτικών γραμμών. Ωστόσο, αντίθετα προς τις απόψεις που εξέφρασε ο κοινοποιών στην κοινοποίηση και στην ακρόαση, από τη βαθμιαία αυτή στροφή προς μεγαλύτερες ανέσεις και πολυτελέστερο εξοπλισμό και από την παρεπόμενη ανομοιότητα των λεωφορείων, δεν μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η αγορά λεωφορείων αποτελεί μια ενιαία αγορά αναφοράς. Η δυσχέρεια επακριβούς οριοθέτησης της αγοράς ενός ευρέος και άκρως διαφοροποιημένου φάσματος προϊόντων δεν μπορεί να θεωρηθεί ως αιτία για να μην δοθεί κανένας ορισμός της αγοράς, παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχει προφανώς δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ συγκεκριμένων προϊόντων.

(221) Το 1990 και το 1991 σε δύο αποφάσεις⁽²²⁾ σχετικά με την αγορά της Γαλλίας, η Επιτροπή υπεστήριξε την άποψη ότι πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ δύο αγορών: μιας για τα λεωφορεία που χρησιμοποιούνται ως δημόσια μεταφορικά μέσα και μιας για τα τουριστικά λεωφορεία. Το 1995 η Επιτροπή εξέδωσε απόφαση σχετικά με τη γερμανική αγορά⁽²³⁾, και το 1998 εξέδωσε απόφαση σχετικά με την ιταλική, τη γαλλική και την ισπανική αγορά⁽²⁴⁾. Τόσο η Volvo όσο και η Scania δραστηριοποιούνται μεν σε ολόκληρο τον ΕΟΧ, αλλά η θέση τους στην αγορά είναι πολύ ισχυρότερη στη βόρεια Ευρώπη. Συνεπώς, η έρευνα

αγοράς της Επιτροπής στην προκειμένη περίπτωση επικεντρώθηκε ιδιαίτερα στη Σκανδιναβία (συγκεκριμένα, στη Δανία, στη Φινλανδία, στη Νορβηγία και στη Σουηδία), καθώς και στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία.

Διαφορές των τεχνικών χαρακτηριστικών

(222) Από την έρευνα της Επιτροπής στην προκειμένη περίπτωση προέκυψε ότι υπάρχει σαφής διάκριση μεταξύ, ιδιαίτερα, των αστικών/υπεραστικών λεωφορείων, αφενός, και των τουριστικών λεωφορείων, αφετέρου. Τούτο ισχύει τόσο για την πλευρά της προσφοράς όσο και για την πλευρά της ζήτησης.

(223) Τα στοιχεία σχετικά με την πλευρά της προσφοράς που υπέβαλαν η Volvo και η Scania, καθώς και τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από άλλους προμηθευτές, επιβεβαιώνουν ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές όσον αφορά τα χαρακτηριστικά των σκελετών των διάφορων τύπων λεωφορείων. Έτσι, το μοντέλο σκελετού για αστικά λεωφορεία που πωλείται περισσότερο από τα μέρη στις περισσότερες χώρες είναι ένα διαξονικό λεωφορείο χαμηλού δαπέδου ή χαμηλού αναβάθρου, με σχετικά μικρή ιπποδύναμη (κατά κανόνα περίπου 250 HP). Από την άλλη πλευρά, το μοντέλο σκελετού για πούλμαν που πωλείται περισσότερο από τα μέρη είναι ένα λεωφορείο υψηλού δαπέδου, με ιπποδύναμη περίπου 400 HP. Επιπλέον, σε ορισμένες χώρες τα πούλμαν με τις περισσότερες πωλήσεις είναι τριαξονικά. Ένα υπεραστικό λεωφορείο κατά κανόνα έχει υψηλό δάπεδο, αλλά σχετικά μικρότερης ισχύος κινητήρα από ένα τουριστικό λεωφορείο. Τα υπεραστικά λεωφορεία μπορεί επίσης να είναι μεγαλύτερα από τα αστικά και τα τουριστικά λεωφορεία. Τα αρθρωτά λεωφορεία χρησιμοποιούνται κυρίως για υπεραστικές διαδρομές.

(224) Από την άποψη της ζήτησης, οι ανωτέρω διαφορές των τεχνικών χαρακτηριστικών δεν συνεπάγονται μόνο την ανάγκη να αποφασιστεί η βασική χρήση για την οποία προορίζεται το όχημα, αλλά έχουν και ως αποτέλεσμα σημαντικές διαφορές των τιμών μεταξύ των (σκελετών των) αστικών, των υπεραστικών και των τουριστικών λεωφορείων.

(225) Εν κατακλείδι, τα βασικά χαρακτηριστικά των τριών τύπων λεωφορείων συνοψίζονται ως εξής:

α) Αστικά λεωφορεία

Τα αστικά λεωφορεία προορίζονται για δημόσιες συγκοινωνίες σε αστικές περιοχές. Έχουν συνήθως χαμηλό δάπεδο (ή χαμηλό ανάβαθρο) χωρίς βαθμίδες και διαθέτουν περισσότερες και μεγαλύτερες πόρτες από τα άλλα λεωφορεία. Μόνο τα αστικά λεωφορεία περιλαμβάνουν χώρο για όρθιους επιβάτες στο σχεδιασμό τους. Το βασικό χαρακτηριστικό των αστικών λεωφορείων είναι ότι κύριο μέλημα κατά την κατασκευή τους είναι η διευκόλυνση των συχνών επιβιβάσεων και αποβιβάσεων. Οι κυριότεροι αγοραστές είναι οι δημοτικές και τοπικές αρχές και, στις χώρες όπου οι δημόσιες συγκοινωνίες έχουν ιδιωτικοποιηθεί, ιδιωτικές επιχειρήσεις που έχουν κερδίσει διαγωνισμούς για την παροχή μεταφορικών υπηρεσιών με λεωφορεία εκ μέρους των δημοτικών και τοπικών αρχών.

(22) Βλέπε υπόθεση IV/M.004 — Renault/Volvo, απόφαση της 7ης Νοεμβρίου 1990, σημείο 15· υπόθεση IV/M.092 — Renault/Heuliez, απόφαση της 3ης Ιουνίου 1991, σημείο 5.

(23) Βλέπε υπόθεση IV/M.477 — Mercedes-Benz/Kässbohrer, απόφαση της 14ης Φεβρουαρίου 1995, ΕΕ L 211 της 6.9.1995, σ. 1.

(24) Βλέπε υπόθεση IV/M.1202 — Renault/Iveco, απόφαση της 22ας Οκτωβρίου 1998.

β) Υπεραστικά λεωφορεία

Τα υπεραστικά λεωφορεία προορίζονται για δημόσιες συγκοινωνίες σε επαρχιακές περιοχές και για δρομολόγια μεταξύ πόλεων. Όπως και τα αστικά λεωφορεία, τα λεωφορεία αυτά δεν έχουν συνήθως ιδιαίτερα πολυτελή εξοπλισμό. Από τεχνική άποψη, τα περισσότερα δεν έχουν χαμηλό δάπεδο και διαθέτουν συνήθως ισχυρότερο κινητήρα από τα αστικά λεωφορεία (αλλά λιγότερο ισχυρό από τα τουριστικά λεωφορεία). Λόγω της φύσης των μεταφορών που εκτελούν, τα στοιχεία που διευκολύνουν την επιβίβαση και την αποβίβαση είναι λιγότερο σημαντικά από ό,τι για τα αστικά λεωφορεία. Οι κυριότεροι αγοραστές είναι δημόσιες εταιρείες συγκοινωνιών καθώς και ιδιωτικές εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων που εκτελούν τακτικές γραμμές. Πολλοί από τους αγοραστές υπεραστικών λεωφορείων είναι επίσης και αγοραστές αστικών λεωφορείων.

γ) Τουριστικά λεωφορεία

Τα τουριστικά λεωφορεία προορίζονται για τον τομέα της αναψυχής και συγκεκριμένα για ταξίδια μεγάλων αποστάσεων. Όπως και στην περίπτωση των υπεραστικών λεωφορείων, τα στοιχεία που διευκολύνουν την επιβίβαση και την αποβίβαση είναι λιγότερο σημαντικά για τα τουριστικά λεωφορεία. Τα τουριστικά λεωφορεία κατά κανόνα έχουν χειροκίνητο κιβώτιο ταχυτήτων, ενώ οι δύο άλλοι τύποι λεωφορείων έχουν αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων. Είναι κατά κανόνα υψηλότερα από τα υπεραστικά λεωφορεία και έχουν σχετικά πολυτελέστερο εξοπλισμό. Ο εξοπλισμός τους περιλαμβάνει συνήθως μεγαλύτερο χώρο αποσκευών, κλιματισμό, τουαλέτες και τηλεοράσεις, έτσι ώστε τα λεωφορεία να προσφέρονται περισσότερο για μεγάλες αποστάσεις. Οι κυριότεροι αγοραστές είναι ιδιώτες που ασχολούνται με την οργάνωση εκδρομών και τη ναύλωση λεωφορείων για ταξίδια. Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι εκτός των περιόδων τουριστικής αιχμής ορισμένες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ενίοτε τα τουριστικά τους λεωφορεία για άλλους σκοπούς, για παράδειγμα για υπεραστικές μεταφορές. Το γεγονός ότι ένα τουριστικό λεωφορείο μπορεί να χρησιμοποιηθεί δευτερευόντως και για άλλου είδους υπηρεσίες δεν συνεπάγεται ότι υπάρχει σημαντική δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των εν λόγω προϊόντων και, για παράδειγμα, των υπεραστικών λεωφορείων.

- (226) Η Επιτροπή επισημαίνει επίσης ότι ο ανωτέρω διαχωρισμός της συνολικής αγοράς λεωφορείων σε τρία τμήματα αντικατοπτρίζεται εν γένει στα διαφημιστικά φυλλάδια όλων των προμηθευτών και είναι ευρέως δεκτός από τους προμηθευτές και τους πελάτες της εν λόγω αγοράς.

Διακεκριμένες ομάδες αγοραστών

- (227) Ένας ακόμη διαχωρισμός πρέπει να γίνει με βάση τον τύπο των πελατών. Τα αστικά και υπεραστικά λεωφορεία κατά κανόνα αγοράζονται από δημόσιες ή ιδιωτικές επιχειρήσεις που εκτελούν τακτικές γραμμές δημόσιων συγκοινωνιών. Από την άποψη αυτή, επισημάνθηκε στην Επιτροπή ότι οι δημόσιες αρχές που είναι υπεύθυνες για τις δημόσιες συγκοινωνίες εξακολουθούν να επηρεάζουν τους όρους της ζήτησης ακόμη και σε χώρες όπου έχουν ιδιωτικοποιηθεί οι υπηρεσίες αυτές, καθορίζοντας, για παράδειγμα, λεπτομερείς απαιτήσεις σχετικά με τις προδιαγραφές των οχημάτων στην προκήρυξη του διαγωνισμού για την ανάθεση

τακτικών λεωφορειακών γραμμών. Πρέπει να σημειωθεί σχετικά ότι, μετά την ιδιωτικοποίηση, η αγορά των οχημάτων δεν γίνεται πλέον μέσω διαγωνισμού, καθότι οι αγορές δεν γίνονται πλέον από τις δημόσιες αρχές. Από την άλλη πλευρά, οι πωλήσεις τουριστικών λεωφορείων δεν επηρεάζονται κατά κανόνα από τις δημόσιες αρχές, καθότι τα τουριστικά λεωφορεία αγοράζονται από ιδιωτικές επιχειρήσεις και χρησιμοποιούνται στον τομέα της αναψυχής. Συνεπώς, ενώ για μια επιχείρηση ταξιδίων αναψυχής ο πολυτελής εξοπλισμός ενός τουριστικού λεωφορείου αποτελεί σημαντική ανταγωνιστική παράμετρο, δεν ισχύει κατ' ανάγκη το ίδιο για τις εταιρείες αστικών και υπεραστικών συγκοινωνιών, καθότι οι προδιαγραφές των οχημάτων αυτών καθορίζονται από τη δημόσια αρχή που οργανώνει τις συγκοινωνίες και τη διαδικασία διαγωνισμού.

- (228) Ένας δεύτερος σημαντικός διαχωρισμός στην πλευρά των πελατών προέκυψε από την έρευνα αγοράς. Πριν από την ιδιωτικοποίηση και απελευθέρωση του τομέα των συγκοινωνιών με λεωφορείο, οι περισσότερες εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων ασκούσαν δραστηριότητες μόνο σε τοπική ή περιφερειακή βάση. Ωστόσο, κατά την τελευταία δεκαετία, η απελευθέρωση των τακτικών αστικών και υπεραστικών συγκοινωνιών με λεωφορεία οδήγησε στη δημιουργία ορισμένων μεγάλων, εθνικών και, σε ορισμένες περιπτώσεις, ακόμη και διεθνών επιχειρήσεων εκμετάλλευσης στόλων λεωφορείων. Επίσης, ο κοινοπιών υπογράμμισε καθόλη τη διάρκεια της διαδικασίας ότι την περασμένη δεκαετία παρατηρήθηκε το φαινόμενο της ενοποίησης με ταχύ ρυθμό των επιχειρήσεων εκμετάλλευσης λεωφορείων, στο πλαίσιο της οποίας οι στόλοι λεωφορείων των πελατών αξιήθηκαν σημαντικά σε μέγεθος και, κατ' επέκταση, αυξήθηκε ανάλογα και η αγοραστική τους ισχύς έναντι των κατασκευαστών λεωφορείων. Ωστόσο, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι κατασκευαστές λεωφορείων μπορούν και πράγματι εφαρμόζουν διακρίσεις ως προς την τιμή και άλλους όρους μεταξύ των μικρών και των μεγάλων πελατών και ότι οι αγοραστικές προτιμήσεις των δύο αυτών κατηγοριών ποικίλλουν σε μεγάλο βαθμό. Συνεπώς, στο πλαίσιο της εκτίμησης που ακολουθεί πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι οι κατασκευαστές λεωφορείων μπορούν να εφαρμόζουν διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ των μικρών και των μεγάλων πελατών.

Δεν υφίσταται αποτελεσματική δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς

- (229) Όσον αφορά τη δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς, η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε τον ισχυρισμό της Volvo ότι όλοι οι μεγάλοι κατασκευαστές λεωφορείων στην Ευρώπη ασκούν δραστηριότητες και στα τρία τμήματα της αγοράς. Ωστόσο, σε αντίθεση με τους ισχυρισμούς της Volvo, οι σχετικές θέσεις των κατασκευαστών αυτών, όσον αφορά τις πωλήσεις, διαφοροποιούνται κατά πολύ εάν συγκριθούν, αφενός, οι πωλήσεις τους στους τρεις τύπους λεωφορείων και, αφετέρου, το μερίδιο αγοράς κάθε κατασκευαστή σε κάθε κράτος μέλος ή ομάδα κρατών μελών και στην Ευρώπη στο σύνολό της. Το στοιχείο αυτό θα αναπτυχθεί περαιτέρω στο πλαίσιο της εξέτασης της γεωγραφικής διάστασης των αγορών.

Συμπέρασμα ως προς τις σχετικές αγορές προϊόντων

(230) Όπως προαναφέρεται, υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ ενός αστικού, ενός υπεραστικού και ενός τουριστικού λεωφορείου. Δεδομένου ότι ο αγοραστής ενός λεωφορείου, όποιος και αν είναι οι συνθήκες αγοράς, γνωρίζει για ποιο είδος μεταφορών προορίζεται κυρίως το όχημα, η δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των διαφόρων τύπων λεωφορείων είναι κατ' ανάγκη μικρή. Συνεπώς, η επιχείρηση που θα προέλθει από τη συγχώνευση θα μπορούσε πιθανώς να εκμεταλλευθεί το στοιχείο αυτό στο μέλλον, εάν αποκτούσε μεγαλύτερη ισχύ στην αγορά ενός ή περισσότερων από τους τρεις τύπους λεωφορείων συνεπεία της κοινοποιηθείσας πράξης. Για τους λόγους αυτούς η Επιτροπή κρίνει σκόπιμο να εξετάσει τις επιπτώσεις της κοινοποιηθείσας πράξης στον ανταγωνισμό διαχωρίζοντας τις αγορές αστικών λεωφορείων, υπεραστικών λεωφορείων και τουριστικών λεωφορείων.

B. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

(231) Στην κοινοποίησή της η Volvo υποστηρίζει ότι η σχετική γεωγραφική αγορά τουριστικών λεωφορείων, αστικών λεωφορείων και υπεραστικών λεωφορείων εκτείνεται τουλάχιστον σε ολόκληρο τον ΕΟΧ και ισχυρίζεται ότι η άποψη αυτή τεκμηριώνεται με βάση στοιχεία σχετικά με τις τιμές, οι οποίες αναφέρθηκε ότι, πλην λιγοστών εξαιρέσεων, κυμαίνονται εν γένει εντός μιας ζώνης $\pm 10\%$ σε ολόκληρο τον ΕΟΧ. Επιπλέον, η Volvo θεωρεί ότι δεν υφίστανται εθνικοί φραγμοί εισόδου στην αγορά, γεγονός που επιβεβαιώνεται από την παρουσία όλων των κορυφαίων παραγωγών σε όλες τις χώρες του ΕΟΧ.

(232) Στην απάντησή της και στην ακρόαση, η Volvo υποστήριξε ότι η εφαρμογή διακρίσεων ως προς τις τιμές και ο βαθμός διείσδυσης των εισαγωγών θα έπρεπε να αποτελούν εν γένει το βασικό κριτήριο για τον καθορισμό της γεωγραφικής αγοράς, αντί των παραγόντων που δεν σχετίζονται με τις τιμές, όπως οι προτιμήσεις των πελατών, οι τεχνικές απαιτήσεις, οι αγοραστικές συνήθειες και τα μερίδια αγοράς. Αναφερόμενη στην απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση Mercedes-Benz/Kässbohrer, η Volvo ισχυρίζεται ότι οι συγκρίσεις των τιμών των λεωφορείων και των πούλμαν είναι δυσχερείς λόγω των διαφορών σχετικά με τους τύπους των λεωφορείων, τον εξοπλισμό και τον καθορισμό των πραγματικών τιμών συναλλαγής. Ως εκ τούτου, στην απάντησή της δεν υπέβαλε άλλα στοιχεία για να τεκμηριώσει τον ισχυρισμό της ότι οι διακυμάνσεις των τιμών δεν υπερβαίνουν το $\pm 10\%$ σε ολόκληρο τον ΕΟΧ. Ωστόσο, υπέβαλε στοιχεία σχετικά με το βαθμό διείσδυσης στις αγορές αστικών λεωφορείων, υπεραστικών λεωφορείων και τουριστικών λεωφορείων. Συνεπώς, ο κοινοποιών ορίζει τη σχετική γεωγραφική αγορά βάσει της προσέγγισης που υιοθέτησε η Επιτροπή στην υπόθεση Renault/Iveco και στους μη συνδεόμενους με την τιμή παράγοντες.

(233) Η Επιτροπή συμφωνεί ότι η δυνατότητα των κατασκευαστών να εφαρμόζουν διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ διαφορετικών γεωγραφικών περιοχών αποτελεί βασικό στοιχείο για τον καθορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς. Υπάρχουν ενδείξεις ότι η Volvo είχε τη δυνατότητα να χρεώνει πολύ διαφορετικές τιμές στα επιμέρους κράτη μέλη. Άλλα στοιχεία, όπως οι προτιμήσεις των καταναλωτών, οι

τεχνικές απαιτήσεις, οι αγοραστικές συνήθειες, τα μερίδια αγοράς και ο βαθμός διείσδυσης των εισαγωγών, είναι σημαντικά για τον καθορισμό των σχετικών αγορών, κατά το μέτρο που παρέχουν ενδείξεις σχετικά με τη δυνατότητα των κατασκευαστών να εφαρμόζουν διακρίσεις ως προς τις τιμές. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι τα στοιχεία αυτά οδηγούν στο συμπέρασμα ότι υπάρχουν εθνικές γεωγραφικές αγορές στις περιοχές της Βόρειας Ευρώπης, όπου οι συνέπειες της συγκέντρωσης θα ήταν εντονότερες.

(234) Ο κοινοποιών επεσήμανε ιδιαίτερα στην κοινοποίηση και στην απάντησή του ότι η απόφαση στην υπόθεση Renault/Iveco επικεντρώθηκε στον υπάρχοντα βαθμό διείσδυσης των εισαγωγών για τον καθορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς τουριστικών λεωφορείων, η οποία διαπιστώθηκε ότι εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ. Στην υπόθεση αυτή, η οποία εγκρίθηκε από την Επιτροπή χωρίς να κινηθεί το δεύτερο στάδιο της διαδικασίας, η Επιτροπή θεώρησε ότι ο βαθμός διείσδυσης στη Γαλλία και την Ιταλία εισαγωγών προερχόμενων από αλλοδαπούς κατασκευαστές τουριστικών λεωφορείων ήταν σχετικά υψηλός στην αγορά τουριστικών λεωφορείων (από 65 % έως 70 %). Ωστόσο, σύμφωνα με πληροφορίες που υπέβαλε η Volvo, ο βαθμός διείσδυσης των εισαγωγών στο Ηνωμένο Βασίλειο (40 %) και τη Φινλανδία (10 %), που είναι τα σχετικά κράτη μέλη εν προκειμένω, είναι πολύ χαμηλότερος. Λαμβάνοντας υπόψη τα υπόλοιπα στοιχεία που εξετάζονται αναλυτικότερα στις ακόλουθες παραγράφους, τα ανωτέρω ποσοστά δεν μπορούν να θεωρηθούν ως ικανές ενδείξεις για την έκταση της αγοράς σε ολόκληρο τον ΕΟΧ.

(235) Για τους λόγους που εκτίθενται διεξοδικά στη συνέχεια, διαπιστώνεται βάσει της έρευνας αγοράς ότι, όσον αφορά τη Σκανδιναβία (Σουηδία, Φινλανδία, Νορβηγία και Δανία), το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, ο ισχυρισμός της Volvo σχετικά με τη γεωγραφική αγορά αστικών, υπεραστικών και τουριστικών λεωφορείων, δεν μπορεί να γίνει δεκτός. Αντίθετα, από την έρευνα αγοράς προέκυψαν ενδείξεις ότι οι εν λόγω αγορές εξακολουθούν να έχουν βασικά εθνική εμβέλεια. Όσον αφορά τη φινλανδική αγορά, την ίδια άποψη εξέφρασε στην ακρόαση η Φινλανδική Ένωση Λεωφορείων και Πούλμαν, ιδίως για λόγους γλωσσικούς, πολιτιστικούς και ιστορικούς.

(236) Για τα υπόλοιπα κράτη μέλη, η γεωγραφική έκταση της αγοράς μπορεί να παραμείνει ανοιχτή, δεδομένου ότι, ανεξαρτήτως του καθορισμού των ορίων της, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγούσε στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Το θέμα αυτό να αναπτυχθεί διεξοδικότερα στο κεφάλαιο σχετικά με την εξέταση του ανταγωνισμού.

Τουριστικά λεωφορεία

Τα μερίδια αγοράς παρουσιάζουν σημαντικές διακυμάνσεις μεταξύ των κρατών μελών

(237) Ο ισχυρισμός της Volvo σχετικά με την έκταση της αγοράς τουριστικών λεωφορείων σε ολόκληρο τον ΕΟΧ δεν τεκμηριώνεται από τα στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις στην περιοχή αυτή, όπως αναφέρονται στην κοινοποίηση. Δηλώθηκε ότι το μερίδιο αγοράς της Volvo στον ΕΟΧ ανέρχεται σε [10-20 %]. Το μερίδιο αγοράς της είναι πολύ υψηλότερο στις σκανδιναβικές χώρες, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία. Ταυτόχρονα, τα μερίδια αγοράς

της σε ορισμένες χώρες είναι πολύ χαμηλότερα από το μέσο όρο για τον ΕΟΧ ([0-10 %] στην Αυστρία, [0-10 %] στο Βέλγιο, [0-10 %] στη Γαλλία, [0-10 %] στη Γερμανία και [0-10 %] στην Ισπανία). Παρόμοιες αποκλίσεις σε εθνικό επίπεδο από το μέσο μερίδιο αγοράς στον ΕΟΧ παρατηρούνται για τη Scania και για όλους τους άλλους κατασκευαστές τουριστικών λεωφορείων. Πέραν από αόριστες αναφορές σε ιστορικούς λόγους, η Volvo δεν εξήγησε πώς συμβιβάζεται η ύπαρξη τέτοιων διακυμάνσεων των μεριδίων αγοράς με τον ισχυρισμό της ότι η αγορά τουριστικών λεωφορείων εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ.

(238) Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Volvo και της Scania για το 1998 παρατίθεται στον κατωτέρω πίνακα.

| Κράτος μέλος | Αστικά λεωφορεία | Υπεραστικά λεωφορεία | Τουριστικά λεωφορεία |
|------------------|------------------|----------------------|----------------------|
| Σουηδία | [80 %-90 %] | [80 %-90 %] | [20 %-30 %] |
| Φινλανδία | [90 %-100 %] | [80 %-90 %] | [80 %-90 %] |
| Νορβηγία | [60 %-70 %] | [80 %-90 %] | [40 %-50 %] |
| Δανία | [80 %-90 %] | [70 %-80 %] | [30 %-40 %] |
| Ηνωμένο Βασίλειο | [60 %-70 %] | | [50 %-60 %] |
| Ιρλανδία | [90 %-100 %] | | [60 %-70 %] (1) |

(1) Όπως διευκρινίζεται στη συνέχεια, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι το ποσοστό αυτό είναι πολύ χαμηλότερο από ό,τι δήλωσε η Volvo.

Οι αγοραστικές συνήθειες διαφέρουν μεταξύ των κρατών μελών

(239) Επιπλέον, υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών σχετικά με την αγοραστική συμπεριφορά των πελατών της αγοράς τουριστικών λεωφορείων. Ο τελικός χρήστης έχει δύο βασικές δυνατότητες όσον αφορά την αγορά ενός τουριστικού λεωφορείου. Μπορεί είτε να αγοράσει ένα πλήρες τουριστικό λεωφορείο είτε να αγοράσει το σκελετό από τη Volvo, για παράδειγμα, και το αμάξωμα του τουριστικού λεωφορείου, δηλαδή το πλήρες διαμέρισμα των επιβατών, από έναν κατασκευαστή αμαξωμάτων. Στη δεύτερη περίπτωση ενδέχεται να υπάρχει συμβατική ρύθμιση μεταξύ της Volvo και τον κατασκευαστή αμαξωμάτων, χωρίς τούτο να είναι απαραίτητο. Σε επίπεδο ΕΟΧ, το [40-50 %] των συνολικών πωλήσεων της Volvo αφορά πλήρη οχήματα. Το αντίστοιχο ποσοστό για τη Scania είναι [70-80 %]. Ωστόσο, τα ποσοστά αυτά παρουσιάζουν έντονες διακυμάνσεις μεταξύ των κρατών μελών. Για παράδειγμα, το σύνολο των πωλήσεων τουριστικών λεωφορείων της Volvo στη Σουηδία, τη Νορβηγία και τη Φινλανδία το 1998 αφορούσε πλήρη οχήματα. Το ίδιο ισχύει για την πλειονότητα των πωλήσεων της Scania. Τούτο οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι τόσο η Volvo όσο και η Scania είναι καθέτως ολοκληρωμένες με τους κυριότερους κατασκευαστές αμαξωμάτων της Σκανδιναβίας. Από την άλλη πλευρά, στην Ιρλανδία και στην Ελλάδα όλες οι πωλήσεις περιο-

ρίζονταν μόνο στους σκελετούς, ενώ στο Ηνωμένο Βασίλειο το [80-90 %] του συνόλου των πωλήσεων περιλάμβανε μόνο σκελετούς.

(240) Επιπλέον, όπως αναφέρεται στην κοινοποίηση, ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της διάρθρωσης της ζήτησης στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, σε σχέση με όλα τα υπόλοιπα κράτη μέλη, είναι ότι δεν υπάρχουν πωλήσεις υπεραστικών λεωφορείων.

Οι αγορές γίνονται σε εθνικό επίπεδο

(241) Τα προαναφερόμενα εθνικά χαρακτηριστικά συνάδουν με τη διαπίστωση της Επιτροπής ότι οι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων πολύ σπάνια απευθύνονται σε διανομείς εγκατεστημένους έξω από τη χώρα τους. Για το λόγο αυτό, ένας γερμανός κατασκευαστής, για παράδειγμα, πρέπει να διατηρεί ένα σύστημα πωλήσεων και διανομής σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία, εάν θέλει να πραγματοποιεί σημαντικές πωλήσεις στις χώρες αυτές. Συνεπώς, καθότι τα τουριστικά λεωφορεία εισάγονται στις χώρες αυτές κυρίως από τα εθνικά δίκτυα των αντίστοιχων κατασκευαστών, οι συνθήκες του ανταγωνισμού, ακόμη και σε γειτονικές χώρες, φαίνεται ότι έχουν μικρή ή και καμία επίδραση στις συνθήκες πώλησης σε μια συγκεκριμένη χώρα.

(242) Οι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων ανέφεραν ότι ένας από τους λόγους για τους οποίους προτιμούν να πραγματοποιούν τις αγορές τους στη χώρα εγκατάστασής τους είναι το γεγονός ότι κατ' αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζουν ευχερέστερη πρόσβαση στη συντήρηση του οχήματος, κατά το μέτρο που αυτή δεν μπορεί να γίνει από την ίδια την εταιρεία εκμετάλλευσης τουριστικών λεωφορείων. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει να υπογραμμιστεί ότι σημαντικό ποσοστό των αγοραστών τουριστικών λεωφορείων είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Για τις επιχειρήσεις αυτές, ακόμη και η ύπαρξη σημαντικών διαφορών των τιμών δεν θα αποτελούσε επαρκές κίνητρο για να μεταφέρουν το όχημα σε έναν αλλοδαπό διανομέα για τις απαραίτητες εργασίες συντήρησης και επισκευής. Ένας άλλος λόγος που ανέφεραν οι πελάτες ότι λειτουργεί αποτρεπτικά για την αγορά οχημάτων εκτός της χώρας τους, είναι ο χρόνος, οι διαδικασίες και το κόστος που απαιτείται για την αλλαγή της καταχώρισης του οχήματος. Επιπλέον, υπάρχει κίνδυνος το όχημα που έχει εισαχθεί «ιδιωτικά» να έχει χαμηλότερη αξία μεταπώλησης ή/και να είναι δυσκολότερη η «εξαγορά» του στο πλαίσιο μελλοντικών συναλλαγών με διανομείς της χώρας τους. Σε αντίθεση με όσα δήλωσε η Volvo στο πλαίσιο της απάντησης και της ακρόασης, ορισμένοι πελάτες ανέφεραν ότι η αντίληψη για την ποιότητα του οχήματος και η ευχέρεια εξασφάλισης ανταλλακτικών και συντήρησης αποτελούν βασικά κριτήρια επιλογής για τον αγοραστή. Τα κριτήρια αυτά πληρούνται από τα σήματα Volvo και Scania στα κράτη μέλη που εξετάζονται στη συνέχεια.

Οι τεχνικές απαιτήσεις και οι προτιμήσεις ποικίλλουν μεταξύ των κρατών μελών

(243) Επιπλέον, όπως προέκυψε από την έρευνα αγοράς, μολονότι έχει επιτευχθεί ως ένα βαθμό η εναρμόνιση σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ορισμένες τεχνικές απαιτήσεις και προτιμήσεις σχετικά με τα τουριστικά λεωφορεία και άλλους τύπους λεωφορείων εξακολουθούν να ποικίλλουν μεταξύ των κρατών μελών⁽²⁵⁾. Ένα παράδειγμα είναι ότι το μέγιστο επιτρεπόμενο μήκος των οχημάτων είναι 12 μέτρα στη Γαλλία, στις Κάτω Χώρες, στην Ιταλία και στην Αυστρία. Στη Δανία το όριο μήκους είναι τα 13,7 μέτρα, ενώ στη Φινλανδία ισχύει το όριο των 14,5 μέτρων. Τέλος, στο Βέλγιο, στη Σουηδία, στη Νορβηγία και στη Γερμανία επιτρέπονται οχήματα μήκους έως 15 μέτρων. Επιπλέον, όσον αφορά το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, το γεγονός ότι όλα τα οχήματα πρέπει να είναι προσαρμοσμένα ώστε να οδηγούνται από τα δεξιά και ότι όλες οι πόρτες πρέπει να βρίσκονται στην αριστερή πλευρά του οχήματος, περιορίζει σοβαρά τη δυνατότητα εισαγωγής οχημάτων που προορίζονται για τις χώρες της περιφερειακής Ευρώπης. Το 1998 η βρετανική Υπηρεσία Ανταγωνισμού (Office of Fair Trading) συμπέρανε, για τους ίδιους λόγους, ότι το

Ηνωμένο Βασίλειο αποτελεί σχετική γεωγραφική αγορά, διακεκριμένη από την υπόλοιπη Ευρώπη⁽²⁶⁾.

(244) Τέλος, όσον αφορά κυρίως τη Σουηδία, τη Φινλανδία και τη Νορβηγία, ορισμένοι πελάτες ανέφεραν ότι τα οχήματα χρειάζονται ορισμένες προσαρμογές για να είναι κατάλληλα για τις κλιματικές και οδικές συνθήκες, καθώς και για να πληρούν συγκεκριμένες απαιτήσεις προστασίας σε περίπτωση σύγκρουσης, οι οποίες αφορούν το εμπρόσθιο μέρος του λεωφορείου. Για το λόγο αυτό, ορισμένοι πελάτες ανέφεραν ότι τα μοντέλα που χρησιμοποιούνται στην ηπειρωτική Ευρώπη δεν είναι εξίσου κατάλληλα για τις σκανδιναβικές χώρες. Στην απάντηση ο κοινοποιών αμφισβητεί το συμπέρασμα ότι οι οδικές και κλιματικές συνθήκες στη Φινλανδία αποτελούν ουσιώδη φραγμό εισόδου στην αγορά. Για να στηρίξει την άποψή της, η Volvo επικαλείται ένα εξειδικευμένο περιοδικό, που κατέταξε τα σήματα Mercedes και Setra DaimlerChrysler σε καλύτερη θέση από τη Volvo και τη Scania σε δοκιμή λεωφορείων διαφόρων κατασκευαστών υπό αρκτικές συνθήκες. Πρέπει να σημειωθεί ότι το εν λόγω άρθρο δημοσιεύθηκε σε γερμανικό περιοδικό το 1993. Η Volvo δεν υπέβαλε καμία απόδειξη σχετικά με την εγκυρότητα του συγκεκριμένου άρθρου, αλλά ούτε και υποστήριξε ότι είναι το μοναδικό άρθρο σχετικά με δοκιμή αυτού του είδους τα τελευταία χρόνια. Συνεπώς, η Επιτροπή δεν αποδίδει καμία αξία στην πληροφορία αυτή.

(245) Ο κοινοποιών αμφισβητεί στην απάντησή του την άποψη της Επιτροπής ότι οι τεχνικές απαιτήσεις ποικίλλουν σε σημαντικό βαθμό μεταξύ των κρατών μελών και υποστηρίζει ότι οι κατασκευαστές είναι σήμερα σε θέση να προσαρμόσουν την παραγωγή τους στις διαφορές αυτές. Αφήνοντας κατά μέρος το θέμα της τεχνικής ικανότητας των κατασκευαστών να προσαρμόσουν τις παραγωγικές διαδικασίες τους, το κόστος που απαιτείται για την προσαρμογή αυτή, το οποίο, σύμφωνα με εκτίμηση που γνωστοποιήθηκε στην Επιτροπή, μπορεί να υπερβεί τα 5 εκατομμύρια ευρώ, θα έπρεπε να σταθμιστεί σε σχέση με την ελκυστικότητα και το μέγεθος της εκάστοτε αγοράς.

Υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών

(246) Το γεγονός ότι οι αγορές τουριστικών λεωφορείων γίνονται σε εθνικό επίπεδο αντικατοπτρίζεται και στο ότι ακόμη και μεταξύ γειτονικών χωρών παρατηρούνται σημαντικές διαφορές τιμών (μη υπολογιζόμενων των φόρων). Για παράδειγμα, σύμφωνα με πληροφορίες που περιλαμβάνονται στην κοινοποίηση, η τιμή της Volvo για το ίδιο μοντέλο τουριστικού λεωφορείου (ένα ευρέως πωλούμενο μοντέλο) είναι [10-20 %] υψηλότερη στη Νορβηγία από ό,τι στη Δανία, [10-20 %] υψηλότερη στη Φινλανδία από ό,τι στη Σουηδία και [20-30 %] υψηλότερη στο Ηνωμένο Βασίλειο από ό,τι στις Κάτω Χώρες. Παρόμοιες διαφορές τιμών απαντούν και στις πληροφορίες σχετικά με τις τιμές που υπέβαλαν η Scania και άλλοι κατασκευαστές τουριστικών λεωφορείων στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς. Η Volvo αναγνώρισε ότι εν γένει η δυνατότητα ενός κατασκευαστή να εφαρμόζει διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ των πελατών στα διάφορα κράτη μέλη αποτελεί βασική ένδειξη ότι μια αγορά έχει εθνική εμβέλεια.

⁽²⁵⁾ Η Volvo αναφέρει στην απάντησή της τη συζήτηση που βρίσκεται υπό εξέλιξη σχετικά με την περαιτέρω εναρμόνιση όσον αφορά το μήκος και το πλάτος των λεωφορείων και των πούλμαν που χρησιμοποιούνται στις διεθνείς μεταφορές. Η Volvo εκτιμά ότι από το 2002 θα επιτευχθεί η επιδιωκόμενη μεγαλύτερη εναρμόνιση. Ωστόσο, η Volvo δεν υπέβαλε στοιχεία σχετικά με τις επιπτώσεις των νέων κανόνων στην αγορά, εφόσον υιοθετηθούν σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα που θεωρεί πιθανό η Volvo.

⁽²⁶⁾ Στο πλαίσιο εξέτασης της συγχώνευσης μεταξύ της Henleys Group PLC και της Dennis Group PLC.

(247) Οι διαφορές τιμών μεταξύ γειτονικών κρατών μελών, όπως αυτά που αναφέρονται ανωτέρω, δεν συνάδουν εν γένει με τον ισχυρισμό της Volvo ότι οι σκανδιναβικές χώρες (Σουηδία, Φινλανδία, Νορβηγία και Δανία), το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιρλανδία δεν πρέπει να θεωρηθούν ως χωριστές γεωγραφικές αγορές. Εάν οι αγορές υπερέβαιναν πράγματι τα εθνικά όρια, θα ήταν εύλογο να υποτεθεί ότι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων θα εκμεταλλεύονταν τις υπάρχουσες διαφορές τιμών και θα αγόραζαν τα οχήματά τους από μια γειτονική χώρα.

Συμπέρασμα για τις σχετικές γεωγραφικές αγορές τουριστικών λεωφορείων

(248) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί σκόπιμο να εκτιμήσει τις συνέπειες της κοινοποιηθείσας πράξης στον ανταγωνισμό, εξετάζοντας χωριστά την αγορά τουριστικών λεωφορείων στη Φινλανδία και στο Ηνωμένο Βασίλειο. Για τα υπόλοιπα κράτη μέλη, ο επακριβής καθορισμός των σχετικών γεωγραφικών αγορών μπορεί να παραμείνει ανοιχτός, καθότι η πράξη δεν θα οδηγούσε στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.

Αστικά και υπεραστικά λεωφορεία

(249) Η έρευνα έδειξε ότι στις σκανδιναβικές χώρες (Σουηδία, Φινλανδία, Νορβηγία και Δανία), στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία τα περισσότερα στοιχεία που αναπτύχθηκαν σχετικά με τα τουριστικά λεωφορεία ισχύουν και για τα αστικά και υπεραστικά λεωφορεία.

Τα μερίδια αγοράς διαφέρουν αισθητά μεταξύ των κρατών μελών

(250) Όπως και στην περίπτωση των τουριστικών λεωφορείων, ο ισχυρισμός της Volvo ότι η αγορά αστικών και υπεραστικών λεωφορείων εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ δεν επιβεβαιώνεται από τα στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις της στην περιοχή αυτή, όπως αναφέρονται στην κοινοποίηση. Η Volvo ανέφερε ότι το μερίδιο αγοράς της στον ΕΟΧ είναι [20-30 %] στον τομέα των αστικών λεωφορείων και [10-20 %] στον τομέα των αστικών λεωφορείων. Ωστόσο, το μερίδιο αγοράς της Volvo είναι πολύ υψηλότερο στις σκανδιναβικές χώρες (αστικά και υπεραστικά λεωφορεία), καθώς και στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Ταυτόχρονα, τα μερίδια αγοράς της σε ορισμένες χώρες είναι πολύ χαμηλότερα από το μέσο όρο της για τον ΕΟΧ. Όσον αφορά τα αστικά λεωφορεία, το μερίδιο αγοράς της Volvo κυμαίνεται από [0-10 %] στην Αυστρία, στο Βέλγιο, στη Γερμανία, στην Ιταλία και στο Λουξεμβούργο. Όσον αφορά τα υπεραστικά λεωφορεία, το μερίδιο αγοράς της εταιρείας κυμαίνεται από [0-10 %] στη Γερμανία, στην Ελλάδα, στο Λουξεμβούργο και στις Κάτω Χώρες. Διαπιστώνεται ότι, για παράδειγμα, το μερίδιο αγοράς της Volvo στην αγορά αστικών λεωφορείων της Δανίας είναι [50-60 %], ενώ είναι μικρότερο του [0-10 %] στη Γερμανία και [30-40 %] στη Σουηδία. Στην Ιρλανδία η Volvo κατέχει το [60-70 %] της αγοράς αστικών λεωφορείων, ενώ η Scania κατέχει το [30-40 %]. Τα αντίστοιχα ποσοστά για το Ηνωμένο Βασίλειο είναι [50-60 %] και [10-20 %]. Παρόμοιες ή και μεγαλύτερες εθνικές αποκλίσεις από το μέσο μερίδιο αγοράς στον ΕΟΧ παρατηρούνται για τη Scania και για όλους τους

άλλους κατασκευαστές. Η Volvo και στην περίπτωση αυτή δεν εξήγησε πώς συμβιβάζεται η ύπαρξη τέτοιων διακυμάνσεων των μεριδίων αγοράς με τον ισχυρισμό της ότι η αγορά τουριστικών λεωφορείων εκτείνεται σε ολόκληρο τον ΕΟΧ.

Οι αγορές γίνονται σε εθνικό επίπεδο και οι αγοραστικές συνήθειες διαφέρουν μεταξύ των κρατών μελών

(251) Η διάρθρωση της ζήτησης για τα αστικά και υπεραστικά λεωφορεία παρουσιάζει παρόμοιες διαφορές μεταξύ των κρατών μελών με αυτές που περιγράφονται για τα τουριστικά λεωφορεία, κατά το μέτρο που σε ορισμένες χώρες οι πελάτες προτιμούν να αγοράζουν πλήρη οχήματα, ενώ σε άλλες χώρες προτιμούν να αγοράζουν χωριστά το σκελετό και το αμάξωμα.

(252) Επιπλέον, οι αγοραστές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων, όπως και οι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων, σπανίως απευθύνονται σε διανομείς εγκατεστημένους έξω από τη χώρα τους. Ωστόσο, στο πλαίσιο αυτό πρέπει να επισημανθεί μια σημαντική διαφορά μεταξύ της αγοράς τουριστικών λεωφορείων, αφενός, και των αγορών αστικών και υπεραστικών λεωφορείων, αφετέρου. Ενώ τα τουριστικά λεωφορεία συχνά πωλούνται μέσω του διανομέα του κατασκευαστή σε κάθε χώρα, τα αστικά και υπεραστικά λεωφορεία πωλούνται, σε μεγάλο βαθμό, άμεσα από τον εθνικό εισαγωγέα του κατασκευαστή στον τελικό πελάτη.

(253) Τούτο σημαίνει ότι, θεωρητικά, θα ήταν σχετικά λιγότερο σημαντικό για έναν «αλλοδαπό» προμηθευτή αστικών και υπεραστικών λεωφορείων να διαθέτει ένα άρτια ανεπτυγμένο εθνικό δίκτυο διανομών. Συνεπώς, θα ήταν εύλογο να αναμένεται μεγαλύτερη διείσδυση των «αλλοδαπών» προμηθευτών αστικών και υπεραστικών λεωφορείων. Ωστόσο, όπως προκύπτει από τον πίνακα της αιτιολογικής σκέψης 237, οι «αλλοδαποί» κατασκευαστές είχαν λιγότερη επιτυχία στην προσπάθειά τους να διεισδύσουν στις σκανδιναβικές χώρες, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία με τα αστικά και υπεραστικά τους λεωφορεία (το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Volvo και της Scania στις χώρες αυτές είναι [60-70 %] έως [90-100 %]). Συνεπώς, συνάγεται ότι δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι η θεωρητική αυτή δυνατότητα των «αλλοδαπών» κατασκευαστών να πωλούν τα αστικά και υπεραστικά τους λεωφορεία απευθείας στους τελικούς πελάτες είχε κάποια σημαντική συνέπεια στους όρους του ανταγωνισμού στις χώρες αυτές.

(254) Η έρευνα αγοράς που διεξήγαγε η Επιτροπή φωτίζει τις αιτίες αυτού του φαινομένου. Πρώτον, οι δημόσιες αρχές διαδραματίζουν συγκριτικά σπουδαιότερο ρόλο στις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων, ως αγοραστές ή/και ως φορείς υπεύθυνοι για την προκήρυξη διαγωνισμών. Η έρευνα αγοράς έδειξε επίσης ότι οι πωλήσεις αυτές εξακολουθούν να υπόκεινται σε λεπτομερείς τεχνικές προδιαγραφές που συχνά υπερβαίνουν απαιτήσεις της εθνικής νομοθεσίας. Εκτός των άυλων αιτίων, όπως η πίστη στο εθνικό σήμα και τα γλωσσικά προβλήματα, λόγοι καθαρά

οικονομικής φύσεως μπορούν επίσης να διαδραματίσουν κάποιο ρόλο. Μεταξύ των λόγων αυτών συμπεριλαμβάνεται το γεγονός ότι το κόστος συναλλαγής μπορεί να είναι υψηλότερο όταν πρέπει να γίνουν επαφές με προμηθευτές άλλων χωρών. Ορισμένοι πελάτες επεσήμαναν ότι τα εν λόγω οχήματα πωλούνται εν γένει με ορισμένες εγγυήσεις ή/και συμβάσεις εξυπηρέτησης. Οι πελάτες έχουν εκφράσει την ανησυχία ότι δεν θα είχαν ενδεχομένως το ίδιο επίπεδο εξυπηρέτησης μετά την πώληση στη χώρα εγκατάστασής τους, ακόμη και αν είχαν αγοράσει το όχημα από τον ίδιο κατασκευαστή, αλλά σε άλλη χώρα. Επιπλέον, κατά το μέτρο που ο αγοραστής διαθέτει δικό του συνεργείο συντήρησης και επισκευών (για τη συντήρηση και τις επισκευές ρουτίνας), το κόστος που απαιτείται για τη διατήρηση αποθεμάτων ανταλλακτικών και εργαλείων ειδικών για το συγκεκριμένο σήμα, αποτελεί αντικίνητρο για την προμήθεια οχημάτων διαφορετικού σήματος. Τέλος, για τους ίδιους λόγους που αναφέρονται σχετικά με τα τουριστικά λεωφορεία, η αγορά αστικών και υπεραστικών λεωφορείων από άλλη χώρα μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο και το κόστος που απορρέει σχετικά με την αλλαγή της καταχώρισης του οχήματος και την αξία μεταπώλησής του.

Οι τεχνικές απαιτήσεις ποικίλλουν μεταξύ των κρατών μελών

- (255) Οι διαφορές ως προς το επιτρεπόμενο μήκος των οχημάτων που αναφέρθηκαν σχετικά με τα τουριστικά λεωφορεία ισχύουν και για τα αστικά και υπεραστικά λεωφορεία. Το ίδιο ισχύει και για τις προδιαγραφές σχετικά με την οδήγηση από τα δεξιά στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία⁽²⁷⁾. Επιπλέον, υπενθυμίζεται ότι δεν υπάρχει αγορά υπεραστικών λεωφορείων στις δύο αυτές χώρες. Στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς, τρίτοι ανέφεραν ότι, στις σκανδιναβικές χώρες, για τα αστικά λεωφορεία απαιτείται εν γένει χαμηλό ανάβαθρο, αντί του χαμηλού δαπέδου, και ότι μόνο στις χώρες αυτές υπάρχει ζήτηση για λεωφορεία κινούμενα με αιδανόλη. Συνεπώς, οι κατασκευαστές που δεν έχουν επικεντρώσει κατά παράδοση τις πωλήσεις τους στις σκανδιναβικές χώρες, αντιμετωπίζουν πρόσθετα έξοδα, όπως ακριβώς και στην περίπτωση των τουριστικών λεωφορείων.
- (256) Όπως προαναφέρεται, τα εν λόγω οχήματα κατά κανόνα αγοράζονται από δημόσιες ή ιδιωτικές επιχειρήσεις που εκτελούν δημόσιες συγκοινωνίες. Επισημάνθηκε στην Επιτροπή ότι οι δημόσιες αρχές που είναι υπεύθυνες για τις δημόσιες συγκοινωνίες εξακολουθούν να επηρεάζουν τους όρους της ζήτησης, ακόμη και όταν οι υπηρεσίες αυτές έχουν ιδιωτικοποιηθεί, επιβάλλοντας λεπτομερείς απαιτήσεις σχετικά με τις προδιαγραφές των οχημάτων στην προκήρυξη των διαγωνισμών προσφορών. Ένα παράδειγμα είναι η προκήρυξη διαγωνισμού για λεωφορεία κινούμενα με αιδανόλη. Συνεπώς, παρόμοιες πρόσθετες απαιτήσεις μη κανο-

νιστικού χαρακτήρα έχουν μεγάλη σημασία για οποιονδήποτε φορέα εκμετάλλευσης λεωφορείων που θέλει να συμμετάσχει σε έναν διαγωνισμό.

Υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών

- (257) Όπως και στην περίπτωση των τουριστικών λεωφορείων, το γεγονός ότι οι αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο αντικατοπτρίζεται σε σημαντικές διαφορές των τιμών (μη συνυπολογιζομένων των φόρων), ακόμη και μεταξύ γειτονικών χωρών. Για παράδειγμα, σύμφωνα με πληροφορίες που υπέβαλε η Νορβηγία, οι τιμές για παρόμοια μοντέλα αστικών και υπεραστικών λεωφορείων είναι αντίστοιχα [10-20 %] και [10-20 %] υψηλότερες στη Σουηδία από ό,τι στη Νορβηγία. Ταυτόχρονα, οι τιμές στη Φινλανδία είναι αντίστοιχα [0-10 %] και [20-30 %] υψηλότερες από ό,τι στη Δανία. Η τιμή ενός αστικού λεωφορείου της Νορβηγίας στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι [20-30 %] υψηλότερη από ό,τι στη Νορβηγία. Παρόμοιες διαφορές τιμών παρατηρούνται και στα πληροφοριακά στοιχεία που υπέβαλε η Scania και άλλοι κατασκευαστές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων. Τέλος, εσωτερικά έγγραφα της Νορβηγίας που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή δείχνουν επίσης διαφορές τιμών μεταξύ άλλων γειτονικών κρατών μελών. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, η τιμή αγοράς ενός διαξονικού αστικού λεωφορείου χαμηλού δαπέδου ήταν υψηλότερη κατά [20-30 %] στις Κάτω Χώρες σε σχέση με το Βέλγιο και η τιμή ενός αθρρωτού αστικού λεωφορείου χαμηλού δαπέδου ήταν υψηλότερη κατά [10-20 %] στην Ιταλία σε σχέση με την Αυστρία το 1999.
- (258) Οι διαφορές τιμών μεταξύ γειτονικών χωρών, όπως αυτές που αναφέρονται ανωτέρω, δεν συμβιβάζονται εν γένει με τον ισχυρισμό της Νορβηγίας ότι οι σκανδιναβικές χώρες (Σουηδία, Φινλανδία, Νορβηγία και Δανία), το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιρλανδία δεν πρέπει να θεωρηθούν ως χωριστές γεωγραφικές αγορές. Εάν οι αγορές πράγματι υπερέβαιναν τα εθνικά όρια, θα ήταν εύλογο να υποτεθεί ότι οι αγοραστές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων θα εκμεταλλεύονταν τις υπάρχουσες διαφορές τιμών και θα αγόραζαν οχήματα από μια γειτονική χώρα.

Συμπέρασμα για τη γεωγραφική αγορά αστικών και υπεραστικών λεωφορείων

- (259) Για τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή θεωρεί σκόπιμο να εκτιμήσει τις συνέπειες της κοινοποιηθείσας πράξης στον ανταγωνισμό εξετάζοντας χωριστά τις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων των σκανδιναβικών χωρών (Σουηδία, Φινλανδία, Νορβηγία και Δανία) και της Ιρλανδίας.

Γ. ΕΚΤΙΜΗΣΗ

- (260) Προτού εκτιμηθούν οι επιμέρους αγορές αστικών, υπεραστικών και τουριστικών λεωφορείων στα προαναφερόμενα κράτη μέλη, πρέπει να εξεταστούν δύο συγκεκριμένα ζητήματα που έθεσε η Νορβηγία στην απάντησή της και στην ακρόαση, συγκεκριμένα δε τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς της Επιτροπής και το θέμα της συρρίκνωσης των μεριδίων αγοράς της.

(27) Το 1998 η βρετανική Υπηρεσία Ανταγωνισμού συμπέρανε, στο πλαίσιο της εξέτασης της συγχώνευσης μεταξύ της Henleys Group PLC και της Dennis Group PLC, ότι η αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου αποτελούσε σχετική γεωγραφική αγορά, διακεκριμένη από την υπόλοιπη Ευρώπη, συμπεριλαμβανομένης της Ιρλανδίας.

Αντίδραση των πελατών

- (261) Όσον αφορά τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής στις αγορές λεωφορείων και πούλμαν, η Volvo υποστήριξε στην απάντησή της και στην προφορική ακρόαση ότι οι πελάτες δεν έχουν εκδηλώσει αδικαιολόγητη ανησυχία σχετικά με τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση. Η Επιτροπή εξέτασε προσεκτικά αυτή την παρατήρηση και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι δεν επιβεβαιώνεται από τα διαθέσιμα στοιχεία. Όπως προαναφέρεται σχετικά με την αγορά βαρέων φορτηγών, το επιχείρημα της Volvo ότι οι πελάτες δεν ανησυχούν πρέπει να εξεταστεί έχοντας υπόψη ότι, παρά την ενοποίηση μέσω συγχωνεύσεων που επιτεύχθηκε σε κάποιο βαθμό την περασμένη δεκαετία, όπως εξάλλου ανέφερε και ο κοινοποιών στην κοινοποίηση και στην απάντησή του, ο τομέας των λεωφορείων επίσης χαρακτηρίζεται από κατακερματισμένη πελατεία, ιδίως σε ό,τι αφορά τα τουριστικά λεωφορεία.
- (262) Επιπλέον, για τους ίδιους λόγους που αναφέρονται σχετικά με τα βαρέα φορτηγά, το ζήτημα δεν είναι, όπως αφήνει να εννοηθεί η Volvo, πόσες «καταγγελίες» έχουν υποβληθεί. Αντίθετα, απαιτείται ποιοτική ανάλυση όλων των διαθέσιμων πληροφοριών, συμπεριλαμβανομένων των παρατηρήσεων που υπέβαλαν τρίτοι. Όταν μια σχεδιαζόμενη συγκέντρωση οδηγεί στη δημιουργία μιας επιχείρησης με εξαιρετικά υψηλά μερίδια αγοράς, όπως στην προκειμένη περίπτωση, πρέπει να θεωρηθεί σημαντικό το γεγονός ότι ακόμη και ορισμένοι από τους μεγαλύτερους πελάτες δηλώνουν, μεταξύ άλλων, ότι τα μέρη θα δεσπόζουν στην αγορά. Συνεπώς, η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί το επιχείρημα της Volvo ότι δεν υπάρχει ανησυχία.
- (263) Όσον αφορά την έρευνα της GfK που διενεργήθηκε εκ μέρους της Volvo για την απάντησή της, πρέπει να σημειωθεί ότι η έρευνα διεξήχθη τηλεφωνικά επί δείγματος πελατών της Volvo και της Scania στους τομείς των λεωφορείων και των πούλμαν στις τέσσερις σκανδιναβικές χώρες, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία. Ο κατάλογος των πελατών χορηγήθηκε από τη Volvo. Ακόμη και αν η έρευνα μπορούσε να παράσχει ορισμένες ενδείξεις σχετικά τα χαρακτηριστικά και τις αντιδράσεις των πελατών, δεν προσδιορίζει τους πελάτες στις αγορές πούλμαν, αστικών και υπεραστικών λεωφορείων. Συνεπώς, δεν είναι δυνατό να εξαχθούν τα απαραίτητα ενδεδειχμένα συμπεράσματα σχετικά με τη συμπεριφορά καθεμιάς από τις ανωτέρω κατηγορίες πελατών.

Φαινόμενο συρρίκνωσης

- (264) Η Volvo επικαλέστηκε το λεγόμενο φαινόμενο συρρίκνωσης, το οποίο συνδέεται με την πολιτική των πελατών να διαφοροποιούν τις πηγές προμήθειάς τους. Ωστόσο, όσον αφορά τις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων, η Volvo δεν μπόρεσε να αποδείξει ότι θα υποστεί μείωση του μεριδίου αγοράς της σε ικανό βαθμό ώστε να διαφοροποιηθούν οι συνθήκες ανταγωνισμού στις αγορές αυτές. Η Volvo δεν υπέβαλε στοιχεία για να στηρίξει τον ισχυρισμό της περί σημαντικής συρρίκνωσης των μεριδίων που κατέχει στις αγορές αυτές. Αντίθετα, επικαλέστηκε την απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση Mercedes-Benz/Kässbohrer, η οποία αφορούσε κυρίως τις γερμανικές αγορές αστικών, υπεραστικών και τουριστικών λεωφορείων.
- (265) Στην ανωτέρω υπόθεση, η Επιτροπή θεώρησε ότι οι αγορές έχουν εθνική εμβέλεια. Κατά την εκτίμηση της υπόθεσης έλαβε υπόψη διαρθρωτικά στοιχεία που θα μπορούσαν να αλλάξουν τις συνθήκες ανταγωνισμού και θα δικαιολογούσαν μια πιο δυναμική ερμηνεία της σημασίας του μεριδίου αγοράς των μερών της συγκέντρωσης. Η Επιτροπή έκρινε ότι οι εν λόγω διαρθρωτικοί παράγοντες θα μπορούσαν, για παράδειγμα, να περιλαμβάνουν την ικανότητα των πραγματικών ανταγωνιστών να περιορίσουν τις ενέργειες της νέας επιχείρησης, την προοπτική σημαντικής αύξησης του δυναμικού ανταγωνισμού από ισχυρούς ανταγωνιστές, την πιθανότητα ταχείας εισόδου στην αγορά ή την αγοραστική δύναμη σημαντικών πελατών. Ειδικότερα, η Επιτροπή εξέτασε το θέμα του αναμενόμενου σημαντικού πραγματικού και δυναμικού ανταγωνισμού και τις συνέπειες των διαδικασιών ανάθεσης δημόσιων συμβάσεων. Η Επιτροπή σημείωσε στην υπόθεση αυτή ότι ο μικρός αριθμός των εισαγωγών στη γερμανική αγορά στο παρελθόν οφειλόταν όχι μόνο σε άυλους φραγμούς εισόδου στην αγορά, όπως οι σχέσεις πελατών-προμηθευτών και η πίστη στο σήμα, αλλά και στο γεγονός ότι τα προϊόντα των αλλοδαπών προμηθευτών δεν ήταν καλά προσαρμοσμένα στη γερμανική αγορά. Η Επιτροπή συμπεράνει ότι ο δυναμικός ανταγωνισμός σε συνδυασμό με τον ήδη υφιστάμενο ανταγωνισμό αρκούσαν για να περιορίσουν τα περιθώρια ελιγμών της νέας επιχείρησης στη γερμανική αγορά, διότι οι απτοί φραγμοί εισόδου θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν και οι άυλοι φραγμοί αναμενόταν ότι θα αμβλύνονταν.
- (266) Ωστόσο, η Επιτροπή επισημαίνει ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές συνθηκών μεταξύ των δύο αυτών υποθέσεων, με αποτέλεσμα να μην υφίστανται ευθείες αναλογίες. Πρώτον, όσον αφορά το μέγεθος της αγοράς, η Γερμανία είναι η μεγαλύτερη με απόσταση αγορά λεωφορείων της Ευρώπης και οι κατασκευαστές λεωφορείων έχουν στρατηγικό συμφέρον να εισέλθουν στην αγορά αυτή. Δεύτερον, μετά τη συγκέντρωση απέμειναν στην αγορά δύο ακόμη σημαντικοί εγχώριοι κατασκευαστές λεωφορείων και πούλμαν, συγκεκριμένα η MAN και η Neoplan, καθώς και αλλοδαποί κατασκευαστές, όπως η Bova. Τούτο δεν ισχύει εν προκειμένω.
- (267) Ωστόσο, ακόμη και αν γινόταν δεκτό το ενδεχόμενο συρρίκνωσης του μεριδίου αγοράς σε κάποιο βαθμό μετά τη σχεδιαζόμενη συγχώνευση της Volvo και της Scania, τα στοιχεία σχετικά με τη συγχώνευση Mercedes/Kässbohrer δείχνουν ότι η απώλεια μεριδίου αγοράς εντός μιας τετραετίας ήταν στην πραγματικότητα μόλις 3 % έως 5 %, σύμφωνα με έγγραφο που υποβλήθηκε από την ίδια τη Volvo, και ότι η απώλεια μεριδίου αγοράς σημειώθηκε αργότερα από ό,τι προβλεπόταν τη στιγμή της συγχώνευσης.
- (268) Στην απάντησή της η Volvo ισχυρίζεται ότι, η εμπειρία της στη σουηδική αγορά πούλμαν, όπου το μερίδιο αγοράς της μειώθηκε κατακόρυφα το 1998, πρέπει να θεωρηθεί ως απόδειξη ότι όλες οι αγορές λεωφορείων είναι αμφοιβητήσιμες και, συνεπώς, τα υψηλά συνδυασμένα μερίδια αγοράς της Volvo και της Scania δεν θα έπρεπε να αποτελούν λόγο ανησυχίας. Ωστόσο, η Volvo δεν μπόρεσε να εξηγήσει την

ακριβή αιτία της πτώσης του μεριδίου της στη σουηδική αγορά πούλμαν. Επιπλέον, δεν διευκρίνισε για ποιο λόγο θα μπορούσε να επαναληφθεί το ίδιο φαινόμενο σε άλλες σχετικές αγορές πούλμαν. Συνεπώς, μολονότι αναγνωρίζεται ότι οι εν λόγω αγορές δεν εντελώς απρόσιτες στον ανταγωνισμό, και άρα θα μπορούσαν να υποστούν αλλαγές, η Επιτροπή θεωρεί ότι τα διαθέσιμα στοιχεία δεν της επιτρέπουν να αγνοήσει τα εξαιρετικά υψηλά και σταθερά μερίδια αγοράς σε άλλες σχετικές αγορές. Ειδικότερα, η Επιτροπή θεωρεί ότι η απώλεια μεριδίου αγοράς στη σουηδική αγορά πούλμαν μπορεί να οφείλεται σε συγκεκριμένους παράγοντες, όπως η αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος ορισμένων σουηδικών επιχειρήσεων. Πράγματι, ορισμένες από τις κυριότερες σουηδικές επιχειρήσεις της αγοράς τουριστικών λεωφορείων εξαγοράστηκαν πρόσφατα από εταιρείες όπως η Vivendi, οι οποίες, λόγω της διεθνούς

τους παρουσίας, είναι πιθανότερο να αγοράζουν αλλοδαπά σήματα.

Τουριστικά λεωφορεία

(269) Τόσο η Volvo όσο και η Scania έχουν σημαντική παρουσία στα περισσότερα κράτη μέλη. Ωστόσο, στην Αυστρία, στο Βέλγιο, στη Γαλλία, στη Γερμανία και στο Λουξεμβούργο τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς τους ήταν μικρότερα του 15 % το 1998. Συνεπώς, δεν είναι απαραίτητο να εξεταστούν οι αγορές αυτές για τους σκοπούς της εκτίμησης της κοινοποιηθείσας πράξης. Τα μερίδια αγοράς της Volvo και της Scania στα υπόλοιπα κράτη μέλη (και στη Νορβηγία) παρατίθενται στον κατωτέρω πίνακα.

| | Volvo | Scania | Βασικός ανταγωνιστής |
|------------------|-------------|-------------|----------------------|
| Δανία | [10 %-20 %] | [10 %-20 %] | > 25 % |
| Φινλανδία | [60 %-70 %] | [20 %-30 %] | < 10 % |
| Ελλάδα | [20 %-30 %] | [60 %-70 %] | [...] |
| Ιρλανδία | [30 %-30 %] | [30 %-40 %] | [...] |
| Ιταλία | [10 %-20 %] | [0 %-10 %] | > 40 % |
| Κάτω Χώρες | [10 %-20 %] | [10 %-20 %] | < 30 % |
| Νορβηγία | [20 %-30 %] | [10 %-20 %] | > 30 % |
| Πορτογαλία | [10 %-20 %] | [10 %-20 %] | > 25 % |
| Ισπανία | [0 %-10 %] | [30 %-40 %] | > 25 % |
| Σουηδία | [0 %-10 %] | [20 %-30 %] | > 30 % |
| Ηνωμένο Βασίλειο | [40 %-50 %] | [10 %-20 %] | > 10 % |
| Σύνολο ΕΟΧ | [10 %-20 %] | [10 %-20 %] | > 30 % |

(270) Όπως προκύπτει από τον πίνακα της αιτιολογικής σκέψης 269, η επιχείρηση που θα προέλθει από τη συγκέντρωση θα υπόκειται στον ανταγωνισμό τουλάχιστον ενός ακόμη προμηθευτή με παρόμοιο ή μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στην Ιταλία, στις Κάτω Χώρες, στην Ισπανία και στη Σουηδία. Συνεπώς, στις αγορές αυτές η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν εμπεριέχει τον κίνδυνο δημιουργίας ή ενίσχυσης δεσπόζουσας θέσης. Στη Δανία, στη Νορβηγία και στην Πορτογαλία το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών κυμαίνεται από [30-40 %]. Ωστόσο, η νέα επιχείρηση

θα αντιμετώπιζε τον ανταγωνισμό ενός τουλάχιστον προμηθευτή με μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 25 %. Επιπλέον, τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των μερών στις τρεις αυτές χώρες υπέστησαν σημαντικές διακυμάνσεις τα τρία τελευταία χρόνια. Υπό τις συνθήκες αυτές, οι πληροφορίες που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή δεν επιτρέπουν να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στη Δανία, στη Νορβηγία ή στην Πορτογαλία.

(271) Σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλε η Volvo, τα μέρη θα αποκτούσαν πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς στην Ελλάδα και στην Ιρλανδία. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι η αγορά τουριστικών λεωφορείων στις δύο αυτές χώρες έχει πολύ μικρό μέγεθος (16 και 15 συνολικά καταχωρίσεις το 1998 αντίστοιχα). Τούτο σημαίνει ότι στις χώρες αυτές προσλαμβάνει ιδιαίτερη σημασία το πρόβλημα που δημιουργεί για τον υπολογισμό του μεριδίου αγοράς το γεγονός ότι δεν διαχωρίζονται τα αστικά, τα υπεραστικά και τα τουριστικά λεωφορεία, το οποίο παρατηρείται γενικότερα στα περισσότερα κράτη μέλη⁽²⁸⁾. Στο πλαίσιο της έρευνας της Επιτροπής, συγκεντρώθηκαν στοιχεία από τρίτους που κατέστησαν απαραίτητη την αναθεώρηση των στοιχείων που υπέβαλε η Volvo σχετικά με τα μερίδια αγοράς για την Ελλάδα και την Ιρλανδία. Λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από τρίτους, συνάγεται ότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Volvo και της Scania είναι πολύ μικρότερο από αυτό που αναφέρεται στον πίνακα της αιτιολογικής σκέψης 269 και, στην πραγματικότητα, σε αμφοτέρωτα τα κράτη μέλη οι συνδυασμένες πωλήσεις της Volvo και της Scania το 1998 ήταν χαμηλότερες από τις πωλήσεις ενός τουλάχιστον άλλου κατασκευαστή. Συνεπώς, οι πληροφορίες που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή δεν συνηγορούν στο συμπέρασμα ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην Ελλάδα ή στην Ιρλανδία.

(272) Υπάρχουν, ωστόσο, δύο χώρες όπου η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα προκαλούσε σοβαρές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό. Πρόκειται για τη Φινλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Οι δύο αυτές αγορές θα εξεταστούν ενδελεχώς.

Θα δημιουργηθεί δεσπόζουσα θέση στη φινλανδική αγορά τουριστικών λεωφορείων

Μέγεθος της αγοράς και μερίδια αγοράς

(273) Η φινλανδική αγορά τουριστικών λεωφορείων έχει σχετικά μικρές διαστάσεις, καθότι οι ετήσιες πωλήσεις κυμαίνονται μεταξύ των 80 και των 100 μονάδων. Όπως αναφέρεται στον ανωτέρω πίνακα, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [80-90 %] το 1998. Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς τους έχει διατηρηθεί πολύ σταθερό στο ίδιο υψηλό επίπεδο ([80-90 %] το 1996, [80-90 %] το 1997). Ακόμη και σε δεκαετή βάση (1989-1998) το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς είναι [80-90 %]. Η κατανομή του μεριδίου αγοράς μεταξύ της Volvo και της Scania παρέμεινε επίσης σχετικά σταθερή κατά την περίοδο αυτή: η Volvo κατείχε εν γένει το [50-60 %] της αγοράς και η Scania το [30-40 %]. Ωστόσο, η τάση αυτή ανατράπηκε 1998. Το έτος αυτό, το μερίδιο αγοράς της Volvo αυξήθηκε σε [60-70 %], ενώ το μερίδιο αγοράς της Scania μειώθηκε σε [20-30 %]. Η εξέλιξη των μεριδίων αγοράς των μερών δείχνει ότι η ανοδική πορεία της Scania οδήγησε σε πτωτική πορεία της Volvo και το αντίστροφο. Συνεπώς, τα στοιχεία αυτά επιβεβαιώνουν τους ισχυρισμούς τρίτων ότι η Scania ανταγωνιζόταν με τη Volvo για τους ίδιους πελάτες.

(274) Κανένας άλλος προμηθευτής δεν πραγματοποίησε σημαντικές πωλήσεις τουριστικών λεωφορείων στη Φινλανδία κατά τα τελευταία δέκα χρόνια. Ωστόσο, η Volvo υποστήριξε στην κοινοποίηση ότι η DaimlerChrysler αποτελεί σημαντικό ανταγωνιστή. Ωστόσο, ο ισχυρισμός της Volvo δεν μπορεί να γίνει δεκτός, καθότι οι πωλήσεις της DaimlerChrysler παρέμειναν σταθερά σε επίπεδο κάτω του 5 % της αγοράς. Το ίδιο ισχύει για όλους τους άλλους κατασκευαστές.

Χαρακτηριστικά της ζήτησης

(275) Ένα χαρακτηριστικό της φινλανδικής αγοράς (τουριστικών και λοιπών λεωφορείων) είναι ότι ανέκαθεν οι πελάτες αγοράζουν συχνά χωριστά το σκελετό και το αμάξωμα τον οχήματος. Τρίτοι ανέφεραν σχετικά ότι η αγορά του σκελετού και του αμαξώματος χωριστά παρουσιάζει δύο βασικά πλεονεκτήματα. Πρώτον, οι κατασκευαστές αμαξωμάτων κατά παράδοση ασκούν δραστηριότητες σε εθνική βάση και, ως εκ τούτου, είναι σε θέση να παράγουν αμαξώματα που πληρούν τις τοπικές ανάγκες, οι οποίες συνήθως αφορούν περισσότερο το αμάξωμα, παρά το σκελετό. Δεύτερον, αυτός ο τρόπος αγοράς κατά παράδοση χρησιμοποιείται ως μέσο μείωσης της ισχύος του κατασκευαστή του σκελετού στις διαπραγματεύσεις. Τρίτοι ανέφεραν σχετικά ότι η θέση της Volvo στην αγορά ενισχύθηκε το 1998 μέσω της εξαγοράς του μεγαλύτερου φινλανδού κατασκευαστή αμαξωμάτων, της εταιρείας Carrus. Επίσης, η Φινλανδική Ένωση Λεωφορείων και Πούλμαν, συμμετέχοντας ως τρίτος στην ακρόαση, δήλωσε ότι η Volvo κατέχει μερίδιο 75 % στην παραγωγή αμαξωμάτων από άποψη όγκου μέσω των εργοστασίων της Carrus που κατέχει η Volvo στη Φινλανδία. Τούτο συμφωνεί με την παρατήρηση ότι το μερίδιο αγοράς της Volvo αυξήθηκε σημαντικά μεταξύ 1997 και 1998. Η ικανότητα σημαντικής αύξησης της ισχύος της στην αγορά, όπως αποδείχθηκε μετά την εξαγορά της Carrus, περιορίζει επίσης πολύ την αξιοπιστία του επιχειρήματος της Volvo ότι, ακόμη και μετά από μια σημαντική διαρθρωτική αλλαγή της αγοράς, οι φινλανδοί πελάτες που αγοράζουν τουριστικά λεωφορεία θα «στηρίζαν» έναν δεύτερο κατασκευαστή για να διατηρήσουν τη δυνατότητα προμήθειας από δύο κατασκευαστές. Στην πραγματικότητα, η αύξηση του μεριδίου αγοράς της Volvo υποδηλώνει ότι οι εν λόγω πελάτες θα ευνοήσουν τον κατασκευαστή με την ισχυρότερη στρατηγική θέση στην αγορά.

(276) Από την πλευρά των πελατών, πρέπει να σημειωθεί ότι το 83 % όλων των φινλανδικών εταιρειών εκμετάλλευσης λεωφορείων διαθέτει 20 ή λιγότερα οχήματα (το 37 % διαθέτει στόλο με 1 έως 5 λεωφορεία, το 28 % διαθέτει στόλο με 6 έως 10 λεωφορεία και το 18 % διαθέτει στόλο με 11 έως 20 λεωφορεία). Ο αριθμός των μικρών πελατών είναι ιδιαίτερα υψηλός μεταξύ των αγοραστών τουριστικών λεωφορείων. Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε ότι, για τις μικρές αυτές εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων, η συγκέντρωση των αγορών σε ένα μόνο προμηθευτή παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα, καθότι τούτο μειώνει το κόστος και την περιπλοκότητα που απορρέει από τη διατήρηση επαφών με πολλούς προμηθευτές, τη διαχείριση ανταλλακτικών και τη διατήρηση αποθεμάτων, την εκπαίδευση οδηγών και μηχανικών κ.λπ. Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε επίσης ότι οι εν λόγω πελάτες μπορούν σε περιορισμένη μόνο κλίμακα να αγοράζουν τουριστικά λεωφορεία από προμηθευτές εγκατεστημένους εκτός της Φινλανδίας. Την ίδια άποψη εξέφρασε και η Φινλανδική Ένωση Λεωφορείων και Πούλμαν στο πλαίσιο της ακρόασης. Όπως προαναφέρεται, το στοιχείο αυτό επέτρεψε στη Volvo και στη Scania να διατηρούν πολύ υψηλότερες τιμές στη Φινλανδία από ό,τι στη γειτονική Σουηδία, για παράδειγμα.

⁽²⁸⁾ Σύμφωνα με την κοινοποίηση, το Ηνωμένο Βασίλειο είναι το μοναδικό κράτος μέλος όπου στο πλαίσιο της καταχώρισης διακρίνονται δύο κατηγορίες: τα αστικά λεωφορεία και τα τουριστικά λεωφορεία.

Φραγμοί εισόδου στην αγορά και δυνητικός ανταγωνισμός

- (277) Καθότι υπάρχουν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά μεταξύ των δικτύων εξυπηρέτησης που χρησιμοποιούνται για τα τουριστικά λεωφορεία και άλλους τύπους λεωφορείων, αλλά και για τα βαρέα φορτηγά, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η Volvo και η Scania κατέχουν εξίσου υψηλά μερίδια αγοράς στον τομέα των αστικών και υπεραστικών λεωφορεία (βλέπε αιτιολογική σκέψη 291) και στον τομέα των βαρέων φορτηγών στη Φινλανδία. Το γεγονός ότι οι περισσότεροι πελάτες στον τομέα των τουριστικών λεωφορείων είναι μικρές ιδιωτικές εταιρείες συνεπάγεται ότι οι πελάτες αυτοί βασίζονται ενδεχομένως στον προμηθευτή τους για τις πιο περίπλοκες εργασίες επισκευής και συντήρησης των οχημάτων τους. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο οι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων στη Φινλανδία δεν προτιμούν να προμηθευθούν τα τουριστικά τους λεωφορεία από την DaimlerChrysler ή οποιονδήποτε άλλο προμηθευτή που δεν διαθέτει δίκτυο εξυπηρέτησης ανάλογο με αυτό των μερών. Ορισμένοι πελάτες ανέφεραν επίσης ότι οι τιμές που χρεώνουν οι υπόλοιποι κατασκευαστές για την εξυπηρέτηση και τα ανταλλακτικά μπορούν να είναι πολύ υψηλότερες από τις τιμές της Volvo και της Scania, καθώς και ότι οι υπόλοιποι κατασκευαστές έχουν λιγότερο καλά ανεπτυγμένα συστήματα υλικοτεχνικής διαχείρισης, λόγω των οποίων απαιτείται μεγαλύτερο χρόνος για την παράδοση των ανταλλακτικών. Οι απόψεις αυτές αντικατοπτρίζουν τη σημασία ενός άρτια ανεπτυγμένου δικτύου εξυπηρέτησης και στον τομέα των τουριστικών λεωφορείων.
- (278) Η Volvo και η Scania διαθέτουν σήμερα 31 και 34 σημεία εξυπηρέτησης αντίστοιχα στη Φινλανδία, τα οποία, σύμφωνα με τη Volvo, είναι άπαντα κατάλληλα για την εξυπηρέτηση τόσο των βαρέων φορτηγών, όσο και όλων των τύπων των λεωφορείων. Στην απάντησή του ο κοινοποιών υπέβαλε περαιτέρω πληροφορίες σχετικά με τον αριθμό των σημείων εξυπηρέτησης που διαθέτουν οι ανταγωνιστές. Σύμφωνα με τις πληροφορίες αυτές, οι ανταγωνιστές θα διέθεταν πολύ λιγότερα σημεία εξυπηρέτησης από ό,τι η επιχείρηση που θα προέκυπτε από τη συγκέντρωση. Η Renault διαθέτει 45 σημεία εξυπηρέτησης, η DaimlerChrysler 34 και η MAN 25. Συνεπώς, συνάγεται ότι οι ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης θα διέθεταν λιγότερο πυκνά δίκτυα εξυπηρέτησης στη Φινλανδία. Στην απάντηση της η Volvo αμφισβητεί τη σημασία που έχει ένα πυκνό δίκτυο εξυπηρέτησης για τους πελάτες που αγοράζουν αστικά, υπεραστικά και τουριστικά λεωφορεία, επικαλούμενη το γεγονός ότι ένα μεγάλο μέρος των εργασιών ενός σημείου εξυπηρέτησης εκτελείται εσωτερικά από την ίδια την εταιρεία εκμετάλλευσης λεωφορείων ή πούλμαν. Ως παράδειγμα αναφέρεται η εταιρεία εκμετάλλευσης λεωφορείων του Δήμου του Γκέτεμποργκ. Η Volvo υποστηρίζει επίσης ότι οι πελάτες μπορούν να χρησιμοποιούν τα σημεία εξυπηρέτησης των ανταγωνιστών, καθώς και ανεξάρτητα σημεία εξυπηρέτησης για τη συντήρηση και επισκευή των λεωφορείων τους. Μολονότι είναι γεγονός ότι ορισμένοι πελάτες μπορούν πράγματι να συντηρούν και να επισκευάζουν τα οχήματά τους με δικά τους μέσα, έχοντας υπόψη το μικρό σχετικά μέγεθος των εταιρειών εκμετάλλευσης τουριστικών λεωφορείων και την ανάγκη πιο περίπλοκων επισκευών, η αξία ενός αποτελεσματικού δικτύου εξυπηρέτησης μετά την πώληση δεν πρέπει να παραγνωρίζεται, ιδίως σε ό,τι αφορά τις μικρές εταιρείες. Όπως προαναφέρεται, η εξυπηρέτηση που παρέχει ένας κατασκευαστής αποτελεί επίσης στοιχείο

που οι πελάτες συσχετίζουν στενά με τη φήμη του σήματος. Ωστόσο, εκτός από το ύψος της επένδυσης που απαιτείται για να δημιουργηθεί ένα πυκνό δίκτυο εξυπηρέτησης, αναφέρθηκε στην Επιτροπή ότι η δημιουργία ενός ανταγωνιστικού δικτύου εξυπηρέτησης στη Φινλανδία (και στις υπόλοιπες σκανδιναβικές χώρες) είναι σχετικά δαπανηρότερη από ό,τι σε άλλες χώρες του ΕΟΧ, λόγω διαφόρων παραγόντων, όπως οι υψηλοί μισθοί, οι μεγάλες αποστάσεις, ο μικρός στόλος φορτηγών και η υπάρχουσα θέση της Volvo και της Scania.

- (279) Από τα ανωτέρω συνάγεται ότι πριν από τη συγκέντρωση η Scania αποτελούσε τη μοναδική πραγματική πηγή ανταγωνιστικής πίεσης που έπρεπε να αντιμετωπίσει η Volvo στη φινλανδική αγορά. Κατόπιν της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, αυτή η πηγή ανταγωνισμού θα εξαλειφόταν. Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι η Volvo, μετά την υλοποίηση της συγκέντρωσης, θα μπορούσε να αυξήσει σημαντικά τις τιμές της και ότι οι μικρές εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων, οι οποίες αποτελούν τη βασική ομάδα αγοραστών τουριστικών λεωφορείων, δεν θα ήταν σε θέση να δράσουν ανασχετικά στη συμπεριφορά της νέας επιχείρησης στην αγορά. Έτσι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργούσε δεσπόζουσα θέση στη φινλανδική αγορά τουριστικών λεωφορείων.
- (280) Η Volvo ανέφερε ότι δεν υφίστανται φραγμοί εισόδου στην αγορά και, συνεπώς, η ίδια θα υφίστατο το δυνητικό ανταγωνισμό όλων των άλλων ευρωπαϊών κατασκευαστών, οι οποίοι θα είχαν περισσότερες ευκαιρίες επέκτασης στην αγορά κατόπιν της συγκέντρωσης. Ωστόσο, όπως έχει ήδη αναφερθεί, τα τουριστικά λεωφορεία που προορίζονται για την ηπειρωτική Ευρώπη έχουν ορισμένα τεχνικά χαρακτηριστικά που τα καθιστούν λιγότερο κατάλληλα για τη φινλανδική αγορά, με αποτέλεσμα να χρειάζονται προσαρμογές σχετικά με τις κλιματικές και οδικές συνθήκες, το μήκος των οχημάτων κ.λπ. Όπως υποστήριξαν τρίτοι, η προσαρμογή των υφιστάμενων μοντέλων λεωφορείων στη φινλανδική αγορά συνεπάγεται σημαντικό κόστος. Επιπλέον, για να αποκτήσουν οι υπόλοιποι κατασκευαστές σημαντική ανταγωνιστική ισχύ στην αγορά θα έπρεπε να πραγματοποιήσουν επενδύσεις για να βελτιώσουν ή να δημιουργήσουν ένα δίκτυο διανομής ανάλογο με αυτό που διαθέτουν η Volvo και η Scania. Η έρευνα αγοράς έδειξε επίσης ότι οι υπόλοιποι προμηθευτές θεωρούν το περιορισμένο μέγεθος της φινλανδικής αγοράς ως φραγμό για την αποτελεσματική είσοδο στην αγορά αυτή, διότι θα ήταν δύσκολη η ανάκτηση της απαραίτητης επένδυσης εντός ευλόγου χρονικού διαστήματος. Συνεπώς, διαπιστώνεται ότι η Volvo δεν έχει αποδείξει επαρκώς ότι, μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, θα αντιμετώπιζε δυνητικό ανταγωνισμό ικανό να την εμποδίσει να ασκεί την αυξημένη ισχύ που θα αποκτούσε στην αγορά μέσω της εξαγοράς της Scania.

Συμπέρασμα σχετικά με τη φινλανδική αγορά τουριστικών λεωφορείων

- (281) Για όλους τους ανωτέρω λόγους, η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στη φινλανδική αγορά τουριστικών λεωφορείων.

Θα δημιουργηθεί δεσπόζουσα θέση στην αγορά τουριστικών λεωφορείων του Ηνωμένου Βασιλείου

Μέγεθος της αγοράς και μερίδια αγοράς

(282) Από άποψη όγκου, η αγορά τουριστικών λεωφορείων του Ηνωμένου Βασιλείου είναι η δεύτερη της Ευρώπης (μετά τη Γερμανία). Το 1998 πωλήθηκαν 1 320 τουριστικά λεωφορεία στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το συνδυασμένο μερίδιο των μερών στην αγορά αυτή ήταν 52 % το 1998, όπου η Volvo κατείχε το 42 % και η Scania το 10 %. Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν 57 % το 1996 και 59 % το 1997. Επίσης, σε δεκαετή βάση (1989-1998) το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς τους ήταν 57 %. Όπως και στην περίπτωση της Φινλανδίας, σε όλο αυτό το διάστημα η Volvo ήταν ο ανταγωνιστής με την ισχυρότερη θέση στην αγορά, κατέχοντας μερίδιο 42 % έως 50 %, ενώ η Scania κατείχε σταθερά 10 % περίπου. Συνάγεται ότι ένας από τους βασικούς λόγους για τους οποίους η Volvo κατείχε σταθερά αυτή την ισχυρή θέση στο Ηνωμένο Βασίλειο ήταν το γεγονός ότι εξαγόρασε τη βρετανική εταιρεία Leyland Buses. Ωστόσο, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι, παρά το χαμηλό μερίδιο αγοράς της, η Scania ήταν μια από τις βασικές πηγές ανταγωνισμού για τη Volvo, ότι οι δύο εταιρείες εν γένει ανταγωνίζονταν για τους ίδιους πελάτες και ότι τα οχήματα της Scania θεωρούνται από πολλούς πελάτες ως το καλύτερο υποκατάστατο έναντι των τουριστικών λεωφορείων της Volvo. Εσωτερικά έγγραφα της Volvo επιβεβαιώνουν ότι οι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων στο Ηνωμένο Βασίλειο θεωρούν ότι υπάρχει σημαντική δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ της Volvo και της Scania από την άποψη της ποιότητας, της ασφάλειας και των περιβαλλοντικών επιπτώσεων.

(283) Πέραν της Volvo και της Scania, η προσφορά στην αγορά τουριστικών λεωφορείων είναι πολύ κατακερματισμένη στο Ηνωμένο Βασίλειο, καθώς όλοι οι υπόλοιποι κατασκευαστές (DaimlerChrysler, MAN, DAF Bus, Van Hool και Dennis) κατέχουν μερίδια αγοράς ύψους 10 % περίπου.

Χαρακτηριστικά της ζήτησης

(284) Όπως και στην περίπτωση της φινλανδικής αγοράς, οι βρετανοί πελάτες του τομέα των τουριστικών λεωφορείων συχνά αγοράζουν χωριστά το σκελετό και το αμάξιμο του οχήματος (αναφέρθηκε ότι το 80 % των πωλήσεων της Volvo αφορά μόνο σκελετούς). Τρίτοι ανέφεραν σχετικά ότι η θέση της Volvo στην αγορά ενισχύεται από το γεγονός ότι κατέχει έμμεσα έναν από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές αμαξωμάτων στο Ηνωμένο Βασίλειο, την εταιρεία Plaxton. Επιπλέον, τρίτοι εξέφρασαν την εκτίμηση ότι η κάθετη ολοκλήρωση αυτού του είδους θα αποκτήσει μεγαλύτερη σημασία στο μέλλον και ανέφεραν ότι η Scania, η οποία πωλεί μόνο πλήρη τουριστικά λεωφορεία στο Ηνωμένο Βασίλειο, αποτελεί παράδειγμα αυτής της τάσης.

(285) Από την πλευρά των πελατών, η Volvo ανέφερε το Ηνωμένο Βασίλειο ως παράδειγμα μιας πλήρως ιδιωτικοποιημένης αγοράς, με ενημερωμένες και ισχυρές ιδιωτικές εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων. Ανέφερε ότι οι πέντε μεγαλύτερες εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων καλύπτουν το [60-70 %] περίπου της ζήτησης. Ωστόσο, ο βαθμός διασποράς των πελατών είναι μεγαλύτερος στην αγορά πούλμαν από ό,τι στην αγορά αστικών λεωφορείων. Τούτο συνάδει με το γεγονός ότι οι οικονομίες κλίμακας που μπορούν να επιτευχθούν από την εκμετάλλευση σημαντικού αριθμού λεωφορείων τακτικών δημόσιων συγκοινωνιών δεν είναι εξίσου σημαντικές στον τομέα των εκδρομών και του

τουρισμού, όπου κυρίως χρησιμοποιούνται τα τουριστικά λεωφορεία. Έτσι, ο αριθμός των μικρών πελατών είναι μεγαλύτερος μεταξύ των χρηστών τουριστικών λεωφορείων και για τις μικρές αυτές εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων η πραγματοποίηση αγορών από ένα μόνο προμηθευτή παρουσιάζει τα ίδια πλεονεκτήματα που ισχύουν και για τη φινλανδική αγορά (μείωση του κόστους και της περιπλοκότητας που απορρέει από τη διατήρηση επαφών με πολλούς προμηθευτές, από τη διαχείριση ανταλλακτικών και τη διατήρηση αποθεμάτων, καθώς και από την εκπαίδευση οδηγών και μηχανικών κ.λπ.). Η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε και στην περίπτωση αυτή ότι δεν είναι συμφέρον για τους πελάτες να αγοράζουν τουριστικά λεωφορεία εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου. Τούτο επέτρεψε στη Volvo και στη Scania να διατηρούν σημαντικά υψηλότερες τιμές στο Ηνωμένο Βασίλειο από ό,τι στις γειτονικές Κάτω Χώρες, για παράδειγμα.

Πραγματικός και δυνητικός ανταγωνισμός

(286) Η Volvo και η Scania κατέχουν επίσης υψηλά μερίδια αγοράς στον τομέα των αστικών λεωφορείων (βλέπε αιτιολογική σκέψη 291) και θα αποκτούσαν ηγετική θέση στην αγορά βαρέων φορτηγών του Ηνωμένου Βασιλείου. Όπως διευκρινίζεται ανωτέρω σχετικά με τη Φινλανδία, τα κοινά χαρακτηριστικά που υπάρχουν μεταξύ των δικτύων εξυπηρέτησης όλων αυτών των οχημάτων και το γεγονός ότι πολλοί πελάτες που αγοράζουν τουριστικά λεωφορεία εξαρτώνται από τον προμηθευτή τους όσον αφορά τις επισκευές και τη συντήρηση δημιουργεί το φαινόμενο του εγκλωβισμού. Τούτο συμφωνεί με τη διαπίστωση ότι οι αγοραστές τουριστικών λεωφορείων δείχνουν εν γένει υψηλό βαθμό πίστης στο σήμα. Η Volvo και η Scania διαθέτουν αντίστοιχα 94 και 80 σημεία εξυπηρέτησης στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επί του παρόντος, οι βασικοί ανταγωνιστές έχουν παρόμοιο δίκτυο σημείων εξυπηρέτησης. Η Iveco διαθέτει 119 σημεία εξυπηρέτησης και η DaimlerChrysler 82.

(287) Μετά τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, η Volvo θα είχε αισθητά ισχυρότερη θέση ώστε να μπορεί να εκμεταλλευθεί αυτήν την πίστη στο σήμα. Για παράδειγμα, εάν επιχειρούσε να αυξήσει τις τιμές της πριν από τη συγκέντρωση, θα έπρεπε να σταθμίσει τα δυνητικά οφέλη με τον κίνδυνο στροφής των πελατών της σε άλλους κατασκευαστές. Δεδομένου ότι στην αγορά επικρατεί η αντίληψη ότι υπάρχει σημαντική δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ της Scania και της Volvo, η εταιρεία θα έπρεπε να εκτιμήσει, στο πλαίσιο του εγχειρήματος αυτού, το σοβαρό κίνδυνο στροφής των πελατών της προς τη Scania. Μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, η αντίδραση αυτή των πελατών θα εξουδετερωνόταν για τη Volvo, από την άποψη των εσόδων. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη θα είχε ως άμεση συνέπεια τον περιορισμό των κινδύνων που εμπεριέχει για τη Volvo η άσκηση της ισχύος της στην αγορά.

(288) Εκτός από την εξουδετέρωση των συνεπειών της δυνητικής αντίδρασης των πελατών (σε ό,τι αφορά τη Scania) σε περίπτωση αύξησης των τιμών, η συγκέντρωση θα είχε επίσης ως αποτέλεσμα την ενίσχυση της ηγετικής θέσης της Volvo στην αγορά. Δεδομένου ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στην αύξηση του μεριδίου της Volvo στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου σε ποσοστό μεγαλύτερο του 50 %, θα ήταν επίσης πιθανό ότι οι υπόλοιποι προμηθευτές (κανένας από τους οποίους δεν κατέχει περισσότερο από το 10 % της αγοράς) θα αποδέχονταν ευκολότερα την ηγετική θέση της Volvo στις τιμές. Συνεπώς, η πράξη θα περιορίζε επίσης τον κίνδυνο μιας επιθετικής αντίδρασης των μικρότερων προμηθευτών, σε περίπτωση που η Volvo, για παράδειγμα, αύξανε τις τιμές των τουριστικών λεωφορείων της.

(289) Από τα ανωτέρω συνάγεται ότι, πριν από τη συγκέντρωση, η Scania αποτελούσε την κυριότερη πηγή ανταγωνιστικής πίεσης για τη Volvo στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε αυτή την πηγή ανταγωνισμού, κατά τρόπο που θα ενίσχυε κατά πολύ την ικανότητα της Volvo να ασκεί την ισχύ της στην αγορά. Επιπλέον, οι μικρές εταιρείες εκμετάλλευσης λεωφορείων, οι οποίες είναι οι βασικοί αγοραστές τουριστικών λεωφορείων, κατά πάσα πιθανότητα δεν θα ήταν σε θέση να επηρεάσουν τη συμπεριφορά της νέας επιχείρησης στην αγορά.

Συμπέρασμα σχετικά με την αγορά τουριστικών λεωφορείων του Ηνωμένου Βασιλείου

(290) Για τους ανωτέρω λόγους, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργούσε δεσπόζουσα θέση στην αγορά τουριστικών λεωφορείων του Ηνωμένου Βασιλείου.

Αστικά και υπεραστικά λεωφορεία

(291) Τόσο η Volvo όσο και η Scania ασκούν σημαντικές δραστηριότητες στις εν λόγω αγορές στα περισσότερα κράτη μέλη. Ωστόσο, στον τομέα των αστικών λεωφορείων τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς τους το 1998 ήταν μικρότερα του [10-20 %] στην Αυστρία, στο Βέλγιο, στη Γαλλία, στη Γερμανία, στην Ιταλία, στο Λουξεμβούργο και στην Ισπανία. Στον τομέα των υπεραστικών λεωφορείων, τα μέρη κατείχαν μερίδιο αγοράς μικρότερο του [10-20 %] σε όλα τα ανωτέρω κράτη μέλη και στις Κάτω Χώρες. Συνεπώς, δεν είναι απαραίτητο να εξεταστούν οι αγορές αυτές για τους σκοπούς της εκτίμησης της κοινοποιηθείσας πράξης. Τα μερίδια αγοράς της Volvo και της Scania στα υπόλοιπα κράτη μέλη (και στη Νορβηγία) παρατίθενται στον κατωτέρω πίνακα.

| | Αστικά λεωφορεία | | | Υπεραστικά λεωφορεία | | |
|------------------|------------------|-------------|----------------------|----------------------|-------------|----------------------|
| | Volvo | Scania | Βασικός ανταγωνιστής | Volvo | Scania | Βασικός ανταγωνιστής |
| Δανία | [50 %-60 %] | [20 %-30 %] | < 20 % | [50 %-60 %] | [20 %-30 %] | < 20 % |
| Φινλανδία | [70 %-80 %] | [20 %-30 %] | < 10 % | [60 %-70 %] | [20 %-30 %] | < 10 % |
| Ελλάδα | [10 %-20 %] | [30 %-40 %] | < 30 % | [00 %-10 %] | [40 %-50 %] | < 30 % |
| Ιρλανδία | [60 %-70 %] | [30 %-40 %] | < 10 % | ΜΔ | ΜΔ | |
| Κάτω Χώρες | [10 %-20 %] | [0 %-10 %] | < 30 % | [0 %-10 %] | [0 %-10 %] | < 30 % |
| Νορβηγία | [40 %-50 %] | [10 %-20 %] | < 20 % | [60 %-70 %] | [10 %-20 %] | < 20 % |
| Πορτογαλία | [10 %-20 %] | [0 %-10 %] | < 30 % | [10 %-20 %] | [10 %-20 %] | < 20 % |
| Σουηδία | [30 %-40 %] | [40 %-50 %] | < 10 % | [50 %-60 %] | [20 %-30 %] | < 10 % |
| Ηνωμένο Βασίλειο | [50 %-60 %] | [10 %-20 %] | < 20 % | ΜΔ | ΜΔ | |
| Σύνολο ΕΟΧ | [20 %-30 %] | [0 %-10 %] | | [10 %-20 %] | [0 %-10 %] | |

(292) Όπως διαπιστώνεται από τον πίνακα της αιτιολογικής σκέψης 291, η επιχείρηση που θα προέκυπτε από τη συγκέντρωση θα αντιμετώπιζε, και στις δύο αγορές προϊόντος, τον ανταγωνισμό τουλάχιστον ενός ακόμη ανταγωνιστή με παρόμοιο ή μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στις Κάτω Χώρες και την Πορτογαλία. Συνεπώς, στις αγορές αυτές δεν υπάρχει κίνδυνος δημιουργίας ή ενίσχυσης δεσπόζουσας θέσης συνεπεία της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης.

(293) Η κατάσταση είναι ιδιαίτερα στην περίπτωση του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ελλάδας, όπου, σύμφωνα με τα στοιχεία

που υπέβαλε η Volvo, τα μέρη θα αποκτούσαν σημαντικά συνδυασμένα μερίδια αγοράς. Η Volvo ανέφερε ότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών στην αγορά αστικών λεωφορείων του Ηνωμένου Βασιλείου σημείωσε κατακόρυφη πτώση το 1999, όταν το μερίδιο αγοράς της Volvo μειώθηκε σε 18 %. Συνεπώς, βάσει των στοιχείων που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή, δεν συνάγεται ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(294) Η κατάσταση στην Ελλάδα απαιτεί επίσης προσεκτική εξέταση. Το συνολικό μέγεθος της ελληνικής αγοράς αστι-

κών και υπεραστικών λεωφορείων είναι πολύ μικρό (αντίστοιχα περίπου 100 και 20 οχήματα το 1998). Οι επιχειρήσεις δημόσιων συγκοινωνιών της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης είναι οι βασικοί αγοραστές των οχημάτων αυτών στην Ελλάδα. Οι δυο αυτές επιχειρήσεις αγοράζουν αστικά και υπεραστικά λεωφορεία μέσω δημόσιων διαγωνισμών. Για το λόγο αυτό, τα μερίδια αγοράς στην Ελλάδα είναι ιδιαίτερα ευμετάβλητα. Κατά την τριετία 1996-1998, το μερίδιο αγοράς της Volvo στον τομέα των αστικών λεωφορείων στην Ελλάδα ήταν [20-30 %], [60-70 %] και [10-20 %], ενώ το μερίδιο αγοράς της Scania κατά τα ίδια έτη ήταν [10-20 %], [30-40 %] και [30-40 %]. Το μερίδιο αγοράς του μεγαλύτερου ανταγωνιστή, της DaimlerChrysler, ήταν [60-70 %], [0-10 %] και [40-50 %] κατά την ίδια περίοδο. Υπό τις συνθήκες αυτές, η Επιτροπή εκτιμά ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγούσε στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην ελληνική αγορά αστικών και υπεραστικών λεωφορείων.

- (295) Υπάρχουν, ωστόσο, πέντε χώρες όπου η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα είχε σοβαρές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό: πρόκειται για τη Σουηδία, τη Φινλανδία, τη Νορβηγία, τη Δανία και την Ιρλανδία. Δεδομένου ότι οι αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων στις τέσσερις πρώτες χώρες έχουν ορισμένες ομοιότητες, η εκτίμηση που ακολουθεί περιλαμβάνει διεξοδική περιγραφή των αγορών σε μία από αυτές τις χώρες (Σουηδία). Στη συνέχεια, η εκτίμηση των τριών άλλων σκανδιναβικών χωρών θα γίνει εν πολλοίς έχοντας ως σημείο αναφοράς την πρώτη εκτίμηση και θα επικεντρωθεί στις υπάρχουσες εθνικές διαφορές. Τέλος, θα εκτιμηθεί η ιρλανδική αγορά.
- (296) Ένα κοινό χαρακτηριστικό και των τεσσάρων σκανδιναβικών χωρών είναι ότι τόσο η Volvo όσο και η Scania είναι οι παραδοσιακοί προμηθευτές σε ολόκληρη την περιοχή και κατέχουν κατά παράδοση πολύ ισχυρές θέσεις στην αγορά τόσο των αστικών, όσο και των υπεραστικών λεωφορείων. Η έρευνα αγοράς δείχνει επίσης ότι η Volvo και η Scania είναι, η μία για την άλλη, ο βασικός ανταγωνιστής σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες επί σειρά ετών. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στην εξάλειψη του βασικού ανταγωνιστή της Volvo στις αγορές αυτές.

Θα δημιουργηθεί δεσπόζουσα θέση στις σουηδικές αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων

Μέγεθος της αγοράς και μερίδια αγοράς

- (297) Το 1998 η σουηδική αγορά περιλάμβανε 289 αστικά λεωφορεία και 411 υπεραστικά λεωφορεία. Στην αγορά των αστικών λεωφορείων, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [80-90 %] το 1998, εκ του οποίου η Volvo κατείχε το [30-40 %] και η Scania το [40-50 %]. Το αντίστοιχο ποσοστό για τα υπεραστικά λεωφορεία ήταν [80-90 %] (συνδυασμένο), όπου στη Volvo αναλογούσε το [50-60 %] και στη Scania το [20-30 %]. Στην αγορά των αστικών λεωφορείων, το μερίδιο αγοράς της Volvo ήταν [40-50 %] το 1997 και [40-50 %] το 1996 (τα αντίστοιχα ποσοστά της Scania ήταν [30-40 %] το 1997 και [30-40 %] το 1996). Για τα υπεραστικά λεωφορεία, το μερίδιο αγοράς της Volvo ήταν [70-80 %] το 1997 και [60-70 %] το 1996 (τα αντίστοιχα ποσοστά της Scania ήταν

[20-30 %] το 1997 και [30-40 %] το 1996). Έτσι, μολονότι σημειώθηκαν κάποιες μεταβολές των μεριδίων αγοράς των μερών κατά τα τρία τελευταία χρόνια, τα στοιχεία που υπέβαλε η Volvo δείχνουν σαφώς ότι οι διακυμάνσεις αυτές έγιναν κυρίως μεταξύ των δύο μερών. Σε δεκαετή βάση (1989 έως 1998) το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς είναι [80-90 %] (αστικά λεωφορεία) και [90-100 %] (υπεραστικά λεωφορεία). Έτσι, τα διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν ότι τόσο η Volvo, όσο και η Scania μπόρεσαν να διατηρήσουν σταθερά υψηλά μερίδια αγοράς και ότι αποτελούσαν η μία για την άλλη τη βασική πηγή ανταγωνισμού και στις δύο αγορές. Η έρευνα αγοράς έδειξε επίσης ότι οι πελάτες στη Σουηδία θεωρούν εν γένει ότι υπάρχει σημαντική δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ της Volvo και της Scania στις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων. Τούτο επιβεβαιώνεται και από εσωτερικά στοιχεία που υπέβαλε η Volvo.

- (298) Δεδομένου ότι η Volvo και η Scania κατέχουν πολύ υψηλά μερίδια αγοράς, όλοι οι υπόλοιποι προμηθευτές (DaimlerChrysler, Neoplan και Bova) κατέχουν ασθενείς θέσεις στην αγορά, με ποσοστά που κυμαίνονται από 20 % έως 10 %. Συνεπώς, η επιχείρηση που θα προερχόταν από τη συγκέντρωση θα κατείχε περίπου οκταπλάσιο μερίδιο αγοράς από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της. Τούτο αποτελεί σημαντική διαφορά σε σχέση με την προ της συγκέντρωσης κατάσταση, όπου η Volvo αντιμετώπιζε τον ανταγωνισμό μιας εταιρείας, της Scania, η οποία είχε ανάλογο μερίδιο αγοράς για τα αστικά λεωφορεία, καθώς και σημαντικές πωλήσεις υπεραστικών λεωφορείων. Επιπλέον, ενώ η Σουηδία αποτελούσε βασική αγορά για τη Scania, δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι ισχύει το ίδιο για οποιονδήποτε άλλον κατασκευαστή. Το γεγονός αυτό είναι σημαντικό, καθότι οι πελάτες εν γένει αποδίδουν μεγάλη σημασία στην εμπειρία και τη δέσμευση του κατασκευαστή στη «δική τους» αγορά. Συνάγεται ότι η νέα επιχείρηση θα αποκτούσε σαφώς ηγετική θέση στην αγορά της Σουηδίας. Ως εκ τούτου, θα μπορούσε να καταναίμει πολύ καλύτερα το κόστος που θα απαιτούσε οποιοδήποτε ειδικό εθνικό μέτρο (όπως η ανάπτυξη δικτύων εξυπηρέτησης, η διατήρηση επαφών με τους πελάτες και τις δημόσιες αρχές, οι διαφημιστικές εκστρατείες κ.λπ.) από οποιονδήποτε από τους εναπομένοντες, ασθενείς ανταγωνιστές.

Χαρακτηριστικά της ζήτησης

- (299) Οι σουηδικές επιχειρήσεις αστικών και υπεραστικών λεωφορείων έχουν ιδιωτικοποιηθεί σχεδόν πλήρως. Η Volvo ανέφερε ότι τρεις επιχειρήσεις, η Swebus, η Linjebuss και η Busslink καλύπτουν το [60-70 %] της συνολικής ζήτησης αστικών και υπεραστικών λεωφορείων στη Σουηδία και ότι οι επιχειρήσεις αυτές έχουν σημαντική αγοραστική δύναμη. Η Volvo παρέθεσε επίσης ορισμένα παραδείγματα του φαινομένου που θεωρεί ως «σημαντικές απώλειες συμβάσεων» κατά τα τελευταία τρία χρόνια από τους μεγάλους αυτούς αγοραστές. Η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι οι ιδιωτικοποιήσεις και οι ενοποιήσεις μέσω συγχωνεύσεων μεταξύ των σουηδικών εταιρειών εκμετάλλευσης λεωφορείων

- πιθανώς προσέδωσαν στις μεγαλύτερες αυτές επιχειρήσεις καλύτερη διαπραγματευτική θέση από αυτήν που κατείχαν προηγουμένως οι μικρότερες και υπό κρατικό έλεγχο τοπικές επιχειρήσεις. Ωστόσο, το στοιχείο αυτό δεν αποδεικνύει ότι, παρά τις σημαντικές αλληλεπικαλύψεις που δημιουργήθηκαν, η σχεδιαζόμενη πράξη δεν θα αύξανε την ισχύ της Volvo στην αγορά. Αντίθετα, το ερώτημα που πρέπει να τεθεί είναι εάν οι σουηδοί πελάτες θα μπορούσαν να θέσουν φραγμούς στη μελλοντική συμπεριφορά της νέας επιχείρησης στην αγορά. Ένα κοινό χαρακτηριστικό όλων των πελατών της νέας Volvo στον τομέα των λεωφορείων είναι ότι καλύπτουν ένα πολύ μεγάλο μέρος των συνολικών αναγκών τους με αγορές από τη Volvo και τη Scania (μέχρι και 100 %). Συνεπώς, θα υπήρχε πολύ μεγαλύτερη εξάρτηση κάθε πελάτη από τη νέα Volvo παρά το αντίθετο. Συνεπώς, βάσει των αγορών τους, συνάγεται ότι δεν υπάρχουν κανείς ενδείξεις ότι οι σουηδοί πελάτες θα έχουν επαρκή αγοραστική δύναμη ώστε να θέσουν φραγμούς στη συμπεριφορά της νέας Volvo στην αγορά.
- (300) Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι οι περισσότερες σουηδικές επιχειρήσεις αστικών και υπεραστικών λεωφορείων έχουν ήδη ιδιωτικοποιηθεί εδώ και αρκετό καιρό (μέχρι και πριν από δέκα χρόνια). Ωστόσο, όπως συνάγεται από τα ανωτέρω μερίδια αγοράς, η Volvo και η Scania μπόρεσαν να διατηρήσουν πολύ υψηλά και σχετικά σταθερά μερίδια αγοράς κατά τα τελευταία δέκα χρόνια. Συνεπώς, διαπιστώνεται ότι οι μέτριες αυξήσεις των μεριδίων αγοράς της DaimlerChrysler, της Neoplan και της Bova κατά την περίοδο μετά την απελευθέρωση των σουηδικών αγορών λεωφορείων δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι επιβεβαιώνουν τον ισχυρισμό της Volvo περί «σημαντικών απωλειών συμβάσεων». Επιπλέον, έχει ήδη επισημανθεί ότι οι διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς σημειώθηκαν κυρίως μεταξύ των μερών. Συνεπώς, συνάγεται ότι ακόμη και οι μεγάλοι σουηδοί αγοραστές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων προτιμούν φανερά τα προϊόντα της Volvo και της Scania. Η έρευνα αγοράς δείχνει ότι οι περισσότεροι πελάτες δεν είναι ιδιαίτερα ευαίσθητοι ως προς τις τιμές. Η διαπίστωση αυτή είναι σύμφωνη με το αποτέλεσμα έρευνας μεταξύ πελατών της αγοράς αστικών λεωφορείων που διεξήγαγε η Volvo το 1996/97, από την οποία προέκυψε ότι η τιμή αγοράς ήταν λιγότερο σημαντική από παράγοντες όπως το τοπικό δίκτυο εξυπηρέτησης, η αξιοπιστία και το κόστος των οχημάτων καθόλη τη διάρκεια ζωής τους. Ο ισχυρισμός της Volvo σχετικά με το ενδεχόμενο μείωσης των αγορών των πελατών της νέας Volvo κατόπιν της συγκέντρωσης έχει ήδη εξεταστεί σε σχέση με το φαινόμενο συρρίκνωσης.
- (301) Δεύτερον, πρέπει να σημειωθεί ότι ακόμη και αν η σουηδική αγορά λεωφορείων χαρακτηρίζεται από σχετική συγκέντρωση, εξακολουθεί να υπάρχει σημαντικός αριθμός μικρών επιχειρήσεων εκμετάλλευσης λεωφορείων. Οι μικρότεροι αυτοί πελάτες από πολλές απόψεις βρίσκονται σε παρόμοια θέση με τους πελάτες της αγοράς τουριστικών λεωφορείων, γεγονός που σημαίνει ότι κατά κανόνα θα προτιμούν να πραγματοποιούν συγκεντρωτικά τις αγορές τους από έναν μόνο προμηθευτή (για λόγους όπως η μείωση του κόστους και της περιπλοκότητας που συνεπάγεται η διατήρηση επαφών με πολλούς προμηθευτές, η διαχείριση ανταλλακτικών και η διατήρηση αποθεμάτων, η εκπαίδευση οδηγών και μηχανικών κ.λπ.). Επιπλέον, οι μικρότεροι πελάτες της αγοράς αστικών και υπεραστικών λεωφορείων κατά κανόνα εξαρτώνται περισσότερο από τον προμηθευτή τους για την εξυπηρέτηση μετά την πώληση. Για τους λόγους αυτούς, οι μικρότεροι πελάτες θα έχουν περιορισμένη ή και καμία δυνατότητα αντίδρασης στις απόπειρες της νέας επιχείρησης να χρησιμοποιήσει την αυξημένη ισχύ της στην αγορά μετά τη συγκέντρωση.
- (302) Εν κατακλείδι, η Volvo δεν απέδειξε ότι ο υφιστάμενος βαθμός αγοραστικής ισχύος των επιχειρήσεων αστικών και υπεραστικών λεωφορείων στη Σουηδία θα ήταν ικανός να αναρέσει τη δυνατότητα της νέας επιχείρησης να εκμεταλλευθεί την αυξημένη ισχύ που θα αποκτούσε στην αγορά συνεπεία της σχεδιαζόμενης πράξης.
- Φραγμοί εισόδου στην αγορά και δυναμικός ανταγωνισμός*
- (303) Στη Σουηδία η Volvo και η Scania κατέχουν επίσης υψηλά μερίδια αγοράς στους τομείς των βαρέων φορτηγών και, σε μικρότερο βαθμό, των τουριστικών λεωφορείων (βλέπε πίνακα της αιτιολογικής σκέψης 269). Συνεπώς, κατά το μέτρο που οι πελάτες της αγοράς αστικών και υπεραστικών λεωφορείων απαιτούν από τον κατασκευαστή εξυπηρέτηση μετά την πώληση, τα υπάρχοντα κοινά στοιχεία του δικτύου εξυπηρέτησης όλων αυτών των οχημάτων δημιουργούν το φαινόμενο εγκλωβισμού των υφιστάμενων πελατών, οι οποίοι συνεπώς είναι εύλογο να δείχνουν σημαντική πίστη στο σήμα. Η μεγάλη έκταση του δικτύου εξυπηρέτησης της Volvo και της Scania στη Σουηδία αποτελεί συνεπώς πρόσθετο φραγμό εισόδου στην αγορά για τους υπόλοιπους κατασκευαστές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων. Για τους λόγους που αναφέρονται σχετικά με τη φινλανδική αγορά τουριστικών λεωφορείων, η έρευνα αγοράς έδειξε επίσης ότι το σχετικά υψηλό κόστος εγκατάστασης, ιδιαίτερα όσον αφορά το δίκτυο πωλήσεων και εξυπηρέτησης μετά την πώληση, σε συνδυασμό με το περιορισμένο μέγεθος και, κατ' επέκταση, την περιορισμένη ελκυστικότητα των σουηδικών αγορών αποτελεί έναν ακόμη σημαντικό φραγμό εισόδου στην αγορά.
- (304) Η Volvo και η Scania διαθέτουν σήμερα στη Σουηδία 116 και 105 σημεία εξυπηρέτησης αντίστοιχα. Όλοι οι ανταγωνιστές διαθέτουν αισθητά λιγότερα σημεία εξυπηρέτησης στη Σουηδία, ενώ το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό δίκτυο εξυπηρέτησης διαθέτει λιγότερο από το ένα τρίτο των σημείων εξυπηρέτησης της νέας επιχείρησης. Συνεπώς, οι ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης θα είχαν ένα πρόσθετο μειονέκτημα, όσον αφορά την προσφορά ενός άρτιου δικτύου εξυπηρέτησης. Τέλος, οι ίδιοι ανασταλτικοί παράγοντες που αναφέρθηκαν στην περίπτωση της Φινλανδίας σχετικά με την αύξηση της έκτασης του δικτύου εξυπηρέτησης ισχύουν και για τη Σουηδία.
- (305) Η Volvo ανέφερε ότι οι πελάτες της εν γένει εφαρμόζουν την πολιτική της προμήθειας από δύο κατασκευαστές και ότι οι πελάτες που μέχρι σήμερα αγόραζαν προϊόντα της Volvo και της Scania πιθανώς θα αναζητούσαν εναλλακτικούς προμηθευτές κατόπιν της συγκέντρωσης. Κατά την άποψή της, τούτο μπορεί να οδηγήσει σε μείωση του μεριδίου αγοράς της νέας επιχείρησης στη Σουηδία, προς όφελος των υπόλοιπων κατασκευαστών. Η Volvo δήλωσε επίσης ότι θα βρισκόταν σε μειονεκτική θέση όσον αφορά τον ανταγωνισμό με τους υπόλοιπους κατασκευαστές, οι οποίοι, σύμφωνα με τη Volvo, προπορεύονται έναντι της ίδιας σχετικά με την προσφορά [ορισμένων τύπων] λεωφορείων. Το επιχείρημα αυτό δεν επιβεβαιώθηκε από την έρευνα αγοράς, και συνεπώς δεν μπορεί να ληφθεί υπόψη. Ως προς το επιχείρημα της Volvo σχετικά με το «φαινόμενο συρρίκνωσης», έχει ήδη εξεταστεί ανωτέρω. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι τα εσωτερικά έγγραφα και άλλες εκθέσεις που επικαλέστηκε η Volvo για να αποδείξει το φαινόμενο

«συρρίκνωσης» επικεντρώνονται εν πολλοίς στα βαρέα φορτηγά και ότι τα περισσότερα από αυτά τα έγγραφα δεν κάνουν ειδική αναφορά στην εξέλιξη των αγορών αστικών και υπεραστικών λεωφορείων. Συνεπώς, πέραν των επιχειρημάτων που εξέθεσε η Επιτροπή σχετικά με τα βαρέα φορτηγά, συνάγεται ότι ο ισχυρισμός της Volvo σχετικά με το ενδεχόμενο να σημειωθεί σημαντική «συρρίκνωση» των πωλησέων της αστικών και υπεραστικών λεωφορείων αποτελεί απλή εκτίμηση, χωρίς στέρεη βάση και, ως εκ τούτου, δεν μπορεί να θεωρηθεί ικανή να άρει τις ανησυχίες σχετικά με τη συγκέντρωση των δύο βασικών ανταγωνιστών της αγοράς.

(306) Αντίθετα, διαπιστώνεται ότι μετά τη συγκέντρωση η Volvo θα ήταν πολύ περισσότερο σε θέση να χρησιμοποιήσει την ισχύ της στην αγορά. Για παράδειγμα, εάν, πριν από τη συγκέντρωση, επιχειρούσε να αυξήσει τις τιμές της, θα έπρεπε να σταθμίσει τα δυνητικά οφέλη με τον κίνδυνο στροφής ορισμένων πελατών της σε άλλους κατασκευαστές. Δεδομένης της εδραιωμένης θέσης της Scania, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι θεωρείται από την αγορά ως το πλησιέστερο υποκατάστατο της Volvo, όπως επιβεβαιώνεται από εσωτερικά στοιχεία της Volvo, θα έπρεπε να λάβει υπόψη τον ιδιαίτερα υψηλό κίνδυνο στροφής των πελατών της προς τη Scania. Μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, αυτή η αντίδραση των πελατών θα εξουδετερωνόταν, από άποψη εσόδων, για τη Volvo. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη θα είχε ως άμεση συνέπεια τον περιορισμό των κινδύνων που εμπεριέχονται για τη Volvo από την άσκηση της ισχύος της στην αγορά.

(307) Εκτός από την εξουδετέρωση της δυνητικής αντίδρασης των πελατών (σε ό,τι αφορά τη Scania) σε μια αύξηση των τιμών, η συγκέντρωση θα οδηγούσε επίσης στη δημιουργία μιας ισχυρής ηγετικής θέσης της Volvo στην αγορά. Δεδομένου ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση του μεριδίου αγοράς της Volvo στη σουηδική αγορά αστικών λεωφορείων από [40-50 %] περίπου σε [80-90 %] περίπου, θα ήταν επίσης πιθανό οι υπόλοιποι προμηθευτές (που έχουν όλοι μερίδιο αγοράς μικρότερο του 10 %) να δεχθούν ευκολότερα την ηγετική θέση της Volvo ως προς τις τιμές. Το ίδιο ισχύει για την αγορά υπεραστικών λεωφορείων, όπου το μερίδιο αγοράς της Volvo θα αυξανόταν από [50-60 %] σε [80-90 %], και όπου θα εξαλειφόταν ο μοναδικός σημαντικός ανταγωνιστής. Συνεπώς, η πράξη θα μείωνε επίσης τον κίνδυνο επιθετικής αντίδρασης των μικρότερων προμηθευτών, εάν η Volvo, για παράδειγμα, αύξανε τις τιμές της.

(308) Από τα ανωτέρω συνάγεται ότι, πριν από τη συγκέντρωση, η Scania ήταν η μοναδική σημαντική πηγή ανταγωνιστικής πίεσης που αντιμετώπιζε η Volvo στη σουηδική αγορά. Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε αυτή την πηγή ανταγωνισμού, κατά τρόπο που θα ενίσχυε κατά πολύ την ικανότητα της Volvo να ασκήσει την ισχύ της στην αγορά. Η έρευνα αγοράς δεν οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η αγοραστική ισχύς των πελατών της νέας επιχείρησης θα μπορούσε να θέσει φραγμούς στη συμπεριφορά της στην αγορά.

Συμπέρασμα σχετικά με τις σουηδικές αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων

(309) Για όλους τους ανωτέρω λόγους, η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργούσε δεσπόζουσα θέση στις σουηδικές αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων.

Θα δημιουργούνται δεσπόζουσες θέσεις στις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων της Φινλανδίας, της Νορβηγίας και της Δανίας

(310) Η διάρθρωση της φινλανδικής, της νορβηγικής και της δανικής αγοράς αστικών και υπεραστικών λεωφορείων παρουσιάζει σημαντικές ομοιότητες με τις αγορές της Σουηδίας. Ως εκ τούτου, το παρόν κεφάλαιο επικεντρώνεται στις υπάρχουσες διαφορές, ενώ, όπου απαιτείται, γίνονται αναφορές στο προηγούμενο κεφάλαιο.

Μέγεθος της αγοράς και μερίδια αγοράς

(311) Σύμφωνα με την κοινοποίηση, το 1998 καταχωρίστηκαν [< 140] αστικά λεωφορεία στη Φινλανδία, [< 180] στη Νορβηγία και [< 250] στη Δανία. Οι αντίστοιχοι αριθμοί για τα υπεραστικά λεωφορεία ήταν [< 130], [< 180] και [< 270].

(312) Για τα αστικά λεωφορεία, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [90-100 %] στη Φινλανδία (Volvo [70-80 %] και Scania [20-30 %]), [60-70 %] στη Νορβηγία (Volvo [40-50 %] και Scania [10-20 %]) και [80-90 %] στη Δανία (Volvo [50-60 %] και Scania [30-40 %]).

(313) Για τα υπεραστικά λεωφορεία, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [80-90 %] στη Φινλανδία (Volvo [60-70 %] και Scania [20-30 %]), [80-90 %] στη Νορβηγία (Volvo [60-70 %] και Scania [10-29 %]) και [70-80 %] στη Δανία (Volvo [50-60 %] και Scania [20-30 %]).

(314) Όπως διαπιστώνεται από τα ανωτέρω μερίδια αγοράς, ο ίδιος συσχετισμός που υπάρχει στη Σουηδία, όπου η Volvo ήταν σταθερά η ισχυρότερη από τα δύο μέρη, ισχύει και για τη Φινλανδία, τη Νορβηγία και τη Δανία. Ο βασικός λόγος για τον οποίο το ποσοστό της Scania επί του συνδυασμένου μεριδίου αγοράς είναι σχετικά υψηλότερο στη Δανία φαίνεται ότι σχετίζεται με το γεγονός ότι πρόσφατα προέβη στην εξαγορά της DAB, του σημαντικότερου κατασκευαστή αμαξωμάτων της Δανίας.

(315) Σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλε η Volvo, το μερίδιο αγοράς του μεγαλύτερου ανταγωνιστή σε καθεμιά από τις αγορές αυτές κυμαίνεται από 5 % περίπου έως 20 % σχεδόν⁽²⁹⁾. Συνεπώς, συνάγεται ότι η νέα επιχείρηση, όπως και στην περίπτωση της Σουηδίας, θα κατείχε πολύ

⁽²⁹⁾ Η Volvo ανέφερε ότι η DaimlerChrysler κατέχει το 30 % περίπου της αγοράς αστικών λεωφορείων της Νορβηγίας. Ωστόσο, το στοιχείο αυτό δεν επιβεβαιώθηκε από την έρευνα αγοράς.

ισχυρότερη θέση από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της σε καθεμιά από τις σχετικές αγορές. Η έρευνα αγοράς οδηγεί επίσης στο συμπέρασμα ότι η Volvo και η Scania ήταν, η μία για την άλλη, ο βασικός ανταγωνιστής στη Φινλανδία, στη Νορβηγία και στη Δανία και ότι οι πελάτες θεωρούν εν γένει τα προϊόντα τους ως τα πλησιέστερα υποκατάστατα.

- (316) Μπορεί να σημειωθεί ότι, εάν υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς σε όλη τη Σκανδιναβία, οι συνδυασμένες πωλήσεις αστικών λεωφορείων της Volvo και της Scania θα κάλυπταν το [80-90 %] της αγοράς (Volvo [50-60 %] και Scania [30-40 %]). Για τα υπεραστικά λεωφορεία, το αντίστοιχο ποσοστό για ολόκληρη τη Σκανδιναβία θα ήταν επίσης [80-90 %] (Volvo [50-60 %] και Scania [20-30 %]). Συνεπώς, όλα τα συμπεράσματα που εξάγονται για τις τέσσερις επιμέρους χώρες θα διατηρούσαν την ισχύ τους, ακόμη και εάν η αγορά είχε εκτιμηθεί σε επίπεδο Σκανδιναβίας.

Χαρακτηριστικά της ζήτησης

- (317) Η φινλανδική, η νορβηγική και η δανική αγορά δεν έχουν φθάσει ακόμη στον ίδιο βαθμό ιδιωτικοποίησης με τη σουηδική αγορά και η ζήτηση χαρακτηρίζεται εν γένει από μικρότερο βαθμό συγκέντρωσης σε σχέση με τη Σουηδία. Συνεπώς, για τους ίδιους λόγους που προβάλλονται στην περίπτωση της Σουηδίας, συνάγεται ότι η Volvo δεν μπόρεσε να αποδείξει ότι η υπάρχουσα αγοραστική ισχύς των επιχειρήσεων εκμετάλλευσης αστικών και υπεραστικών λεωφορείων στη Φινλανδία, τη Νορβηγία και τη Δανία είναι ικανή να αναρτήσει τη δυνατότητα της νέας επιχείρησης να εκμεταλλευθεί την αυξημένη ισχύ που θα αποκτούσε στην αγορά συνεπεία της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης.

Φραγμοί εισόδου στην αγορά και δυναμικός ανταγωνισμός

- (318) Οι φραγμοί εισόδου στην αγορά που σχετίζονται με την εξυπηρέτηση μετά την πώληση και την περιορισμένη ελκυστικότητα της αγοράς και οι οποίοι επισημάνθηκαν στην περίπτωση της Σουηδίας, ισχύουν εξίσου και για τη Φινλανδία, τη Νορβηγία και τη Δανία. Επιπλέον, για τους ίδιους λόγους που παρουσιάζονται σχετικά με τη Σουηδία, τα επιχειρήματα της Volvo σχετικά με τη «συρρίκνωση» των μεριδίων αγοράς της δεν μπορούν να γίνουν δεκτά για τις υπόλοιπες σκανδιναβικές χώρες. Αντίθετα, διαπιστώνεται ότι, και πάλι για τους ίδιους λόγους που αναφέρονται στην περίπτωση της Σουηδίας, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε τη μοναδική ανταγωνιστική πίεση από τις αγορές αυτές, η οποία ασκείται από τη Scania, και τούτο θα ενίσχυε σημαντικά τη δυνατότητα της Volvo να ασκεί την ισχύ της στην αγορά.
- (319) Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της νέας επιχείρησης στη Φινλανδία, που απορρέει από το αισθητά μεγαλύτερο δίκτυο εξυπηρέτησης που θα διέθετε, έχει αναπτυχθεί στο κεφάλαιο σχετικά με τα τουριστικά λεωφορεία. Η κατάσταση είναι παρόμοια στη Νορβηγία, όπου η Volvo διαθέτει 65 σημεία εξυπηρέτησης και η Scania 50, καθώς και στη Δανία, όπου η Volvo και η Scania διαθέτουν 31 και 29 σημεία εξυπηρέτησης αντίστοιχα. Όλοι οι υπόλοιποι ανταγωνιστές έχουν πολύ λιγότερα σημεία εξυπηρέτησης σε όλες αυτές τις χώρες (το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό δίκτυο διαθέτει στη μεν Νορβηγία περίπου το ένα τρίτο των σημείων εξυπηρέτησης, στη δε Δανία το ήμισυ περίπου της κάλυψης

του συνδυασμένου δικτύου Volvo/Scania). Συνεπώς, συνάγεται ότι, στην περίπτωση της Νορβηγίας και της Δανίας επίσης, οι ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης θα είχαν ένα πρόσθετο μειονέκτημα όσον αφορά τη δυνατότητα προσφοράς ενός άρτιου δικτύου εξυπηρέτησης στους πελάτες. Τέλος, οι ίδιοι συνδεόμενοι με το κόστος ανασταλτικοί παράγοντες για την επέκταση του δικτύου εξυπηρέτησης που έχουν ήδη αναπτυχθεί ισχύουν και για τις εν λόγω χώρες.

Συμπέρασμα σχετικά με τις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων της Φινλανδίας, της Νορβηγίας και της Δανίας

- (320) Για τους ανωτέρω λόγους, η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων της Φινλανδίας, της Νορβηγίας και της Δανίας.

Θα δημιουργηθεί δεσπόζουσα θέση στην ιρλανδική αγορά αστικών λεωφορείων

Μέγεθος της αγοράς και μερίδια αγοράς

- (321) Το 1998 ο συνολικός όγκος της ιρλανδικής αγοράς ανήλθε σε 110 αστικά λεωφορεία. Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών το 1998 ήταν ιδιαίτερα υψηλό, καθότι ανήλθε σε 92 %. Η Volvo κατείχε το 60 % και η Scania το 32 % της αγοράς. Το μερίδιο αγοράς της Volvo παρέμεινε σταθερά υψηλό στην Ιρλανδία τα τρία τελευταία χρόνια, φθάνοντας το 88 % το 1997 και το 79 % το 1996. Η παραδοσιακά ισχυρή θέση της Volvo στην Ιρλανδία ανάγεται στην εξαγορά της βρετανικής Leyland, στην οποία πρόβη στο τέλος της δεκαετίας του 1980.
- (322) Εξαιρουμένης της DAF και της Dennis, οι οποίες κατείχαν αμφότερες μερίδιο αγοράς 11 % το 1996, αλλά στη συνέχεια σημείωσαν πτώση κάτω του 5 %, κανένας άλλος προμηθευτής (π.χ. DaimlerChrysler και MAN) δεν κατόρθωσε να κατακτήσει μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 10 % κατά την περίοδο από το 1996 έως το 1998. Ειδικότερα, η Scania δεν είχε πωλήσεις στην ιρλανδική αγορά αστικών λεωφορείων το 1996 και το 1997, αλλά, όπως αναφέρεται ανωτέρω, το 1998 μπόρεσε να αποκτήσει μερίδιο αγοράς 32 %⁽³⁰⁾.
- (323) Το γεγονός ότι η Scania κατόρθωσε να διεισδύσει στην ιρλανδική αγορά καταλαμβάνοντας σημαντικό μερίδιο, ενώ κανένας άλλος παραγωγός δεν είχε την ίδια επιτυχία τα τελευταία τρία χρόνια, αποτελεί ισχυρή ένδειξη ότι οι πελάτες θεωρούν εν γένει τα αστικά λεωφορεία της Volvo και της Scania ως τα πλησιέστερα υποκατάστατα. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε αυτόν τον πρόσφατο παράγοντα ανταγωνισμού από την ιρλανδική αγορά.

⁽³⁰⁾ Στην απάντησή της, η Volvo ισχυρίζεται ότι το εν λόγω μερίδιο αγοράς δεν αφορά πωλήσεις, αλλά καταχωρίσεις, καθότι το μερίδιο αγοράς της Scania βασίζεται σε μισθώσεις αστικών λεωφορείων της Bus Eirann από τη Scania Bus and Coach στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ωστόσο, η Volvo δεν υποστήριξε ότι θα πρέπει να αποκλειστούν από τη σχετική αγορά τα μισθωμένα οχήματα και δεν υπέβαλε στοιχεία βασισμένα μόνο στις πωλήσεις.

(324) Τα πολύ υψηλά συνδυασμένα μερίδια αγοράς της Volvo και της Scania θέτουν όλους τους υπόλοιπους προμηθευτές σε ιδιαίτερα ασθενή θέση στην αγορά (κάτω του 5 %). Συνεπώς, η νέα επιχείρηση θα κατείχε σχεδόν εικοσαπλάσιο μερίδιο αγοράς από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της.

Χαρακτηριστικά της ζήτησης

(325) Στην Ιρλανδία οι συγκοινωνίες με τα αστικά λεωφορεία εξακολουθούν να εκτελούνται από δημόσιους οργανισμούς, ο σημαντικότερος από τους οποίους είναι η Dublin Bus. Ως εκ τούτου, οι περισσότερες αγορές αστικών λεωφορείων στην Ιρλανδία γίνονται μέσω δημόσιων διαγωνισμών. Ωστόσο, όπως διαπιστώνεται από τον πίνακα της αιτιολογικής σκέψης 291, η Volvo μπόρεσε να διατηρήσει πολύ υψηλά και σχετικά σταθερά μερίδια αγοράς τα τελευταία τρία χρόνια (εάν εξαιρεθεί η απώλεια μεριδίου αγοράς προς όφελος της Scania το 1998). Υπό τις συνθήκες αυτές, συνάγεται ότι κανένα στοιχείο δεν οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η διαδικασία δημόσιων διαγωνισμών θα επέτρεπε σε άλλους προμηθευτές αστικών λεωφορείων να ασκήσουν στη νέα επιχείρηση την ίδια ανταγωνιστική πίεση που η Scania απέδειξε πρόσφατα ότι μπορεί να ασκήσει.

(326) Εν κατακλείδι, η Volvo δεν μπόρεσε να αποδείξει ότι η υπάρχουσα αγοραστική ισχύς των επιχειρήσεων εκμετάλλευσης αστικών λεωφορείων στην Ιρλανδία είναι ικανή να ανατρέψει τη δυνατότητα της νέας επιχείρησης να εκμεταλλευθεί την αυξημένη ισχύ που θα αποκτούσε στην αγορά συνεπεία της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης.

Φραγμοί εισόδου στην αγορά και δυνητικός ανταγωνισμός

(327) Η ισχυρή θέση της Volvo στην Ιρλανδία συνδέεται με την εξαγορά του τμήματος των λεωφορείων της British Leyland και την αντίληψη ότι παρέχει τον καλύτερο συνδυασμό τιμής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση. Το γεγονός ότι μπόρεσε να διατηρήσει πολύ υψηλά μερίδια αγοράς, παρά το ότι η αγορά λειτουργεί κυρίως μέσω δημόσιων διαγωνισμών, δείχνει ότι οι υπόλοιποι προμηθευτές δυσκολεύονται να επιτύχουν διείσδυση μεγάλης κλίμακας στην αγορά. Για τους λόγους που αναφέρονται σχετικά με τις σκανδιναβικές αγορές, το περιορισμένο μέγεθος και, κατ'επέκταση, η περιορισμένη ελκυστικότητα της ιρλανδικής αγοράς αποτελεί έναν ακόμη σημαντικό φραγμό εισόδου στην αγορά.

(328) Δεδομένου ότι η Scania κατά τα τελευταία τρία χρόνια ήταν ο μοναδικός προμηθευτής που μπόρεσε να περιορίσει σημαντικά τις πωλήσεις αστικών λεωφορείων της Volvo στην Ιρλανδία, συνάγεται ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα ενίσχυε την ικανότητα της Volvo να χρησιμοποιήσει την ισχύ της στην αγορά. Για παράδειγμα, εάν πριν από τη συγκέντρωση η Volvo εξέταζε το ενδεχόμενο να αυξήσει τις τιμές της κατά ένα μικρό, αλλά σημαντικό ποσό, θα έπρεπε να σταθμίσει τα δυνητικά οφέλη με τον κίνδυνο στροφής ορισμένων πελατών της στη Scania, η οποία το 1998 έδειξε ότι είναι σε θέση να διεισδύσει στην αγορά. Μετά την υλοποίηση της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, η αντίδραση αυτή των πελατών θα εξουδετερωνόταν, από άποψη εσόδων, για τη Volvo. Συνεπώς, καθότι κανένας άλλος προμηθευτής δεν έδειξε την ίδια ικανότητα κατάκτησης μεριδίων αγοράς, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα είχε ως άμεσο αποτέλεσμα

τον περιορισμό του κινδύνου που εμπεριέχει για τη Volvo η άσκηση της ισχύος της στην αγορά.

(329) Από τα ανωτέρω συνάγεται ότι, πριν από τη συγκέντρωση, η Scania αποτελούσε τη μοναδική σημαντική πηγή ανταγωνιστικής πίεσης που αντιμετώπιζε η Volvo στην ιρλανδική αγορά. Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε αυτή την πηγή ανταγωνισμού, κατά τρόπο που θα αύξανε σημαντικά την ικανότητα της Volvo να ασκεί την ισχύ της στην αγορά. Η έρευνα αγοράς δεν οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η αγοραστική ισχύς των πελατών της νέας επιχείρησης θα ήταν ικανή να επηρεάσει τη συμπεριφορά της στην αγορά. Συνεπώς, συνάγεται ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην ιρλανδική αγορά αστικών λεωφορείων.

Συμπέρασμα σχετικά με την ιρλανδική αγορά αστικών λεωφορείων

(330) Για όλους τους ανωτέρω λόγους, η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην ιρλανδική αγορά αστικών λεωφορείων.

Συμπέρασμα σχετικά με τις αγορές λεωφορείων

(331) Η σχεδιαζόμενη πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στις αγορές τουριστικών λεωφορείων της Φινλανδίας και του Ηνωμένου Βασιλείου, καθώς και στις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων της Σουηδίας, της Φινλανδίας, της Νορβηγίας και της Δανίας, καθώς και στην ιρλανδική αγορά αστικών λεωφορείων.

V. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΘΗΚΕ ΝΑ ΑΝΑΛΑΒΕΙ Η VOLVO

(332) Για να εξασφαλίσει την έκδοση απόφασης δυνάμει του άρθρου 8 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, στις 21 Φεβρουαρίου 2000 η Volvo προσφέρθηκε να αναλάβει τις ακόλουθες δεσμεύσεις, με ισχύ από την ημερομηνία έκδοσης της ανωτέρω απόφασης:

A. ΒΑΡΕΑ ΦΟΡΤΗΓΑ

1. Άνοιγμα των δικτύων διανομής και εξυπηρέτησης της Volvo και της Scania στη Σουηδία, τη Φινλανδία, τη Δανία και τη Νορβηγία, καθώς και του δικτύου της Volvo στην Ιρλανδία.
2. Εκχώρηση του μεριδίου της Volvo ύψους 37 % στην Bilja AB (εταιρεία διανομής στις σκανδιναβικές χώρες).
3. Καταβολή κάθε δυνατής προσπάθειας για να διασφαλιστεί η κατάργηση της σουηδικής δοκιμής αντίστασης του θαλάμου.
4. Προσωρινή διετής αναστολή της χρησιμοποίησης του σήματος Scania στη Σουηδία, τη Φινλανδία και τη Νορβηγία.

B. ΠΟΥΑΜΑΝ, ΑΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΥΠΕΡΑΣΤΙΚΑ, ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ

1. 'Ανοιγμα του δικτύου πώλησης και εξυπηρέτησης και αναστολή της χρησιμοποίησης του σήματος Scania υπό τους ίδιους όρους όπως και για τα φορτηγά (1 και 4 ανωτέρω).
 2. Εκχώρηση τριών μονάδων κατασκευής αμαξωμάτων λεωφορείων και πούλμαν (2 στη Δανία, 1 στη Σουηδία).
 3. Πρόσβαση σε μονάδα κατασκευής αμαξωμάτων στη Φινλανδία.
- (333) Η Volvo ήλθε σε επαφή με τη σουηδική κυβέρνηση και ζήτησε την κατάργηση του ειδικού σουηδικού προτύπου τεχνικής ασφάλειας που εφαρμόζεται στους θαλάμους των βαρέων φορτηγών («δοκιμή αντοχής του θαλάμου») το συντομότερο δυνατό και, σε κάθε περίπτωση, το αργότερο έξι μήνες μετά την έκδοση της απόφασης. Μετά την έκδοση της απόφασης, η Volvo δεσμεύθηκε ότι θα καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για να εξασφαλίσει την κατάργηση της δοκιμής αντοχής του θαλάμου στη Σουηδία και ότι θα τηρεί ενήμερη την Επιτροπή για την πρόοδο στο θέμα αυτό με όρους που θα καθορίσει η Επιτροπή.
- (334) Η Volvo πρότεινε να ανοίξει τα δίκτυα διανομής και εξυπηρέτησης της ίδιας και της Scania, ενημερώνοντας όλους τους εξουσιοδοτημένους διανομείς και τα κέντρα εξυπηρέτησης στις καθορισθείσες χώρες ότι μπορούν να συνάπτουν συμβατικές σχέσεις με τους ανταγωνιστές της Volvo, συμπεριλαμβανομένων των αλλοδαπών ή/και σουηδικών θυγατρικών τους, για την πώληση και εκμίσθωση βαρέων φορτηγών, αστικών και υπεραστικών λεωφορείων των ανταγωνιστών, καθώς και για την εκτέλεση εργασιών συντήρησης και επισκευής επί των ανωτέρω ή να παρέχουν τα ανωτέρω σε βάση *ad hoc*, χωρίς να χρειάζεται να συστήσουν χωριστή εταιρεία προς τούτο ή να εκτελούν τις ανωτέρω δραστηριότητες σε διαφορετικές εγκαταστάσεις. Επιπλέον, σύμφωνα με την πρόταση, οι διανομείς και οι σταθμοί εξυπηρέτησης μπορούν να καταγγείλουν, εφόσον το επιθυμούν, οποιαδήποτε υφιστάμενη συμφωνία διανομής ή λειτουργίας κέντρου εξυπηρέτησης μετά την πώληση, εφόσον ενημερώσουν εγγράφως τη Volvo δύο μήνες νωρίτερα. Η Volvo δεσμεύθηκε επίσης να μην εφαρμόζει διακρίσεις έναντι οποιουδήποτε πραγματικού ή δυνητικού διανομέα ή κέντρου εξυπηρέτησης που έχει συναλλαγές με ανταγωνιστή της Volvo. Σε περίπτωση που το συνδυασμένο μερίδιο της Volvo και της Scania στον τομέα των βαρέων φορτηγών μειωθεί πέραν του 40 % των συνολικών πωλήσεων βαρέων φορτηγών στις οικείες χώρες κατά τη διάρκεια ενός έτους, η Volvo, σύμφωνα με την πρότασή της, θα μπορεί να συνάψει αποκλειστικές συμφωνίες με νέους ή υφιστάμενους διανομείς ή κέντρα εξυπηρέτησης μετά την πώληση και δεν θα δεσμεύεται πλέον από τη δέσμευση, εκτός εάν τα δικαιώματα αυτά προβλέπονται στις συμφωνίες διανομής ή λειτουργίας κέντρου εξυπηρέτησης μετά την πώληση.
- (335) Η Volvo πρότεινε να εκχωρήσει τη συμμετοχή της στη Bilja AB και τις τρεις μονάδες κατασκευής αμαξωμάτων λεωφορείων και πούλμαν (τη μονάδα της Volvo στην

Aabenraa της Δανίας, τη μονάδα της Scania στο Silkeborg της Δανίας και τη μονάδα της Scania στο Katrineholm της Σουηδίας) εντός έξι μηνών από την απόφαση, με δυνατότητα παράτασης άλλων έξι μηνών. Η πρόταση περιέχει επίσης όρους σχετικά με την επίβλεψη και τη δυνατότητα πώλησης από διαχειριστή.

- (336) Η δέσμευση περί παροχής πρόσβασης σε τρίτους στη μονάδα κατασκευής αμαξωμάτων λεωφορείων και πούλμαν της Volvo αφορά θυγατρική της Volvo, την εταιρεία Carrus Oy («Carrus»), που βρίσκεται στη Φινλανδία. Σύμφωνα με τη Volvo, η πολιτική που εφαρμόζει σήμερα η Carrus είναι να προμηθεύει με εμπορικούς όρους αμαξώματα λεωφορείων και πούλμαν σε προμηθευτές λεωφορείων, πούλμαν και σκελετών με τους οποίους δεν έχει κανένα δεσμό. Η Volvo θα δεσμευόταν να υποχρεώσει την Carrus να προμηθεύει αμαξώματα λεωφορείων και πούλμαν στους ανταγωνιζόμενους με τη Volvo Ευρωπαίους προμηθευτές λεωφορείων και πούλμαν, τα οποία θα μπορούσαν να διατεθούν προς πώληση στη Φινλανδία. Η κατά τα ανωτέρω προμήθεια θα γινόταν χωρίς την εφαρμογή διακρίσεων σε σχέση με την προμήθεια αμαξωμάτων λεωφορείων και πούλμαν από την Carrus προς τη Volvo με σκοπό την πώληση στη Φινλανδία.
- (337) Τέλος, η πρόταση περί μη χρησιμοποίησης του εμπορικού σήματος Scania για τα νέα φορτηγά, αστικά/υπεραστικά λεωφορεία και πούλμαν στη Σουηδία, τη Φινλανδία και τη Νορβηγία για περίοδο δύο ετών θα ετίθετο σε εφαρμογή την ημερομηνία οριστικοποίησης της πράξης ή κατά το συντομότερο δυνατό βάσει των συμβατικών όρων. Η πρόταση περιέχει όρους βάσει των οποίων τα οχήματα της Scania θα εξακολουθούσαν να πωλούνται κατά τη διάρκεια της εν λόγω διετούς περιόδου, αλλά με άλλο εμπορικό σήμα που θα αποφάσιζε αποκλειστικά η Volvo. Η πρόταση ισχύει επίσης υπό την προϋπόθεση ότι θα εκτελεστούν οι υφιστάμενες συμβάσεις και παραγγελίες, καθώς και ότι θα πωληθούν τα προϊόντα που υπήρχαν πριν από την οριστικοποίηση της πράξης.

VI. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΤΑΘΕΙΣΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

- (338) Μολονότι οι δεσμεύσεις που προσφέρθηκε να αναλάβει η Volvo, εφόσον εφαρμόζονταν σωστά, θα μπορούσαν να έχουν ορισμένες θετικές συνέπειες στις συνθήκες του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές, η Επιτροπή, κατόπιν επαφών με συμμετέχοντες στην αγορά, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι προτάθεισες δεσμεύσεις δεν αρκούν για να επιλυθούν τα προβλήματα ανταγωνισμού που απορρέουν από την εξάλειψη του βασικού ανταγωνιστή της Volvo, της Scania.

A. ΒΑΡΕΑ ΦΟΡΤΗΓΑ

- (339) Ο έλεγχος στην αγορά επιβεβαίωσε ότι οι προτάσεις της Volvo σχετικά με τη σουηδική δοκιμή αντίστασης του θαλάμου και την αναστολή της χρησιμοποίησης του σήματος Scania στη Σουηδία, τη Νορβηγία και τη Φινλανδία θα είχαν περιορισμένο ή και κανένα αντίκτυπο στις συνθήκες του ανταγωνισμού. Η δοκιμή αντοχής του θαλάμου μπορεί να καταργηθεί μόνο από τη σουηδική κυβέρνηση, η οποία δεν δεσμεύθηκε ότι η δοκιμή θα πάψει να εφαρμόζεται εντός της εξάμηνης περιόδου που αναφέρει η Volvo. Συνεπώς,

παρά τη δέσμευση της Volvo ότι θα καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για την κατάργηση της εν λόγω δοκιμής, δεν συνάγεται το συμπέρασμα για τους σκοπούς της παρούσας εκτίμησης ότι η δοκιμή θα καταργηθεί πράγματι. Ομοίως, η προταθείσα αναστολή της χρησιμοποίησης του σήματος Scania έχει περιορισμένη σημασία. Πρώτον, αφορά περίοδο δύο ετών (και δεν καλύπτει την Ιρλανδία). Επιπλέον, δεν συνεπάγεται την ανάκληση των προϊόντων της Scania από την αγορά, τα οποία, σύμφωνα με την πρόταση, θα εξακολουθούσαν να πωλούνται υπό άλλο σήμα της επιλογής της Volvo. Επιπλέον, η αναστολή δεν θα ίσχυε για τις υφιστάμενες συμβάσεις, τις δεσμευτικές παραγγελίες ή τα προϊόντα των αποθεμάτων. Εν κατακλείδι, οι προτάσεις αυτές θα είχαν πολύ περιορισμένο ουσιαστικό περιεχόμενο και, συνεπώς, κατά πάσα πιθανότητα δεν θα είχαν κανένα αντίκτυπο στον ανταγωνισμό.

(340) Ο έλεγχος έδειξε επίσης ότι η αγορά αντιμετωπίζει με σκεπτικισμό της προταθείσα εκχώρησης της συμμετοχής της Volvo ύψους 37 % στην Bilja AB (εταιρεία διανομής φορτηγών, λεωφορείων και αυτοκινήτων στις σκανδιναβικές χώρες), παρά την κατάργηση ενός υφιστάμενου κάθετου δεσμού. Σύμφωνα με τον έλεγχο, ακόμη και με την κατάργηση του δεσμού αυτού, η Bilja, όπως και όλοι οι υπόλοιποι διανομείς της Volvo, θα παρέμενε οικονομικά εξαρτώμενη από τη Volvo, καθότι οι περισσότερες επιχειρηματικές της δραστηριότητες αφορούν την πώληση και την εξυπηρέτηση μετά την πώληση οχημάτων της Volvo. Επιπλέον, αναφέρθηκε ότι ο πιθανότερος αγοραστής είναι η Ford, η οποία κατέχει το τμήμα αυτοκινήτων της Volvo, και χρησιμοποιεί την Bilja για τη διανομή των αυτοκινήτων της στις σκανδιναβικές χώρες. Η Ford δεν ασκεί δραστηριότητες στην αγορά βαρέων φορτηγών και λεωφορείων και, συνεπώς, δεν θα αποτελούσε κατ' ανάγκη νέο ανταγωνιστή στην αγορά. Εκτός αυτών, η Volvo ανέφερε ότι θα είχε τη δυνατότητα να καταγγείλει τη σύμβασή της με τη Bilja AB, σε περίπτωση που η τελευταία εξαγοραζόταν από ανταγωνιστή κατασκευαστή και, επομένως, προωθούσε ένα ανταγωνιστικό σήμα.

(341) Όσον αφορά την πρόταση σχετικά με το άνοιγμα των δικτύων διανομής και εξυπηρέτησης της Volvo και της Scania, ο έλεγχος επιβεβαίωσε ότι η εν λόγω πρόταση κατά πάσα πιθανότητα δεν θα παράσχει στους υφιστάμενους διανομείς το απαιτούμενο ισχυρό κίνητρο για να προσθέσουν ένα επιπλέον σήμα στα προϊόντα που διαθέτουν στην αγορά ή να στραφούν εξ ολοκλήρου στη διάθεση ενός νέου σήματος. Η πρόταση ουσιαστικά δεν θίγει καθόλου τα δίκτυα της Volvo και της Scania (δηλαδή, δεν προβλέπει καμία εκχώρηση, ενεργό καταγγελία συμβάσεων κ.λπ.). Τούτο δημιουργεί σοβαρές αμφιβολίες ως προς την αποτελεσματικότητα της πρότασης. Ως εκ τούτου, για να θεωρηθεί ότι η πρόταση θα είχε σημαντική επίπτωση στη διάρθρωση της αγοράς στο ορατό μέλλον, θα έπρεπε να αποδειχθεί ότι, παρά την απουσία διαρθρωτικών χαρακτηριστικών, θα ήταν πολύ πιθανό να παράσχει στους υφιστάμενους διανομείς ένα ισχυρό κίνητρο για να αλλάξουν τη συμπεριφορά τους κατά τρόπο που θα είχε διαρθρωτική επίπτωση στην αγορά. Ωστόσο, για τυπικούς και οικονομικούς λόγους δεν μπορεί να εξαχθεί αυτό το συμπέρασμα. Οι περισσότεροι ερωτηθέντες εξέφρασαν την εκτίμηση ότι η πρόταση κατά πάσα πιθανότητα δεν θα οδηγούσε σε σημαντικό περιορισμό του μεριδίου αγοράς της Volvo τα επόμενα δύο έως τρία χρόνια. Η πρόταση θεωρήθηκε μη αποτελεσματική για τυπικούς, αλλά και οικονομικούς λόγους.

(342) Πρώτον, ορισμένοι ερωτηθέντες αμφισβήτησαν την αποτελεσματικότητα των προτάσεων σχετικά με το δίκτυο διανομής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση της Scania, που περιλαμβάνει πλήρως ελεγχόμενους διανομείς σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες. Στη Σουηδία το [30-40 %] των πωλήσεων της Scania πραγματοποιούνται μέσω πλήρως ελεγχόμενων διανομικών. Τα αντίστοιχα ποσοστά για τη Νορβηγία και τη Φινλανδία είναι ακόμη υψηλότερα ([90-100 %] και [90-100 %] αντίστοιχα). Στην πραγματικότητα, το προταθέν άνοιγμα του δικτύου της Scania θα αφορούσε μόνο τρεις ανεξάρτητους διανομείς στη Νορβηγία και έναν ανεξάρτητο διανομέα στη Φινλανδία. Για τους λόγους αυτούς, ορισμένοι ερωτηθέντες εξέφρασαν την εκτίμηση ότι η εκχώρηση των εν λόγω πλήρως ελεγχόμενων δικτύων θα είχε σημαντικότερες επιπτώσεις στην αγορά.

(343) Δεύτερον, όλοι οι διανομείς της Volvo και της Scania ήδη έχουν τη δυνατότητα να διαθέτουν ανταγωνιστικά σήματα, σύμφωνα με την απαλλαγή κατά κατηγορία διανομής αυτοκινήτων οχημάτων⁽³¹⁾. Η μόνη τους υποχρέωση είναι να ασκούν τη σχετική δραστηριότητα σε διαφορετικές επιχειρηματικές εγκαταστάσεις. Το γεγονός ότι στο παρελθόν οι διανομείς της Volvo και της Scania δεν χρησιμοποίησαν τη δυνατότητα να διαθέτουν προϊόντα άλλου σήματος επισημάνθηκε ως ένδειξη ότι δεν είναι συμφέρουσα η διανομή δύο σημάτων (τόσο για τον προμηθευτή, όσο και για το διανομέα). Εκτός αυτού, στο πλαίσιο της προταθείσας εκχώρησης της Bilja, η Volvo διατήρησε το δικαίωμα καταγγελίας της συμφωνίας διανομής με τη Bilja, εφόσον η τελευταία εξαγοραστεί από ανταγωνιστή. Τρίτο επεσήμαναν ότι τούτο αποτελεί έμμεση παραδοχή από τη Volvo ότι η διανομή δύο σημάτων δεν είναι συμφέρουσα.

(344) Τρίτον, όσον αφορά τους σταθμούς εξυπηρέτησης, ο έλεγχος στην αγορά επιβεβαίωσε ότι στο παρελθόν τα δίκτυα της Volvo και της Scania δέχονταν, εκ των πραγμάτων, να εκτελούν εργασίες για ανταγωνιστικά σήματα. Συνεπώς, η πρόταση κατά πάσα πιθανότητα δεν θα επιφέρει καμία ουσιαστική αλλαγή.

(345) Τέταρτον, επισημάνθηκαν διάφοροι λόγοι που οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η πρόταση δεν παρέχει στους υφιστάμενους διανομείς και σταθμούς εξυπηρέτησης της Volvo και της Scania αρκετά ισχυρά κίνητρα για να διαθέτουν ή να δέχονται άλλα σήματα. Από καθαρά οικονομική άποψη υπογραμμίστηκε ότι οι διανομείς θα εξακολουθούσαν να εξαρτώνται οικονομικά από έσοδα προερχόμενα από τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση μετά την πώληση οχημάτων της Volvo και της Scania για μεγάλο χρονικό διάστημα (μέχρι και 15 χρόνια, όπως επισημάνθηκε). Ο λόγος αυτής της επί μακρόν εξάρτησης είναι ότι τα φορτηγά και τα λεωφορεία είναι διαρκή αγαθά και, συνεπώς, το μεγαλύτερο μέρος του «τροχαίου υλικού» των οχημάτων αυτών θα

(31) Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1475/95 της Επιτροπής, της 28ης Ιουνίου 1995, σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών διανομής, πώλησης και εξυπηρέτησης μετά την πώληση αυτοκινήτων οχημάτων (ΕΕ L 145 της 29.6.1995, σ. 25).

- εξακολουθήσει να είναι της Volvo και της Scania στο ορατό μέλλον. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει να υπομνηστεί ότι το [70-80 %] περίπου των εσόδων ενός διανομέα προέρχεται από την εξυπηρέτηση μετά την πώληση και από την πώληση ανταλλακτικών (ενώ μόνο το [20-30 %] προέρχεται από την πώληση νέων οχημάτων). Άλλοι λόγοι που αναφέρθηκε ότι θα απέτρεπαν τους διανομείς να διαθέτουν νέα σήματα είναι ο κίνδυνος ότι η νέα Volvo θα μπορούσε να αποφασίσει να εφαρμόσει μια νέα πολιτική, πραγματοποιώντας περισσότερες άμεσες πωλήσεις από τα κεντρικά γραφεία της (οι οποίες, όπως αναφέρθηκε, αναλογούν στο 40 % των συνολικών πωλήσεων της Volvo στη Φινλανδία σήμερα), καθώς και το γεγονός ότι είναι διάχυτη η πεποίθηση ότι η νέα Volvo στο μέλλον θα περιορίσει την έκταση του συνδυασμένου δικτύου της διανομής, και ότι οι «άπιστοι διανομείς» θα κινδύνευαν περισσότερο να αποκλειστούν.
- (346) Πέμπτον, η δέσμευση που προσφέρθηκε να αναλάβει η Volvo σχετικά με τη μη εφαρμογή διακρίσεων εις βάρος των διανομικών που διαθέτουν προϊόντα ενός νέου σήματος κρίθηκε πολύ αόριστη, ενώ η αποτελεσματική παρακολούθησή της θεωρήθηκε αδύνατη. Ομοίως, ο όρος ότι η δέσμευση δεν θα ισχυε πλέον εάν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Volvo και της Scania μειωνόταν κάτω του 40 %, θεωρήθηκε ότι δεν επιτρέπει στους διανομείς και στους άλλους προμηθευτές να προβούν στις απαραίτητες μακροπρόθεσμες επενδύσεις που απαιτούνται για τη δημιουργία επαρκούς στόλου ενός νέου σήματος.
- (347) Έκτον, ο έλεγχος στην αγορά επιβεβαίωσε επίσης ότι η πρόταση κατά πάσα πιθανότητα δεν θα επιτρέψει σε άλλους προμηθευτές να δημιουργήσουν ένα δίκτυο με την απαιτούμενη έκταση ώστε να ανταγωνίζεται αποτελεσματικά τη νέα Volvo (ιδιαίτερα λόγω των προαναφερόμενων περιορισμένων κινήτρων των διανομικών). Οι περισσότεροι ερωτηθέντες εκτιμούν ότι πολλοί λίγοι διανομείς της Volvo και της Scania θα περιορίζαν σημαντικά την εξάρτησή τους από τη νέα Volvo εντός περιόδου δύο έως τριών ετών διαθέτοντας άλλα σήματα. Για το λόγο αυτό, η πρόταση στην καλύτερη περίπτωση θα παρείχε απλώς στους άλλους προμηθευτές πρόσβαση σε περιορισμένο αριθμό διανομικών.
- (348) Έβδομον, οι ανταγωνιστές εκτιμούν ότι η είσοδος ή η επέκταση της παρουσίας τους στην αγορά μέσω των υπάρχοντων δικτύων της Volvo ή/και της Scania εμπεριέχει υψηλό κίνδυνο. Στο πλαίσιο αυτό διευκρινίστηκε ότι τα σχετικά εφάπαξ έξοδα θα εξακολουθούσαν να είναι σημαντικά. Οι απαιτούμενες επενδύσεις θα περιλάμβαναν, μεταξύ άλλων, τη χρησιμοποίηση ενός πλήρους δικτύου εξειδικευμένων μηχανικών και προσωπικού αποκλειστικά για πωλήσεις, την εκπαίδευση, την επένδυση σε ειδικά εργαλεία, τη δημιουργία αποθεμάτων ανταλλακτικών, την εφαρμογή συστημάτων ηλεκτρονικών υπολογιστών και διοικητικών συστημάτων. Επιπλέον, θα προέκυπταν σημαντικά εμπορικά έξοδα από την πώληση των προϊόντων σε τιμές χαμηλότερες κατά 10 % έως 20 % τουλάχιστον από τη Volvo και τη Scania, καθώς και από την προσφορά αισθητά υψηλότερου περιθωρίου κέρδους στους διανομείς ως αντιστάθμισης του μικρότερου όγκου μέχρις ότου επιτυγχανόταν η δημιουργία ικανοποιητικού στόλου. Λόγω όλων αυτών των εξόδων, οι ανταγωνιστές εξέφρασαν έντονες επιφυλάξεις σχετικά με την ανάθεση της εμπορίας των οχημάτων τους σε διανομείς που θα εξακολουθούσαν να πωλούν προϊόντα της Volvo και της Scania, και οι οποίοι, για μεγάλο χρονικό διάστημα, έλεγαν στους πελάτες τους ότι η καλύτερη επιλογή θα ήταν ένα όχημα της Volvo (ή της Scania).
- (349) Εν κατακλείδι, η προταθείσα δέσμευση σχετικά με το άνοιγμα των δικτύων διανομής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση δεν έχει διαρθρωτικό χαρακτήρα και κατά πάσα πιθανότητα δεν αποτελεί ισχυρό κίνητρο ώστε να αλλάξουν οι υφιστάμενοι διανομείς τη συμπεριφορά τους κατά τρόπο που θα είχε διαρθρωτικές συνέπειες στην αγορά.
- B. ΠΟΥΑΜΑΝ, ΑΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΥΠΕΡΑΣΤΙΚΑ ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ
- (350) Όπως προαναφέρεται, η πρόταση της Volvo περιλαμβάνει το άνοιγμα του δικτύου διανομής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση με τους ίδιους όρους όπως και στην περίπτωση των βαρέων φορτηγών. Τούτο σημαίνει, πρώτον, ότι η πρόταση δεν περιλαμβάνει κανένα μέτρο σχετικά με την αγορά πούλμαν του Ηνωμένου Βασιλείου, όπου η νέα Volvo θα κατείχε συνδυασμένο μερίδιο αγοράς ύψους 52 %. Δεύτερον, όπως ανέφερε η ίδια η Volvo, το δίκτυο διανομής και εξυπηρέτησης μετά την πώληση έχει μικρότερη σημασία από ό,τι στην περίπτωση των βαρέων φορτηγών, ιδιαίτερα για τις αγορές αστικών και υπεραστικών λεωφορείων (καθότι τα εν λόγω οχήματα κατά κανόνα πωλούνται απευθείας από τα κεντρικά γραφεία του κατασκευαστή και οι εργασίες εξυπηρέτησης μετά την πώληση εκτελούνται συχνότερα από τους ίδιους τους πελάτες). Συνεπώς, το γεγονός ότι οι διανομείς και οι σταθμοί εξυπηρέτησης δεν θα είχαν κίνητρο να διαθέτουν ή να δέχονται νέα σήματα θα ισχυε σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι στην περίπτωση των βαρέων φορτηγών. Ως εκ τούτου, η πρόταση αυτή δεν θα μπορούσε να έχει σημαντικό αντίκτυπο στις σχετικές αγορές λεωφορείων και πούλμαν.
- (351) Επιπλέον, για τους ίδιους λόγους που παρουσιάζονται σε σχέση με τα βαρέα φορτηγά, η πρόταση περί περιορισμένης αναστολής της χρησιμοποίησης της ονομασίας Scania κατά πάσα πιθανότητα δεν θα είχε σημαντικό αντίκτυπο στις σχετικές αγορές πούλμαν, αστικών λεωφορείων και υπεραστικών λεωφορείων.
- (352) Ο έλεγχος στην αγορά επιβεβαίωσε επίσης ότι η πρόταση περί εξασφάλισης της πρόσβασης των ανταγωνιστών στην εταιρεία κατασκευής αμαξωμάτων της Volvo στη Φινλανδία (Carrus Oy), θα επέφερε ασήμαντες αλλαγές ή και καμία στην υπάρχουσα κατάσταση. Ορισμένοι ερωτηθέντες επεσήμαναν ότι, όπως και στο παρελθόν, δεν θα ήταν διατεθειμένοι να συμβληθούν με την Carrus, καθότι είναι πλήρως ελεγχόμενη θυγατρική της Volvo. Άλλοι κατασκευαστές, συμπεριλαμβανομένης της ίδιας της Volvo, επιβεβαίωσαν ότι ήδη από το παρελθόν ήταν πρακτική της Carrus να διαθέτει αμαξώματα πούλμαν και λεωφορείων με εμπορικούς όρους σε προμηθευτές με τους οποίους δεν είχε κανένα δεσμό. Η προσθήκη μιας δέσμευσης σχετικά με τη μη εφαρμογή διακρίσεων επίσης κατά πάσα πιθανότητα δεν προσδίδει μεγαλύτερη ουσία στην πρόταση (και από λογική άποψη θα υπήρχε ουσία μόνο εάν η Carrus εφαρμόζε διακρίσεις εις βάρος τρίτων στο παρελθόν). Για τους λόγους αυτούς, η προταθείσα δέσμευση σχετικά με την Carrus κατά πάσα πιθανότητα δεν θα έχει σημαντικό αντίκτυπο στις σχετικές αγορές πούλμαν, αστικών λεωφορείων και υπεραστικών λεωφορείων.

(353) Η πρόταση της Volvo να εκχωρήσει τρεις μονάδες κατασκευής αμαξωμάτων πούλμαν και λεωφορείων (τη μονάδα της Volvo στην Aabenraa της Δανίας, τη μονάδα της Scania στο Silkeborg της Δανίας και τη μονάδα της Scania στο Katrineholm της Σουηδίας) θεωρήθηκε ότι δεν αυξάνει τις δυνατότητες πρόσβασης των ανταγωνιστών στη σχετική αγορά και, γενικότερα, δεν αρκεί για να αρθούν τα προβλήματα ανταγωνισμού που έχουν προσδιοριστεί.

(354) Πρώτον, ορισμένοι ερωτηθέντες ανέφεραν ότι η ανωτέρω πρόταση στην πραγματικότητα αφορά την εκχώρηση της απορρέουσας πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας της Volvo. Επισημάνθηκε ότι τόσο η Volvo όσο και η Scania πραγματοποίησαν πρόσφατα επενδύσεις σε σύγχρονες εγκαταστάσεις παραγωγής αμαξωμάτων στην Πολωνία και ότι οι αποτελεσματικότερες σκανδιναβικές μονάδες επρόκειτο να διατηρηθούν (Carrus στη Φινλανδία και Säffle στη Σουηδία). Κανένας από τους τρίτους με τους οποίους ήλθε σε επαφή η Επιτροπή δεν εξέφρασε ενδιαφέρον για την αγορά των τριών μονάδων που αφορά η πρόταση.

(355) Επισημάνθηκε επίσης ότι η εκχώρηση των τριών αυτών μονάδων δεν θα διευκόλυνε σημαντικά την πρόσβαση των ανταγωνιστών στις σκανδιναβικές αγορές, ιδίως διότι υπάρχει η εδραιωμένη πεποίθηση ότι, για λόγους τεχνικής συμβατότητας, οι μονάδες αυτές θα εξακολουθούσαν να εξαρτώνται από την προμήθεια σκελετών από τη νέα Volvo στο ορατό μέλλον. Η εξάρτηση αυτή θα είχε επίσης ως αποτέλεσμα ότι η νέα Volvo θα έπρεπε να αναλάβει την εξυπηρέτηση μετά την πώληση των ολοκληρωμένων οχημάτων.

(356) Τέλος, σύμφωνα με τη Volvo, η μονάδα της Aabenraa το 1999 παρήγαγε [230-240] αμαξώματα αστικών και υπεραστικών λεωφορείων. Εξ αυτών, [190-200] παραδόθηκαν στη Δανία, [20-30] στη Σουηδία και [10-20] στη Νορβηγία. Η μονάδα της Scania στο Katrineholm παρήγαγε αμαξώματα μόνο αστικών λεωφορείων, εκ των οποίων το [90-100 %] διατέθηκε στη σουηδική αγορά (ένα μέρος του υπόλοιπου [0-10 %] διατέθηκε στη Φινλανδία και την Ισλανδία). Η μονάδα Silkeborg της Scania παρήγαγε αμαξώματα τόσο αστικών, όσο και υπεραστικών λεωφορείων. Τα παραγόμενα αμαξώματα διατίθενται στην αγορά με το εμπορικό σήμα DAB. Εκτός από [10-20] μονάδες που καταχωρίστηκαν στη Βόρεια Σουηδία, όλη η υπόλοιπη παραγωγή της διατέθηκε στη δανική αγορά. Ως εκ τούτου, μολονότι οι δεσμεύσεις που προσφέρθηκε να αναλάβει η Volvo σχετικά με τις αγορές πούλμαν, αστικών και υπεραστικών λεωφορείων έχουν, τουλάχιστον εν μέρει, διαρθρωτικό χαρακτήρα, ο έλεγχος στην αγορά έδειξε ότι δεν θα διευκόλυναν σημαντικά την πρόσβαση των ανταγωνιστών στις σχετικές αγορές και ότι, ακόμη και με βάση την ευνοϊκότερη ερμηνεία, δεν έχουν την απαιτούμενη εμβέλεια για να εξαλειφθούν τα προβλήματα ανταγωνισμού σε καθεμιά από τις σχετικές αγορές.

(357) *En katakleidi*, οι δεσμεύσεις που προσφέρθηκε να αναλάβει η Volvo για τις αγορές πούλμαν, αστικών και υπεραστικών λεωφορείων, ακόμη και με βάση την ευνοϊκότερη ερμηνεία, δεν έχουν την απαιτούμενη εμβέλεια για να εξαλειφθούν τα προβλήματα ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές.

Νέα πρόταση της Volvo

(358) Σε πολύ όψιμο στάδιο της διαδικασίας, στις 7 Μαρτίου 2000, η Volvo υπέβαλε μια νέα δέσμευση με ουσιώδεις διαφορές από την πρώτη. Η νέα πρόταση διαφέρει από τις δεσμεύσεις που εξετάζονται ανωτέρω, οι οποίες υποβλήθηκαν στις 21 Φεβρουαρίου, ως προς τα εξής:

— ανακλήθηκε η πρόταση για την εκχώρηση της συμμετοχής ύψους 37 % της Volvo στην Bilja AB,

— ανακλήθηκε η πρόταση σχετικά με την αναστολή της χρησιμοποίησης του σήματος Scania για περίοδο δύο ετών,

— υποβλήθηκε νέα πρόταση [αφορά τα δίκτυα διανομής],

— προστέθηκε ένας όρος στην πρόταση περί εκχώρησης των μονάδων κατασκευής αμαξωμάτων της Scania [αφορά τις πωλήσεις σκελετών αστικών και υπεραστικών λεωφορείων].

(359) Το άρθρο 18 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/98 προβλέπει ότι οι δεσμεύσεις που προτείνουν στην Επιτροπή οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και οι οποίες, σύμφωνα με την πρόθεση των μερών, πρόκειται να αποτελέσουν τη βάση για απόφαση δύναμει του εν λόγω άρθρου, πρέπει να υποβάλλονται στην Επιτροπή εντός τριών μηνών από την απόφαση για την κίνηση της διαδικασίας, μολονότι η Επιτροπή μπορεί σε εξαιρετικές περιπτώσεις να παρατείνει αυτή την προθεσμία. Η Volvo δεν επικαλέστηκε λόγους που θα μπορούσαν να θεωρηθούν ότι αποτελούν εξαιρετικές περιπτώσεις. Η τελευταία ημέρα υποβολής των προτεινόμενων δεσμεύσεων εν προκειμένω ήταν η 21η Φεβρουαρίου 1999 και η νέα πρόταση της Volvo υποβλήθηκε στις 7 Μαρτίου 2000. Κατά την άποψη της Επιτροπής, η νέα πρόταση της Volvo δεν περιείχε κανένα στοιχείο που δεν θα μπορούσε να είχε περιληφθεί σε δέσμευση υποβληθείσα εντός της τριμήνης προθεσμίας. Συνεπώς, η παρούσα απόφαση δεν λαμβάνει υπόψη την εν λόγω πρόταση.

(360) Μπορεί να προστεθεί ότι η εφαρμογή της νέας πρότασης θα ήταν περίπλοκη από διαδικαστική άποψη, ιδιαίτερα όσον αφορά την πρόταση καταγγελίας των συμβάσεων με διανομείς ή/και εκχώρησης σημείων πώλησης. Η διαδικασία βάσει της οποίας οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούσαν να εξαγοράσουν μέρος του δικτύου διανομής της Volvo και της Scania είναι επίσης περίπλοκη και θα απαιτούσε ενδελεχή εξέταση. Η περιπλοκότητα των διαδικασιών καθ'αυτή, αλλά και η υποβολή της πρότασης σε τόσο όψιμο στάδιο της διαδικασίας δυσχεραίνουν την εκτίμηση των δυνητικών αποτελεσμάτων της πρότασης από ουσιαστική άποψη.

(361) Δεν εξάγεται το συμπέρασμα ότι η νέα αυτή πρόταση θα εξάλειφε φανερά και σαφώς όλα τα προσδιορισθέντα προβλήματα ανταγωνισμού. Η περιπλοκότητα των νέων προτάσεων θα καθιστούσε ανέφικτη την αποτελεσματική τους αξιολόγηση από την Επιτροπή εντός του σύντομου χρονικού διαστήματος που απέμενε μέχρι τη λήξη της προθεσμίας που προβλέπεται στο άρθρο 10 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων. Θα απαιτούντο πρόσθετες έρευνες, ενώ θα ήταν επίσης απαραίτητο να ζητηθούν οι απόψεις των ενδιαφερομένων, σύμφωνα με τις σχετικές διατάξεις του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

Συμπέρασμα σχετικά με τις προταθείσες δεσμεύσεις

(362) Για τους προαναφερόμενους λόγους, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι δεσμεύσεις που πρότεινε η Volvo στις 21 Φεβρουαρίου δεν αρκούν για να αρθούν τα προβλήματα ανταγωνισμού που δημιουργούνται από τη σχεδιαζόμενη εξαγορά της Scania. Όσον αφορά τη νέα πρόταση της 7ης Μαρτίου 2000, διαπιστώθηκε, καταρχήν, ότι η Volvo δεν μπόρεσε να δικαιολογήσει το γεγονός ότι υποβλήθηκε αρκετές εβδομάδες μετά τη λήξη της προθεσμίας υποβολής των δεσμεύσεων. Σε κάθε περίπτωση, η νέα πρόταση δεν εξαλείφει φανερά και σαφώς όλα τα προσδιορισθέντα προβλήματα ανταγωνισμού.

VII. ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

(363) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, καθότι, ακόμη και εάν υποτεθεί ότι θα τηρούντο πλήρως οι προταθείσες δεσμεύσεις, η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργούσε δεσπόζουσες θέσεις στις αγορές βαρέων φορτηγών της Σουηδίας, της Νορβηγίας, της Φινλανδίας

και της Ιρλανδίας, στις αγορές τουριστικών λεωφορείων της Φινλανδίας και του Ηνωμένου Βασιλείου, στις αγορές υπεραστικών λεωφορείων της Σουηδίας, της Φινλανδίας, της Νορβηγίας και της Δανίας και στις αγορές αστικών λεωφορείων της Σουηδίας, της Φινλανδίας, της Νορβηγίας, της Δανίας και της Ιρλανδίας, καθεμιά από τις οποίες θα είχε ως αποτέλεσμα την παρακώλυση σε σημαντικό βαθμό του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και του άρθρου 57 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η συγκέντρωση που κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή από την AB Volvo στις 22 Σεπτεμβρίου 1999, βάσει της οποίας η AB Volvo επρόκειτο να αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο της Scania AB, κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην:

AB VOLVO
40508 Göteborg
Σουηδία.

Βρυξέλλες, 14 Μαρτίου 2000.

Για την Επιτροπή

Mario MONTI

Μέλος της Επιτροπής